UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE GERENCIA Y LIDERAZGO

SISTEMA PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE COMIDAS PARA EMPRESAS EN QUITO

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN GERENCIA Y LIDERAZGO

EDGAR ENRIQUE CUEVA RUEDA
GALO JAVIER SOSA BALSECA

DIRECTOR: ING. FERNANDO BELTRÁN

Quito, 23 de febrero del 2007

DECLARACIÓN

Nosotros, Edgar Enrique Cueva Rueda y Galo Javier Sosa Balseca, declaramos que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Politécnica Salesiana, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

_____ _____

Edgar Enrique Cueva Rueda **Galo Javier Sosa Balseca**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Edgar Enrique Cueva Rueda y Galo Javier Sosa Balseca, bajo mi supervisión.

_____

Ing. Fernando Beltrán

DIRECTOR DE TESIS

INDICE

PLAN DE TESIS
Introducción
Planteamiento del problema
Objetivos
Objetivo general
Objetivo Especifico
Marco referencial
Marco Teórico
Marco Conceptual
Hipótesis
Aspectos Metodológicos

CAPITULO I
Análisis del entorno externo
1. Análisis del entorno externo……..PG.1
1.1 Incidencia de los bares – restaurantes en la economía Ecuatoriana..…PG.1
1.1.1 Fuente de empleo en el Ecuador…… …PGS.2-3
1.1.2 Aporte económico provincias de mayor participación.....PGS.4-5-6
1.2 Análisis de las cinco fuerzas de Porter……PG.7
1.2.1 La entrada potencial de competidores nuevos……...PGS.7-8-9
1.2.2 El poder de negociación de los compradores…… PGS.9-10
1.2.3 La amenaza de los sustitutos……PG.10
1.2.4 El poder de negociación de los proveedores……..PG.10
1.2.5 Intensidad en la rivalidad en el sector……PGS.10-11
1.3 Cierre del capitulo……...PG.11

CAPITULO II
Factibilidad Comercial y Legal
2. Factibilidad comercial y legal…….....PG.12
2.1 Estudio del mercado……..PG.12
2.1.1 Análisis de proveedores (Insumos)……PGS.13-54
2.1.1.1 Interpretación del costo de los insumos.....……PGS.55-56
2.1.2 Análisis de proveedores (Equipos. Menaje, muebles y enseres de cocina)..……..PGS.56-59
2.1.3 Análisis de competencia……..……PGS.59-60
2.1.4 Análisis del consumidor……..……..PGS.60-71
2.2 Herramienta de investigación de campo……PG.72
2.3 Estudio legal y aspectos jurídicos……PGS.72-80
2.4 Organigrama inicial……PGS.80-81
2.5 Presupuesto inicial (Expresado en dólares USA)……PGS.81-86
2.6 Cierre de capítulo…..……PGS 86-87

CAPITULO III
Factibilidad Técnica

3. Factibilidad Técnica……..PG.88
3.1 Estructura de inversión……..PG.88
3.1.1 Inversión de equipamiento…..……..PGS.88-89
3.1.2 Balance de personal……..……PGS,89-92
3.1.3 Otros costos de inversión……..PGS.93-95
3.2 Proceso de producción……..PGS.95-96
3.2.1 Diagrama de producción……PGS.96-97
3.2.2 Costeo por órdenes de producción……..PGS.98-99
3.3 Características de insumos de producción ……PG.99
3.3.1 Insumos directos……...PG.100
3.3.2 Insumos indirectos……PG.100
3.3.3 Valoración de inventarios……PG.100
3.4 Punto de Equilibrio……...PG.100
3.4.1 Análisis de volúmenes de producción……PGS.100-101
3.4.2 Análisis de costos fijos……..PGS.101-105
3.4.3 Análisis de costos variables……..PGS.105-106
3.4.4 Análisis del punto de equilibrio del sistema de prestación de servicio de comidas en la ciudad de Quito……PGS.106-108
3.5 Distribución del espacio físico de producción…..……PGS.108-109
3.6 Cierre del capítulo……PG.109

CAPITULO IV
Factibilidad Financiera

4. Factibilidad financiera……...PG.110
4.1 Balances proyectados……..……PGS.111-114
4.2 Flujo de caja proyectado……..PGS.114-116
4.3 Análisis TIR……PG.116
4.4 Análisis VAN……..PG.116
4.5 Análisis TIR vs. VAN……...PG.116
4.6 Evaluación económica y financiera……...PG.116
4.7 Periodo de recuperación de la inversión……..PG.116
4.8 Análisis financiero……..PGS.116-117
4.9 Análisis de sensibilidad……PG.117
4.10 Cierre de capítulo……PGS.117-118

CAPITULO V
Factibilidad de Impacto Ambiental

5. Factibilidad de impacto ambiental……...PG.119
5.1 Impacto del proyecto en el ambiente……PGS.119-120
5.2 Cierre del capítulo…….…… PG.121

CAPITULO VI
Enfoque Gerencial

6. Enfoque Gerencial……....PG.122
6.1 Perfil estratégico……...PG.122
6.2 Formulación de la Visión……PG.122
6.3 Formulación de la Misión……...PG.123
6.4 Objetivos estratégicos……PG.123
6.5 Características de los escenarios de la gestión……..…PG.123
6.6 Cierre del capítulo……PG123-124

CAPITULO VII
Conclusiones y Recomendaciones

7. Conclusiones y Recomendaciones……PG.125
7.1 Conclusiones……PG.125
7.2 Recomendaciones……PG.126

Bibliografía

Anexos

ÍNDICE DE CUADROS

1.1 Personal ocupado y remuneraciones según divisiones de actividad económica 2004 ……PG.2
1.2 Producción por provincias de mayor participación según principales actividades económicas 2004 (en miles de dólares)……PG.4
1.3 Crecimiento anual de personal ocupado en las ramas de servicios 2000-2004……PG.8
1.4 Crecimiento anual de remuneraciones en las ramas de servicios 2000-2004……PG.9
1.5 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)……PG.14
2.52 Proveedores de activos y menaje……PG.56
2.53 Competencia……PG.59
2.54 Empresas encuestadas……PG.61
2.55 Cuadro comparativo de compañías ……PGS.74-75-76
2.56 Balance de activos……PG.81
2.57 Balance de menaje de producción……PGS.81-82-83
2.58 Balance de menaje de distribución……PGS.83-84
2.59 Balance de menaje de servicio……PG.84
2.60 Capital de trabajo……PG.85
2.61 Costo de Instalación……PG.85
2.62 Gastos……PG.85
2.63 Resumen de otros gastos……PG.85
2.64 Muebles y Equipos……PG.86
3.1 Resumen de roles 1er año……PG.92
3.2 Resumen de roles 2do año……PG.92
3.3 Resumen de roles 3er año……PG.92
3.4 Resumen de roles 4to año……PG.92
3.5 Resumen de roles 5to año……PG.92
3.6 Menú N.1……PG.93
3.7 Menú N.2……PG.94
3.8 Menú N.3……PGS.94-95
3.9 Costeo por órdenes de producción……PG.98
3.10 Resumen de otros costos……PG.99
3.11 Insumos directos……PGS.99-100
3.12 Volumen de producción……PG.101
3.13 Costos fijos……PGS.101-102-103-104
3.14 Costos variables……PG.105
3.15 Punto de equilibrio del proyecto……PG.109
4.1 Balance general proyectado……PGS.111-112
4.2 Balance de resultados proyectado……PG.113
4.3 Liquidación de la utilidad del ejercicio……PG.114
4.4 Flujo de caja proyectado……PG.114
4.5 Flujo de caja corriente y descontado……PG.115
4.6 Índices financieros……PG.116
4.7 Análisis de sensibilidad……PG.117

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1.1 Promedio mensual per cápita de remuneraciones según divisiones CIIU de actividad económica año 2004.(valores en dólares) …….. PG.3
1.2 Producción por provincias de mayor participación según principales actividades económicas 2004…….. PG.5
1.3 Producción total y valor agregado (en miles de dólares)2004…… …PG.6
2.1 Croquis…….....PG.13
2.52 Empresas que cuentan con comedor……....PG.62
2.53 Empresas que conocen entidades que presten servicio de comedor.....PG.62
2.54 Tiempo que disponen sus empleados para almorzar…….....PG.63
2.55 Horario en que sus empleados toman el almuerzo……..……...PG.63
2.56 Empresas que tienen una o dos jornadas de trabajo…….....PG.64
2.57 Sus empleados almuerzan ?.....PG.64
2.58 Empresas que estarían dispuestas a adquirir el servicio de comedor para sus empleados……..……..……..…PG.65
2.59 Empresas que estarían dispuestas a asumir un porcentaje del costo del servicio……..PG.65
2.60 Porcentaje que asumirían del costo del servicio……..…PG.66
2.61Usuarios que cuentan con un comedor propio……...PG.66
2.62Usuarios que conocen entidades que presten el servicio de alimentos……..…PG67
2.63 Tiempo de disposición para almorzar……PG67
2.64 Los usuarios almuerzan en:……..PG68
2.65 Calificación del servicio de comida que actualmente utiliza……PG.68
2.66 Valores que pagan por un almuerzo……...PG.69
2.67 Usuarios que requieren una dieta específica……PG.69
2.68 Apreciación de los usuarios sobre lo nutricional de los alimentos…….PG.70
2.69 Aceptación del servicio……PG.70
2.70 Organigrama inicial……...PG.80
3.1 Representación del punto de equilibrio…….....PG.108
3.2 Distribución espacio físico……..PG.109

CUADROS Y GRAFICOS COMPARATIVOS DE INSUMOS

2.2 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.14
2.3 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.14
2.4 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.15
2.5 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.15
2.6 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.16
2.7 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.16
2.8 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.17
2.9 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.17
2.10 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.18
2.11 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.18
2.12 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.19
2.13 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.19
2.14 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.20
2.15 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.20
2.16 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.21
2.17 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.22
2.18 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.23
2.19 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.24
2.20 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.25
2.21 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.26
2.22 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.27
2.23 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.27
2.24 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.28
2.25 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.28
2.26 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.29
2.27 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.30
2.28 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.31
2.29 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.32
2.30 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.33
2.31 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.34
2.32 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.35
2.33 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.36
2.34 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.37
2.35 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.38
2.36 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.39
2.37 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.40
2.38 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.41
2.39 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.42
2.40 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.43
2.41 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.44
2.42 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.45
2.43 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.46
2.44 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.47
2.45 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.48
2.46 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.49
2.47 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.50
2.48 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.51
2.49 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.52
2.50 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.53
2.51 Insumos para la elaboración del menú diario (expresado en dólares)…….PG.54

RESUMEN

En este proyecto hemos analizado el entorno externo para obtener la información suficiente y saber la situación global en la que se encuentra inmerso nuestro proyecto sobre el "Sistema para la prestación del servicio de comidas para empresas en Quito", las estadísticas proporcionadas por el INEC nos ha sido elemental para analizar la perspectiva del negocio y saber que es un buen nicho de mercado al ser poco explotado; adicionalmente analizamos las cinco fuerzas de Porter, estos parámetros nos dan las pautas de lo que se debe enfrentar al momento de iniciar este tipo de negocio, la ventaja de trabajar con estas teorías, es la posibilidad de manejarlas y adaptarlas a nuestra realidad y establecer las estrategias a seguir.

Los datos muestran la baja participación en este tipo de negocio, por lo que es una muy buena oportunidad de participación en el mercado tratándose de implementar el servicio de comidas para empresas.

Se debe hacer énfasis en la estabilidad con la que debe contar cada proyecto y para sustentar la viabilidad del mismo, se lo llevará a cabo con la investigación de mercado, este punto nos enfoca un perfil de mercado al que queremos ingresar y se analizó los parámetros claves del mismo como son proveedores, consumidores y la competencia.

En el caso de los proveedores se hace énfasis a las inversiones por concepto de activos, capital de trabajo y los insumos requeridos para nuestro proyecto; estos son la base motriz del análisis de costos para obtener las mejores ofertas a productos de buena calidad y establecer los presupuestos pertinentes con el que debería iniciar la empresa.

Pieza fundamental del proyecto es la aceptación del mismo por parte de nuestro mercado que son las empresas investigadas, en el cual se reflejan sus expectativas de un servicio inexistente en su medio, además adentrarnos en empresas insatisfechas con el servicio de comedor con los que trabajan actualmente.

Otro de los componentes de la investigación es el análisis de nuestra competencia, que nos proporcionó información sobre el desenvolvimiento de estas en el mercado, además de saber el tipo de equipos requeridos, menús, ubicación, porcentaje de participación, precios y demás componentes necesarios para desarrollar mejores estrategias competitivas.

No se debe dejar inconcluso el tema legal, por lo que no se omitió detalle alguno sobre la forma correcta de constituir la compañía, además de cumplir todos los requisitos de forma y de fondo para iniciar las actividades económicas en la ciudad de Quito, temas como SRI, I.M.D.M.Q., IESS, IEPI, Registro Mercantil, etc.

La distribución de la inversión de equipamiento lo separamos en los activos fijos, el menaje al cual lo dividimos en tres (de producción, distribución y de servicio),

esto con el fin de poder distribuir de mejor forma el menaje que tienen mayor desgaste.

Determinaremos todos los valores que nos representan los sueldos y beneficios sociales los cuales también son parte de los gastos que debemos aprovisionar dentro de la proyección de los balances.

Otro tema que se tomo en cuenta dentro de este proyecto el cual es muy importante son los otros costos, que son los menús que se servirán a nuestros clientes.

Después de conocer los ingredientes con los cuales contaremos, se procedió a graficar el proceso de producción que seguiremos para la elaboración de los menús diarios, a la vez hicimos el diagrama de producción con los tiempos estimados para el cumplimiento de cada una de las actividades.

Otro de los temas descritos es la valoración de inventarios, en la cual se pudo concluir que este tipo de negocio no necesita tener existencias o inventarios ya que los ingredientes de los almuerzos son perecibles, es decir de corta vida.

Se analizó el punto de equilibrio, aquí clasificamos los costos fijos y costos variables para poder determinar cual será la cantidad de menús mensuales que debemos vender para poder cubrir nuestros costos.

Base fundamental de todo proyecto es la factibilidad financiera de nuestra, para ello se proyectaron los balances generales, de resultados y flujos de caja que reflejan el comportamiento operativo del proyecto.

Se calculó el TIR, VAN, Costo Beneficio que representan los índices de gestión financiera que demuestran la factibilidad del proyecto, y bajo las leyes ecuatorianas y centro del código de trabajo como tal tenemos la liquidación de utilidades y adicional el estado es participe con nuestra contribución del 25% de impuestos a la renta.

El flujo de caja corriente y descontado enfatiza la inversión inicial y el comportamiento de los ingresos y egresos efectivos del proyecto, tomando en cuenta las tasas de descuento al capital, y de igual manera el flujo de fondos nominales y flujos de caja actualizados. Que son herramientas fundamentales para definir la Tasa Interna de Retorno, Valor Actual y Costo Beneficio de nuestra tesis.

Puntos como el periodo de recuperación de la inversión y la evaluación económica – financiera es parte de la descripción de porque nuestro proyecto es factible técnicamente y financieramente, pues a pesar de manejar producción a una escala conservadora, tiene muy buenos réditos y tiene mucho potencial de reinversión para su posterior crecimiento.

Los índices financieros para evaluar nuestro proyecto, están basados en la liquidez, capital de trabajo, margen de contribución bruto y neto y la rentabilidad

patrimonial que de manera rápida y precisa dan un breve diagnóstico de nuestra información económica – financiera.

Medir la sensibilidad de nuestro proyecto aumentando precios y costos, así como una baja del precio final, pues debemos tener los parámetros de contingencia para realizar los diagnósticos y buscar alternativas a las posibles tendencias del mercado que nos permitirá cumplir con los objetivos empresariales del negocio.

El tema del medio ambiente es algo que se ha estado insistiendo constantemente hacia las empresas e industrias tomarlo en cuenta, lastimosamente se ha hecho caso omiso a las consecuencias que provoca la contaminación dando como resultado el deterioramiento del planeta, es deber de todos los habitantes dar resultados los cuales permitan que la tierra siga como la conocemos.

El proyecto toma en cuenta las consecuencias que provoca los residuos de alimentos, recipientes y aceites los cuales si no son tratados pueden provocar contaminación.

Es de fundamental interés conocer el donde queremos estar a futuro como empresa a más de los niveles esperados los cuales permitan liderar el mercado de la ciudad de Quito.

La formulación de la visión, misión y objetivos estratégicos nos permite encaminarnos hacia donde queremos llegar como empresa y el reconocimiento a alcanzarse por el grupo humano que participe de este proyecto.

Finalmente nuestra tesis refleja un estudio exhaustivo del mercado, y que; demuestra la viabilidad que esta idea propone.

SISTEMA PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE COMIDAS PARA EMPRESAS EN QUITO

INTRODUCCIÓN

Según datos del INEC las actividades, Obtención y Dotación de Personal; Actividades de Investigación y Seguridad; Hoteles, Campamentos y Otros tipos de Hospedaje Temporal y Restaurantes, Bares y Cantinas, en conjunto captan el 59% de la fuerza de trabajo, lo que demuestra que son las mayores fuentes de ocupación dentro de los Sectores de Hoteles, Restaurantes y Servicios del país.

Desde el punto de vista de las Remuneraciones Pagadas, las Actividades de Servicios Relacionadas con la Extracción de Petróleo y Gas; las Actividades de Investigación y Seguridad y la Obtención y Dotación de Personal, con el 35% del Total de Remuneraciones, son las que en mayor proporción, absorben la retribución que brindan a su personal, los Hoteles, Restaurantes y Servicios a nivel nacional.

Según los datos antes expuestos podemos apreciar que dentro de las actividades que ocupa mayor personal están los que prestan el servicio de comida "restaurantes", por lo cual este es uno de los negocios que generan significantes fuentes de trabajo, al encontrarnos en un país donde se necesita erradicar el desempleo.

En la capital del Ecuador existen empresas, negocios u oficinas ubicadas en diversos sectores y muchas carecen de un servicio propio de alimentación específicamente para el almuerzo, normalmente los trabajadores asisten a lugares donde poder cubrir esta necesidad, exponiéndose a un servicio y producto incierto.

Hay que tomar en cuenta que la alimentación es una necesidad primaria por lo cual existen en la capital gran cantidad de restaurantes, los cuales cubren esta necesidad de las personas poniendo al servicio sus diferentes menús.

En otras circunstancias también aparecen personas que entregan el servicio a domicilio lo cual también es acogido por el mercado ya que optimiza el tiempo de las personas.

El presente proyecto pretende crear un servicio confiable que tenga como primera idea cubrir de la mejor forma las necesidades y expectativas de empleados con un menú calificado llevado al lugar de trabajo mediante un servicio bueno y precio accesible, a más de crear fuentes de trabajo que permitan mejorar las condiciones de vida de las familias.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Es necesario mencionar que mucha gente asiste a restaurantes, es decir que existe un buen nicho de mercado para poder estructurar un sistema para la prestación del servicio de comida, el mismo que tendrá como principio básico satisfacer las necesidades de los clientes mediante un producto, servicio y precio que deleite y permita la acogida total de parte de los funcionarios de las instituciones a las cuales se pretende llegar con este servicio.

Bajo la premisa anterior se establece que en la ciudad de Quito existen zonas que se han expandido económicamente, es decir; la apertura de locales comerciales, microempresas y demás oficinas que prestan servicios o comercializan productos, y que están ubicadas en sectores donde no se encuentra fácilmente un local en donde los empleados puedan alimentarse sin alejarse mucho de sus lugares de trabajo.

Esta tesis va orientada a cubrir las expectativas de los trabajadores tanto de empresas, negocios, oficinas, etc., mismas que no cuenten con un comedor propio, a través de un servicio totalmente calificado que guste y optimice los horarios de trabajo del mercado objetivo al cual se pretende atacar.

OBJETIVO GENERAL

- Estructurar un sistema para la prestación del servicio de comida para empresas, a través de un modelo el cual permita la correcta operabilidad del sistema.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Caracterizar el entorno de operación del sistema, mediante un estudio detallado de mercado que permita dar un enfoque global de la situación en donde se desenvolvería el sistema.

- Establecer la estructura funcional del sistema, a través de herramientas teóricas que mejor se ajusten al entorno de operación en donde se desplegaría el sistema de prestación de servicio de comidas.

- Establecer los mecanismos que garanticen la operatividad del sistema.

MARCO REFERENCIAL

MARCO TEORICO

Sistema Abierto

El sistema abierto mantiene un intercambio de transacciones con el ambiente y conserva constantemente el mismo estado (autorregulación), a pesar de que la materia y la energía que lo integran se renuevan de modo continúa (equilibrio dinámico u homeostasis).

La categoría más importante de los sistemas abiertos son los sistemas vivos. Muchos autores establecen analogías entre la empresa y los organismos vivos, destacando que la empresa aumenta en tamaño por el crecimiento de las partes, recibe elementos y los procesa en productos y servicios. En este proceso hay una entrada y una salida, y un proceso intermedio necesario para la vida.

La empresa reacciona frente a su ambiente (ajustándose y adaptándose a él para sobrevivir) y cambia sus mercados, productos, técnicas, estructura. Hasta puede reproducirse en empresas subsidiarias.

Diferencias entre sistemas abiertos y sistemas cerrados

- El sistema abierto está en constante interacción dual con el ambiente. Dual, en el sentido de que influye en él y es influenciado por el ambiente; actúan con simultaneidad como variable independiente y como variable dependiente del ambiente, el sistema cerrado no interactúa con el ambiente.

- El sistema abierto tiene capacidad de crecimiento, cambio, adaptación al ambiente y hasta auto reproducción en ciertas condiciones ambientales. El sistema cerrado no tiene esa capacidad. Por tanto, el estado actual y futuro o final del sistema cerrado será siempre su estado original o inicial.

- Competir con otros sistemas es una característica del sistema abierto, la cual no se presenta en el sistema cerrado

Del mismo modo que los organismos vivos, las empresas tienen seis funciones primarias o principales que mantienen estrecha relación entre sí, pero que pueden estudiarse individualmente.

1. **Ingestión.** Las empresas compran materiales para procesarlos de alguna manera y buscan dinero, máquinas y personas del ambiente, con el fin de ayudar a otras funciones, del mismo modo con los organismos vivos (animales y plantas) ingieren alimentos, agua y aire para suplir otras funciones y mantener su fuente de energía

2. **Procesamiento.-** En el animal, el organismo ingiere, procesa y transforma la comida en energía y suplemento de las células orgánicas. En la empresa, la producción es equivalente a ese ciclo animal. Al procesar los materiales, existe cierta relación entre las entradas y las salidas; el exceso equivale a la energía necesaria para la supervivencia de la empresa.

3. **Reacción ante el ambiente.-** El animal reacciona ante los cambios ambientales, y debe acomodarse a ellos para sobrevivir, bien sea adaptándose, huyendo o atacando. Estas reacciones varían de acuerdo con las situaciones específicas. También la empresa reacciona ante su ambiente, cambiando sus materiales, consumidores, empleados y recursos financieros. Los cambios pueden efectuarse en el producto, el proceso o la estructura.

4. **Alimentación de las partes.-** Las diversas partes del organismo vivo pueden ser abastecidas con materiales, exactamente como el sistema sanguíneo abastece de alimento a las partes del cuerpo humano. A los participantes de la empresa se les suministra no solo el significado de sus funciones, sino también los datos de compras, producción, ventas o Contabilidad, y se les recompensa principalmente mediante salarios y beneficios. Muchas veces se considera que el dinero es la sangre de la empresa.

5. **Regeneración de las partes.-** Las partes del organismo vivo pierden su eficiencia, enferman o mueren debido a diversas causas y deben ser regeneradas o reubicadas para que sobrevivan en conjunto. Los miembros de la empresa también pueden enfermar, jubilarse, dejar de pertenecer a ella o morir. Las maquinas pueden volverse obsoletas. Dado que hombres y máquinas deben mantenerse o reubicarse, son necesarias las funciones de personal y de mantenimiento.

6. **Organización.-** La organización de las funciones para el control y la toma de decisiones. La organización necesita un sistema nervioso central que coordine las diferentes funciones de producción, compras, comercialización, recompensas y mantenimiento. Esto se logra a través de la administración, la cual implica control, toma de decisiones y planeación para adaptar la empresa al ambiente. En un ambiente en constante cambio, la prevención, la planeación, la investigación y el desarrollo son aspectos necesarios para que la administración pueda asegurar el ajuste de la organización.

Una empresa es un sistema creado por el hombre, la cual mantiene una interacción dinámica con su ambiente, sean los clientes, los proveedores, los competidores, las entidades sindicales, los órganos gubernamentales o muchos otros agentes externos. Influye sobre el ambiente y recibe influencias de éste. Además, es un sistema integrado por diversas partes relacionadas entre si, que trabajan en armonía con el propósito de alcanzar una serie de objetivos, tanto de la organización como de sus participantes.

MARCO CONCEPTUAL

Sistema Abierto.- Dentro de la tesis se entiende como sistema abierto, al plan de negocio que se pretende estructurar “Sistema de prestación de servicio de comida para empresas”, cabe recalcar que se lo representa como sistema abierto porque va ha interactuar con el ambiente y todos los componentes son necesarios para el optimo desempeño del proyecto.

HIPOTESIS

La operabilidad del sistema de prestación de servicio de comida esta dado por los convenios con las empresas y negocios que carezcan de un comedor propio, satisfaciéndolas con un servicio oportuno y de alta calidad, creando confiabilidad de parte de nuestros clientes.

Variable dependiente.-
Sistema de prestación del servicio de comida

Variable independiente.-
Convenios con empresas y negocios que carezcan de un comedor propio

Definición conceptual

- **Sistema de prestación del servicio de comida.-** Es el diseño de negocio que se propone para las empresas

- **Convenios con empresas y negocios que carezcan de una comedor propio.-** Son los compromisos que se negociaría con los potenciales clientes para el desarrollo del plan de negocio.

Definición operativa.
Listado de empresas y negocios los cuales aceptarían el servicio mediante convenio.

ASPECTOS METODOLOGICOS
La tesis comenzará caracterizando el entorno de operación del sistema, es decir que se establecerá cual es la oferta y demanda del producto que se pretende expender, así como las fortalezas y debilidades ante el mercado para lo cual se utilizara las técnicas de la encuesta, observación y otros mecanismos que permitan obtener mayor información del entorno.

Posterior se establecerá los componentes que intervendrían en el sistema, de modo que en este punto se investigará las distintas herramientas las cuales permitirían el correcto funcionamiento de proyecto, dentro de este punto se enfocarán las alternativas de modelos con las cuales se puede dar el desarrollo del plan, así mismo se escogerá la mejor opción tomando en cuenta logística, costos y cobertura.

Finalmente se establecerá los mecanismos que garanticen la operatividad del sistema, se explicará los elementos y su forma de funcionamiento para el éxito del proyecto como puede ser el nicho de mercado al cual se dirigiría el proyecto.

CAPITULO I

ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO

1. ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO

Este capitulo está orientado a conocer la incidencia estadística en relación a nuestro proyecto; pues el sistema para la prestación del servicio de comidas para empresas está encasillada dentro de la actividad económica de bares y restaurantes, de tal forma que se analizará principalmente el impacto sobre el empleo y su remuneración per cápita.

Adicionalmente se incluirá análisis a cerca del aporte socio - económico enfocado al crecimiento de establecimientos dedicados a estas actividades de restaurantes; la provincia de Pichincha es la mas representativa por su constante expansión de Empresas, microempresas y demás negocios que se asientan principalmente en su capital Quito.

Esta investigación inicial se la hace con el fin de sentar las bases de un negocio que tiene proyecciones de crecimiento, pues si tomamos en cuenta el acelerado ritmo de trabajo por la necesidad económica en la cual tanto hombres como mujeres aportan por igual a sus oficios laborales, dejando de lado en cierta forma la correcta alimentación dentro de sus hogares sometiéndose a una alimentación tal vez no adecuada y esporádica.

Por lo que nace la necesidad de atender a las personas que manejan empresas grandes, medianas o pequeñas; personas independientes con empleados a su cargo que quieran elevar sus niveles de vida accediendo al sistema de prestación de comidas, la misma que se crea con el fin de dar un producto de alta calidad que supere las expectativas de los clientes.

Para finalizar este capitulo vamos a estudiar las 5 fuerzas de Porter, tomándola como una herramienta base para proyectarnos como empresa hacia todos los niveles que influyan y/o involucren la funcionalidad del proyecto que se presenta.

1.1 INCIDENCIA DE LOS BARES – RESTAURANTES EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA

Un creciente número de consumidores quiere cenar fuera o llevar comida a casa, cambios demográficos y en estilos de vida han conducido la oleada en empresas de servicio de comida; consumidores ocupados no tiene el tiempo o la inclinación de cocinar lo cual garantiza el crecimiento de este nicho de mercado.

En nuestro país la incursión en el trabajo por parte de la mujer, es un factor que ha permitido el incremento de empresas que brinden el servicio de comida las cuales permitan optimizar el tiempo de las personas.

A continuación se presenta información estadística proporcionada por el INEC en el cual vamos a enfocarnos dentro de la actividad económica de los restaurantes, bares y cantinas para conocer el impacto de esta en la economía local.

1.1.1 Fuente de empleo en el Ecuador

Este punto enfoca el análisis de la generación de empleo por distintas ramas económicas relacionadas a servicios, donde podemos observar como pesa el campo de restaurantes, bares y cantinas en la captación de personal y el valor de las remuneraciones pagadas.

Pieza fundamental para sustentar el proyecto presentado, pues implican las premisas para calcular posteriormente los costos fijos por concepto de remuneraciones y la cantidad de mano de obra requerida en las distintas áreas de dirección, operación y demás funciones necesarias para la implementación del sistema para la prestación del servicio de comida para empresas.

CUADRO NO. 1.1 PERSONAL OCUPADO Y REMUNERACIONES SEGÙN DIVISIONES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA – 2004

(VALORES EN MILES DE DÒLARES)

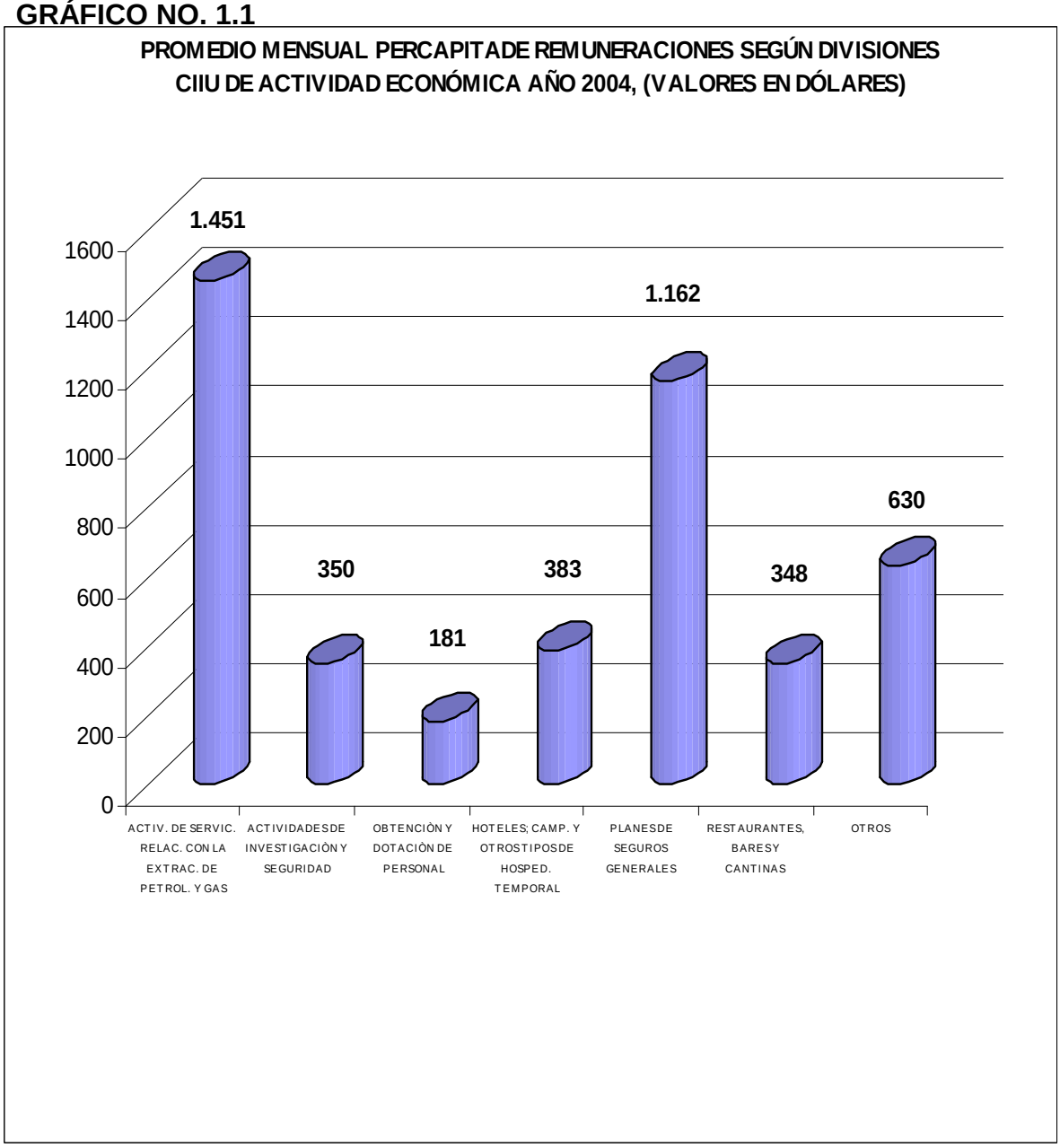
ACTIVIDAD ECONÒMICA	PERSONAL OCUPADO	REMUNE-RACIONES
TOTAL	**74.355**	**431.004**
ACTIV. DE SERVIC. RELAC. CON LA EXTRAC. DE PETROL. Y GAS	3.377	58.787
ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÒN Y SEGURIDAD	12.852	54.034
OBTENCIÒN Y DOTACIÒN DE PERSONAL	16.807	36.500
HOTELES; CAMP. Y OTROS TIPOS DE HOSPED. TEMPORAL	7.810	35.929
PLANES DE SEGUROS GENERALES	2.255	31.439
RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS	6.513	27.230
OTROS	24.741	187.085

Realizado por: INEC
Fuente: www.inec.gov.ec, INEC, personal ocupado y remuneraciones según divisiones CIIU de actividad económica, 2004

“Las actividades, Obtención y Dotación de Personal; Actividades de Investigación y Seguridad; Hoteles, Campamentos y Otros tipos de Hospedaje Temporal y Restaurantes, Bares y Cantinas, en conjunto captan el 59% de la fuerza de trabajo, lo que demuestra que son las mayores fuentes de ocupación dentro de los sectores de servicios del país.

Desde el punto de vista de las Remuneraciones Pagadas, las Actividades de Servicios Relacionadas con la Extracción de Petróleo y Gas; las Actividades de Investigación y Seguridad y la Obtención y Dotación de Personal, con el 35% del Total de Remuneraciones, son las que en mayor proporción, absorben la retribución que brindan a su personal, los Hoteles, Restaurantes y Servicios a nivel nacional".[1]

GRÁFICO NO. 1.1



Realizado por: INEC
Fuente: www.inec.gov.ec, INEC, Promedio mensual per cápita.

[1] INEC, www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=enc_tabla&idTabla=175

En el grafico anterior podemos observar que la rama que se encuentra catalogado nuestro proyecto, (restaurantes, bares y cantinas); indica que el promedio mensual per cápita aproximado de remuneraciones pagadas es de $348.

Esta información nos permite saber la importancia de nuestro proyecto a la generación de nuevas plazas de trabajo a más de contribuir de manera relevante en la economía local.

Con respecto a la propuesta de nuestra tesis cabe recalcar que el tipo de negocio planteado por nosotros tiene un sistema funcional distinto a como opera normalmente un restaurante, en si nuestro proyecto entra en un nicho no explotado con grandes oportunidades de entrada.

1.1.2 Aporte económico por provincias de mayor participación

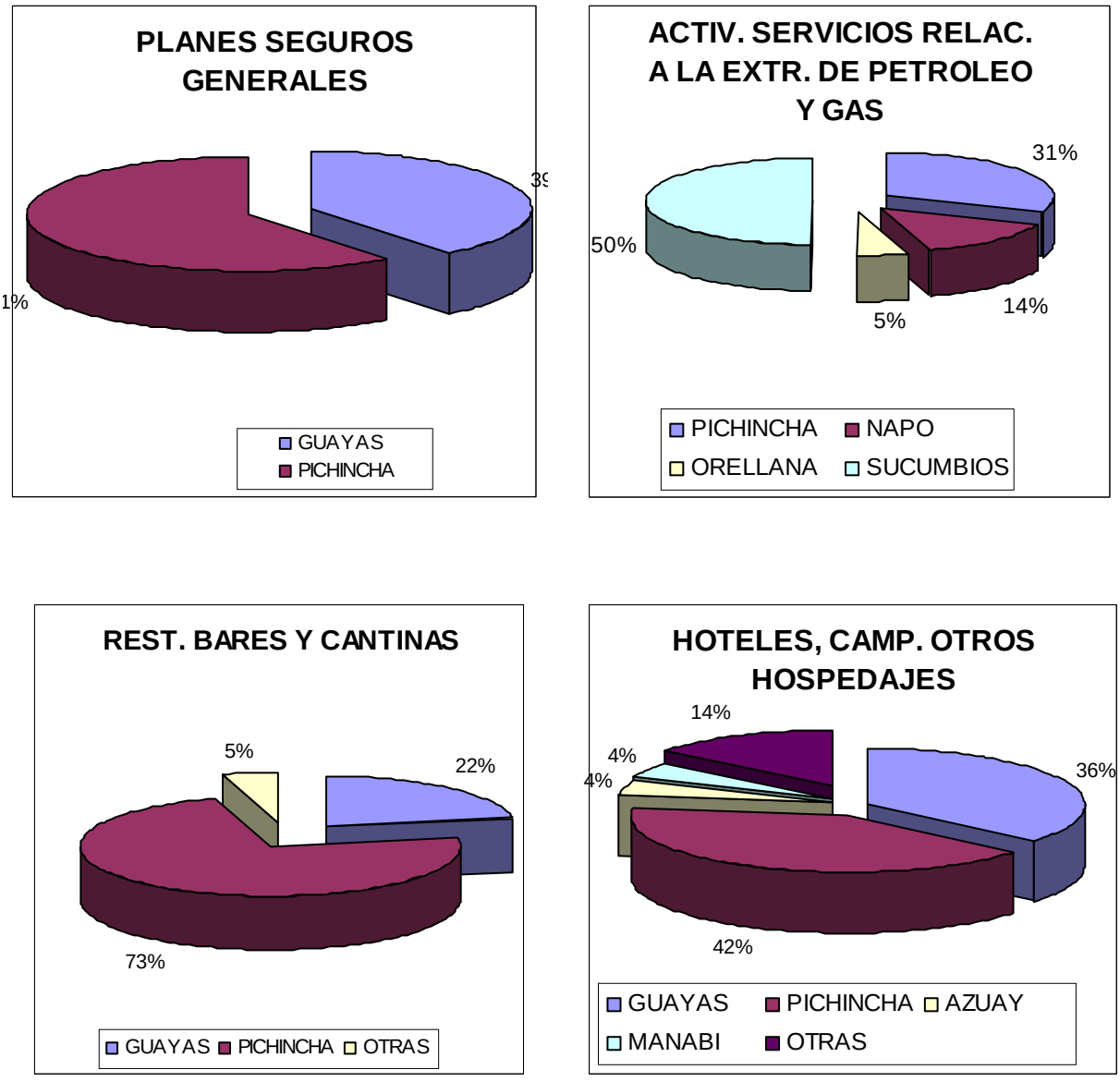
CUADRO NO. 1.2 PRODUCCIÓN POR PROVINCIAS DE MAYOR PARTICIPACIÓN SEGÙN PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÒMICAS – 2004 (EN MILES DE DÓLARES)

PROVINCIAS	PLANES DE SE-GUROS GENER.	PROVINCIAS	ACT. SERV.REL. CON LA EXTRAC.
GUAYAS	361.367	PICHINCHA	91.976
PICHINCHA	561.729	NAPO	42.809
TOTAL	**923.096**	ORELLANA	15.079
		SUCUMBIOS	148.073
		TOTAL	**297.937**

PROVINCIAS	REST. BARES Y CANTINAS	PROVINCIAS	HOTEL.; CAMP. OTROS HOSPE
GUAYAS	32.806	GUAYAS	52.609
PICHINCHA	108.529	PICHINCHA	60.049
OTRAS	6.913	AZUAY	6.299
TOTAL	**148.248**	MANABI	6.239
		OTRAS	20.762
		TOTAL	**145.958**

Realizado por: INEC
Fuente: www.inec.gov.ec, INEC, producción por provincias de mayor participación según principales actividades económicas, 2004

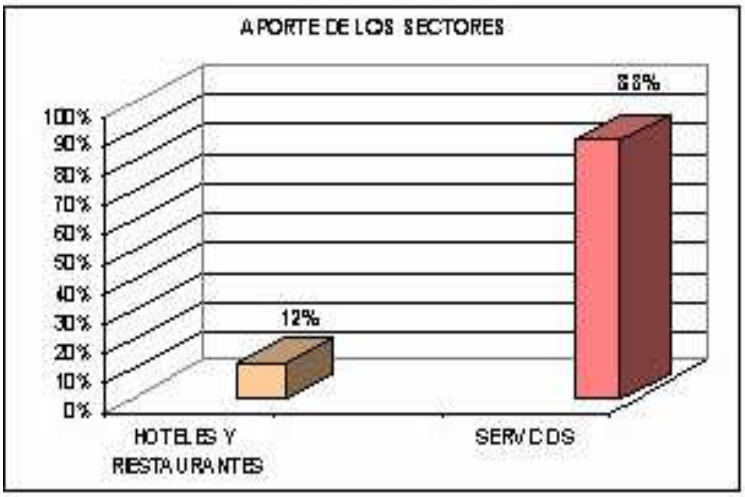
GRÁFICO NO. 1.2 PRODUCCIÓN POR PROVINCIAS DE MAYOR PARTICIPACIÓN SEGÙN PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÒMICAS – 2004

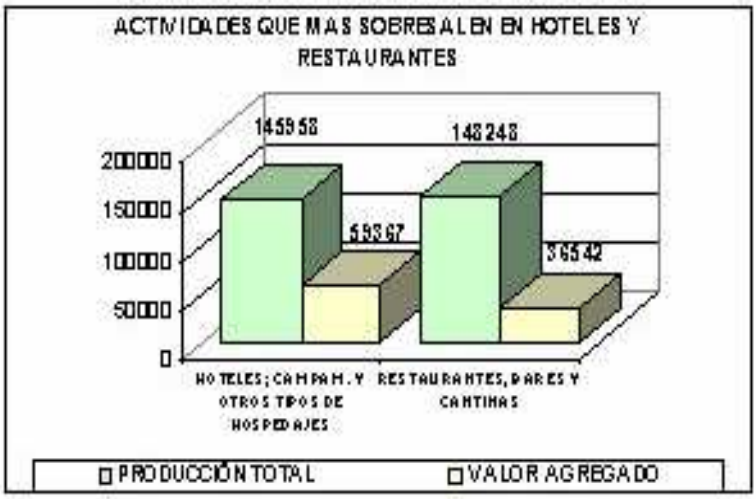


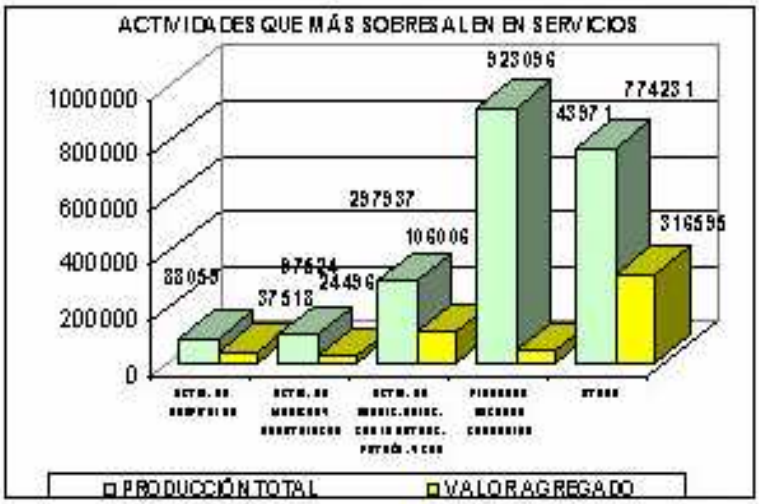
Realizado por: INEC
Fuente: www.inec.gov.ec, INEC, producción por provincias de mayor participación según principales actividades económicas, 2004.

Según la información dada por el INEC podemos apreciar que los aportes de participación más relevantes están en la provincia de Pichincha en lo referente a servicios, los mismos que están dados de la siguiente manera: En el caso de los servicios planes de seguros generales el 61%; Hoteles, campamentos, otros hospedajes con el 42%; en la actividad de servicio relacionado con la extracción del petróleo con el 36% y sobresaliendo Restaurantes, bares y cantinas con el 73%.

GRÁFICO NO. 1.3 PRODUCCIÓN TOTAL Y VALOR AGREGADO (EN MILES DE DÓLARES) – 2004







Realizado por: INEC
Fuente: www.inec.gov.ec, INEC, producción total y valor agregado principales actividades económicas, 2004

"De acuerdo con la Encuesta de Hoteles, Restaurantes y Servicios del año 2004, el Valor Total de la Producción, tuvo el siguiente comportamiento: el 88% aportó el Sector Servicios, mientras que el 12% le correspondió al Sector de Hoteles y Restaurantes.

Al interior del Sector Servicios, las actividades más destacadas, en lo que hace relación a sus niveles de producción, son los Planes de Seguros Generales y los Servicios Relacionados con la Extracción de Petróleo, con el 56%. Dentro del Sector Hoteles y Restaurantes, sobresale en cambio la actividad de Restaurantes, Bares y Cantinas con el 51%. Analizando la variable Valor Agregado, es decir el aporte efectivo que brindan los Sectores a la economía nacional, se observa que las Actividades de Servicios Relacionadas con la Extracción de Petróleo y Gas y los Planes de Seguros Generales, son las que mayoritariamente se destacan, al concentrar el 36% del Valor Agregado Total, generado por los Servicios del país; en tanto que en el Sector de Hoteles y Restaurantes, los Hoteles, Campamentos y Otros Tipos de Hospedaje, con el 62%, constituye la actividad, que más se distingue al interior de este Sector."[2]

1.2 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

En esta parte del capitulo vamos a analizar esta herramienta que nos permitirá tener un enfoque global de nuestro proyecto en las distintas estancias propuestas por Porter, el estudio de estos parámetros nos permitirá tener una apreciación de lo que va ha ser el "Sistema para la prestación del servicio de comidas para empresa en Quito".

1.2.1 La entrada potencial de competidores nuevos

Porter nos explica que en esta fuerza el mercado o el segmento de mercado no puede ser atractivo dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no para que un nuevo participante puede entrar, con nuevos recursos a apoderarse de una porción del mercado.

Para nuestro proyecto no tenemos barreras de entrada, pues el mercado objetivo es amplio y existen pocos negocios que ofertan este tipo de servicio personalizado, cabe mencionar que las barreras de entrada a este tipo de negocio son escasas por lo cual en un futuro es probable que la competencia crezca y aparezca con nuevos métodos para poder abarcar el mercado.

La ventaja potencial de este proyecto, es la incursión en un mercado nuevo de poca explotación por lo que ganaremos experiencia y nuevos métodos que van hacer de nosotros una empresa reconocida a nivel nacional.

A continuación presentamos un cuadro referencial del crecimiento proporcional de la rama de restaurantes, bares y cantinas en el Ecuador, donde apreciaremos como ha ido a evolucionando esta rama; hemos tomado para el análisis datos a partir del año 2000 ya que en ese año los ecuatorianos nos sometimos a la dolarización y los valores que son de remuneraciones están expresadas desde ese año en dólares.

---

[2] INEC, www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=enc_tabla&idTabla=175

CUADRO NO. 1.3 CRECIMIENTO ANUAL DE PERSONAL OCUPADO EN LAS RAMAS DE SERVICIOS 2000-2004

ACTIVIDAD ECONÒMICA	PERS. OCUP. 2000	PERS. OCUP. 2001	Δ	PERS. OCUP. 2002	Δ	PERS. OCUP. 2003	Δ	PERS. OCUP. 2004	Δ	% rama de servicio
TOTAL	**44.940**	**48.855**	**9%**	**56.893**	**16%**	**65.614**	**15%**	**74.355**	**13%**	
ACTIV. DE SERVIC. RELAC. CON LA EXTRAC. DE PETROL. Y GAS	2.041	2.219		2.584		2.980		3.377		5%
ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÒN Y SEGURIDAD	7.768	8.444		9.834		11.341		12.852		17%
OBTENCIÒN Y DOTACIÒN DE PERSONAL	10.158	11.043		12.860		14.831		16.807		23%
HOTELES; CAMP. Y OTROS TIPOS DE HOSPED. TEMP.	4.720	5.132		5.976		6.892		7.810		11%
PLANES DE SEGUROS GENO.	1.363	1.482		1.725		1.990		2.255		3%
RESTAURANTES, BARES Y CANTINO.	**3.936**	**4.279**		**4.983**		**5.747**		**6.513**		**9%**
OTROS	14.953	16.256		18.931		21.833		24.741		33%

Realizado por: INEC, Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: www.inec.gov.ec, INEC, los autores, crecimiento anual de personal ocupado en las ramas de servicios 2000-2004.

Podemos apreciar que en el 2001 con referencia al 2000 la rama de servios creció en un 9%, al 2002 creció al 16%, para el 2003 en un 15% y como ultimo año censado el 2004 cierra con un 13% de incremento en el sector de servicios y paradójicamente la actividad comercial correspondiente a Restaurantes, Bares y Cantinas representa el 9% de toda la rama de servicio.

De esta manera afirmamos que es un mercado que debe ser explotado, pues es nuevo y con grandes expectativas de crecimiento económico, razón por la cual va dirigido nuestro proyecto de servicio de alimentos.

CUADRO NO. 1.4 CRECIMIENTO ANUAL DE REMUNERACIONES EN LAS RAMAS DE SERVICIOS 2000-2004

ACTIVIDAD ECONÒMICA	REM. 2000	REM. 2001	Δ	REM. 2002	Δ	REM. 2003	Δ	REM. 2004	Δ	% por rama de servicio
TOTAL	**156.308**	**240.674**	**54%**	**324.873**	**35%**	**385.450**	**19%**	**431.004**	**12%**	
ACTIV. DE SERVIC. RELAC. CON LA EXTRAC. DE PETROL. Y GAS	21.320	32.827		44.311		52.574		58.787		14%
ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÒN Y SEGURIDAD	19.596	30.173		40.729		48.323		54.034		13%
OBTENCIÒN Y DOTACIÒN DE PERSONAL	13.237	20.382		27.512		32.642		36.500		8%
HOTELES; CAMP. Y OTROS TIPOS DE HOSPED. TEMPORAL	13.030	20.063		27.082		32.132		35.929		8%
PLANES DE SEGUROS GENERALES	11.402	17.556		23.697		28.116		31.439		7%
RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS	**9.875**	**15.205**		**20.525**		**24.352**		**27.230**		**6%**
OTROS	67.848	104.469		141.017		167.311		187.085		43%

Realizado por: INEC, Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: www.inec.gov.ec, INEC, los autores, crecimiento anual de remuneraciones en las ramas de servicios 2000-2004.

En la rama de servicios se puede apreciar un incremento significativo en la suma total de remuneraciones pagadas en el año a los empleados de cada actividad de servicio, a partir del año 2000 se incrementa en un 54% al cerrar el año 2001, al año 2002 asciende a un 35%, en el año 2003 se obtiene un incremento del 19% y para el ultimo año censado llega a un 12% de alza.
La actividad económica ligada con los Restaurantes, Bares y Cantinas participa con el 6% del total de remuneraciones pagadas por toda la rama de servicios, esto significa un ingreso de US$ 383.00 per cápita por lo que al implementar este proyecto estaremos creando nuevas fuentes de empleo con buenas expectativas de remuneración.

1.2.2 El poder de negociación de los compradores

En este caso un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.

La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente integrarse hacia atrás

La premisa de nuestro proyecto es dar un servicio para empresas en las cuales nos regiremos a pasar un proceso de calificación para poder brindar el servicio a las mismas, destacando que el servicio, producto y precio serán exclusivamente para cubrir necesidades de clientes exigentes.

1.2.3 La amenaza de los sustitutos

Como amenaza un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa y de la industria.

La amenaza que se puede tener es que exista otra empresa que brinde el mismo servicio diferenciándose de nosotros por el tipo de menú que oferte al mercado como por ejemplo menús para vegetarianos, personas que posean problemas de presión arterial, etc. Los cuales nos excluiría del nicho de mercado que hayamos escogido.

1.2.4 El poder de negociación de los proveedores

Aquí podemos analizar que un mercado o segmento de mercado no será atractivo cuando los proveedores estén bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será más complicada si los insumos que suministran son claves parta nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. La situación será más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia delante.

Para la elaboración del menú diario que ofreceremos a nuestros clientes, tenemos varias opciones para elegir nuestros proveedores ya que existen grandes mercados mayoristas en Quito Ejemplo: (Mercado de la América, Mercado Mayorista, Mercado San Roque) los cuales tienen ubicaciones al Norte, Sur y centro de la ciudades los cuales podemos adquirir los productos, en el futuro una de las aspiraciones es poder negociar directamente con los productores para disminuir nuestros costos, esto en referencia de verduras y frutas.

En el tema de cárnicos, pescado y mariscos existen opciones como Pronaca, Supermaxi, Santa María mismos que poseen sus propios camales y a la vez altos estándares de procesos y calidad.

1.2.5 Intensidad en la rivalidad en el sector

El autor nos indica que para una empresa le será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

A pesar que existe en Quito una gran variedad de cadenas de restaurantes ya establecidas como por ejemplo (KFC, Mayflawer, Menestras del Negro, Motes de la magdalena, etc), no tendríamos problema en competir con estas, ya que el servicio que nosotros ofreceremos es para empresas que tengan la necesidad de alimentar a sus trabajadores con un tipo de menú casero a un costo razonable.

También existen restaurantes en las cuales su cuota de mercado está dada por la necesidad de gente que transita o trabaja a los alrededores de la misma, pero estas tienen una limitación en el campo de acción ya que no pueden ir más allá del lugar donde sus instalaciones estén ubicadas.

La ventaja de nuestra propuesta de negocio es que nosotros vamos ha buscar a nuestros clientes (Empresas, Oficinas, Microempresas, entre otros) con el fin de poder romper los limites a los cuales los típicos restaurantes están sometidos

1.3 CIERRE DEL CAPITULO

En este capitulo hemos analizado el entorno externo para obtener la información suficiente y saber la situación global en la que se encuentra inmerso nuestro proyecto sobre el "Sistema para la prestación del servicio de comidas para empresas en Quito", las estadísticas proporcionadas por el INEC nos ha sido elemental para analizar la perspectiva del negocio y saber que es un buen nicho de mercado al ser poco explotado; adicionalmente analizamos las cinco fuerzas de Porter, estos parámetros nos dan las pautas de lo que se debe enfrentar al momento de iniciar este tipo de negocio, la ventaja de trabajar con estas teorías, es la posibilidad de manejarlas y adaptarlas a nuestra realidad y establecer las estrategias a seguir, las mismas que se plasmaran mas adelante.

Los datos muestran la baja participación en este tipo de negocio, por lo que es una muy buena oportunidad de participación en el mercado tratándose de implementar el servicio de comidas para empresas.

Ya hemos validado la información del entorno externo al proyecto y de esa manera empezaremos a desarrollarlo.

CAPITULO II

FACTIBILIDAD COMERCIAL Y LEGAL

2. FACTIBILIDAD COMERCIAL Y LEGAL

Al tratarse de una empresa dedicada al servicio de prestación alimenticia corporativa, es decir, ha empresas o instituciones que requieran nuestros servicios como tal, es necesario realizar un análisis sustancioso sobre el mercado objetivo; por lo que en este capítulo estableceremos nuestro segmento de mercado.

Se tomará en cuenta el sector geográfico en el que se iniciarán las operaciones y actividad propia de la prestación del servicio que denominaremos “Planta Procesadora de los Alimentos” donde se llevara toda la logística de distribución, el cual será dado por negocios y establecimientos empresariales que estén a nuestro alrededor y claro también se estimará conjuntamente la competencia.

Es indispensable cumplir con todos los requisitos legales que conllevan a la constitución de nuestra empresa, al registro tributario y mercantil, cumplimiento de las normas municipales para la apertura del establecimiento, en nuestro caso con el Distrito Metropolitano de Quito; esto para el correcto funcionamiento de nuestras operaciones y relaciones comerciales.

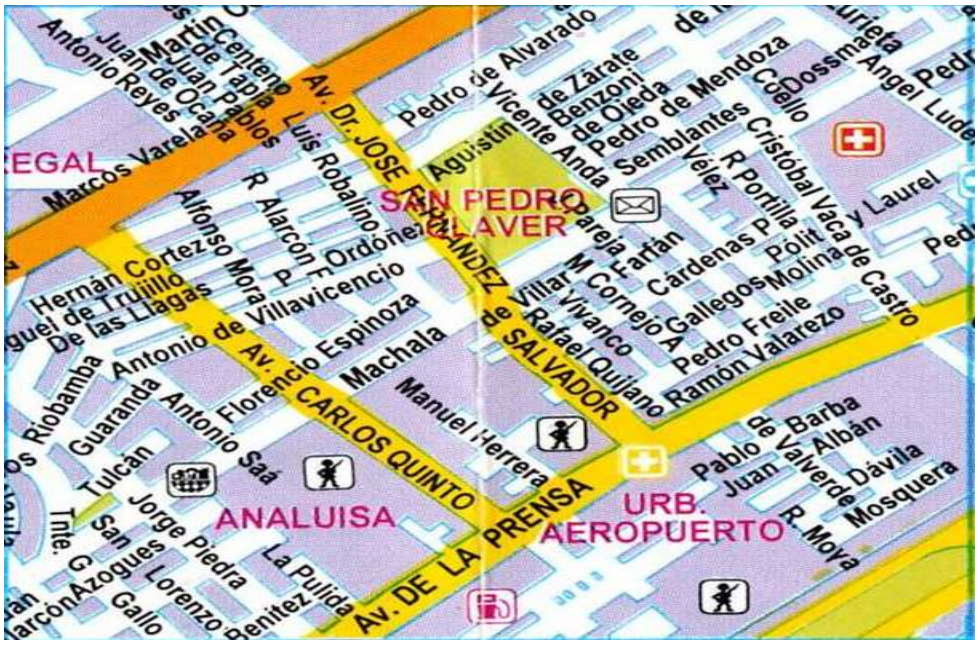
2.1 ESTUDIO DEL MERCADO

Nuestras instalaciones se encuentran en el sector de la Av. De la Prensa y Fernández Salvador, en la intersección de las calles Pedro Freire N57-202 y Juan Ignacio Pareja. Este es un sector comercial y que está de acuerdo a nuestras necesidades operativas para el proyecto denominado “sistema para la prestación del servicio de comidas para empresas en la ciudad de Quito”.

El estudio inicia en los alrededores del establecimiento que será nuestro mercado objetivo inicial en el cual recabaremos la información necesaria para desenvolvimiento del análisis de mercado; y que comprenden las siguientes calles: Av. De la Prensa y Cristóbal Vaca de Castro, Av. De la Prensa y Fernández Salvador, calle Pedro Freire y Juan Albán, Manuel Herrera y calle Machala.

GRÁFICO NO. 2.1

CROQUIS



Realizado por: Instituto Geográfico Militar
Fuente: Quito, Distrito Metropolitano sus valles y parroquias; Guía Turística Informativa. Año 2005.

2.1.1 Análisis de proveedores (Insumos)

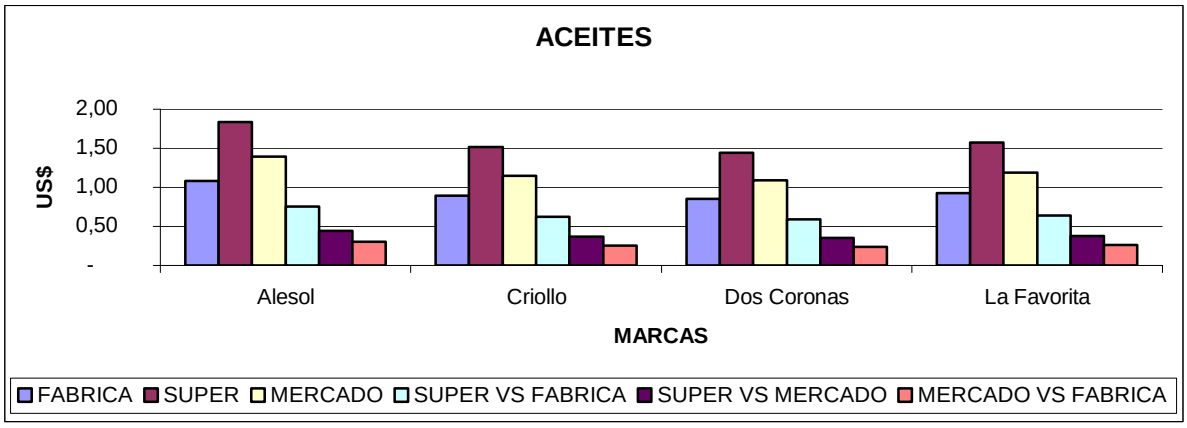
En cuestión de alimentos se debe tener muy en cuenta la procedencia de los productos alimenticios, por lo que hemos tomado la información de la siguiente manera:

- Directamente del fabricante o distribuidor directo.
- Supermercados
- Mercados

Se ha hecho un análisis de los productos que serán representativos al conformar un menú diario, variado y saludable, con el fin de satisfacer la demanda de nuestros consumidores, por lo que a continuación presentamos las matrices de productos que serán los componentes de la dieta diaria:

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.2

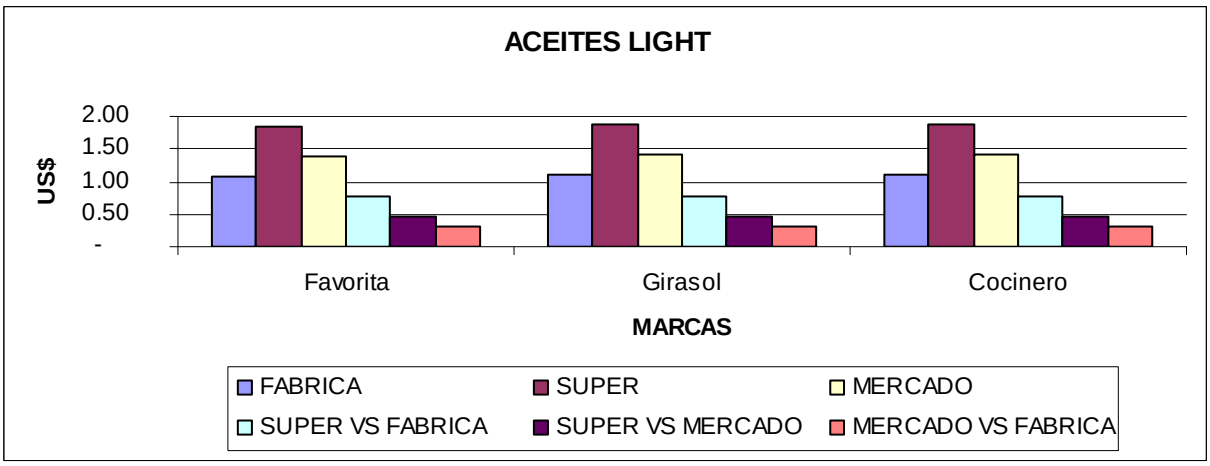
ACEITES							
MARCA	**UNID**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Alesol	kilo	1.08	1.83	1.39	0.75	0.44	0.31
Criollo	kilo	0.90	1.52	1.15	0.62	0.37	0.25
Dos Coronas	kilo	0.85	1.44	1.09	0.59	0.35	0.24
La Favorita	kilo	0.93	1.57	1.19	0.64	0.38	0.26



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.3

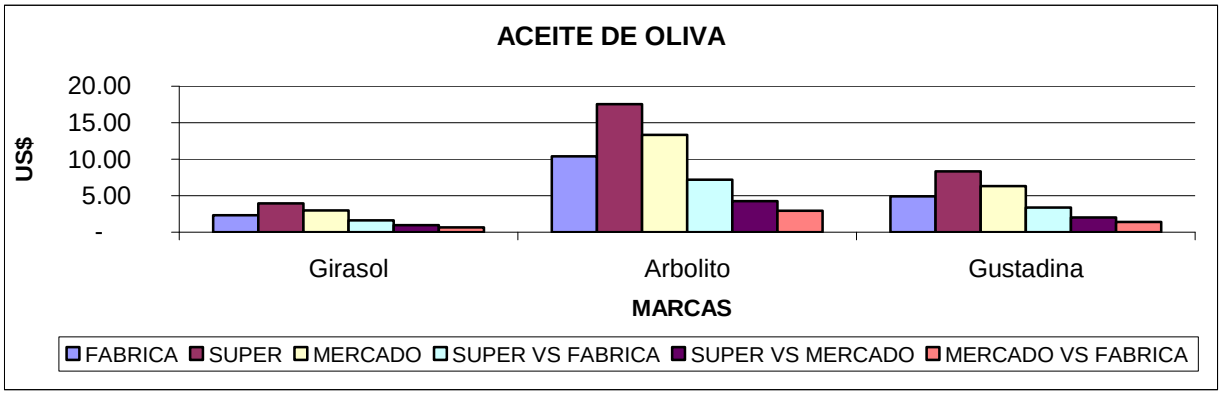
ACEITE LIGHT							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Favorita	kilo	1.09	1.85	1.40	0.76	0.45	0.31
Girasol	kilo	1.11	1.87	1.42	0.77	0.45	0.31
Cocinero	kilo	1.12	1.89	1.43	0.77	0.46	0.31



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.4

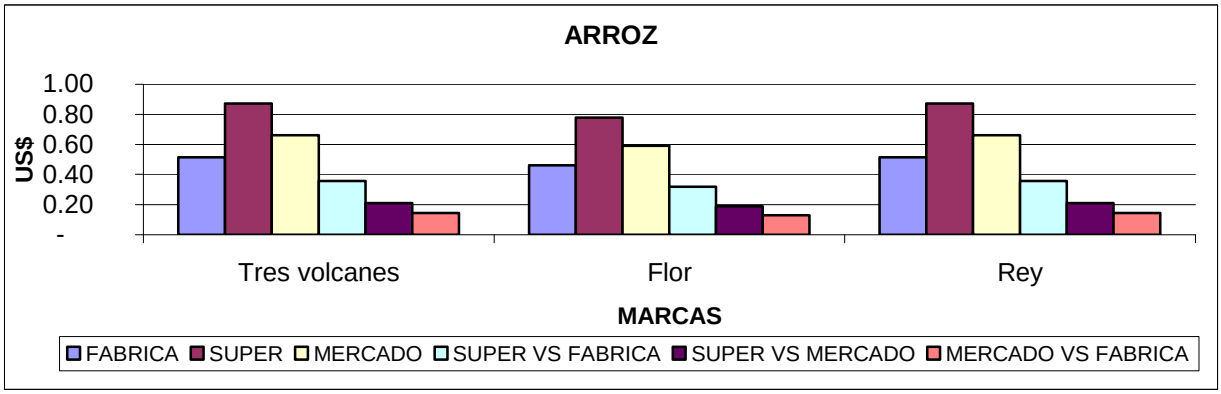
ACEITE DE OLIVA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Girasol	kilo	2.34	3.96	3.00	1.62	0.96	0.66
Arbolito	kilo	10.37	17.56	13.30	7.18	4.26	2.93
Gustadina	kilo	4.91	8.32	6.30	3.40	2.02	1.39



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.5

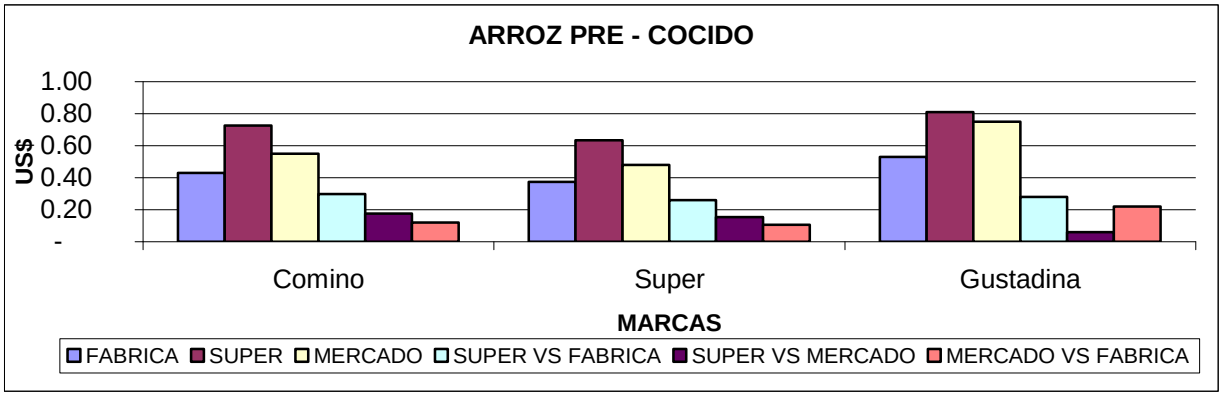
ARROZ BLANCO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Tres volcanes	kilo	0.51	0.87	0.66	0.36	0.21	0.15
Flor	kilo	0.46	0.78	0.59	0.32	0.19	0.13
Rey	kilo	0.51	0.87	0.66	0.36	0.21	0.15



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.6

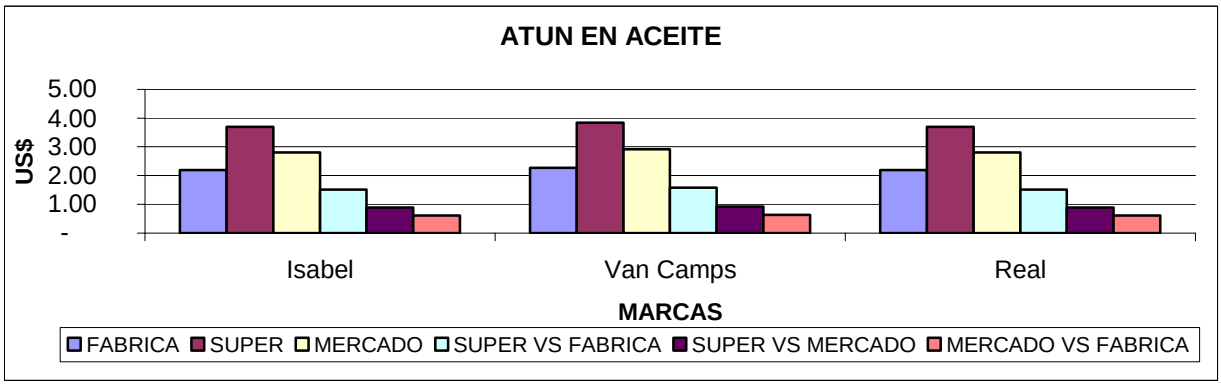
ARROZ PRE-COCIDO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Comino	kilo	0.43	0.73	0.55	0.30	0.18	0.12
Súper	kilo	0.37	0.63	0.48	0.26	0.15	0.11
Gustadina	kilo	0.53	0.81	0.75	0.28	0.06	0.22



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.7

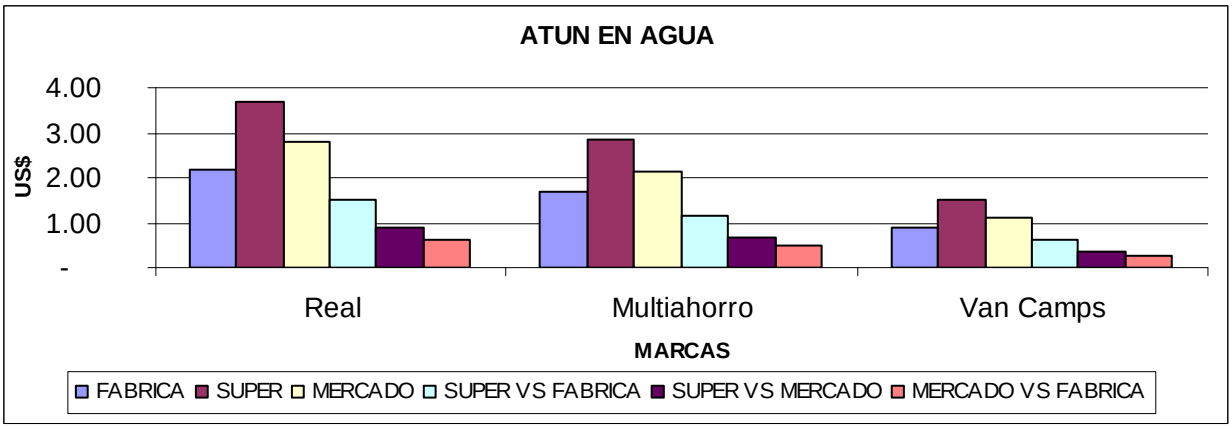
ATÚN EN ACEITE							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Isabel	kilo	2.18	3.70	2.80	1.51	0.90	0.62
Van Camps	kilo	2.27	3.84	2.91	1.57	0.93	0.64
Real	kilo	2.18	3.70	2.80	1.51	0.90	0.62



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.8

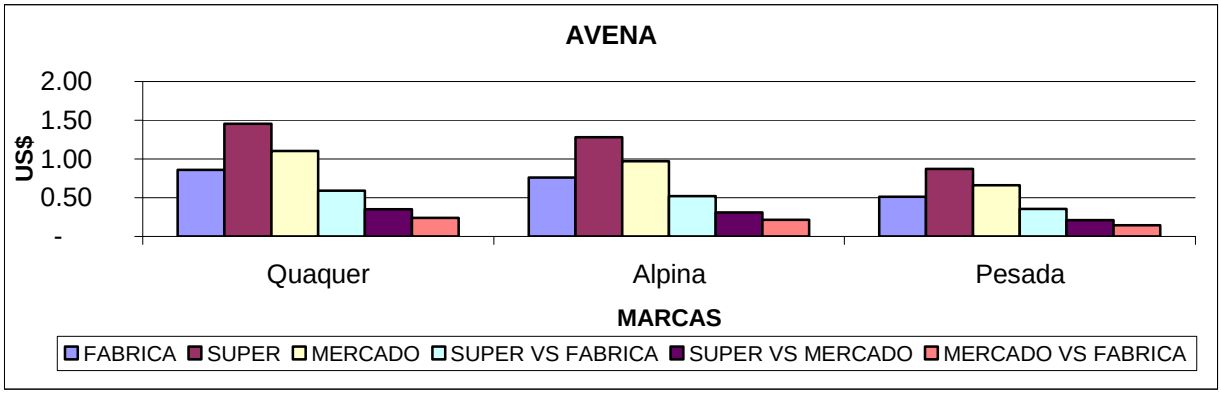
ATÚN EN AGUA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Real	kilo	2.18	3.70	2.80	1.51	0.90	0.62
Multiahorro	kilo	1.67	2.82	2.14	1.16	0.68	0.47
Van Camps	kilo	0.88	1.49	1.13	0.61	0.36	0.25



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.9

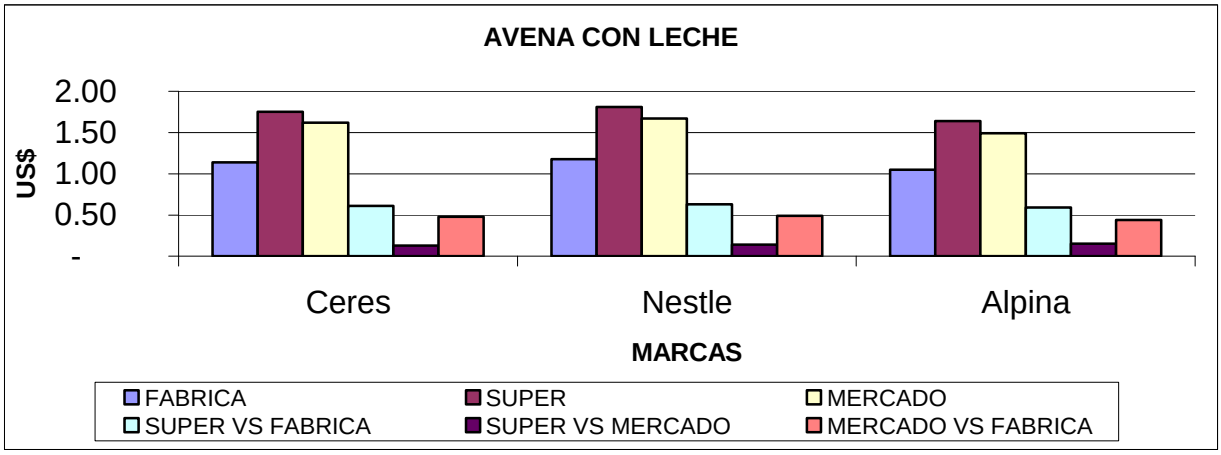
AVENA NORMAL							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Quaquer	kilo	0.86	1.45	1.10	0.59	0.35	0.24
Alpina	kilo	0.76	1.28	0.97	0.52	0.31	0.21
Pesada	kilo	0.51	0.87	0.66	0.36	0.21	0.15



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.10

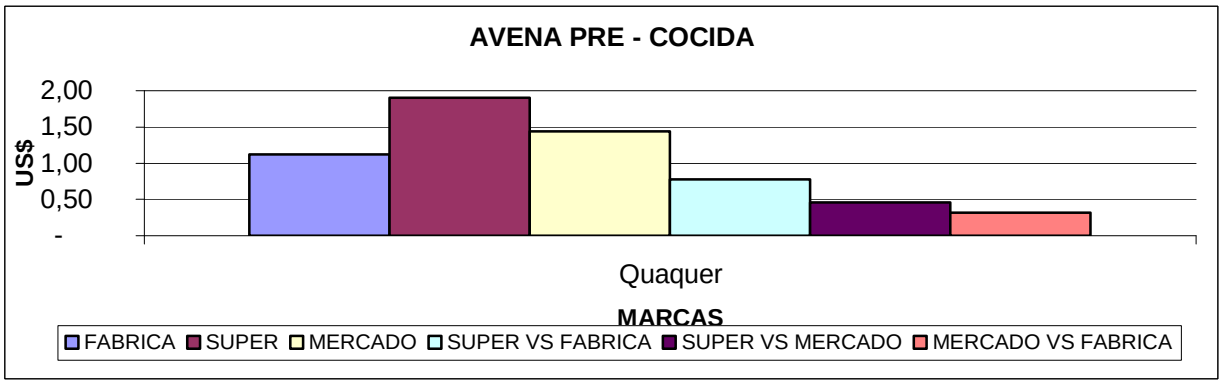
AVENA CON LECHE							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Ceres	kilo	1.14	1.75	1.62	0.61	0.13	0.48
Nestle	kilo	1.18	1.81	1.67	0.63	0.14	0.49
Alpina	kilo	1.05	1.64	1.49	0.59	0.15	0.44



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.11

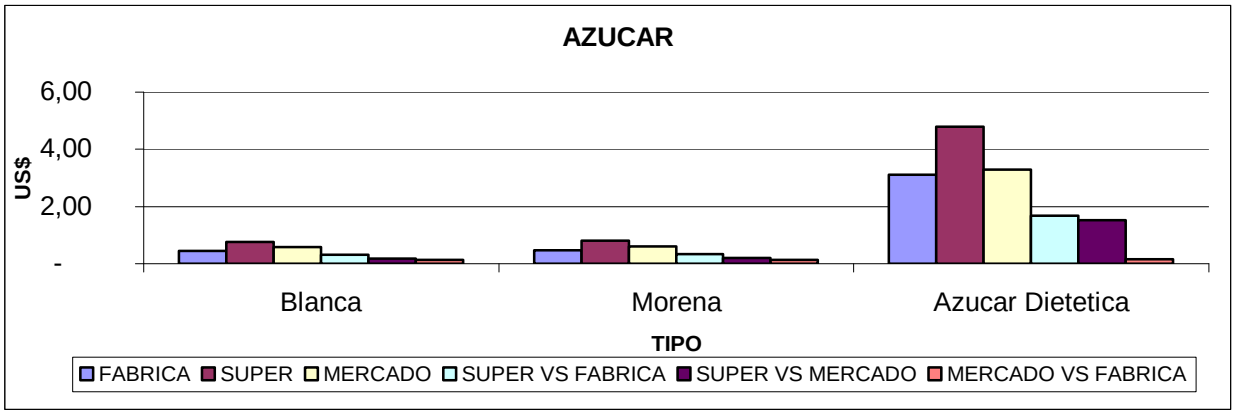
AVENA PRE-COCIDA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Quaquer	kilo	1.12	1.90	1.44	0.78	0.46	0.32



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.12

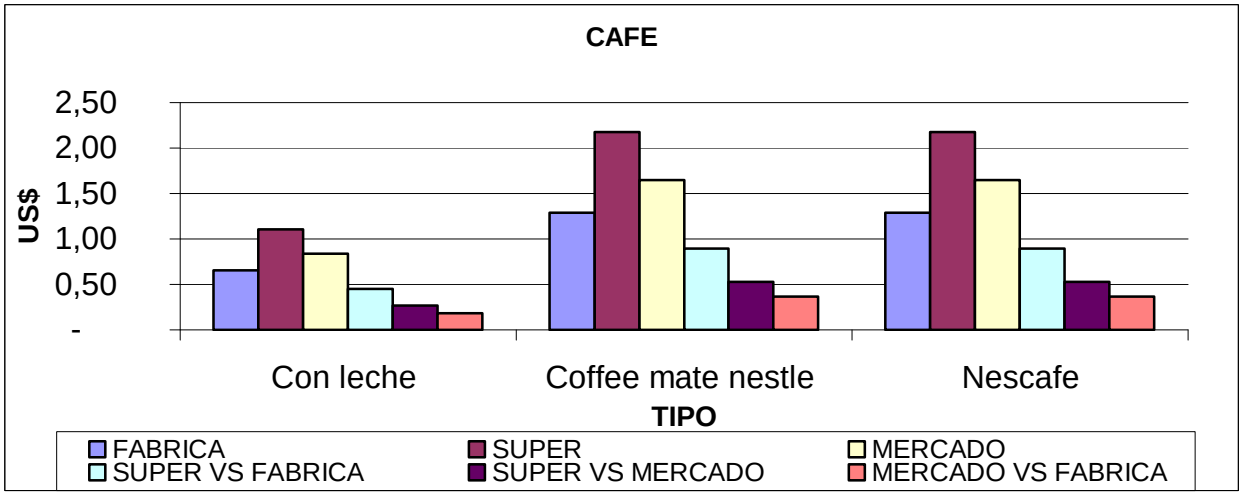
AZUCAR							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Blanca	kilo	0.45	0.77	0.58	0.31	0.19	0.13
Morena	kilo	0.48	0.81	0.61	0.33	0.20	0.13
Azúcar Diet	kilo	3.12	4.80	3.28	1.68	1.52	0.16



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.13

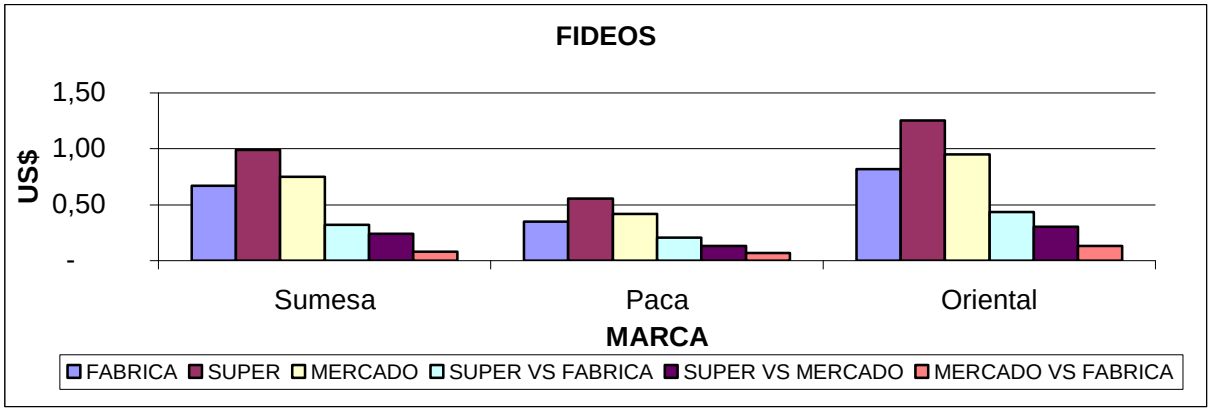
CAFÉ							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Con leche	Kilo	0.66	1.11	0.84	0.45	0.27	0.18
Coffee mate nestle	kilo	1.29	2.18	1.65	0.89	0.53	0.36
Nescafe	Kilo	1.29	2.18	1.65	0.89	0.53	0.36



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO 2.14

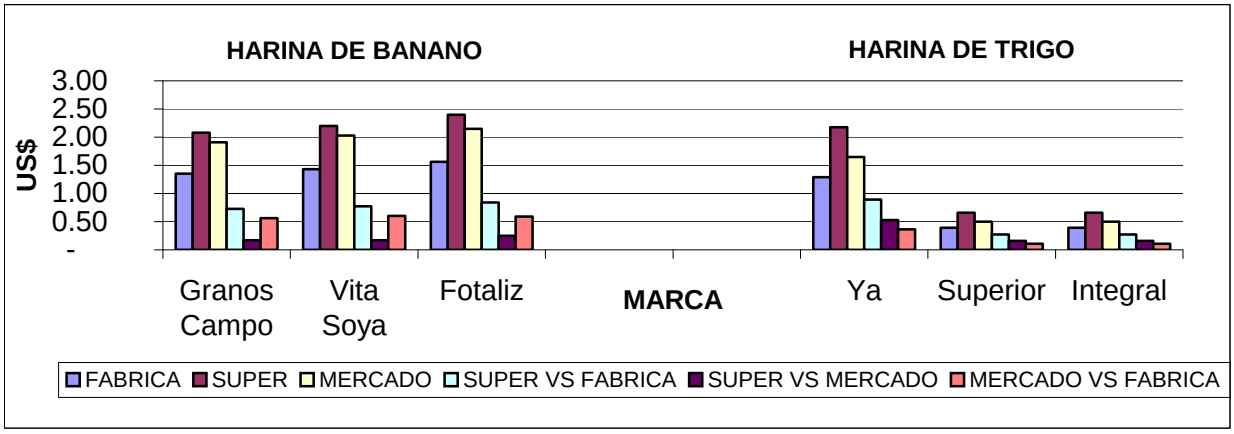
FIDEOS							
MARCA	UND	FABRICA	SUPER	MERCADO	SUPER VS FABR	SUPER VS MERCADO	MERCADO VS FABR
Sumesa	kilo	0.67	0.99	0.75	0.32	0.24	0.08
Paca	kilo	0.35	0.55	0.42	0.20	0.13	0.07
Oriental	kilo	0.82	1.25	0.95	0.43	0.30	0.13



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.15

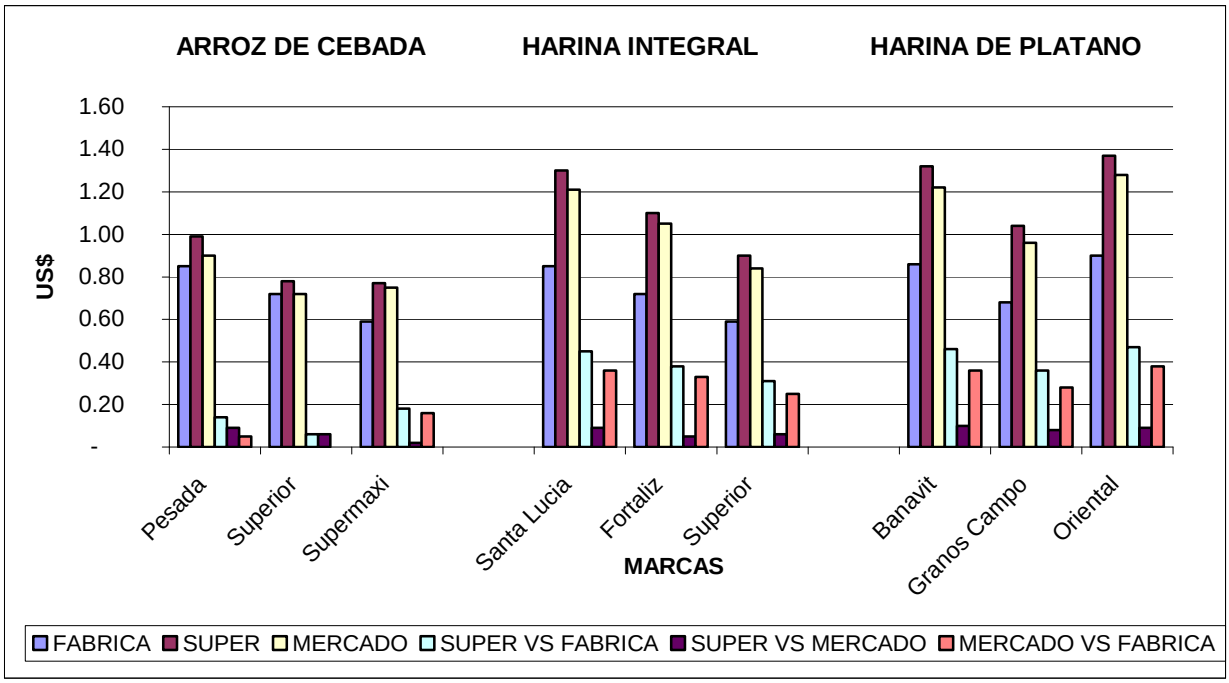
HARINA DE BANANO Y TRIGO							
MARCA	UND	FABRICA	SUPER	MERCADO	SUPER VS FABR	SUPER VS MERCADO	MERCADO VS FABR
Granos Campo	kilo	1.35	2.08	1.91	0.73	0.17	0.56
Vita Soya	kilo	1.43	2.20	2.03	0.77	0.17	0.60
Fotaliz	kilo	1.56	2.40	2.15	0.84	0.25	0.59
Ya	kilo	1.29	2.18	1.65	0.89	0.53	0.36
Superior	kilo	0.39	0.66	0.50	0.27	0.16	0.11
Integral	kilo	0.39	0.66	0.50	0.27	0.16	0.11



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.16

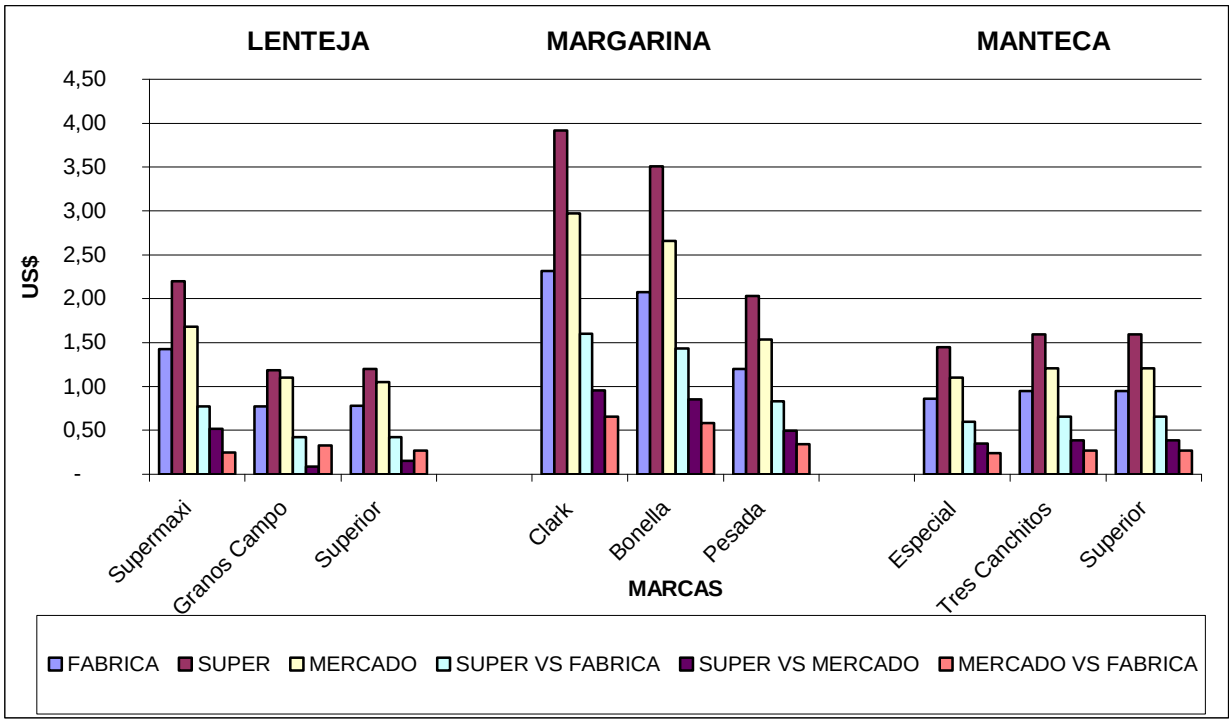
ARROZ DE CEBADA - HARINA INTEGRAL - HARINA DE PLATANO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Pesada	kilo	0.85	0.99	0.90	0.14	0.09	0.05
Superior	kilo	0.72	0.78	0.72	0.06	0.06	-
Supermaxi	kilo	0.59	0.77	0.75	0.18	0.02	0.16
Santa Lucia	kilo	0.85	1.30	1.21	0.45	0.09	0.36
Fortaliz	kilo	0.72	1.10	1.05	0.38	0.05	0.33
Superior	kilo	0.59	0.90	0.84	0.31	0.06	0.25
Banavit	kilo	0.86	1.32	1.22	0.46	0.10	0.36
Granos Campo	kilo	0.68	1.04	0.96	0.36	0.08	0.28
Oriental	kilo	0.90	1.37	1.28	0.47	0.09	0.38



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.17

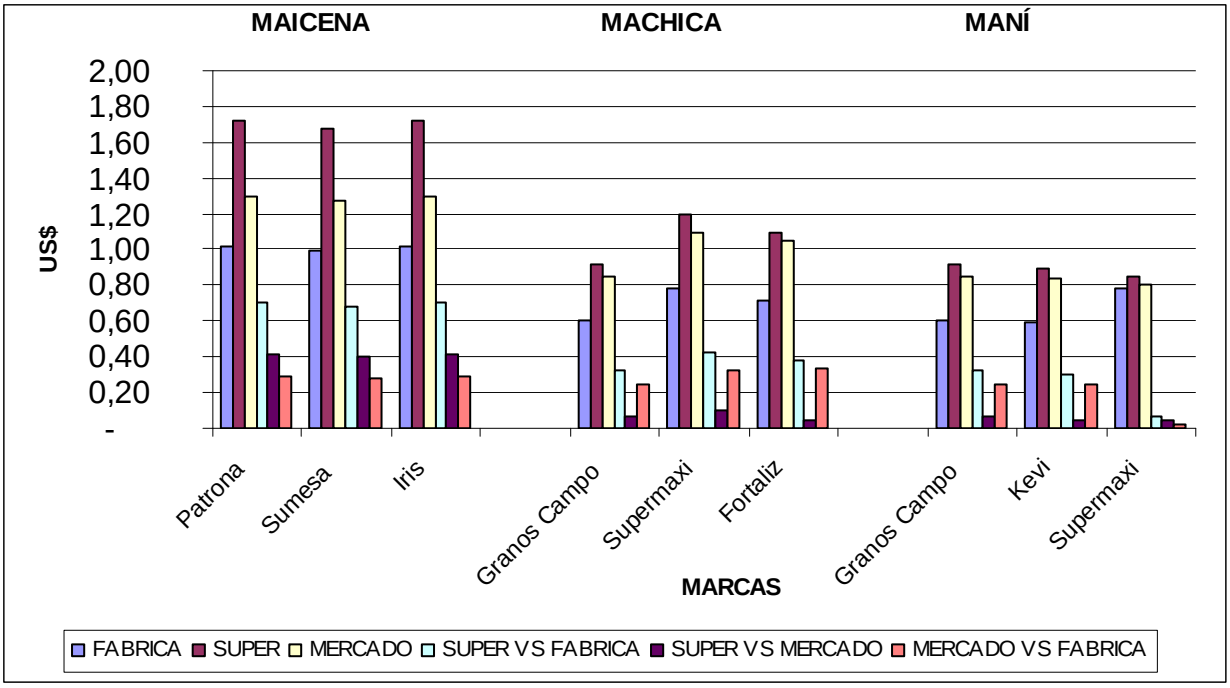
LENTEJA - MARGARINA - MANTECA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Supermaxi	kilo	1.43	2.20	1.68	0.77	0.52	0.25
Granos Campo	kilo	0.77	1.19	1.10	0.42	0.09	0.33
Superior	kilo	0.78	1.20	1.05	0.42	0.15	0.27
Clark	kilo	2.32	3.92	2.97	1.60	0.95	0.65
Bonella	kilo	2.07	3.51	2.66	1.44	0.85	0.59
Pesada	kilo	1.20	2.03	1.54	0.83	0.49	0.34
Especial	kilo	0.86	1.45	1.10	0.59	0.35	0.24
Tres Canchitos	kilo	0.94	1.60	1.21	0.65	0.39	0.27
Superior	kilo	0.94	1.60	1.21	0.65	0.39	0.27



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.18

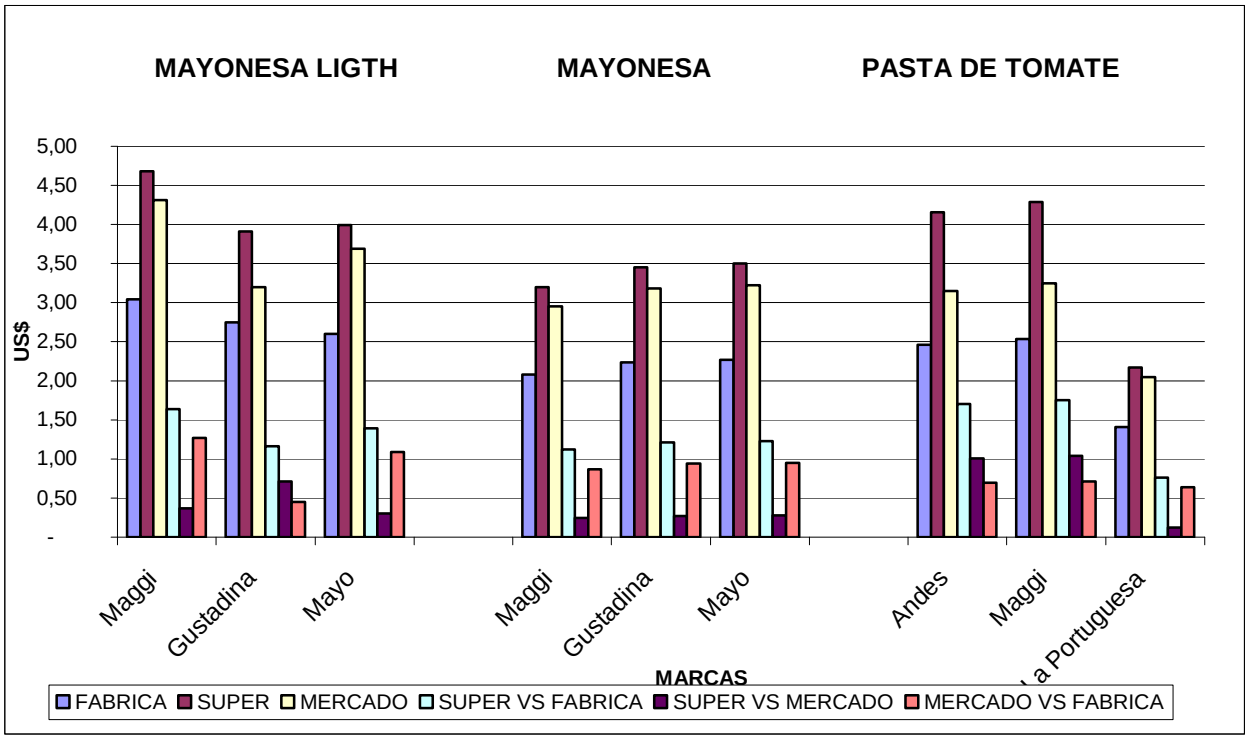
MAICENA - MACHICA - MANÍ							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Patrona	kilo	1.01	1.72	1.30	0.70	0.42	0.29
Sumesa	kilo	0.99	1.68	1.27	0.69	0.41	0.28
Iris	kilo	1.01	1.72	1.30	0.70	0.42	0.29
Granos Campo	kilo	0.60	0.92	0.85	0.32	0.07	0.25
Supermaxi	kilo	0.78	1.20	1.10	0.42	0.10	0.32
Fortaliz	kilo	0.72	1.10	1.05	0.38	0.05	0.33
Granos Campo	kilo	0.60	0.92	0.85	0.32	0.07	0.25
Kevi	kilo	0.59	0.89	0.84	0.30	0.05	0.25
Supermaxi	kilo	0.78	0.85	0.80	0.07	0.05	0.02



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.19

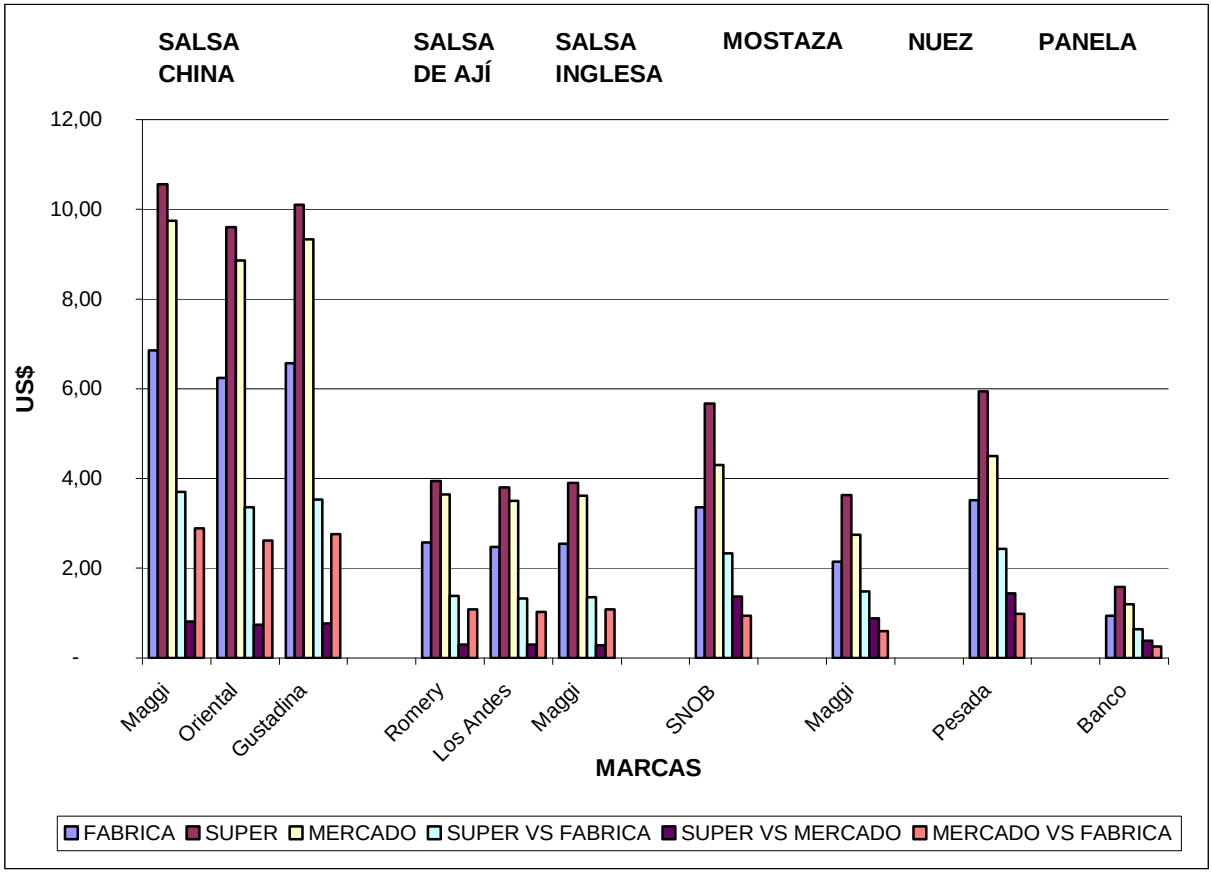
MAYONESA LIGHT - MAYONESA - PASTA DE TOMATE							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Maggi	kilo	3.04	4.68	4.31	1.64	0.37	1.27
Gustadina	kilo	2.75	3.91	3.20	1.16	0.71	0.45
Mayo	kilo	2.60	3.99	3.69	1.39	0.30	1.09
Maggi	kilo	2.08	3.20	2.95	1.12	0.25	0.87
Gustadina	kilo	2.24	3.45	3.18	1.21	0.27	0.94
Mayo	kilo	2.27	3.50	3.22	1.23	0.28	0.95
Andes	Kilo	2.46	4.16	3.15	1.70	1.01	0.69
Maggi	Kilo	2.54	4.29	3.25	1.76	1.04	0.72
La Portuguesa	kilo	1.41	2.17	2.05	0.76	0.12	0.64



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.20

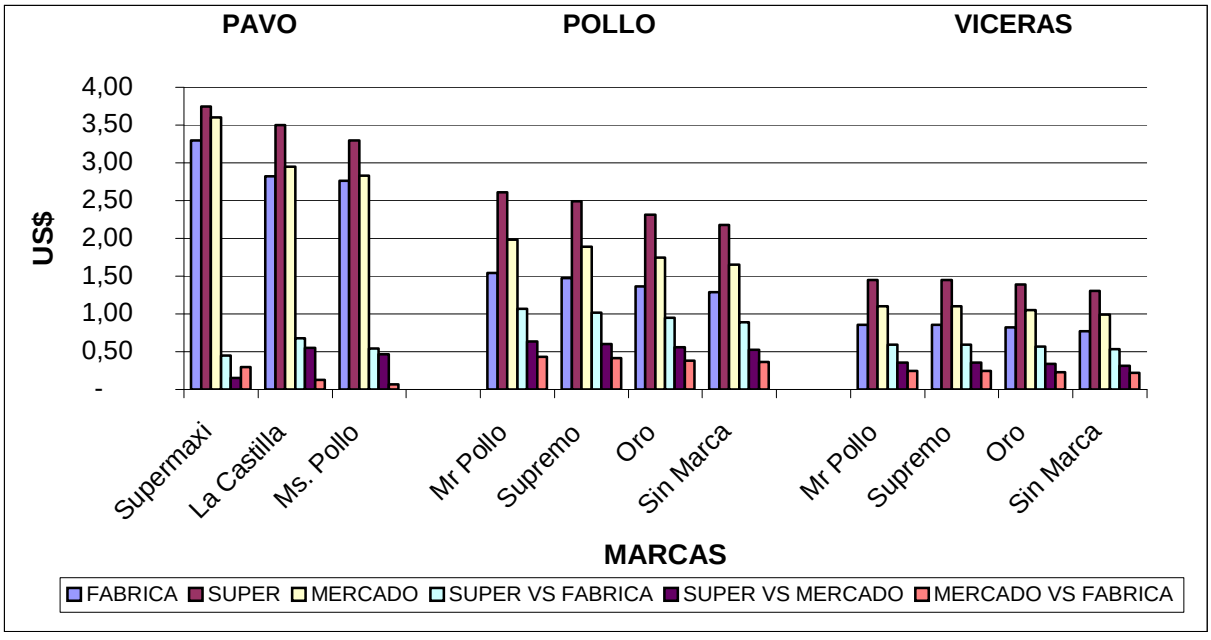
SALSA CHINA - SALSA DE AJÍ - SALSA INGLESA - MOSTAZA - NUEZ - PANELA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Maggi	kilo	6.86	10.56	9.74	3.70	0.82	2.88
Oriental	kilo	6.24	9.60	8.86	3.36	0.74	2.62
Gustadina	kilo	6.57	10.10	9.33	3.53	0.77	2.76
Romery	kilo	2.57	3.95	3.65	1.38	0.30	1.08
Los Andes	kilo	2.47	3.80	3.50	1.33	0.30	1.03
Maggi	kilo	2.54	3.90	3.62	1.36	0.28	1.08
SNOB	kilo	3.35	5.68	4.30	2.32	1.38	0.95
Maggi	kilo	2.15	3.63	2.75	1.49	0.88	0.61
Pesada	kilo	3.51	5.94	4.50	2.43	1.44	0.99
Banco	kilo	0.94	1.58	1.20	0.65	0.38	0.26



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.21

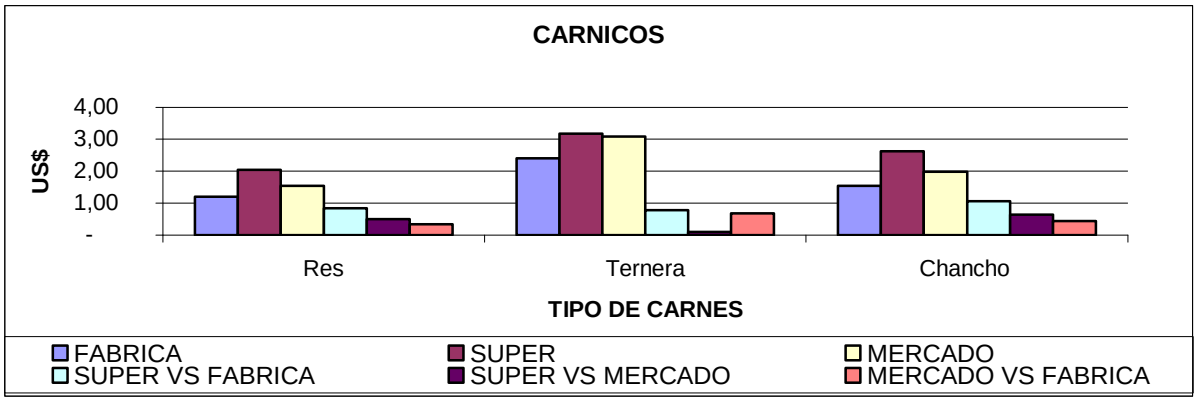
PAVO - POLLO - VICERAS							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Supermaxi	kilo	3.30	3.75	3.60	0.45	0.15	0.30
La Castilla	kilo	2.82	3.50	2.95	0.68	0.55	0.13
Ms. Pollo	kilo	2.76	3.30	2.83	0.54	0.47	0.07
Mr. Pollo	kilo	1.54	2.61	1.98	1.07	0.63	0.44
Supremo	kilo	1.47	2.49	1.89	1.02	0.60	0.42
Oro	kilo	1.37	2.31	1.75	0.95	0.56	0.39
Sin Marca	kilo	1.29	2.18	1.65	0.89	0.53	0.36
Mr. Pollo	kilo	0.86	1.45	1.10	0.59	0.35	0.24
Supremo	kilo	0.86	1.45	1.10	0.59	0.35	0.24
Oro	kilo	0.82	1.39	1.05	0.57	0.34	0.23
Sin Marca	kilo	0.77	1.31	0.99	0.53	0.32	0.22



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.22

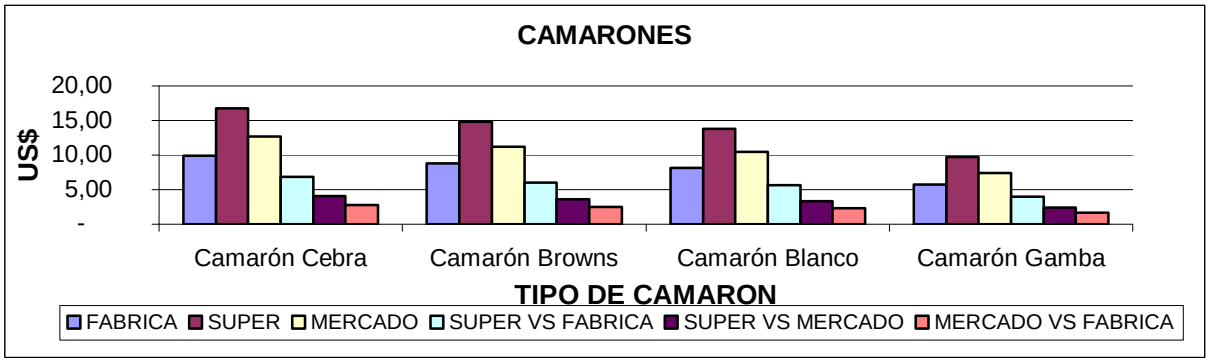
CARNE DE RES - TERNERA – CHANCHO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
CAMAL PROPIO	kilo	1.20	2.03	1.54	0.83	0.49	0.34
CAMAL PROPIO	kilo	2.40	3.19	3.08	0.79	0.11	0.68
CAMAL PROPIO	kilo	1.54	2.61	1.98	1.07	0.63	0.44



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.23

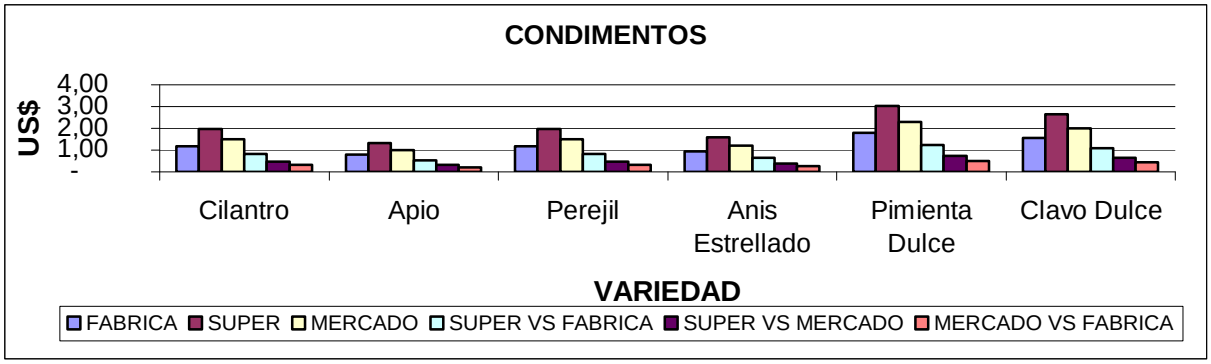
CAMARON CEBRA - BROWNS - BLANCO - GAMBA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
N/A	kilo	9.89	16.74	12.68	6.85	4.06	2.79
N/A	kilo	8.75	14.81	11.22	6.06	3.59	2.47
N/A	kilo	8.14	13.78	10.44	5.64	3.34	2.30
N/A	kilo	5.77	9.77	7.40	4.00	2.37	1.63



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.24

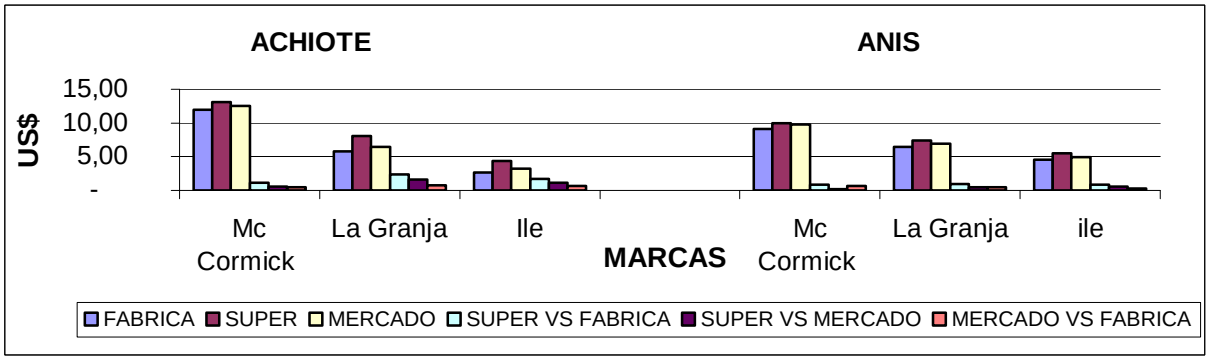
CILANTRO - APIO - PEREJIL - ANIS ESTRELLADO - PIMIENTA DULCE - CLAVO DULCE							
MARCA	UND	FABRICA	SUPER	MERCADO	SUPER VS FABR	SUPER VS MERCADO	MERCADO VS FABR
Sin Marca	kilo	1.17	1.98	1.50	0.81	0.48	0.33
Sin Marca	kilo	0.78	1.32	1.00	0.54	0.32	0.22
Sin Marca	kilo	1.17	1.98	1.50	0.81	0.48	0.33
Sin Marca	kilo	0.94	1.58	1.20	0.65	0.38	0.26
Sin Marca	kilo	1.79	3.04	2.30	1.24	0.74	0.51
Sin Marca	kilo	1.56	2.64	2.00	1.08	0.64	0.44



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.25

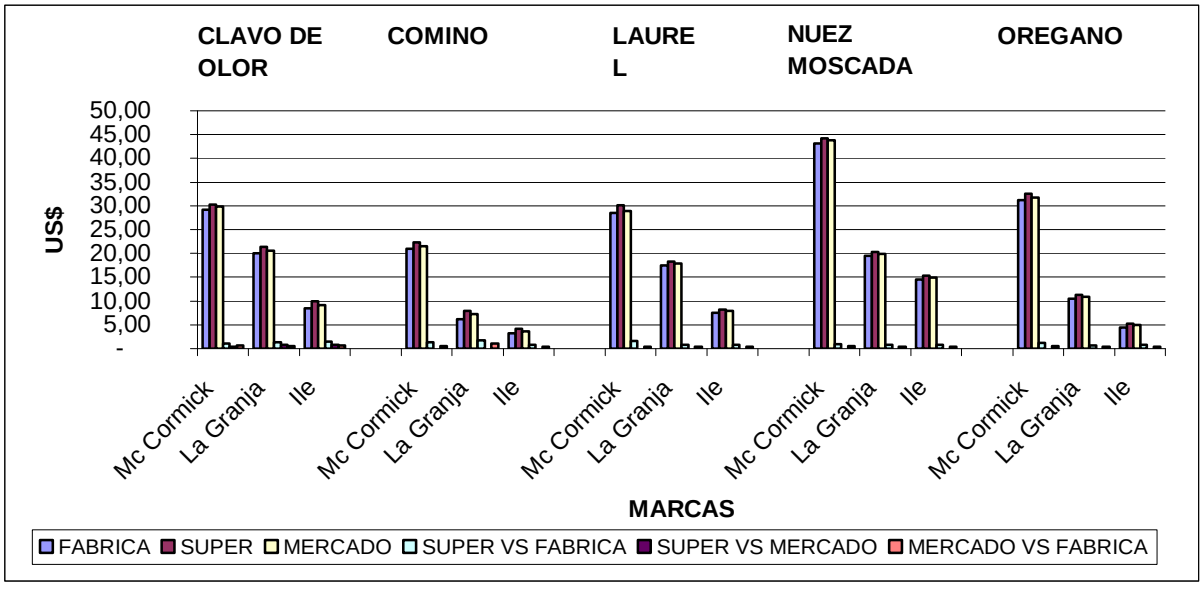
ACHIOTE - ANIS							
MARCA	UND	FABRICA	SUPER	MERCADO	SUPER VS FABR	SUPER VS MERCADO	MERCADO VS FABR
Mc Cormick	kilo	12.00	13.10	12.50	1.10	0.60	0.50
La Granja	kilo	5.77	8.10	6.50	2.33	1.60	0.73
Ile	kilo	2.63	4.35	3.25	1.72	1.10	0.62
Mc Cormick	kilo	9.11	9.95	9.80	0.84	0.15	0.69
La Granja	kilo	6.50	7.45	6.95	0.95	0.50	0.45
Ile	kilo	4.60	5.50	4.90	0.90	0.60	0.30



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.26

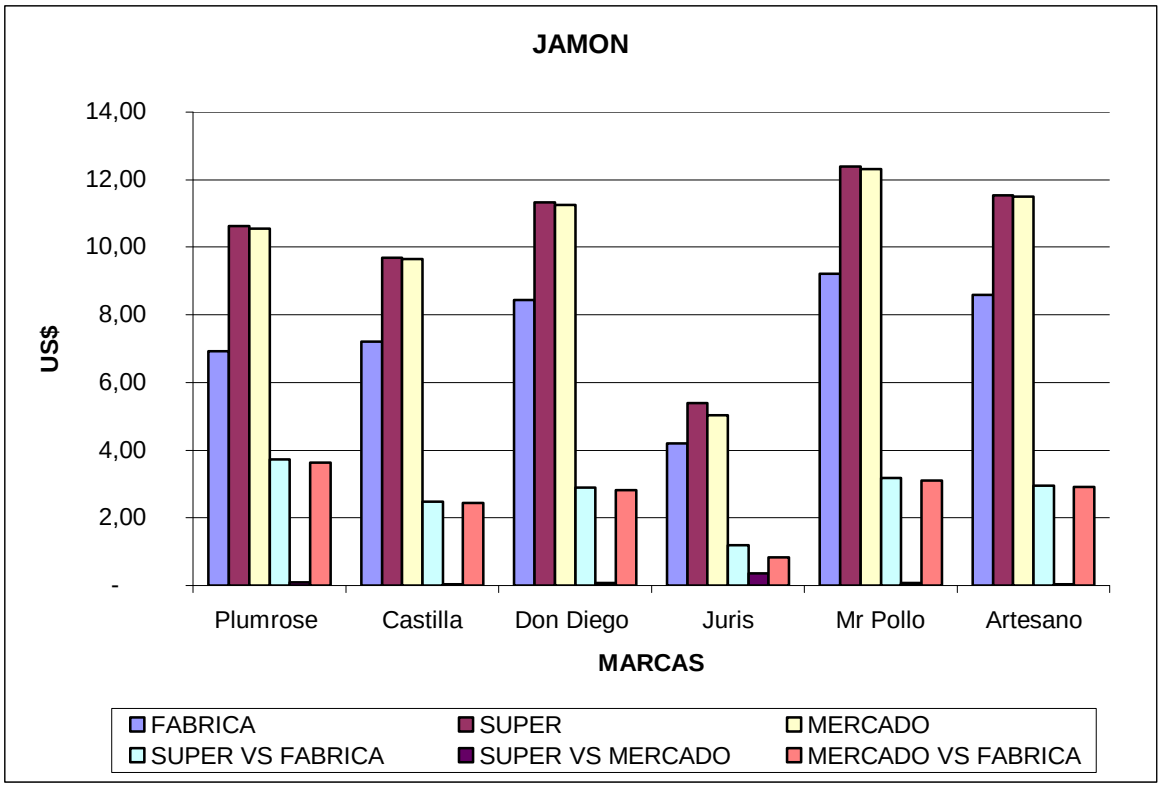
CLAVO DE OLOR - COMINO - LAUREL - NUEZ MOSCADA - OREGANO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Mc Cormick	kilo	29.20	30.25	29.90	1.05	0.35	0.70
La Granja	kilo	20.00	21.35	20.50	1.35	0.85	0.50
Ile	kilo	8.50	9.95	9.20	1.45	0.75	0.70
Mc Cormick	kilo	21.00	22.30	21.55	1.30	0.75	0.55
La Granja	kilo	6.15	7.90	7.25	1.75	0.65	1.10
Ile	kilo	3.25	4.10	3.60	0.85	0.50	0.35
Mc Cormick	kilo	28.50	30.15	28.95	1.65	1.20	0.45
La Granja	kilo	17.50	18.25	17.90	0.75	0.35	0.40
Ile	kilo	7.50	8.25	7.90	0.75	0.35	0.40
Mc Cormick	kilo	43.20	44.20	43.80	1.00	0.40	0.60
La Granja	kilo	19.50	20.25	19.95	0.75	0.30	0.45
Ile	kilo	14.50	15.30	14.90	0.80	0.40	0.40
Mc Cormick	kilo	31.25	32.50	31.75	1.25	0.75	0.50
La Granja	kilo	10.55	11.25	10.95	0.70	0.30	0.40
Ile	kilo	4.50	5.25	4.95	0.75	0.30	0.45



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.27

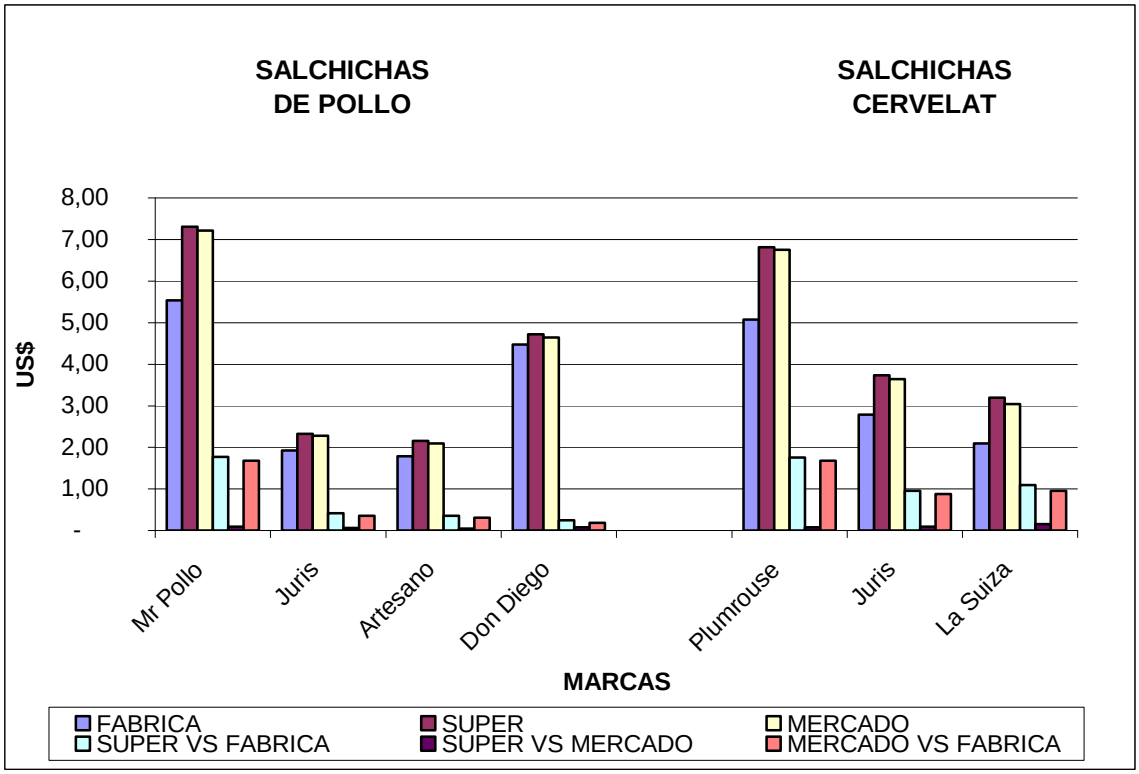
JAMÓN							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Plumrose	kilo	6.92	10.64	10.55	3.72	0.09	3.63
Castilla	kilo	7.21	9.69	9.65	2.48	0.04	2.44
Don Diego	kilo	8.43	11.33	11.25	2.90	0.08	2.82
Juris	kilo	4.20	5.40	5.04	1.20	0.36	0.84
Mr Pollo	kilo	9.22	12.40	12.32	3.18	0.08	3.10
Artesano	kilo	8.58	11.54	11.50	2.96	0.04	2.92



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.28

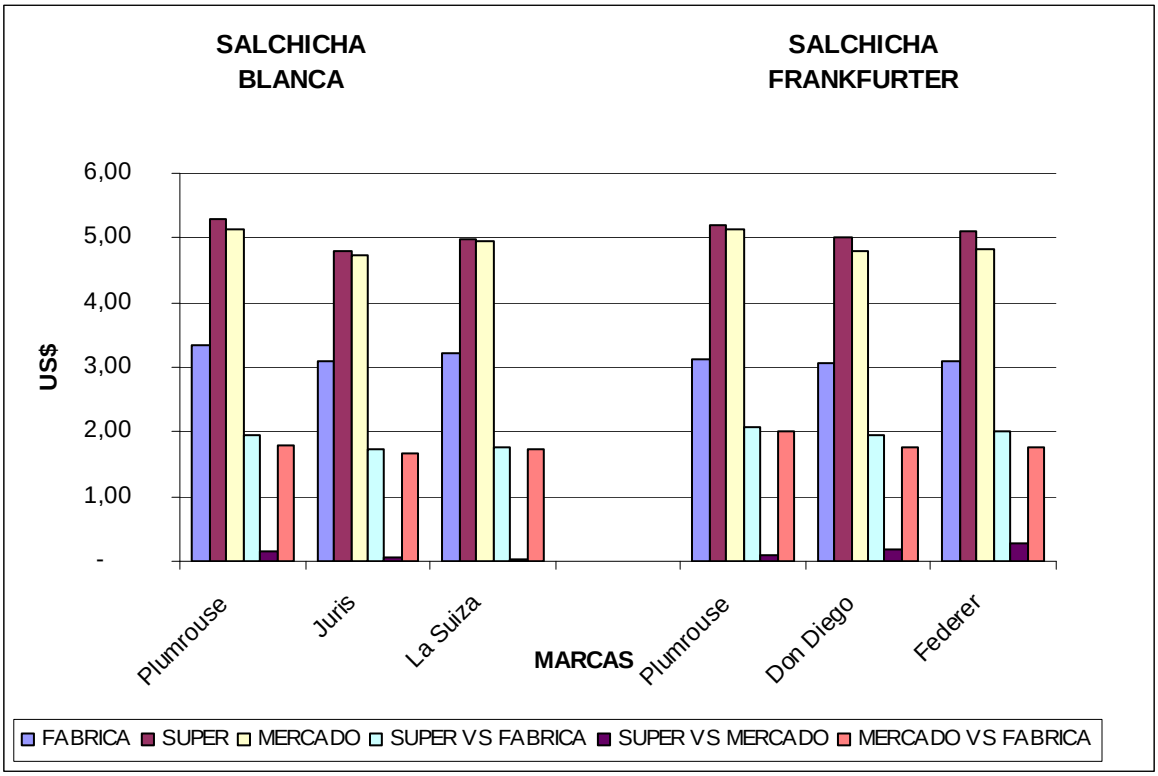
SALCHICAS DE POLLO – SALCHICHAS CERVELAT							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Mr Pollo	kilo	5.54	7.31	7.21	1.77	0.10	1.67
Juris	kilo	1.92	2.33	2.27	0.41	0.06	0.35
Artesano	kilo	1.79	2.15	2.10	0.36	0.05	0.31
Don Diego	kilo	4.47	4.72	4.65	0.25	0.07	0.18
Plumrouse	kilo	5.07	6.82	6.75	1.75	0.07	1.68
Juris	kilo	2.78	3.74	3.65	0.96	0.09	0.87
La Suiza	kilo	2.10	3.20	3.05	1.10	0.15	0.95



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.29

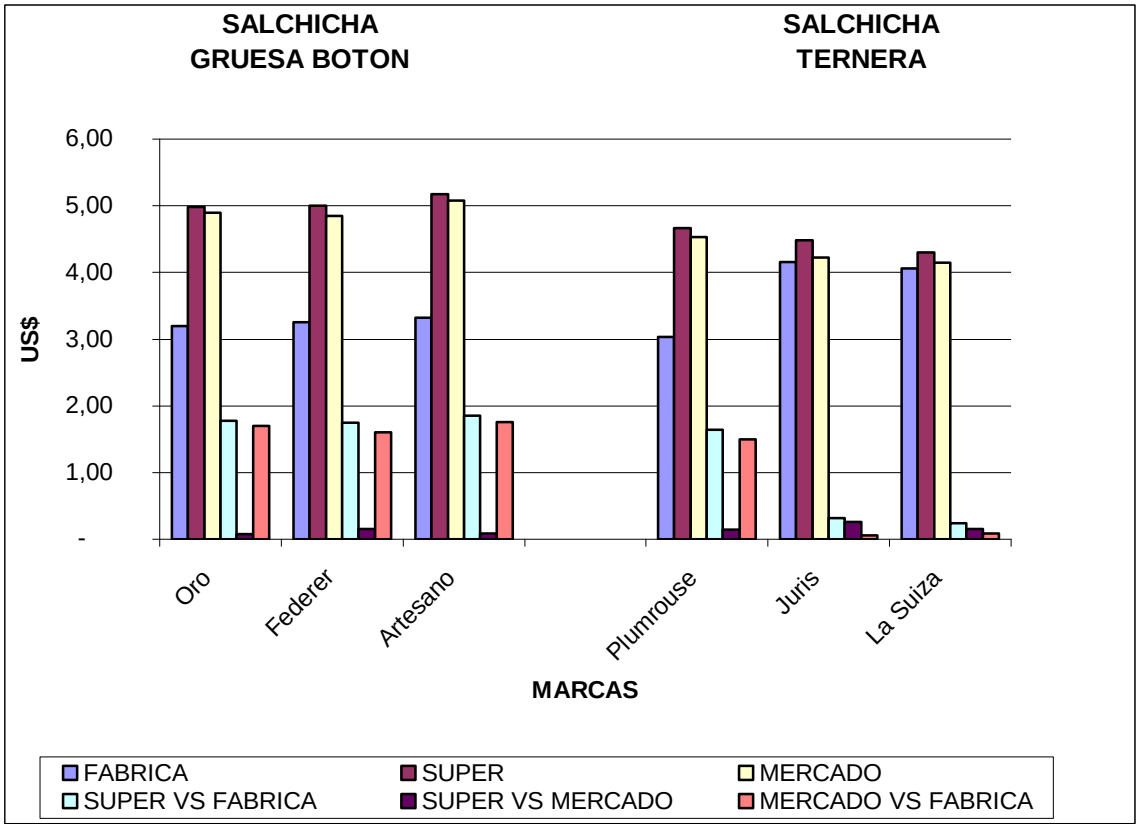
SALCHICHA BLANCA - SALCHICHA FRANKFURTER							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Plumrouse	kilo	3.34	5.28	5.13	1.94	0.15	1.79
Juris	kilo	3.08	4.80	4.74	1.72	0.06	1.66
La Suiza	kilo	3.22	4.97	4.95	1.75	0.02	1.73
Plumrouse	kilo	3.12	5.20	5.12	2.08	0.08	2.00
Don Diego	kilo	3.05	5.00	4.80	1.95	0.20	1.75
Federer	kilo	3.08	5.10	4.83	2.02	0.27	1.75



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.30

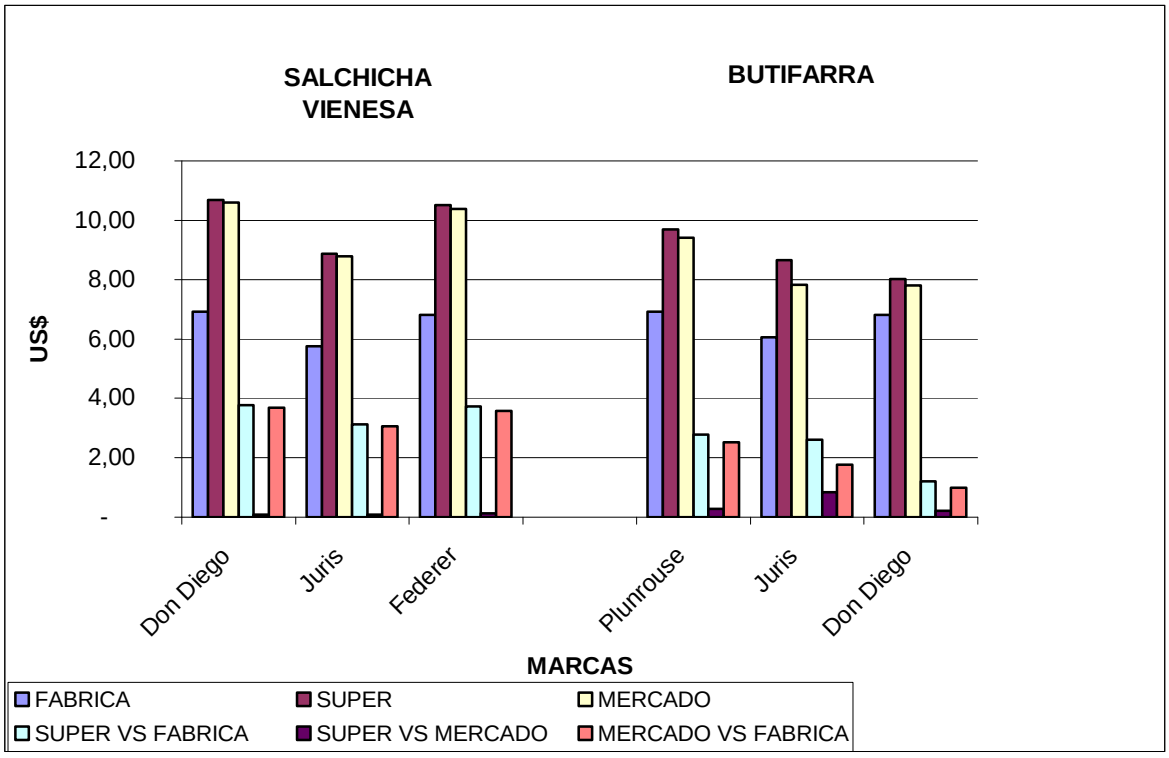
SALCHICHA GRUESA BOTON - SALCHICHA DE TERNERA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Oro	kilo	3.20	4.98	4.90	1.78	0.08	1.70
Federer	kilo	3.25	5.00	4.85	1.75	0.15	1.60
Artesano	kilo	3.32	5.17	5.08	1.85	0.09	1.76
Plumrouse	kilo	3.03	4.67	4.53	1.64	0.14	1.50
Juris	kilo	4.16	4.48	4.22	0.32	0.26	0.06
La Suiza	kilo	4.06	4.30	4.15	0.24	0.15	0.09



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.31

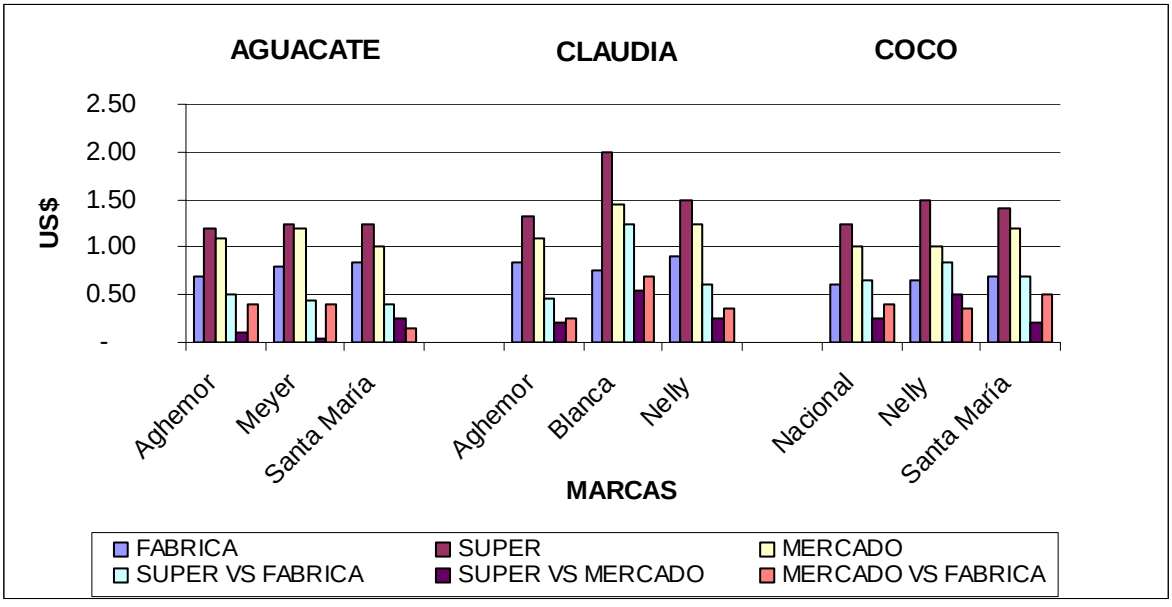
SALCHICHA VIENESA - BUTIFARRA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Don Diego	kilo	6.91	10.68	10.60	3.77	0.08	3.69
Juris	kilo	5.75	8.88	8.80	3.13	0.08	3.05
Federer	kilo	6.80	10.52	10.38	3.72	0.14	3.58
Plunrouse	kilo	6.91	9.69	9.42	2.78	0.27	2.51
Juris	kilo	6.05	8.65	7.81	2.60	0.84	1.76
Don Diego	kilo	6.80	8.01	7.80	1.21	0.21	1.00



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.32

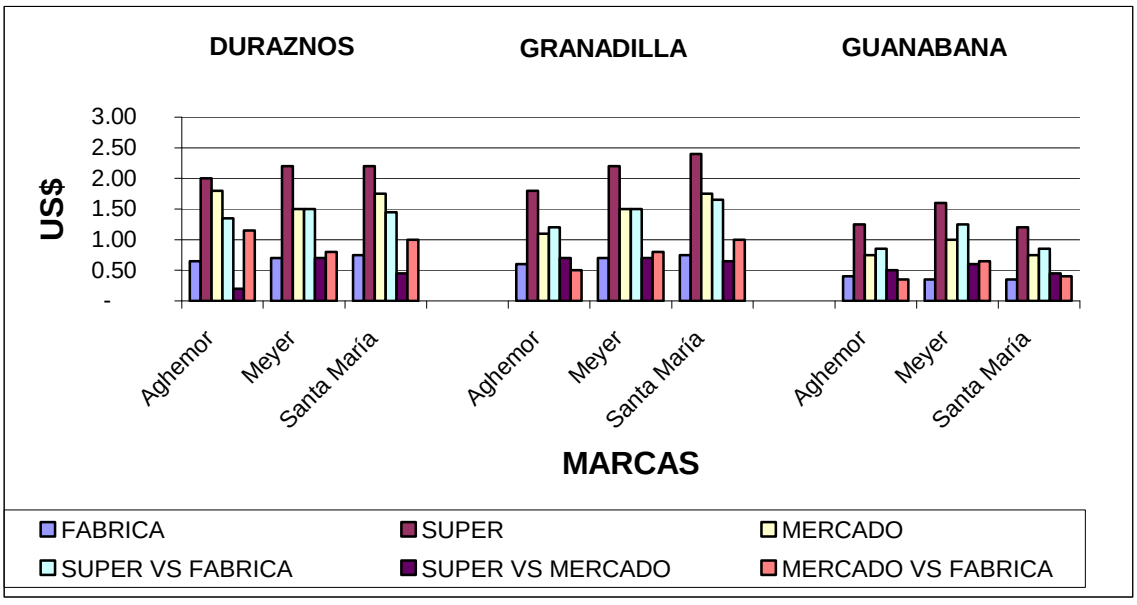
AGUACATE - CLAUDIA - COCO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Aghemor	kilo	0.70	1.20	1.10	0.50	0.10	0.40
Meyer	kilo	0.80	1.25	1.20	0.45	0.05	0.40
Santa María	kilo	0.85	1.25	1.00	0.40	0.25	0.15
Aghemor	kilo	0.85	1.32	1.10	0.47	0.22	0.25
Blanca	kilo	0.75	2.00	1.45	1.25	0.55	0.70
Nelly	kilo	0.90	1.50	1.25	0.60	0.25	0.35
Nacional	kilo	0.60	1.25	1.00	0.65	0.25	0.40
Nelly	kilo	0.65	1.50	1.00	0.85	0.50	0.35
Santa María	kilo	0.70	1.40	1.20	0.70	0.20	0.50



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.33

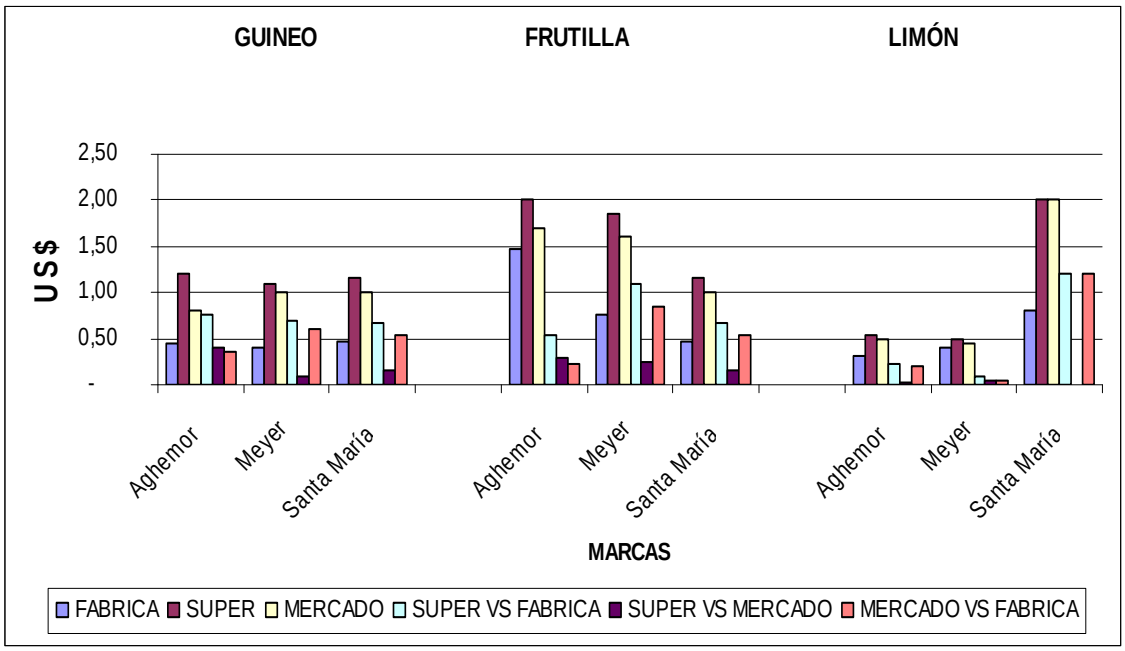
DURAZNOS - GRANADILLA - GUANABANA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Aghemor	kilo	0.65	2.00	1.80	1.35	0.20	1.15
Meyer	kilo	0.70	2.20	1.50	1.50	0.70	0.80
Santa María	kilo	0.75	2.20	1.75	1.45	0.45	1.00
Aghemor	kilo	0.60	1.80	1.10	1.20	0.70	0.50
Meyer	kilo	0.70	2.20	1.50	1.50	0.70	0.80
Santa María	kilo	0.75	2.40	1.75	1.65	0.65	1.00
Aghemor	kilo	0.40	1.25	0.75	0.85	0.50	0.35
Meyer	kilo	0.35	1.60	1.00	1.25	0.60	0.65
Santa María	kilo	0.35	1.20	0.75	0.85	0.45	0.40



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.34

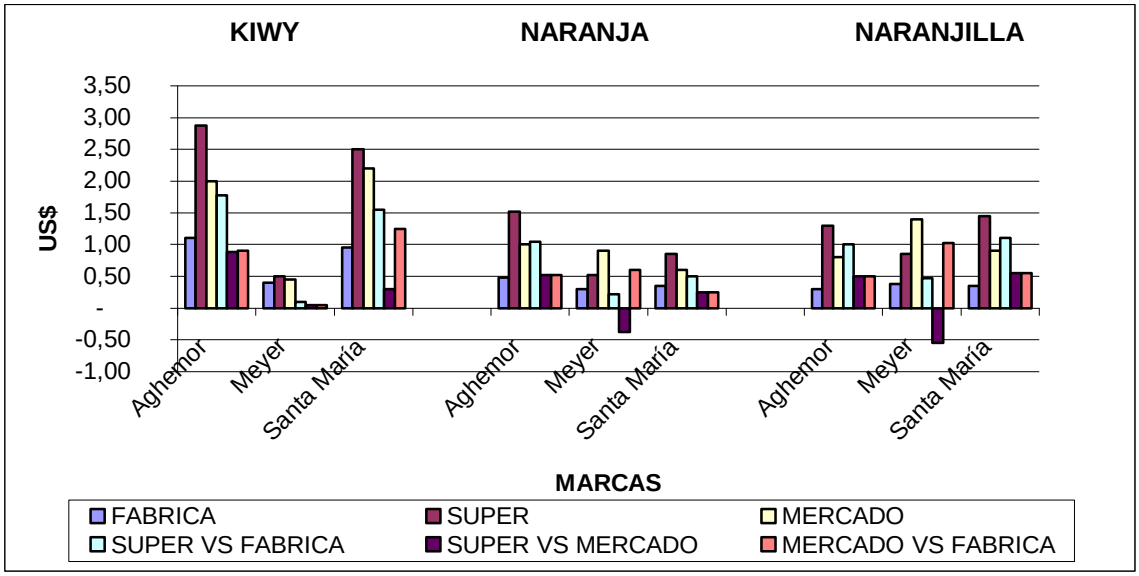
GUINEO - FRUTILLA - LIMÓN							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Aghemor	kilo	0.45	1.20	0.80	0.75	0.40	0.35
Meyer	kilo	0.40	1.10	1.00	0.70	0.10	0.60
Santa María	kilo	0.47	1.15	1.00	0.68	0.15	0.53
Aghemor	kilo	1.47	2.00	1.70	0.53	0.30	0.23
Meyer	kilo	0.75	1.85	1.60	1.10	0.25	0.85
Santa María	kilo	0.47	1.15	1.00	0.68	0.15	0.53
Aghemor	kilo	0.31	0.53	0.50	0.22	0.03	0.19
Meyer	kilo	0.40	0.50	0.45	0.10	0.05	0.05
Santa María	kilo	0.80	2.00	2.00	1.20	-	1.20



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.35

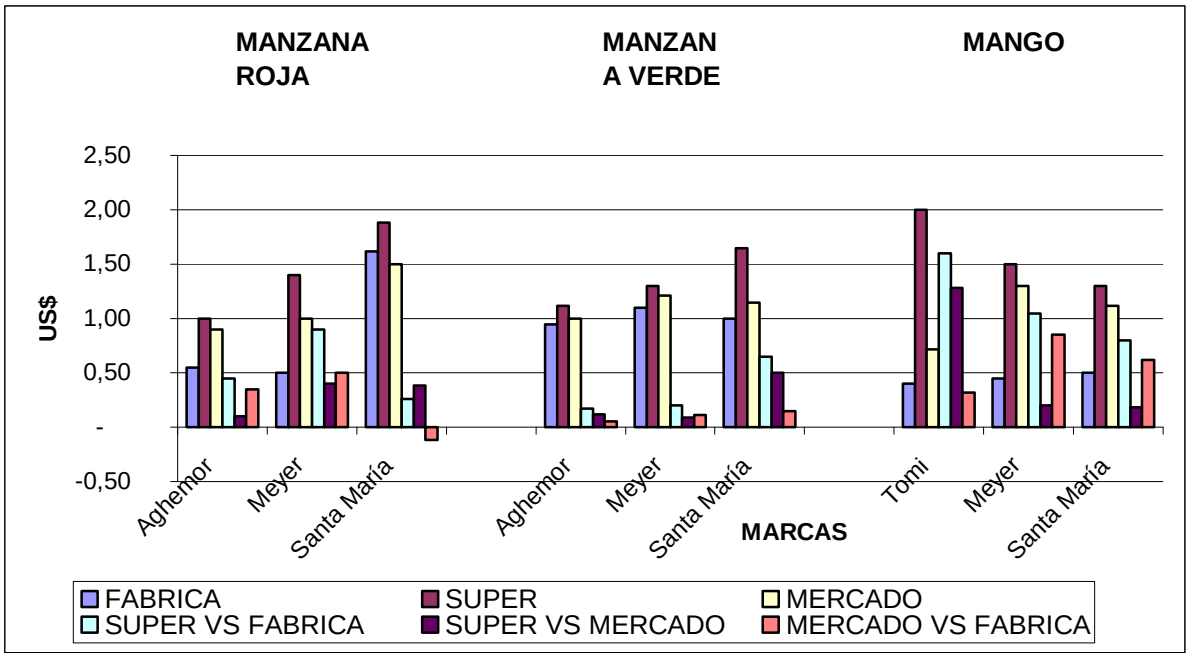
KIWI - NARANJA - NARANJILLA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Aghemor	kilo	1.10	2.88	2.00	1.78	0.88	0.90
Meyer	kilo	0.40	0.50	0.45	0.10	0.05	0.05
Santa María	kilo	0.95	2.50	2.20	1.55	0.30	1.25
Aghemor	kilo	0.48	1.52	1.00	1.04	0.52	0.52
Meyer	kilo	0.30	0.52	0.90	0.22	- 0.38	0.60
Santa María	kilo	0.35	0.85	0.60	0.50	0.25	0.25
Aghemor	kilo	0.30	1.30	0.80	1.00	0.50	0.50
Meyer	kilo	0.38	0.85	1.40	0.47	- 0.55	1.02
Santa María	kilo	0.35	1.45	0.90	1.10	0.55	0.55



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.36

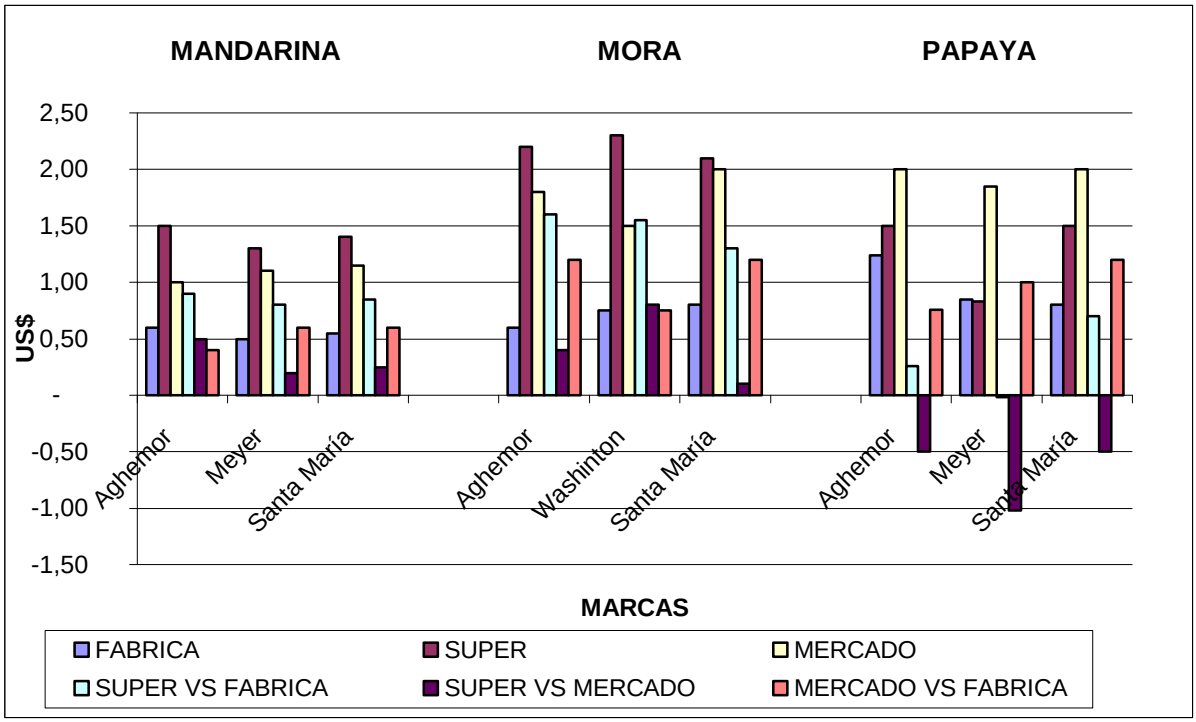
MANZANA ROJA - MANZANA VERDE - MANGO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Aghemor	kilo	0.55	1.00	0.90	0.45	0.10	0.35
Meyer	kilo	0.50	1.40	1.00	0.90	0.40	0.50
Santa María	kilo	1.62	1.88	1.50	0.26	0.38	- 0.12
Aghemor	kilo	0.95	1.12	1.00	0.17	0.12	0.05
Meyer	kilo	1.10	1.30	1.21	0.20	0.09	0.11
Santa María	kilo	1.00	1.65	1.15	0.65	0.50	0.15
Tomi	kilo	0.40	2.00	0.72	1.60	1.28	0.32
Meyer	kilo	0.45	1.50	1.30	1.05	0.20	0.85
Santa María	kilo	0.50	1.30	1.12	0.80	0.18	0.62



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.37

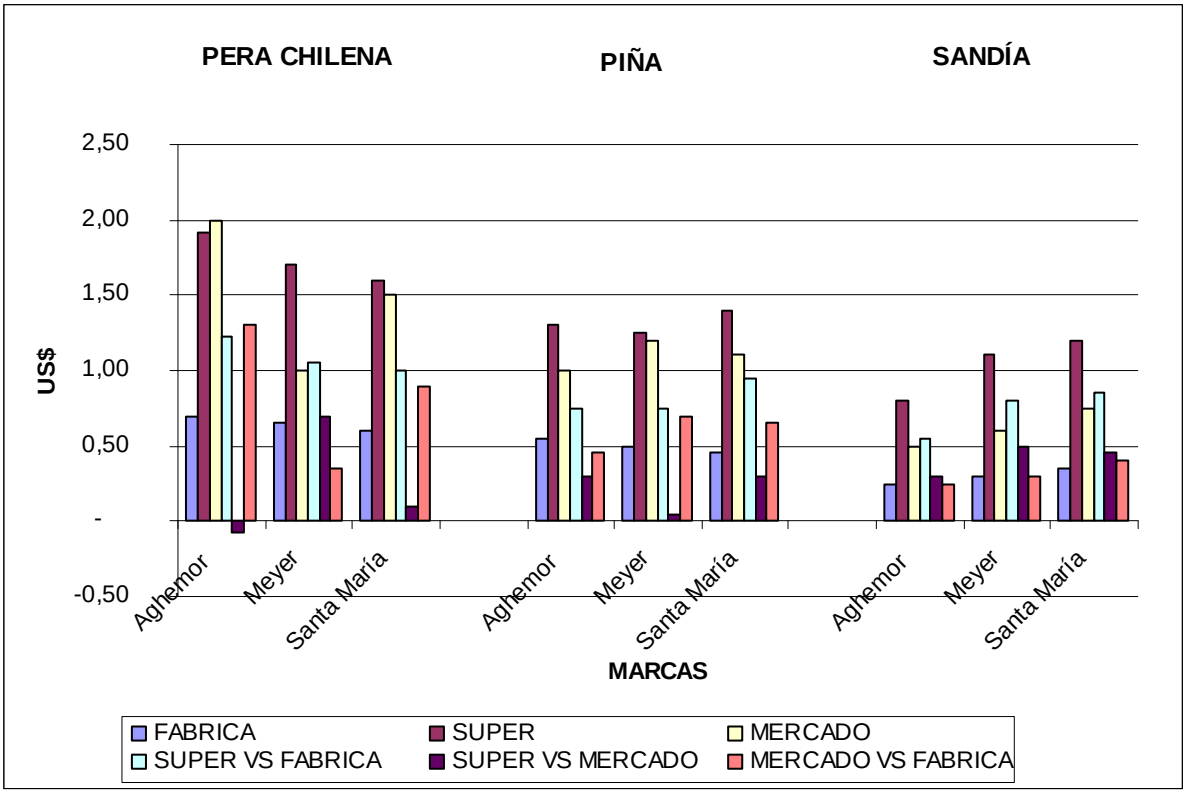
MANDARINA - MORA - PAPAYA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Aghemor	kilo	0.60	1.50	1.00	0.90	0.50	0.40
Meyer	kilo	0.50	1.30	1.10	0.80	0.20	0.60
Santa María	kilo	0.55	1.40	1.15	0.85	0.25	0.60
Aghemor	kilo	0.60	2.20	1.80	1.60	0.40	1.20
Washinton	kilo	0.75	2.30	1.50	1.55	0.80	0.75
Santa María	kilo	0.80	2.10	2.00	1.30	0.10	1.20
Aghemor	kilo	1.24	1.50	2.00	0.26	- 0.50	0.76
Meyer	kilo	0.85	0.83	1.85	- 0.02	- 1.02	1.00
Santa María	kilo	0.80	1.50	2.00	0.70	- 0.50	1.20



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.38

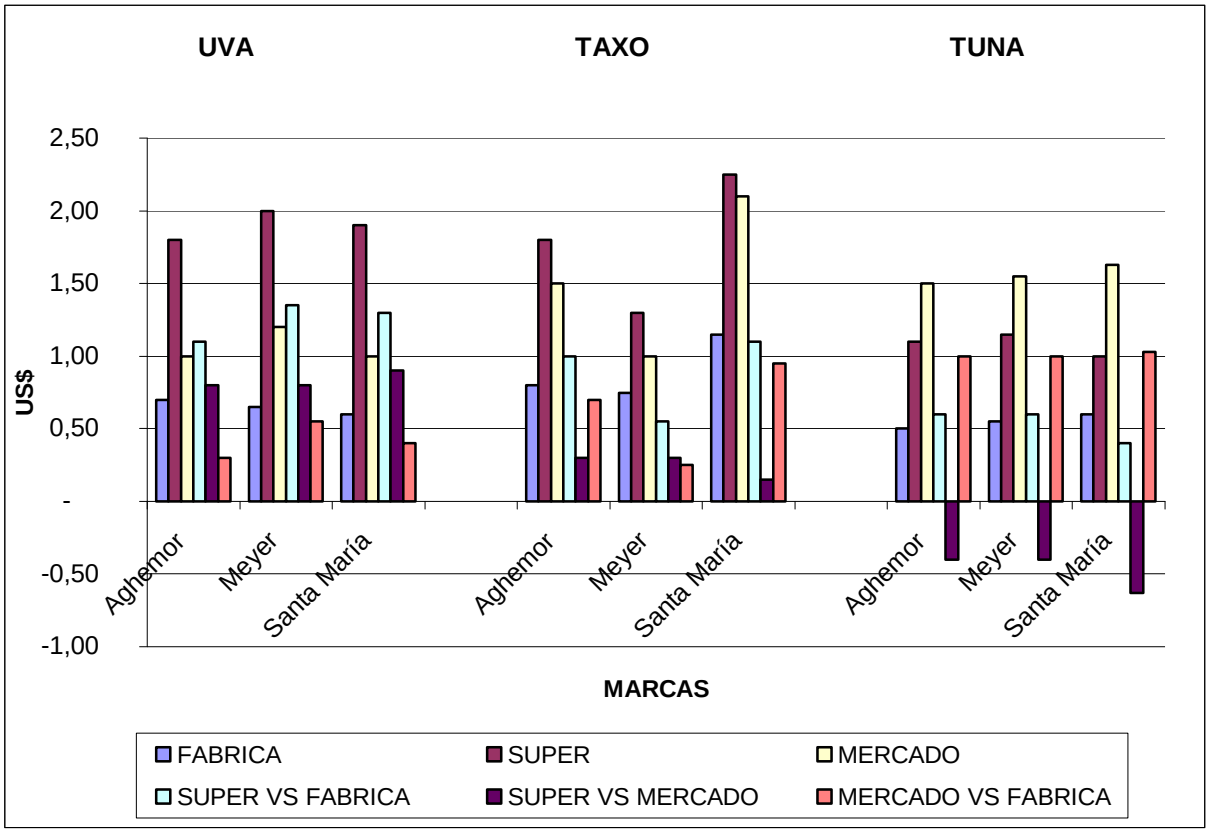
PERA CHILENA - PIÑA - SANDÍA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Aghemor	kilo	0.70	1.92	2.00	1.22	- 0.08	1.30
Meyer	kilo	0.65	1.70	1.00	1.05	0.70	0.35
Santa María	kilo	0.60	1.60	1.50	1.00	0.10	0.90
Aghemor	kilo	0.55	1.30	1.00	0.75	0.30	0.45
Meyer	kilo	0.50	1.25	1.20	0.75	0.05	0.70
Santa María	kilo	0.45	1.40	1.10	0.95	0.30	0.65
Aghemor	kilo	0.25	0.80	0.50	0.55	0.30	0.25



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.39

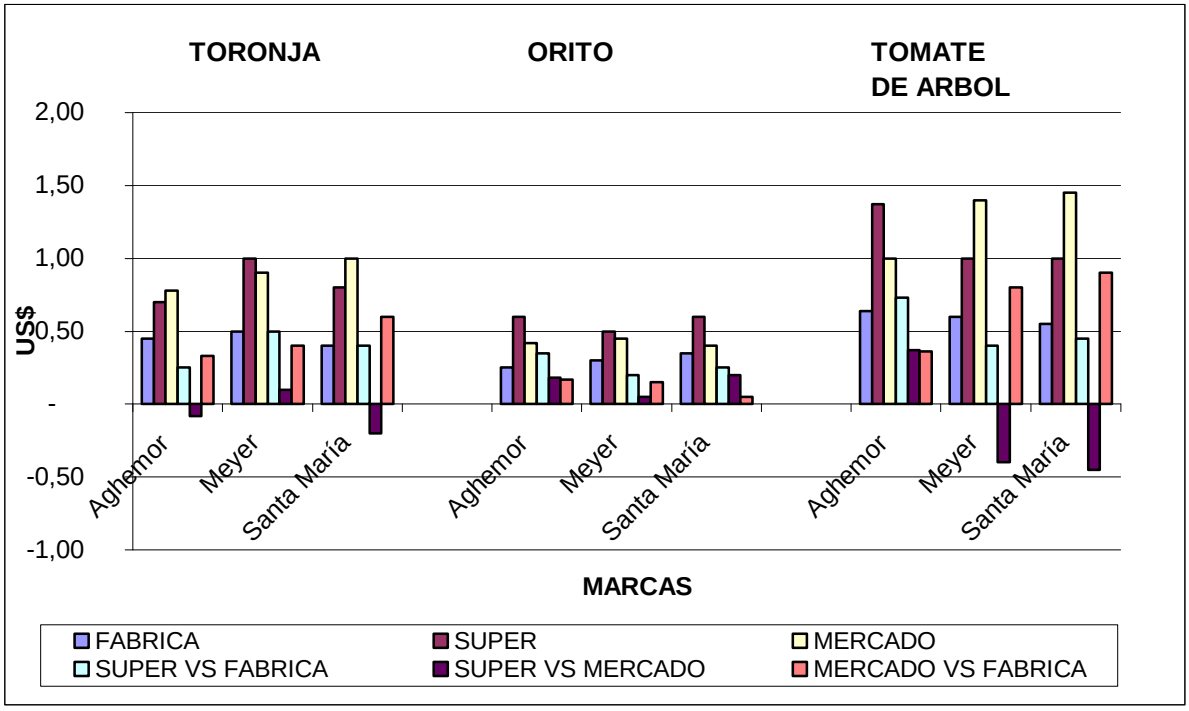
UVA - TAXO - TUNA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Aghemor	kilo	0.70	1.80	1.00	1.10	0.80	0.30
Meyer	kilo	0.65	2.00	1.20	1.35	0.80	0.55
Santa María	kilo	0.60	1.90	1.00	1.30	0.90	0.40
Aghemor	kilo	0.80	1.80	1.50	1.00	0.30	0.70
Meyer	kilo	0.75	1.30	1.00	0.55	0.30	0.25
Santa María	kilo	1.15	2.25	2.10	1.10	0.15	0.95
Aghemor	kilo	0.50	1.10	1.50	0.60	- 0.40	1.00
Meyer	kilo	0.55	1.15	1.55	0.60	- 0.40	1.00
Santa María	kilo	0.60	1.00	1.63	0.40	- 0.63	1.03



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.40

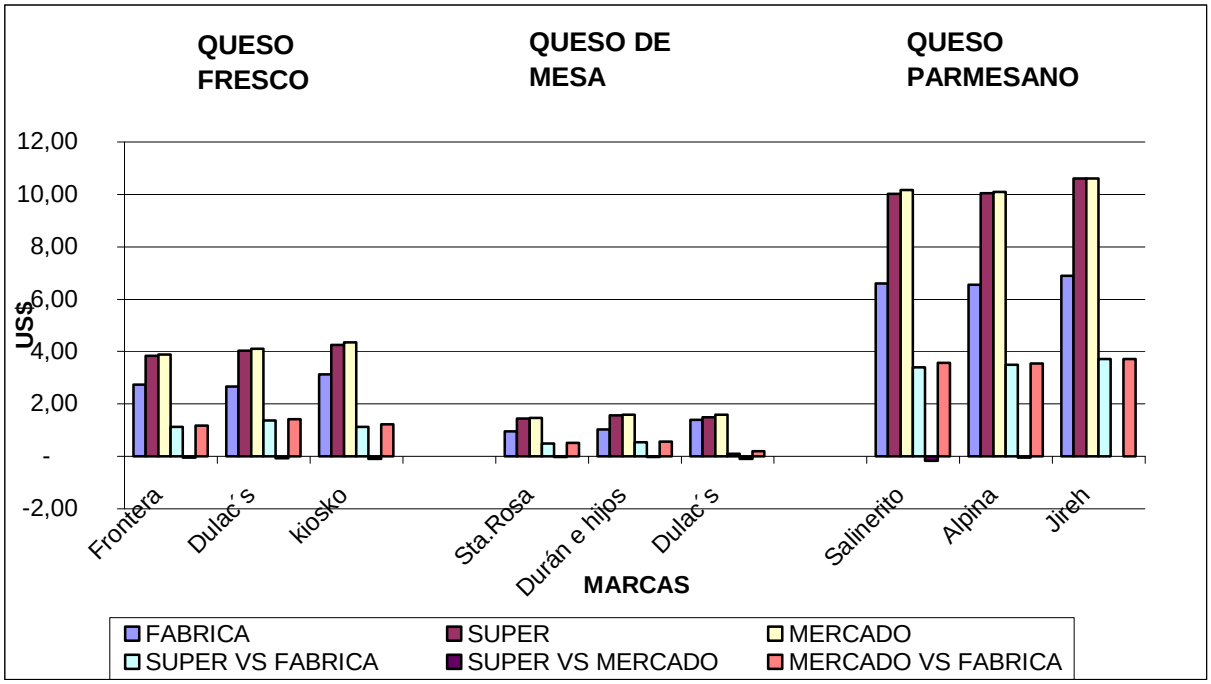
TORONJA - ORITO - TOMATE DE ARBOL							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Aghemor	kilo	0.45	0.70	0.78	0.25	- 0.08	0.33
Meyer	kilo	0.50	1.00	0.90	0.50	0.10	0.40
Santa María	kilo	0.40	0.80	1.00	0.40	- 0.20	0.60
Aghemor	kilo	0.25	0.60	0.42	0.35	0.18	0.17
Meyer	kilo	0.30	0.50	0.45	0.20	0.05	0.15
Santa María	kilo	0.35	0.60	0.40	0.25	0.20	0.05
Aghemor	kilo	0.64	1.37	1.00	0.73	0.37	0.36
Meyer	kilo	0.60	1.00	1.40	0.40	- 0.40	0.80
Santa María	kilo	0.55	1.00	1.45	0.45	- 0.45	0.90



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.41

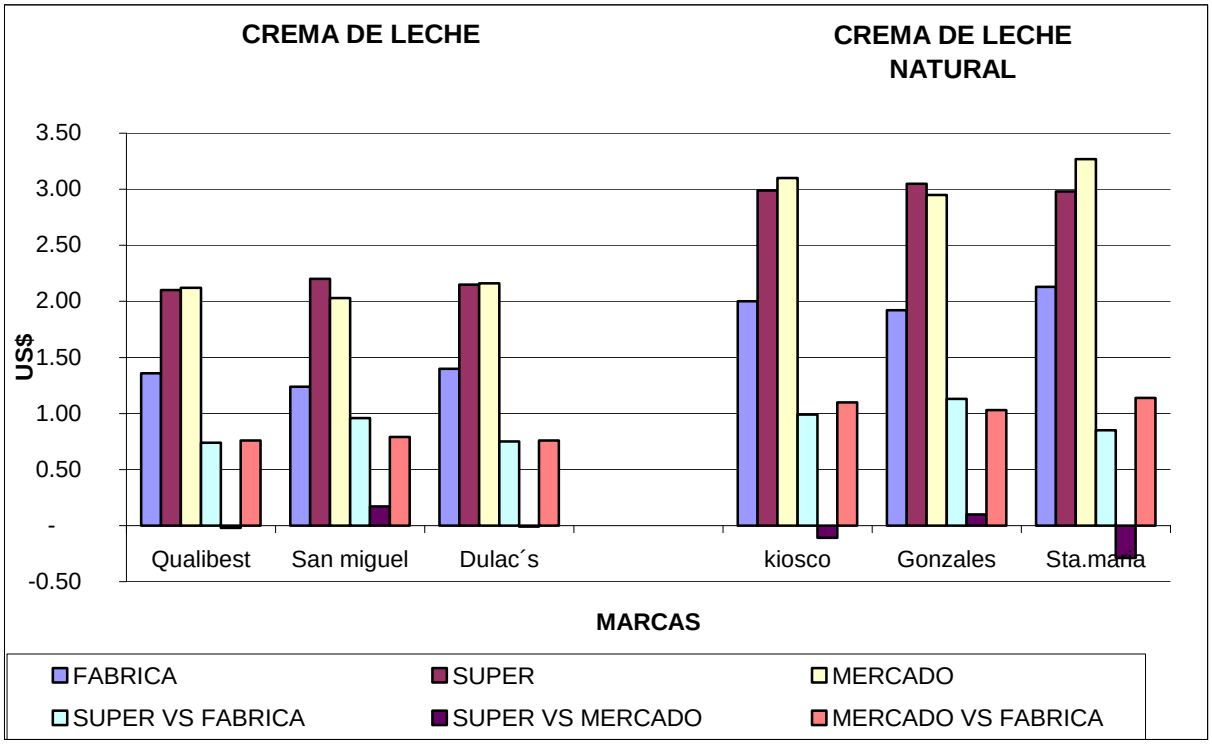
QUESO FRESCO - QUESO DE MESA - QUESO PARMESANO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Frontera	kilo	2.73	3.85	3.90	1.12	- 0.05	1.17
Dulac´s	kilo	2.67	4.04	4.10	1.37	- 0.06	1.43
kiosko	kilo	3.12	4.25	4.35	1.13	- 0.10	1.23
Sta.Rosa	kilo	0.95	1.45	1.47	0.50	- 0.02	0.52
Durán e hijos	kilo	1.02	1.57	1.58	0.55	- 0.01	0.56
Dulac´s	kilo	1.40	1.50	1.60	0.10	- 0.10	0.20
Salinerito	kilo	6.60	10.01	10.17	3.41	- 0.16	3.57
Alpina	kilo	6.55	10.05	10.10	3.50	- 0.05	3.55
Jireh	kilo	6.89	10.60	10.60	3.71	-	3.71



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.42

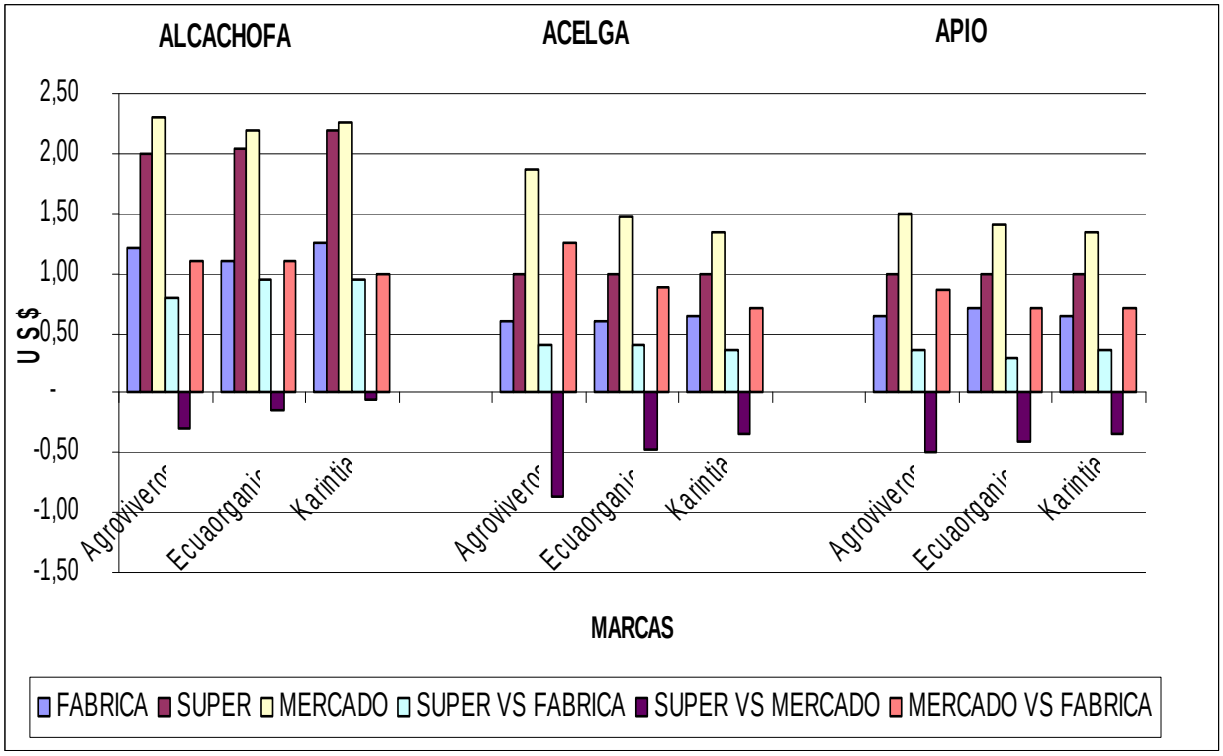
CREMA DE LECHE - CREMA DE LECHE NATURAL							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Qualibest	kilo	1.36	2.10	2.12	0.74	- 0.02	0.76
San miguel	kilo	1.24	2.20	2.03	0.96	0.17	0.79
Dulac´s	kilo	1.40	2.15	2.16	0.75	- 0.01	0.76
kiosco	kilo	2.00	2.99	3.10	0.99	- 0.11	1.10
Gonzáles	kilo	1.92	3.05	2.95	1.13	0.10	1.03
Sta. María	kilo	2.13	2.98	3.27	0.85	- 0.29	1.14



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.43

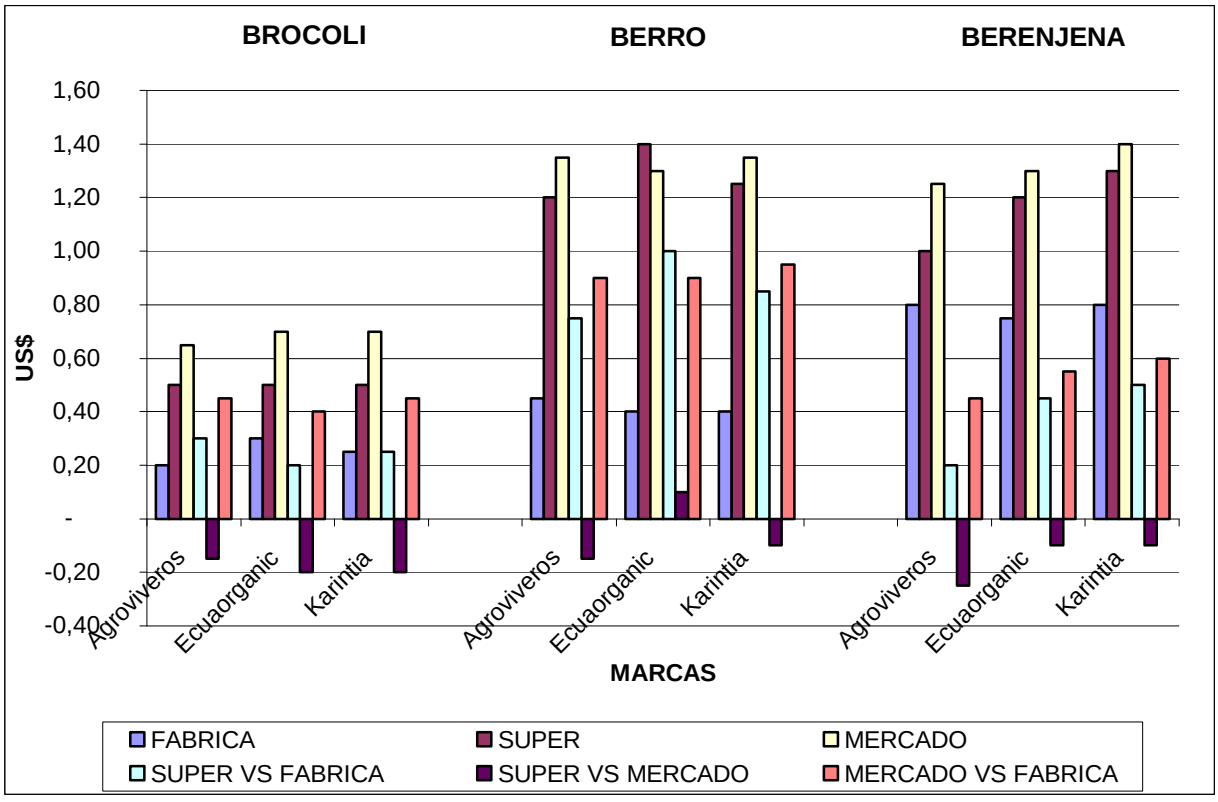
ALCACHOFA - ACELGA - APIO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Agroviveros	kilo	1.20	2.00	2.30	0.80	- 0.30	1.10
Ecuaorganic	kilo	1.10	2.05	2.20	0.95	- 0.15	1.10
Karintia	kilo	1.25	2.20	2.25	0.95	- 0.05	1.00
Agroviveros	kilo	0.60	1.00	1.86	0.40	- 0.86	1.26
Ecuaorganic	kilo	0.60	1.00	1.48	0.40	- 0.48	0.88
Karintia	kilo	0.65	1.00	1.35	0.35	- 0.35	0.70
Agroviveros	kilo	0.65	1.00	1.50	0.35	- 0.50	0.85
Ecuaorganic	kilo	0.70	1.00	1.40	0.30	- 0.40	0.70
Karintia	kilo	0.65	1.00	1.35	0.35	- 0.35	0.70



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.44

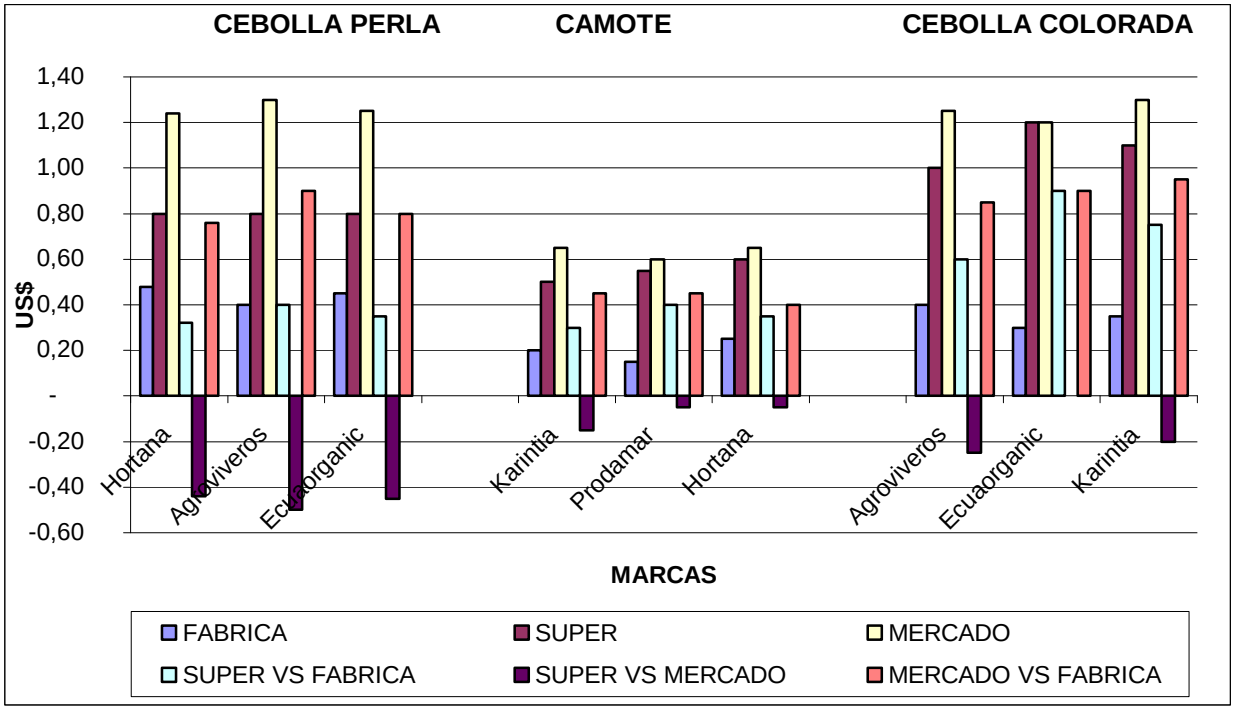
BROCOLI - BERRO - BERENJENA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Agroviveros	kilo	0.20	0.50	0.65	0.30	- 0.15	0.45
Ecuaorganic	kilo	0.30	0.50	0.70	0.20	- 0.20	0.40
Karintia	kilo	0.25	0.50	0.70	0.25	- 0.20	0.45
Agroviveros	kilo	0.45	1.20	1.35	0.75	- 0.15	0.90
Ecuaorganic	kilo	0.40	1.40	1.30	1.00	0.10	0.90
Karintia	kilo	0.40	1.25	1.35	0.85	- 0.10	0.95
Agroviveros	kilo	0.80	1.00	1.25	0.20	- 0.25	0.45
Ecuaorganic	kilo	0.75	1.20	1.30	0.45	- 0.10	0.55
Karintia	kilo	0.80	1.30	1.40	0.50	- 0.10	0.60



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.45

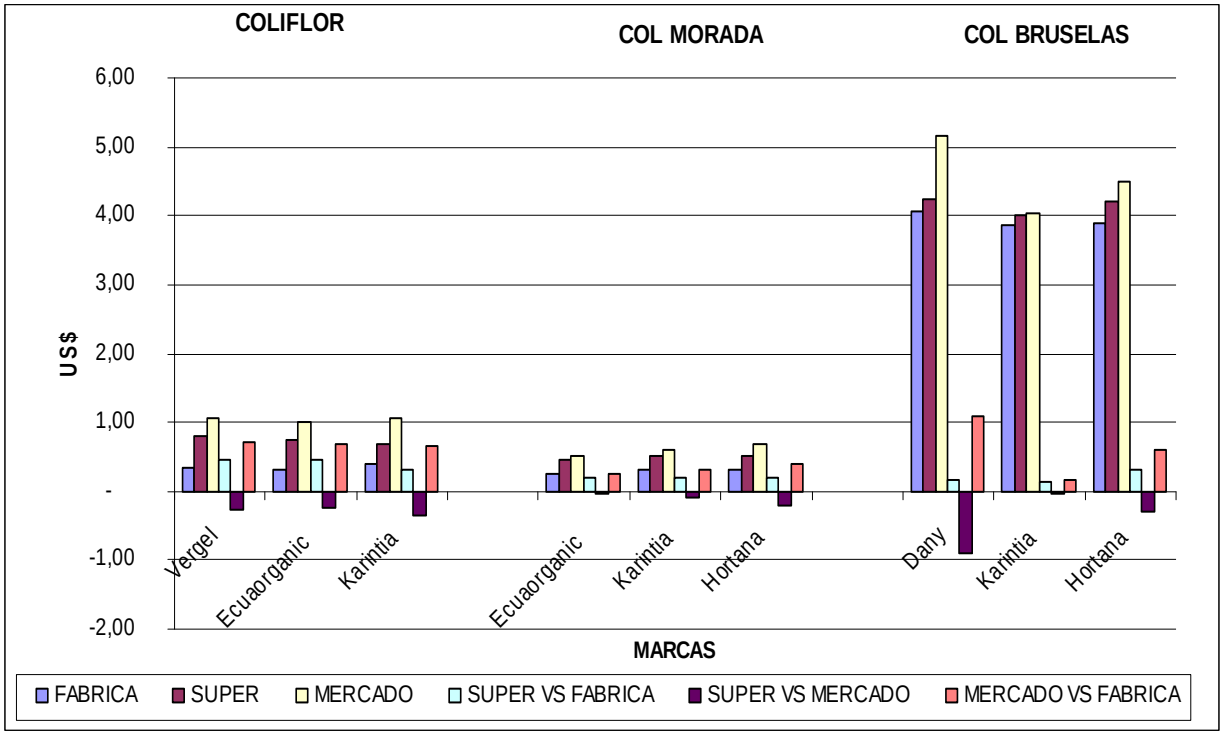
CEBOLLA PERLA - CAMOTE - CEBOLLA COLORADA							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Hortana	kilo	0.48	0.80	1.24	0.32	- 0.44	0.76
Agroviveros	kilo	0.40	0.80	1.30	0.40	- 0.50	0.90
Ecuaorganic	kilo	0.45	0.80	1.25	0.35	- 0.45	0.80
Karintia	kilo	0.20	0.50	0.65	0.30	- 0.15	0.45
Prodamar	kilo	0.15	0.55	0.60	0.40	- 0.05	0.45
Hortana	kilo	0.25	0.60	0.65	0.35	- 0.05	0.40
Agroviveros	kilo	0.40	1.00	1.25	0.60	- 0.25	0.85
Ecuaorganic	kilo	0.30	1.20	1.20	0.90	-	0.90
Karintia	kilo	0.35	1.10	1.30	0.75	- 0.20	0.95



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.46

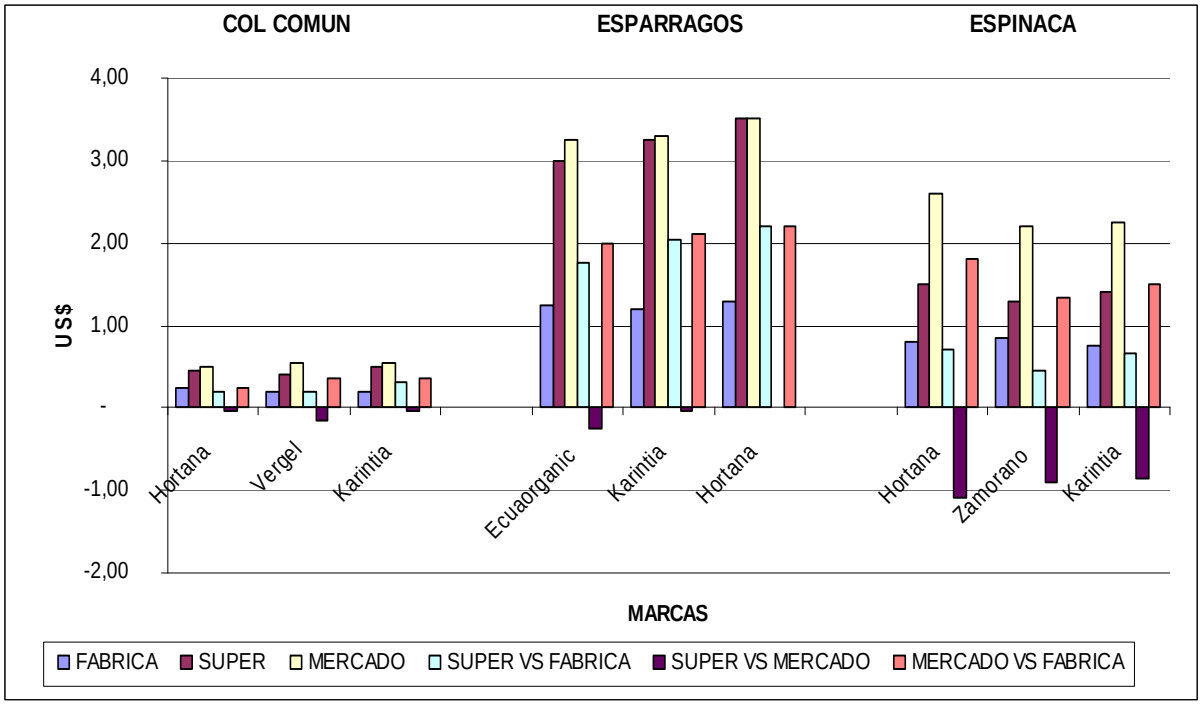
COLIFLOR - COL MORADA - COL BRUSELAS							
MARCA	UND	FABRICA	SUPER	MERCADO	SUPER VS FABR	SUPER VS MERCADO	MERCADO VS FABR
Vergel	kilo	0.35	0.80	1.06	0.45	- 0.26	0.71
Ecuaorganic	kilo	0.30	0.75	1.00	0.45	- 0.25	0.70
Karintia	kilo	0.40	0.70	1.05	0.30	- 0.35	0.65
Ecuaorganic	kilo	0.25	0.45	0.50	0.20	- 0.05	0.25
Karintia	kilo	0.30	0.50	0.60	0.20	- 0.10	0.30
Hortana	kilo	0.30	0.50	0.70	0.20	- 0.20	0.40
Dany	kilo	4.07	4.25	5.16	0.18	- 0.91	1.09
Karintia	kilo	3.87	4.00	4.04	0.13	- 0.04	0.17
Hortana	kilo	3.90	4.20	4.50	0.30	- 0.30	0.60



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.47

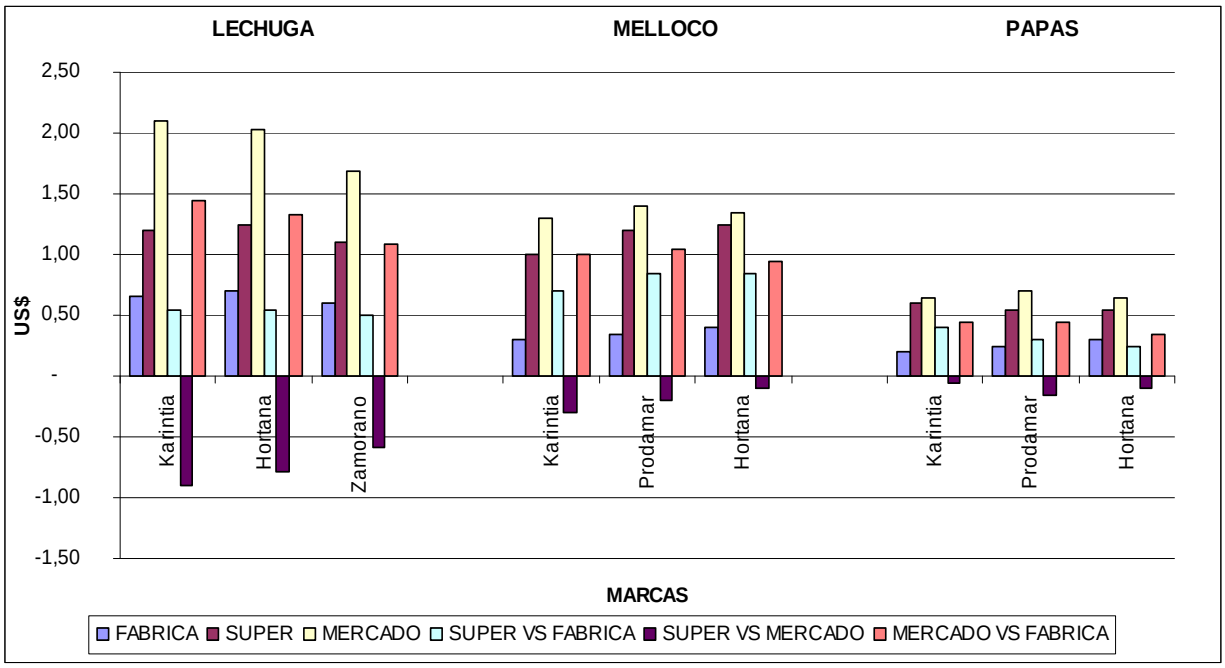
COL COMUN - ESPARRAGOS - ESPINACA							
MARCA	UND	FABRICA	SUPER	MERCADO	SUPER VS FABR	SUPER VS MERCADO	MERCADO VS FABR
Hortana	kilo	0.25	0.45	0.50	0.20	- 0.05	0.25
Vergel	kilo	0.20	0.40	0.55	0.20	- 0.15	0.35
Karintia	kilo	0.20	0.50	0.55	0.30	- 0.05	0.35
Ecuaorganic	kilo	1.25	3.00	3.25	1.75	- 0.25	2.00
Karintia	kilo	1.20	3.25	3.30	2.05	- 0.05	2.10
Hortana	kilo	1.30	3.50	3.50	2.20	-	2.20
Hortana	kilo	0.80	1.50	2.60	0.70	- 1.10	1.80
Zamorano	kilo	0.85	1.30	2.20	0.45	- 0.90	1.35
Karintia	kilo	0.75	1.40	2.25	0.65	- 0.85	1.50



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.48

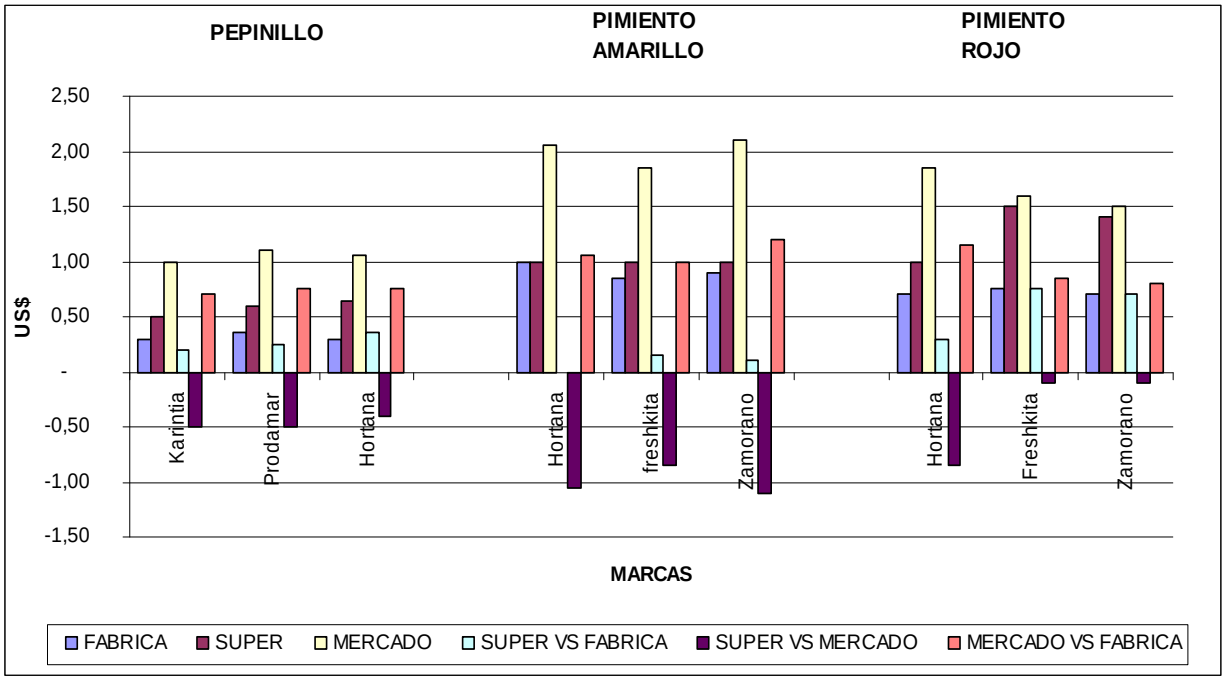
LECHUGA - MELLOCO - PAPAS							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Karintia	kilo	0.66	1.20	2.10	0.54	- 0.90	1.44
Hortana	kilo	0.70	1.25	2.03	0.55	- 0.78	1.33
Zamorano	kilo	0.60	1.10	1.68	0.50	- 0.58	1.08
Karintia	kilo	0.30	1.00	1.30	0.70	- 0.30	1.00
Prodamar	kilo	0.35	1.20	1.40	0.85	- 0.20	1.05
Hortana	kilo	0.40	1.25	1.35	0.85	- 0.10	0.95
Karintia	kilo	0.20	0.60	0.65	0.40	- 0.05	0.45
Prodamar	kilo	0.25	0.55	0.70	0.30	- 0.15	0.45
Hortana	kilo	0.30	0.55	0.65	0.25	- 0.10	0.35



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.49

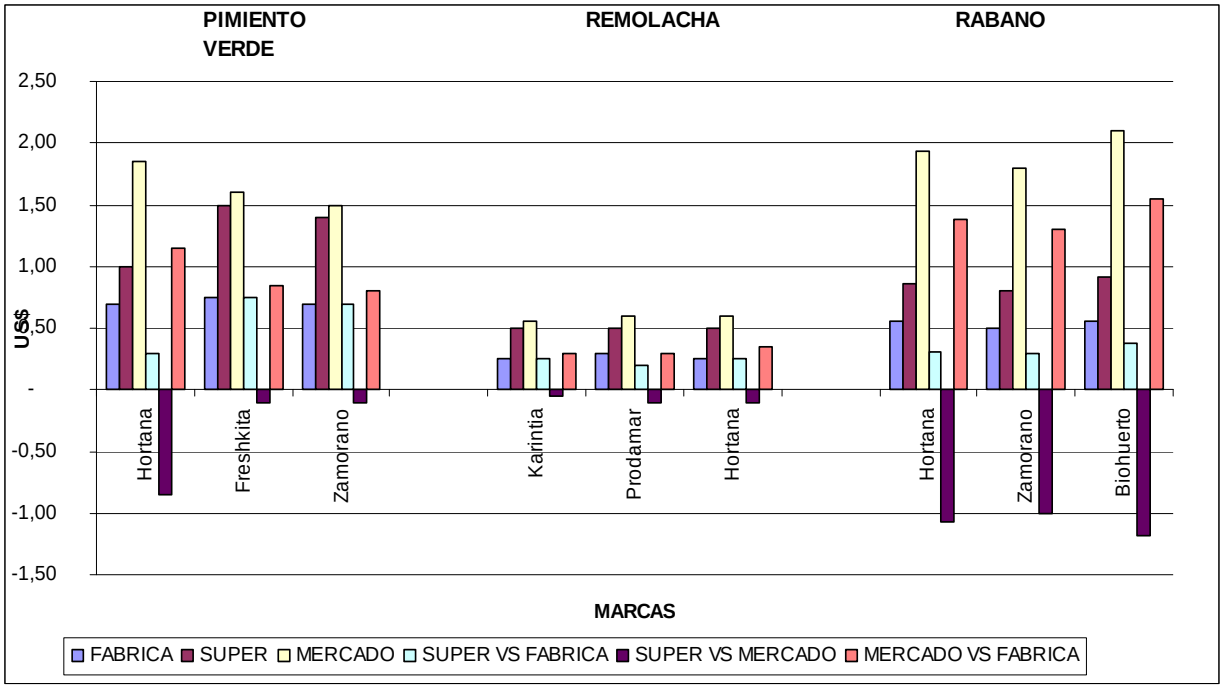
PEPINILLO - PIMIENTO AMARILLO - PIMIENTO ROJO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Karintia	kilo	0.30	0.50	1.00	0.20	- 0.50	0.70
Prodamar	kilo	0.35	0.60	1.10	0.25	- 0.50	0.75
Hortana	kilo	0.30	0.65	1.05	0.35	- 0.40	0.75
Hortana	kilo	1.00	1.00	2.05	-	- 1.05	1.05
freshkita	kilo	0.85	1.00	1.85	0.15	- 0.85	1.00
Zamorano	kilo	0.90	1.00	2.10	0.10	- 1.10	1.20
Hortana	kilo	0.70	1.00	1.85	0.30	- 0.85	1.15
Freshkita	kilo	0.75	1.50	1.60	0.75	- 0.10	0.85
Zamorano	kilo	0.70	1.40	1.50	0.70	- 0.10	0.80



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.50

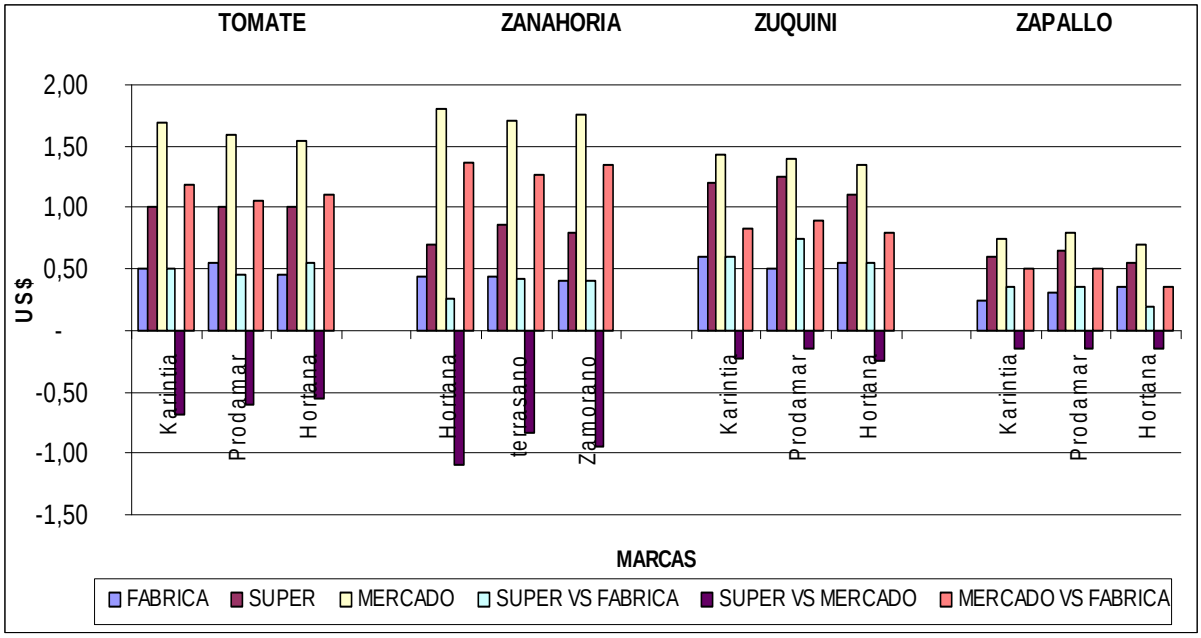
PIMIENTO VERDE - REMOLACHA - RABANO							
MARCA	UND	FABRICA	SUPER	MERCADO	SUPER VS FABR	SUPER VS MERCADO	MERCADO VS FABR
Hortana	kilo	0.70	1.00	1.85	0.30	- 0.85	1.15
Freshkita	kilo	0.75	1.50	1.60	0.75	- 0.10	0.85
Zamorano	kilo	0.70	1.40	1.50	0.70	- 0.10	0.80
Karintia	kilo	0.25	0.50	0.55	0.25	- 0.05	0.30
Prodamar	kilo	0.30	0.50	0.60	0.20	- 0.10	0.30
Hortana	kilo	0.25	0.50	0.60	0.25	- 0.10	0.35
Hortana	kilo	0.55	0.86	1.93	0.31	- 1.07	1.38
Zamorano	kilo	0.50	0.80	1.80	0.30	- 1.00	1.30
Biohuerto	kilo	0.55	0.92	2.10	0.37	- 1.18	1.55



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MENÚ DIARIO
(EXPRESADO EN DÓLARES)
CUADRO Y GRÁFICO COMPARATIVO NO. 2.51

TOMATE - ZANAHORIA - ZUQUINI - ZAPALLO							
MARCA	**UND**	**FABRICA**	**SUPER**	**MERCADO**	**SUPER VS FABR**	**SUPER VS MERCADO**	**MERCADO VS FABR**
Karintia	kilo	0.50	1.00	1.69	0.50	- 0.69	1.19
Prodamar	kilo	0.55	1.00	1.60	0.45	- 0.60	1.05
Hortana	kilo	0.45	1.00	1.55	0.55	- 0.55	1.10
Hortana	kilo	0.44	0.70	1.80	0.26	- 1.10	1.36
terrasano	kilo	0.44	0.86	1.70	0.42	- 0.84	1.26
Zamorano	kilo	0.40	0.80	1.75	0.40	- 0.95	1.35
Karintia	kilo	0.60	1.20	1.43	0.60	- 0.23	0.83
Prodamar	kilo	0.50	1.25	1.40	0.75	- 0.15	0.90
Hortana	kilo	0.55	1.10	1.35	0.55	- 0.25	0.80
Karintia	kilo	0.25	0.60	0.75	0.35	- 0.15	0.50
Prodamar	kilo	0.30	0.65	0.80	0.35	- 0.15	0.50
Hortana	kilo	0.35	0.55	0.70	0.20	- 0.15	0.35



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis de proveedores (Insumos),

2.1.1.1 Interpretación de costos de los insumos

En este análisis haremos referencia a los insumos en función a su utilización en el menú diario, pues estos son servidos todos los días sin excepción y/o tipo de receta que se implementará en cada menú.

A su vez determinamos en el mercado tres proveedores para un mismo insumo, que serán la base para las futuras negociaciones que beneficiarán directamente a mantener niveles de costeo óptimos; estos proveedores gozan de reconocida aceptación en el mercado por su calidad.

Un insumo importante son los aceites y tenemos como resultado que los precios de fábrica con relación a los supermercados es el 69% inferior promedio, mientras que en referencia en los mercados mayoristas el producto se lo encuentra con un 28% promedio más al que se lo consigue en la fábrica.

Otro insumo infaltable en nuestra dieta es el arroz y tenemos como resultado que los precios de fábrica con relación a los supermercados es el 64% inferior promedio, mientras que en referencia en los mercados mayoristas el producto se lo encuentra con un 33% promedio más al que se lo consigue en la fábrica.

En referencia a margarinas y mantecas tenemos como resultado que los precios de fábrica con relación a los supermercados es el 69% inferior promedio, mientras que en referencia en los mercados mayoristas el producto se lo encuentra con un 28% promedio más al que se lo consigue en la fábrica.

En el caso de las carnes blancas tenemos como resultado que los precios del pollo en la fábrica con relación a los supermercados es el 69% inferior promedio y mientras que en el caso del pavo es el 19% inferior promedio, y con referencia a los mercados mayoristas el pollo se lo encuentra con un 28% promedio más al que se lo consigue en la fábrica y el pavo en un 5% promedio más.

En las carnes rojas tenemos como resultado que los precios de fábrica (camal propio), con relación a los supermercados es el 60% inferior promedio, mientras que en referencia en los mercados mayoristas el producto se lo encuentra con un 28% promedio más al que se lo consigue en la fábrica.

En lo que concierne a las especias de uso culinario observamos que los precios de fábrica con relación a los supermercados fluctúan entre el 3% al 69% inferior, esto debido a que muchos de los productos son procesados y los mismos los encontramos en forma natural en los mercados, mientras que en referencia a los mercados mayoristas el producto fluctúan entre el 2% y el 28% más por el mismo comportamiento antes expresado.

En el caso de embutidos (salchichas de pollo, ternera y de parrilla) tenemos como resultado que en relación entre fabrica y los supermercados es el 45% inferior promedio y con referencia a los mercados mayoristas se lo encuentra con un 46% promedio más al que se lo consigue en la fábrica.

En la categoría de frutas, verduras y cereales definimos una gran y extensa variedad de productos y sus costos varian dependiendo la temporada y los proveedores directos que podamos encontrar en la ciudad, pues al adquirirlos en supermercados o en ferias sus precios llegan a ser 2 o 3 veces mas del original.

2.1.2 Análisis de proveedores (Equipos, menaje, muebles y enseres de cocina)

Para el análisis de proveedores de activos fijos y menaje comenzamos por averiguar los equipos principales para desarrollar el menú diario para empresas, los mismos que se detallan a continuación:

- Cocina Industrial (6 quemadores, horno y plancha)
- Autoservicio
- Batidor semi-industrial
- Licuadora semi-industrial
- Muebles y enseres generales de cocina
- Transportador Térmico de alimentos
- Congelador
- Ollas de acero Inoxidable
- Cuchillos
- Cucharones
- Gas
- Juegos de Platos de cuatro piezas
- Recipientes de gastronomía
- Bandejas
- Juego de cubiertos de 4 piezas
- Vasos plásticos
- Recipientes varios usos

Después de conocer los implementos básicos necesarios para poder comenzar con la empresa, supimos de proveedores que se dedican a la importación, fabricación y distribución de estos artículos, para lo cual visitamos cada una de estas empresas para averiguar las marcas que comercializan así como conocer la calidad y costos de los mismos, Posteriormente cada uno de estos implementos fueron proformados.

CUADRO NO. 2.52 PROVEEDORES DE ACTIVOS Y MENAJE

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELEFONO	CONTACTO
IRVIX IMPORTADOR	Av. Eloy Alfaro N35-09 y Portugal	333-2149 333-2150	Srta. Liliana Dávalos
CODEHOTEL S.A FABRICANTE E IMPORTADOR	Av. Eloy Alfaro N34-381 y Portugal	244-8610 292-4230	Lic. Leopoldo Vélez
MONTERO IMPORTADOR	Ciudad Comercial El Recreo Av. Maldonado 136	2611-001 2610-990	Sr. Ivan Alfredo Montero Saltos
HORNOS ANDINO FABRICANTE	Av. America 2814 y Cuero y Caicedo	223-5800	Sr. Julio Cesar Loaiza

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Cotizaciones de IRVIX, CODEHOTEL, MONTERO, HORNOS ANDINO

Para un mejor entendimiento de los proveedores antes mencionados, vamos a describir el tipo de equipos, enseres y menajes existentes que cada uno fabrica y/o distribuye.

Esta empresa distribuye línea de menaje de cocina y de mesa además de artículos complementarios como la línea de mantenimiento sanitario y equipos especializados para catering, y encontramos los siguientes:

- Vajilla de porcelana
- Vajilla de polycarbonato
- Vasos y copas de polycarbonato
- Cubiertos de acero inoxidable
- Cuchillos profesionales de cocina
- Accesorios de mesa y de cocina
- Bandejas de servicio
- Bandejas gastronómicas de acero inoxidable y polycarbonato
- Calentadores de alimentos
- Cajas térmicas para el transporte de alimentos y bebidas
- Cajas plásticas para almacenamiento de alimentos
- Estanterías para almacenamiento de productos
- Carros para entrega de alimentos en bandejas
- Canastillas de lavado
- Ollas, sartenes, pinzas etc.
- Productos de limpieza
- Productos para el manejo de basura & basureros
- Carros para transporte interno y limpieza
- Utensilios de Cocina
- Hornos combinados

Esta empresa distribuye y fabrica artículos para, restaurantes, bares, cafeterías, etc. Tiene un departamento dedicado solamente para vajilla y utensilios, encontrando los siguientes:

- Cocina Codehotel Industrial
- Hornos Microondas Industrial
- Estaciones para Comida
- Congelador Industrial
- Autoservicio
- Balanza
- Batidora

- Cafetera para Café Filtrado
- Caja de Transporte Térmico
- Dispensador de Bandejas
- Estanterías
- Exprimidor de Jugos Automático
- Licuadora de 1 Galón
- Mesa de Chef
- Mesas de Trabajo
- Pelador de Papas
- Rebanadora Industrial
- Cuchillos de Cocina
- Canastas Freidoras
- Bandejas Plásticas
- Cubiertos
- Bandejas
- Tapas para Bandejas
- Vajilla Hotelera
- Utencillos de cocina
- Bowls

Hornos-andino.com

What you need, when you need it

Esta compañía tiene su fábrica en Riobamba y tiene los siguientes productos:

- Cocinas Industriales
- Estaciones de Servicio
- Campanas y Extractores
- Muebles y Enseres para la Cocina

Estos productos son hechos bajo las especificaciones o requerimientos que el cliente lo solicite.

Importador de instrumentos eléctricos industriales para cocina que facilita el procesamiento de los insumos en grandes volúmenes, en su variedad tenemos:

- Licuadoras de 1, 2, y 5 galones de capacidad
- Procesador de Alimentos
- Ollas
- Batidores
- Extractor de Olores
- Extractor de jugos

Todos los proveedores nos facilitaron presupuestos y formas ventajosas de pago, adicional nos proporcionan descuentos y soporte técnico gratuito a 2 años.

2.1.3 Análisis de la competencia

En el país no se ha investigado específicamente la gran industria del Servicio de Comedor, por lo que recurrimos a investigar directamente con personas que son parte de este segmento de mercado como es SERVIALIM representada por su Gerente – Propietario Chef Sr. Arturo Ochoa que es uno de nuestros competidores al que entrevistamos y nos aporto información referente a las principales empresas dedicadas a este negocio:

CUADRO NO. 2.53 COMPETENCIA

EMPRESAS	PLANTA DE PRODUCCION
ALIMSER	EL CONDADO
CATERING SERVICE	EL INCA
AZAFRAN	N/A
SR. SERVETO	N/A
SR. RIVADENEIRA	N/A
TOPANI	LAS CASAS
CAVES	N/A
CATEREXPRESS	CARCELEN
SERVIALIM	LA RUMIÑAHUI

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: SERVIALIM, Sr. Arturo Ochoa

Son empresas que tienen entre 5 y 16 años de funcionamiento en el mercado, y por su desarrollo 5 empresas han estandarizado sus procesos productivos para mejorar su calidad en el servicio; las restantes mantienen sus operaciones en las instalaciones de las empresas donde prestan su servicio.

Para entender mejor el panorama del comportamiento del mercado el Chef Sr. Arturo Ochoa Gerente de SERVIALIM, nos comenta que en la actualidad el servicio cuenta de las siguientes componentes en el menú:

- Sopa
- Plato Fuerte
- Ensaladas
- Jugo
- Postre

El precio va en función del número de personas que se alimentaran en cada empresa y además se considera si el menú es estático o flexible.

Por ejemplo las empresas antes mencionadas fluctúan en los siguientes precios por persona:

- Desde Us$ 1.50
- Entre Us$ 2.00
- Y Hasta Us$ 2.50

Y el mínimo de personas que se atiende por cliente es de ciento cincuenta personas, claro esta si tenemos un menú mas flexible como el escoger entre 2 tipos de carne o ensaladas y de elegir la bebida, de igual manera por las mismas ciento cincuenta personas se pagara un recargo más.

SERVIALIM esta presente en 7 empresas que suman un total de 1600 personas diarias a las que brinda su menú diario; incluso en las empresas que trabajan o se dedican a la industria, nos comenta que su servicio va desde desayunos a cenas.

Con este antecedente nos comentó que de todo el mercado SERVIALIM capta el uno por ciento (1%), hace 4 años tecnificó su servicio; "la competencia es un factor primordial para mejorar"[3], nos comentó.

Y con respecto a las demás empresas el Chef nos comenta que Catering Service tiene mayor participación en el mercado cuyo dueño es el Sr. Federico Pérez al prestar sus servicios a empresas que tienen cadenas a nivel nacional.

De las demás cada una de igual manera no capta más del 2% del mercado objetivo y que nuestra investigación corrobora pues muchas empresas no cuentan con este servicio que es primordial para el mejor desempeño de los trabajadores. Claro que adicional a esto se encuentran los típicos restaurantes que prestan sus servicios a las personas que trabajan en empresas y / u oficinas que no cuentan con un comedor propio, caso particular en el sector investigado cuyas direcciones están en el punto 2.1, existe alrededor de 10 restaurantes cuyos precios están desde US$ 1.25 hasta US$ 1.50 por almuerzo que consta de sopa, segundo y jugo.

Estos tratan de cubrir la demanda existente en el sector investigado, adicional a esto existen 3 fábricas de las cuales solo una cuenta con el servicio de comedor y el resto de sus trabajadores traen sus alimentos de casa.

Se tratará más del tema en el punto 2.1.3, el mismo que amplia y detalla a los consumidores.

2.1.4 Análisis del consumidor

Para este análisis hemos decidido recorrer los alrededores de la Av. De la Prensa comprendida desde las intersecciones de las Av. Carlos Quinto hasta la intersección de la Av. Cristóbal Vaca de Castro y solicitar audiencia con las Empresas cercanas a nuestro centro de operaciones; así como también en empresas donde tenemos vínculos de amistad para desarrollar nuestras encuestas.

Cabe mencionar que adicional a las empresas que encontramos, hicimos extensiva una segunda encuesta dirigida a los trabajadores de estas empresas para medir el grado de satisfacción con su servicio de comedor actual y de aquellos trabajadores donde sus empresas no cuentan con este servicio.

[3] OCHOA, Arturo, Gerente de SERVIALIM

La investigación realizada demostrará la necesidad de las empresas a adquirir un servicio de comedor para sus empleados, pues esto realzará los compromisos obrero – patronales en pro de mejorar la calidad del lugar donde laboran.

A continuación presentamos el análisis del consumidor, tanto a Empresas como trabajadores que están a los alrededores de nuestro centro de operaciones.

Las empresas encuestadas son las siguientes:

CUADRO NO. 2.54 EMPRESAS ENCUESTADAS

EMPRESA	No. PERSONAL
COIMPEXA	50
KYWI	23
FRANCELANA	111
TEJIDOS PINTEX S.A.	530
DISTRIBUIDORA ARMAS	7
AUTOS SPORT CENTER	6
BANCO DEL PICHINCHA	15
PINTURESA	3
IMPORTADORA CHUN	4
BANCO DE GUAYAQUIL	10
ALMACENES NICU	5
COLVIDA	143
HOSPITAL GENERAL FFAA	1088
COMISARIATO DEL LENTE	3
COMERCIAL ESPINEL	5
INDUSTRIAS ALES	110

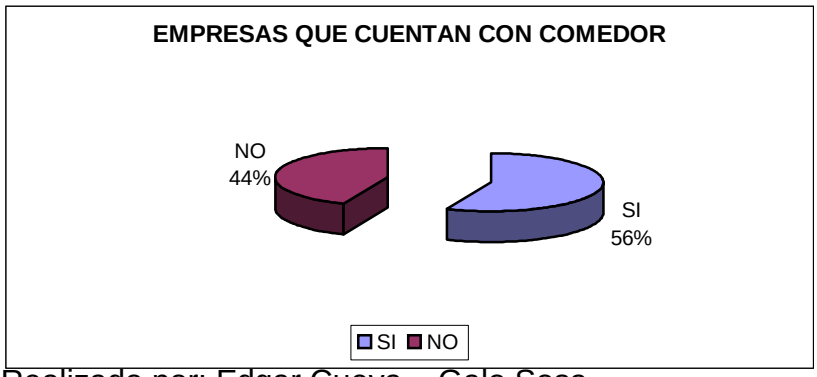
Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Análisis del Consumidor

Les presentamos los resultados de las encuestas elaboradas para el efecto:

1) ¿Cuenta con un comedor propio para sus empleados?

SI	NO
9	7

GRÁFICO NO. 2.52

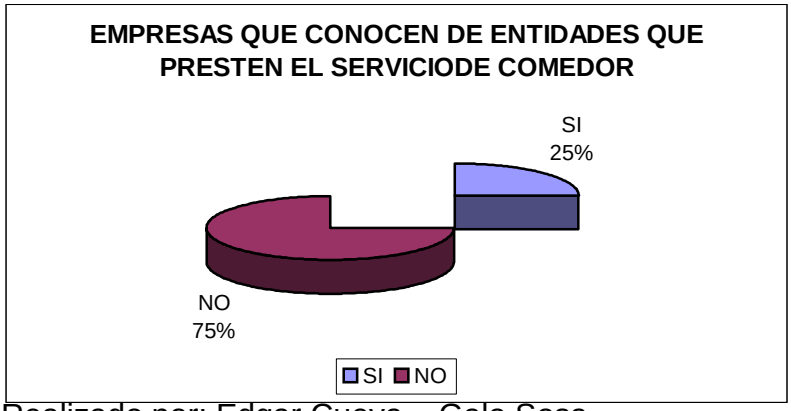


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

2) ¿Conoce de alguna entidad que preste el servicio de comedor para empleados de empresas e instituciones?

SI	NO
4	12

GRÁFICO NO. 2.53

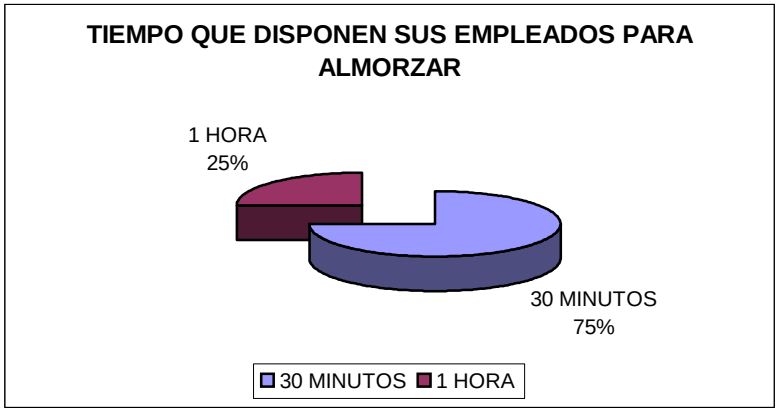


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

3) ¿Cuanto tiempo disponen sus empleados para almorzar?

30 MINUTOS	1 HORA
12	4

GRÁFICO NO. 2.54

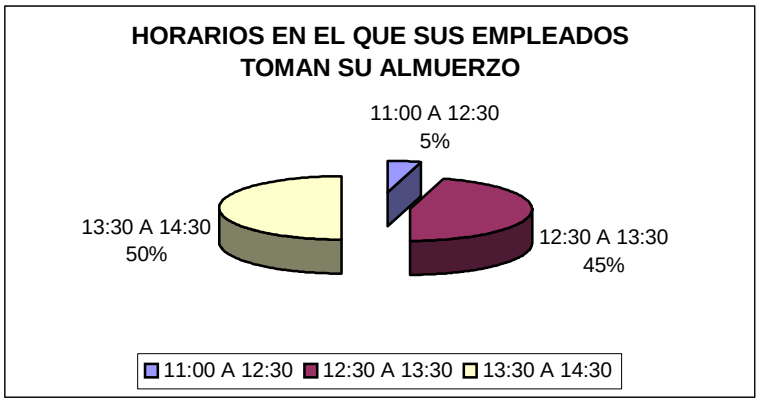


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

4) ¿Cual es el horario del almuerzo de sus empleados?

11:00 A 12:30	12:30 A 13:30	13:30 A 14:30
1	10	11

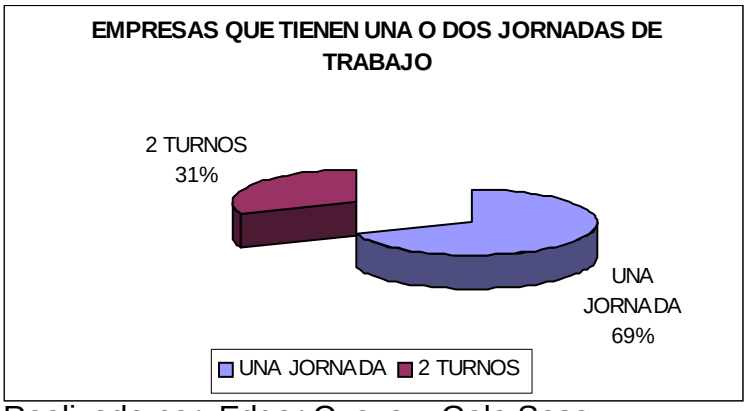
GRÁFICO NO. 2.55



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

UNA JORNADA	2 TURNOS
11	5

GRÁFICO NO. 2.56

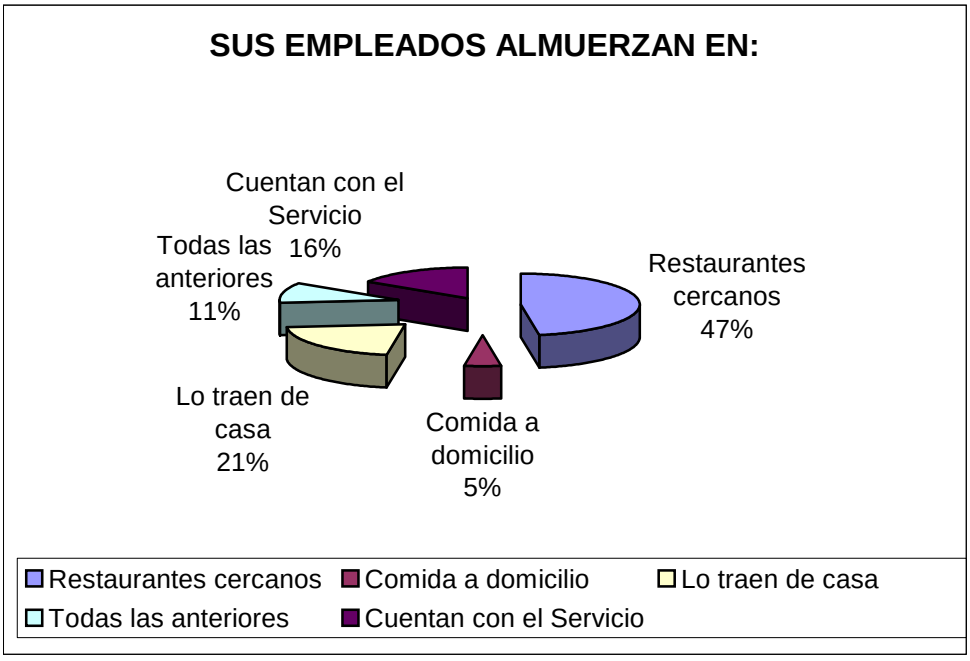


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

5) Sus empleados almuerzan en:

Restaurantes cercanos	Comida a domicilio	Lo traen de casa	Todas las anteriores	Cuentan con el Servicio
9	1	4	2	3

GRÁFICO NO. 2.57

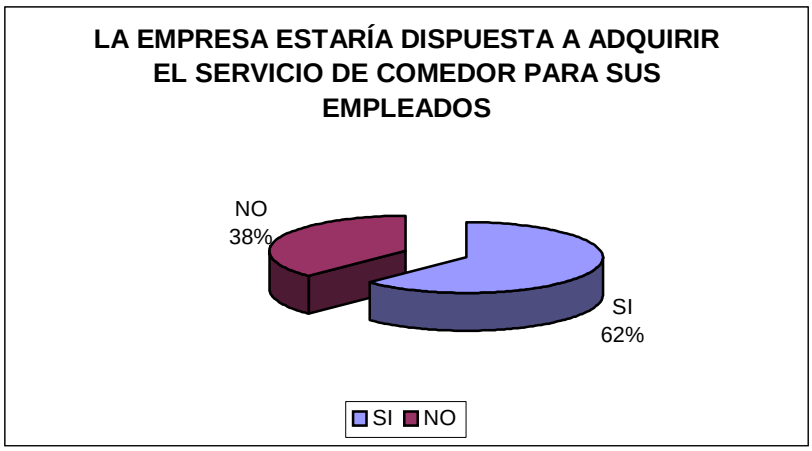


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

6) ¿Estaría dispuesto a adquirir o solicitar un servicio de alimentación de forma directa para sus empleados?

SI	NO
10	6

GRÁFICO NO. 2.58

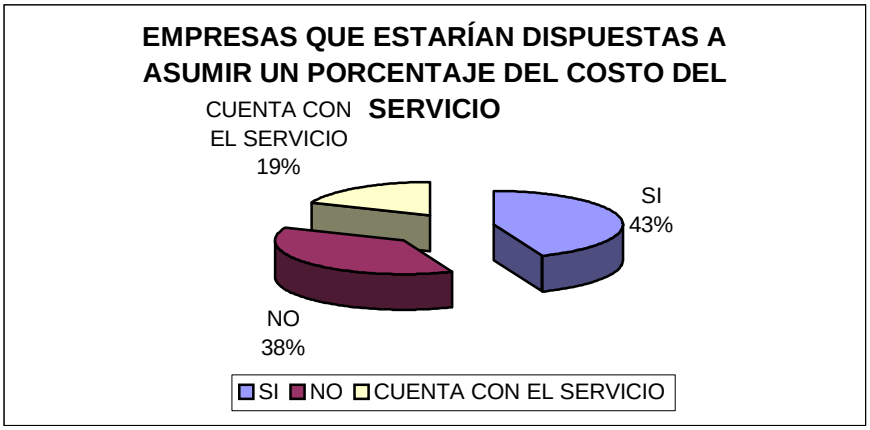


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

7) ¿La compañía estaría dispuesta ha asumir una parte del costo del servicio?

SI	NO	CUENTA CON EL SERVICIO
7	6	3

GRÁFICO NO. 2.59

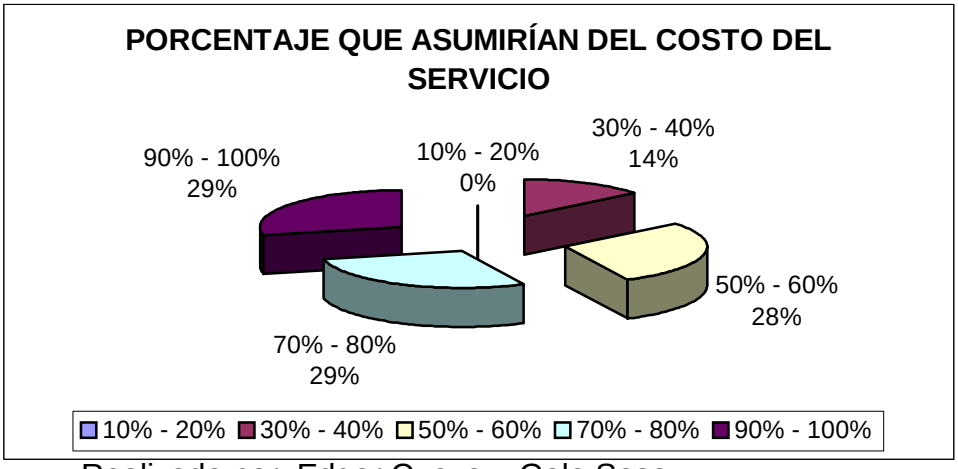


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

8) ¿Que porcentaje estaría dentro del presupuesto de su empresa para cubrir parte del costo a sus empleados?

10% - 20%	30% - 40%	50% - 60%	70% - 80%	90% - 100%
0	1	2	2	2

GRÁFICO NO. 2.60



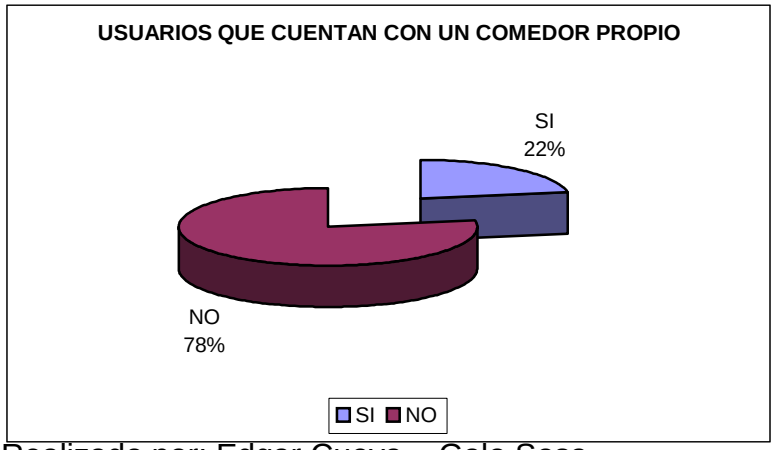
Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

A continuación presentaremos los datos obtenidos por encuestas realizadas a trabajadores que laboran en las empresas antes mencionadas.

1) ¿Cuenta con un comedor propio?

SI	NO
10	35

GRÁFICO NO. 2.61

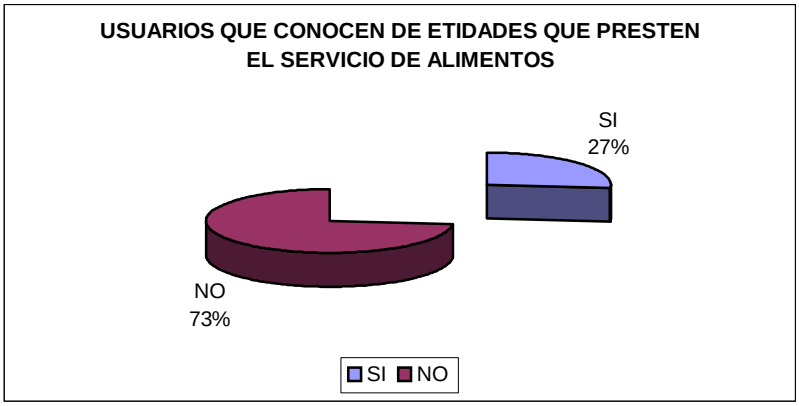


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

2) ¿Conoce de alguna entidad que preste el servicio de comedor para empleados de empresas e instituciones?

SI	NO
12	33

GRÁFICO NO. 2.62

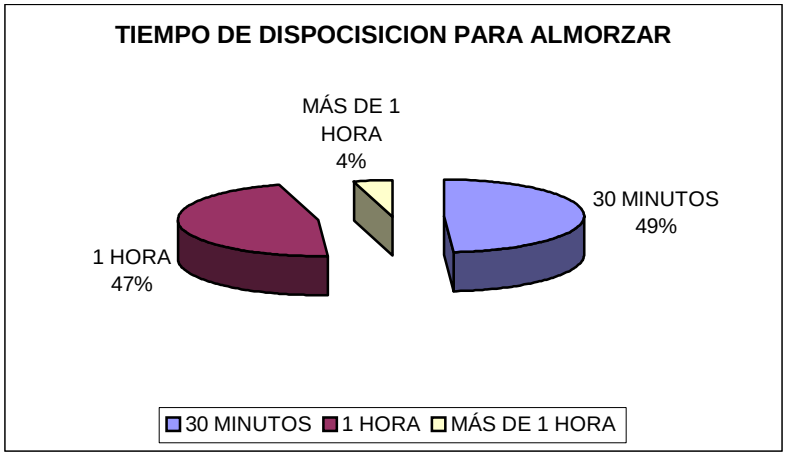


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

3) ¿Cuanto tiempo disponen para almorzar?

30 MINUTOS	1 HORA	MÁS DE 1 HORA
22	21	2

GRÁFICO NO. 2.63

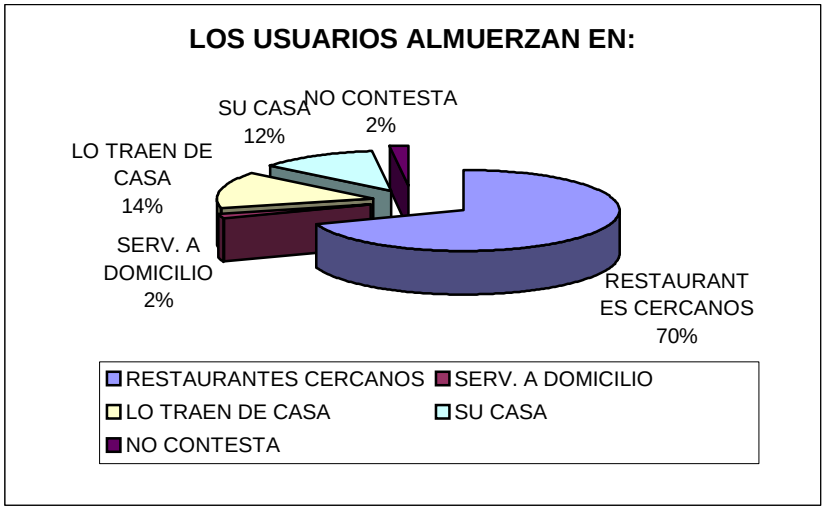


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

4) Ustedes almuerzan en:

RESTAURANTES CERCANOS	SERV. A DOMICILIO	LO TRAEN DE CASA	SU CASA	NO CONTESTA
34	1	7	6	1

GRÁFICO NO. 2.64



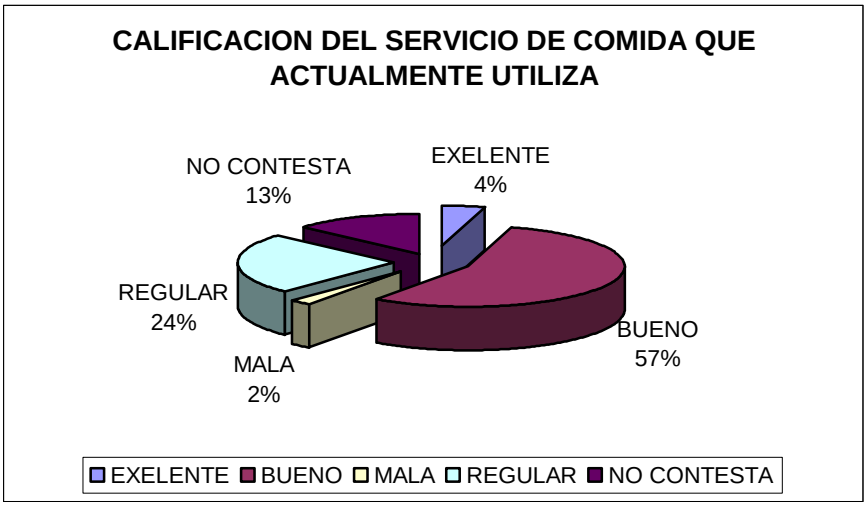
Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa

Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

5) Si usted come en restaurantes cercanos la alimentación es:

EXELENTE	BUENO	MALA	REGULAR	NO CONTESTA
2	25	1	11	6

GRÁFICO NO. 2.65



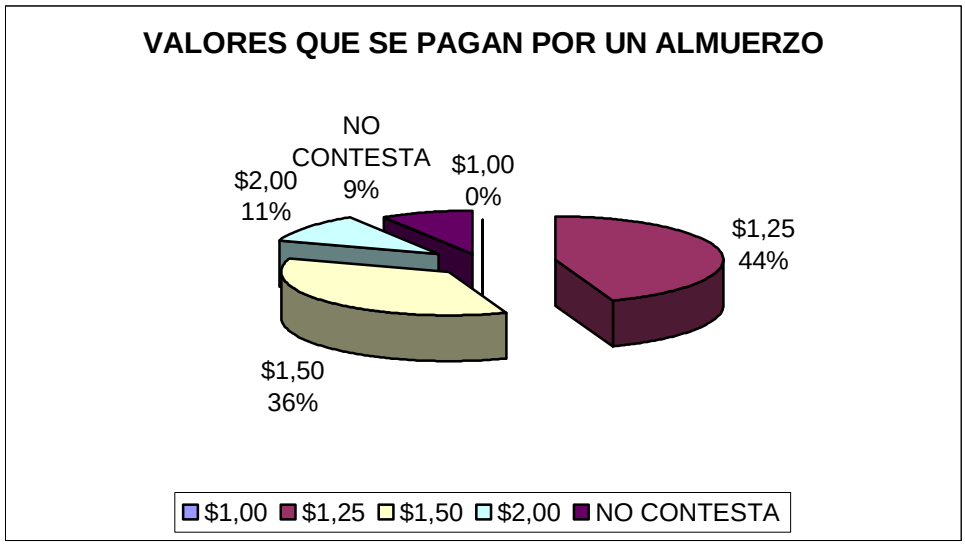
Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa

Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

6) ¿Cuanto paga por un almuerzo?

$1.00	$1.25	$1.50	$2.00	NO CONTESTA
0	20	16	5	4

GRÁFICO NO. 2.66

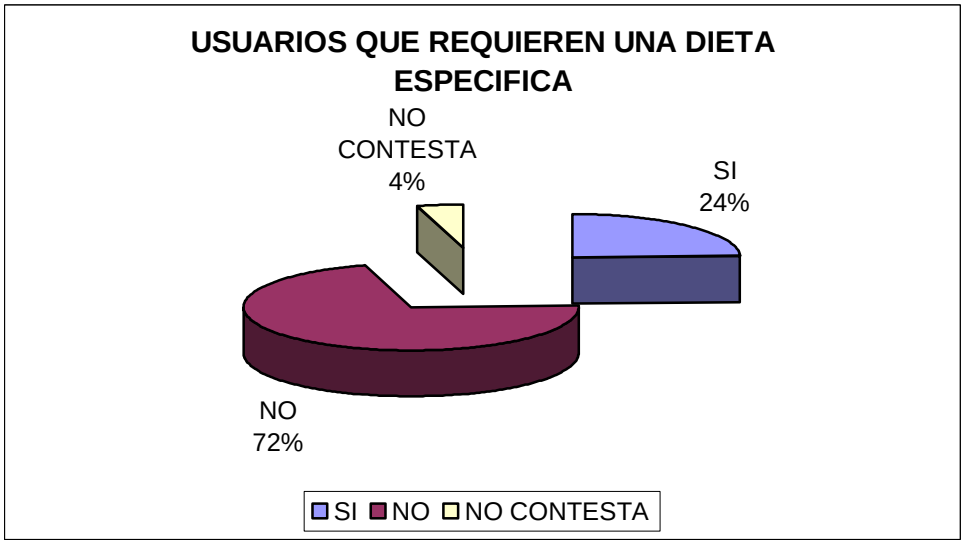


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

7) Si usted necesita una dieta especial se la facilitan:

SI	NO	NO CONTESTA
11	32	2

GRÁFICO NO. 2.67

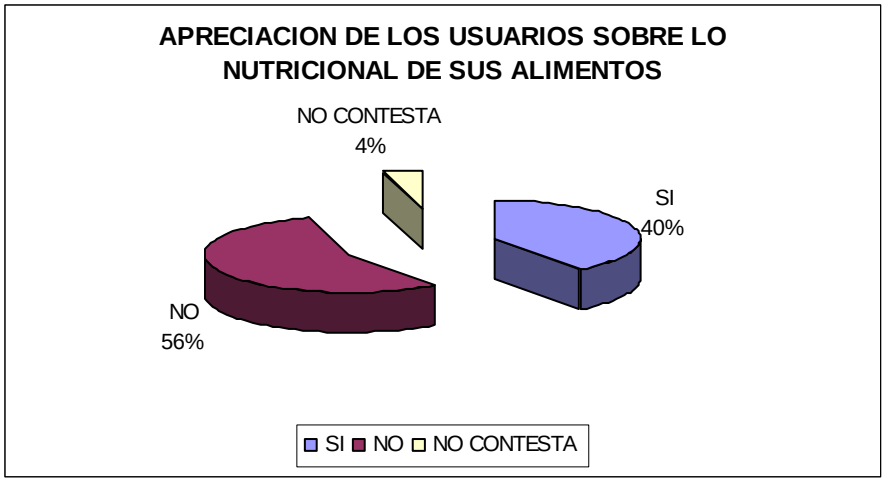


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

8) ¿Piensa usted que los alimentos que consume están nutricional mente elaborados?

SI	NO	NO CONTESTA
18	25	2

GRÁFICO NO. 2.68

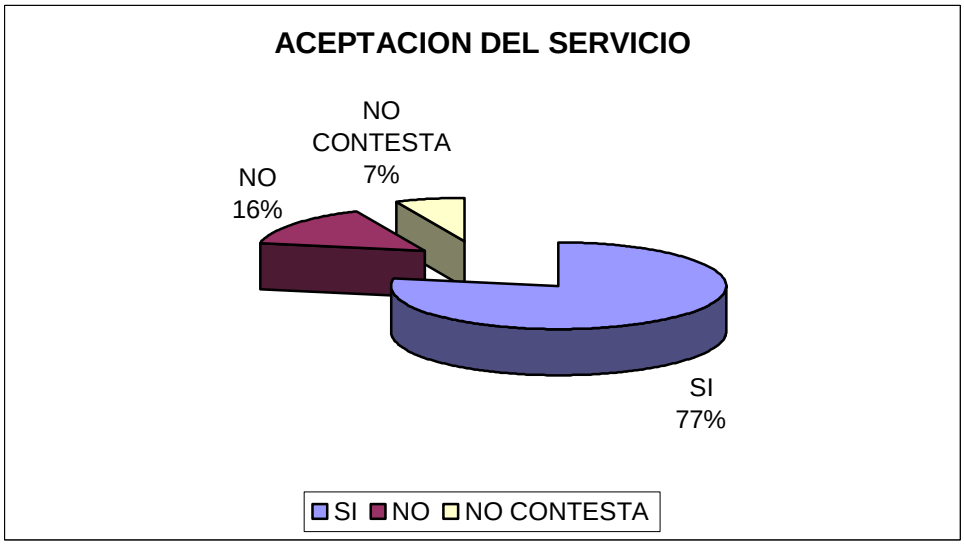


Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

9) ¿Si le ofrecerán un servicio personalizado cuidando su alimentación y salud a un precio similar lo contrataría?

SI	NO	NO CONTESTA
35	7	3

GRÁFICO NO. 2.69



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Encuestas realizadas en noviembre 2006 a empresas que se detallan en el cuadro NO. 2.54

Como se observó los cuadros antes descritos dan referencia de las encuestas realizadas a nuestros potenciales consumidores las cuales se los dividió en dos partes, una encuesta realizada a los representantes de cada empresa y otra a los empleados de las mismas, donde pudimos obtener los siguientes resultados y análisis:

- Los resultados de las encuestas perfilan una buena apertura para prestar el servicio en las empresas, ya que un 56% de las instituciones encuestadas poseen una infraestructura propia destinada para la alimentación del personal. A su vez de este indicador solo el 16% de las empresas cuentan con el servicio de comedor, y el 84% de compañías no cuenta con este servicio.

- Del 44% que no cuenta con la infraestructura para servirse sus alimentos, el 73% de sus empleados desconoce la existencia de los servicios profesionales de comedores institucionales.

- La mayoría de empresas destinan un tiempo de 30 minutos para el almuerzo que normalmente fluctúan desde las 12:30 a 14:30.

- Se pudo concluir que el 70% de trabajadores almuerzan en restaurantes cercanos, de los mismos un 57% de encuestados dicen que la alimentación que se sirven es buena pero a la vez con respecto a la concepción de cómo aprecian el producto en cuanto a lo nutricional encontramos una opinión dividida, ya que mas de la mitad de encuestados cree que la alimentación no es nutricional mente elaborada por lo cual recae la oportunidad para poder dar un servicio con un producto bien elaborado, el cual no afecte la salud de nuestros potenciales usuarios y en cuanto al costo que pagan por el almuerzo es de 1.25 USD a 1.50 USD

- Un 62% de las empresas encuestadas están dispuestas a adquirir este servicio para sus empleados lo cual beneficiaría el encause de este proyecto, de estas empresas solo un 38% estaría dispuesta asumir una parte del costo de los almuerzos para sus empleados

- El 77% de los empleados aceptaría obtener nuestro servicio pagando un precio similar al que ellos pagan, lo cual permitiría que el proyecto tenga una base del precio en el que deberíamos vender el producto.

- La acogida por una dieta especial es mínima representada por el 24% de encuestados siendo un complemento adicional para satisfacción de todos los usuarios.

2.2 HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Las herramientas que hemos utilizado para la investigación de campo son las siguientes:

1. Para el análisis de los consumidores nos basamos en el método de la observación que consta de dos encuestas, la primera dirigida a empresas y la segunda dirigida a trabajadores de los negocios y locales aledaños a nuestro centro de operaciones.

2. En lo concerniente al análisis de proveedores, utilizamos el método de la entrevista por ser negociaciones directas y compilamos los ítems necesarios de los productos que se utilizarán para la elaboración del menú diario, de igual manera para poder obtener la información de costos de activos fijos primordiales de la actividad comercial de nuestra tesis que es la prestación del servicio de alimentos a empresas en la ciudad de Quito

3. Y por último el análisis de la competencia, se pudo tener una amplia entrevista con un competidor directo experto en el servicio de comedor Industrial, que nos proporcionó toda la información concerniente a este mercado descrito en el punto 2.1.2.

2.3 ESTUDIO LEGAL Y ASPECTOS JURÍDICOS

Para hacer de nuestro proyecto una actividad licita debemos regirnos bajo las leyes ecuatorianas, por lo que nos guiaremos en la Ley de Compañías que en su artículo primero dice: “Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.”[4]

Nuestro proyecto al tratarse de la prestación de un servicio y que estará ligada con empresas que adquirirán el mismo; debemos estar inscritos en las distintas instancias de requerimientos legales como son: El Registro Mercantil, la Superintendencia de Compañías, a la Cámara correspondiente a nuestra actividad, así como obtener el Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.), los permisos de funcionamiento del Ministerio de Salud Pública; nuestras operaciones se desarrollarán en el Distrito Metropolitano de Quito necesitamos el permiso de funcionamiento que lo emite la Intendencia de Policía, Cuerpo de Bomberos y la Patente Municipal que lo emite el Municipio de Quito.

Para efectos de contratación laboral debemos acercarnos al I.E.S.S. e inscribir a nuestra empresa para obtener el número patronal respectivo y de esta manera cumplir nuestras obligaciones con el seguro social ecuatoriano.

Ya revisado el panorama general de lo que se tiene que hacer para constituir nuestra empresa debemos analizar bajo que modelo la compañía va a ser

[4] LEY DE COMPAÑÍAS, Codificación Oficial, Legislación Conexa, 2003, p. 1

constituida; es decir la ley de Compañías en su artículo 2, nos dice que son solo 5 especies de compañías de comercio que deben constituirse y estas son:

1. La compañía en nombre colectivo,
2. La compañía en comandita simple y dividida por acciones,
3. La compañía de responsabilidad limitada,
4. La compañía anónima y
5. La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

Para el Dr. Carlos M. Ramírez Romero autor del "Manual de Práctica Societaria" segunda edición Febrero 2004; comenta que en la práctica hay dos tipos de compañías que ya no son utilizadas y han caído en desuso como son:

- La compañía en nombre colectivo y
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones.

Esto fue corroborado por nuestra investigación con los asesores de la Súper Intendencia de Compañías y nos comentaron que los usuarios que deciden constituir una empresa optan por las siguientes:

- La compañía de responsabilidad limitada
- La compañía anónima

Claro a excepción de las empresas que mencionamos anteriormente, tenemos las que se constituyen como compañías de economía mixta; el artículo 308 de la ley de compañías tipifica que: "El Estado Ecuatoriano, Municipalidades, los Consejos Provinciales y las entidades u organismos del sector público, podrán participar, conjuntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía". [5]

En nuestro caso no aplicaría dicha constitución pues no vamos a incidir o inferir con el Estado Ecuatoriano u otras entidades y organismos del sector público.

Para nuestro análisis y mejor discernimiento del tipo de compañía bajo el cual haremos nuestros actos de comercio hemos elaborado la siguiente matriz:

[5] LEY DE COMPAÑÍAS, Codificación Oficial, Legislación Conexa, 2003, p. 56

	CUADRO NO. 2.55 COMPARATIVO DE COMPAÑÍAS						
	NOMBRE	**No. DE SOCIOS**	**CAPITAL**	**DIVISIÓN EN ACCIONES**	**APORTES AL CAPITAL**	**VENTAJAS**	**DESVENTAJAS**
COMPAÑÍA COLECTIVA	Esta especie de compañía en la actualidad ya no es utilizada, ha caído en desuso. La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía".	Se considera socios de la compañía a todas las personas que han comparecido al otorgamiento de la escritura pública de constitución, como mínimo 2 personas.	La ley no señala para esta compañía un mínimo de capital fundacional ni tampoco un máximo, lo que exige la ley es que para la constitución de la compañía será necesario el pago de no menos del 50% del capital suscrito; pero no establece el plazo para el pago del capital insoluto.	NO	Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles o, incluso, en dinero. Pero no se aceptan títulos negociables.	Ninguna, pues no representa de alguna forma los intereses propios de nuestra tesis, pues al asesorarnos en la Superintendencia de Compañías nos comentaron el desuso de esta clase de compañía.	Existen vacíos legales al conformar el capital fundacional. No se la puede dividir en acciones.
COMPAÑÍAS EN COMANDITA	Esta especie de compañía en la actualidad ya no es utilizada, ha caído en desuso. Existen dos clases 1) en comandita simple y 2) en comandita por acciones. La razón social será, necesariamente, el nombre de uno o varios de los socios solidariamente responsables; se agregará las palabras "compañía en comandita", escritas con todas sus letras.	Esta compañía tiene dos clases de socios, se contrae entre uno o varios socios comanditados y otro u otros comanditarios.	La ley no señala para esta compañía un mínimo de capital fundacional para la compañía en comandita simple. Para la compañía en comandita en acciones el monto de capital mínimo es de ochenta dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación.	SI (solo la en comandita por acciones)	Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles o, incluso, en dinero y especies a la vez.	El capital fundacional es mínimo. Los aportes de capital son amplios.	La encomandita simple no esta sujeta al control de la Superintendencia de compañías la encomandita por acciones si. El socio comanditario simple no puede ceder sus derechos ni aportaciones en la compañía sin el consentimiento de los demás. Actualmente esta en desuso.
COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la	La compañía se constituirá con tres socios, como mínimo, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder	El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital	SI	Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles o, incluso, en dinero y especies a la vez.	Su capital se divide en acciones. Las aportaciones de capital son amplias. La reserva que se exige es del 25%	Si dentro del periodo de funcionamiento aumentare de socios rompiendo el máximo de 15, esta debe disolverse o transformarse en otro tipo de compañía.

	Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala y Portoviejo. La razón social o denominación objetiva se le añadirán las palabras "Compañía Limitada", o su respectiva abreviatura.	este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.	deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación..			del capital social. El capital fundacional es 50% menor al de las sociedades anónimas. Votación por capital.	
COMPAÑÍA ANÓNIMA	En esta especie de compañías puede consistir una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala y Portoviejo. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o sus correspondientes siglas.	La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas. Este tipo de compañía no tiene límite de socios.	El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) o, incluso, en dinero y especies, siempre que éstas, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía.	SI	Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles o, incluso, en dinero y especies a la vez.	No tiene máximo de socios. Se divide en acciones. Sus acciones son negociables. El capital se puede constituir o aumentar mediante suscripción pública. Las aportaciones de capital son amplias e ilimitadas.	Ninguna.
COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA	Para constituir estas compañías es indispensable que contraten personas jurídicas de derecho público o personas jurídicas semipúblicas con personas jurídicas o naturales de derecho privado. En lo demás, para constituir estas compañías, se estará a lo normado en la Sección VI de la Ley de Compañías, relativa a la sociedad anónima.	La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas. Este tipo de compañía no tiene límite de socios.	El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital	SI	Las disposiciones relativas al capital, acciones, reservas, previstas para la compañía anónima, son aplicables a la compañía mixta. En la compañía mixta siempre habrá la participación del sector público; podrán participar en el capital de esta compañía	Desde el punto de vista jurídico, la compañía de economía mixta es una modalidad de la compañía anónima, en la que siempre concurrirá el aporte del sector público y privado. No tiene máximo	Ninguna.

			puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) o, incluso, en dinero y especies, siempre que éstas, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía.		suscribiendo su aporte en dinero o entregando equipos, instrumentos agrícolas o industriales y efectos públicos y negociables (título valor). Además se contempla la concesión de la prestación de un servicio público por un periodo determinado de tiempo.	de socios. Su capital se divide en acciones negociables. Se pueden realizar concesiones con el Estado.	

Elaborado por: Edgar Cueva y Galo Sosa

Fuente: LEY DE COMPAÑÍAS, Codificación Oficial, Legislación Conexa

DR. RAMIREZ, Carlos M., Manual de Práctica Societaria, Edición 2

Una vez analizada la matriz de compañías y cruzado con las investigaciones hemos decidido constituir una “sociedad anónima”, las ventajas son amplias y se considera una de las mejores alternativas para nuestro proyecto de tesis.

Una vez elegido el tipo de compañía, la misma debe tener una denominación objetiva o de fantasía y es por tal motivo que la denominaremos **“SERVCOMSA Servicio de Comedor S.A.”**

A continuación presentaremos los pasos a seguir para constituir nuestra empresa:

1) **Aprobación e inscripción en la Superintendencia de Compañías**
   La constitución de la compañía y su domiciliación en el país se inicia con la reserva de denominación, apertura de cuentas de integración en una entidad financiera en una cuenta especial. El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. La elaboración de la minuta de constitución patrocinada por un abogado, a su vez se eleva a escritura pública por parte de la notaría y para finalizar la aprobación de la Superintendencia de Compañías.

2) **Tramite de inscripción en el Registro Mercantil**
   -Tres escrituras o protocolizaciones (mínimo) primera, segunda y tercera copia.
   -Tres resoluciones (mínimo) aprobando las escrituras o protocolizaciones sean éstas de la Superintendencia dé Bancos o de Compañías.
   -Certificado de afiliación a una de las cámaras del cantón Quito, según su objeto social.
   -Publicación del extracto (periódico).
   -Copias de la cédula de ciudadanía y el certificado de votación del compareciente(s) (VIGENTE)
   -Certificado de Inscripción en el Registro de la Dirección Financiera Tributaria del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (Para Constituciones).
   -Certificado de cumplimiento tributario otorgado por la Dirección Financiera Tributaria del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (Para actos Societarios).

3) **Inscripción en el Registro de la Dirección Financiera Tributaria del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito**
   Para el efecto debe presentase en el Ilustre Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, con la copia certificada de constitución, copia de cedula y original del representante legal y llenar las formas para la inscripción, esto a su vez servirá para el respectivo registro del predio.

4) **Inscripción en la Cámara de Comercio de Quito**
   En nuestro caso nos afiliaremos a la Cámara de Comercio de Quito, pues nuestras actividades no están de conformidad con las otras cámaras constituidas en la ciudad de Quito.

Requisitos para personas jurídicas
-Llenar la solicitud de afiliación
-Fotocopia simple de la escritura de constitución de la empresa
-Fotocopia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
-Fotocopia de la cédula o pasaporte del representante legal.

5) **Inscripción del Registro Único de Contribuyentes (SRI), de sociedades bajo el control de la Superintendencia de Compañías.**

-Formulario RUC- 01-A y -01-B suscritos por el representante Legal.
-Original y copia o copia certificada de la escritura de constitución o domiciliación inscrita en el registro mercantil.
-Original y copia o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
-Original y copia del documento que identifique el domicilio principal en que se desarrolla la actividad de la sociedad, y puede ser: carta de luz, agua o teléfono no de Servipagos, o contrato de arriendo legalizado y vigente a la fecha de inscripción.
-Identificación del representante legal.
-Original y copia de las cuatro hojas de los datos generales de registros de sociedades.
-Si el trámite realiza una tercera persona, adjuntar carta de autorización simple firmada por el Representante Legal con logo y sello de la empresa cuya validez es de 30 días hábiles, donde consten nombres completos y No. De cédula del Representante Legal y del autorizado. Adicional a esto se debe adjuntar copia clara de cédula de identidad y papeleta de votación de Representante Legal y Original y copia de los respectivos documentos de la persona autorizada.

Si han transcurrido más de 30 días hábiles de constitución de la sociedad, adjuntar formulario 106-A con el pago de 0.50c de inscripción tardía firmado por el representante Legal (RESOL. 117 de marzo 200).

6) **Requisitos para obtener la patente Municipal**

-Formulario de inscripción de la patente (se lo compra en la ventanilla No 14 venta de especies valoradas).
-RUC Emitido por el servicio de rentas internas (original y Copia)
-Copia de la última papeleta de Votación
-Copia de la carta del impuesto predial del local donde funciona el negocio (la carta puede ser de cualquier año)

7) **Inscripción del Numero Patronal en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social**

Como empleadores o patronos tenemos la obligación legal con nuestros trabajadores y con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

De esta manera estamos obligados a solicitar en el IESS el número patronal que es la identificación de empresas públicas y privadas; de empleadores domésticos, artesanos autónomos.

El número patronal nos sirve para afiliar a nuestros trabajadores y realizar los diferentes trámites en el Instituto.

Como nuestra empresa esta bajo el régimen de constitución de “sociedad anónima”, los requisitos que exige el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social empieza en presentar el formulario que entrega el IESS para la obtención del número patronal, adjuntando los siguientes documentos respectivos:

-Copia simple de la escritura de constitución.
-Copias de los nombramientos de Presidente y Gerente debidamente inscritos en el Registro Mercantil.
-Copia del RUC.
-Copia de la cédula de identidad del representante legal.
-Copia de los contratos de trabajo debidamente legalizados en el Ministerio de Trabajo.
-Copia del último pago de agua, luz o teléfono.
-Copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.

8) **Inscripción del Trabajador**
Los empleadores estamos obligados a inscribir a nuestros trabajadores en el IESS desde el primer día de labor, por medio del AVISO DE ENTRADA. (Formularios del IESS); a dar aviso de las salidas, modificaciones de sueldos y salarios, de los accidentes de trabajo, de las enfermedades profesionales y demás condiciones de trabajo de los asegurados, de acuerdo con los Estatutos y Reglamentos del IESS.

Ya hemos contemplado un marco jurídico como plataforma legal de los pasos a seguir para constituir una compañía bajo el régimen de “sociedad anónima”, requisitos de fondo esenciales para cumplir con las actividades propias y lícitas de SERVCOMSA Servicio de Comedor S.A.

Ahora debemos asegurar el éxito del negocio amparándonos en la ley de protección intelectual debemos tomar muy en cuenta al IEPI, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

Por tal motivo indicaremos los pasos a seguir para inscribir logotipos, lemas, procesos y productos elaborados por nuestra empresa y son:

- **La Dirección de Marcas**

Es una sub unidad técnica operativa dependiente de la Dirección Nacional de Propiedad Industrial. Tiene a su cargo el trámite administrativo de las solicitudes de signos distintivos de tipo marcas, nombres y lemas comerciales, apariencias distintivas, indicaciones geográficas, etc. En consecuencia, tiene la capacidad de sugerir a la Dirección Nacional de Propiedad Industrial, la concesión o negación de la titularidad de derecho sobre los mismos, tomando en consideración el impacto que tiene el signo distintivo nuevo sobre los signos previamente otorgados

- **Dirección de Patentes**

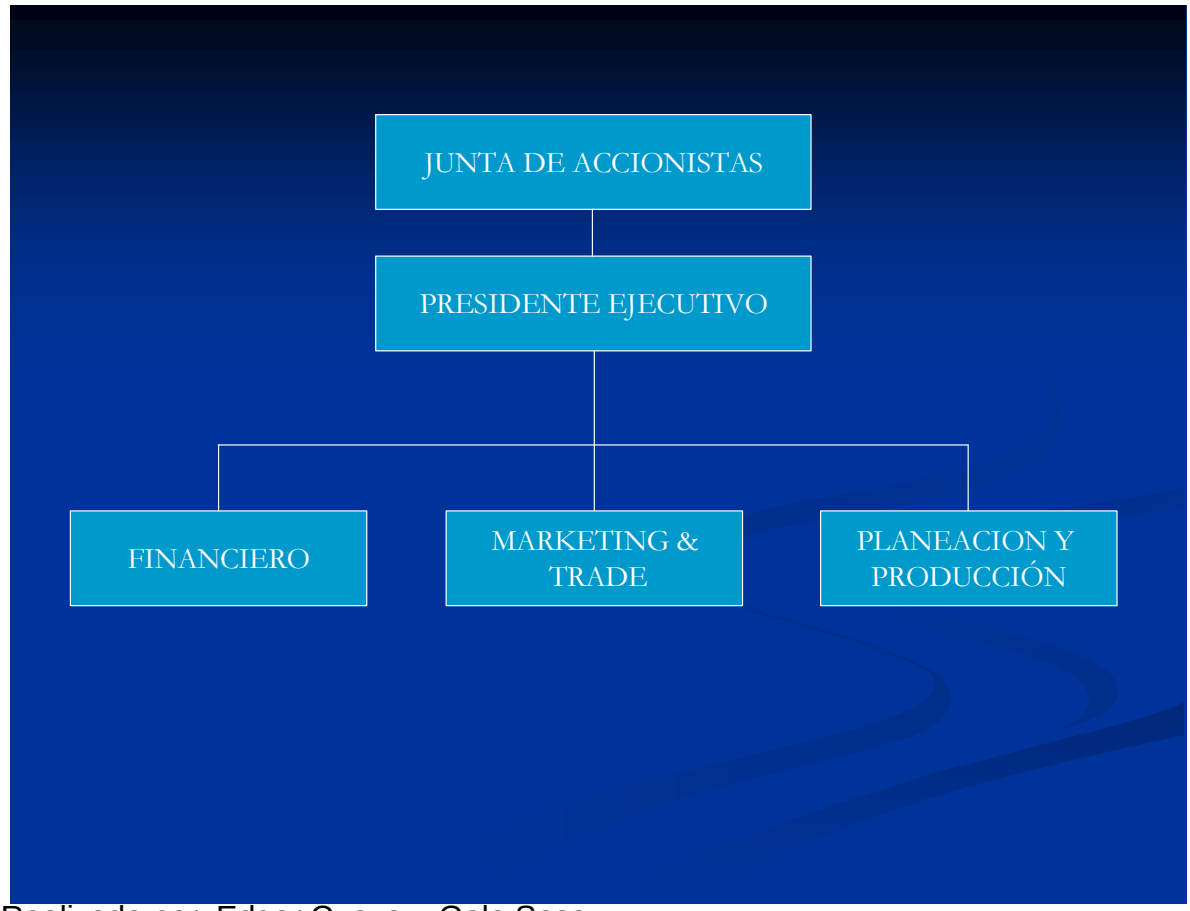
La Dirección de Patentes es una sub unidad técnica operativa, dependiente de la Dirección Nacional de Propiedad Industrial. Tiene a su cargo el trámite administrativo de las solicitudes para la obtención de derechos de patentes de invención y modelos de utilidad, así como el registro de diseños industriales y trazados de circuitos, en consecuencia tiene la capacidad de sugerir a la Dirección Nacional de Propiedad Industrial la concesión o negación de la titularidad sobre los mismos, considerando su nivel inventivo, aplicación industrial, novedad (para el caso de patentes).

Con estas consideraciones finales nos aseguraremos que nuestros logos, colores corporativos, lemas comerciales, y demás aspectos inventivos e intelectuales estén asegurados por el bienestar de nuestra empresa.

2.4 ORGANIGRAMA INICIAL

Este es el organigrama inicial de la compañía SERVCOMSA:

GRÁFICO NO. 2.70 ORGANIGRAMA INICIAL



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Conocimientos adquiridos.

La junta de accionistas estará conformada por los socios accionistas fundadores e precursores del proyecto.

Para los cargos de Presidente Ejecutivo, Jefe Financiero, Jefe de Marketing & Trade y Jefe de Planeación y Producción serán en un inicio los propios socios de la empresa.

Serán los responsables del buen funcionamiento de las áreas con el fin de posicionar y expandir las operaciones de la misma, a excepción del área de producción que debemos contratar al profesional correspondiente y su equipo de apoyo.

2.5 PRESUPUESTO INICIAL (EXPRESADO EN DÓLARES USA)

CUADRO NO. 2.56

BALANCE DE ACTIVOS	PRECIO UNITARIO	No. PIEZAS REQUERIDO	VALOR TOTAL
COCINAS INDUSTRIALES	450,00	3	1.350,00
PLANCHA	500,00	1	500,00
HORNO	500,00	1	500,00
MESAS DE TRABAJO	300,00	4	1.200,00
ESTANTERIAS	350,00	5	1.750,00
LICUADORA INDUSTRIAL	450,00	1	450,00
REFRIGERADOR	700,00	1	700,00
SELF SERVICE	1.400,00	1	1.400,00
JUGUERA	1.000,00	1	1.000,00
CILINDROS DE GAS	100,00	4	400,00
TOTAL			**9.250,00**
		12% IVA	**1.110,00**
		TOTAL	**10.360,00**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa

Fuente: Cotizaciones en MONTERO, IRVIX, CODEHOTEL S.A., HORNOS ANDINO.

CUADRO NO. 2.57

BALANCE DE MENAJE DE PRODUCCION	PRECIO UNITARIO	No. PIEZAS REQUERIDO	VALOR TOTAL
OLLAS DE ALUMINIO 10 QTS	22,25	2	44,50
OLLAS DE ALUMINIO 60 QTS	84,85	2	169,70
OLLAS DE ALUMINIO 80 QTS	97,45	2	194,90
OLLAS DE ALUMINIO EXTRA GRUESAS	95,70	1	95,70
OLLAS DE ALUMINIO EXTRA GRUESAS	125,70	2	251,40
TAPA	4,75	1	4,75
TAPA	14,25	1	14,25
TAPA	17,30	1	17,30
BRESEADORA 28 QT	82,75	1	82,75
BRESEADORA 18 QT	63,30	1	63,30
SARTENES EXCALIBUR	13,90	3	41,70
SARTENES ANTI-ADHERENTE	24,65	1	24,65
SARTENES ACABADO NATURAL	13,65	3	40,95
OLLAS PARA SALSAS	16,45	1	16,45
OLLAS PARA SALSAS	19,45	1	19,45
SARTEN PARA SALTEAR	32,75	1	32,75
BANDEJA PARA HORNO	16,00	1	16,00
LINEAS DE SERVICIO	21,10	4	84,40

BALANCE DE MENAJE DE PRODUCCION	PRECIO UNITARIO	No. PIEZAS REQUERIDO	VALOR TOTAL
LINEAS DE SERVICIO	29,40	4	117,60
LINEAS DE SERVICIO	39,10	4	156,40
LINEAS DE SERVICIO	23,90	2	47,80
LINEAS DE SERVICIO	15,95	2	31,90
LINEAS DE SERVICIO	20,90	2	41,80
LÍNEAS DE SERVICIO AGUJEREADAS	31,10	1	31,10
LÍNEAS DE SERVICIO AGUJEREADAS	23,10	1	23,10
TAPAS LINEAS	18,85	4	75,40
TAPAS LINEAS	9,20	4	36,80
TAPAS LINEAS	7,20	2	14,40
COLADORES CHINO	27,85	2	55,70
COLADOR 11 PLG	36,10	2	72,20
ARANA	3,00	2	6,00
ARANA	6,50	1	6,50
CUCHARÓN 16 OZ	6,05	2	12,10
CUCHARÓN 4 OZ	2,50	1	2,50
CUCHARÓN 2 OZ	1,60	1	1,60
CUCHARETAS	3,60	2	7,20
CUCHARETAS	3,60	2	7,20
CUCHARETA PERFORADA	3,60	2	7,20
DIABLO	3,60	2	7,20
BATIDORES DE BARILLA	5,35	1	5,35
BATIDORES DE BARILLA	4,15	1	4,15
MAJADOR DE PAPA	6,05	1	6,05
REMO METÁLICO	25,70	1	25,70
PINZAS CON COBERTURA	2,85	2	5,70
PINZAS CON COBERTURA	4,30	2	8,60
Pinzas	0,50	2	1,00
ESPALMADERA	6,35	1	6,35
SOPORTE PARA CUCHILLOS	17,00	2	34,00
CUELGA OLLAS	11,80	2	23,60
ESPÁTULAS	2,90	1	2,90
ESPATULAS	3,45	1	3,45
ESPATULAS	2,05	1	2,05
ESPATULAS	2,00	1	2,00
TAZÓN METÁLICO	11,70	2	23,40
TAZÓN METÁLICO	10,95	2	21,90
TAZÓN METÁLICO	7,10	2	14,20
TAZÓN METÁLICO	4,80	2	9,60
TAZÓN METÁLICO	3,55	2	7,10
TAZÓN METÁLICO	2,90	2	5,80
COLADOR DE VEGETALES	12,85	1	12,85
BOLILLO 18 PLG	32,15	1	32,15
BROCHAS DE PASTELERÍA	3,80	1	3,80
TERMÓMETRO FRITURAS	5,15	2	10,30
TÉRMOMETRO FRÍO	5,40	1	5,40
TERMÓMETRO CARNES	4,45	1	4,45
TAZAS DE MEDIDA	4,75	1	4,75
CUCHARAS DE MEDIDA	0,85	1	0,85
JARRAS DE MEDIDA	6,85	1	6,85
JARRAS DE MEDIDA	15,30	1	15,30

BALANCE DE MENAJE DE PRODUCCION	PRECIO UNITARIO	No. PIEZAS REQUERIDO	VALOR TOTAL
CORTADOR DE HUEVOS	5,10	1	5,10
RALLADOR	11,15	1	11,15
EMBUDO DE METAL	7,50	1	7,50
TABLAS VERDE	12,80	2	25,60
TABLAS BLANCAS	11,60	3	34,80
TABLA CAFÉ	12,80	1	12,80
TABLA AZÚL	12,80	1	12,80
TABLA ROJA	12,80	1	12,80
SOPORTE PARA TABLAS	16,60	2	33,20
CEPILLO PARA TABLA	2,95	1	2,95
CEPILLO PARA TABLA	2,95	1	2,95
CEPILLO PARA TABLA	2,95	1	2,95
CEPILLO PARA TABLA	2,95	1	2,95
CEPILLO PARA TABLA	2,95	1	2,95
CEPILLO PARA TABLA	2,95	1	2,95
DOMINION MEDIUM WEIGHT BRIGHT POLISH	2,75	9	24,75
DOMINION MEDIUM WEIGHT BRIGHT POLISH	2,90	9	26,10
DOMINION MEDIUM WEIGHT BRIGHT POLISH	2,90	9	26,10
DOMINION MEDIUM WEIGHT BRIGHT POLISH	5,80	9	52,20
SENALES DE ALERTA PARA PISO	7,70	1	7,70
COCHE ESCURRIDOR DE TRAPEADORES	71,30	1	71,30
ESPÁTULAS DE ALTA RESISTENCIA	4,80	2	9,60
PAILAS	100,00	3	300,00
CUCHILLOS	15,00	10	150,00
LAVAVO	500,00	1	500,00
TOTAL			**3.627,40**
		12% IVA	**435,29**
		TOTAL	**4.062,69**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa

Fuente: Cotizaciones en MONTERO, IRVIX, CODEHOTEL S.A., HORNOS ANDINO.

CUADRO NO. 2.58

BANCE DE MENAJE DE DISTRIBUCIÓN	PRECIO UNITARIO	No. PIEZAS REQUERIDO	VALOR TOTAL
CONTENEDORES CON RUEDAS BRUTE	174,14	1	174,14
CONTENEDORES CON RUEDAS BRUTE	119,86	1	119,86
JUEGOS DE CUBETAS Y ESCURRIDORES BRUTE	109,86	1	109,86
CUBETAS CON ESCURRIDOR BRUTE INSTITUCIONALES	79,04	1	79,04
RECOGEDORES HUMEDO SECO	12,28	1	12,28
RECOGEDORES HUMEDO SECO	27,06	1	27,06
SQUEEGEE PARA PISO RECTA DE 24"	26,72	1	26,72
CAJA PARA ALIMENTOS 81,4 LB	65,82	4	263,28
CAJA PARA ALIMENTOS 62,9 LB	65,28	4	261,12
CAJA PARA ALIMENTOS 47,3 LB	43,84	4	175,36
CAJA PARA ALIMENTOS 13 LB	34,04	4	136,16
CAJA PARA ALIMENTOS 10 LB	26,14	4	104,56
TAPA PARA CAJA ALIMENTOS	17,74	12	212,88
CAJA PARA ALIMENTOS 7,6 LB	14,94	4	59,76

BANCE DE MENAJE DE DISTRIBUCIÓN	PRECIO UNITARIO	No. PIEZAS REQUERIDO	VALOR TOTAL
CAJA PARA ALIMENTOS 13,2 LB	17,98	4	71,92
CAJA PARA ALIMENTOS 18,9 LB	24,86	4	99,44
TAPA PARA CAJA ALIMENTOS	9,84	12	118,08
RASPADOR PARA ALTA TEMPERATURA	13,76	2	27,52
PALAS MULTIPROPOSITO	5,46	3	16,38
TABLAS DE CORTAR CODIFICADAS POR COLORES	128,64	1	128,64
SOPORTE PARA TABLAS	67,54	1	67,54
CONTENEDORES TERMOAISLADOS CATERMAX	372,12	1	372,12
ORGANIZADOR DE CUBIERTOS	9,78	1	9,78
JARRA BOUNCER	8,80	2	17,60
DISPENSADOR DE BEBIDAS	167,50	1	167,50
SEÑALES PARA EL PISO DE SEGURIDAD	26,80	2	53,60
TOTAL			**2.912,20**
		12% IVA	**349,46**
		TOTAL	**3.261,66**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Cotizaciones en MONTERO, IRVIX, CODEHOTEL S.A., HORNOS ANDINO.

CUADRO NO. 2.59

BALANCE DE MENAJE DE SERVICIO	PRECIO UNITARIO	No. PIEZAS REQUERIDO	VALOR TOTAL
BANDEJAS EN FORMA DE TRAPECIO	14,50	96	1.392,00
PLATO BORDE DELGADO DIAMETRO 25,4	5,20	96	499,20
PLATO COUPE DIAMETRO 22,9	4,75	96	456,00
TAZON 452 ML	2,45	96	235,20
FRUTERO 98 ML	1,85	96	177,60
VASO DE COLORES COLORWARE 290 ML	0,99	72	71,28
VASO DE COLORES COLORWARE 290 ML	1,07	24	25,68
JARRA DE POLICARBONATO CAMWEAR	10,15	2	20,30
COLDFEST RECIPIENTE ISOTERMICO GASTRONORM	46,00	4	184,00
CAMTAINERS 45,5 L	310,00	1	310,00
ULTRA CATAINERS	310,00	1	310,00
TOTAL			**3.681,26**
		12% IVA	**441,75**
		TOTAL	**4.123,01**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Cotizaciones en MONTERO, IRVIX, CODEHOTEL S.A., HORNOS ANDINO.

CUADRO NO. 2.60

CAPITAL DE TRABAJO	COSTO UNITARIO	No. PERSONAS	COSTO TOTAL POR DÍA	TOTAL EN EL MES	TOTAL AL AÑO
COSTO PROMEDIO DEL MENU	0.80	150	400.00	2.640.00	31.680.00
SUELDOS Y SALARIOS				1.234.80	14.817.60
TOTAL					**46.497,60**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Alfredo Salazar, Chef de SERVIALIM

CUADRO NO. 2.61

COSTO DE INSTALACIONES	COSTO M2	TOTAL ARES M2	COSTO TOTAL
AREA DE PRODUCCION	66,96	40	2.678,56
TOTAL			**2.678,56**
		12% IVA	**321,43**
		TOTAL	**2.999,99**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Cotizaciones en MONTERO, IRVIX, CODEHOTEL S.A., HORNOS ANDINO.

CUADRO NO. 2.62

GASTOS	POR MES	AL AÑO
SUMINISTROS OFICINA	30,00	360,00
SERVICIOS BÁSICOS	100,00	1.200,00
OTROS COSTOS DE FABRICACION	500,00	6.000,00
TOTAL		**7.560,00**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

CUADRO NO. 2.63

RESUMEN DE OTROS GASTOS	MENSUAL 1ER AÑO
FLETE	220,00
GAS DE 45 KILOS	280,00
TOTAL	**500,00**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

Para el tema de Gastos de Constitución se estima un valor aproximado de US$ 3.000,00.

Los presupuestos antes mencionados están sujetos a las cotizaciones adquiridas de los distintos proveedores de equipos industriales de cocina, promediados los valores se puede observar que lo referente a los activos es necesario de una inversión de US$ 10.360,00 y lo que respecta a menaje asciende a un costo de US$ 11.447.36, adicional tenemos el costo de instalación de los equipos por US$ 2.999,99 cabe recalcar que estos costos son indispensables para poder realizar las operaciones del proyecto.

Respecto al capital de trabajo mensual requerido el cual se estima US$ 1.364.80 para cubrir los costos operativos mensuales.
Con respecto a la financiación se elaboró la tabla de amortización con de línea de crédito del Banco Pichincha.

Como aportes adicionales de los socios detallamos los siguientes.

CUADRO NO. 2.64

MUEBLES Y EQUIPOS	PRECIO UNITARIO	No	VALOR TOTAL
COMPUTADORAS	500.00	3	1,500.00
IMPRESORA MULTIFUNSIÓN	80.00	1	80.00
ESCRITORIOS	150.00	3	450.00
CALCULADORAS	35.00	3	105.00
SILLAS	45.00	3	135.00
SILLON DE ESPERA	100.00	1	100.00
GAVETEROS	40.00	3	120.00
PAPELERAS	25.00	3	75.00
ARCHIVEROS	40.00	2	80.00
ESTANTERIAS	50.00	2	100.00
			2,745.00
		12% IVA	**329.40**
		TOTAL	**3,074.40**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Cotizaciones CITICOMPU, FDG COMPUTER, PACO, JUAN MARCET

2.6 CIERRE DEL CAPÍTULO

Este capitulo hace énfasis en la estabilidad con la que debe contar cada proyecto para sustentar la viabilidad del mismo y esto se lo lleva a cabo con la investigación de mercado, este punto nos enfoca un perfil de mercado al que queremos ingresar y se analizó los parámetros claves del mismo como son proveedores, consumidores y la competencia.

En el caso de los proveedores hace énfasis a las inversiones por concepto de activos, capital de trabajo y los insumos requeridos para nuestro proyecto; estos son la base motriz del análisis de costos para obtener las mejores ofertas a productos de buena calidad y establecer los presupuestos pertinentes con el que debería iniciar la empresa.

Pieza fundamental del proyecto es la aceptación del mismo por parte de nuestro mercado que son las empresas investigadas y que se demostró en este capitulo seguido por un profundo análisis donde se entendió las necesidades de los usuarios, en el cual se reflejan sus expectativas de un servicio inexistente en su medio, además adentrarnos en empresas insatisfechas con el servicio de comedor con los que trabajan actualmente.

Otro de los componentes de la investigación fue el análisis de nuestra competencia, que nos proporciono información sobre el desenvolvimiento de estas en el mercado, además de saber el tipo de equipos requeridos, menús,

ubicación, porcentaje de participación, precios y demás componentes necesarios para desarrollar mejores estrategias competitivas.

No se debe dejar inconcluso el tema legal, por lo que no se omitió detalle alguno sobre la forma correcta de constituir la compañía, además de cumplir todos los requisitos de forma y de fondo para iniciar las actividades económicas en la ciudad de Quito, temas como SRI, I.M.D.M.Q., IESS, IEPI, Registro Mercantil, etc.

Para continuar nuestro capitulo siguiente abrimos la información necesaria con la que vamos trabajar como es el Organigrama Estructural Inicial, y los presupuestos requeridos para cubrir el capital inicial.

CAPITULO III

Factibilidad Técnica

3. FACTIBILIDAD TÉCNICA

En este capítulo determinaremos los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente al equipamiento de la planta productora, a su vez se definirá el proceso productivo que optimice el empleo de los recursos disponibles para elaborar el menú diario a distribuirse en las empresas.

El análisis del capital de trabajo es fundamental pues contempla el efectivo necesario para cubrir recursos como mano de obra e insumos de producción, para esto se elaborará el balance de personal respectivo con el que operará SERVCOMSA.

La parte científica no debe quedar de lado en la estructura operativa de las actividades de SERVCOMSA, pues al definir el proceso productivo de la elaboración del menú, debemos elaborar los diagramas de proceso para tener un sistema estandarizado en nuestra planta minimizando el tiempo ocioso.

Al tratarse de procesos productivos, tomaremos muy en cuenta el análisis y características de los insumos, pues trabajaremos con productos muy sensibles y de acelerada descomposición por lo que implementaremos un adecuado sistema de valoración de inventarios para productos perecibles.

Para un mejor costeo del menú se elaborarán los cuadros de distribución valorados de los insumos a utilizarse y se realizará el análisis del punto de equilibrio de nuestra empresa.

Para concluir con este capitulo estableceremos la distribución del espacio físico para un mejor desempeño de los procesos productivos, así como también un adecuado ambiente laboral.

3.1 ESTRUCTURA DE INVERSIÓN

La estructura de inversión esta fundamentada por todos los activos a adquirirse para el correcto funcionamiento de nuestro proyecto, así como las modificaciones a realizarse en las instalaciones del centro de operaciones.

3.1.1 Inversión de equipamiento

En este punto detallaremos las inversiones que se necesitan para poder comenzar con las labores operacionales de SERVCOMSA. La inversión de equipamiento se lo hará mediante balances de equipos particulares, es así que en nuestro estudio hemos dividido 4 clases de balances las cuales son:

- Balance de menaje de servicio
- Balance de menaje de producción
- Balance de menaje de distribución
- Balance de activos fijos

Cada uno de los balances que se presentan estará considerado también el calendario de reinversiones.

3.1.2 Balance de personal

Este es uno de los principales costos de operación que se considera en nuestro proyecto porque nos permite saber con cuantas personas debemos disponer para poder trabajar a más de los desembolsos que tendremos por pago de remuneración y demás beneficios de ley obligatorios a pagar a los mismos.

En este punto debemos considerar que la remuneración será acorde a lo que rige en el mercado laboral, claro dependiendo al nivel de especialización requerido para la prestación del servicio que a la vez será el valor agregado que ofreceremos a nuestros clientes.

Antes de armar el balance de personal describiremos los componentes que forman parte del ingreso de los trabajadores los cuales se pagaran durante el año.
A continuación presentamos una descripción de los distintos componentes que se tomaran en cuenta para el balance de personal:

1. Remuneración o salario
La remuneración o salario es acordado entre el empleador y el empleado. Sin embargo, éste no puede ser menor que la Remuneración Básica Mínima establecida cada año por el Gobierno, actualmente es de US$ 170.00 Los beneficios adicionales que se describen a continuación no están incluidos en el salario del empleado y deben ser pagados en adición a éste.

2. Distribución de utilidades a empleados
Los empleadores deben distribuir y pagar a sus empleados antes de Abril 15 de cada año, el 15% de las utilidades ganadas de la compañía (si las hubiere).

3. Décimo tercer sueldo o bono navideño
Los empleados tienen derecho a recibir el décimo tercer sueldo equivalente a la doceava parte de la remuneración o salario total ganado durante el los doce meses, entre Diciembre 01 y Noviembre 30, sin considerar los beneficios adicionales. Esta remuneración debe ser pagada hasta el 24 de Diciembre de cada año.

4. Décimo cuarto sueldo o bono educativo
Los empleados tienen derecho a recibir el décimo cuarto sueldo equivalente a una Remuneración Básica (actualmente US$ 170.00). El Bono Educativo debe pagarse hasta septiembre 15 de cada año en la Sierra y Oriente, y hasta Abril 15 en la Costa y Galápagos.

5. Contribuciones al seguro social
Empleadores y empleados deben cumplir con las contribuciones obligatorias al Sistema Ecuatoriano de Seguridad Social - IESS, que sirven para pagar la discapacidad, enfermedad, jubilación y muerte. La contribución pagada por el empleado es 9.35% de la remuneración recibida, sin considerar beneficios adicionales. Los empleadores tienen la obligación de retener la contribución del empleado y pagarla directamente al IESS.

La contribución pagada por el empleador es del 11.15%, la base imponible de este calculo se la toma de la remuneración del empleado, sin considerar beneficios adicionales. Además el empleador tiene la obligación de pagar dos contribuciones adicionales, una para el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) y la otra para el Instituto Ecuatoriano de Educación (IECE). Cada contribución adicional es de 0.5% de la remuneración del empleado, sin considerar los beneficios adicionales.

6. Contribuciones al fondo de reserva
Otro rubro que el empleador debe depositar en la caja del IESS es el correspondiente a los fondos de reserva, los empleadores deben pagar un mes de salario al final de cada año completo de trabajo (empezando al final del segundo año de trabajo) a un fondo de reserva, manejado por el IESS. Este fondo será usado para pagar parte de la pensión del empleado a partir de su jubilación.

7. Pensión
Luego de veinte y cinco años de trabajo para el mismo empleador, los empleados tienen derecho a una pensión jubilatoria a partir de su jubilación. La pensión jubilatoria mensual no será menor de US$30. Los montos pagados por el empleador como fondo de reserva son deducidos del cálculo de los montos a pagar como pensión jubilatoria.

8. Pago de vacaciones
Los empleados tienen derecho a quince días ininterrumpidos de vacaciones pagadas, después de cada año de servicio. Los empleados que hayan trabajado por más de cinco años para el mismo empleador, tienen derecho a un día adicional de vacaciones por cada año de trabajo posterior, hasta un máximo de treinta días ininterrumpidos de vacaciones.

Las vacaciones deben ser pagadas antes de que el empleado se vaya de vacaciones. Las vacaciones incluyen todos los feriados y fines de semana que ocurran durante el período de vacaciones.

Como premisas que se toman en cuenta en lo referente al personal con el cual se va ha trabajar durante los cinco años esta descrita de la siguiente forma:

1er año
Ayudante de Cocina 1
Chef / Cocinero
Gerente Financiero
Gerente de Marketing & Trade

2do año
Ayudante de Cocina 1
Chef / Cocinero
Gerente Financiero
Gerente de Marketing & Trade

3er año
Ayudante de Cocina 1
Ayudante de Cocina 2
Chef / Cocinero
Gerente Financiero
Gerente de Marketing & Trade

4to año
Ayudante de Cocina 1
Ayudante de Cocina 2
Posillero
Chef / Cocinero
Presidente Ejecutivo
Gerente Financiero
Asistente Administrativo
Gerente de Marketing & Trade

5to año
Ayudante de Cocina 1
Ayudante de Cocina 2
Posillero
Chef / Cocinero
Presidente Ejecutivo
Gerente Financiero
Asistente Administrativo
Gerente de Marketing & Trade

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

9. Resumen de roles de pago de SERVCOMSA.

A continuación detallamos los resúmenes de los desembolsos mensuales que durante cada año debemos cancelar a los trabajadores, son las proyecciones de gastos de personal para los 5 años:

CUADRO 3.1 RESUMEN DE ROLES 1ER AÑO

TOTAL SUELDOS	IESS PER.	APORTE PATRO.	IECCE SECAP	14TO SUEL	13ER SUEL	VACACI.	FONDOS RESERVA
1.073,33	100,36	119,68	10,73	89,44	56,67	44,72	89,44

CUADRO 3.2 RESUMEN DE ROLES 2DO AÑO

TOTAL SUELDOS	IESS PER.	APORTE PATRO.	IECCE SECAP	14TO SUEL	13ER SUEL	VACACI.	FONDOS RESERVA
1.633,33	152,72	182,12	16,33	136,11	60,00	68,06	136,11

CUADRO 3.3 RESUMEN DE ROLES 3ER AÑO

TOTAL SUELDOS	IESS PER.	APORTE PATRO.	IECCE SECAP	14TO SUEL	13ER SUEL	VACACI.	FONDOS RESERVA
1.866,67	174,53	208,13	18,67	155,56	79,17	77,78	155,56

CUADRO 3.4 RESUMEN DE ROLES 4TO AÑO

TOTAL SUELDOS	IESS PER.	APORTE PATRO.	IECCE SECAP	14TO SUEL	13ER SUEL	VACACI.	FONDOS RESERVA
3.021,67	282,53	336,92	30,22	251,81	133,33	125,90	251,81

CUADRO 3.5 RESUMEN DE ROLES 5TO AÑO

TOTAL SUELDOS	IESS PER.	APORTE PATRO.	IECCE SECAP	14TO SUEL	13ER SUEL	VACACI.	FONDOS RESERVA
3.056,67	285,80	340,82	30,57	254,72	140,00	127,36	254,72

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

En cada año hemos tomado como premisa el subir $10 dólares al sueldo mínimo dado a que los últimos dos incrementos hechos en los años 2005, 2006 y 2007 fueron de esa cantidad.

También podemos ver que para el tercer año la empresa dispone de una persona más para la sección de cocina puesto a que los niveles de producción según nuestras proyecciones deben incrementarse.
En cuanto a los dos últimos años proyectamos hacemos nuevamente requerimientos en los cuales ya necesitaremos un presidente ejecutivo y un asistente administrativo.

3.1.3 Otros costos de inversión

En este punto vamos a tomar en cuenta los costos de fabrica necesarios para poder desarrollar los menús diarios para las empresas, para lo cual hemos elaborado tres tipos de menús que serán la base para costear ya que los mismos son los platillos de mayor costo dentro del plan de 40 menús que se necesitaría para la poder proveer platos variados, los cuales fluctúen o se repitan en una periodo de 40 días. A continuación detallamos los tres tipos de menú los cuales formaran parte de nuestro plan de menús.

CUADRO NO. 3.6 MENU No. 1

	Producto	Cantidad	Unidad
Sopa Timbushca	Papas	0,50	qq
	Col	1,67	unid
	Cebolla perla	6,67	lb
	Maní	1,67	lb
	Hueso de res	5,00	lb
	Ajo	0,33	lb
	Leche	2,00	lt
	Culantro	0,33	atad
	Condimentos	0,67	unid
	Achiote	0,33	lt
Pollo Brosterizado	Pollo	18,75	unid
	Harina	8,00	lb
	Condimentos	0,67	unid
	Aceite	4,00	lt
	Sal	0,27	unid
Ensalada Col y Zanahoria	Col Blanca	6,67	unid
	Zanahoria	6,67	lb
	Limón	20,00	unid
	Condimentos	0,33	unid
	Mayonesa	0,33	unid
	Sal	0,08	unid
Arroz Verde	Arroz	0,30	qq
	Aceite	1,00	lt
	Sal	1,33	unid
	Espinaca	0,17	gav
	Cebolla perla	2,67	lb
Jugo	Sandía	5,67	unid
	Azúcar	6,00	lb
Ensalada de Frutas	Papaya	1,33	unid
	Sandía	1,33	unid
	Melón	2,33	unid
	Piña	3,33	unid
	Naranja	33,33	unid
	Azúcar	1,67	lb
	Frutilla	0,33	cja

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Alfredo Salazar, Chef de SERVIALIM

CUADRO 3.7 MENU No. 2			
Sancocho de Camarón	**Producto**	**Cantidad**	**Unidad**
	Yuca	20,00	lb
	Verde	13,33	unid
	Camarón	3,33	lb
Para picadillo	Cebolla blanca	2,67	atd
	Cebolla paiteña	6,00	lb
	Culantro	0,33	atad
	Zanahoria	1,67	lb
	Ajo	0,50	lb
	Sal	0,07	unid
	Margarina	0,67	lb
	Apio	1,33	lb
	Limón	25,00	unid
	Condimentos	0,67	unid
Plato Ambateño	Chorizo	150,00	unid
	Longaniza Praga	150,00	unid
Tortilla de Papa	Huevo	150,00	lb
Chorizo	Papas	0,17	qq
Huevo	Cebolla blanca	0,67	atd
	Aceite	0,67	lt
	Achiote	0,08	lt
	Sal	0,17	unid
Ensalada de	Remolacha	0,50	blto
Remolacha	Limón galón	0,33	gal
	Sal	0,07	unid
Arroz	Arroz	0,30	qq
	Aceite	1,00	lt
	Sal	1,33	unid
	Cebolla perla	2,67	lb
Jugo	Avena	4,00	lb
	Naranjilla	13,33	lb
	Panela	4,00	unid
	Canela	0,33	fda
	Azúcar	5,33	lb
Postre	Frutillas	2,33	cja

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Alfredo Salazar, Chef de SERVIALIM

CUADRO 3.8 MENU No. 3			
Caldo de Gallina	**Producto**	**Cantidad**	**Unidad**
	Cebolla perla	7,33	lb
	Zanahoria	2,67	lb
	Arveja	4,00	lb
	Papas	0,33	qq
	Ajo	0,50	lb
	Culantro	0,67	atad
	Apio	1,33	lb
	Condimentos	0,67	unid

CUADRO 3.8 MENU No. 3			
	Sal	0,33	unid
Churrasco	Carne	23,33	unid
	Adobo	0,33	lb
	Aceite	1,33	lt
	Huevo	160,00	lb
Papas fritas	Papas	0,67	qq
	Aceite	2,33	lt
Encebollado	Sal	0,17	unid
	Cebolla Paiteña	13,33	lb
	Tomate pequeño	20,00	unid
	Limón	20,00	unid
	Culantro	0,33	atad
	Sal	0,07	unid
Arroz	Arroz	0,30	qq
	Aceite	1,00	lt
	Sal	1,33	unid
	Cebolla perla	2,67	lb
Jugo	Piña	18,33	unid
Postre	Azúcar	6,00	lb
	Babaco	16,67	unid
	Azúcar	8,33	lb
	Condimentos	0,33	unid

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Alfredo Salazar, Chef de SERVIALIM

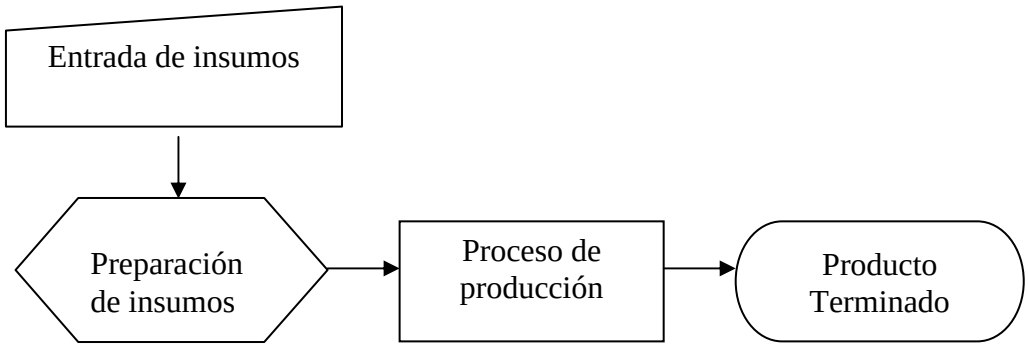
Cabe destacar que en estos tres cuadros se representan los ingredientes que forman parte del menú descrito con las cantidades precisas para elaborar 150 platos como inicio de nuestras actividades.

3.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN

En esta parte del capitulo vamos a determinar el proceso de producción que vamos utilizar para la elaboración de los menús diarios.

En el proceso de producción se tomará en cuenta todas las actividades necesarias para la correcta fabricación de los almuerzos a distribuir a nuestros clientes.

A continuación presentamos el diagrama de flujo de nuestro servicio.



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

Nuestro flujo muestra los pasos por los cuales se avanza para poder obtener los menús diarios.

Entrada de insumos

Previo a la entrada de insumos se tiene que realizar la compra de los productos que intervendrán en el desarrollo del menú, la misma que será planificada con una requisición emitida una semana antes a la víspera de producción.

Hecha la compra de insumos se cogerá las cantidades necesarias para producir el lote requerido para proveer a nuestros clientes.
Según nuestras proyecciones que más adelante se detallan, el inicio de nuestro proyecto será distribuir 150 almuerzos durante el primer año.

Preparación de Insumos

Una vez obtenido los insumos se procede a la preparación de estos que consiste en el lavado de los alimentos a más del fileteado, cortado u otra acción previa a la preparación de los mismos.

Proceso de producción

En esta etapa se elabora el menú, es así que se todos los insumos van a constituir parte del producto final, mismo que será distribuido a las empresas u individuos que requieran nuestro servicio.

Producto Terminado

Una vez terminada la producción de los almuerzos se procede al guardado de los alimentos en los transportadores los cuales permitirán que estos se mantengan frescos y calientes para llevarlos al lugar de distribución.

Esta es la etapa de producción la cual debemos seguir para poder obtener los menús diarios posteriormente se hace la transportación y distribución de los alimentos (almuerzos) hacia nuestros clientes.

3.2.1 Diagrama de producción

El diagrama para el procedimiento va ha detallar el orden y combinación de las diferentes actividades de producción, donde se observará la secuencia de las operaciones expresada en forma gráfica.

El diagrama de producción nos permite detallar y estudiar el proceso de producción, a través de la utilización de un diagrama de flujo, cuya simbología básica es la que presentamos a continuación:

SIMBOLOGÍA	SIGNIFICADO
	OPERACIÓN
	DEMORA
	ARCHIVO O ALMACENAMIENTO
	INSPECCIÓN
	TRANSPORTE
	DOCUMENTO

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

A continuación presentamos el diagrama de producción correspondiente a SERVCOMSA.

Diagrama de producción de SERVCOMSA

ACTIVIDAD							**TIEMPO**
Requisición de insumos						x	30 min.
Compra de insumos	x						120 min.
Transporte a planta					x		60 min.
Desembarque	x						15 min.
Entrada de insumos				x			10 min.
Preparación de insumos	x						60 min.
Procesamiento de almuerzos	x						120 min.
Guardado de alimentos			x				45 min.
Total							400 min.

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

3.2.2 Costeo por órdenes de producción

Nuestro proyecto tiene como punto importante el costeo por órdenes de producción que parten del costo de los insumos del menú que se planificaran una semana antes de la elaboración de los almuerzos.

Los costos que nosotros captamos por insumos los vamos a prorratear para cada uno de los almuerzos los cuales distribuiremos a nuestros clientes, en el punto 3.1.3 podemos apreciar los tres tipos de platos que forman parte del menú que ofreceremos.

CUADRO NO. 3.9 COSTEO POR ORDENES DE PRODUCCIÓN

1ER AÑO	
No de almuerzos	**3300**
Costo de Menú	0,74
Otros costos de Producción	0,15
Total costo almuerzo	**0,90**

2DO AÑO	
No de almuerzos	**4180**
Costo de Menú	0,77
Otros costos de Producción	0,12
Total costo almuerzo	**0,89**

3ER AÑO	
No de almuerzos	**5060**
Costo de Menú	0,81
Otros costos de Producción	0,10
Total costo almuerzo	**0,90**

4TO AÑO	
No de almuerzos	**6380**
Costo de Menú	0,84
Otros costos de Producción	0,08
Total costo almuerzo	**0,92**

5TO AÑO	
No de almuerzos	**7040**
Costo de Menú	0,87
Otros costos de Producción	0,07
Total costo almuerzo	**0,94**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

La forma de costeo que tomamos en cuenta es el costo total de los insumos requeridos para la producción de cada plato que contiene el menú, de acuerdo a la planificación de compras dividido para el total de almuerzos a distribuirse.

Los otros costos de producción que se reflejan en los cuadros anteriormente vistos, son correspondientes a la utilización de gas, fletes, combustible y mantenimiento de vehículo de distribución; que de igual manera son prorrateados al costo mediante la división de estos costos para cada plato a vender.

CUADRO NO. 3.10 RESUMEN DE OTROS COSTOS

RESUMEN DE OTROS COSTOS	MENSUAL 1ER AÑO	MENSUAL 2do AÑO	MENSUAL 3er AÑO	MENSUAL 4to AÑO	MENSUAL 5to AÑO
FLETE	220,00				
COMBUSTIBLE		100,00	150,00	200,00	200,00
MANTENIMIENTO		30,00	35,00	40,00	50,00
GAS DE 45 KILOS	280,00	354,00	429,00	541,00	597,00
REPUESTOS			16,67	8,33	16,67
TOTAL	**500,00**	**484,00**	**630,67**	**789,33**	**863,67**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

3.3 CARACTERÍSTICAS DE INSUMOS DE PRODUCCIÓN

En esta parte definiremos el tipo de insumos a utilizarse, pues de esta manera sabremos el tratamiento de los mismos para no generar perdidas.

3.3.1 Insumos directos

Son todas las materias primas que se involucran directamente en la elaboración de cada plato que compone el menú diario, como partimos de los tres menús que representan el costo más elevado y que lo presentamos en el punto 3.1.3 y que continuación detallamos los insumos que participan en la producción de los mismos:

CUADRO NO. 3.11 INSUMOS DIRECTOS

ITEM	UNIDAD	ITEM	UNIDAD
Aceite	lt	Hueso de res	lb
Achiote	lt	Huevo	lb
Adobo	lb	Leche	lt
Ajo	lb	Limón	unid
Apio	lb	Limón galón	gal
Arroz	qq	Longaniza Praga	unid
Arveja	lb	Maní	lb
Avena	lb	Margarina	lb
Azúcar	lb	Mayonesa	unid
Babaco	unid	Melón	unid
Camarón	lb	Naranja	unid
Canela	fda	Naranjilla	lb
Carne	unid	Panela	unid
Cebolla blanca	atd	Papas	qq
Cebolla paiteña	lb	Papaya	unid

ITEM	UNIDAD	ITEM	UNIDAD
Cebolla perla	lb	Piña	unid
Choclo	unid	Pollo	unid
Chorizo	unid	Remolacha	blto
Col	unid	Sal	unid
Col Blanca	unid	Sandía	unid
Condimentos	unid	Tomate pequeño	unid
Culantro	atad	Verde	unid
Espinaca	gav	Yuca	lb
Frutilla	cja	Zanahoria	lb
Harina	lb		

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

3.3.2 Insumos indirectos

En cuanto a este punto serán considerados los costos que no actúan directamente en la elaboración del producto, sin embargo son necesarios para la producción y distribución del servicio, es así que los insumos indirectos en nuestro proyecto son los expuestos en el punto 3.2.2 con referencia al cuadro de resumen de otros costos

3.3.3 Valoración de inventarios

La valoración de inventarios en nuestro proyecto esta dado por el abastecimiento semanal, el mismo que será consumido en el mismo tiempo; esto es porque los insumos adquiridos son perecibles, es decir, de rápida descomposición por lo cual nuestra actividad no será necesario ni conveniente tener inventarios.

3.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio nos permitirá proyectar el nivel de ventas netas que se necesita para no perder y no ganar, todo esto con el fin de tomar decisiones y poder alcanzar los objetivos que nos propongamos.

Básicamente el Punto de Equilibrio será donde el importe de ventas netas absorba los costos variables y los costos fijos de de nuestro proyecto “SERVCOMSA “, es decir el equilibrio existente entre los ingresos y los costos totales, aquí no se tendrá ni ganancias ni pérdidas.

3.4.1 Análisis de volúmenes de producción

Nuestro estudio realizado anteriormente nos dio las pautas para poder dar ciertos parámetros para la proyección de volúmenes de producción de SERVCOMSA, el mismo que estimamos ventas mínimas en un primer semestre para posteriormente ir incrementando las ventas de forma anual.

A continuación presentamos el cuadro referente a las estimaciones de los volúmenes de producción.

CUADRO NO. 3.12 VOLUMEN DE PRODUCCIÓN

TIEMPO	VOLUMEN PRODUCCIÓN DIARIOS	VOLUMEN PRODUCCIÓN MENSUALES
PROYECCIÓN 1ER AÑO	**150**	**3.300**
PROYECCIÓN 2DO AÑO	**190**	**4.180**
PROYECCIÓN 3ER AÑO	**230**	**5.060**
PROYECCIÓN 4TO AÑO	**290**	**6.380**
PROYECCIÓN 5TO AÑO	**320**	**7.040**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los autores

Como apreciamos en el cuadro, la proyección es ascendente, en el 5to año nosotros esperamos llegar a una capacidad representativa a nuestros activos fijos lo cual permitiría optimizar nuestros recursos de mejor forma.

Nuestras expectativas es de que en cada periodo alcancemos a captar nuevos clientes, obviamente nuestro escenario con el cual trabajamos es el pesimista.

3.4.2 Análisis de costos fijos

Para poder hacer el correcto análisis del los costos fijos es necesario entender que es un costo fijo es así que lo hemos denominado como los costos principales que se incurrirán sin importar el volumen de ventas tales como personal, suministros de oficina, deuda, etc.

En nuestro proyecto todos los costos fijos van ha ser los que se mantienen iguales durante los periodos que nosotros laboramos, a continuación detallamos todos los costos fijos en nuestro proyecto.

CUADRO NO. 3.13 COSTOS FIJOS

ACTIVOS Y MENAJE					
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
COCINAS INDUSTRIALES	11,25	11,25	11,25	11,25	11,25
PLANCHA	4,17	4,17	4,17	4,17	4,17
HORNO	4,17	4,17	4,17	4,17	4,17
MESAS DE TRABAJO	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
ESTANTERIAS	14,58	14,58	14,58	14,58	14,58
LICUADORA INDUSTRIAL	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50
REFRIGERADOR	5,83	5,83	5,83	5,83	5,83
SELF SERVICE	11,67	11,67	11,67	11,67	11,67
JUGUERA	20,83	20,83	20,83	20,83	-
CILINDROS DE GAS	33,33	-	-	-	-
OLLAS DE ALUMINIO 10 QTS	1,24	1,24	1,24		
OLLAS DE ALUMINIO 60 QTS	4,71	4,71	4,71		
OLLAS DE ALUMINIO 80 QTS	5,41	5,41	5,41		
OLLAS DE ALUMINIO EXTRA GRUESAS	2,66	2,66	2,66		
OLLAS DE ALUMINIO EXTRA GRUESAS	6,98	6,98	6,98		

ACTIVOS Y MENAJE					
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
TAPA	0,13	0,13	0,13		
TAPA	0,40	0,40	0,40		
TAPA	0,48	0,48	0,48		
BRESEADORA 28 QT	2,30	2,30	2,30		
BRESEADORA 18 QT	1,76	1,76	1,76		
SARTENES EXCALIBUR	1,16	1,16	1,16		
SARTENES ANTI-ADHERENTE	0,68	0,68	0,68		
SARTENES ACABADO NATURAL	1,14	1,14	1,14		
OLLAS PARA SALSAS	0,46	0,46	0,46		
OLLAS PARA SALSAS	0,54	0,54	0,54		
SARTEN PARA SALTEAR	0,91	0,91	0,91		
BANDEJA PARA HORNO	0,44	0,44	0,44		
LINEAS DE SERVICIO	2,34	2,34	2,34		
LINEAS DE SERVICIO	3,27	3,27	3,27		
LINEAS DE SERVICIO	4,34	4,34	4,34		
LINEAS DE SERVICIO	1,33	1,33	1,33		
LINEAS DE SERVICIO	0,89	0,89	0,89		
LINEAS DE SERVICIO	1,16	1,16	1,16		
LÍNEAS DE SERVICIO AGUJEREADAS	0,86	0,86	0,86		
LÍNEAS DE SERVICIO AGUJEREADAS	0,64	0,64	0,64		
TAPAS LINEAS	2,09	2,09	2,09		
TAPAS LINEAS	1,02	1,02	1,02		
TAPAS LINEAS	0,40	0,40	0,40		
COLADORES CHINO	1,55	1,55	1,55		
COLADOR 11 PLG	2,01	2,01	2,01		
ARANA	0,50	-	-		
ARANA	0,54	-	-		
CUCHARÓN 16 OZ	1,01	-	-		
CUCHARÓN 4 OZ	0,21	-	-		
CUCHARÓN 2 OZ	0,13	-	-		
CUCHARETAS	0,60	-	-		
CUCHARETAS	0,60	-	-		
CUCHARETA PERFORADA	0,60	-	-		
DIABLO	0,60	-	-		
BATIDORES DE BARILLA	0,45	-	-		
BATIDORES DE BARILLA	0,35	-	-		
MAJADOR DE PAPA	0,50	-	-		
REMO METÁLICO	0,71	0,71	0,71		
PINZAS CON COBERTURA	0,48	-	-		
PINZAS CON COBERTURA	0,72	-	-		
PINZAS	0,08	-	-		
ESPALMADERA	0,53	-	-		
SOPORTE PARA CUCHILLOS	2,83	-	-		
CUELGA OLLAS	1,97	-	-		
ESPÁTULAS	0,24	-	-		
ESPATULAS	0,29	-	-		
ESPATULAS	0,17	-	-		
ESPATULAS	0,17	-	-		
TAZÓN METÁLICO	1,95	-	-		

ACTIVOS Y MENAJE					
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
TAZÓN METÁLICO	1,83	-	-		
TAZÓN METÁLICO	1,18	-	-		
TAZÓN METÁLICO	0,80	-	-		
TAZÓN METÁLICO	0,59	-	-		
TAZÓN METÁLICO	0,48	-	-		
COLADOR DE VEGETALES	1,07	-	-		
BOLILLO 18 PLG	0,89	0,89	0,89		
BROCHAS DE PASTELERÍA	0,32	-	-		
TERMÓMETRO FRITURAS	0,86	-	-		
TÉRMOMETRO FRÍO	0,45	-	-		
TERMÓMETRO CARNES	0,37	-	-		
TAZAS DE MEDIDA	0,40	-	-		
CUCHARAS DE MEDIDA	0,07	-	-		
JARRAS DE MEDIDA	0,57	-	-		
JARRAS DE MEDIDA	1,28	-	-		
CORTADOR DE HUEVOS	0,43	-	-		
RALLADOR	0,93	-	-		
EMBUDO DE METAL	0,63	-	-		
TABLAS VERDE	2,13	-	-		
TABLAS BLANCAS	2,90	-	-		
TABLA CAFÉ	1,07	-	-		
TABLA AZÚL	1,07	-	-		
TABLA ROJA	1,07	-	-		
SOPORTE PARA TABLAS	2,77	-	-		
CEPILLO PARA TABLA	0,25	-	-		
CEPILLO PARA TABLA	0,25	-	-		
CEPILLO PARA TABLA	0,25	-	-		
CEPILLO PARA TABLA	0,25	-	-		
CEPILLO PARA TABLA	0,25	-	-		
CEPILLO PARA TABLA	0,25	-	-		
DOMINION MEDIUM WEIGHT BRIGHT POLISH	2,06	-	-		
DOMINION MEDIUM WEIGHT BRIGHT POLISH	2,18	-	-		
DOMINION MEDIUM WEIGHT BRIGHT POLISH	2,18	-	-		
DOMINION MEDIUM WEIGHT BRIGHT POLISH	4,35	-	-		
SENALES DE ALERTA PARA PISO	0,64	-	-		
COCHE ESCURRIDOR DE TRAPEADORES	1,98	1,98	1,98		
ESPÁTULAS DE ALTA RESISTENCIA	0,80	-	-		
PAILAS	8,33	8,33	8,33		
CUCHILLOS	4,17	4,17	4,17		
LAVAVO	13,89	13,89	13,89		
CONTENEDORES CON RUEDAS BRUTE	4,84	4,84	4,84		
CONTENEDORES CON RUEDAS BRUTE	3,33	3,33	3,33		
JUEGOS DE CUBETAS Y ESCURRIDORES	3,05	3,05	3,05		
CUBETAS CON ESCURRIDOR BRUTE	2,20	2,20	2,20		
RECOGEDORES HUMEDO SECO	0,34	0,34	0,34		
RECOGEDORES HUMEDO SECO	0,75	0,75	0,75		
SQUEEGEE PARA PISO RECTA DE 24"	0,74	0,74	0,74		

ACTIVOS Y MENAJE					
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
CAJA PARA ALIMENTOS 81,4 LB	7,31	7,31	7,31		
CAJA PARA ALIMENTOS 62,9 LB	7,25	7,25	7,25		
CAJA PARA ALIMENTOS 47,3 LB	4,87	4,87	4,87		
CAJA PARA ALIMENTOS 13 LB	3,78	3,78	3,78		
CAJA PARA ALIMENTOS 10 LB	2,90	2,90	2,90		
TAPA PARA CAJA ALIMENTOS	5,91	5,91	5,91		
CAJA PARA ALIMENTOS 7,6 LB	1,66	1,66	1,66		
CAJA PARA ALIMENTOS 13,2 LB	2,00	2,00	2,00		
CAJA PARA ALIMENTOS 18,9 LB	2,76	2,76	2,76		
TAPA PARA CAJA ALIMENTOS	3,28	3,28	3,28		
RASPADOR PARA ALTA TEMPERATURA	0,76	0,76	0,76		
PALAS MULTIPROPOSITO	0,46	0,46	0,46		
TABLAS DE CORTAR COD. X COLORES	3,57	3,57	3,57		
SOPORTE PARA TABLAS	1,88	1,88	1,88		
CONTENO. TERMOAISLADOS CATERMAX	10,34	10,34	10,34		
ORGANIZADOR DE CUBIERTOS	0,27	0,27	0,27		
JARRA BOUNCER	0,49	0,49	0,49		
DISPENSADOR DE BEBIDAS	4,65	4,65	4,65		
SEÑALES PARA EL PISO DE SEGURIDAD	1,49	1,49	1,49		
TOTAL	**339,94**	**254,18**	**254,18**	**90,00**	**69,17**
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	49,16	14,58	14,58	14,58	
EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA	9,19	7,50	7,50	7,50	7,50
MUEBLES Y ENSERES	1,68	5,83	5,83	5,83	5,83
TOTAL	**60,03**	**27,92**	**27,92**	**27,92**	**13,33**
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
VEHÌCULO	-	**166,67**	**166,67**	**166,67**	**166,67**
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	**1.057,92**	**2.076,81**	**2.533,82**	**3.657,64**	**3.526,25**
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
APORTE PATRONAL	**108,14**	**201,29**	**245,23**	**354,38**	**365,72**
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
PAGO PRESTAMO MENSUAL	**950,39**	**950,39**	**950,39**	**950,39**	**-**
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
AMORT. DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN	**50,00**	**50,00**	**50,00**	**50,00**	**50,00**
TOTAL COSTOS FIJOS	**2.566,41**	**3.727,24**	**4.228,20**	**5.296,99**	**4.191,13**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los autores

Los cuadros que se describen son de los costos fijos, en los cuales hemos tomado en primera instancia la depreciación de los activos y la amortización del

menaje que se mantienen durante los periodos de trabajo, otro de nuestros costos son los sueldos y beneficios que se paga a trabajadores al igual que el aporte patronal y finalmente se presenta la amortización de gastos de constitución mismos que decidimos saldarlos a 5 años.

La suma que se obtuvo por concento de costos fijos es US$2.824,35 mismos que son la representación de nuestro costo fijo mensualmente.

3.4.3 Análisis de costos variables

Al igual que los costos fijos fueron explicados también es necesario hacer lo mismo con los costos variables los mismos que son los costos directamente relacionados con volúmenes de ventas, podemos poner como ejemplo los insumos que entran como ingredientes en el almuerzo, ya que si se produce 100 el costo será de las cien unidades y si pasamos a producir 400 se elevara del mismo modo los costos.

En nuestro proyecto los costos que serán variables van ha estar dados por los que directa o indirectamente formen parte del menú como los son los ingredientes, gas, combustible, etc. A continuación detallamos todos los costos variables que entran en nuestro proyecto.

CUADRO NO. 3.14 COSTOS VARIABLES

COSTOS VARIABLES					
ITEM	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
SUMINISTROS OFICINA	30,00	45,00	70,00	100,00	130,00
SERVICIOS BÁSICOS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
OTROS GASTOS	500,00	484,00	630,67	789,33	863,67
TOTAL	**630,00**	**629,00**	**800,67**	**989,33**	**1.093,67**

MENAJE DE SERVICIO	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
BANDEJAS EN FORMA DE TRAPECIO	116,00	116,00	116,00	116,00	116,00
PLATO BORDE DELGADO DIAMETRO 25,4	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60
PLATO COUPE DIAMETRO 22,9	38,00	38,00	38,00	38,00	38,00
TAZON 452 ML	19,60	19,60	19,60	19,60	19,60
FRUTERO 98 ML	14,80	14,80	14,80	14,80	14,80
VASO DE COLORES COLORWARE 290 ML	5,94	5,94	5,94	5,94	5,94
VASO DE COLORES COLORWARE 290 ML	2,14	2,14	2,14	2,14	2,14
JARRA DE POLICARBONATO CAMWEAR	1,69	1,69	1,69	1,69	1,69
COLDFEST RECIPIENTE ISOTERMICO GASTR.	15,33	15,33	15,33	15,33	15,33
CAMTAINERS 45,5 L	25,83	25,83	25,83	25,83	25,83
ULTRA CATAINERS	25,83	25,83	25,83	25,83	25,83
TOTAL	**306,77**	**306,77**	**306,77**	**306,77**	**306,77**

COSTOS DE MENU	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
MENU	**2.457,22**	**3.236,98**	**4075,18728**	**5.343,81**	**6.132,48**

TOTAL COSTOS VARIABLES	**3.393,99**	**4.172,75**	**5.182,63**	**6.639,92**	**7.532,92**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los autores

Los costos variables que nosotros estimamos están dados principalmente por el costo del menú de manera mensual seguidamente por la amortización del menaje de servicio a más de los costos varios en los cuales tenemos los suministros de oficina de oficina, servicios básicos y otros gastos en el cual el primer año es a causa del flete.

Cabe destacar que si la producción aumenta estos costos varían al ser sensibles a los niveles de producción que hagamos mensualmente.

3.4.4 Análisis del punto de equilibrio del sistema de prestación del servicio de comidas en la ciudad de Quito.

Una vez determinado cuales son nuestros costos fijos y variables, mismos que se presentaron anteriormente; continuamos ahora con lo que refiere al análisis del punto de equilibrio que consiste en equilibrar en forma gráfica en primera instancia los costos fijos, variables contra las ventas con el fin de encontrar las cantidades mínimas las cuales tenemos que producir para poder cubrir los costos antes vistos.

A continuación presentamos la formula para el calculo del punto de equilibrio con los datos de **SERVCOMSA.**

Ventas mensuales = 6.600,00
Unidades vendidas al mes = 3.300
Costo variable = 2.716,89

Costo fijo = 2.566,41

Venta por almuerzo = 2,00

Costo variable por almuerzo = 1,03

Costos Fijos Totales

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\underbrace{\text{Precio venta Por almuerzo} - \text{Costo variable por almuerzo}}_{\textbf{Margen de contribución}}}$$

$$\textbf{Punto de equilibrio} = \frac{\textbf{2.566,41}}{\textbf{2,00 - 1,03}}$$

Punto de equilibrio = 2.642 almuerzos mensual

REPRESENTACIÓN EN EL ESTADO DEL RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS

Ventas Netas……..…$ 5.283,31

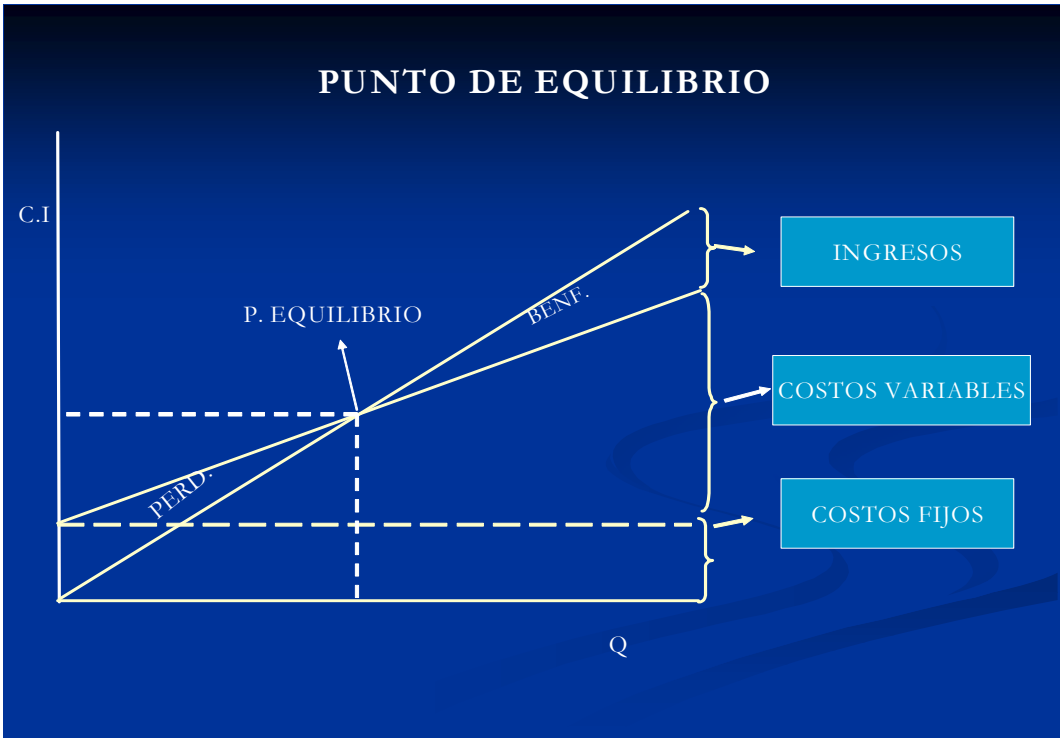
Costo Variable……$ 2.716,89

Costo Fijo…….. $ 2.566,41

Costo Total……$ 5.283,31

Utilidad……$0.00

GRÁFICO NO. 3.1
REPRESENTACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los autores

Según los datos obtenidos podemos describir que a partir de un nivel de venta superior a los **US$5.283,31 el SERVICIO DE COMEDOR PARA EMPRESAS SERVCOMSA** obtendrá utilidad ello significa que con el **80.05%** de las ventas proyectadas para el primer semestre se alcanzaría el punto de equilibrio.

Según nuestras ventas proyectadas podemos apreciar que el beneficio nuestro sería de US$1.316,69 dólares, tomando en cuenta que la inversión de activos fijos esta dada para una producción de 400 almuerzos.

A continuación se presentan los puntos de equilibrio que se proyectan para los cinco años que hemos estimado en nuestro proyecto.

CUADRO NO. 3.15 PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO

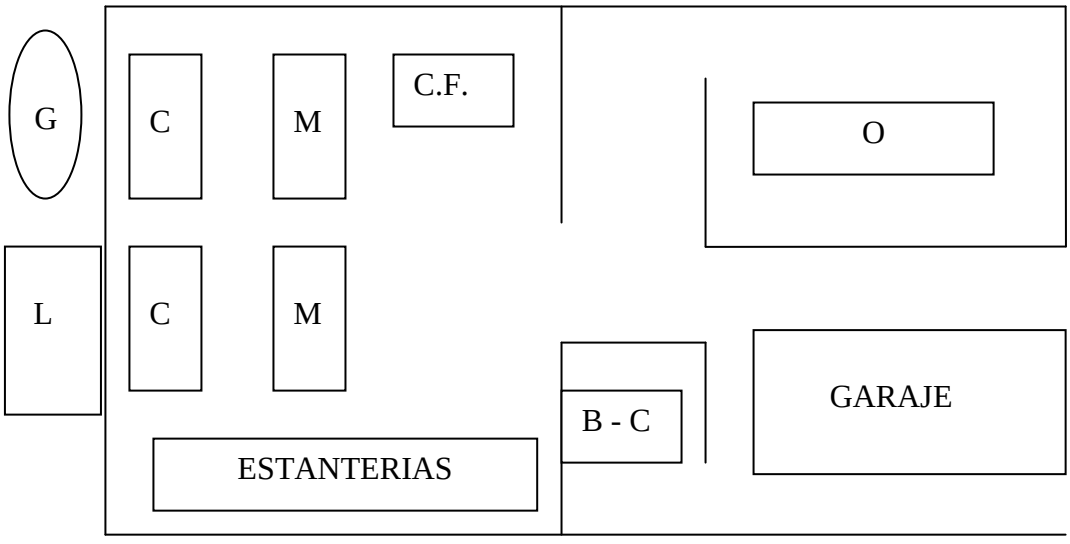
AÑOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	UNID. PROYEC	PRECIO	COSTO V UNIT	PUNTO DE EQUILIBRIO	PROMEDIO DIARIO
PRIMER AÑO	2.566,41	2.716,89	3.300,00	2,00	1,03	**2.642**	**120**
SEGUNDO AÑO	3.727,24	3.714,34	4.180,00	2,00	1,00	**3.721**	**169**
TERCER AÑO	4.228,20	4.438,22	5.060,00	2,00	1,02	**4.333**	**197**
CUARTO AÑO	5.296,99	5.746,91	6.380,00	2,00	1,04	**5.522**	**251**
QUINTO AÑO	4.191,13	4.822,22	7.040,00	2,00	1,07	**4.507**	**205**

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los autores

3.5 DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO FÍSICO DE PRODUCCIÓN

A continuación presentamos la distribución física.

GRÁFICO NO. 3.2 DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO FÍSICO



Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los autores
O = OFICINAS
C = COCINAS
M = MESAS DE TRABAJO
B – C = BAÑOS Y CANCELES PRODUCCIÓN
G = CONECCIONES DE GAS
L = SECCION DE LAVADO
C.F.= CUARTO FRÍO

El gráfico representa en si como esta va ha estar distribuida la planta productora de SERVCONSA así como sus oficinas, posteriormente se encuentra detallado cada una de los módulos o partes en que separan las instalaciones.

3.6 CIERRE DEL CAPÍTULO

En este capitulo estudiamos todo lo referente a la factibilidad técnica, lo que nos permitió conocer todos los parámetros necesarios para poder realizar las proyecciones mismas que se estudiaran en el siguiente capitulo.

El tema en su primera parte se estableció como esta distribuida la inversión de equipamiento, la cual la separamos en los activos fijos, el menaje al cual lo dividimos en tres (de producción, distribución y de servicio), esto con el fin de poder distribuir de mejor forma el menaje que tienen mayor desgaste.

Posteriormente en este capitulo determinamos todos los valores que nos representan los sueldos y beneficios sociales los cuales también son parte de los gastos que debemos aprovisionar dentro de la proyección de los balances.

Otro tema que se tomo en cuenta dentro de este proyecto el cual es muy importante son los otros costos, que son los menús que se servirán a nuestros clientes.

Después de conocer los ingredientes con los cuales contaremos, procedimos a graficar el proceso de producción que seguiremos para la elaboración de los menús diarios, a la vez hicimos el diagrama de producción con los tiempos estimados para el cumplimiento de cada una de las actividades.

Otro de los temas descritos en este capitulo fue la valoración de inventarios en la cual se pudo concluir que este tipo de negocio no necesita tener existencias o inventarios ya que los ingredientes de los almuerzos son perecibles es decir de corta vida.

Entre los temas finales se hizo el análisis del punto de equilibrio, aquí clasificamos los costos fijos y costos variables para poder determinar cual será la cantidad de menús mensuales que debemos vender para poder cubrir nuestros costos, en este análisis encontramos que con solo el 82,92% de la proyección estimada en el proyecto estaríamos cubriendo nuestros, es decir que para los siguientes periodos el crecimiento del beneficio estaría dado por el énfasis en ventas hasta llegar a cubrir nuestra capacidad instalada.

Finalmente este capitulo grafica como va ha estar distribuido el espacio físico de la empresa.

CAPITULO IV

Factibilidad Financiera

4. Factibilidad financiera

La base de este capítulo, es desarrollar el proyecto en base a las proyecciones de los balances financieros, balances económicos, flujos de caja, y flujo de caja corriente y descontado.

De suma importancia es plasmar en nuestro trabajo todos los aspectos de índole económico - financiero y bajo los parámetros presentados en el capitulo anterior, estructurar toda la información numérica y elaborar en base a cuentas de mayor (contabilidad), la evolución y movimientos de todas las cuentas participantes para conocer el estatus de desenvolvimiento al momento de poner en marcha el proyecto.

Se sintetizo numéricamente todos los aspectos desarrollados a lo largo de las proyecciones financieras de nuestro proyecto. Para la preparación de este tema se elaboro el flujo de caja proyectado donde se lista todos los ingresos y egresos de fondos que se espera que produzca nuestro proyecto.

En el flujo de caja corriente y descontado, se reflejara los aportes de los accionistas, los ingresos y egresos efectivamente realizados y que se reflejan en la proyecciones financieras, los flujos de caja nominales y flujos de caja actualizados.

Con la información de la premisa anteriormente descrita se analizará los siguientes índices financieros como el Valor Actual Neto, la relación Costo – Beneficio y la Tasa Interna de Retorno. Además se elaborará el análisis financiero, el análisis del período de recuperación de la inversión, y el análisis de sensibilidad del proyecto.

4.1 BALANCES PROYECTADOS

CUADRO NO. 4.1 BALANCE GENERAL PROYECTADO

SERVCOMSA
BALANCE GENERAL
(EN DÓLARES)

CUENTAS	BALANCE INICIAL	2007	2008	2009	2010	2011
ACTIVOS						
ACTIVO CIRCULANTE	**10.000,00**	**16.761,32**	**15.301,23**	**23.844,71**	**37.744,80**	**57.594,55**
Bancos	10.000,00	16.761,32	15.301,23	23.844,71	37.744,80	57.594,55
ACTIVO EXIGIBLE	**2.987,33**	**95,05**	**120,12**	**147,06**	**187,84**	**213,19**
Crédito tributario	2.987,33	95,05	120,12	147,06	187,84	213,19
ACTIVO FIJO	**11.995,00**	**10.711,46**	**16.744,45**	**12.944,10**	**9.487,85**	**6.423,20**
Activos Fijos	11.995,00	11.995,00	20.711,46	16.744,45	12.944,10	9.487,85
Depreciación Acumulada	-	- 1.283,54	- 3.967,01	- 3.800,35	- 3.456,26	- 3.064,65
OTROS ACTIVOS	**15.899,42**	**11.104,51**	**7.239,71**	**4.418,30**	**3.304,17**	**3.010,95**
PREOPERACIONALES	**3.000,00**	**2.650,00**	**2.050,00**	**1.450,00**	**850,00**	**250,00**
Gasto de Constitución	3.000,00	3.000,00	2.650,00	2.050,00	1.450,00	850,00
Amortización	-	- 350,00	- 600,00	- 600,00	- 600,00	- 600,00
VARIOS	**12.899,42**	**8.454,51**	**5.189,71**	**2.968,30**	**2.454,17**	**2.760,95**
Utilería y Menaje	12.899,42	12.899,42	12.135,77	8.870,97	6.649,56	6.135,43
Amortización de Utilería y Menaje	-	- 4.444,91	- 6.946,06	- 5.902,67	- 4.195,38	- 3.374,49
TOTAL ACTIVOS	**40.881,75**	**38.672,35**	**39.405,51**	**41.354,17**	**50.724,65**	**67.241,88**
PASIVO						
PASIVO LARGO PLAZO						
Obligaciones a largo plazo	27.807,35	27.807,35	23.269,18	14.578,55	4.590,05	0,00
Pago Préstamo	-	4.538,17	8.690,63	9.988,50	4.590,05	-
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	**27.807,35**	**23.269,18**	**14.578,55**	**4.590,05**	**0,00**	**0,00**
PASIVO CORRIENTE CORTO PLAZO						
DEUDAS A TERCEROS						
Participación empleados por pagar	-	146,45	1.132,35	2.082,78	2.568,06	3.361,49
Beneficios empleados por pagar	-	560,42	2.577,92	3.155,21	4.711,94	4.866,94
Impuestos retenidos 2006	-	207,48	1.604,16	2.950,60	3.638,08	4.762,12
Impuestos por pagar	-	792,00	1.003,20	1.214,40	1.531,20	1.689,60
OBLIGACIONES A CORTO PLAZO	-	-	-	-	-	-
Obligaciones Bancarias	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	**-**	**1.706,35**	**6.317,63**	**9.402,99**	**12.449,28**	**14.680,16**

CUENTAS	BALANCE INICIAL	2007	2008	2009	2010	2011
TOTAL PASIVOS	**27.807,35**	**24.975,53**	**20.896,19**	**13.993,04**	**12.449,28**	**14.680,16**
PATRIMONIO						
Capital Pagado	13.074,40	13.074,40	13.074,40	13.074,40	13.074,40	13.074,40
Reserva Legal	-	62,24	543,49	1.428,67	2.520,10	3.948,73
Resultado Acumulado	-	-	560,19	4.891,43	12.858,06	22.680,87
Utilidad o Perdida del ejercicio	-	560,19	4.331,24	7.966,63	9.822,82	12.857,72
TOTAL PATRIMINIO	**13.074,40**	**13.696,83**	**18.509,32**	**27.361,13**	**38.275,37**	**52.561,72**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**40.881,75**	**38.672,35**	**39.405,51**	**41.354,17**	**50.724,65**	**67.241,88**
DIFEREN CIA	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**

Elaborado Por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

Los balances generales proyectados de SERVCOMSA, refleja la evolución de los movimientos de todos los registros contables, en este caso representados por las cuentas de mayor que irán apareciendo en el diario vivir de la actividad comercial de nuestra empresa.

Es importante apreciar que nuestra deuda adquirida se canceló en los 36 meses de adquirida la obligación bancaria, demostrando de esta manera la liquides y solidez de nuestra empresa.

Nuestros activos, en especial los de carácter fijo representan gran parte de nuestra operatividad, así como también los otros activos que representan el menaje de producción, de distribución y servicio. Todos acogidos ala depreciación y amortización respectiva y de los cuales se han hecho reinversiones para un mejor servicio a nuestros clientes.

Las obligaciones a corto plazo son cumplidas antes de que termine el ejercicio fiscal, por lo que tenemos los saldos cerrados al final de cada balance.

Nuestras obligaciones con proveedores, empleados y accionistas son fielmente cumplidas, y además generamos utilidades atractivas a la escala que nuestro proyecto pertenece y que llegará a cumplir.

CUADRO NO. 4.2 BALANCE DE RESULTADOS PROYECTADO

SERVCOMSA
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
(EN DÓLARES)

CUENTAS	BALANCE INICIAL	2007	2008	2009	2010	2011
INGRESOS						
VENTAS	-	39.600,00	91.960,00	111.320,00	140.360,00	154.880,00
TOTAL INGRESOS	**-**	**39.600,00**	**91.960,00**	**111.320,00**	**140.360,00**	**154.880,00**
EGRESOS						
COSTO OPERATIVO						
COMPRA DE INSUMOS	-	17.743,33	41.106,78	50.327,06	64.281,92	72.957,32
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	**-**	**17.743,33**	**41.106,78**	**50.327,06**	**64.281,92**	**72.957,32**
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Publicidad	-	-	-	-	-	-
Seguros del Personal + IESS PATRONAL	-	756,95	2.415,42	2.942,73	4.252,50	4.388,58
Beneficios Empleados	-	1.175,42	5.041,67	6.185,83	8.891,67	9.205,00
Sueldos	-	6.230,00	19.880,00	24.220,00	35.000,00	36.120,00
Arriendos	-	-	-	-	-	-
Suministros	-	210,00	540,00	840,00	1.200,00	1.560,00
Depreciación activos fijos	-	1.283,54	3.967,01	3.800,35	3.456,26	3.064,65
Amortización	-	4.794,91	7.546,06	6.502,67	4.795,38	3.974,49
Mantenimiento de Software	-	-	-	-	-	-
Gastos Servicios Básicos	-	700,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Pago proveedores	-	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	**-**	**15.150,80**	**40.590,16**	**45.691,58**	**58.795,81**	**59.512,72**
GASTOS FINANCIEROS						
Gasto Bancario	-	3.614,96	-	-	-	-
Interés	-	2.114,55	2.714,05	1.416,17	161,89	-
TOTAL GATOS FINANCIEROS	**-**	**5.729,51**	**2.714,05**	**1.416,17**	**161,89**	**-**
TOTAL EGRESOS	**-**	**38.623,64**	**84.410,99**	**97.434,81**	**123.239,62**	**132.470,03**
UTILIDAD NETA / PERDIDA	**-**	**976,36**	**7.549,01**	**13.885,19**	**17.120,38**	**22.409,97**

Elaborado Por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

El ejercicio económico proyectado en estos balances de resultados, es establecido en base a las proyecciones de ventas y de los distintos costos y gastos que generarán nuestras actividades.

Los que controlados y bien distribuidos reflejan resultados muy atractivos económicamente representados por las utilidades a partir del segundo año (2008), de iniciada nuestra empresa, y que se incrementa en los próximos años.

CUADRO NO. 4.3 LIQUIDACIÓN DE LA UTILIDAD DEL EJERCICIO

LIQUIDACION DE UTILIDADES

(EN DÓLARES)

CUENTAS	BALANCE INICIAL	2007	2008	2009	2010	2011
RESULTADO DEL EJERCICIO	**0,00**	**976,36**	**7.549,01**	**13.885,19**	**17.120,38**	**22.409,97**
(-) 15% Participación empleados	-	146,45	1.132,35	2.082,78	2.568,06	3.361,49
UTILIDAD ANTES DE IMP. RENTA	-	829,90	6.416,66	11.802,41	14.552,32	19.048,47
(-) 25% Impuesto a la Renta	-	207,48	1.604,16	2.950,60	3.638,08	4.762,12
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	-	622,43	4.812,49	8.851,81	10.914,24	14.286,35
(-) 10% Reserva Legal	-	62,24	481,25	885,18	1.091,42	1.428,64
UTILIDAD LIQUIDA	**0,00**	**560,19**	**4.331,24**	**7.966,63**	**9.822,82**	**12.857,72**

Elaborado Por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

La creación de una nueva empresa, hace que se beneficien tanto los socios accionistas como la sociedad y el estado, pues una empresa genera empleo e impuestos para el desarrollo de una nación; en este cuadro representamos la liquidación de utilidades a trabajadores y de la participación del estado a través del impuesto a la renta. Una vez liquidado las utilidades brutas, la empresa goza de las utilidades netas y de su respectiva reserva legal.

4.2 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

CUADRO NO. 4.4 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	BALANCE INICIAL	2007	2008	2009	2010	2011
SALDO INICIAL	10.000,00	15.442,52	15.224,33	23.672,04	37.141,45	56.754,97
Ventas de almuerzos	-	6.600,00	8.360,00	10.120,00	12.760,00	14.080,00
IVA POR ALMUERZOS	-	792,00	1.003,20	1.214,40	1.531,20	1.689,60
TOTAL	**10.000,00**	**22.834,52**	**24.587,53**	**35.006,44**	**51.432,65**	**72.524,57**
GASTO TOTAL	-	1.128,14	2.002,95	2.433,56	3.471,04	3.605,72
BENEFICIO PAGADOS	-	445,00	1.592,78	1.988,19	2.841,81	3.002,22
IMPUESTOS	-	497,40	883,08	1.067,34	1.343,36	1.476,41
COSTOS DE PRODCCIÓN	-	2.957,22	3.736,98	4.575,19	5.843,81	6.632,48
PAGOS PRESTAMOS	-	950,39	950,39	950,39	-	-

	BALANCE INICIAL	2007	2008	2009	2010	2011
TOTAL SALDO DE CAJA		**16.761,32**	**15.301,23**	**23.844,71**	**37.744,80**	**57.594,55**

Elaborado Por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

La premisa a tener en cuenta es que sólo se deben incluir en el flujo de caja aquellos ingresos y egresos que estén directamente asociados con el proyecto, es decir aquellos que no existirían si el proyecto no se realizara.

Se utiliza el criterio de lo percibido para incluir ingresos o egresos de fondos. Esto significa que sólo se computan los ingresos o egresos que efectivamente se producirán y no se contemplan los conceptos devengados. Es decir, a diferencia de lo que sucede en el balance proyectado, se tienen en cuenta sólo los billetes que ingresen o egresen de la caja, y nada más que eso.

CUADRO NO. 4.5 FLUJO DE CAJA CORIENTE Y DESCONTADO

FLUJO DE CAJA CORRIENTE Y DESCONTADO (En dólares)

	Inversión Inicial	Final Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Aporte de Accionistas	13,074					
Total Ingresos		39,600	91,960	111,320	140,360	154,880
TOTAL INGRESOS	13,074	39,600	91,960	111,320	140,360	154,880
TOTAL EGRESOS		38,624	84,411	97,435	123,240	132,470
SALDO FINAL	-13,074	976	7,549	13,885	17,120	22,410
INDICES DE EVALUACIÓN						
FLUJOS DE FONDOS NOMINALES	-13,074	976	7,549	13,885	17,120	22,410
TASA DE DESCUENTO APLICABLE:Ke		4%	4%	4%	4%	4%
FACTOR DE VALOR ACTUAL:1/(1+Ke)^i		0.96	0.92	0.89	0.85	0.82
FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS		**939**	**6,979**	**12,344**	**14,635**	**18,419**
FNCi ACTUALIZADOS Y ACUMULADOS		939	7,918	20,262	34,897	53,316
SUMA DE LOS FNCi ACTUALIZADOS		53,316				
MONTO DE LA INVERSION INICIAL		-13,074				

Elaborado Por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

El flujo de caja corriente y descontado, nos servirá de base para el calculo del TIR, VAN, y el Costo Beneficio que se analizarán en los siguientes enunciados.

4.3 ANÁLISIS TIR

Con el cuadro de los índices de evaluación y analizado el flujo de caja corriente y descontado tenemos que el calculo del TIR de nuestro proyecto es del **54.63%**.

Esta tasa de interés nos permite cumplir con todas las condiciones buscadas al aceptar nuestro proyecto de inversión.

4.4 ANÁLISIS VAN

El precio de nuestros activos refleja la capacidad generadora de los flujos futuros que nuestros activos poseen, por lo que lo interesante del proyecto es saber que nuestro VAN es de **US$ 40.242**

4.5 ANÁLISIS TIR VS. VAN

Nuestro proyecto es viable pues el **TIR** es del **54.63%** y el **VAN** de **US$ 40.242** generando un costo beneficio del **307.79%.**

4.6 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

En particular nuestro proyecto se maneja en bajas escalas de producción, empezando en el primer año con 150 almuerzos por día hasta el quinto año con 320 almuerzos diarios.

Al ser evaluados económicamente y financieramente, podemos decir que es positivo el escenario manejado generando ventas mensuales en el primer año de US$ 6.600 y terminando las proyecciones con ventas mensuales de US$ 56.755 y no tenemos déficit en las cuentas de caja y bancos, al contrario nos manejamos con un nivel de 4 cifras altas.

4.7 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El período de recuperación de la inversión de nuestro proyecto es de 32 meses contados a partir del primer mes de iniciado nuestras actividades, por lo que en consideración de nosotros como principales accionistas y excelente, pues adicional de recuperar nuestra inversión tenemos ingresos mensuales por administración del mismo, quedándonos una gran satisfacción.

4.8 ANÁLISIS FINANCIERO

CUADRO NO. 4.6 INDICES FINANCIEROS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LIQUIDEZ	$ 7.61	$ 2.67	$ 1.64	$ 1.93	$ 2.58
CAPITAL DE TRABAJO NETO	$ 11,280.98	$ 10,538.74	$ 6,018.36	$ 11,542.49	$ 23,252.48
MARGEN NETO	1.41%	4.71%	7.16%	7.00%	8.30%
MARGEN BRUTO	2.47%	8.21%	12.47%	12.20%	14.47%
RENTABILIDAD PATRIMONIAL	4.28%	33.13%	60.93%	75.13%	98.34%

Elaborado Por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

Este en un breve análisis financiero con los principales índices que contemplan cada año los índices de liquidez, capital de trabajo neto, el margen de contribución bruto y neto, y la rentabilidad patrimonial.

Con respecto a los índices de liquidez, tenemos viable la capacidad de endeudamiento, pues tenemos como mínimo un dólar para el pago de deudas a corto plazo.

Nuestro capital de trabajo contempla un promedio de US$ 12.527 en los 5 años lo que permite cubrir los costos y gastos anuales de nuestro proyecto, luego de haber cubierto las deudas a corto plazo.

Los márgenes de contribución neto son muy contundentes al demostrar que por cada dólar de venta se reflejan ganancias que van desde el 1.41% en el primer año hasta el 8.30% al quinto año, que es fiel reflejo de la buena administración de todos los recursos de la empresa.

La rentabilidad patrimonial en este análisis establece sobre la inversión o aportación de los accionistas, generan un 4.28% de rentabilidad el primer año y transcurrido los 5 años proyectados se llega al 98.34%.

Debemos tomar en cuenta que el capital inicial con el que permanece nuestro proyecto es de 5 años, no hemos contemplado mayor inversión que el inicial; de ahí el resultado de los índices de rentabilidad patrimonial.

Las reinversiones hechas en el proyecto han sido cubiertas con los ingresos generados del mismo.

4.9 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

CUADRO NO. 4.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

FACTORES DE ANALISIS	VAN	C/B	TIR
SITUACIÓN BÁSICA	40,242	307.79%	54.63%
AUMENTO DEL PRECIO DEL SERVICIO FINAL 10%	87,176	666.77%	99.06%
DISMINUCIÓN DEL PRECIO DEL SERVICIO FINAL 5%	16,775	128.30%	27.85%
AUMENTO DEL COSTO DE PRODUCCION 10%	18,770	143.56%	30.49%

Elaborado Por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los Autores

La sensibilidad de los factores correspondientes a precio y costo, y hemos especulado con estos porcentajes para analizar los 3 escenarios.

4.10 CIERRE DE CAPITULO

En este capitulo se demostró la factibilidad financiera de nuestra tesis, para ello se proyectaron los balances generales, de resultados y flujos de caja que reflejan el comportamiento operativo del proyecto.

Se calculó el TIR, VAN, Costo Beneficio que representan los índices de gestión financiera que demuestran la factibilidad del proyecto, y bajo las leyes

ecuatorianas y centro del código de trabajo como tal tenemos la liquidación de utilidades y adicional el estado es participe con nuestra contribución del 25% de impuestos a la renta.

El flujo de caja corriente y descontado enfatiza la inversión inicial y el comportamiento de los ingresos y egresos efectivos del proyecto, tomando en cuenta las tasas de descuento al capital, y de igual manera el flujo de fondos nominales y flujos de caja actualizados. Que son herramientas fundamentales para definir la Tasa Interna de Retorno, Valor Actual y Costo Beneficio de nuestra tesis.

Puntos como el periodo de recuperación de la inversión y la evaluación económica – financiera es parte de la descripción de porque nuestro proyecto es factible técnicamente y financieramente, pues a pesar de manejar producción a una escala conservadora, tiene muy buenos réditos y tiene mucho potencial de reinversión para su posterior crecimiento.

Los índices financieros para evaluar nuestro proyecto, están basados en la liquidez, capital de trabajo, margen de contribución bruto y neto y la rentabilidad patrimonial que de manera rápida y precisa dan un breve diagnóstico de nuestra información económica – financiera.

Para terminar decidimos medir la sensibilidad de nuestro proyecto aumentando precios y costos, así como una baja del precio final, pues debemos tener los parámetros de contingencia para realizar los diagnósticos y buscar alternativas a las posibles tendencias del mercado que nos permitirá cumplir con los objetivos empresariales del negocio.

CAPITULO V

FACTIBILIDAD AMBIENTAL

5. IMPACTO AMBIENTAL.

El impacto ambiental es un tema necesario de estudiar en nuestro proyecto, puesto que en la actualidad los cambios climatológicos, desastres naturales son de gran preocupación a nivel mundial, la principal causa se debe al calentamiento global el cual es causado por la contaminación por medio CO2 que es expulsado principalmente por industrias.

Según los últimos estudios realizados por las naciones Unidas dan como resultado que los EE.UU. es el país que más emisión de CO2 produce, seguido de la Unión Europea y la China, podemos concluir que estos tres países por ser grandes potencias mundiales, a la vez se han convertido en potencias contaminantes, ya que no han medido consecuencias hacia el constante abuso dado a nuestra tierra.

Es necesario que los todos los países sin excepciones hagamos algo para poder detener el degrado de nuestro planeta y así poder mantenerla para las siguientes generaciones.

En nuestro proyecto tomaremos como premisa los aspectos que pueden perjudicar al medio ambiente y en si ver una alternativa la cual permita contribuir a la no contaminación.

5.1 IMPACTO DEL PROYECTO EN EL AMBIENTE

Para iniciar este tema vamos a identificar los tipos de contaminación que se provoca al medio ambiente los cuales son:

- **Contaminación atmosférica**: Debida a las emisiones en la atmósfera terrestre, en especial, de dióxido de carbono. Los contaminantes principales son los productos de procesos de combustión convencional en actividades de transporte, industriales, generación de energía eléctrica y calefacción doméstica, la evaporación de disolventes orgánicos y las emisiones de ozono.
- **Contaminación hídrica**: Refiere a la presencia de contaminantes en el agua (ríos, mares y aguas subterráneas). Los contaminantes principales son los vertidos de desechos industriales (presencia de metales y evacuación de aguas a elevada temperatura) y de aguas servidas (saneamiento de poblaciones).
- **Contaminación del suelo**: Refiere a la presencia de contaminantes en el suelo, principalmente debidos a actividades industriales (almacenes, vertidos ilegales), vertido de residuos sólidos urbanos, productos fitosanitarios empleados en agricultura (abonos y fertilizantes químicos) y purines de las actividades ganaderas.

- **Contaminación sónica**: La contaminación que se produce en un lugar determinado por la presencia de focos productores de altos decibeles sonoros, que perturban, desequilibran y destruyen la calma relativa que en ese sitio existía antes de que dichos focos se activaran.

SERVCOMSA va ser una empresa dedicada al procesamiento de alimentos cuyo producto final van ha ser los almuerzos a distribuir a las empresas en el sector de Quito.

Como toda empresa que procesa alimentos siempre existirá desechos los cuales debemos tratarlos de tal manera que no perjudique el medio ambiente, por lo que en primera instancia clasificaremos los tipos de desechos que son:

- Desechos sólidos biodegradables (orgánicos)
- Desechos sólidos no biodegradables
- Tratamiento de aceites

1.- Desechos sólidos biodegradables (orgánicos)
El resultado del procesamiento de los insumos orgánicos generan desechos, por ejemplo: residuos de verduras, de frutas, tubérculos, etc. Este tiene una característica de descomposición que hace de ella un buen abono u alimentación para los porcinos.

Cualquiera que sea el caso nosotros estableceremos los contactos para que estos residuos sean tratados de la mejor forma y de mayor fluidez para que estos sean aprovechados de mejor forma antes de que empiece su descomposición.

2.- Desechos sólidos no biodegradables
Como describimos en el punto anterior, estos desechos también son resultado de productos industrializados que son necesarios para la elaboración de los almuerzos como son: los recipientes de salsas, enlatados, aceites, entre otros; estos pueden ser hechos de aluminio, plástico, vidrio, papel; y la característica importante es que son reciclables

Para lo cual estos se clasificaran en recipientes identificados para cada tipo de desecho.

3.-Tratamiento de aceites
Este insumo es de tratamiento crítico porque es un contaminante del agua, es claro mencionar que actualmente existen empresas que están creando plantas de reciclamiento de aceites en fase de prueba, si se desarrollan estas empresas permitirían contribuir a la no contaminación a causa de este insumo a más que permitirán obtener un beneficio por la venta del mismo.

5.2 CIERRE DEL CAPITULO

Es claro que el tema del medio ambiente es algo que se ha estado insistiendo constantemente hacia las empresas e industrias y que lo tomen en cuenta, lastimosamente se ha hecho caso omiso a las consecuencias que provoca la contaminación dando como resultado el deterioramiento del planeta, es deber de todos los habitantes dar resultados los cuales permitan que la tierra siga como la conocemos.

Nuestro proyecto toma en cuenta las consecuencias que provoca los residuos de alimentos, recipientes y aceites los cuales si no son tratados pueden provocar contaminación.

Nuestro proyecto hace énfasis a tener un costo de oportunidad vendiendo los desechos que no utilizamos como los son las cáscaras para la lavaza, los recipientes de plástico para el reciclaje y la venta de de aceites para refinación; de ser posible.

CAPITULO VI

ENFOQUE GERENCIAL

6. ENFOQUE GERENCIAL

En este punto vamos a detallar nuestro perfil estratégico, en el cual se hará una presentación en si de quienes somos como empresa y que es lo que nosotros proponemos a nuestros clientes mediante nuestro producto.

Otro temas a encontrarse en este capitulo son la visión, misión y objetivos estratégicos, los cuales son premisas importantes de lo que queremos ser como empresa, describir nuestras compromiso inicial y como vamos a llegar alcanzar nuestra menta en el futuro.

Y como último paso se narrará bajo que escenario, movimos todos los datos de nuestro proyecto.

6.1 PERFIL ESTRATÉGICO

¿Quiénes somos?

Somos una empresa que se especializara en el ramo de la alimentación de grupos de personas, de pequeña y gran escala. Nos orientaremos a prestar un excelente servicio al cliente con gran calidad. Contando con las mejores opciones y profesionales para satisfacer sus requerimientos.

Fuerza productiva.

La fuerza laboral de su empresa es la mejor inversión; y quien determina la eficiencia, calidad y productividad, es la buena alimentación de su personal.

SERVCOMSA contribuye con el avance y efectividad de su empresa, mediante diferentes sistemas de alimentación que se ajustan al tamaño de su necesidad y capacidad. Desde la instalación, coordinación y/o concesión de comedores, hasta módulos de conservación y traslado de alimentos a los lugares de consumo.

Con SERVCOMSA, usted sentirá el beneficio de tener una fuerza productiva capaz y sus empleados le agradecerán la calidad de una buena alimentación.

6.2 FORMULACIÓN DE LA VISIÓN

Visión.

Nosotros queremos ser una de las principales empresas en la distribución de menús de forma masiva en la ciudad de Quito, mediante el mejoramiento continuo de nuestros procesos, los cuales permitirán satisfacer las necesidades alimenticias de las empresas a través de sus empleados.

6.3 FORMULACIÓN DE LA MISIÓN

Misión

Nuestra misión es la prestación del servicio de comedor para empresas en la ciudad de Quito, mediante la buena calidad del producto a través de la adquisición de insumos calificados y el procesamiento de los mismos por un personal comprometido con las buenas prácticas de manufactura que permita brindar valor agregado mediante menús variados y de alta rotación que sea de agrado para nuestros clientes.

6.4 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Objetivo General

- Alcanzar los niveles de productividad adecuados para llegar a ser una empresa líder en la distribución de menús en la ciudad de Quito, mediante el correcto manejo de los recursos disponibles para el cumplimiento de nuestras actividades.

Objetivos Específicos

- Determinar los parámetros de producción que permitan optimizar la capacidad instalada de la planta para un correcto aprovechamiento de los recursos disponibles de la empresa.

- Elaborar planes de captación de nuevos clientes carentes del servicio de comedor lo cual permita llegar a los niveles requeridos.

- Formular rutas de distribución de acuerdo a los clientes contratados tomando en cuenta el sector al cual esta dirigido nuestro proyecto.

6.5 CARACTERÍSTICAS DE LOS ESCENARIOS DE LA GESTIÓN

En este punto daremos a conocer la característica principal de gestión de nuestro proyecto, cuyo escenario se presento de manera moderada y conservadora; Tal como se presenta en los capítulos III, en la cual se presenta la evolución de los costos y gatos al transcurso años en los cuales se proyecto los balances contra un congelamiento continuo del precio de venta del servicio ha empresas.

En este escenario conservador pudimos comprobar la factibilidad de nuestro proyecto mediante lo demostrado en el capitulo IV donde se expresa el margen de utilidad, TIR, VAN, Costo Beneficio y de más análisis financieros que comprueban el sostenimiento del proyecto.

6.6 CIERRE DEL CAPÍTULO

Es de fundamental interés conocer el donde queremos estar a futuro como empresa a más de los niveles esperados los cuales permitan liderar el mercado de la ciudad de Quito.

En este capitulo se formulo el visión, misión y objetivos estratégicos que nos permite encaminarnos hacia donde queremos llegar como empresa y el reconocimiento a alcanzarse por el grupo humano que participe de este proyecto.

Como se observo es indispensable el conocer cual es escenario al cual se rigió el proyecto puesto que esto hará tener claro las dificultades que se pueden presentar a la ejecución del mismo.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este capítulo recopila las experiencias vividas al elaborar todos los capítulos anteriores, trasformándolos en las conclusiones y recomendaciones que ponemos disposición en los siguientes párrafos.

7.1 CONCLUSIONES

Mediante el estudio y ejecución del proyecto se pudo concluir:

- La industria del servicio de Comedor no ha sido considerada como indicador individual dentro de la categorización de las ramas que contemplan las actividades económicas en la provincia y en el país.

- Los insumos para producción de los menús diarios varían en precios, dependiendo el lugar de procedencia del producto, temporada y variedad de los mismos; estos parámetros conjugados hace posible la flexibilidad de cambios en la variedad de los platos ofrecidos sin afectar a gran escala el costo y el precio final.

- A pesar de la gran competencia en este tipo de servicio, ninguno abarca la totalidad del mercado, todos tienen una participación del 1% al 7% y son considerados muy competitivos en precio y calidad.

- La investigación demuestra la carencia de este servicio en muchas empresas encuestadas y tenemos una buena acogida para prestar nuestros servicios.

- Existen proveedores especializados que abastecen a las empresas dedicadas a este negocio, que nos permite negociar y adquirir las maquinas y demás artículos de producción.

- La absorción de los costos fijos y variables en el costo de producción, denota en cada unidad producida un costo moderado y que trabajada con el precio final, nos ayuda a ser competitivos y mantener un precio estandarizado.

- Los análisis financieros bajo el escenario conservador es positivo y sostenible y como lo demuestra el flujo de caja es sostenible, todo esto bajo los lineamientos presentados en este proyecto.

- Adicional se tomo en cuenta el impacto ambiental que la mayoría de establecimientos dedicados a este servicio han descuidado, haciéndolo ejemplo de conservación ambiental.

7.2 RECOMENDACIONES

En el presente capitulo se describirán las recomendaciones que servirán para el correcto manejo del proyecto.

- La negociación de los contratos hacen que se fortalezcan los ingresos para la empresa.

- Tiene que tomarse en cuenta que el menaje de servicio es de constante rotación al momento de prestar este tipo de servicio, por lo que es necesario siempre acelerar su amortización al tiempo más corto que podamos.

- Manteniendo las políticas de negociación con los proveedores se mantendrá el precio final del menú.

- Se demostró que el buen manejo del gasto corriente, da el complemento al equilibrio del proyecto y debe mantenerse esa política dentro de la organización.

- el proyecto manejado con los parámetros de sensibilidad demuestra un escenario aun operable en la proyección del mismo.

- En el cuarto año podemos invertir en una nueva planta, mediante crédito bancario de igual manera con un plazo de 36 meses y extender nuestras operaciones en la ciudad de Quito.

- Mantener las remuneraciones tal como se representa en las proyecciones, pues ayuda a mantener nuestros costos y gastos iguales, el mismo que genera utilidades y pago de beneficios adicionales los de ley y propios de la empresa.

- Para mantener el personal con la misma energía se debe considerar una reunión al inicio o al final del año para mantener lazos de compañerismo.

BIBLIOGRAFÍA

1. www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=enc_tabla&idTabla=175

2. CHIAVENATO, Indalperto. Introducción a la teoría general de la administración. Editorial Mc Graw Hill. Quinta edición.

3. SAPAG, Chain Nassier. Reinaldo Sapag Chain, criterios de evaluación de proyectos, cuarta edición.

4. LEY DE COMPAÑÍAS, Codificación Oficial, Legislación Conexa.

5. DR. RAMIREZ, Carlos M., Manual de Práctica Societaria, Edición 2.

6. BRIGHAM, Eugene F., Fundamentals of Financial Management, The Dryden Press, 1980.

7. BRIGHAM, Eugene F. y GAPENSKI, Louis C., Financial Management, Editorial The Dryden Press, 1994.

8. CURLEY, Anthony J. y BEAR, Robert M., Investment Analysis and Management, Editorial Harper & Row, 1979.

9. WESTON J. Fred y COPELAND Thomas E., Finanzas en Administración Vol. I Novena Edición Mac Graw Hill.

10. Web Side Ministerio de Medio Ambiente.

ANEXOS

ANEXO 1
Tabla de Amortización

PRESTAMO BANCO DEL PICHINCHA				
MESES	**CAPITAL**	**INTERES**	**DIVIDENDO**	**CAP RED**
				27.807,35
1	625,97	324,42	950,39	27.181,38
2	633,27	317,12	950,39	26.548,11
3	640,66	309,73	950,39	25.907,45
4	648,14	302,25	950,39	25.259,31
5	655,70	294,69	950,39	24.603,61
6	663,35	287,04	950,39	23.940,27
7	671,09	279,30	950,39	23.269,18
	4.538,17	**2.114,55**	**6.652,73**	
8	678,92	271,47	950,39	22.590,26
9	686,84	263,55	950,39	21.903,43
10	694,85	255,54	950,39	21.208,58
11	702,96	247,43	950,39	20.505,62
12	711,16	239,23	950,39	19.794,46
13	719,45	230,94	950,39	19.075,01
14	727,85	222,54	950,39	18.347,16
15	736,34	214,05	950,39	17.610,82
16	744,93	205,46	950,39	16.865,89
17	753,62	196,77	950,39	16.112,27
18	762,41	187,98	950,39	15.349,86
19	771,31	179,08	950,39	14.578,55
	8.690,63	**2.714,05**	**11.404,67**	
20	780,31	170,08	950,39	13.798,25
21	789,41	160,98	950,39	13.008,84
22	798,62	151,77	950,39	12.210,22
23	807,94	142,45	950,39	11.402,28
24	817,36	133,03	950,39	10.584,92
25	826,90	123,49	950,39	9.758,02
26	836,55	113,84	950,39	8.921,47
27	846,31	104,08	950,39	8.075,17
28	856,18	94,21	950,39	7.218,99
29	866,17	84,22	950,39	6.352,82
30	876,27	74,12	950,39	5.476,55
31	886,50	63,89	950,39	4.590,05
	9.988,50	**1.416,17**	**11.404,67**	
32	896,84	53,55	950,39	3.693,21
33	907,30	43,09	950,39	2.785,91
34	917,89	32,50	950,39	1.868,03
35	928,60	21,79	950,39	939,43
36	939,43	10,96	950,39	0,00

Realizado por: Edgar Cueva – Galo Sosa
Fuente: Los autores

ANEXO 2
COSTOS DE PRODUCCIÓN

		COSTO MENÚ
PROYECCIÓN 1ER AÑO	**150,00**	**0,90**
PROYECCIÓN 2DO AÑO	**190,00**	**0,89**
PROYECCIÓN 3ER AÑO	**230,00**	**0,90**
PROYECCIÓN 4TO AÑO	**290,00**	**0,92**
PROYECCIÓN 5TO AÑO	**320,00**	**0,94**

PRIMER AÑO

MES	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	2.957,22	2.957,22	1.922,19	1.922,19	2.070,06	2.957,22	2.957,22
IVA COMPRAS	95,05	95,05	61,78	61,78	66,54	95,05	95,05
COSTO MAS IVA	3.052,28	3.052,28	1.983,98	1.983,98	2.136,59	3.052,28	3.052,28

SEGUNDO AÑO

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	3.736,98	3.736,98	3.736,98	3.736,98	3.736,98	3.736,98	2.429,04	2.429,04	2.615,89	3.736,98	3.736,98	3.736,98
IVA COMPRAS	120,12	120,12	120,12	120,12	120,12	120,12	78,08	78,08	84,08	120,12	120,12	120,12
COSTO MAS IVA	3.857,10	3.857,10	3.857,10	3.857,10	3.857,10	3.857,10	2.507,11	2.507,11	2.699,97	3.857,10	3.857,10	3.857,10

TERCER AÑO

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	4.575,19	4.575,19	4.575,19	4.575,19	4.575,19	4.575,19	2.973,87	2.973,87	3.202,63	4.575,19	4.575,19	4.575,19
IVA COMPRAS	147,06	147,06	147,06	147,06	147,06	147,06	95,59	95,59	102,94	147,06	147,06	147,06
COSTO MAS IVA	4.722,25	4.722,25	4.722,25	4.722,25	4.722,25	4.722,25	3.069,46	3.069,46	3.305,57	4.722,25	4.722,25	4.722,25

CUARTO AÑO

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	5.843,81	5.843,81	5.843,81	5.843,81	5.843,81	5.843,81	3.798,48	3.798,48	4.090,67	5.843,81	5.843,81	5.843,81
IVA COMPRAS	187,84	187,84	187,84	187,84	187,84	187,84	122,09	122,09	131,49	187,84	187,84	187,84
COSTO MAS IVA	6.031,65	6.031,65	6.031,65	6.031,65	6.031,65	6.031,65	3.920,57	3.920,57	4.222,15	6.031,65	6.031,65	6.031,65

QUINTO AÑO

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	6.632,48	6.632,48	6.632,48	6.632,48	6.632,48	6.632,48	4.311,11	4.311,11	4.642,74	6.632,48	6.632,48	6.632,48
IVA COMPRAS	213,19	213,19	213,19	213,19	213,19	213,19	138,57	138,57	149,23	213,19	213,19	213,19
COSTO MAS IVA	6.845,67	6.845,67	6.845,67	6.845,67	6.845,67	6.845,67	4.449,69	4.449,69	4.791,97	6.845,67	6.845,67	6.845,67

Elaborado por: Edgar Cueva - Galo Sosa

Fuente: Los Autores

ANEXO 3
PROYECCIONES DE VENTA

PRECIO DEL MENÚ	2,00
PROYECCIÓN 1ER AÑO	150,00
PROYECCIÓN 2DO AÑO	190,00
PROYECCIÓN 3ER AÑO	230,00
PROYECCIÓN 4TO AÑO	290,00
PROYECCIÓN 5TO AÑO	320,00

PRIMER AÑO

MES	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	6.600,00	6.600,00	4.290,00	4.290,00	4.620,00	6.600,00	6.600,00
IVA PROYECT	792,00	792,00	514,80	514,80	554,40	792,00	792,00

SEGUNDO AÑO

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	8.360,00	8.360,00	8.360,00	8.360,00	8.360,00	8.360,00	5.434,00	5.434,00	5.852,00	8.360,00	8.360,00	8.360,00
IVA PROYECT	1.003,20	1.003,20	1.003,20	1.003,20	1.003,20	1.003,20	652,08	652,08	702,24	1.003,20	1.003,20	1.003,20

TERCER AÑO

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	10.120,00	10.120,00	10.120,00	10.120,00	10.120,00	10.120,00	6.578,00	6.578,00	7.084,00	10.120,00	10.120,00	10.120,00
IVA PROYECT	1.214,40	1.214,40	1.214,40	1.214,40	1.214,40	1.214,40	789,36	789,36	850,08	1.214,40	1.214,40	1.214,40

CUARTO AÑO

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	12.760,00	12.760,00	12.760,00	12.760,00	12.760,00	12.760,00	8.294,00	8.294,00	8.932,00	12.760,00	12.760,00	12.760,00
IVA PROYECT	1.531,20	1.531,20	1.531,20	1.531,20	1.531,20	1.531,20	995,28	995,28	1.071,84	1.531,20	1.531,20	1.531,20

QUINTO AÑO

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROYECCIÓN	14.080,00	14.080,00	14.080,00	14.080,00	14.080,00	14.080,00	9.152,00	9.152,00	9.856,00	14.080,00	14.080,00	14.080,00
IVA PROYECT	1.689,60	1.689,60	1.689,60	1.689,60	1.689,60	1.689,60	1.098,24	1.098,24	1.182,72	1.689,60	1.689,60	1.689,60

Elaborado por: Edgar Cueva - Galo Sosa
Fuente: Los Autores