



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE SALUD PÚBLICA
ESCUELA DE GASTRONOMÍA**

**“PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACION DE UN SERVICIO
DE CATERING COMO ALTERNATIVA PRODUCTIVA DE LA
COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD QUITO 2014”.**

TESIS DE GRADO

PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN GESTIÓN GASTRONÓMICA

ANDRÉS ALEJANDRO PIEDRA CABEZAS

RIOBAMBA – ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

EL TRIBUNAL DE TESIS CERTIFICA QUE EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN TITULADO: **“PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACION DE UN SERVICIO DE CATERING COMO ALTERNATIVA PRODUCTIVA DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD QUITO 2014”**, FUE DESARROLLADO EN SU TOTALIDAD POR EL SR. ANDRES ALEJANDRO PIEDRA CABEZAS; Y, HA SIDO PROLIJAMENTE REVISADO, QUEDANDO AUTORIZADA SU PRESENTACIÓN Y PUBLICACIÓN

Lcda. Laura Castillo

.....

DIRECTORA DE TESIS

CERTIFICACIÓN

Lcda. Laura Castillo

.....

DIRECTORA DE TESIS

Dra. Martha Ávalos

.....

MIEMBRO DE TRIBUNAL

Riobamba, (Fecha de Defensa)

AGRADECIMIENTO

A Dios, fuente de todo lo existente que con el regalo de la vida me ha enseñado tanto.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Salud Pública, Escuela de Gastronomía, por brindarme su sabiduría.

A mi Madre el regalo más preciado que Dios pudo darme, abnegada e incondicional, ejemplo de superación y honradez

A mi abuelita y tío Luchito, por acogerme como su hijo durante mis estudios universitarios

A mi esposa y sus padres, fieles y comprometidos; a mis hijas, mis mayores motivaciones terrenales

Al arte y ciencia de la Gastronomía; a mis maestros por inculcar conocimiento y semillas para generar mi cocina

A la Comunidad Terapéutica Claridad, por mostrarme el sendero hacia la recuperación y la libertad, a su equipo técnico por el tiempo y esfuerzo

Por último, gracias por no dejar de levantarte tras cada caída.

DEDICATORIA

Al adicto en continuo proceso de recuperación, recíbalo como una oportunidad de crecimiento y muéstrele a sí mismo que el éxito viene como añadidura al vivir sobrio.

A Kamila Anahí, Rafaela Valentina y Génesis Salomé; frutos de mi existencia.

Andrés

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es implementar un servicio de catering como alternativa productiva de la Comunidad Terapéutica Claridad atendiendo la necesidad de reformar las políticas de reinserción social de sus pacientes y a las falencias en los proveedores de servicios de alimentación a entidades que están interesadas en promover los emprendimientos de este grupo vulnerable. Se aplicaron técnicas de encuesta y entrevista en la muestra de estudio que luego de conocer las cualidades que debe reunir un servicio de catering empresarial, un 90% se inclinan por ésta nueva oferta de alimentación; así también, el estado laboral-financiero actual de los pacientes, hábitos en la administración de sus ingresos; mostrando un 75% de aceptación por el proyecto. “La Casa del Maitre”, la razón social del presente, brinda la capacitación profesional y administración del catering como una prestación de servicios entre las dos entidades. Como resultado se realizó el análisis técnico-arquitectónico-estructural y su sistema operacional gastronómico; capacitación y socialización, generando un impacto positivo en los participantes, con el objetivo social de mejorar su calidad de vida. Se concluye que es viable esta propuesta presentando índices financieros positivos; la rentabilidad sobre el patrimonio refleja un 0,80 al período de recuperación de su inversión, en el primer trimestre del segundo año; suficiente para soportar la inversión realizada y generar ganancias; se estima además, una tasa interna de retorno de 0,35 y un valor actual neto positivo que respaldan la factibilidad del mismo. Se recomienda continuar con estos emprendimientos en ayuda a este sector vulnerable de la sociedad.

ABSTRACT

The present investigation aims to implement a catering service as a productive alternative for the Claridad Therapeutic Community so that its patients' social reinsertion policies can be changed and its food service for institutions interested in promoting this vulnerable group's entrepreneurship can be improved. Techniques such as sample surveys and interviews were applied. Having known the qualities a catering service must have, 90% like this new food supply. Upon knowing its patients' current financial status and their income administration habits, it was possible to determine that 75% accept the project, "La Casa del Maitre", this project corporate name, offers both professional training and catering administration between two institutions. As a result, it carried out the technical -architectural-structural analysis and its gastronomic operating system, training and socialization were carried out creating a positive impact on participants since their living conditions are improved. It is concluded that this project is doable as its financial indexes are good. The owner's equity profitability is 0.80 at the investment recovery period in the first quarter of the second year. It is reliable enough to hold the investment and to generate profits. An internal rate of return of 0,35 and a positive net present value were calculated to support its doability. It is recommended to continue with this entrepreneurship to help this vulnerable sector.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS	14
ÍNDICE DE CUADROS	18
ÍNDICE DE FIGURAS	20
ÍNDICE DE GRÁFICOS	21
I. INTRODUCCIÓN	23
II. OBJETIVOS	25
A. OBJETIVO GENERAL:	25
B. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	25
III. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL:	26
A. LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD.	26
1. LOCALIZACIÓN Y ESTRUCTURA	26
2. FILOSOFÍA	27
3. MISIÓN	27
4. VISIÓN	27
5. DERECHOS DE LOS RESIDENTES	27
6. ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL	28
7. HORARIO DE ACTIVIDADES	29
B. EL SERVICIO DE CATERING DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	29
1. CLASIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS DE CATERING	30
a. Catering aéreo:	30
b. Catering de ferrocarriles	30
c. Catering de buques	31
d. Catering industrial	31
e. Catering social	31
f. Catering temático	31
g. Catering corporativo	31
2. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE CATERING	32
3. VENTAJAS DE UN NEGOCIO DE CATERING	33
C. EL PLAN DE EMPRESA	34
1. FASES PARA SU ELABORACION	35
2. AREAS DEL PLAN DE EMPRESA	36
a. Área Técnica	36
b. Área Legal Administrativa	36

c. Área de Marketing	36
d. Área de recursos humanos.	37
e. Área Económico Financiera.	37
D. SOCIALIZACIÓN DEL SISTEMA	38
1. OBJETIVO:	38
2. CONOCIMIENTO Y RESPONSABILIDADES	39
3. PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN	39
4. INSTRUCCIÓN Y SUPERVISIÓN	40
5. ACTUALIZACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS	40
E. NUEVAS POLÍTICAS DEL ESTADO PARA LA INCLUSION LABORAL Y PRODUCTIVA DE PERSONAS VULNERABLES	40
1. BENEFICIOS	41
2. RIESGOS	41
IV. PREGUNTAS CIENTÍFICAS	42
V. METODOLOGIA	43
A. LOCALIZACIÓN Y TEMPORALIZACIÓN	44
B. VARIABLES	44
1. IDENTIFICACIÓN.	44
2. DEFINICIÓN.	44
3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	45
C. TIPO Y DISEÑO DEL ESTUDIO	47
D. POBLACIÓN, MUESTRA O GRUPO DE ESTUDIO	47
E. DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS	48
1. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.	48
2. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.	48
VI. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	49
A. ESTUDIO DE MERCADO	49
1. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	50
2. CONCLUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	60
3. LA OFERTA	61
a. ANÁLISIS DEL ENTORNO	61

b.	LA COMPETENCIA	61
c.	CAPACIDAD	62
4.	LA DEMANDA	62
a.	REQUERIMIENTOS DE LA DEMANDA INSATISFECHA	63
b.	PERFIL DEL CONSUMIDOR PARA LA EXPANSIÓN	63
5.	ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN EL PROYECTO	63
6.	PROVEEDORES	64
7.	ANÁLISIS FODA	65
8.	PLAN DE ACTIVIDADES	66
B.	INGENIERIA Y DISPOSICIÓN FISICA DEL PROYECTO	67
1.	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	67
2.	MAPA DE MICROLOCALIZACIÓN	68
3.	OBRA CIVIL	68
4.	CARACTERÍSTICAS DE LA OBRA CIVIL:	70
a.	MATERIALES DE CONSTRUCCION:	71
b.	PISOS/SOLADOS:	71
c.	PAREDES:	71
d.	ILUMINACION:	72
d.	ACUSTICA:	73
e.	VENTILACION:	73
f.	TEMPERATURA:	73
g.	AGUA POTABLE:	74
h.	SUMINISTRO DE AGUA CALIENTE Y FRIA:	74
i.	VESTUARIOS Y SANITARIOS:	74
j.	CAMARAS FRIGORIFICAS:	75
k.	ELECTRICIDAD-GAS:	75
5.	INSTALACIONES DE SEGURIDAD GENERAL	75
a.	Instalaciones contra incendios	75
b.	Instalaciones de vigilancia y monitoreo CCTV	76
c.	Señalización / simbología y seguridad industrial	76
C.	ESTUDIO LEGAL ADMINISTRATIVO	78
1.	BASE JURÍDICA	78
a.	RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI	78
b.	Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito	79
c.	Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos	79
d.	Permiso de Funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud	80
D.	ESTUDIO TÉCNICO	81
1.	DISEÑO EMPRESARIAL	82

a. Filosofía	82
b. Misión	82
c. Visión	82
2. DISEÑO DEL MARKETING MIX	82
a. Servicio	82
b. Precio	83
c. Plaza y Distribución	85
d. Promoción	85
3. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL	86
4. FUNCIONES DEL PERSONAL OPERATIVO	87
5. FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN	91
6. DIAGNÓSTICO ANALÍTICO DE LAS OPERACIONES ESPECÍFICAS DE PRODUCCIÓN PARA CONTROL Y VERIFICACIÓN	92
7. CONTROL Y ROTACIÓN DE INVENTARIOS	98
8. CONTROL Y VERIFICACIÓN DE HACCP	101
9. RECETA ESTANDAR DE PRODUCCIÓN	102
10. ASISTENCIA NUTRICIONAL PERSONALIZADA	103
a. Ejemplo de ciclo de menús	104
b. Menús con análisis nutricional	105
E. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL	106
1. TIPO DE IMPACTO AMBIENTAL	106
2. CONTROL Y MITIGACIÓN	106
F. ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO	107
1. INVERSIONES	108
2. FINANCIAMIENTO	108
3. PRESUPUESTO DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN	108
4. PRESUPUESTO DE OBRA CIVIL	109
5. PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS DE COCINA	110
6. PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	110
7. PRESUPUESTO DE MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	112
8. PRESUPUESTO EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	112
9. PRESUPUESTO DE SUELDOS MANO DE OBRA DIRECTA	112
10. PRESUPUESTO DE SUELDOS MANO DE OBRA INDIRECTA	113
11. PRESUPUESTO DE GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	113
a. Presupuesto de Servicios básicos	113
b. Presupuesto de Mantenimiento de Activos	114

12. PRESUPUESTO DE DEPRECIACIONES	114
13. PRESUPUESTO COSTOS MATERIA PRIMA DIRECTA E INDIRECTA	115
14. PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	116
15. PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS	116
16. PRESUPUESTO DE GASTOS FINANCIEROS	116
17. AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO A LARGO PLAZO	117
18. PRESUPUESTO GASTOS SEGURIDAD SOCIAL IESS	117
19. ESTADO DE SITUACION INICIAL	118
20. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 0	118
21. PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUALES DEL PRIMER AÑO	119
22. PRESUPUESTO DE COMPRAS MENSUALES DEL PRIMER AÑO	119
23. ANÁLISIS MENSUAL DE LOS COSTOS Y GASTOS	120
24. PROYECCIÓN DE LAS VENTAS ANUALES	120
25. PROYECCIÓN DE LAS COMPRAS ANUALES	121
26. PERFIL DE INGRESOS Y GASTOS DEL PLAN DE NEGOCIOS	122
27. FUNCION DE VALOR ACTUAL DEL PROYECTO	122
28. ESTADO DE BALANCE Y RESULTADOS AÑO 1	123
29. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 1	124
30. ESTADO DE BALANCE Y RESULTADOS AÑO 2	125
31. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 2	126
32. ESTADO DE BALANCE Y RESULTADOS AÑO 3	127
33. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 3	128
34. ESTADO DE FUENTES Y USO DE FONDOS TASA INTERNA DE RETORNO	129
35. FLUJO DEL EFECTIVO VALOR ACTUAL NETO	130
36. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	130
37. COSTO PONDERADO DEL CAPITAL	131
38. PARÁMETROS Y PORCENTAJES DE CÁLCULO	131
39. PUNTO DE EQUILIBRIO	131
40. INDICES FINANCIEROS DEL PROYECTO	133
G. IMPACTO SOCIAL PRODUCTIVO	134
1. ANÁLISIS DE LA INFORMACION	135
a. ENCUESTA RESIDENTES	135
b. ENTREVISTAS EQUIPO TÉCNICO	148
2. ANTECEDENTES ÁRBOL DE PROBLEMAS	150
3. SOCIABILIZACIÓN DEL SISTEMA OPERATIVO	150

a.	EL PROCESO DE INTEGRACIÓN	150
b.	REGLAS DE LA INTEGRACIÓN	151
c.	ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN	152
4.	TÉCNICAS DE ORGANIZACIÓN E INSTRUCCIÓN	152
a.	Organigramas	152
b.	El Manual de Operaciones	153
c.	Análisis del puesto	153
d.	Diagrama o procedimiento de flujo	154
e.	Procedimientos	155
5.	PLAN DE CAPACITACIÓN EN EL ÁREA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	156
a.	Temas para la instrucción con los integrantes	156
6.	ADMINISTRACIÓN Y VALORACIÓN DE LOS INGRESOS	157
7.	LA ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO LIBRE	157
8.	ARBOL DE SOLUCIONES	159
VII. CONCLUSIONES		160
VIII. RECOMENDACIONES		160
IX. BIBLIOGRAFÍA		161
X. ANEXOS		163
A.	ANEXO No.1	163
B.	ANEXO No.2	165
C.	ANEXO No.3	167
D.	ANEXO No.4	168
E.	ANEXO No.5	169

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA NO. 1 UNIVERSO Y GRUPO DE ESTUDIO	47
TABLA NO. 2 CALIDAD CATERING ACTUAL (DEMANDA INSATISFECHA)	50
TABLA NO. 3 CARACTERISTICAS ORGANOLEPTICAS PLATILLOS (DEMANDA INSATISFECHA)	51
TABLA NO. 4 VARIEDAD DE MENUS (DEMANDA INSATISFECHA)	51
TABLA NO. 5 SERVICIO DE ASESORIA NUTRICIONAL (DEMANDA INSATISFECHA)	52
TABLA NO. 6 CALIDAD SERVICIO RESTAURANTE (DEMANDA INSATISFECHA)	53
TABLA NO. 7 PRESENTACION DEL PERSONAL DEL CATERING (DEMANDA INSATISFECHA)	54
TABLA NO. 8 SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS ALIMENTOS SERVIDOS (DEMANDA INSATISFECHA)	55
TABLA NO. 9 USO DE BEBIDAS ALCOHOLICAS EN LA PREPARACION DE ALIMENTOS (DEMANDA INSATISFECHA)	57
TABLA NO. 10 DISPONIBILIDAD DE CAMBIO DE PROVEEDOR (DEMANDA INSATISFECHA)	58
TABLA NO. 11 PREFERENCIA DE PRECIO (DEMANDA INSATISFECHA)	58
TABLA NO. 12 ACEPTACION DE LA OFERTA PROPUESTA (DEMANDA INSATISFECHA)	60
TABLA NO. 13 INVERSIONES	108
TABLA NO. 14 FINANCIAMIENTO	108
TABLA NO. 15 PRESUPUESTO DE GASTOS DE CONSTITUCION	108

TABLA NO. 16 PRESUPUESTO OBRA CIVIL	109
TABLA NO. 17 PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS DE COCINA	110
TABLA NO. 18 PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	110
TABLA NO. 19 PRESUPUESTO DE MUEBLES Y EQUIPOS DE COCINA	112
TABLA NO. 20 PRESUPUESTO EQUIPOS DE COMPUTACION	112
TABLA NO. 21 PRESUPUESTO MANO DE OBRA DIRECTA	112
TABLA NO. 22 PRESUPUESTO MANO DE OBRA INDIRECTA	113
TABLA NO. 23 PRESUPUESTO GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	113
TABLA NO. 24 PRESUPUESTO SERVICIOS BASICOS	113
TABLA NO. 25 PRESUPUESTO MANTENIMIENTO DE ACTIVOS	114
TABLA NO. 26 PRESUPUESTO DEPRECIACIONES	114
TABLA NO. 27 PRESUPUESTO COSTOS DE MATERIA PRIMA DIRECTA E INDIRECTA	115
TABLA NO. 28 PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS	116
TABLA NO. 29 PRESUPUESTO GASTOS DE VENTAS	116
TABLA NO. 30 PRESUPUESTO GASTOS FINANCIEROS	116
TABLA NO. 31 AMORTIZACION DEL CREDITO A LARGO PLAZO	117
TABLA NO. 32 PRESUPUESTO GASTOS SEGURIDAD SOCIAL	117
TABLA NO. 33 ESTADO DE SITUACION INICIAL	118
TABLA NO. 34 SITUACION PATRIMONIAL INICIAL	118

TABLA NO. 35 PRESUPUESTO VENTAS MENSUALES PRIMER AÑO	119
TABLA NO. 36 PRESUPUESTO COMPRAS MENSUALES PRIMER AÑO	119
TABLA NO. 37 ANALISIS MENSUAL DE COSTOS Y GASTOS	120
TABLA NO. 38 PROYECCION DE VENTAS ANUALES	120
TABLA NO. 39 PROYECCION DE COMPRAS ANUALES	121
TABLA NO. 40 ESTADO DE BALANCE Y RESULTADOS AÑO 1	123
TABLA NO. 41 SITUACION PATRIMONIAL AÑO 1	124
TABLA NO. 42 ESTADO DE BALANCE Y RESULTADOS AÑO 2	125
TABLA NO. 43 SITUACION PATRIMONIAL AÑO 2	126
TABLA NO. 44 ESTADO DE BALANCE Y RESULTADOS AÑO 3	127
TABLA NO. 45 SITUACION PATRIMONIAL AÑO 3	128
TABLA NO. 46 ESTADO DE FUENTES Y USO DE FONDOS. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	129
TABLA NO. 47 FLUJO DEL EFECTIVO. VALOR ACTUAL NETO (VAN)	130
TABLA NO. 48 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)	130
TABLA NO. 49 COSTO PONDERADO DEL CAPITAL	131
TABLA NO. 50 PARAMETROS Y PORCENTAJES DE CALCULO	131
TABLA NO. 51 PUNTO DE EQUILIBRIO	132
TABLA NO. 52 INDICES FINANCIEROS DEL PROYECTO	133
TABLA NO. 53 SITUACION ECONOMICA ACTUAL (RESIDENTES)	135

TABLA NO. 54 SITUACION ECONOMICA ACTUAL REPRESENTANTES LEGALES (RESIDENTES)	136
TABLA NO. 55 TIEMPO DE OCIO (RESIDENTES)	137
TABLA NO. 56 AFILIACION SEGURO SOCIAL (RESIDENTES)	138
TABLA NO. 57 CAPACIDAD PROFESIONAL ACTUAL (RESIDENTES)	139
TABLA NO. 58 NUEVAS DESTREZAS PROFESIONALES. TERAPIAS OCUPACIONALES (RESIDENTES)	140
TABLA NO. 59 ASESORIA EMPRENDIMIENTOS (RESIDENTES)	141
TABLA NO. 60 MANEJO DEL DINERO (RESIDENTES)	142
TABLA NO. 61 ADMINISTRACION DE INGRESOS Y HABITOS DE AHORRO (RESIDENTES)	143
TABLA NO. 62 REINSERCIÓN LABORAL, ECONOMICA Y SOCIAL (RESIDENTES)	144
TABLA NO. 63 DISPONIBILIDAD PARA CAPACITACIÓN (RESIDENTES)	145
TABLA NO. 64 DEPENDENCIA ECONOMICA AL EGRESO (RESIDENTES)	146

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO NO. 1 HORARIO DE ACTIVIDADES (RESIDENTES)	29
CUADRO NO. 2 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	45
CUADRO NO. 3 ORGANIZACIONES, INSTITUCIONES E INDIVIDUOS INVOLUCRADOS EN EL PROYECTO	63
CUADRO NO. 4 LISTA DE PROVEEDORES Y FORMA DE NEGOCIACION	64
CUADRO NO. 5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES ESPECIFICAS DEL PROYECTO	66
CUADRO NO. 6 DETALLE ESPECIFICO DE LOS CAPITULOS DE LA OBRA CIVIL	69
CUADRO NO. 7 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL	86
CUADRO NO. 8 RESPONSABILIDADES Y AUTORIDADES DEL PERSONAL	87
CUADRO NO. 9 DIAGNOSTICO ANALITICO DE LAS OPERACIONES ESPECIFICAS DE PRODUCCION PARA SU CONTROL Y VERIFICACION	92
CUADRO NO. 10 FORMATO DE REQUISICION DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	98
CUADRO NO. 11 FORMATO DE HOJA KARDEX	100
CUADRO NO. 12 EJEMPLO FORMATO DE HOJA DE CONTROL	101
CUADRO NO. 13 FORMATO RECETA ESTANDAR DE PRODUCCION	102
CUADRO NO. 14 FORMATO EVALUACION NUTRICIONAL	103
CUADRO NO. 15 EJEMPLO CICLO DE MENUS	104
CUADRO NO. 16 MENUS CON ALTERNATIVAS SEGÚN GASTO CALORICO	105
CUADRO NO. 17 CATEGORIZACION DEL PROYECTO EN IMPACTO AL MEDIO AMBIENTE	106

CUADRO NO. 18 FORMATO CONTROL Y MITIGACION	106
CUADRO NO. 19 ENTREVISTAS EQUIPO TECNICO	148
CUADRO NO. 20 NUEVO HORARIO DE ACTIVIDADES RESIDENTES	158

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA NO. 1 PLANO ARQUITECTONICO DEL ESTABLECIMIENTO	26
FIGURA NO. 2 ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL CLARIDAD	29
FIGURA NO. 3 MAPA SATELITAL LOCALIZACION DEL PROYECTO	68
FIGURA NO. 4 SELECCIÓN ESPACIO FISICO PARA EL PROYECTO	69
FIGURA NO. 5 PLANO ARQUITECTONICO DEL PROYECTO	69
FIGURA NO. 6 SIMBOLOGIA COCINA	76
FIGURA NO. 7 SEÑALIZACION SISTEMA DE CONTROL DE RIESGOS	77
FIGURA NO. 8 LOGOTIPO DE LA EMPRESA	85
FIGURA NO. 9 ORGANIGRAMA DEL PROYECTO	87
FIGURA NO. 10 FLUJOGRAMA GENERAL DE PRODUCCION	91
FIGURA NO. 11 EJEMPLO DE FLUJOGRAMA DE TAREA ESPECIFICA	98
FIGURA NO. 12 ANTECEDENTES ARBOL DE PROBLEMAS	150
FIGURA NO. 13 REGLAS DE LA INTEGRACION	151
FIGURA NO. 14 ETAPAS DE LA INTEGRACION	152
FIGURA NO. 15 ARBOL DE SOLUCIONES	159

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO NO. 1 CALIDAD CATERING ACTUAL (DEMANDA INSATISFECHA)	50
GRÁFICO NO. 2 CARACTERISTICAS ORGANOLEPTICAS PLATILLOS (DEMANDA INSATISFECHA)	51
GRÁFICO NO. 3 VARIEDAD DE MENUS (DEMANDA INSATISFECHA)	52
GRÁFICO NO. 4 SERVICIO DE ASESORIA NUTRICIONAL (DEMANDA INSATISFECHA)	53
GRÁFICO NO. 5 CALIDAD SERVICIO RESTAURANTE (DEMANDA INSATISFECHA)	54
GRÁFICO NO. 6 PRESENTACION DEL PERSONAL DEL CATERING (DEMANDA INSATISFECHA)	55
GRÁFICO NO. 7 SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS ALIMENTOS SERVIDOS (DEMANDA INSATISFECHA)	56
GRÁFICO NO. 8 USO DE BEBIDAS ALCOHOLICAS EN LA PREPARACION DE ALIMENTOS (DEMANDA INSATISFECHA)	57
GRÁFICO NO. 9 DISPONIBILIDAD DE CAMBIO DE PROVEEDOR (DEMANDA INSATISFECHA)	58
GRÁFICO NO. 10 PREFERENCIA DE PRECIO	59
GRÁFICO NO. 11 ACEPTACION DE LA OFERTA PROPUESTA (DEMANDA INSATISFECHA)	60
GRÁFICO NO. 12 PERFIL DE INGRESOS Y GASTOS DEL PLAN DE NEGOCIOS	122
GRÁFICO NO. 13 FUNCIÓN DE VALOR ACTUAL DE PROYECTO	122
GRÁFICO NO. 14 SITUACION PATRIMONIAL AÑO 1	124
GRÁFICO NO. 15 SITUACION PATRIMONIAL AÑO 2	126

GRÁFICO NO. 16 SITUACION PATRIMONIAL AÑO 3	128
GRÁFICO NO. 17 PUNTO DE EQUILIBRIO	132
GRÁFICO NO. 18 SITUACION ECONOMICA ACTUAL (RESIDENTES)	135
GRÁFICO NO. 19 SITUACION ECONOMICA ACTUAL REPRESENTANTES LEGALES (RESIDENTES)	136
GRÁFICO NO. 20 TIEMPO DE OCIO (RESIDENTES)	137
GRÁFICO NO. 21 AFILIACION SEGURO SOCIAL (RESIDENTES)	138
GRÁFICO NO. 22 CAPACIDAD PROFESIONAL ACTUAL (RESIDENTES)	139
GRÁFICO NO. 23 NUEVAS DESTREZAS PROFESIONALES. TERAPIAS OCUPACIONALES (RESIDENTES)	140
GRÁFICO NO. 24 ASESORIA EMPRENDIMIENTOS (RESIDENTES)	141
GRÁFICO NO. 25 MANEJO DEL DINERO (RESIDENTES)	142
GRÁFICO NO. 26 ADMINISTRACION DE INGRESOS Y HABITOS DE AHORRO (RESIDENTES)	143
GRÁFICO NO. 27 REINSERCIÓN LABORAL, ECONOMICA Y SOCIAL (RESIDENTES)	144
GRÁFICO NO. 28 DISPONIBILIDAD PARA CAPACITACIÓN (RESIDENTES)	145
GRÁFICO NO. 29 DEPENDENCIA ECONOMICA AL EGRESO (RESIDENTES)	146

I. INTRODUCCIÓN

Las comunidades terapéuticas que funcionan actualmente en el Ecuador, no disponen de alternativas productivas que fomenten las capacidades en gestión y desarrollo de emprendimientos de los participantes de sus procesos de recuperación, debido a la carencia de políticas para su inclusión social y laboral.

Existen varios prejuicios acerca de estas personas vulnerables que llevan a calificarlas y juzgarlas en una cadena perpetua de irresponsabilidad, exclusión y aislamiento, causándoles inestabilidad y dificultad en su reinserción a la colectividad.

En la actualidad los servicios de catering representan una gran solución ante la falta de tiempo y la necesidad de seguridad y confianza en la alimentación de la fuerza laboral de las empresas, pues facilita el servicio en el lugar de trabajo y evita ajetreo en el desenvolvimiento diario de sus empleados; sin embargo, se enfrenta a un gran reto ante la demanda insatisfecha por parte de los usuarios, lo que provoca los consiguientes reclamos y muchas de la veces la no renovación de los contratos, por lo que resulta imprescindible mejorar la eficiencia de sus organizaciones, mediante la profesionalización del capital humano consciente y capaz de ajustarse a constante actualización de prácticas y conocimientos y renovación de objetivos.

Teniendo en cuenta que en el presente existen muchas organizaciones que han dedicado esfuerzos para la ayuda y motivación de los grupos vulnerables de la ciudad en su recuperación; el CONSEP y CONQUITO se comprometieron como potenciales clientes para que se analicen sus requerimientos

La propuesta para la implementación de un servicio de catering en la Comunidad Terapéutica Claridad es un proyecto de emprendimiento productivo que se respalda en un análisis económico-financiero para su factibilidad y sostenibilidad; las pautas de viabilidad en su desarrollo, un plan de empresa con estudios legales, administrativos, técnicos y ambientales; y su impacto social resultante en sus residentes y empleados sobre su calidad de vida.

La presentación incluye la estandarización del sistema operacional gastronómico para su instrucción; que gestione calidad, inocuidad y seguridad en sus procesos y resultados, dirección

y control de normas, estándares y formatos durante toda la cadena alimentaria: compra, transporte, recepción, almacenamiento, manipulación, cocción, presentación y manutención de los alimentos, garantizando de esta manera la salud y satisfacción en sus consumidores, empleados y dirigentes; previniendo la rotación de empleados debido al tiempo establecido para el proceso terapéutico individual.

Con la reprogramación del tiempo libre de los participantes para la ejecución del proyecto, con tareas diarias establecidas en el nuevo cronograma de actividades y capacitación que se elabora para cada empleado, se pretende generar fortalezas intelectuales y artesanales en el ámbito culinario y crear una posible matriz de emprendimiento para su desarrollo personal y profesional resultado de su participación y experiencia con hábitos de valoración y responsabilidad con respecto al manejo del dinero y su administración ya que se ha identificado como uno de los mayores riesgos de recaída cuando enfrentan la realidad fuera de la clínica; entonces la remuneración de sus esfuerzos será un colchón que promueva la independencia económica, al culminar su fase de internamiento.

Finalmente, el presente proyecto concursará por un financiamiento designado por el Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP) para los mejores emprendimientos que surjan de las clínicas de rehabilitación y comunidades terapéuticas debido al convenio reciente con la Junta Nacional de Defensa del Artesano y la disposición de la Presidencia de la República del Ecuador.

II. OBJETIVOS

A. OBJETIVO GENERAL:

Proponer la implementación de un servicio de catering como alternativa productiva de la Comunidad Terapéutica Claridad

B. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Diagnosticar las necesidades de los clientes potenciales mediante un análisis de la demanda insatisfecha existente.
- Realizar el plan de empresa estableciendo el estudio legal-administrativo, técnico y ambiental
- Determinar la factibilidad del emprendimiento a través de su estudio económico-financiero y el impacto social en la inclusión laboral-productiva de los residentes participantes del proceso de recuperación.

III. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL:

A. LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD.

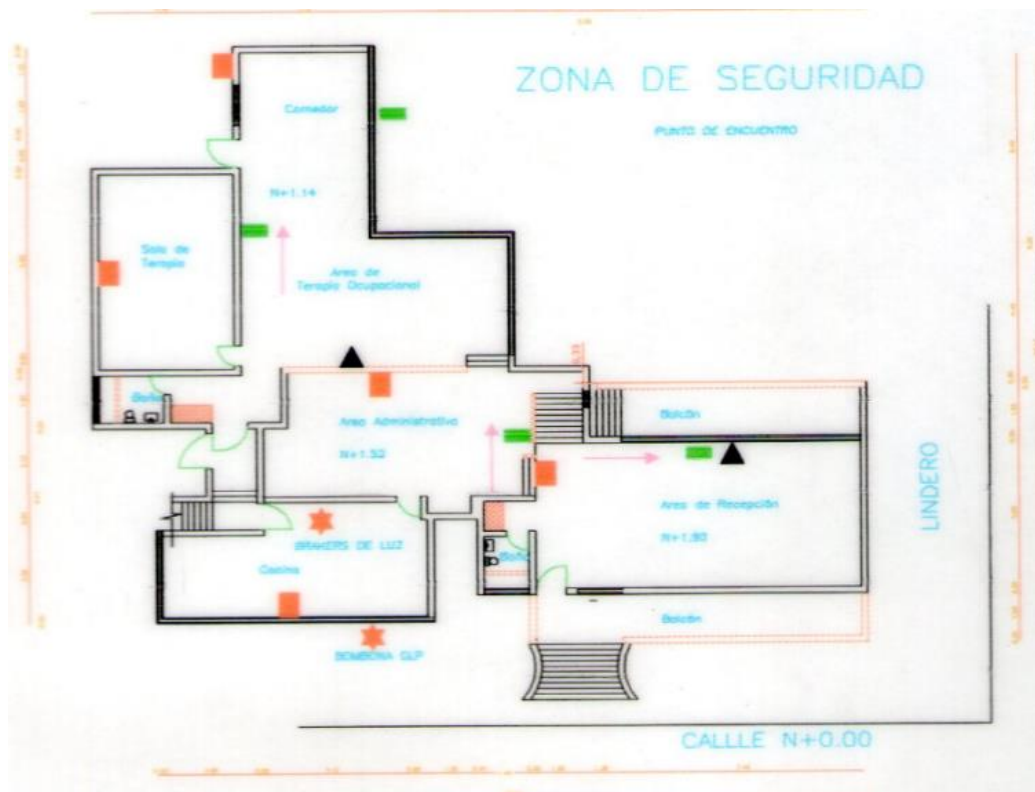
Es una institución dedicada al tratamiento de adicciones y trastornos conductuales que brinda apoyo y asistencia física, mental y espiritual en un proceso de recuperación que dura seis meses de internamiento y tres meses de seguimiento en la reinserción social, que posee todos los permisos vigentes de la ley, avalada y recomendada por el Ministerio de Salud Pública para su funcionamiento. Posee una capacidad para veinte y cinco personas en seis dormitorios.

1. LOCALIZACIÓN Y ESTRUCTURA

Está ubicada en la provincia de Pichincha, cantón Quito, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, parroquia Pomasqui, en la calle Simón Bolívar OE2-182 y Manuel Romero.

Figura No. 1

PLANO ARQUITECTÓNICO DEL ESTABLECIMIENTO.



FUENTE: COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD-GESTIÓN DE RIESGOS.

2. **FILOSOFÍA**

Estamos aquí porque queremos ser hombres nuevos con deseos de luchar y transformar nuestras vidas y nuestros comportamientos. El día en que nos enfrentemos con nosotros mismos comenzaremos a cambiar y a descubrir nuestro yo positivo. Solamente expresando los sentimientos que nos impiden renovarnos, seremos diferentes, de lo contrario no podremos dejar esos viejos e inútiles esquemas y seguiremos vacíos y abandonados espiritualmente. Sólo en este lugar podremos darnos la mano mutuamente, comprendiéndonos, amándonos y respetándonos. Es aquí donde debemos empezar nuestra nueva vida crecer juntos para sentirnos motivados en servir a Dios y a los demás. (Claridad, 2013)

3. **MISIÓN**

Acoger personas con problemas de adicciones para fortalecer un compromiso en lo familiar social y físico de manera integral y multidisciplinaria, siendo la Comunidad Terapéutica Claridad una oportunidad de un nuevo estilo de vida para una adecuada reestructuración. (Claridad, 2013)

4. **VISIÓN**

Ser la mejor opción en la recuperación y en la prevención de personas con dependencias al alcohol, drogas y trastornos conductuales, alcanzando un porcentaje alto de residentes recuperados que contribuyan a formar un liderazgo comunitario y social, que fomente el crecimiento personal y familiar, siendo ellos los transmisores de que la recuperación es posible. (Claridad, 2013)

5. **DERECHOS DE LOS RESIDENTES**

Contemplados en los Derechos Humanos Universales establecidos por la Constitución Política del Estado Ecuatoriano, se tendrán en cuenta como derechos de los residentes según el reglamento Centros de Recuperación Art. 22 los siguientes:

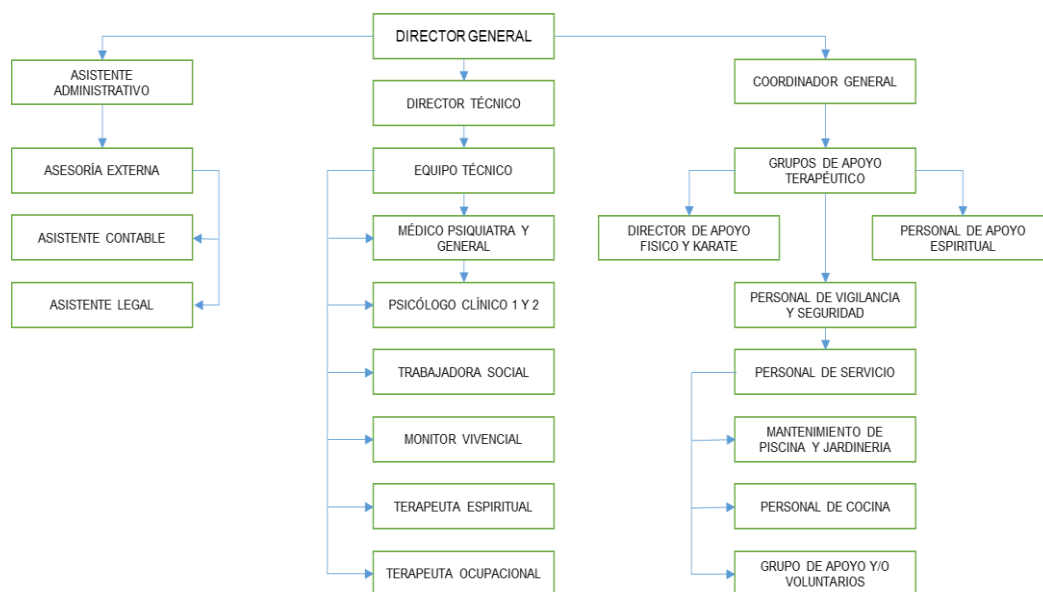
- ❖ El derecho a la intimidad personal, el anonimato y confidencialidad de su situación personal.
- ❖ Que se respeten los derechos humanos y la integridad física y psicológica.

- ❖ Derecho a una vida libre de violencia.
- ❖ A permanecer en una residencia que brinde una atención adecuada para el tratamiento y que tenga los servicios básicos en buen estado.
- ❖ Recibir una atención profesional integral.
- ❖ A una alimentación balanceada, nutritiva y de calidad en condiciones saludables.
- ❖ Participar en actividades recreativas de sano esparcimiento como deportes, juegos de mesa, paseos, etc.
- ❖ Tener tiempo libre y de descanso.
- ❖ A visitas familiares y comunicación con ellos en forma programada.
- ❖ El derecho a desarrollo de la personalidad, a la expresión de género y opción sexual.
- ❖ A mantener un corte de cabello con estilo adecuado, de igual manera los que prefieran poseer barba tenerlas bien aseadas y con estilo adecuado.
- ❖ A una vida sin tortura, tratos y penas crueles, inhumanos y degradantes.
- ❖ Derecho a la salud para un bienestar físico, mental y social.
- ❖ El derecho a realizar actividades productivas y de crecimiento profesional y artesanal.
- ❖ El derecho con su proceso de educación, por medio de modelos de estudio a distancia.

(Claridad, 2013)

6. **ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL**

Figura No. 2



FUENTE: COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD-GESTIÓN ADMINISTRATIVA.

7. HORARIO DE ACTIVIDADES

Cuadro No. 1

HORARIO DE ACTIVIDADES DE LOS RESIDENTES.

HORA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
06H30-07H30	Levantada y Aseo Personal	Levantada y Aseo Personal	Levantada y Aseo Personal	Levantada y Aseo Personal	Levantada y Aseo Personal	Levantada y Aseo Personal	
07H30-08H00	Asignaciones de limpieza	Asignaciones de limpieza	Asignaciones de limpieza	Asignaciones de limpieza	Asignaciones de limpieza	Asignaciones de limpieza	Levantada y Aseo Personal
08H00-08H30	Desayuno	Karate	Desayuno	Karate	Desayuno	Desayuno	Desayuno
08H45-09H00	Compartir Solo por Hoy	Desayuno	Compartir Solo por Hoy	Desayuno	Compartir Solo por Hoy	Libre	Asignaciones de limpieza
09H00-11H00	Terapia Psicológica	Terapia Espiritual	Terapia Psicológica	Terapia Espiritual	Terapia Psicológica	Libre	Libre
11H15	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio
11H15-13H00	Terapia Ocupacional	Terapia Ocupacional	Terapia Ocupacional	Terapia Ocupacional	Libre	Libre	Libre
13H00-13H30	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo
13H30-16H00	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
16H00-18H00	Deporte	Deporte	Deporte	Deporte	Deporte	Deporte	Deporte
18H00-19H00	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso
19H00-19H30	Merienda	Merienda	Merienda	Merienda	Merienda	Merienda	Merienda
19H30-21H00	Terapia Vivencial	Tareas Dirigidas NA	Terapia Vivencial	Tareas Dirigidas NA	Terapia Vivencial	Libre	Libre
21H00	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso

FUENTE: COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD-GESTIÓN ADMINISTRATIVA.

B. EL SERVICIO DE CATERING DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Se denomina catering o cáterin, en su grafía castellanizada, al servicio de alimentación institucional o alimentación colectiva que provee una cantidad determinada de comida y bebida en fiestas, eventos y presentaciones de diversa índole. En algunos casos los salones de fiestas u hoteles y empresas del rubro proveen este servicio junto al alquiler de sus instalaciones; en otros casos hay empresas especializadas para elaborar y trasladar los alimentos al sitio que disponga el cliente. En el servicio se puede incluir desde la propia comida, la bebida, la mantelería y los cubiertos, hasta el servicio de cocineros, camareros y personal de limpieza posterior al evento. (wikipedia, 2015)

Tanto en las reuniones importantes del mundo empresarial como en las presentaciones de espectáculos, se recurre al servicio de catering para agasajar a los invitados.

Los servicios de catering se han ido desarrollando según el pasar del tiempo; en la actualidad es muy normal observar fiestas, no importa el motivo, donde se contratan este tipo de servicios, es una forma rápida, de clase y rentable donde los invitados se sienten cómodos por la atención brindada.

Al hablar sobre catering, en la mayoría de los casos, relacionamos con el servicio de alimentos en un evento social, razón por la cual estas acciones las llevan a cabo desde las más grandes empresas hoteleras hasta el cocinero empírico. Por todos estos aspectos es necesario entender claramente sobre lo que es el catering y los conocimientos que se debe tener al respecto.

1. CLASIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS DE CATERING

a. Catering aéreo:

Se trata de industrias que preparan en un edificio normalmente separado de las instalaciones del aeropuerto, una serie de alimentos para el consumo de los pasajeros y tripulaciones que vayan a bordo de la aeronave. Están incluidas dentro de esta categoría a aquellas otras que suministran comidas en los bares, cantinas de los aeropuertos, y que de forma habitual pueden preparar en sus cocinas, alimentos para el consumo a bordo de las aeronaves.

b. Catering de ferrocarriles

Se trata de industrias que preparan en un edificio, normalmente ubicado en una estación de ferrocarril, comidas para consumo, a bordo de trenes de diferentes tipos, bien por los usuarios o por los empleados de los mismos.

c. Catering de buques

Se trata de industrias que preparan comidas normalmente en edificios situados en los puertos, para consumo por parte de las tripulaciones y pasajeros a bordo de los buques de carga o pasaje.

d. Catering industrial

El servicio de alimentación prestado a empresas o industrias en situaciones fuera de lo común, como en lugares con dificultad de acceso a zonas urbanas, empresas que operan en zonas selváticas o montañosas, las cuales laboran con horarios corridos de trabajo por lo que requieren todas las comodidades que la alimentación lo requiera. A esto se lo denomina catering industrial ya que las características principales es que en la mayoría de los casos los volúmenes de alimentos servidos diariamente son en gran volumen y de estilo casero.

e. Catering social

Se considera catering social al servicio de alimentos fuera del establecimiento de producción, en lugares escogidos por los clientes y en muchos de los casos en sus domicilios, estos pueden ser: residencias, casas de eventos, haciendas, clubes, etc. La característica principal es que el motivo de estos eventos son de carácter social pueden ser: matrimonios, cumpleaños, bautizos, primeras comuniones, aniversarios etc.

f. Catering temático

Sin alejarnos del concepto de catering tradicional y asumiendo los servicios que este presenta, se ofrece a los asistentes algo más: basar el catering en temáticas diversas tales como fiestas romanas, griegas, españolas, argentinas, etc. Ambientando el salón en el que se realizará el evento, amenizarlo con juegos o demostraciones a cargo de profesionales de la cata de vinos, cerveza, coctelería u otros productos.

g. Catering corporativo

Se denomina catering corporativo al servicio de comida prestada a clientes que figuran con la denominación de su razón social, es decir que sus clientes son empresas, instituciones que contratan el servicio de abastecimiento de alimentos a sus trabajadores ya sean estos de alimentación diaria o en ocasiones especiales. Las corporaciones utilizan los catering para eventos como bufetes de comida fría, en días festivos, picnics, galas entre otros. (Melo A. G., 2004)

2. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE CATERING

Luego de haber estudiado sobre las diferentes clases de empresas de catering podemos observar aspectos o características comunes entre todas las clases de empresas relacionadas a este sector laboral, entre ellas citamos las siguientes:

- ❖ Servicio de alimentos fuera del establecimiento de producción.
- ❖ El lugar de servicio no es fijo.
- ❖ Los volúmenes de producción en su mayoría son en gran volumen.
- ❖ En muchos de los casos este tipo de servicio se da en ocasiones especiales para el cliente.
- ❖ Si el servicio de alimentos es fuera del establecimiento de producción, entonces se puede deducir que para estas actividades es fundamental considerar como aspecto importante el transporte.
- ❖ En todas las clases de empresas de catering se menciona la clase de clientes a las cuales se van a dar el servicio por lo cual, se sabrá el volumen exacto o al menos aproximado al cual alimentaremos.
- ❖ A diferencia de otros banquetes en este se puede prever aspectos anticipadamente como los volúmenes necesarios de géneros alimenticios, bebidas.
- ❖ La materia prima puede comprarse con la mayor exactitud y se puede evitar pérdidas o desperdicios ocasionados por sobrantes de la materia prima.
- ❖ El personal a emplearse será el necesario y cada uno de ellas sabrá su labor con exactitud y no existirá personal desocupado o extraviado en su campo de acción.

Podríamos seguir deduciendo muchas más características de este tipo de negocio, lo que nos ayudará a comprender cada vez más sobre lo importante que es aplicar procedimientos minuciosos, necesarios y con bases sólidas de conocimientos para su correcta aplicación.

A diferencia de los restaurantes las empresas de catering en sus procesos operativos empiezan con el contrato en el cual constará el número exacto de pax a servirse, el menú a proveerse, la misma que servirá como guía para la orden de producción, y la cual será la base para proceder a sacar las necesidades de materia prima en base a las recetas estándar dándonos como resultado el requerimiento exacto de materia prima para una posterior compra, luego de realizar las requisiciones de materia prima procedemos a los procesos de producción y posteriormente la venta el cual se dará en el lugar de servicio bajo los acuerdos mencionados en el contrato.

A diferencia de los procesos realizados en el restaurante podemos observar que en las empresas de catering empezamos con el contrato, el mismo que será la base para todos los procesos a realizarse para la elaboración del evento, de esta manera, en este caso todas estas funciones se las puede realizar con una mayor eficacia y exactitud.

3. VENTAJAS DE UN NEGOCIO DE CATERING

Proveer alimentos es una de las maneras de obtener utilidades en la industria del food service, ya que en la mayoría de los casos, las ventas son de gran volumen y normalmente se consigue de un 25% a un 50 % de prepago a la firma del contrato. Por ello se puede considerar que el aprovisionamiento de alimentos es una transacción comercial que genera una ganancia regular bajo transacciones que pueden ser controladas. Es una gran ventaja, ya que se cuenta con una parte del capital para poder adquirir los productos a utilizarse, además se obtiene un cliente seguro. (Melo A. G., 2004)

Citamos aquí algunas características que considero como ventajas para el negocio de catering:

- ❖ Los costos de comidas controlables.

- ❖ Los costos de labor controlables.
- ❖ Los inventarios limitados.
- ❖ Los réditos adicionales.
- ❖ La previsión exacta.
- ❖ El sistema del pago directo.
- ❖ La publicidad libre.

C. EL PLAN DE EMPRESA

El Plan de Empresa es el documento en el que se describen los elementos más significativos de cada una de las áreas funcionales de nuestro proyecto empresarial, conlleva la realización de un proceso de planificación dirigido a establecer estrategias y acciones que faciliten la consecución de los objetivos empresariales.

.El Plan de Empresa es un instrumento de comunicación, la “tarjeta de presentación” ante aquellas empresas, personas o instituciones con las que tengamos que negociar (su participación como socios o socias, su aportación de recursos financieros, etc.). Es un documento dinámico, modificable en el tiempo, ya que la empresa está inmersa en un entorno cambiante y afectado por múltiples variables, algunas de ellas desconocidas en un momento determinado y/o no controlables por la persona que realiza la planificación.

1. FASES PARA SU ELABORACION

1ª Fase. Planteamiento de objetivos. Estos objetivos deben ser realistas y cuantificados (cifra de ventas, objetivo de rentabilidad, etc.)

2ª Fase. Análisis y determinación de las posibles estrategias que faciliten la consecución de los objetivos anteriormente planteados.

3ª Fase. Definición de las acciones a llevar a cabo para cada estrategia elegida.

4ª Fase. Elaboración de presupuestos, toda decisión o acción planteada tiene que ser programada en el tiempo y presupuestada. Esta fase es de cuantificación y de valoración en unidades monetarias de todas las acciones planificadas.

Este proceso metodológico requiere dedicación y esfuerzo, implica buscar y analizar información cuantitativa y cualitativa y va a permitir determinar la viabilidad del proyecto empresarial.

Si este proceso no es minucioso y realista, el resultado del análisis no tendrá la suficiente consistencia.

El Plan de Empresa es un instrumento dinámico, a medida que obtengamos más información se deberían revisar tanto los objetivos, como las acciones y su presupuesto.

2. AREAS DEL PLAN DE EMPRESA

El Plan de Empresa se estructura en diferentes áreas de gestión. La determinación de los objetivos de cada área y la planificación de acciones para su logro se plasma en los diferentes planes:

a. Área Técnica

En esta área es donde se fijarán gran parte de los objetivos y acciones que determinarán la viabilidad comercial de la empresa y en los sectores de fabricación y servicios, la viabilidad técnica.

Una vez determinado el sector de actividad habrá que definir los productos/servicios y el mercado donde se ofrecerán. En los casos de empresas de producción o prestación de servicios, se describirá el proceso productivo (fabricación o realización del servicio), analizando las necesidades de tecnología, materiales y equipo humano para producirlo o llevarlo a cabo.

En función de todos los puntos anteriores se establece la previsión de ventas. Para plantear los objetivos de ventas futuros, se debe tener en cuenta la información obtenida del sector, el sentido común, la experiencia y aplicar algún método de previsión de ventas. Esta previsión es determinante para el posterior desarrollo de las restantes áreas del Plan de Empresa. (Chimborazo Emprered, 2009)

b. Área Legal Administrativa

En esta área se analizan las diferentes formas jurídicas que puede adoptar la empresa, sus características y los criterios para la elección de aquella que mejor convenga para nuestra empresa. También se recogen los requisitos que debe cumplir la forma jurídica elegida, los trámites necesarios para constituirse y otros trámites relacionados con la puesta en marcha de la empresa. Una vez conocida la forma jurídica y trámites necesarios, se analizarán los costes que suponen para la empresa dicha elección. El documento que recoge la operativa y costes asociados a la elección y puesta en marcha de la empresa se denomina Plan Jurídico Mercantil.

c. Área de Marketing

El estudio de esta área nos permitirá la elaboración del Plan de Marketing, documento que sintetiza y explica todas las acciones para la comercialización de los productos y servicios.

Se analizarán los elementos claves de la gestión comercial y el marketing de la futura empresa dirigida a conseguir los objetivos propuestos. El punto de partida de éste área es la definición detallada de la actividad de la empresa, si se va a dedicar a comercializar productos, a fabricarlos, o a prestar de servicios.

Se estudiará el mercado donde llevará a cabo su actividad, obteniendo información sobre el sector, empresas competidoras, clientela potencial y empresas proveedoras.

Una vez descrito y evaluado el binomio producto/mercado, estudiaremos la localización de la empresa y se elaborará la política de precios y cálculo de márgenes de nuestros productos/servicios.

Por último, será necesario diseñar el plan de comunicación y las acciones que se llevarán a cabo para dar a conocer los productos/servicios y la empresa a la clientela y mercado potencial.

d. Área de recursos humanos.

Siguiendo la secuencia lógica del Plan de Empresa, una vez elaborado el Plan de Marketing, podremos elaborar el Plan de Recursos Humanos, determinando la estructura y organigrama de la empresa, y planificando el número de personas necesarias para cumplir los objetivos empresariales.

El Plan de Recursos Humanos recogerá la descripción de los puestos de trabajo (funciones, tareas y responsabilidades) las características de los perfiles profesionales de cada puesto (conocimientos, habilidades, etc.), y los procesos de reclutamiento, selección, integración y formación de los trabajadores y trabajadoras.

Por último, será necesario realizar una evaluación de los costes salariales, así como las modalidades de contratación más apropiadas en el marco de la legislación vigente. (Chimborazo Emprered, 2009)

e. Área Económico Financiera.

La síntesis de esta área se recoge en el Plan Económico – Financiero, que valora y cuantifica las decisiones de los demás planes, por ello, para su elaboración se necesita información sobre acciones y costes de las otras áreas.

El Plan Económico –Financiero nos permite evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto empresarial y se elaborará a partir de los datos aportados por los planes jurídico-mercantiles, de marketing y de recursos humanos.

La empresa para que sea viable deberá cumplir dos objetivos básicos: rentabilidad y liquidez.

La rentabilidad la mediremos por su capacidad de generar riqueza y obtener beneficios, a corto o medio plazo. Algunas actividades se rentabilizan en un período más corto que otras, por ello, será necesario evaluar la rentabilidad de la empresa en un período mínimo de tres años. Para que una empresa genere beneficios, sus ingresos deberán ser mayores a los gastos previstos.

Para poder alcanzar los objetivos de ventas previstos, la empresa necesitará realizar inversiones que deberán financiarse, con recursos propios y ajenos de forma equilibrada. Por ello, será necesario realizar un estudio de las fuentes de financiación existentes en el mercado y decidir cuáles son las más adecuadas para la idea de negocio planteada. El análisis de la liquidez de la empresa se realiza a través del Presupuesto de Tesorería, que recoge la corriente monetaria de la empresa, es decir, los cobros y pagos. Esta corriente monetaria está condicionada por las políticas de cobros y pagos de la empresa, que a su vez estarán condicionadas por el mercado en el que realiza su actividad. Para elaborar el Plan Económico–Financiero y realizar un análisis de la rentabilidad y liquidez se utilizarán el Balance de Situación que aporta información sobre las inversiones y su financiación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, en la que se estructuran de forma ordenada los ingresos y gastos de la actividad y el Presupuesto de Tesorería que permite el control de cobros y pagos. (Chimborazo Emprered, 2009)

D. SOCIALIZACIÓN DEL SISTEMA

1. Objetivo:

Todas las personas empleadas en operaciones relacionadas con los alimentos que vayan a tener contacto directo o indirecto con los alimentos deberán recibir capacitación, y/o instrucción, a un nivel apropiado para las operaciones que hayan de realizar. (www.murciaeduca.es)

La capacitación es de importancia fundamental para cualquier sistema de higiene de los alimentos. Una capacitación, instrucción y supervisión, insuficientes sobre la higiene, de cualquier persona que intervenga en operaciones relacionadas con los alimentos representa una posible amenaza para la inocuidad de los productos alimenticios y su aptitud para el consumo. (www.murciaeduca.es)

2. Conocimiento y responsabilidades

La capacitación en higiene de los alimentos tiene una importancia fundamental. Todo el personal deberá tener conocimiento de su función y responsabilidad en cuanto a la protección de los alimentos contra la contaminación o el deterioro. Quienes manipulan alimentos deberán tener los conocimientos y capacidades necesarios para poder hacerlo en condiciones higiénicas. Quienes manipulan productos químicos de limpieza fuertes u otras sustancias químicas potencialmente peligrosas deberán ser instruidos sobre las técnicas de manipulación inocua.

3. Programas de capacitación

Entre los factores que hay que tener en cuenta en la evaluación del nivel de capacitación necesario figuran los siguientes:

- La naturaleza del alimento, en particular su capacidad para sostener el desarrollo de microorganismos patógenos o de descomposición.
- La manera de manipular y envasar los alimentos, incluidas las probabilidades de contaminación.
- El grado y tipo de elaboración o de la preparación ulterior antes del consumo final.
- Las condiciones en las que hayan de almacenarse los alimentos.
- El tiempo que se prevea que transcurrirá antes del consumo.

4. Instrucción y supervisión

Deberán efectuarse evaluaciones periódicas de la eficacia de los programas de capacitación e instrucción, así como supervisiones y comprobaciones de rutina para asegurar que los procedimientos se apliquen con eficacia.

Los directores y supervisores de los procesos de elaboración de alimentos deberán tener los conocimientos necesarios sobre los principios y prácticas de higiene de los alimentos para poder evaluar los posibles riesgos y adoptar las medidas necesarias para solucionar las deficiencias. (www.murciaeduca.es)

5. Actualización de los conocimientos

Los programas de capacitación deberán revisarse y actualizarse periódicamente en caso necesario. Deberá disponerse de sistemas para asegurar que quienes manipulan alimentos se mantengan al tanto de todos los procedimientos necesarios para conservar la inocuidad y la aptitud de los productos alimenticios. (Chimborazo Emprered, 2009)

E. NUEVAS POLÍTICAS DEL ESTADO PARA LA INCLUSION LABORAL Y PRODUCTIVA DE PERSONAS VULNERABLES

Actualmente, la Ley de Economía Popular y Solidaria, dispone al gobierno nacional y a los gobiernos locales establecer sólidos procesos de inclusión socioeconómica y alternativas productivas a los grupos de atención prioritaria de nuestro país.

Con este tipo de proyectos, el Consejo Nacional de Control de Sustancias Psicotrópicas y Estupefacientes (CONSEP), la Junta Nacional de Defensa de Artesano (JNDA) y CONQUITO impulsan el desarrollo de grupos vulnerables brindándoles herramientas para mejorar su calidad de vida y promueve la inclusión social en beneficio de los habitantes del Distrito y sus zonas de influencia.

Se pretende promover oportunidades de empleo para jóvenes marginalizados contribuyendo a su inclusión social. El propósito es consolidar un modelo de colocación de empleo en empresas aliadas y oportunidades de emprendimiento para personas excluidas.

1. Beneficios

El enfoque de este Programa consiste en incrementar nuevas oportunidades de empleo para jóvenes marginados. La inclusión a la vida laboral de estos jóvenes es una alternativa válida para mejorar sus ingresos, su calidad de vida y su inclusión social, además de aligerar las cargas de dependencia que se traducen en menores costos para el Estado y la sociedad. El Programa también contribuirá a incrementar el nivel de conciencia de la sociedad acerca de los obstáculos a los que se enfrentan los jóvenes excluidos, de los inconvenientes y consecuencias para ellos, sus familias y la sociedad en general, así como la importancia de lograr su inclusión económica y social.

2. Riesgos

El Programa presenta dos riesgos principales. El primero es la posibilidad de no encontrar el nivel requerido de receptividad e interés de empresas para contratar a las personas vulnerables. Este riesgo se mitiga a través de la obtención de cartas de compromiso de varias empresas que ya están interesadas en participar en el Programa y también por tener incluidas diversas actividades para sensibilizar y ayudar a las empresas con la colocación de personas vulnerables

en sus agrupaciones. El segundo riesgo está asociado con la receptividad de la capacitación por el nivel de estudios que poseen muchos de ellos. Este riesgo se mitiga por el hecho de que estas personas poseen altos dotes para el desarrollo de emprendimientos. (Palumbo, 2011)

IV. **PREGUNTAS CIENTÍFICAS**

¿CUÁLES SON LAS NECESIDADES DE LA DEMANDA INSATISFECHA?

**¿CUÁLES SON LOS ASPECTOS LEGALES, ADMINISTRATIVOS, TÉCNICOS
Y AMBIENTALES DEL PROYECTO?**

**¿QUÉ DETERMINA LA FACTIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO Y SU
IMPACTO SOCIAL EN LOS GRUPOS VULNERABLES?**

v. METODOLOGIA

A. LOCALIZACIÓN Y TEMPORALIZACIÓN

Esta investigación se desarrolló en la provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia Pomasqui, Comunidad Terapéutica Claridad y en sus clientes potenciales el Consejo Nacional de Control de Sustancias Psicotrópicas y Estupefacientes CONSEP y CONQUITO.

Tuvo una duración de seis meses, desde Julio a Diciembre del 2014, tiempo en el cual se desarrolló un análisis de la demanda insatisfecha en los clientes potenciales, el plan de empresa del proyecto mediante su estudio legal-administrativo, técnico y ambiental, la determinación de su factibilidad a través del diagnóstico económico financiero y el impacto social en la inclusión productiva y laboral de los residentes de la Comunidad Terapéutica Claridad.

B. VARIABLES

1. IDENTIFICACIÓN.

a. Variable independiente:

1. Servicio de Catering

b. Variables dependientes:

1. Estudio de mercado

2. Plan de empresa

3. Inclusión laboral productiva de los grupos vulnerables.

2. DEFINICIÓN.

a. Variable independiente:

1) **Servicio de Catering:** servicio de alimentación institucional o alimentación colectiva que provee una cantidad determinada de comida y bebida en fiestas, eventos y presentaciones de diversa índole.

b. Variables dependientes:

1) **Estudio de mercado:** análisis de la oferta y la demanda en requerimientos preferencias y exigencias acerca del producto, bien o servicio.

2) **Plan de empresa:** Estudio legal-administrativo, técnico, ambiental y económico financiero de la empresa su desarrollo, análisis de efectos y factibilidad.

3) **Inclusión laboral productiva de los grupos vulnerables:** Impacto social en el mejoramiento de la calidad de vida y productividad de los participantes del proceso de recuperación en su reinserción a la sociedad.

3. **OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

Cuadro No. 2

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	ESCALA	INDICADORES
<u>ESTUDIO DE MERCADO</u>	Oferta	Competencia Capacidad
	Demanda	Requerimientos de la demanda insatisfecha Perfil del consumidor para la expansión
	Estudio del Entorno	Organizaciones involucradas Análisis FODA Plan de actividades
<u>SERVICIO DE CATERING</u>	Ingeniería y Disposición física del proyecto	Localización Obra Civil Abastecimiento de agua potable Iluminación y ventilación Áreas de almacenamiento y bodega Baterías sanitarias y lavabos Equipamiento suficiente y adecuado

		Refrigeración, congelación y mantenimiento Control de riesgos
<u>PLAN DE EMPRESA</u>	Estudio Legal-Administrativo	Razón Social Registro Único de contribuyentes Permisos de Funcionamiento Patente y Afiliaciones IESS Políticas para la Gestión del Talento Humano
	Estudio Técnico	Diseño Empresarial Plan de Marketing Mix: producto/servicio, precio, plaza, promoción Organización Estructural Sistema operacional culinario Flujogramas de operaciones Formatos de control Recetas estándar Menús y análisis nutricional
	Estudio Ambiental	Impactos Controles y Mitigación
	Estudio Económico-Financiero	Presupuesto Inversiones y Financiamiento Análisis y proyección de costos y gastos Proyección de ventas y compras Estados y Balances Financieros

		Punto de Equilibrio Flujo de Caja Valor Actual Neto (VAN) Tasa Interna de Retorno (TIR) Indíces Financieros
<u>INCLUSIÓN LABORAL PRODUCTIVA DE LOS GRUPOS VULNERABLES</u>	Calidad de vida actual	Ingresos y Estabilidad Económica Seguridad Social
	Productividad	Capacitación y Experiencia Laboral en nuevas destrezas profesionales Programa de instrucción y sociabilización del sistema
	Fortalecimientos	Administración y valoración del dinero, trabajo y tiempo.

FUENTE: ANTEPROYECTO DE INVESTIGACIÓN (2015)

C. TIPO Y DISEÑO DEL ESTUDIO

El tipo de investigación fue exploratoria, descriptiva de corte transversal. El diseño de la investigación fue no experimental.

D. POBLACIÓN, MUESTRA O GRUPO DE ESTUDIO

El universo fue representado por los participantes del proceso de recuperación en fase de internamiento y seguimiento ambulatorio de la Comunidad Terapéutica Claridad, su Equipo Técnico y como clientes potenciales del Servicio de Catering el Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas CONSEP y CONQUITO, establecidos de la siguiente manera:

Tabla No. 1

UNIVERSO Y GRUPO DE ESTUDIO

UNIVERSO		MUESTRA	
GRUPO	CANTIDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
PARTICIPANTES	24	24	100 %
EQUIPO TÉCNICO	4	4	100 %
CLIENTES POTENCIALES CONSEP, CONQUITO	102	81 (selección aleatoria)	79 %
TOTAL	130	109	83.84 %

FUENTE: ANTEPROYECTO DE TESIS DE GRADO (2015)

E. DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS

1. Plan de recolección de información.

Para ello se aplicaron encuestas y entrevistas a la muestra seleccionada de los diferentes grupos que intervienen en el universo de la investigación (Anexo No. 1, 2,3), así:

- a. Encuesta acerca de los requerimientos de la demanda insatisfecha para nuestros clientes potenciales. (Anexo No.1)**
- b. Encuesta para medir la situación económica, social y laboral actual del grupo vulnerable, pacientes de la comunidad. (Anexo No.2)**
- c. Entrevistas al equipo técnico para evaluar la viabilidad del proyecto a nivel terapéutico e institucional.**

2. Plan de procesamiento de la información.

Los datos recogidos se transformaron mediante una revisión crítica de la información recopilada, se tabularon los datos y se elaboraron los cuadros según las variables establecidas para la presentación de resultados. Se procedió al análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos de la investigación. Los datos obtenidos se tabularon a través de una tabla de frecuencias.

- a. Por cada ítem se realizó un histograma de porcentajes.**

- b. Se analizó los resultados de cada ítem.
- c. Se interpretaron los resultados
- d. Se elaboró un informe mediante la implementación de la metodología específica para el efecto.

VI. **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

A. **ESTUDIO DE MERCADO**

1. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

a. Calidad de su servicio de catering actual

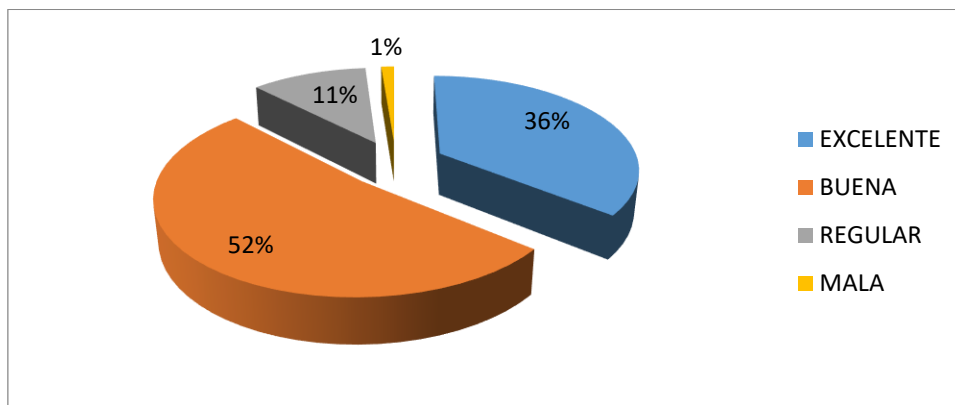
Tabla No. 2

INDICADORES	#	%
EXCELENTE	29	35,80
BUENA	42	51,85
REGULAR	9	11,11
MALA	1	1,23
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 1



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

La mayoría de usuarios están satisfechos con la calidad del servicio de alimentación actual, sin embargo éste es un resultado previo sin conocer aún los diferentes campos que se pueden evaluar para la calidad y seguridad alimentaria de un servicio de catering

b. Características organolépticas (sabor, aroma, presentación y textura) de los platillos que le sirven a diario

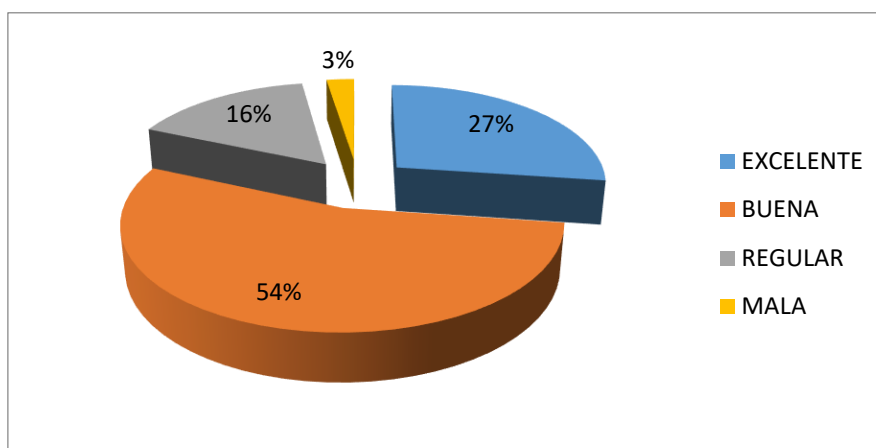
Tabla No. 3

INDICADORES	#	%
EXCELENTE	22	27,16
BUENA	44	54,32
REGULAR	13	16,05
MALA	2	2,47
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 2



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Si bien un alto porcentaje de la población encuestada indica una buena aceptación a las características organolépticas de la alimentación que reciben; uno de los objetivos primordiales de los servicios de catering debería tender a alcanzar la total satisfacción por parte del cliente mediante la administración de platillos atractivos a la vista, al olfato y al paladar del usuario, pues se observa que también hay clientes insatisfechos con el servicio prestado.

c. Variedad en los menús que se sirve a diario

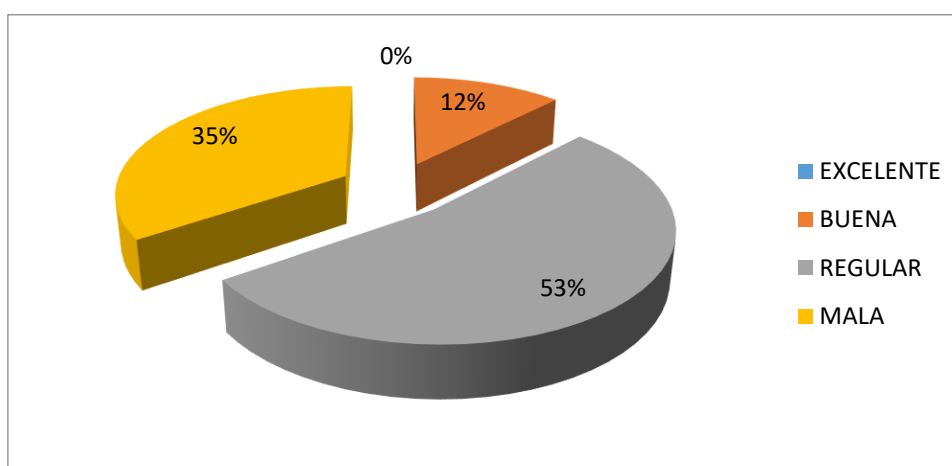
Tabla No. 4

INDICADORES	#	%
EXCELENTE	0	0,00
BUENA	10	12,35
REGULAR	43	53,09
MALA	28	34,57
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 3



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Un mayor porcentaje la califica de regular y mala, muy pocos de buena por lo que la variedad, diseño, combinación y rotación de menús, es un factor importante a tomar en cuenta en la elaboración y presentación de nuestra oferta de servicios.

d. Disponibilidad de asesoría nutricional con su proveedor actual.

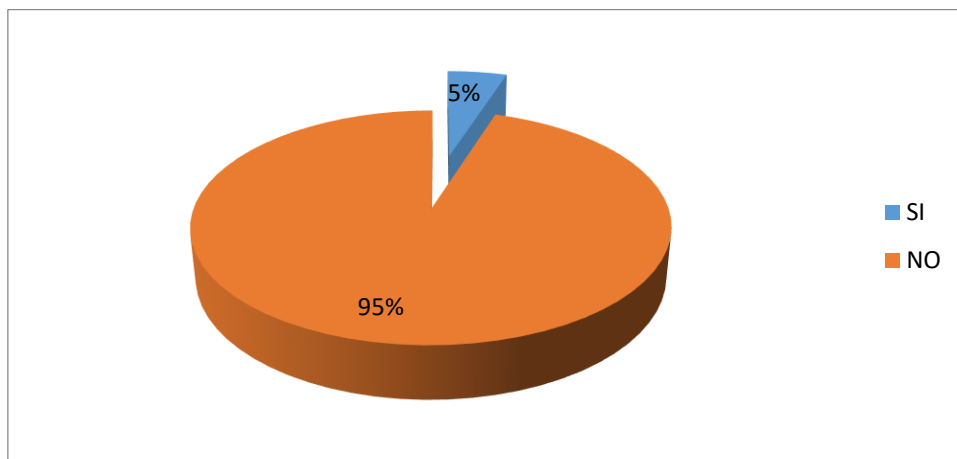
Tabla No. 5

INDICADORES	#	%
SI	4	4,94
NO	77	95,06
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 4



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

El ofertar un servicio de alimentos con asesoría nutricional garantiza la provisión de una alimentación equilibrada y variada; este adicional es uno de los servicios extras diferenciales de la competencia. Los clientes señalan que actualmente no poseen asesoría nutricional de ningún tipo de parte de su proveedor.

e. Calidad del servicio en el restaurante

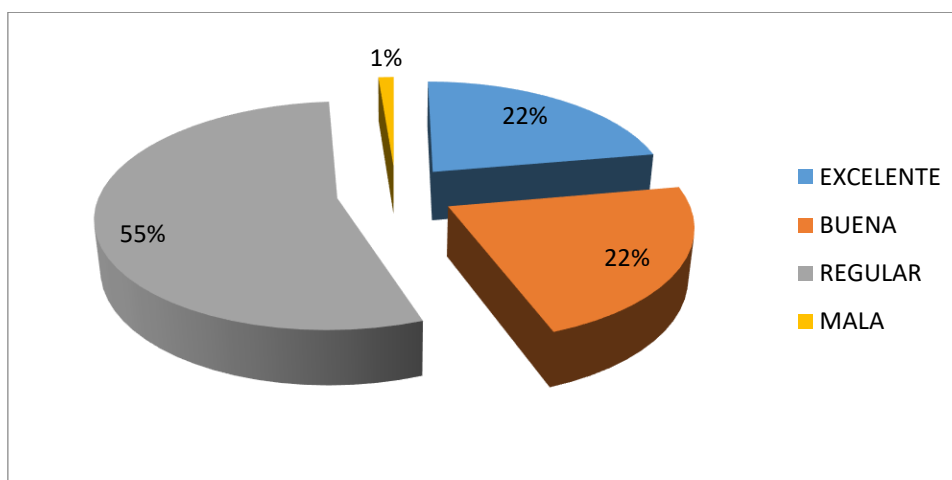
Tabla No. 6

INDICADORES	#	%
EXCELENTE	18	22,22
BUENA	18	22,22
REGULAR	44	54,32
MALA	1	1,23
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 5



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

La calidad del servicio es la base de este tipo de negocio, fue creado para ello, para brindar satisfacción con los mejores estándares, en un ámbito de respeto mutuo y consideración de los clientes. Un alto porcentaje de usuarios, califica como regular el servicio actual en el restaurante.

f. Atención y presentación del personal (uniforme, aseo personal, seguridad alimentaria) de su catering actual

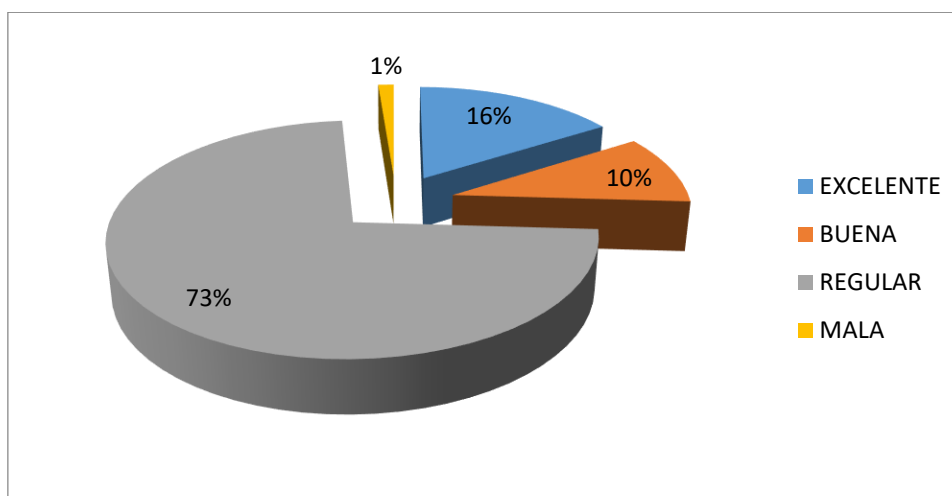
Tabla No. 7

INDICADORES	#	%
EXCELENTE	13	16,05
BUENA	8	9,88
REGULAR	59	72,84
MALA	1	1,23
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 6



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

El cliente no está de acuerdo con la atención, la presentación y aseo del personal, factores determinantes en la satisfacción y seguridad alimentaria, esta se califica de regular en gran parte.

g. Seguridad e higiene de los alimentos y el personal en su salón comedor

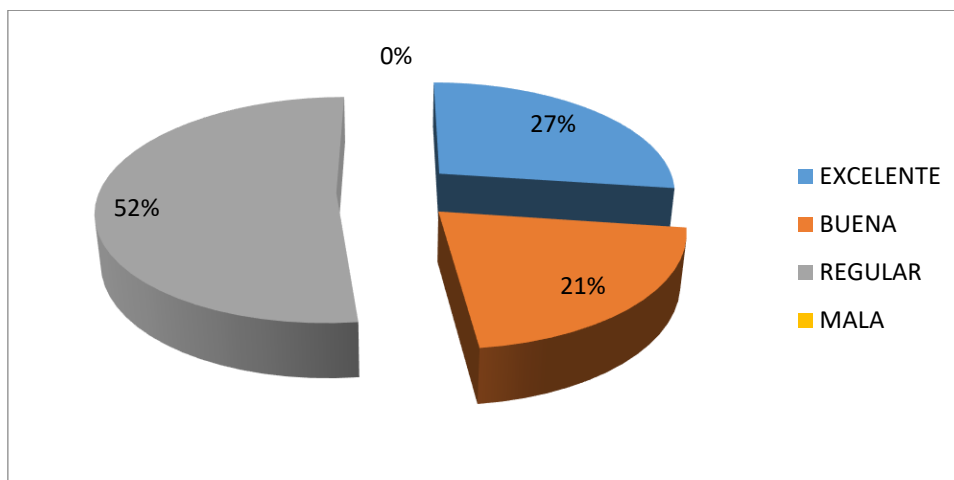
Tabla No. 8

INDICADORES	#	%
EXCELENTE	22	27,16
BUENA	17	20,99
REGULAR	42	51,85
MALA	0	0,00
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 7



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Esta pregunta arroja un criterio homogéneo en cuanto a la higiene tanto de alimentos como del personal de servicio, ya que un 52% lo califica como regular y el 48% restante lo hace como excelente y bueno.

h. La comida preparada con vinos o bebidas alcohólicas es más sabrosa y de mejor estándar de calidad.

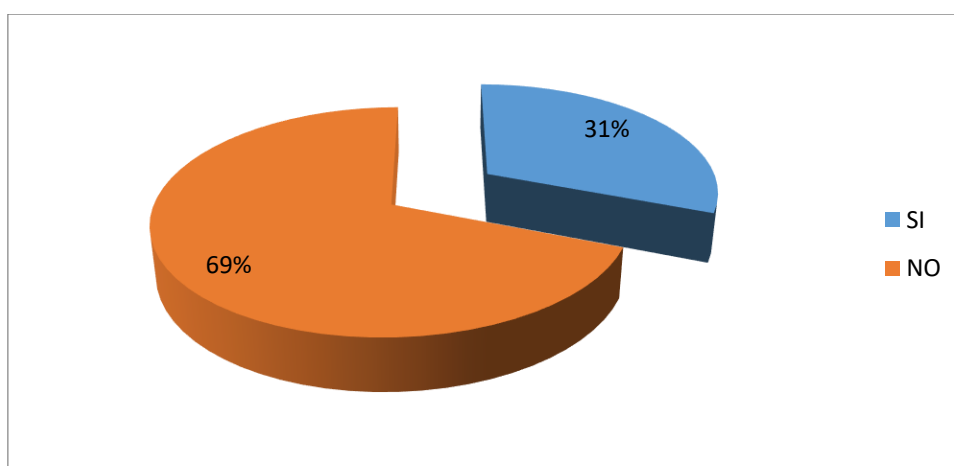
Tabla No. 9

INDICADORES	#	%
SI	25	30,86
NO	56	69,14
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 8



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Sólo un 31% muestran su preferencia hacia las comidas preparadas con bebidas alcohólicas, recordemos que el talento humano del presente proyecto es un grupo vulnerable que no puede tener contacto con el alcohol, por lo que es un factor en el que hay que transmitir mayor información al cliente para su apoyo al respecto.

- i. Disponibilidad a cambiar de proveedor del servicio para mejorar todos los aspectos que no cumplen sus expectativas**

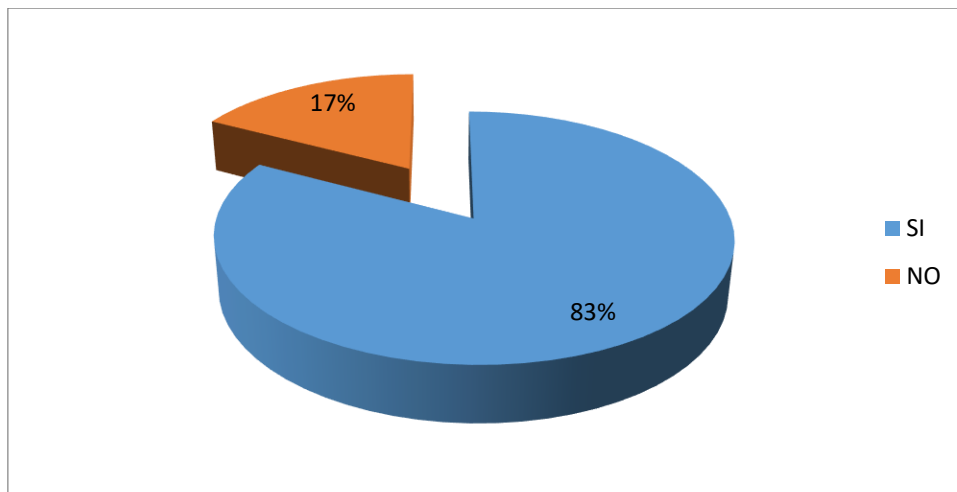
Tabla No. 10

INDICADORES	#	%
SI	25	30,86
NO	56	69,14
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 9



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

La gran mayoría de clientes, muestran su disponibilidad para un cambio de proveedor si se mejoran sus inquietudes y expectativas; tal como quiere hacerlo La Casa del Maitre de Claridad.

j. **Cuál es el precio diario en su almuerzo que está dispuesto a pagar porque un servicio que busque cumplir sus expectativas**

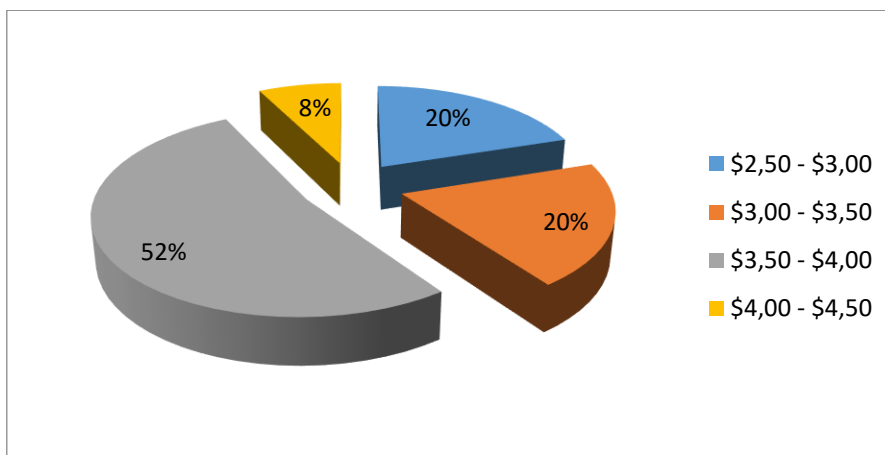
Tabla No. 11

INDICADORES	#	%
\$2,50 - \$3,00	16	19,75
\$3,00 - \$3,50	16	19,75
\$3,50 - \$4,00	42	51,85
\$4,00 - \$4,50	6	7,41
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 10



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Aproximadamente la mitad se ubica en el rango de \$3,50-\$4,00 dólares a pagar por su almuerzo, un veinte por ciento hasta \$3,50 con los que no habría mayor problema en motivarlos a formar parte del anterior, después de mostrar nuestras ventajas, atención personalizada y servicio extra nutricional.

k. Está usted dispuesto a poner su confianza en el nuevo servicio de catering del Centro Terapéutico Claridad especializado en el tratamiento de adicciones para complacer sus necesidades alimentarias

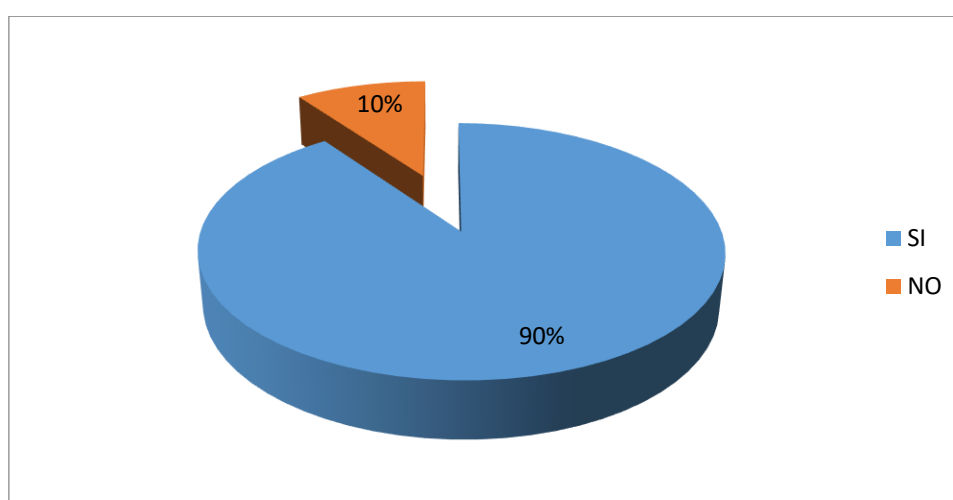
Tabla No. 12

INDICADORES	#	%
SI	73	90,12
NO	8	9,88
TOTAL	81	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 11



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A CLIENTES POTENCIALES

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Setenta y tres de los ochenta y un encuestados decidió poner desde ya su confianza en nuestro servicio de catering firmando un acta de compromiso. Es necesario atender esta demanda de manera inmediata para consolidar nuestro compromiso con los clientes, encuestados.

2. CONCLUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Mediante el presente estudio hemos podido identificar las falencias de su actual proveedor, así como hemos podido identificar nuestras oportunidades con respecto al factor nutricional y de atención personalizada al cliente, factores en los que fortaleceremos nuestro vínculo con el

cliente, respaldados en su compromiso por contratar nuestros servicios a partir del 2016 necesitaremos respaldarnos en un contrato legal, nuestro precio de venta puede llegar hasta los cuatro dólares ya que el setenta por ciento está disponible a pagar este rubro diario por su almuerzo.

3. LA OFERTA

a. ANÁLISIS DEL ENTORNO

La administración moderna recomienda poner especial atención al entorno como uno de los factores más influyentes en el desarrollo de la actividad empresarial. El análisis del entorno además de ubicarnos en la realidad en tiempo y espacio, presupone poner especial interés al estudio de la competencia, pues el éxito de un negocio va a estar relacionado con el mayor o menor porcentaje de participación de mercado que se logre captar frente a los competidores. (Paredes, 2002; UTPL, 2014)

b. LA COMPETENCIA

La competencia más directa que se ha podido determinar dentro de la provincia de Pichincha está representada por las siguientes empresas:

- VISTA HERMOSA ESPECTÁCULO CIA. LTDA. Esta empresa ofrece servicio de catering empresarial, realización de eventos sociales, además realizan conciertos, espectáculos con artistas y festivales de cine y teatro. Los datos muestran que esta empresa está más centrada en la realización de eventos, que en el servicio de catering empresarial. (UTPL, 2014)
- HIDROMIEL CIA. LTDA. atiende eventos sociales (UTPL, 2014)
- EUREST ofrece cócteles, banquetes, etc. Con una experiencia de más de 35 años, está posesionada en el mercado.
- IRCO Se especializa en comidas para empresas, colegios, hospitales, residencias, banquetes y convenciones, tiene aproximadamente doce años de experiencia y se encuentra posesionada en el segmento de catering industrial. (UTPL, 2014)
- DECA Tiene servicio de Catering en congresos y ferias con quince años de experiencia

- SODEXHO S.A. ofrece servicio de catering industrial y de eventos
- RESTAURANTE DE LA HACIENDA Ofrece servicio especializado en organizar fiestas personalizadas, banquetes, bodas, recepciones y comidas a empresas; también realiza catering en casas rurales (UTPL, 2014)
- FASNET Sala de fiestas especializada en eventos con catering social. (UTPL, 2014)
- SALONT THEATRE Ofrece servicio de catering en eventos sociales
- SALON BENETUSSER Salón que ofrece servicio de bodas, banquetes, etc.
- CATERING SERVICES ofrece catering para oficinas, colegios, escuelas, hospitales está muy posesionada en el mercado. (Flores, 2009)

c. **CAPACIDAD**

Se puede afirmar que es necesario entender a la competencia, debemos saber sus fortalezas, debilidades, anticipar sus proyectos y planes, su capacidad financiera y su capacidad de reacción frente a determinadas acciones que podamos tomar.

De los 448 establecimientos de la Provincia de Pichincha se estima que al menos un 20% de los hoteles y restaurantes proporcionan el servicio de catering, lo que nos da una cifra de 90 empresas dedicadas a este tipo de negocio. Si se estima que en promedio cada una de ellas factura \$10.000 mensuales, se llega a estimar que el tamaño del mercado es de aproximadamente de \$10'560,000.00, de tal forma que LA CASA DEL MAITRE aspiraría a cubrir el 1% de la demanda de la provincia de Pichincha para el segundo año de proyecto, llegando en lo posible a cubrir un 4% en el quinto año del proyecto. (UTPL, 2014)

4. **LA DEMANDA**

Se entiende como demanda a la cantidad de bienes y servicios (o factores) que un comprador puede adquirir y desea hacerlo en un periodo de tiempo dado a diferentes precios, suponiendo otras cosas, tales como el ingreso del comprador, la publicidad y los precios de otros bienes. (UTPL, 2014)

a. REQUERIMIENTOS DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Hemos podido identificar las falencias del actual proveedor de la alimentación del Consejo Nacional de Control de Sustancias Psicotrópicas y Estupefacientes CONSEP y CONQUITO, con respecto a la asistencia nutricional y factores en la atención personalizada hacia el cliente, factores con los que fortaleceremos nuestro vínculo, respaldados en su compromiso por contratar nuestros servicios a partir del 2016 necesitaremos respaldarnos en un contrato legal.

b. PERFIL DEL CONSUMIDOR PARA LA EXPANSIÓN

El Distrito Metropolitano de Quito tiene una población aproximada de un millón y medio de habitantes, Catering tiene como grupo objetivo a las personas de clases socio económicamente media (35% 325.000 habitantes) y alta (8% 120.000 habitantes). Este mercado tiene una concentración diaria en el lugar donde realizan sus actividades laborales en el horario del almuerzo. (UTPL, 2014)

El mercado objetivo son: oficinistas, empresarios, estudiantes, quienes demandan el abastecimiento del servicio de catering con un menú almuerzo, en el ámbito de sus posibilidades con relación al tiempo.

Respecto de la lealtad a productos existentes, este es un factor que no constituye un obstáculo, pues de acuerdo al grupo objetivo depende de su tiempo por sus ocupaciones, de esta manera no puede alejarse demasiado de su sector de trabajo. El factor clave de compra va a estar determinado por el tiempo y la ubicación geográfica del local; estos factores son fuertes respecto de su sensibilidad, es decir, que estos determinarán las decisiones de los consumidores, de acudir y consumir en Catering.

5. ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS EN EL PROYECTO

Cuadro No. 3

ORGANIZACIONES, INSTITUCIONES E INDIVIDUOS INVOLUCRADOS EN EL PROYECTO

Actores	Funcion	Recursos/Aportes	Interes por el Proyecto
CONSEP	Políticas y Evaluación Proyectos	Capacitación y Financiamiento	Aportes Social Inclusión Productiva de Adictos en Recuperación
MIESS	Políticas favorables Sector Vulnerable	Capacitación y Financiamiento	Inserción Productiva en la sociedad
CON QUITO	Asistencia Técnica	Conformación Empresarial	Consolidación Empresarial
B.N.F	Préstamo Financiero con facilidades	Financiamiento y Facilidades	Interés compuesto y Capital a Largo Plazo
INVERCIONISTAS	Financiamiento Autosustentable	Recursos Economicos Propios (sin intereses)	EL Proyecto en SI

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

6. PROVEEDORES

Cualquier organización adquiere insumos, materia prima, servicios, energía, equipo y mano de obra, del medio ambiente y lo utiliza para fabricar un producto. Lo que la organización adquiere de su entorno, y lo que hace con lo que adquiere determina tanto la calidad como el precio del producto final. Por tanto, cualquier organización depende de los proveedores de materias primas y de la mano de obra e intentará aventajar a la competencia para obtener precios más bajos, mejor calidad en el trabajo y entregas más rápidas.

El estudio y análisis de los proveedores revela que en el mercado de catering existen muchas alternativas de aprovisionamiento. La materia prima o insumos necesarios son comunes, abundantes y variados y no necesitan de una comercialización exclusiva o compleja para estar en el mercado, y están disponibles en los principales supermercados, mercados y despensas. (Melo C. , 2011)

Cuadro No. 4

LISTA DE PROVEEDORES Y FORMA DE NEGOCIACIÓN

PRODUCTO	PROVEEDOR	FORMA DE NEGOCIACIÓN
Verduras, Legumbres y Frutas	Mercado Mayorista de Quito	Al contado
Viveres en general	Comisariato Santa María S.A.	Crédito 10 días
Viveres en general	Supermercados AKI S.A.	Crédito 15 días
Carne de res	La Suiza S.A.	Crédito 30 días
Carne de Pollo	Procesadora Nacional de Alimentos Pronaca C.A.	Crédito 30 días
Mariscos	Mercado Ñaquito de Quito	Al contado
Gaseosas	Ecuador Bottling Company Coca Cola	Crédito 15 días
Vajilla, sillas, mesas, utilería	Mise in Place Cia. Ltda.	Al contado
Desechables y plásticos	PIKA S.A	Al contado

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

7. ANÁLISIS FODA

a. FORTALEZAS

- Calidad, confiabilidad de servicios
- Excelente atención personalizada al cliente
- Evaluación y asesoría nutricional
- Meticuloso control de calidad
- Amplio, variado y equilibrado ciclo de menús
- Excelente sistema operacional gastronómico
- Clientes asegurados

b. OPORTUNIDADES

- Políticas gubernamentales para el apoyo de nuestro grupo vulnerable

- Promoción y publicidad focalizada al mercado objetivo
- Amplia demanda en el mercado para los servicios de catering
- Alianzas estratégicas que se podrían lograr con los proveedores y los clientes

b. DEBILIDADES

- Empresa nueva que no cuenta con posicionamiento en el mercado
- Estigma social negativo del grupo vulnerable
- Sin servicio de bebidas alcohólicas
- Instalaciones de gas natural

c. AMENAZAS

- Gustos y preferencias de los clientes con respecto al consumo de bebidas alcohólicas y a la preparación de alimentos con ellas
- Productos altamente perecibles
- Inestabilidad por la posible recaída de los participantes
- Tecnología avanzada de grandes cadenas existentes
- Eliminación del subsidio al gas natural

8. PLAN DE ACTIVIDADES

Cuadro No. 5

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES ESPECÍFICAS DEL PROYECTO

RESULTADO	ACTIVIDADES	2014						2015						
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
1. DISEÑO DEL PROYECTO Y PLAN DE EMPRESA	ESTUDIO DE MERCADOS	XXXX	XX											
	ESTUDIO LEGAL ADMINISTRATIVO			XXXX	XXXX									
	PLAN DE MARKETING				XXXX									
	GESTION DEL TALENTO HUMANO					XXXX								
	PLAN ECONOMICO FINANCIERO					XXXX								
	ELABORACION DEL DOCUMENTO						XXXX							
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
2. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO Y APOYO INSTITUCIONAL	REUNION CON EL EQUIPO TECNICO Y DIRECTIVO						XXXX							
	PRESENTACION DEL PROYECTO ANTE EL CONSEJ PARA SOLICITUD DE AYUDA FINANCIERA							XXXX						
	PROGRAMA DE TALENTOS, RIFA, BINGO Y VENTA DE COMIDA						XXXX							
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
3. EQUIPAMIENTO DEL CATERING Y TRANSPORTACION	REUNION DE LOS REPRESENTANTES PARA DETERMINAR NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS						XXXX	XXXX						
	REUNION PARA EL CONVENIO O ASOCIACION CON LOS REPRESENTANTES DE LA CASA DEL MAITRE						XXXX	XXXX						
	ADQUISICION TRASLADO Y ORGANIZACION IN SITU							XXXX	XXXX					
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
4. PUBLICIDAD Y MARKETING	PUBLICIDAD IMPRESA							XXXX						
	TARJETAS DE PRESENTACION								XXXX					
	FLYERS									XXXX				
	PROFORMAS									XXXX				
	CARPETAS Y CARTAS DE PRESENTACION										XXXX			
	PERIODICO)										XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
	PAGINA WEB/FACEBOOK							XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
	ELABORACION DE CONTRATOS											XXXX	XXXX	XXXX
	RELACIONES PÚBLICAS Y LEGALES CON LOS CLIENTES ACTUALES									XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
5. PROGRAMA DE CAPACITACION	DETERMINAR LOS TEMAS					XXXX	XXXX							
	INFORMACION DE COSTOS							XXXX						
	CONTRATAR FACILITADORES 1								XXXX					
	CONTRATAR FACILITADORES 2								XXXX					
	LOGISTICA								XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
	PRACTICAS LABORALES								XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
6. ELABORACION DE MENUS Y ASESORIA NUTRICIONAL	PROGRAMACION DE MENUS						XXXX	XXXX	XXXX					
	ANALISIS Y APROBACION NUTRICIONAL											XXXX	XXXX	
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
7. TRÁMITES Y PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	APERTURA DE RAZON SOCIAL							XXXX						
	APERTURA DE CUENTAS BANCARIAS								XXXX					
	CUENTA CORRIENTE CHEQUERA								XXXX					
	FACTURAS Y NOTAS DE VENTA										XXXX			
	PATENTE							XXXX						
	PERMISO SALUD PUBLICA							XXXX						
	PERMISO DE MANIPULADORES DE ALIMENTOS								XXXX					
	EXAMENES MEDICOS							XXXX						
	COMPRA DE MATERIAL CONTRA INCENDIOS							XXXX						
	PERMISO DE BOMBEROS							XXXX						
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
8. COMPRA DE INSUMOS	CONCURSO DE PROVEEDORES								XXXX					
	SISTEMA OPERATIVO DE GESTION					XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
	COMPRA RECEPCION ALMACENAMIENTO Y BODEGA								XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
		JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
9. INAUGURACION	TARJETAS DE INVITACION												XXXX	
	COCTEL DE BIENVENIDA													XXXX
	VENTA Y SOBREVENTA	XXXX						XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
	PROGRAMA													XXXX

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

B. INGENIERIA Y DISPOSICIÓN FISICA DEL PROYECTO

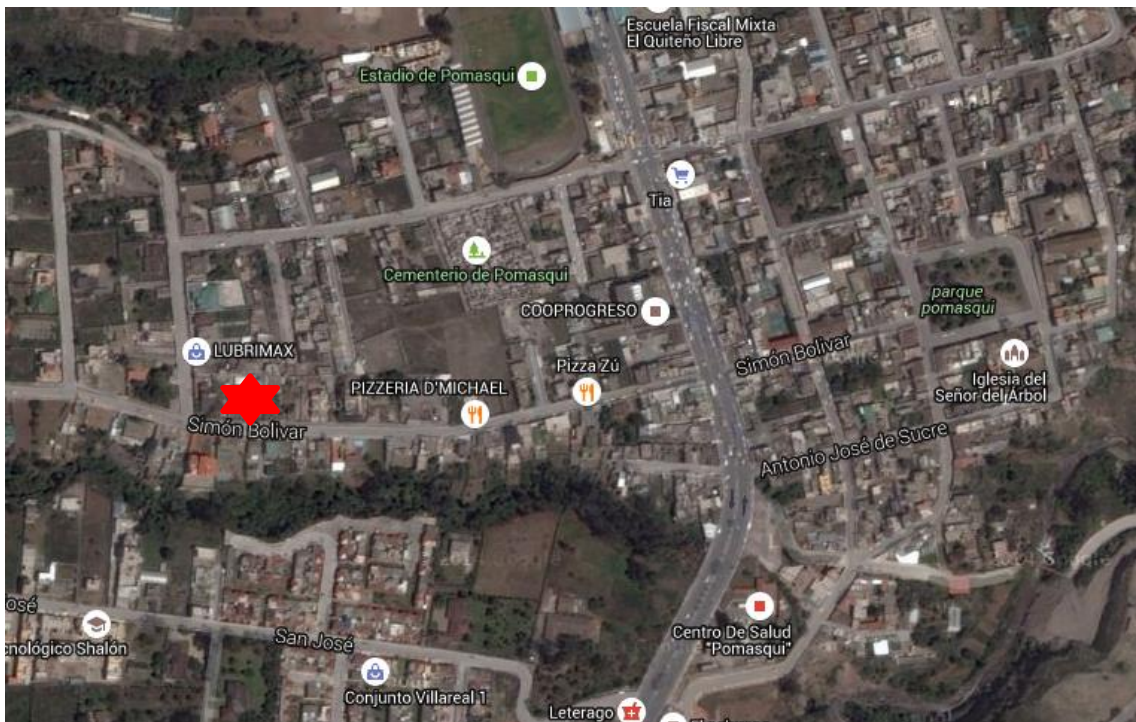
1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Provincia: Pichincha
Cantón: Quito
Parroquia: Pomasqui
Municipio: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
Dirección oficial: Simón Bolívar OE2-182 y Manuel Romero

2. MAPA DE MICROLOCALIZACIÓN

Figura No. 3

MAPA SATELITAL DE LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



FUENTE: GOOGLE MAPS

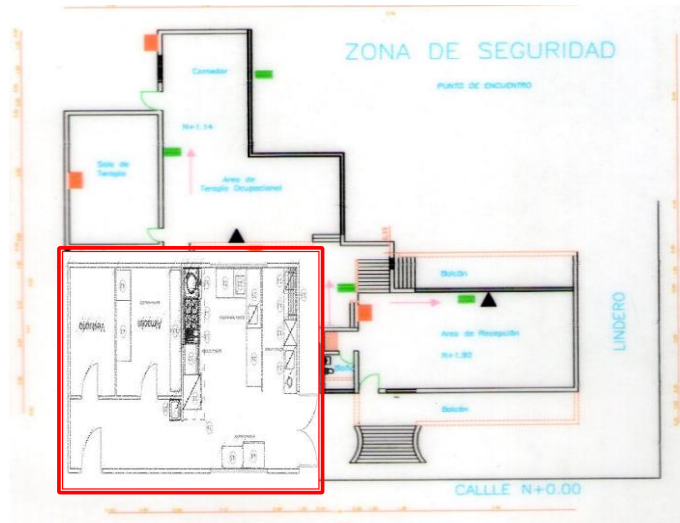
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

3. OBRA CIVIL

La obra se realiza de acuerdo a un plano arquitectónico de una cocina profesional que calzó perfectamente con los requerimientos de espacio e instalaciones de nuestro proyecto como se aprecia a continuación:

Figura No. 4

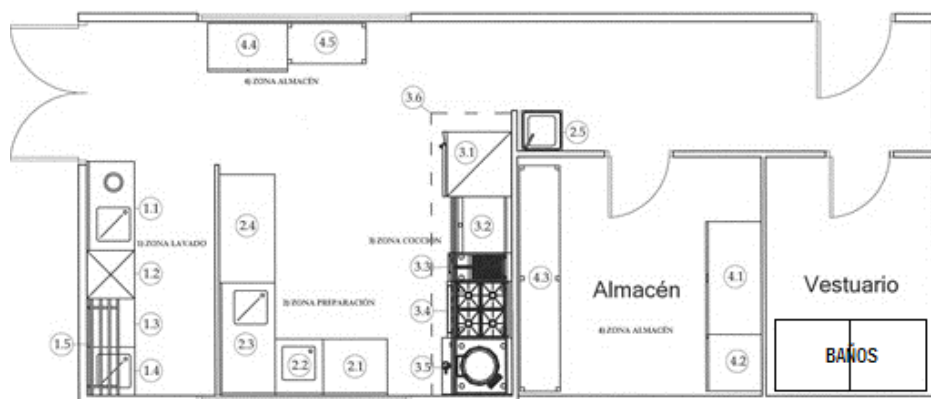
SELECCIÓN DEL ESPACIO FÍSICO PARA EL PROYECTO



FUENTE: COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD-GESTIÓN DE RIESGOS (2015).

Figura No. 5

PLANO ARQUITECTÓNICO DEL PROYECTO



FUENTE: jamesvanegasm.blogspot.com

ADECUADO POR: Bourgeat, Ivan, Ing. (2015)

Cuadro No. 6

DETALLE ESPECÍFICO DE LOS CAPÍTULOS DE LA OBRA CIVIL

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD
CAPITULO 1 OBRA MUERTA		
Limpieza general del terreno	m2	25,00
Replanteo general del galpón	m2	25,00
Mampostería exterior de bloque 20x20x40	m2	
Enlucido interior y exterior	m2	50,00
Obras exteriores que incluye:	m2	5,00
Pasos vehiculares adoquinados, jardinería, patio de maniobras para embarque-desembarque		
SUB TOTAL OBRA MUERTA Y EXTERIORES		
CAPITULO 2 OBRAS DE ACABADOS		
Ceramica Keramikos Blanca 20x20 para baños	m2	6,00
Ceramica Keramikos 30x30 para pisos	m2	22,00
Estuco en mampostería interior y exterior	m2	30,00
Pintura interior y exterior dos manos con Permalatex o similar, color a elección	m2	50,00
Puertas y ventanas en estructura metálica, incluye vidrios, cerraduras, herrajes, terminado	m2	4,00
SUB TOTAL OBRA DE ACABADOS		
CAPITULO 3 INSTALACIONES SANITARIAS		
Punto de agua, incluye tubería y accesorios	Pto.	2,00
Punto de aguas servidas, tubería y accesorios	Pto.	3,00
Inodoro blanco tanque bajo, desagüe normal marca Edesa, incluye accesorios.	U	2,00
Lavamanos oval con grifería, incluye accesorios marca FV	U	3,00
Rejilla cromada de 2" para desagüe baños	U	6,00
Juego de accesorios para baño marca FV	U	2,00
Cajas de revisión 0.6x0.6 y alcantarillado exterior	U	1,00
SUB TOTAL INSTALACIONES SANITARIAS		
CAPITULO 4 INSTALACIONES ELECTRICAS		
Punto de instalación de fuerza, incluye tubería, cable, interruptores marca Levington y cajetin	Pto	4,00
Punto de instalación de corriente, incluye tubería cable, tomacorrientes marca Levington y cajetin	Pto	4,00
Caja Térmica Square D de 8 a 12 puntos	U	1,00
Plafón metálico con foco incandescente	U	2,00
Luminarias tubo fluorescente 2x40 vistas para salas de clase	U	4,00

FUENTE: Bourgeat, Ivan, Ing. (2015)

4. CARACTERÍSTICAS DE LA OBRA CIVIL:

Poseen ciertas características para cumplir los siguientes objetivos:

- Asegurar la higiene en general de los equipamientos, instalaciones, materias primas.
- Facilitar el trabajo del personal.
- Optimizar los recursos
- Lograr un trabajo eficaz y eficiente.
- Prevenir accidentes.

a. MATERIALES DE CONSTRUCCION:

Todas las superficies susceptibles de estar en contacto con los alimentos y materias primas destinadas a la alimentación humana están constituidas por un material:

- Impermeable.
- Liso.
- Imputrescible.
- de gran resistencia, fácil limpieza y desinfección.
- de fácil reposición.

b. PISOS/SOLADOS:

Los pisos tienen las siguientes características:

- Son de losa color claro
- Antideslizantes, y resistentes (ya que su limpieza es permanente.)
- resistentes a golpes y a altas temperaturas
- Tienen inclinación hacia una rejilla con detector de grasa.

c. PAREDES:

Se divide en dos partes:

□ Desde el piso hasta 1.8 mts.:

- Azulejadas con colores claros y opacos.
- Los materiales son de fácil renovación, limpieza y resistentes.
- Están protegidos con placas de acero inoxidable (en bordes, puertas y marcos)

□ Desde 1,8 hasta la terminación:

- Esta superficie es impermeable al vapor.

d. ILUMINACION:

1) Luz Natural:

Las ventanas altas y las claraboyas bien dispuestas proporcionan buena distribución de la luz, pero tiene que estar bien situadas y reguladas con pantallas para evitar la entrada directa de luz solar y a la vez equilibrarlas con ventanas de baja altura para evitar la formación de sombras en las zonas cercanas a las paredes.

2) Luz Artificial:

Son resistentes a la corrección, están empotradas en el techo y con una protección de acrílico (por si se llegaran a romper).

Los equipos deben ser de acero inoxidable opaco para que no produzcan deslumbramiento y deben ser impermeables en las zonas húmedas. Al considerarse la intensidad de la luz se tiene en cuenta:

- el contraste (variación según la dirección de la luz y la superficie para apreciar la profundidad y textura).
- el deslumbramiento (supresión de zonas excesivamente brillantes dentro de los campos de visión mientras se trabaja).

- las sombras (con un fondo suficientemente iluminado a fin de evitar las sombras entorno a los equipos de trabajo).

d. ACUSTICA:

En la cocina se producen gran cantidad de ruidos a causa de las maquinas, el agua, el vapor, los mecheros de gas, los golpes, la re resonancia de las superficies metálicas, etc.

Es conveniente mantener los ruidos en la cocina en un nivel bajo, para así no evitar la interferencia en las comunicaciones, y la fatiga e irritación del personal a causa de los ruidos

e. VENTILACION:

El sistema de ventilación es capaz de eliminar el vapor, los humos y las gotas de aceite con el objeto de prevenir condensaciones, olores, manchas y formación de altas temperaturas y humedades en el local. Controla la entrada de aire fresco para asegurar la buena distribución del aire limpio y evitar las corrientes de aire viciado que son causa de incomodidad para el personal.

1) Ventilación Natural:

Solo es adecuada para los establecimientos pequeños, no es conveniente ya que apaga las hornallas, enfría las comidas y puede producir dolores de columna y espalda al personal.

2) Ventilación Artificial:

En la mayoría de los casos es necesaria la ventilación mecánica para asegurar el movimiento del aire y la evacuación de impurezas. Los extractores de aire de las campanas, que están situadas sobre los aparatos de cocción y sobresalen 15 cm. más allá de la zona de cocción, la zona de entrada del vapor tiene un filtro de grasa.

f. TEMPERATURA:

Si los valores de temperatura superan los 25°, el personal comienza a sentir fatiga física y mental, además las altas temperaturas aceleran el proceso de descompensación de los alimentos y el desarrollo de organismos tóxicos en ellos.

g. AGUA POTABLE:

Con las denominaciones de Agua potable de suministro público y Agua potable de uso domiciliario, se entiende la que es apta para la alimentación y uso doméstico: no deberá contener sustancias o cuerpos extraños de origen biológico, orgánico, inorgánico o radiactivo en tenores tales que la hagan peligrosa para la salud. Deberá presentar sabor agradable y ser prácticamente incolora, inodora, límpida y transparente. (Argentina)

- El agua potable de uso domiciliario es proveniente de un suministro público,
- Es muy importante el análisis de agua en el lugar, el cual lo realiza el Departamento de Bromatología, por el cual se busca determinar si el agua a utilizar es potable o no (el agua está compuesta por diferentes elementos, y cada uno de ellos tiene un valor determinado, por lo que si alguno de estos elementos supera los valores es porque está contaminada).

h. SUMINISTRO DE AGUA CALIENTE Y FRIA:

Tanto el depósito de agua fría como el calentador de agua que proporciona agua caliente, deben estar situados lo más cerca posible de la cocina.

- La cantidad de agua total requerida para la producción varía entre los 7 y 18 litros.
- Un adecuado suministro de agua exige que se almacene una cantidad general equivalente al suministro de un día entero.

i. VESTUARIOS Y SANITARIOS:

- No existe comunicación directa entre los locales de producción y los sanitarios o vestuarios.
- Los vestuarios del personal masculino están separados de los vestuarios del personal femenino.

- Todas las cerraduras sanitarias pueden abrirse desde el exterior.
- Los artefactos de los vestuarios son de fácil limpieza y resistentes.
- Los lavatorios de los sanitarios están provistos de manera tal que no deban ser accionados de manera manual.

j. CAMARAS FRIGORIFICAS:

- Fue necesario prever un desnivel de la losa de 8 a 14 cm.
- Toda instalación frigorífica está provista de termómetros.

k. ELECTRICIDAD-GAS:

- Todos los elementos que funcionan a energía eléctrica en la cocina están protegidos con un fusible de conexión en el tablero principal de la cocina.
- Todos los elementos que funcionan a gas en la cocina tienen una llave de seguridad (de un cuarto de vuelta) en la conexión con el artefacto.

5. INSTALACIONES DE SEGURIDAD GENERAL

Al referirnos a instalaciones de seguridad, nos referimos también aquellas normas y pasos a seguir dentro de la seguridad industrial, con el único propósito de precautelar la salud mental y el buen estado físico del personal y de los clientes.

a. Instalaciones contra incendios

- Detectores de humo: Son sensores que cuando determinan presencia de humo con una densidad alta y temperatura anormal disparan chorros continuos de agua en los espacios que se encuentran ubicados.
- Extintores: Equipos a manera de cilindros que contienen químicos que ahogan el fuego

- Hidrantes: Son fuentes de agua inmediata a presión que necesitan de una manguera para fulminar el posible incendio, se encuentra en el pasillo, junto a una hacha y dispositivo de alarma contra incendios.
- Puerta de salida de emergencia: abre automáticamente cuando existen activación de la alarma de incendios y posee una varilla horizontal para facilitar el escape.

b. Instalaciones de vigilancia y monitoreo CCTV

Estas son cámaras de seguridad y sensores de movimientos ubicados en puertas y áreas de producción, a través de un monitoreo de circuito cerrado de televisión se podrá acceder a él, al término de un año.

c. Señalización / simbología y seguridad industrial

Es importante utilizar colores internacionales para la señalización como el verde, el rojo, el azul, el amarillo, y el blanco.

Figura No. 6














































SIMBOLOGÍA COCINA

DENOMINACIÓN	SÍMBOLOS	DENOMINACIÓN	SÍMBOLOS
Anafe		Evaporador	
Baño María		Freidora	
Caldera		Horno	
Calefactor ambiental		Lámpara	
Calefactor corriente		Lonchera	
Calefón sin ducto		Marmita	
Calefón con ducto		Mechero	
Cocina doméstica (1)		Quemador industrial	
Cocina industrial (2)		Sopleta	
Criadora de pollos		Termo	

FUENTE: www.amarenco.org (2015)

Figura No. 7

SEÑALIZACIÓN SISTEMA DE CONTROL DE RIESGOS

Salida								
								
Extinción								
								
Prohibición								
								

FUENTE: www.amarengo.org (2015)

C. ESTUDIO LEGAL ADMINISTRATIVO

1. BASE JURÍDICA

a. Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI

- Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:
 - Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
 - Estado de cuenta bancario o del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular, o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre.
 - Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de bienes inmuebles.
 - Escritura de propiedad o de compra y venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
 - Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado.
 - Artesanos: Calificación artesanal vigente emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO

FUENTE: www.sri.gov.ec (2015)

b. Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- Artesanos: Calificación artesanal
- Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
- Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
- En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
- Dimensiones y fotografía de la fachada del local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (PUBLICIDAD NUEVA)

FUENTE: www.quito.gov.ec (2015)

c. Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

- Informe de Inspección
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior
- Copia de la patente municipal

Para artesanos

- Informe de Inspección
- Copia del certificado artesanal
- Exoneración del municipio
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior

FUENTE: CUERPO DE BOMBEROS DE QUITO (2015)

d. Obtener el Permiso de Funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud (para los establecimientos que requieren control sanitario)

- Solicitud de Permiso de Funcionamiento
- Planilla de inspección
- Copia del título profesional del responsable en caso de ser industria y pequeña industria
- Certificado del título profesional del CONESUP
- Lista de productos a elaborar
- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio (Industria y pequeña industria)

- Planos de la planta con la distribución de las áreas correspondientes
- Croquis de la ubicación de la planta
- Documentar procesos y métodos de fabricación, en caso de industria
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario
- Copia del certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud y el Ministerio de Salud
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

FUENTE: DIRECCIÓN PROVINCIAL DE SALUD PICHINCHA (2015)

D. ESTUDIO TÉCNICO

1. DISEÑO EMPRESARIAL

“LA CASA DEL MAÎTRE CATERING EMPRESARIAL”.

a. Filosofía

Nuestro compromiso como La Casa del Maître es lograr la excelencia operacional en todos nuestros servicios. Nuestros clientes son nuestra más preciada posesión, estamos dedicados a servir sus necesidades y dejar en ellos gratas experiencias, procurando la comunicación y asesoría adecuada y el mejoramiento continuo en nuestro sistema de gestión.

b. Misión

Ser una empresa altamente confiable y comprometida en nuestra oferta de servicios con empeño en la calidad, seguridad, profesionalismo y amor por la tarea más noble: alimentar y consentir al ser humano satisfaciéndolo en sus necesidades con valores culturales morales y éticos, generando gratas e inolvidables memorias.

c. Visión

Ser una empresa líder en el sector de la gastronomía y la hospitalidad reconocida por la calidez, calidad y servicio personalizado, con un equipo humano en constante crecimiento y desarrollo; capaz de responder acertada y oportunamente a los retos diarios que demandan la excelencia y la fidelización de nuestros clientes así como la evolución de la institución en el alcance de sus nuevos y renovables objetivos.

2. DISEÑO DEL MARKETING MIX

a. Servicio

Debido a la carencia de instituciones de catering empresarial, serias, coherentes de calidad nos permitimos crearla para su comodidad, seguridad y satisfacción; con equipamiento y talento humano suficiente para atenderlo de la mejor manera, como solo usted se lo merece. Brindándole tres opciones de menú diarias: normal, light o hipertenso (sin sal), manteniendo un equilibrio

alimentario que mejore su salud e imagen, facilitando asistencia y evaluación profesional con nuestra doctora nutricionista.

Si tiene un evento importante o celebración lo asesoramos con todo gusto en su desarrollo, con sugerencias en la amplia gama de opciones y facilidades de nuestra carta de bocaditos y platillos, que impacten con placer los momentos inolvidables en la memoria de los asistentes.

Nuestro servicio de alimentos y bebidas, iluminación única, equipos de audio y video de punta que comprende de tres televisores de 42 pulgadas, disco móvil, amplificación de sonido lo suficientemente potente como para espectáculos con orquestas y artistas, micrófonos y medusa de doce salidas, pantalla gigante, infocus, fotógrafo y asesor de imagen en todo tipo de fechas especiales como: Espectáculos de Música, Actuación o Teatro, Eventos de Empresas, Juntas de Negocios, Demostraciones de cocina, Seminarios, Ceremonias de Bodas, Bautizos, Primeras Comuniones, Graduaciones, Fiestas Infantiles, Bingos, Baby Showers, Aniversarios, Despedidas de Solteros, Cumpleaños, Eventos para Escuelas, Navidad, Año Nuevo y más... Teniendo muy claro que un servicio y atención de excelencia en la satisfacción de su paladar son factores clave para el éxito de cualquier reunión además de personal altamente calificado. Además ponemos a su disposición: Refrigerios, Coffee Breaks, Cenas Especiales, etc.; para Juntas de Negocios, Seminarios, Capacitaciones, Cumpleaños y otras fechas especiales de la Empresa.

b. Precio

Para el presente plan de negocios, los precios se han determinado mediante un estudio de mercado realizado, entre las cadenas establecidas que brindan servicios de catering empresarial; así como por el coste del producto; se han fijado precios promedio referenciales que resultan adecuados. Nuestro precio de venta puede llegar hasta los cuatro dólares ya que el setenta por ciento de nuestros clientes está disponible a pagar este rubro diario por su almuerzo. El precio del producto se encuentra muy relacionado con la cantidad que se puede comprar. En general, se sostiene que la cantidad de demanda de un producto aumenta conforme el precio disminuye. Es muy importante mencionar que al tener variedad de precios se tratará de abarcar el mayor porcentaje de la demanda existente en el mercado.

1) ALTERNATIVA 1

Lugar: Comedor de personal de la institución.
No. Personas: 501 a 600 pax diarios aproximados.
Menú Normal: 2 opciones de sopa, 2 opciones de carne, 2 opciones de guarnición, 2 opciones de ensalada, 2 opciones de jugo, 2 opciones de postre.
Menú para Dieta: 1 opción (solicitado con anticipación y bajo requerimiento médico).
Menaje: Vajilla, cubertería, vasos, charoles, saleros, pimentero, servilletas, palillos, salsa de ají.
Precio de Venta: \$3.30 más 12% IVA por pax

2) ALTERNATIVA 2

Lugar: Comedor de personal de la institución.
No. Personas: 301 a 500 pax diarios aproximados
Menú Normal: 2 opciones de sopa, 2 opciones de carne, 2 opciones de guarnición, 2 opciones de ensalada, 2 opciones de jugo, 2 opciones de postre.
Menú para Dieta: 1 opción (solicitado con anticipación y bajo requerimiento médico).
Menaje: Vajilla, cubertería, vasos, charoles, saleros, pimentero, servilletas, palillos, salsa de ají.
Precio de Venta: \$3.45 más 12% IVA por pax

3) ALTERNATIVA 3

Lugar: Comedor de personal de la institución.
No. Personas: 101 a 300 pax diarios aproximados
Menú Normal: 1 opción de sopa, 2 opciones de carne, 1 guarnición, 2 opciones de ensalada, 1 opción de jugo, 2 opciones de postre.
Menú para Dieta: 1 opción (solicitado con anticipación y bajo requerimiento médico).
Menaje: Vajilla, cubertería, vasos, charoles, saleros, pimentero, servilletas, palillos, salsa de ají.
Precio de Venta: \$3.65 más 12% IVA por pax.

4) ALTERNATIVA 4

Lugar:	Comedor de personal de la institución.
No. Personas:	1 a 100 pax diarios aproximados
Menú Normal:	1 opción de sopa, 2 opciones de carne, 1 guarnición, 2 opciones de ensalada, 1 opción de jugo, 1 opción de postre.
Menú para Dieta:	1 opción (solicitado con anticipación y bajo requerimiento médico).
Menaje:	Vajilla, cubertería, vasos, charoles, saleros, pimentero, servilletas, palillos, salsa de ají.
Precio de Venta:	\$3.75 más 12% IVA por pax.

c. Plaza y Distribución

La empresa de catering realizará un canal de distribución directo ya que el consumidor final solicitará el servicio en las instalaciones de la empresa, lo que le permitirá al cliente escoger o sugerir el lugar de su preferencia donde se efectuará el servicio.

El espacio físico donde se realizarán el servicio será proporcionado por parte de los clientes, si el consumidor requiere que se le disponga de un lugar tendrá un costo adicional y será cubierto en su totalidad por el interesado.

d. Promoción

Figura No. 8

LOGOTIPO DE LA EMPRESA



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Publicidad: la forma más adecuada para llegar al mercado objetivo del negocio es mediante: Internet (correos electrónicos, redes sociales, anuncios en páginas de búsqueda, página web de la empresa, etc.), prensa escrita y volantes.

Relaciones públicas: asistir a eventos en centros de exposición, ferias o publireportajes; para de esta manera relacionarse con posibles clientes y por medio de ellos obtener más contactos.

Promoción de ventas: descuentos especiales en costo a mayor número de comensales.

- Consumibles: cena navideña , postres y bocaditos especiales
- Manipulable: buena atención, trato y servicio. La primera evaluación y asistencia nutricional gratuita.
- Sociales y simbólicos: pastelillo y canto en el día de cumpleaños de nuestros clientes festejándolos mensualmente.
- Visuales y auditivos: decoración del local. Música clásica, y opción a la realización de documentales, videoconferencias y tardes de entretenimiento.

3. **ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL**

Cuadro No. 7

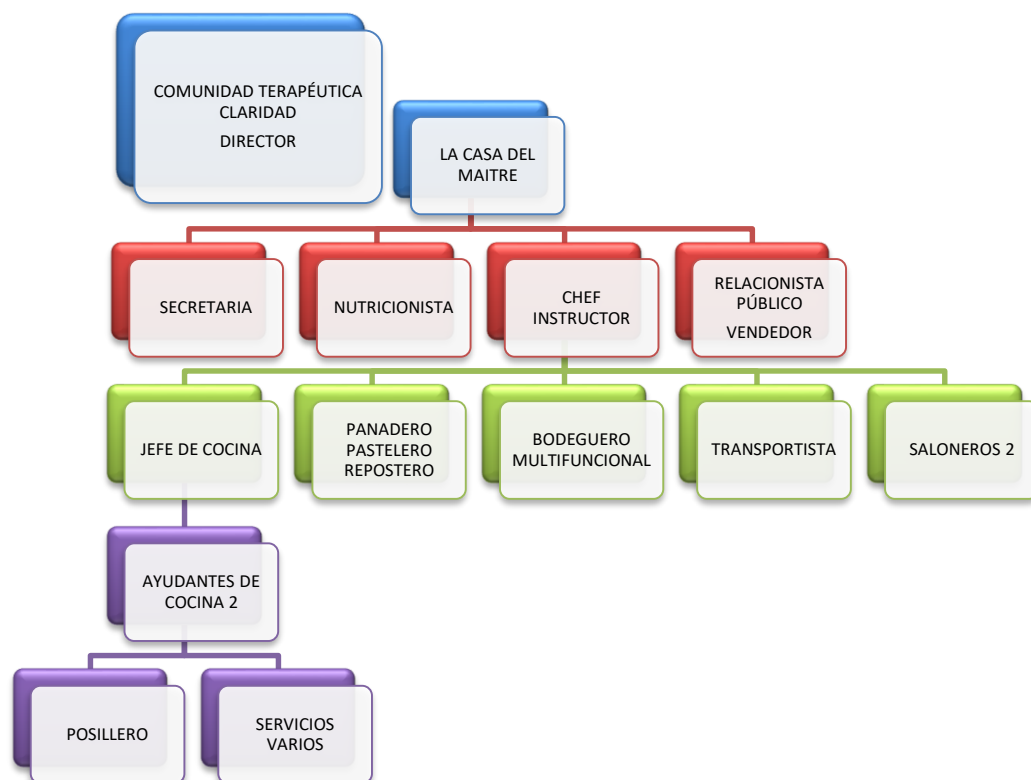
REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

ORD.	CARGO
1	Chef Instructor
2	Secretaria
3	Relacionista Público/Vendedor
4	Nutricionista
5	Jefe de cocina
6	Ayudante de cocina (1)
7	Ayudante de cocina (2)
8	Panadero Pastelero Repostero
9	Posillero
10	Servicios Varios cocina
11	Salonero (1)
12	Salonero (2)
13	Transportista
14	Bodeguero Multifuncional

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Figura No. 9

ORGANIGRAMA DEL PROYECTO



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

4. FUNCIONES DEL PERSONAL OPERATIVO

Cuadro No. 8

RESPONSABILIDADES Y AUTORIDADES DEL PERSONAL OPERATIVO

Cargo	Responsabilidades	Autoridades
Chef Instructor	Desarrollar el plan de instrucción y capacitación Capacitar diariamente al equipo operativo Dirigir el centro de producción Coordinar dirigir y controlar las responsabilidades de todo el equipo operativo	Establecer los cronogramas de trabajo de todo el personal Coordinar la elaboración del ciclo de menús

Secretaria	<p>Organización administrativa del catering.</p> <p>Desarrollar los documentos contables y sus datos en coordinación con el contador</p>	Vínculo administrativo con “la Comunidad Terapéutica Claridad”
Relacionista Público/Vendedor	<p>Venta , Post venta y Sobreventa del producto</p> <p>Visitas programadas para el afianzamiento con el cliente</p> <p>Evaluaciones constantes acerca de la satisfacción del cliente</p>	Vínculo con el cliente externo, requerimientos y necesidades
Nutricionista	<p>Elaborar un plan nutricional de manera periódica</p> <p>Establecer contenidos nutricionales de los menús</p> <p>Realizar una evaluación nutricional periódica a los usuarios del servicio de catering según el contrato</p> <p>Coordinar la elaboración de dietas específicas</p> <p>Realizar comunicaciones informativas nutricionales a los usuarios (charlas, carteles, documentación, entre otros)</p>	Sugerir dietas específicas para los usuarios
Chef Instructor y Jefe de Cocina	<p>Supervisión de la preparación de los alimentos</p> <p>Elaboración de recetas estándar y formatos de requisición de productos</p> <p>Capacitación constante</p> <p>Motivación matutina y explicación diaria de los menús y recetas estándar</p> <p>Preparación de los alimentos</p> <p>Control de calidad de los alimentos (temperatura, sazón, textura, color, entre otros)</p>	<p>Establecer cantidades de productos e insumos requeridos para la preparación de alimentos</p> <p>Organizar el personal de cocina</p>

	<p>Control de registros en área de cocina</p> <p>Presentación de las líneas de servicio</p> <p>Supervisión de almacenamiento de productos e insumos</p> <p>Control de cantidades de productos e insumos requeridos por el personal de cocina</p> <p>Supervisión de limpieza y desinfección de áreas de cocina</p>	
Panadero/Pastelero/Repostero	<p>Preparación de panes, pastas y postres</p> <p>Limpieza y desinfección de áreas de cocina</p>	Establecer cantidades de productos e insumos requeridos para preparación de pan, pastas y postres
Ayudante de cocina	<p>Elaboración de mise-en-place según requerimientos del Chef o Jefe de Cocina</p> <p>Limpieza y desinfección de áreas de cocina</p>	
Posilleros	<p>Lavado y desinfección de utensilios y menajes de cocina</p> <p>Lavado y desinfección de vajilla, cubiertos, vasos, entre otros</p> <p>Limpieza y desinfección de áreas de cocina</p>	
Salonero/Barman	<p>Atención al cliente en líneas de servicio y en comedor</p> <p>Limpieza de comedor</p> <p>Organización de comedor antes y después de cada servicio</p> <p>Limpieza y desinfección de Bar</p>	
Bodeguero Multifuncional	<p>Recepción de productos e insumos</p> <p>Sanitación de los productos que así lo requieren</p>	

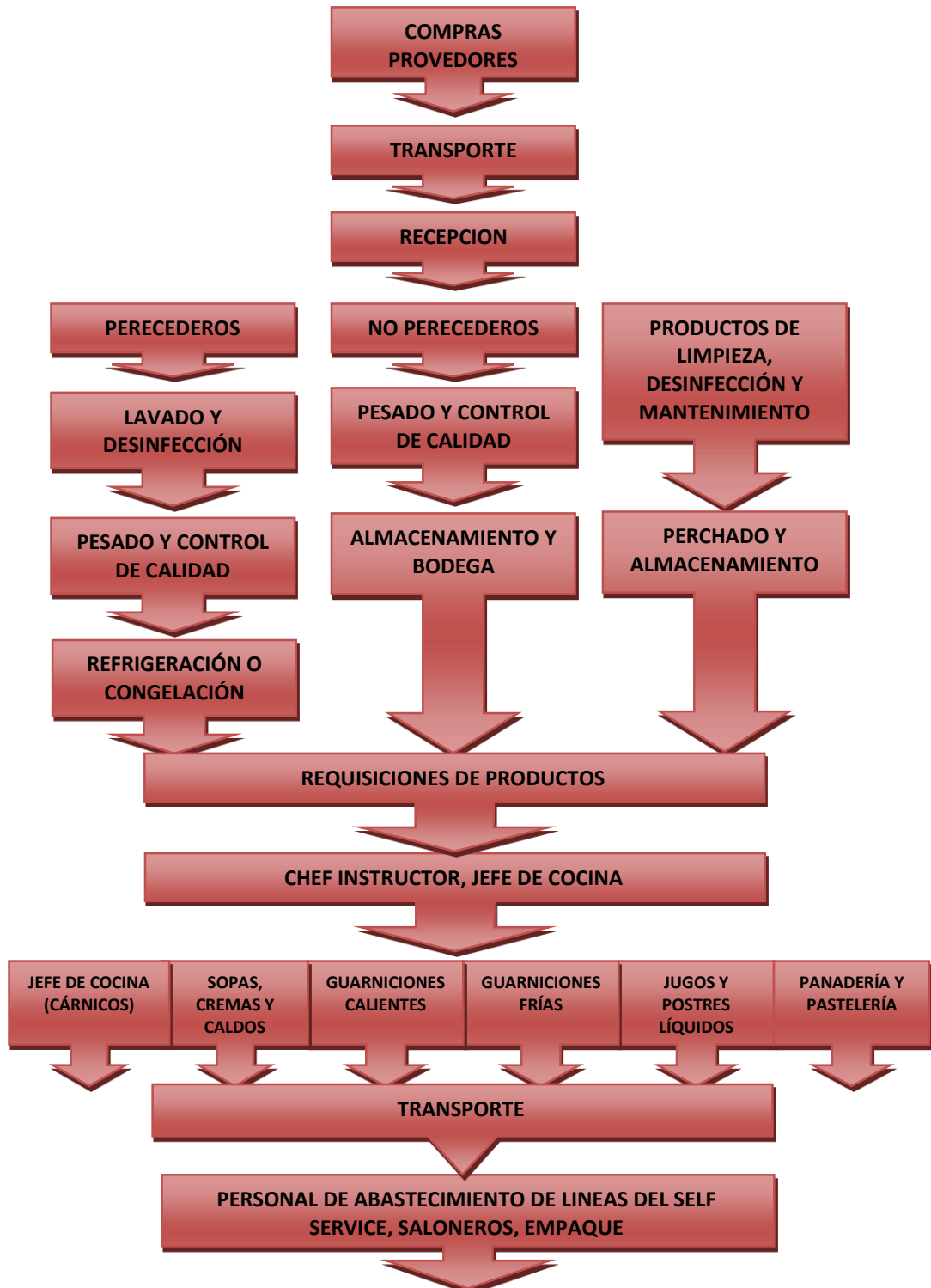
	<p>Clasificación y organización de productos e insumos en las bodegas</p> <p>Control de temperaturas de almacenamiento de productos refrigerados y congelados</p> <p>Entrega de productos e insumos</p> <p>Inventario diario y semanal</p>	
Transportista	<p>Realizar las compras en coordinación con el chef instructor</p> <p>Transporte de víveres y materia prima en general</p> <p>Transporte del producto terminado</p> <p>Ayuda en el servicio y montaje</p>	
Varios servicios	Ejecución de tareas asignadas	

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

5. FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN

Figura No. 10

FLUJOGRAMA GENERAL DE PRODUCCIÓN



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

6. DIAGNÓSTICO ANALÍTICO DE LAS OPERACIONES ESPECÍFICAS DE PRODUCCIÓN PARA CONTROL Y VERIFICACIÓN

Cuadro No. 9

TABLA REFERENCIAL DE PROCESOS

ACTIVIDAD	DOCUMENTOS E INFORMACIÓN	REGISTROS PARA HACCP
HIGIENE Y PRESENTACIÓN PERSONAL AL INGRESO AL CENTRO DE PRODUCCIÓN	Uniforme indispensable para la presentación. Normas de higiene, presentación y comportamiento personal y grupal en el centro de producción.	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de estándares de uniforme y presentación del personal.
LAVADO DE MANOS	La correcta manera y frecuencia del lavado de manos.	Registro y control diario HACCP de lavado de manos y cambio de tarea.
LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN PROFUNDA DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN	Manual de limpieza y desinfección. Fichas técnicas de ppm de cloro y Bio oxígeno para la desinfección. Bases de la seguridad alimentaria. Enfermedades transmitidas por los alimentos. Alimentos potencialmente peligrosos.	Registro y control semanal HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones.
LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN CONTINUA DEL ÁREA DE TRABAJO	Todos los anteriores. Flujogramas individuales de cada una de ellas.	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones.
LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN DE EQUIPOS, UTENSILIOS	Todos los anteriores. Flujogramas individuales para cada uno de ellos.	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones.
PREVENCIÓN DE LA CONTAMINACIÓN CRUZADA (todos los anteriores más los documentos propuestos)	Todos los anteriores. Prevención de la contaminación cruzada. Uso de guantes descartables. Control de tiempos y temperaturas. Los métodos de congelación, refrigeración, almacenamiento, descongelación, enfriamiento, mantención y recalentamiento correctos y controlados. Fichas técnicas de ppm de cloro y BIO OXIGEN para la desinfección.	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones, en todos los anteriores, uso de guantes descartables, lavado de manos. control de cámaras frías, congeladores y refrigeradores, descongelación, enfriamiento, mantención y recalentamiento

RECEPCIÓN DE INSUMOS	Fichas técnicas de las características sensoriales de los productos, cuadro de temperaturas de recepción, tarjetas kardex	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones. Registro y control HACCP de cumplimiento de límite crítico de características, temperaturas e intervalos de tiempo en la recepción.
DESINFECCIÓN FRUTAS Y VERDURAS	Manual de limpieza y desinfección. Fichas técnicas de ppm de cloro y BIO OXIGEN para la desinfección. .	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones.
ALMACENAMIENTO PERECEDEROS	Orden establecido en las áreas de refrigeración y congelación. Tarjetas kardex.	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de orden, limpieza y desinfección características, temperatura y tiempos de insumos, equipos y áreas.
BODEGA DE NO PERECEDEROS	Orden establecido en las áreas de almacenamiento y bodega. Tarjetas kardex.	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de orden, limpieza y desinfección características, temperatura y tiempos de insumos, equipos y áreas.
BODEGA DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN	Orden establecido en la bodega de limpieza y desinfección	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de orden, limpieza y desinfección características, temperatura y tiempos de insumos, equipos y áreas.
ELABORACIÓN DEL MENU	Tarjetas Kardex. Formatos estándar de recetas de producción. Formato estándar de menú e información nutricional.	Registro y control diario de calidad HACCP de preparaciones del día. Registro de tarjetas kardex.
REQUISICIÓN DE PRODUCTO EXTERNO	Hoja de requisición de productos a la matriz.	Registro y control semanal HACCP de Par Stock. Registro de tarjetas kardex.
REQUISICIÓN DE PRODUCTO INTERNO	Formatos de requisiciones de alimentos y bebidas. Formato de requisiciones de productos de limpieza y desinfección.	Registro de tarjetas kardex.
MISE EN PLACE	Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada Técnicas y tabla de cortes reglamentarias. Glosario de términos y manual de operaciones. Recetas estándar de producción. Métodos, tiempos y temperaturas de blanqueado y manutención técnicas antioxidantes.	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continuas de su área de trabajo y los equipos que usa. Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de pesos, cantidades y mise en place de receta estándar de producción.

<p>PROCESAMIENTO DE CÁRNICOS</p>	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Cortes, técnicas de procesamiento, limpieza y desinfección y cocción de carnes y salsamentaría, aves, caza, pescados y mariscos.</p> <p>Cronograma de trabajo Chef, Jefe de cocina y carnicero.</p> <p>Recetas estándar de producción.</p> <p>Tiempos y temperaturas seguras de técnicas de cocción y términos de los productos cárnicos.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continuas de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de pesos, cantidades, mise en place, procedimiento, tiempos y temperaturas de cocción, preparación, elaboración, refrigeración, congelación, mantenimiento, descongelación, enfriamiento y recalentamiento de receta estándar de producción.</p>
<p>PROCESAMIENTO DE SALSAS</p>	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Clasificación y tratamiento de los géneros.</p> <p>Técnicas de emulsión, clarificación, ligazón.</p> <p>Clasificación de las salsas y su uso.</p> <p>Recetas estándar de producción.</p> <p>Tiempos, temperaturas y técnicas de cocción y características organolépticas de los insumos y sus resultados.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continuas de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>
<p>PROCESAMIENTO DE FONDOS, SOPAS, CALDOS Y POTAJES.</p>	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Clasificación y tratamiento de los géneros.</p> <p>Técnicas de preparación de fondos, caldos, consomés, bouquets, clarificación y ligazón.</p> <p>Cronograma de trabajo Ayudante de cocina 1. Sopero</p> <p>Recetas estándar de producción.</p> <p>Tiempos, temperaturas y técnicas de cocción y características organolépticas de los insumos y sus resultados.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continuas de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>
<p>PROCESAMIENTO DE GUARNICIONES CALIENTES</p>	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Clasificación y tratamiento</p> <p>Técnicas de preparación de farináceos, vegetales, leguminosas.</p> <p>Cronograma de trabajo Ayudante de cocina 2. Guarnicionero</p> <p>Recetas estándar de producción.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continuas de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>

	Tiempos, temperaturas y técnicas de cocción y características organolépticas de los insumos y sus resultados.	
PROCESAMIENTO DE GUARNICIONES Y COCINA FRÍAS	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Clasificación y tratamiento de los géneros.</p> <p>Técnicas de blanqueado y preparación de verduras, vegetales, hortalizas, frutas y leguminosas; vinagretas y aderezos.</p> <p>Cronograma de trabajo Ayudante de cocina 3. Ensaladero</p> <p>Recetas estándar de producción.</p> <p>Tiempos, temperaturas y técnicas de cocción y características organolépticas de los insumos y sus resultados.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continuas de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>
PROCESAMIENTO DE FRUTAS	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Clasificación y tratamiento de los géneros.</p> <p>Técnicas de corte, presentación, preparación, manutención y anti oxidación de frutas.</p> <p>Cronograma de trabajo Ayudante de cocina 4. Juguero</p> <p>Recetas estándar de producción.</p> <p>Tiempos, temperaturas y técnicas de cocción y características organolépticas de los insumos y sus resultados.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continuas de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>
PROCESAMIENTO DE JUGOS, BATIDOS Y POSTRES FRÍOS	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Clasificación y tratamiento de los géneros.</p> <p>Técnicas de corte, presentación, preparación, manutención y anti oxidación de frutas</p> <p>Postres Fríos y líquidos.</p> <p>Cronograma de trabajo Ayudante de cocina 4. Juguero.</p> <p>Recetas estándar de producción.</p> <p>Tiempos, temperaturas y técnicas de cocción y características organolépticas de los insumos y sus resultados.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continuas de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>
PROCESAMIENTO DE PANADERÍA Y POSTRES SECOS	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Clasificación y tratamiento de los géneros.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y</p>

	<p>Técnicas de corte, presentación, preparación, manutención y anti oxidación de frutas, panadería y postres secos.</p> <p>Cronograma de trabajo Jefe de cocina 2. Panadero-pastelero</p> <p>Recetas estándar de producción.</p> <p>Tiempos, temperaturas y técnicas de cocción y características organolépticas de los insumos y sus resultados.</p>	<p>desinfección continuas de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>
PROCESAMIENTO DE PEDIDOS A LA ORDEN	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Clasificación y tratamiento de los géneros.</p> <p>Manejo de la plancha y mise en place.</p> <p>Recetas estándar de producción.</p> <p>Tiempos, temperaturas y técnicas de cocción y características organolépticas de los insumos y sus resultados.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>
ABASTECIMIENTO DE LÍNEAS	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Control de porciones.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>
SERVICIO EN LA LÍNEA	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Manual de calidad en el servicio.</p> <p>Formato para las especificaciones e información nutricional de las preparaciones.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimientos de límites críticos de la receta estándar de producción.</p>
SERVICIO EN EL RESTAURANTE	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Manual de calidad en el servicio.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de responsabilidades y calidad en el servicio</p>
LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN DEL RESTAURANTE	<p>Manual de limpieza y desinfección.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y</p>

	<p>Fichas técnicas de ppm de cloro y Bio oxígeno para la desinfección.</p> <p>Bases de la seguridad alimentaria.</p> <p>Enfermedades transmitidas por los alimentos.</p> <p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Manual de calidad en el servicio.</p>	<p>desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones.</p>
DESVARAZADO DE MESA	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Técnicas de desvarazado</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p>
LAVADO Y SANITIZADO DE STEWARD	<p>Manual de limpieza y desinfección.</p> <p>Fichas técnicas, detergentes y ppm de cloro y Bio oxígeno para la desinfección.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo, temperatura y concentraciones.</p>
LAVADO Y SANITIZADO DE VAJILLA Y CRISTALERÍA Y CUBERTERÍA	<p>Manual de limpieza y desinfección.</p> <p>Fichas técnicas, detergentes y ppm de cloro y Bio oxígeno para la desinfección.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo, temperatura y concentraciones.</p>
MANEJO DE LAVAZA	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Manual de limpieza y desinfección.</p> <p>Fichas técnicas de ppm de cloro y Bio oxígeno para la desinfección.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p> <p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de refrigeración, control; y, pesaje de la lavaza.</p>
MANEJO DEL RECICLAJE Y LOS DESPERDICIOS	<p>Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada</p> <p>Clasificación de los desechos.</p> <p>Código de colores para manejo de desechos.</p>	<p>Registro y control diario HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo y concentraciones de limpieza y desinfección continua de su área de trabajo y los equipos que usa.</p>

	Técnicas para el manejo de desperdicios. Pesaje de los desechos sólidos y líquidos	Registro y control diario HACCP de cumplimiento de refrigeración, control; y, pesaje de la lavaza.
FUMIGACION DEL CENTRO DE OPERACIONES	Todos los que se especifican para la Prevención de la contaminación cruzada Técnicas de fumigación.	Registro y control HACCP de cumplimiento de límite crítico de intervalos de tiempo, concentraciones, cumplimiento de requisitos para la acción. Control de las áreas de producción y de los insumos y preparaciones

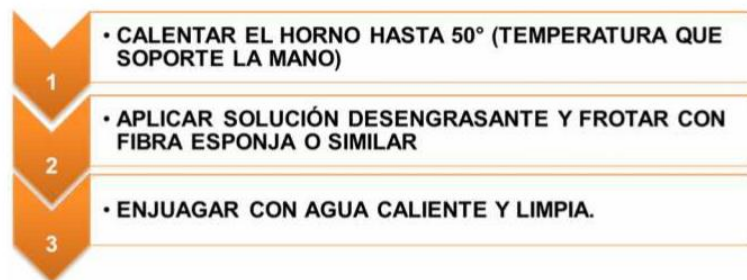
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Figura No. 11

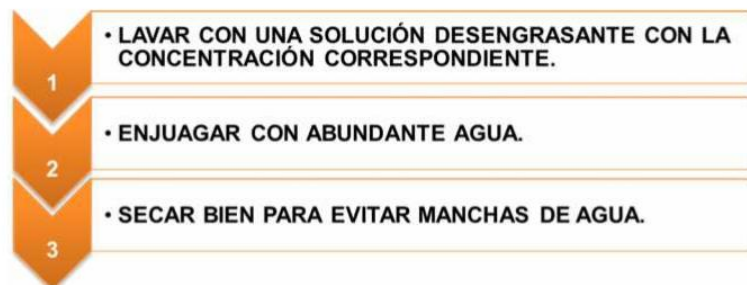
EJEMPLO DE FLUJOGRAMA DE TAREA ESPECIFICA

FLUJOGRAMA PARA LIMPIEZA DE HORNOS

PARA EL INTERIOR:



PARA EL EXTERIOR:



OBSERVACIONES:

- EL PROCEDIMIENTO DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN, DEBE REALIZARSE EN FORMA COMPLETA, MÍNIMO UNA VEZ CADA QUINCE DÍAS EN ÉPOCAS DE GRAN AFLUENCIA Y SE DEBE REALIZAR UNA MANUTENCIÓN DIARIA.

FUENTE: MANUAL DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN "LA CASA DEL MAITRE" (ANEXO No.5)

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

7. CONTROL Y ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Cuadro No. 10

FORMATO DE REQUISICIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

REQUISICIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS N°

<i>DES.</i>	<i>ALM.</i>	<i>MER.</i>	<i>LUNCH</i>

<i>CLIENTE:</i>		<i>BODEGUERO:</i>	
<i>FECHA:</i>		<i>CHEF:</i>	

<i>CANTIDAD</i>	<i>UNIDAD</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>G.INV.</i>	<i>RECETA</i>	<i>PAX</i>	<i>RESPONSABLE</i>

FUENTE: CONTROLES DE INVENTARIO "LA CASA DEL MAITRE"

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

8. CONTROL Y VERIFICACIÓN DE HACCP

Cuadro No. 12

EJEMPLO FORMATO DE HOJA DE CONTROL

DÍA		CONTROL DE TEMPERATURAS DE COCCION																				Firma Responsable										
		DESAYUNO					ALMUERZO					MERIENDA					CENA															
		HORA	LECHE	ARROZ	CARNE	GUARNICION	BEBIDA	HORA	SOPA1	SOPA2	ENSALADA1	CARNE1	CARNE2	GUARNICION1	GUARNICION2	BEBIDA	HORA	SOPA1	SOPA2	ENSALADA1	CARNE1	CARNE2	GUARNICION1	GUARNICION2	BEBIDA	HORA	ARROZ	CARNE	GUARNICION	BEBIDA		
1																																
2																																
3																																
4																																
5																																
6																																
7																																
8																																
9																																
10																																
11																																
12																																
13																																
14																																
15																																
16																																
17																																
18																																
19																																
20																																
21																																
22																																
23																																
24																																
25																																
26																																
27																																
28																																
29																																
30																																
31																																


FUENTE: FORMATOS DE CONTROL Y VERIFICACIÓN DE PRODUCCIÓN Y SERVICIO "LA CASA DEL MAITRE" (ANEXO No. 4)

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

9. RECETA ESTANDAR DE PRODUCCIÓN

Cuadro No. 13

FORMATO DE RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN

RECETA Nº SC0006		NOMBRE DEL PLATILLO: LOCRO DE PAPA BASE			
	FECHA:				FOTOGRAFÍA
	PORCIONES:		8		
	PESO POR PAX:		150 GR.		
	GENERO:		ENTRADA		
			SOPA		
			PLATO FUERTE		
			POSTRE		
	TIPO:		FUSIÓN		
			DECONSTRUCCION		
			AUTÓCTONO		
PREPARACIÓN:		10 MINUTOS			
COCCIÓN:		30 MINUTOS			
		TEMPERATURA:			
CONSERVACIÓN:		(-) DE 5º. POR 1DÍA			
MANTENIMIENTO:		70º POR 3 HORAS			
SOFRITO Y LOCRO PROPIAMENTE DICHO					
N. CANT.	CANT.	UNIDAD	PRODUCTO	MISE EN PLACE	PROCEDIMIENTO
	20	GR.	MANTEQUILLA		FORMAR UN SOFRITO EN ORDEN INDICADO
	20	GR.	ACEITE ACHIOTE		
	300	GR.	CEBOLLA BLANCA	CORTE BRUNOISSE 3x3x3 mm.	
	30	GR.	AJO	CORTE BRUNOISSE 3x3x3 mm.	
	5	GR.	ORÉGANO FRESCO	CORTE BRUNOISSE 3x3x3 mm.	
	1	ATADO	TALLOS DE CULANTRO	LAVADOS, DESINFECTADO Y ATADOS PARA	
	0,5	UNIDAD	AJI	INMERSIÓN	INCORPORAR PARA AROMATIZAR
	1500	GR.	PAPA CHOLA	CORTE RONDELLE FINO O BÁTALLA	INGREDIENTES
	1000	ML.	LECHE	INCORPORADA O MEZCLADA	CUBRIR LA PREPARACIÓN INTERIOR AL RAS PARA QUE LA PAPA Y SU FÉCULA SE DISUELVA, MECER CONSTANTEMENTE, SI ES NECESARIO AGREGAR MÁS DEL LÍQUIDO Y COCINAR POR 25 MINUTOS APROXIMADAMENTE A 90°C.
	1000	ML.	AGUA		AGREGAR
	1500	GR.	PAPA CHOLA	CORTE DADO GRANDE 2X2X2 CM.	VOLVER A CUBRIR AL RAS LA PREPARACIÓN Y COCINAR POR 20 MINUTOS MÁS A 90°C.
	1000	GR.	LECHE	INCORPORADA O MEZCLADA	
	1000	GR.	AGUA		
	15	GR.	SAL		RECTIFICAR SABORES
	6	GR.	PIMIENTA		
	7	GR.	COMINO		
	250	GR.	CREMA DE LECHE	LIGERA	
	2	HOJAS	PAICO	DESOHAJADO LAVADO Y DESINFECTADO	TERMINAR LA COCCIÓN
<p>CON ESTE LOCRO BASE NOSOTROS PODEMOS REALIZAR CUALQUIERA DE LOS DIFERENTES TIPOS DE ACELGA, NABO CHINO, COL SEDA, ESPINACA O CUERO REVENTADO TAN SOLO AGREGANDO CUALQUIERA DE ESTOS INGREDIENTES UN 15 % EN EL SOFRITO Y EL RESTO AL FINAL RESPETANDO EL TIEMPO DE COCCIÓN DE CADA UNO DE LOS MISMOS.</p>					
MONTAJE Y DECORACIÓN:					
	220	GR.	QUESO FRESCO	PICADO O DEMENUZADO	AGREGAR
	5	GR.	ORÉGANO	SECO	AGREGAR
RETIRAR EL ATADO DE CULANTRO Y AJI, LAS HOJAS DE PAICO, MONTAR EN LA LÍNEA, ASPERJEAR ORÉGANO Y TAPAR					
ELABORADA Y REVISADA POR :				CHEF ANDRES PIEDRA CABEZAS	

FUENTE: LIBRO RECETAS ESTANDAR DE PRODUCCION SOPAS Y CALDOS "LA CASA DEL MAITRE"

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

10. ASISTENCIA NUTRICIONAL PERSONALIZADA

La evaluación nutricional de un individuo o grupos de población es de vital importancia para un servicio de catering institucional, pues al conocer la situación nutricional de los usuarios se puede mejorar y/o mantener estas condiciones mediante la administración de una alimentación balanceada, equilibrada, suficiente y adecuada.

Si bien la evaluación nutricional implica la recolección de una serie de datos dietéticos, antropométricos, clínicos, bioquímicos, entre otros; mediante la obtención de mediciones antropométricas básicas como son el peso y la talla y con estas obtener un Índice de Masa Corporal, además del perímetro abdominal, se puede tener una idea del estado nutricional de los usuarios y proponer la modificación de hábitos alimentarios que contribuyan a disminuir los factores de riesgo de aquellas personas que por ejemplo, presentan un Índice de Masa Corporal mayor de 25 kg/t2.

En el formato adjunto, se anotarán los datos:

Cuadro No. 14

FORMATO PARA LA EVALUACIÓN NUTRICIONAL

EVALUACIÓN NUTRICIONAL				
Nombre:	Edad:		Género:	
Antropometría:	Peso kg:	Talla m:	IMC:	Perim. Abdominal:
Estado nutricional:				

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

a. Ejemplo de ciclo de menús

Cuadro No. 15

EJEMPLO DE CICLO DE MENÚS

A L M U E R Z O		A L M U E R Z O	
SOPAS	COLADA DE HABA	SOPAS	ARROZ DE CEBADA
	CONSOME CELESTINO		CONSOME REINA
CARNES	HORNADO CRIOLLO	CARNES	ASADO MIXTO
	TAPADO DE PESCADO		ASADO MIXTO
ENSALADAS	FRESCA	ENSALADAS	FRESCA
	VEGETALES		VEGETALES
GUARNICION	ARROZ BLANCO	GUARNICION	ARROZ BLANCO
	MOTE - LLAPINGACHOS		PAPA LIMEÑA
POSTRES	MIL HOJAS	POSTRES	TORTA DE ZANAHORIA
	ESPUMILLA DE FRUTILLA		GELATINA
JUGOS	MARACUYA - GUAYABA	JUGOS	TOMATE DE ARBOL - TAMARINDO
A L M U E R Z O		A L M U E R Z O	
SOPAS	YAGUARLOCRO	SOPAS	SANCOCHO DE PESCADO
	CONSOME JAVIER		CONSOMÉ TURCO
CARNES	POLLO ASADO	CARNES	ROBALO A LA PLANCHA
	LOMO A LA JARDINERA		BISTEC DE RES
ENSALADAS	FRESCA	ENSALADAS	FRESCA
	VEGETALES		VEGETALES
GUARNICION	ARROZ MORO	GUARNICION	ARROZ AMARILLO
	PURE DE ZANAHORIA BLANCA		PALMERAS DE VERDE
POSTRES	BRAZO GITANO	POSTRES	BABAROIS DE FRESA
	HELADO DE TAMARINDO		COME Y BEBE
JUGOS	NARANJILLA - CHICHA DE ARROZ	JUGOS	GUAYABA - MARACUYÁ
A L M U E R Z O		A L M U E R Z O	
SOPAS	APICHO	SOPAS	COLADA DE ARVERJA
	CONSOME DE RES		DE POLLO
CARNES	CAMARONES APANADOS	CARNES	FRITADA QUITEÑA
	CHILE PICANTE		ENCOCADO DE CALAMAR
ENSALADAS	FRESCA	ENSALADAS	FRESCA
	VEGETALES		VEGETALES
GUARNICION	ARROZ VERDE	GUARNICION	ARROZ FIESTA
	PATACONES		TORTILLA - MOTE - MADURO
POSTRES	HELADO TAXO	POSTRES	BASTONES DE YUCA
	RELAMPAGOS		HELADO DE MORA
JUGOS	CHICHA DE ARROZ - GUAYABA	JUGOS	NARANJILLA - QUAKER
A L M U E R Z O		A L M U E R Z O	
SOPAS	SOPA DE MOROCHO	SOPAS	MENESTRÓN
	CONSOMÉ DE FINAS HIERBAS		CREMA DE COLIFLOR
CARNES	POLLO AL HORNO EN SALSA ITALIANA	CARNES	CHULETA A BBQ
	STROGONOF		ESTOFADO COSTEÑO DE POLLO
ENSALADAS	FRESCA	ENSALADAS	FRESCA
	VEGETALES		VEGETALES
GUARNICION	ARROZ AMARILLO	GUARNICION	ARROZ NATURAL
	PAPA CHATEAU		PAPA TUFIN
POSTRES	PAÑUELOS	POSTRES	TORTA MARMOLADA
	GELATINA		HELADO DE CHOCOLATE
JUGOS	GUAYABA - LIMONADA	JUGOS	NARANJILLA - TAXO

b. Menús con análisis nutricional

Cuadro No. 16

MENÚ CON ALTERNATIVAS SEGÚN GASTO KILOCALÓRICO

	ALMUERZO	Alternativa Principal (1)	Alternativa Secundaria (2)	Alternativa Secundaria (3)	Alternativa Secundaria (4)		
SOPA 1	Morocho	265		265		1 plato	300 cc
SOPA 2	Legumbres con arvejas		220		220	1plato	300 cc
CARNE 1	Lomo en vino y champiñones	320		320		1 filete	120 gr
CARNE 2	Pechuga a la plancha		275		275	1 filete	120 gr.
ENSALADA 1	Salad bar	75		75		1 porción	90 gr
ENSALADA 2	Repollo - piña		120	120		1 porción	90 gr
GUARNICIÓN	Arroz verde a la espinaca y perejil		280		280	1 1/2 tazas	180 gr
GUARNICIÓN	Puré de zanahoria blanca	240				1 porción	160 gr
JUGO 1	Tomate de árbol	150		150		1 vaso	300 cc
JUGO 2	Mora		150			1 vaso	300 cc
POSTRE 1	Torta selva negra	290				1 porción	120 gr
POSTRE 2	Helado de mandarina			280	280	1 porción	150 gr
	SUBTOTAL (KCALORIAS)	1340	1045	1210	1055		
	ALMUERZO	Alternativa Principal (1)	Alternativa Secundaria (2)	Alternativa Secundaria (3)	Alternativa Secundaria (4)		
SOPA 1	Bombitas de queso	165		165		1 plato	300 cc
SOPA 2	Crema Brócoli		120		120	1 plato	300 cc
CARNE 1	Chuleta Hawaiana	320				1 porción	120 gr
CARNE 2	Costillas de borrego al chimichurri		310			1 porción	150 gr
ENSALADA 1	Fresca	75		75		1 porción	90 gr
ENSALADA 2	Mercy	75	75			1 porción	90 gr
GUARNICIÓN	Arroz con pimientos	260		260		1 1/2 tazas	180 gr
GUARNICIÓN	Papa Ana	265	265			1 porción	160 gr
JUGO 1	Guayaba	150				1 vaso	300 cc
JUGO 2	Maracuyá		150			1 vaso	300 cc
GASEOSA	Cualquier variedad			200	200	1 vaso	300 cc
POSTRE 1	Bizcochuelo de naranjilla	220				1 porción	150 gr
POSTRE 2	Carlota rápida		210			1 porción	150 gr
	SUBTOTAL (KCALORIAS)	1530	1130	700	320		

E. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

1. TIPO DE IMPACTO AMBIENTAL

Categoría III.- En esta categoría se incluirán los Proyectos que afectan moderadamente al medio ambiente, cuyos impactos son de carácter local, y, presentan soluciones conocidas y de fácil aplicación.

Cuadro No. 17

CATEGORIZACION DEL PROYECTO EN IMPACTO AL MEDIO AMBIENTE

SECTOR	SUBSECTOR
Industrias manufactureras	Productos alimenticios, bebidas y tabaco Otras industrias manufactureras
Servicios comunales, sociales y personales	Rehabilitación social Seguridad social Apoyo institucional

FUENTE: CATEGORIZACIÓN AMBIENTAL DE UN PROYECTO MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE*

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

2. CONTROL Y MITIGACIÓN

Cuadro No. 18

FORMATO DE CONTROL Y MITIGACIÓN

IMPACTOS AMBIENTALES GENERADOS							
Tipo de impacto	Positivo			Negativo			
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Medidas de Mitigación
Afectará a espacios de un área protegida							
Calidad del aire							
Paisaje							
Calidad del agua							
Formas del suelo							
Calidad del suelo							
Vegetación endémica (únicamente existe en esa zona)							
Vegetación no endémica							
Fauna endémica (únicamente existe en esa zona)							
Fauna no endémica							
Aspectos culturales							

(Señale con una X el casillero correspondiente)

F. ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO

El plan económico-financiero nos va a facilitar obtener la representación en dólares de lo que necesitaremos para llevar a cabo los objetivos, estrategias y programas definidos en las otras áreas del Plan de Empresa.

Para tomar de decisiones en la empresa se requiere un sistema de información exhaustivo para conocer los hechos económicos que se producen en la empresa en el día a día. La técnica que permite esta información es la Contabilidad.

La empresa es una unidad de producción y/o comercialización de bienes y servicios, que organiza los diferentes factores económicos y humanos con la finalidad de alcanzar determinados objetivos.

La empresa tiene como objetivo obtener beneficios. La rentabilidad en la empresa se refleja en la cuenta de pérdidas y ganancias que recoge la diferencia entre el importe de las ventas y otros ingresos que pueda tener y los costes necesarios.

Unida a la rentabilidad, también ha de tener liquidez, es decir, disponer del dinero necesario para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo, para ello se elaborarán diferentes presupuestos.

Los estados contables del Plan económico-financiero permiten a la dirección de la empresa disponer de información para la gestión, conociendo los distintos aspectos de las finanzas que inciden de forma directa en la rentabilidad de la empresa. La gestión económico-financiera de la empresa es la materialización en recursos económicos de toda decisión empresarial. (Zurita, 2012)

Las necesidades de inversión de una empresa dependerán de su tamaño, tipo y objetivos previstos, etc. En el estado de situación inicial se presentan los activos, pasivos y patrimonio de la empresa, que con carácter funcional nos aporta criterios de gestión para el desarrollo de la misma. (Chimborazo Emprered, 2009)

1. INVERSIONES

Tabla No. 13

INVERSIONES	
RUBRO	VALOR USD.
OBRAS CIVILES	1.910,03
EQUIPOS DE COCINA	10.015,00
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	17.495,90
MUEBLES Y EQ. DE OFICINA	3.210,00
VEHICULOS	18.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	13.000,00
INVERSION PUBLICITARIA	500,00
GASTOS DE CONSTITUCION	3.453,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	3.400,00
INTERESES DURANTE LA CONSTRUCCION	3.600,00
TOTAL	74.584

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

2. FINANCIAMIENTO

Tabla No. 14

FUENTE	VALOR	%
CAPITAL PROPIO	35.000,00	0,47
CREDITO	40.000,00	0,53
TOTAL	75.000,00	1,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

3. PRESUPUESTO DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Tabla No. 15

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO U.	VALOR TOTAL
CONSTITUCIÓN LEGAL	1	2.900,00	2.900,00
PATENTES	1	80	80
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	1	370	370
PERMISO SANITARIO	1	65	65
PERMISO INTENDENCIA POLICIAL	1	18	18
PERMISO DE CUERPO DE BOMBEROS	1	20	20
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			3.453,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

4. PRESUPUESTO DE OBRA CIVIL

Tabla No. 16

DETALLE DE LOS RUBROS DE LA OBRA

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO
			UNITARIO	TOTAL- directo
CAPITULO 1 OBRA MUERTA				
Limpieza general del terreno	m2	25,00	0,15	3,75
Replanteo general del galpón	m2	25,00	0,40	10,00
Mampostería exterior de bloque 20x20x40	m2		6,00	-
Enlucido interior y exterior	m2	50,00	2,80	140,00
Obras exteriores que incluye:	m2	5,00	12,00	60,00
Pasos vehiculares adoquinados, jardinería, patio de maniobras para embarque-desembarque				
SUB TOTAL OBRA MUERTA Y EXTERIORES			US \$	213,75
CAPITULO 2 OBRAS DE ACABADOS				
Ceramica Keramikos Blanca 20x20 para baños	m2	6,00	8,50	51,00
Ceramica Keramikos 30x30 para pisos	m2	22,00	8,50	187,00
Estuco en mampostería interior y exterior	m2	30,00	1,80	54,00
Pintura interior y exterior dos manos con Permalatex o similar, color a elección	m2	50,00	1,80	90,00
Puertas y ventanas en estructura metálica, incluye vidrios, cerraduras, herrajes, terminado	m2	4,00	14,50	58,00
SUB TOTAL OBRA DE ACABADOS			US \$	440,00
CAPITULO 3 INSTALACIONES SANITARIAS				
Punto de agua, incluye tubería y accesorios	Pto.	2,00	17,50	35,00
Punto de aguas servidas, tubería y accesorios	Pto.	3,00	17,50	52,50
Inodoro blanco tanque bajo, desague normal marca Edesa, incluye accesorios.	U	2,00	55,00	110,00
Lavamanos oval con grifería, incluye accesorios marca FV	U	3,00	45,00	135,00
Rejilla cromada de 2" para desague baños	U	6,00	4,50	27,00
Juego de accesorios para baño marca FV	U	2,00	12,50	25,00
Cajas de revisión 0.6x0.6 y alcantarillado exterior	U	1,00	35,00	35,00
SUB TOTAL INSTALACIONES SANITARIAS			US \$	419,50
CAPITULO 4 INSTALACIONES ELECTRICAS				
Punto de instalación de fuerza, incluye tubería, cable, interruptores marca Levington y cajetin	Pto	4,00	16,00	64,00
Punto de instalacion de corriente, incluye tubería cable, tomacorrientes marca Levington y cajetin	Pto	4,00	16,00	64,00
Caja Térmica Square D de 8 a 12 puntos	U	1,00	75,00	75,00
Plafón metálico con foco incandescente	U	2,00	6,50	13,00
Luminarias tubo fluorescente 2x40 vistas para salas de clase	U	4,00	45,00	180,00
SUB TOTAL INSTALACIONES ELECTRICAS			US \$	396,00
TOTAL COSTOS DIRECTOS			US \$	1.469,25
COSTOS INDIRECTOS (25%)			US \$	367,31
IMPREVISTOS (5%)			US \$	73,46
TOTAL DEL PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION			US \$	1.910,03

FUENTE: Bourgeat, Ivan, Ing. (2015)

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

5. PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS DE COCINA

Tabla No. 17

PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS				
ITEM	ESPECIFICACION	CANTIDAD	COSTO	VALOR
1	Calentadores	12	\$ 120,00	\$ 1.440,00
2	Cafeteras	3	\$ 100,00	\$ 300,00
3	Cocina Industrial con horno	2	\$ 1.150,00	\$ 2.300,00
4	Tanques de gas	8	\$ 50,00	\$ 400,00
5	Instalación de gas	1	\$ 800,00	\$ 800,00
6	Campanas para cocinas	2	\$ 450,00	\$ 900,00
7	Congelador	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
8	Vitrina refrigerante	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
9	Licuada	3	\$ 90,00	\$ 270,00
10	Batidora	2	\$ 70,00	\$ 140,00
11	Molino	1	\$ 115,00	\$ 115,00
12	Microondas	2	\$ 200,00	\$ 400,00
13	Lavadora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
14	Secadora	1	\$ 350,00	\$ 350,00
TOTAL				\$ 10.015,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

6. PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS

Tabla No. 18

PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS/IMPLEMENTOS				
	AREA PRODUCCIÓN			
ITEM	ESPECIFICACION	CANTIDAD	COSTO	VALOR
1	Charoles de servicio	10	\$ 16,00	\$ 160,00
2	Charoles de buffet	4	\$ 19,00	\$ 76,00
3	Salseras de vidrio	15	\$ 3,95	\$ 59,25
4	Salseras de acero	10	\$ 7,00	\$ 70,00
5	Paneras	20	\$ 2,90	\$ 58,00
6	Cajas para vajilla	30	\$ 12,00	\$ 360,00
7	Ollas grandes	3	\$ 55,00	\$ 165,00
8	Ollas medianas	3	\$ 58,00	\$ 174,00
9	Ollas pequeñas	3	\$ 39,00	\$ 117,00
10	Olla de presión	2	\$ 52,00	\$ 104,00
11	Pailas grandes	3	\$ 47,00	\$ 141,00
12	Pailas medianas	3	\$ 30,00	\$ 90,00
13	Pailas pequeñas	3	\$ 28,00	\$ 84,00
14	Sartenes grandes	3	\$ 18,00	\$ 54,00
15	Sartenes medianos	3	\$ 13,00	\$ 39,00
16	Sartenes pequeños	3	\$ 9,75	\$ 29,25
17	Coladores	3	\$ 7,30	\$ 21,90
18	Batidores	3	\$ 6,00	\$ 18,00
19	Limpiones	20	\$ 0,80	\$ 16,00
20	Manteles	20	\$ 18,00	\$ 360,00
21	Tableros para picar	4	\$ 10,00	\$ 40,00
22	Menaje vario de cocina	1	\$ 600,00	\$ 600,00

AREA RESTAURANTE Y SERVICIO				
23	Copas para cocktail	200	\$ 1,80	\$ 720,00
24	Copas para agua	200	\$ 1,80	\$ 720,00
25	Copas para champagne	200	\$ 2,50	\$ 1.000,00
26	Copas para helado	200	\$ 1,50	\$ 600,00
27	Vasos para agua	200	\$ 1,20	\$ 480,00
28	Jarra para agua	10	\$ 8,00	\$ 160,00
29	Hielera con pinzas	20	\$ 6,00	\$ 240,00
30	Floreros	30	\$ 6,00	\$ 360,00
31	Ceniceros	50	\$ 0,80	\$ 80,00
32	Jarras para café	10	\$ 5,50	\$ 55,00
33	Azucareras	10	\$ 3,20	\$ 32,00
34	Cremeras	10	\$ 3,00	\$ 30,00
35	Plato base	200	\$ 7,95	\$ 1.590,00
36	Plato fuerte	200	\$ 5,00	\$ 1.000,00
37	Plato postre	200	\$ 3,50	\$ 700,00
38	Plato y taza de café	200	\$ 3,00	\$ 600,00
39	Plato y taza de tinto	200	\$ 2,00	\$ 400,00
40	Cevicheros	200	\$ 2,50	\$ 500,00
41	Soperos	200	\$ 4,20	\$ 840,00
42	Consomeros	200	\$ 4,00	\$ 800,00
43	Compoteras	200	\$ 2,00	\$ 400,00
44	Cuchillo trincherero	200	\$ 1,80	\$ 360,00
45	Cuchillo para entrada	200	\$ 1,80	\$ 360,00
46	Cuchillo plato fuerte	200	\$ 1,80	\$ 360,00
47	Tenedor trincherero	200	\$ 1,80	\$ 360,00
48	Tenedor plato fuerte	200	\$ 1,80	\$ 360,00
49	Tenedor para postre	200	\$ 1,80	\$ 360,00
50	Cucharas	200	\$ 1,80	\$ 360,00
51	Cucharas para postre	200	\$ 1,70	\$ 340,00
52	Cucharas para café	200	\$ 1,50	\$ 300,00
53	Espátula para pastel	3	\$ 2,90	\$ 8,70
54	Paleta para mousse	3	\$ 2,90	\$ 8,70
55	Pinzas parrilleras	10	\$ 2,90	\$ 29,00
56	Cucharas para arroz	3	\$ 2,90	\$ 8,70
57	Cucharetas	3	\$ 2,90	\$ 8,70
58	Cucharones	3	\$ 2,90	\$ 8,70
59	Juego de cuchillos de cocina	3	\$ 40,00	\$ 120,00
				\$ -
TOTAL				\$ 17.495,90

FUENTE: Proforma de equipos y utensilios Termalimex.2015)

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

7. PRESUPUESTO DE MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA

Tabla No. 19

PRESUPUESTO DE MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA					
ITEM	ESPECIFICACION	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	VALOR
1	Muebles escritorios		2	800	1.600
2	Teléfonos		4	120	480
3	Radio / grabadora		1	230	230
4	Útiles de oficina Varios		3	300	900
5	esferos, resaltadores, varios				-
TOTAL					3.210

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

8. PRESUPUESTO EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Tabla No. 20

PRESUPUESTO DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
ITEM	ESPECIFICACION	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	VALOR
1	Computadoras		2	1100	2.200
2	Impresoras		2	600	1.200
TOTAL					3.400

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

9. PRESUPUESTO DE SUELDOS MANO DE OBRA DIRECTA

Tabla No. 21

SUELDOS MANO DE OBRA DIRECTA		
SUELDOS	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Chef Instructor	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Jefe de cocina	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Ayudante de cocina (1)	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Ayudante de cocina (2)	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Panadero Pastelero Repostero	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Posillero	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Servicios Varios cocina	\$ 400,00	\$ 4.800,00
TOTAL MENSUALES	\$ 3.500,00	
TOTAL ANUALES		\$ 42.000,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

10. PRESUPUESTO DE SUELDOS MANO DE OBRA INDIRECTA

Tabla No. 22

SUELDOS MANO DE OBRA INDIRECTA Y VARIABLE			
ITEM	GASTO DIARIO	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Salonero (1)		\$ 400,00	\$ 4.800,00
Salonero (2)		\$ 400,00	\$ 4.800,00
Transportista		\$ 400,00	\$ 4.800,00
Bodeguero Multifuncional		\$ 410,00	\$ 4.920,00
Salonero provisional	\$ 15,00	\$ -	\$ -
DJ	\$ 25,00	\$ -	\$ -
TOTAL MENSUAL		\$ 1.610,00	
TOTAL ANUALES			\$ 19.320,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

11. PRESUPUESTO DE GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Tabla No. 23

GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		
ITEM	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gas	\$ 50,00	\$ 600,00
Transporte para compras	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Servicios Básicos	\$ 410,00	\$ 4.920,00
Mantenimiento de Activos	\$ 120,00	\$ 1.440,00
TOTAL G.I.F. MENSUAL	\$ 780,00	
TOTAL G.I.F. ANUAL		\$ 9.360,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

a. Presupuesto de Servicios básicos

Tabla No. 24

SERVICIOS BÁSICOS		
ITEM	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
LUZ ELÉCTRICA	\$ 180,00	\$ 2.160,00
AGUA POTABLE	\$ 50,00	\$ 600,00
TELÉFONO E INTERNET	\$ 80,00	\$ 960,00
CELULAR	\$ 50,00	\$ 600,00
AGUA BOTELLÓN	\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL SERVICIOS BÁSICOS	\$ 410,00	
TOTAL SERVICIOS BÁSICOS ANUALES		\$ 4.920,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

b. Presupuesto de Mantenimiento de Activos

Tabla No. 25

MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS		
ITEM	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Mantenimiento de Vehículo	40	480
Mantenimiento del local	40	480
Mantenimiento general	40	480
TOTAL MANTENIMIENTO MENSUAL	120	
TOTAL MANTENIMIENTO ANUAL		1440

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

12. PRESUPUESTO DE DEPRECIACIONES

Tabla No. 26

DEPRECIACIONES				
ITEM	VALOR	% ANUAL DEP.	VALOR ANUAL	DEP MEN.
Depreciación de equipo de cómputo	\$ 3.400,00	33,33	\$ 1.133,22	\$ 94,44
Depreciación de vehículos	\$ 18.000,00	20	\$ 3.600,00	\$ 300,00
Dep. herramientas e implementos	\$ 17.495,90	10	\$ 1.749,59	\$ 145,80
Depreciación del local obra civil	\$ 1.910,03	5	\$ 95,50	\$ 7,96
Depreciación de muebles de oficina	\$ 3.210,00	10	\$ 321,00	\$ 26,75
Depreciación de equipos de cocina.	\$ 10.015,00	10	\$ 1.001,50	\$ 83,46
TOTAL MENSUAL				\$ 658,40
TOTAL ANUALES			\$ 7.900,81	

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

13. PRESUPUESTO COSTOS MATERIA PRIMA DIRECTA E INDIRECTA

Tabla No. 27

FORMATO EJEMPLO DE RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS

COMPRA												CONSUMO		
SOPEA DE ALBÓNDIGAS DE CARNE														
NUEVA PORCIÓN	P.ACTUAL	NUEVA CANTIDAD	CANT.	UNIDAD	PRODUCTO	CANTIDAD DE COMPRA	UNIDAD	COSTO DE LA COMPRA	CANTIDAD POR PAX	COSTO POR PAX	COSTO POR RECETA			
121,00	4,00	15,13	0,50	Lb.	Carne de res	30,00	Lb.	48,00	0,13	0,20	24,20			
121,00	4,00	15,13	0,50	Lb.	Papas	100,00	Lb.	16,00	0,13	0,02	2,42			
121,00	4,00	7,56	0,25	Lb.	Papa Nabo pequeño	100,00	Lb.	14,00	0,06	0,01	1,06			
121,00	4,00	12,10	1,00	unidades	Apio	7,00	unidades	3,50	0,10	0,05	6,05			
121,00	4,00	30,25	1,00	Unidad	Cebolla colorada	200,00	Unidad	12,50	0,25	0,02	1,89			
121,00	4,00	90,75	3,00	Unidades	Dientes de Ajo	300,00	Unidades	5,00	0,75	0,01	1,51			
121,00	4,00	0,00	Al gusto	---	Perejil	---	---	---	---	---	---			
121,00	4,00	151,25	5,00	Gr.	Pollo Curry	500,00	Gr.	1,80	1,25	0,00	0,54			
121,00	4,00	0,00	Al gusto	---	Sal y pimienta	---	---	---	---	---	---			
121,00	4,00	847,00	28,00	Gr.	Apanadura	7500,00	Gr.	24,00	7,00	0,02	2,71			
121,00	4,00	30,25	1,00	Unidad	Huevo	60,00	Unidad	4,10	0,25	0,02	2,07			
121,00	4,00	302,50	10,00	ml.	Leche	20000,00	ml.	18,60	2,50	0,00	0,28			
121,00	4,00	453,75	15,00	ml.	Aceite	24000,00	ml.	28,80	3,75	0,00	0,54			
121,00	4,00	0,00	Al gusto	---	Nuez moscada	---	---	---	---	---	---			
										0,36	43,28			
ESCABECHE DE CORVINA														
NUEVA PORCIÓN	P.ACTUAL	CANT.	CANT.	UNIDAD	PRODUCTO	CANTIDAD DE COMPRA	UNIDAD	COSTO DE LA COMPRA	CANTIDAD POR PAX	COSTO POR PAX	COSTO POR RECETA			
121,00	4,00	10,59	0,35	Lb.	Filete de corvina	7,00	Lb.	35,00	0,09	0,44	52,94			
121,00	4,00	24,20	0,80	Unidades	Cebollas paitañas	200,00	Unidades	12,50	0,20	0,01	1,51			
121,00	4,00	907,50	30,00	Gr.	Salsa de tomate	7900,00	Gr.	22,00	7,50	0,02	2,53			
121,00	4,00	12,10	3,00	Gr.	Pimientas de dulce	1000,00	Gr.	4,00	0,10	0,00	0,05			
121,00	4,00	90,75	3,00	Gr.	Clavos de olor	1000,00	Gr.	4,00	0,75	0,00	0,36			
121,00	4,00	0,00	Al gusto	---	Hoja de Laurel	---	---	---	---	---	---			
121,00	4,00	0,00	Al gusto	---	Sal y pimienta	---	---	---	---	---	---			
121,00	4,00	0,00	Al gusto	---	Aceite	---	---	---	---	---	---			
121,00	4,00	211,75	7,00	Gr.	Harina	45600,00	Gr.	50,00	1,75	0,00	0,23			
										0,48	57,62			
PAPAS A LA CREMA														
NUEVA PORCIÓN	PORCIONES	CANT.	CANT.	UNIDAD	PRODUCTO	CANTIDAD DE COMPRA	UNIDAD	COSTO DE LA COMPRA	CANTIDAD POR PAX	COSTO POR PAX	COSTO POR RECETA			
121,00	4,00	60,50	2,00	Lb.	Papas	100,00	Lb.	16,00	0,50	0,08	9,68			
121,00	4,00	1694,00	56,00	Gr.	Mantequilla	10000,00	Gr.	24,00	14,00	0,03	4,07			
121,00	4,00	60,50	2,00	Unidades	Huevos	60,00	Unidades	4,00	0,50	0,03	4,03			
121,00	4,00	12,10	0,50	Lt.	Leche	20,00	Lt.	18,00	0,10	0,09	10,89			
121,00	4,00	30,25	1,00	Unidad	Cebolla Blanca	64,00	Unidad	6,20	0,25	0,02	2,93			
121,00	4,00	0,00	Al gusto	---	Sal y pimienta	---	---	---	---	---	---			
121,00	4,00	0,00	Al gusto	---	Nuez moscada	---	---	---	---	---	---			
										0,26	31,60			
ENSALADA CALIENTE DE REMOLACHA														
NUEVA PORCIÓN	PORCIONES	CANT.	CANT.	UNIDAD	PRODUCTO	CANTIDAD DE COMPRA	UNIDAD	COSTO DE LA COMPRA	CANTIDAD POR PAX	COSTO POR PAX	COSTO POR RECETA			
121,00	4,00	181,50	6,00	unidades	Remolachas	100,00	unidades	5,00	1,50	0,08	9,08			
121,00	4,00	302,50	10,00	ml.	Crema de leche	12000,00	ml.	23,00	2,50	0,00	0,58			
121,00	4,00	3388,00	112,00	Gr.	Arvejas	1000,00	Gr.	2,50	28,00	0,07	8,47			
121,00	4,00	15,13	0,50	unidad	Limon	200,00	unidad	4,00	0,13	0,00	0,30			
121,00	4,00	0,00	Al gusto	---	Sal y pimienta	---	---	---	---	---	---			
										0,15	18,43			
BUDIN DE PAN														
NUEVA PORCIÓN	PORCIONES	CANT.	CANT.	UNIDAD	PRODUCTO	CANTIDAD DE COMPRA	UNIDAD	COSTO DE LA COMPRA	CANTIDAD POR PAX	COSTO POR PAX	COSTO POR RECETA			
121,00	4,00	75,63	2,50	Unidades	Huevos	60,00	Unidades	4,00	0,63	0,04	5,04			
121,00	4,00	756,25	25,00	Gr.	Mantequilla	10000,00	Gr.	24,00	6,25	0,02	1,82			
121,00	4,00	211,75	7,00	ml.	Leche condensada	1250,00	ml.	5,50	1,75	0,01	0,93			
121,00	4,00	12,10	1,75	unidades	Pan	300,00	unidades	12,00	0,10	0,00	0,48			
121,00	4,00	10,59	0,35	Lt.	Leche	20,00	Lt.	19,00	0,09	0,08	10,06			
121,00	4,00	2268,75	75,00	Gr.	Azúcar	45600,00	Gr.	25,00	18,75	0,01	1,24			
										0,16	19,57			
TOTAL MATERIA PRIMA DIRECTA POR PAX										1,41				
MATERIA PRIMA INDIRECTA														
PORCIONES	PORCIONES	CANT.	CANT.	UNIDAD	PRODUCTO	CANTIDAD DE COMPRA	UNIDAD	COSTO DE LA COMPRA	CANTIDAD POR PAX	COSTO POR PAX	COSTO POR RECETA			
121,00	4,00	121,00	0,00	UNIDAD	INDIVIDUAL	1,00	UNIDAD	0,03	1,00	0,03	3,63			
121,00	4,00	363,00	1,00	UNIDAD	SERVILLETAS	150,00	UNIDAD	0,70	3,00	0,01	1,69			
121,00	4,00	2,42	0,00	UNIDAD	JABÓN DE CRISTALERÍA	454,00	GR	1,00	0,02	0,00	0,01			
121,00	4,00	242,00	1,00	UNIDAD	PALLLOS	2000,00	UNIDAD	24,00	2,00	0,02	2,90			
121,00	4,00	121,00	0,00	UNIDAD	VASO DE JUGO	1,00	UNIDAD	0,12	1,00	0,12	14,52			
121,00	4,00	242,00	0,00	UNIDAD	SALSA DE TOMATE	1,00		0,00	2,00	0,00	0,00			
121,00	4,00	242,00	0,00	UNIDAD	MAYONESA	1,00		0,00	2,00	0,00	0,00			
121,00	4,00	121,00	0,00	UNIDAD	MOSTAZA	1438,60	UNIDAD	14,63	1,00	0,01	1,23			
121,00	4,00	484,00	0,00	UNIDAD	CONTENEDOR PARA LLEVAR	125,00	UNIDAD	10,00	4,00	0,32	38,72			
121,00	4,00	363,00	1,00	UNIDAD	FLUNDA	1989,80	GR	20,49	3,00	0,03	3,74			
121,00	4,00	121,00	0,00	UNIDAD	CUCHARA	2265,40	UNIDAD	23,42	1,00	0,01	1,25			
121,00	4,00	121,00	0,00	UNIDAD	TENEDOR	2541,00	UNIDAD	26,35	1,00	0,01	1,25			
121,00	4,00	121,00	0,00	UNIDAD	CUCHILLO	1,00		1,00	1,00	0,00	0,00			
121,00	4,00	242,00	1,00	UNIDAD	AJÍ	1,00		2,00	2,00	0,00	0,00			
121,00	4,00	121,00	1,00	UNIDAD	FLUNDA 2	2816,60	UNIDAD	29,28	1,00	0,01	1,26			
										0,58	70,21			
TOTAL MATERIA PRIMA INDIRECTA POR RECETA										0,58				
TOTAL MATERIA PRIMA INDIRECTA POR PAX										1,99				
% EN REL. A ING. EN VENTAS										47,36				
COSTO TOTAL POR PAX														

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

14. PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla No. 28

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
ITEM	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Porcentaje de arriendo Claridad	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Administrativos Claridad	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Administrativos La casa del Maitre	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Secretaria	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Relacionista Público	\$ 410,00	\$ 4.920,00
Nutricionista	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Suministros y Materiales	\$ 50,00	\$ 600,00
Festejos Cliente Interno	\$ 150,00	\$ 1.800,00
TOTAL MENSUAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 4.010,00	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES		\$ 48.120,00
Referencial Suministros y Materiales		
Documentos comerciales	\$ 10,00	
Papelería corporativa	\$ 10,00	
Productos de limpieza	\$ 15,00	
Implementos de. limpieza	\$ 5,00	
Útiles de oficina	\$ 10,00	
Total Papelería y Oficina	\$ 50,00	

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

15. PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS

Tabla No. 29

GASTOS DE VENTAS		
ITEM	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Promociones y publicidad	\$ 100,00	\$ 1.200,00
TOTAL MENSUAL GASTOS DE VENTAS	\$ 100,00	
TOTAL GASTOS DE VENTAS ANUALES		\$ 1.200,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

16. PRESUPUESTO DE GASTOS FINANCIEROS

Tabla No. 30

OTROS GASTOS FINANCIEROS		
ITEM	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Cuentas bancarias y tarjetas de débito	\$ 40,00	\$ 480,00
Contador	\$ 80,00	\$ 960,00
TOTAL MENSUAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 120,00	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES		\$ 1.440,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

17. AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO A LARGO PLAZO

Tabla No. 31

TABLA DE AMORTIZACION DEL CRÉDITO					
MONTO USD.	40.000,00	PLAZO	5	SERVICIO USD.	6.232,80
TASA INTERES	0,18	PAGOS ANUALES	2		
PERIODO SEMESTRES	DESEMBOLSO	INTERÉS	PRINCIPAL	SERVICIO	SALDO
0	40.000,00				40.000,00
1		3.600,00	2.632,80	6.232,80	37.367,20
2		3.363,05	2.869,76	6.232,80	34.497,44
3		3.104,77	3.128,03	6.232,80	31.369,41
4		2.823,25	3.409,56	6.232,80	27.959,85
5		2.516,39	3.716,42	6.232,80	24.243,43
6		2.181,91	4.050,89	6.232,80	20.192,54
7		1.817,33	4.415,48	6.232,80	15.777,06
8		1.419,94	4.812,87	6.232,80	10.964,19
9		986,78	5.246,03	6.232,80	5.718,17
10		514,64	5.718,17	6.232,80	-

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

18. PRESUPUESTO GASTOS SEGURIDAD SOCIAL IESS

Tabla No. 32

NOMINA DEL PERSONAL (US\$)								
CARGO	SUELDO	BASICO	DECIMO	DECIMO	APORTE	COST. TOTAL	COSTO	IESS
	NOMINAL	ANUAL	TERCERO	CUARTO	IESS 12.15 %	ANUAL	TOTAL ANUAL	APORTE TOTAL ANUAL
PERSONAL ADMINISTRATIVO		-	-	-	-	-	-	
Secretaria	500,00	6.096,00	500,00	200,92	729,00	7.525,92		1429,92
Relacionista Público/Vendedor	410,00	5.016,00	410,00	200,92	597,78	6.224,70		1208,7
Nutricionista	500,00	6.096,00	500,00	200,92	729,00	7.525,92		1429,92
MANO DE OBRA DIRECTA		-	-	-	-	-	-	
Chef Instructor	800,00	9.696,00	800,00	200,92	1.166,40	11.863,32	11.863,32	2167,32
Jefe de cocina	600,00	7.296,00	600,00	200,92	874,80	8.971,72	8.971,72	1675,72
Ayudante de cocina (1)	400,00	4.896,00	400,00	200,92	583,20	6.080,12	6.080,12	1184,12
Ayudante de cocina (2)	400,00	4.896,00	400,00	200,92	583,20	6.080,12	6.080,12	1184,12
Panadero Pastelero Repostero	500,00	6.096,00	500,00	200,92	729,00	7.525,92	7.525,92	1429,92
Posillero	400,00	4.896,00	400,00	200,92	583,20	6.080,12	6.080,12	1184,12
Servicios Varios cocina	400,00	4.896,00	400,00	200,92	583,20	6.080,12	6.080,12	1184,12
MANO DE OBRA INDIRECTA		-	-	-	-	-	-	
Salonero (1)	400,00	4.896,00	400,00	200,92	583,20	6.080,12	6.080,12	1184,12
Salonero (2)	400,00	4.896,00	400,00	200,92	583,20	6.080,12	6.080,12	1184,12
Transportista	400,00	4.896,00	400,00	200,92	583,20	6.080,12	6.080,12	1184,12
Bodeguero Multifuncional	410,00	5.016,00	410,00	200,92	597,78	6.224,70	6.224,70	1208,7
TOTAL	6.520,00						81.215,04	18839,04

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

19. ESTADO DE SITUACION INICIAL

Tabla No. 33

ESTADO DE SITUACION INICIAL			
AÑO 0			
ACTIVO		PASIVO	
DISPONIBLE	13.416	PORCION CTE.L.PLAZO	5.503
TOTAL CIRCULANTE	13.416	PASIVO CORRIENTE	5.503
FIJO			
OBRAS CIVILES	1.910		
EQUIPOS	10.015		
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	17495,9		
MUEBLES Y EQ. DE OFICINA	3210		
VEHICULOS	18000		
EQUIPOS DE COMPUTACION	3400		
DEPRECIACION ACUMULADA		TOTAL PASIVO L.PLAZO	34.497
TOTAL ACTIVO FIJO	54.031	DEUDA L. PLAZO	34.497
		PATRIMONIO	
OTROS ACTIVOS		CAPITAL	35.000
INVERSION PUBLICITARIA	500		
GASTOS DE CONSTITUCION	3.453		
INTERESES DURANTE LA CONSTRUCCION	3.600	UTIL. DEL EJERCICIO	-
AMORTIZACION ACUMULADA	-		
TOTAL OTROS ACTIVOS	7.553	TOTAL PATRIMONIO	35.000
TOTAL ACTIVOS	75.000	TOTAL PAS. CAP.	75.000

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

20. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 0

Tabla No. 34

ACTIVO	75.000,00	
PASIVO		40.000,00
PATRIMONIO		35.000,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

21. PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUALES DEL PRIMER AÑO

Tabla No. 35

4.1. PRESUPUESTO, DEL PRIMER AÑO, DE VENTAS, DESGLOSADO POR MESES.													2016	
CONCEPTO	MESES												PENDIENTE	TOTALES
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
VENTAS	9.075,00	9.075,00	9.075,00	18.750,00	18.750,00	18.750,00	22.500,00	22.500,00	22.500,00	26.250,00	26.250,00	26.250,00		229.725,00
IVA REPERCUTIDO	12%	1.089,00	1.089,00	1.089,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	3.150,00	3.150,00	3.150,00	27.567,00
FACTURADO CLIENTES		10.164,00	10.164,00	10.164,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00	25.200,00	25.200,00	25.200,00	29.400,00	29.400,00	29.400,00	257.292,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

22. PRESUPUESTO DE COMPRAS MENSUALES DEL PRIMER AÑO

Tabla No. 36

4.2. PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL PRIMER AÑO, DESGLOSADO POR MESES.													2016	
CONCEPTO	MESES												PENDIENTE	TOTALES
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
COMPRAS	4.259,20	4.259,20	5.834,46	8.800,00	8.800,00	8.800,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	12.320,00	12.320,00	12.320,00		109.392,86
IVA SOPORTADO	12%	511,10	511,10	700,14	1.056,00	1.056,00	1.056,00	1.267,20	1.267,20	1.267,20	1.478,40	1.478,40	1.478,40	13.127,14
FACTURADO PROVEEDORES		4.770,30	4.770,30	6.534,60	9.856,00	9.856,00	9.856,00	11.827,20	11.827,20	11.827,20	13.798,40	13.798,40	13.798,40	122.520,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

23. ANÁLISIS MENSUAL DE LOS COSTOS Y GASTOS

Tabla No. 37

ANÁLISIS DE COSTOS Y GASTOS DEL MES PROMEDIO DEL PRIMER AÑO		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 12.524,72	
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 3.500,00	
MATERIA PRIMA DIRECTA		\$ 4.840,00
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	\$ 414,13	
BENEFICIOS SOCIALES IESS	\$ 1.569,92	
DEPRECIACIONES MENSUALES	\$ 590,67	
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 1.610,00	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 4.010,00	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 558,80	
GASTOS DE VENTAS	\$ 100,00	
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 12.353,52	
TOTAL COSTOS VARIABLES		\$ 4.840,00
TOTAL COSTO TOTAL	\$ 17.193,52	\$ 17.193,52

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

24. PROYECCIÓN DE LAS VENTAS ANUALES

Tabla No. 38

PAX DIARIOS	AÑO	CANTIDAD	PRECIO INC. IVA
121,250,300,350	1	61.260	\$ 4,20
450	2	108.000	\$ 4,20
500	3	120.000	\$ 4,50
500	4	120.000	\$ 4,50
500	5	120.000	\$ 4,50
500	6	120.000	\$ 4,50
500	7	120.000	\$ 4,50
500	8	120.000	\$ 4,50
500	9	120.000	\$ 4,50
500	10	120.000	\$ 4,50

PROYECCION DE VENTAS

AÑO	VALOR
0	
1	\$ 229.725,00
2	\$ 405.000,00
3	\$ 482.142,86
4	\$ 482.142,86
5	\$ 482.142,86
6	\$ 482.142,86
7	\$ 482.142,86
8	\$ 482.142,86
9	\$ 482.142,86
10	\$ 482.142,86

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

25. PROYECCIÓN DE LAS COMPRAS ANUALES

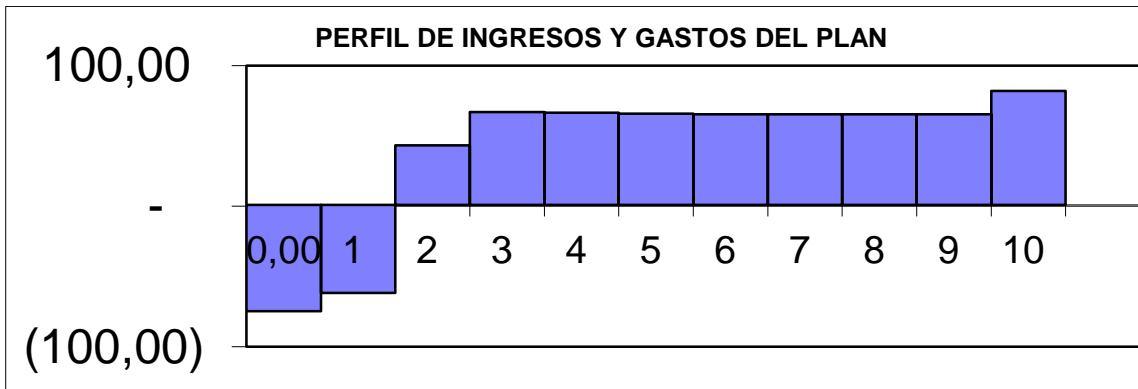
Tabla No. 39

PROYECCION DE COMPRAS			
	AÑO	ALMUERZOS	
PAX DIARIOS		CANTIDAD	PRECIO INC. IVA
	0		
121,250,300,350	1	61.260	2,00
450	2	108.000	2,00
500	3	120.000	2,15
500	4	120.000	2,15
500	5	120.000	2,15
500	6	120.000	2,15
500	7	120.000	2,15
500	8	120.000	2,15
500	9	120.000	2,15
500	10	120.000	2,15
PROYECCION DE COMPRAS			
	AÑO	VALOR	
	0		
	1	109.392,86	
	2	192.857,14	
	3	230.357,14	
	4	230.357,14	
	5	230.357,14	
	6	230.357,14	
	7	230.357,14	
	8	230.357,14	
	9	230.357,14	
	10	230.357,14	

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

26. PERFIL DE INGRESOS Y GASTOS DEL PLAN DE NEGOCIOS

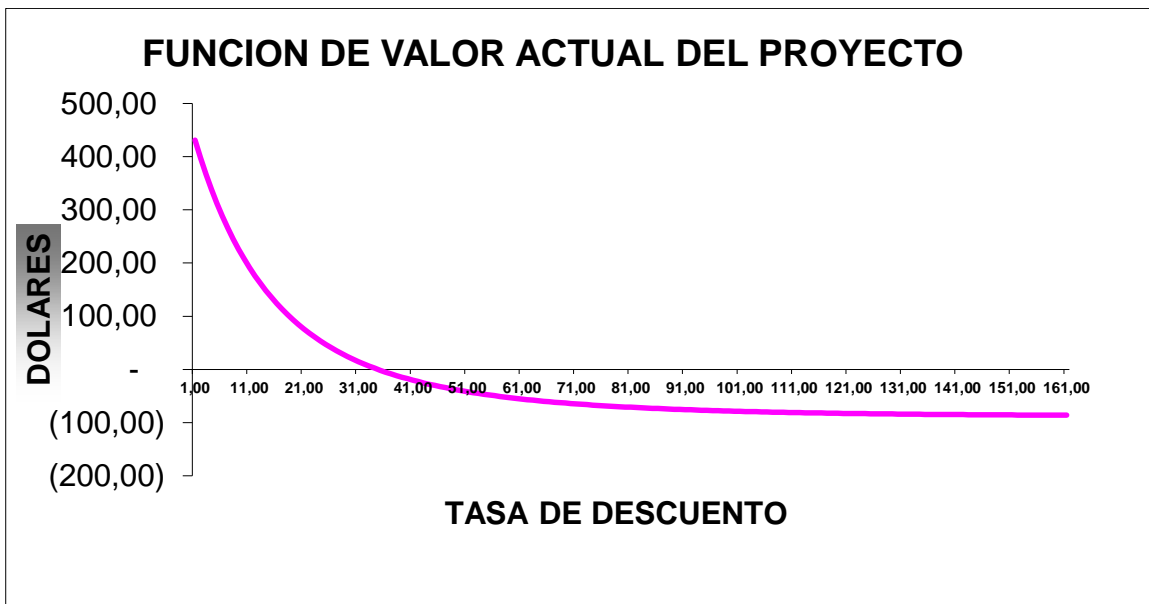
Gráfico No. 12



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

27. FUNCION DE VALOR ACTUAL DEL PROYECTO

Gráfico No. 13



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

28. ESTADO DE BALANCE Y RESULTADOS AÑO 1

Tabla No. 40

ESTADO DE BALANCE			
AÑO 1			
ACTIVO		PASIVO	
DISPONIBLE	19.898	PORCION CTE.L.PLAZO	6.538
TOTAL CIRCULANTE	19.898	PASIVO CORRIENTE	9.111
FIJO			
OBRAS CIVILES	1.910		
EQUIPOS	10.015		
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	17.496		
MUEBLES Y EQ. DE OFICINA	3.210		
VEHICULOS	18.000		
EQUIPOS DE COMPUTACION	3.400	TOTAL PASIVO L.PLAZO	27.960
		DEUDA L. PLAZO	27.960
TOTAL ACTIVO FIJO	54.031	TOTAL PASIVO	37.070
DEPRECIACION ACUMULADA	(7.901)	PATRIMONIO	
ACTIVO FIJO NETO	46.130	CAPITAL	35.000
OTROS ACTIVOS		AUMENTOS DE CAPITAL	37.223
INVERSION PUBLICITARIA	500		
GASTOS DE CONSTITUCION	3.453	UTIL. DEL EJERCICIO	(37.223)
INTERESES DURANTE LA CONSTRUCCION	3.600		
AMORTIZACION ACUMULADA	(1.511)		
TOTAL OTROS ACTIVOS	6.042	TOTAL PATRIMONIO	35.000
TOTAL ACTIVOS	72.070	TOTAL PAS. CAP.	72.070
ESTADO DE RESULTADOS			
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	199.968	INGRESOS POR VTAS	229.725
GASTOS ADMINISTRATIVOS	50.760		
GASTOS FINANCIEROS	3.363		
DEPRECIACIONES	7.901		
GASTOS DE COMERCIAL. Y VENTAS	2.297		
OTROS GASTOS	1.148,63		
AMORTIZACIONES	1.511		
TOTAL GASTOS	66.980		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(37.223)		
15% PARTICIPACION TRAB.	-		
UTILIDAD DESPUES DE PART	(37.223)		
IMPUESTO RENTA	-		
UTILIDAD DESPUES DE IMPTO	(37.223)		
TOTAL	229.725	TOTAL	229.725

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

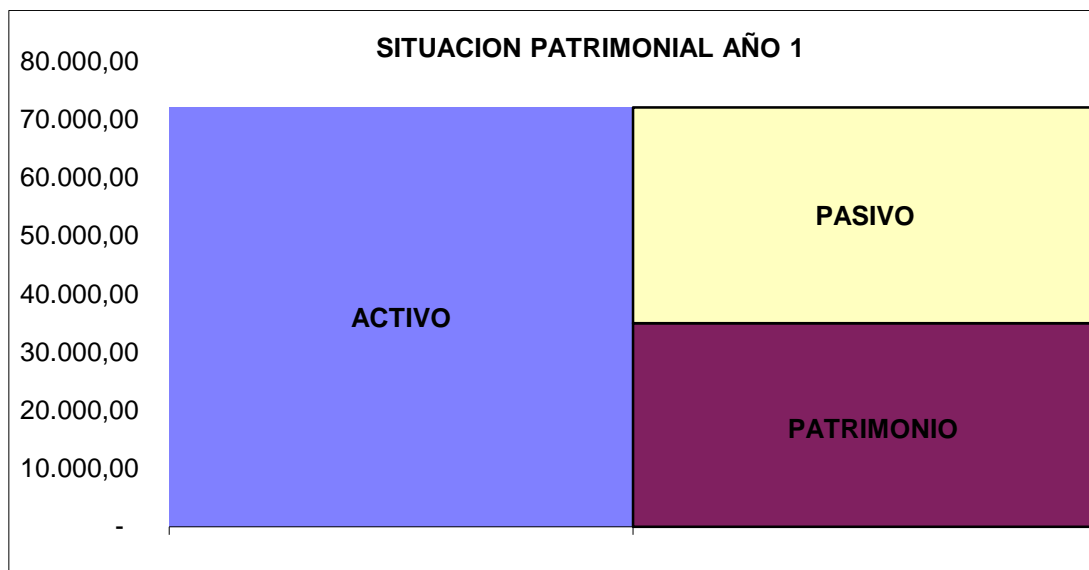
29. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 1

Tabla No. 41

ACTIVO	72.070,36	
PASIVO		37.070,36
PATRIMONIO		35.000,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 14



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

30. ESTADO DE BALANCE Y RESULTADOS AÑO 2

Tabla No. 42

ESTADO DE BALANCE			
AÑO 2			
ACTIVO		PASIVO	
DISPONIBLE	52.748	PORCION CTE.L.PLAZO	7.767
CUENTAS POR COBRAR		IVA RETENIDO Y NO PAGADO	4.536
TOTAL CIRCULANTE	52.748	PASIVO CORRIENTE	12.303
FIJO			
OBRAS CIVILES	1.910		
EQUIPOS	10.015		
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	17.496		
MUEBLES Y EQ. DE OFICINA	3.210		
VEHICULOS	18.000		
EQUIPOS DE COMPUTACION	3.400	TOTAL PASIVO L.PLAZO	20.193
		DEUDA L. PLAZO	20.193
TOTAL ACTIVO FIJO	54.031	TOTAL PASIVO	32.496
DEPRECIACION ACUMULADA	(15.802)	PATRIMONIO	
ACTIVO FIJO NETO	38.229	CAPITAL	72.223
OTROS ACTIVOS		AUMENTO DE CAPITAL	-
INVERSION PUBLICITARIA	500		
GASTOS DE CONSTITUCION	3.453	UTIL/ PERD. ACUMULADAS	(37.223)
INTERESES DURANTE LA CONSTRUCCION	3.600		
Amortización acumulada	(3.021)	UTIL. DEL EJERCICIO	28.013
TOTAL OTROS ACTIVOS	4.532	TOTAL PATRIMONIO	63.013
TOTAL ACTIVOS	95.509	TOTAL PAS. CAP.	95.509
ESTADO DE RESULTADOS			
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	290.574	INGRESOS POR VTAS	405.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	50.760		
GASTOS FINANCIEROS	5.928		
DEPRECIACIONES	7.901		
GASTOS DE COMERCIAL. Y VENTAS	4.050		
OTROS GASTOS	2.025,00		
AMORTIZACIONES	1.511		
TOTAL GASTOS	72.174		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	42.252		
15% PARTICIPACION TRAB.	(6.338)		
UTILIDAD DESPUES DE PART	35.914		
IMPUESTO RENTA	(7.901)		
UTILIDAD DESPUES DE IMPTO	28.013		
TOTAL	405.000	TOTAL	405.000

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

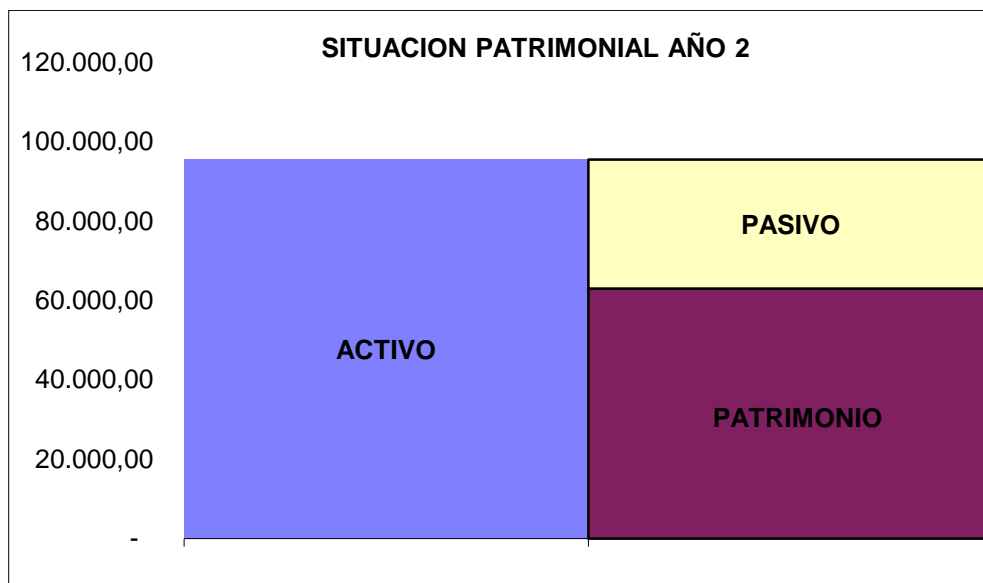
31. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 2

Tabla No. 43

ACTIVO	95.508,89	
PASIVO		32.495,85
PATRIMONIO		63.013,04

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 15



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

32. ESTADO DE BALANCE Y RESULTADOS AÑO 3

Tabla No. 44

ESTADO DE BALANCE			
AÑO 3			
ACTIVO		PASIVO	
DISPONIBLE	108.024	PORCION CTE.L.PL.	9.228
CUENTAS POR COBRAR	-	IVA RETENIDO Y NO PAGADO	5.400
TOTAL CIRCULANTE	108.024	PASIVO CORRIENTE	14.628
FIJO			
OBRAS CIVILES	1.910		
EQUIPOS	10.015		
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	17.496		
MUEBLES Y EQ. DE OFICINA	3.210		
VEHICULOS	18.000		
EQUIPOS DE COMPUTACION	3.400	TOTAL PASIVO L.PL	10.964
-	-	DEUDA L. PLAZO	10.964
TOTAL ACTIVO FIJO	54.031	TOTAL PASIVO	25.593
DEPRECIACION ACUMULADA	(23.702)	PATRIMONIO	
ACTIVO FIJO NETO	30.328	CAPITAL	72.223
OTROS ACTIVOS		AUMENTO DE CAPITAL	-
INVERSION PUBLICITARIA	500		
GASTOS DE CONSTITUCION	3.453	UTIL/ PERD. ACUMULADAS	(9.210)
INTERESES DURANTE LA CONSTRUCCION	3.600		
Amortización acumulada	(4.532)	UTIL. DEL EJERCICIO	52.768
TOTAL OTROS ACTIVOS	3.021	TOTAL PATRIMONIO	115.781
TOTAL ACTIVOS	141.373	TOTAL PAS. CAP.	141.373
ESTADO DE RESULTADOS			
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	250.451	INGRESOS POR VTAS	482.143
GASTOS ADMINISTRATIVOS	50.760		
GASTOS FINANCIEROS	4.698		
DEPRECIACIONES	7.901		
GASTOS DE COMERCIAL. Y VENTAS	4.821		
OTROS GASTOS	2.410,71		
AMORTIZACIONES	1.511		
TOTAL GASTOS	72.102		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	79.590		
15% PARTICIPACION TRAB.	(11.938)		
UTILIDAD DESPUES DE PART	67.651		
IMPUESTO RENTA	(14.883)		
UTILIDAD DESPUES DE IMPTO	52.768		
TOTAL	482.143	TOTAL	482.143

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

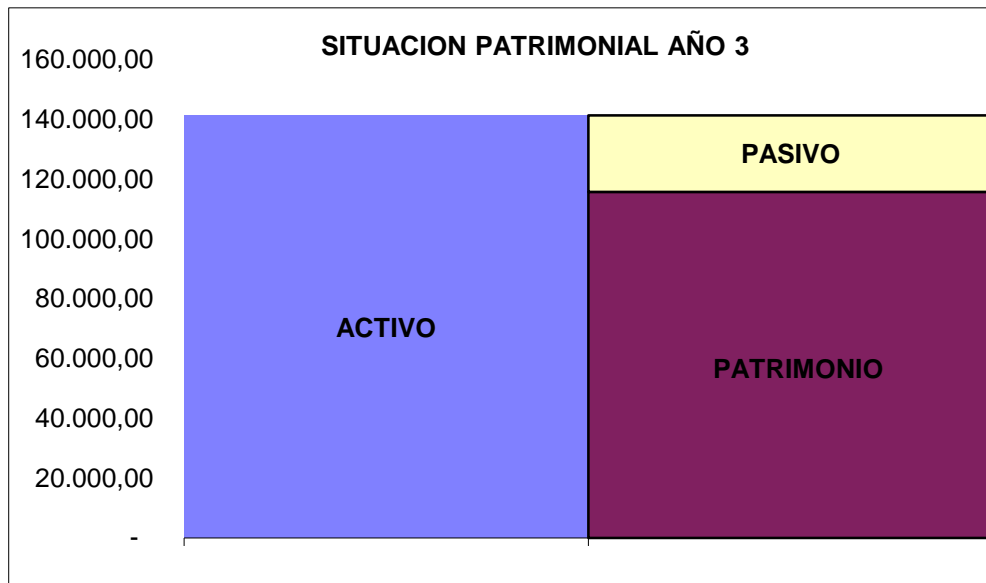
33. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 3

Tabla No. 45

ACTIVO	141.373,46	
PASIVO		25.592,54
PATRIMONIO		115.780,92

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 16



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

34. ESTADO DE FUENTES Y USO DE FONDOS TASA INTERNA DE RETORNO

Tabla No. 46

ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS											
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
FUENTES											
CAP.PROPIO	35.000,00	37.223,22	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CREDITO DE LARGO PLAZO	40.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ING. POR VTAS	-	229.725,00	405.000,00	482.142,86	482.142,86	482.142,86	482.142,86	482.142,86	482.142,86	482.142,86	482.142,86
ING. CUENTAS POR COBRAR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CREDITO CORTO PLAZO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VALOR RESCATE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16.697,05
IVA RETENIDO Y NO PAGADO	-	2.572,92	4.536,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00
SALDO ANTERIOR	-	13.416,08	19.897,85	52.747,79	108.023,76	161.943,37	215.278,00	280.572,26	345.866,52	411.160,77	476.455,03
TOTAL FUENTES	75.000,00	282.937,21	429.433,85	540.290,65	595.566,62	649.486,23	702.820,86	768.115,12	833.409,37	898.703,63	980.694,94
USOS											
INVERSIONES - CAPITAL DE TRABAJO	61.583,93	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA + IESS NOMINA	-	81.215,04	81.215,04	81.215,04	81.215,04	81.215,04	81.215,04	81.215,04	81.215,04	81.215,04	81.215,04
COMPRAS MATERIA PRIMA	-	109.392,86	192.857,14	229.591,84	229.591,84	229.591,84	229.591,84	229.591,84	229.591,84	229.591,84	229.591,84
VARIACION DE INVENTARIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	-	9.360	16.501	19.645	19.645	19.645	19.645	19.645	19.645	19.645	19.645
GASTOS ADMINISTRATIVOS, OTROS FINANCIEROS Y VENTAS	-	50.760,00	50.760,00	50.760,00	50.760,00	50.760,00	50.760,00	50.760,00	50.760,00	50.760,00	50.760,00
PAGO PPAL CREDITO CORTO PLAZO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGO INTERESES CR. CORTO PLAZO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SERVICIO DEUDA PAGO AL PRINCIPAL	-	5.502,56	6.537,59	7.767,31	9.228,34	10.964,19	-	-	-	-	-
SERVICIO DEUDA PAGO INTERESES	-	3.363,05	5.928,02	4.698,30	3.237,26	1.501,41	-	-	-	-	-
CUENTAS POR COBRAR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE COMERCIALIZACION/COMISIONES DE VENTAS	-	2.297,25	4.050,00	4.821,43	4.821,43	4.821,43	4.821,43	4.821,43	4.821,43	4.821,43	4.821,43
IMPREVISTOS	-	1.148,63	2.025,00	2.410,71	2.410,71	2.410,71	2.410,71	2.410,71	2.410,71	2.410,71	2.410,71
PAGO IVA RETENIDO	-	-	2.572,92	4.536,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00
TOTAL USOS	61.583,93	263.039,36	362.447,15	405.445,20	406.309,20	406.309,20	393.843,59	393.843,59	393.843,59	393.843,59	393.843,59
SALDO FUENTES - USOS	13.416,08	19.897,85	66.986,70	134.845,45	189.257,42	243.177,03	308.977,26	374.271,52	439.565,78	504.860,04	586.851,34
SALDO ANTERIOR	-	13.416	19.898	52.748	108.024	161.943	215.278	280.572	345.867	411.161	476.455
SERVICIO DEUDA L.P. AL PRINCIPAL	-	5.503	6.538	7.767	9.228	10.964	-	-	-	-	-
SERVICIO DEUDA C.P. PRINCIPAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación Activos Fijos	-	7.901	7.901	7.901	7.901	7.901	7.901	7.901	7.901	7.901	7.901
Amortizaciones	-	1.511	1.511	1.511	1.511	1.511	1.511	1.511	1.511	1.511	1.511
UTILIDAD	-	(37.223)	42.252	79.590	81.051	82.786	84.288	84.288	84.288	84.288	84.288
Participación Trabajador (15%)	-	-	6.337,79	11.938,43	12.157,59	12.417,97	12.643,18	12.643,18	12.643,18	12.643,18	12.643,18
UTILIDAD DESPUES DE PART	-	(37.223,22)	35.914,16	67.651	68.893,00	70.368,47	71.644,68	71.644,68	71.644,68	71.644,68	71.644,68
Impuesto a la Renta (22%)	-	-	7.901,11	14.883,25	15.156,46	15.481,06	15.761,83	15.761,83	15.761,83	15.761,83	15.761,83
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	-	(37.223,22)	28.013,04	52.768	53.736,54	54.887,41	55.882,85	55.882,85	55.882,85	55.882,85	55.882,85
SALDO DE CAJA	13.416	19.898	52.748	108.024	161.943	215.278	280.572	345.867	411.161	476.455	558.446
Inversion Inicial	74.583,93	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo de efectivo	74.584	(61.672)	43.352	66.878	66.385	65.800	65.294	65.294	65.294	65.294	81.991
TASA INTERNA DE RETORNO	0,35										

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

35. FLUJO DEL EFECTIVO VALOR ACTUAL NETO

Tabla No. 47

FLUJO DE EFECTIVO						
AÑO	INVERSION	COSTOS	PART. TRABAJADORES	IMPUESTO	INGRESOS	FLUJO
		OPERATIVOS		RENTA		
0	74.584	-			-	(74.583,93)
1	37.223,22	254.173,76	-	-	229.725,00	(61.671,97)
2	-	347.408,62	6.337,79	7.901,11	405.000,00	43.352,47
3	-	388.443,59	11.938,43	14.883,25	482.142,86	66.877,58
4	-	388.443,59	12.157,59	15.156,46	482.142,86	66.385,22
5	-	388.443,59	12.417,97	15.481,06	482.142,86	65.800,23
6	-	388.443,59	12.643,18	15.761,83	482.142,86	65.294,26
7	-	388.443,59	12.643,18	15.761,83	482.142,86	65.294,26
8	-	388.443,59	12.643,18	15.761,83	482.142,86	65.294,26
9	-	388.443,59	12.643,18	15.761,83	482.142,86	65.294,26
10	-	388.443,59	12.643,18	15.761,83	498.839,90	81.991,31
TIR ANTES DE PARTICIPACION DE TRABAJADORES E IMPUESTOS						0,46
TIR DESPUES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS						0,35
VALOR ACTUAL NETO AL			0,10			201.749,79
RELACION BENEFICIO COSTO ANTES DE PARTICIPACION DE TRABAJADORES E IMPUESTOS						1,53

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

36. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Cuando el valor acumulado es cero o positivo al final de un periodo significa que la inversión inicial se ha recuperado. Cuando es cero significa que se ha recuperado al final de ese periodo; en cambio cuando es positivo significa que se recuperó entre el periodo anterior y aquel en el cual el flujo de caja neto acumulado es positivo.

Tabla No. 48

AÑO	INVERSION	COSTOS	PART. TRABAJADORES	IMPUESTO	INGRESOS	FLUJO
		OPERATIVOS		RENTA		
0	74.584	-			-	(74.583,93)
1	37.223,22	254.173,76	-	-	229.725,00	(61.671,97)
2	-	347.408,62	6.337,79	7.901,11	405.000,00	43.352,47

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

FUENTE: Tabla No.47 Flujos netos de efectivo.

37. COSTO PONDERADO DEL CAPITAL

Tabla No. 49

	AÑO 0	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL PROPIO	35.000,00	0,1	35.000,00	61.935,62	112.673,96	164.343,71	217.120,07
CREDITO LARGO PLAZO	40.000,00	0,18		20.192,54	10.964,19	-	0,00
CREDITO CORTO PLAZO			-	-	-	-	-
	75.000,00	10,700,00	3.500,00	9.828,22	13.240,95	16.434,37	21.712,01
COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL		0,14	0,10	0,12	0,11	0,10	0,10
			35000	82128,15465	123638,1545	164343,7105	217120,066

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

38. PARÁMETROS Y PORCENTAJES DE CÁLCULO

Tabla No. 50

(% SOBRE VTAS)		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE VENTAS (COMISIONES)	% 1	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
IMPREVISTOS	% 2 %5	0,02	0,05	0,05	0,05	0,05
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		0,04	0,04	0,04	0,04	0,04

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

39. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costes totales. Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas. Derivación de la fórmula:

Q = cantidad

$$VT - CV - CF = 0$$

Qe = cantidad de equilibrio

$$Pu * Q - Cu * Q - CF = 0$$

VT = ventas totales

$$CF = Pu * Q - Cu * Q$$

VTe = ventas totales de equilibrio

$$CF = Q * (Pu - Cu)$$

CT = costes totales

$$CF = Q * Mu$$

Cu = coste unitario

$$Qe = CF / Mu$$

Pu = precio unitario

$$VTe = Qe * Pu$$

Mu = margen unitario

CV = costes variables CF = costes fijos

$$VT - CT = 0$$

Tabla No. 51

PUNTO DE EQUILIBRIO

DATOS INICIALES			
Precio Venta		4,20	
Coste Unitario		2,00	
Gastos Fijos Mes		12.353,52	
Punto de Equilibrio		5.615,24	
\$ Ventas Equilibrio		23.583,99	

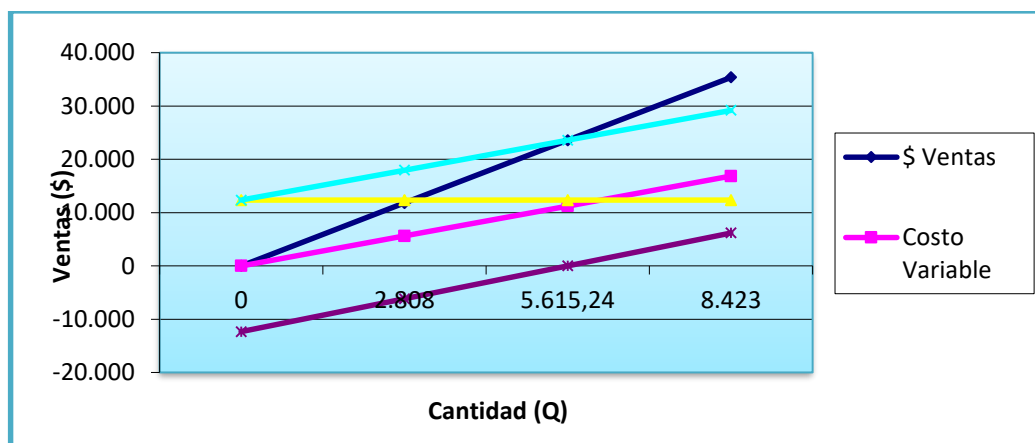
DATOS PARA EL GRÁFICO		PÉRDIDA	P.E.	UTILIDAD
Cantidad Ventas	0	2.808	5.615,24	8.423
\$ Ventas	0	11.792	23.583,99	35.376
Costo Variable	0	5.615	11.230,47	16.846
Costo Fijo	12.354	12.354	12.353,52	12.354
Costo Total	12.354	17.969	23.583,99	29.199
Beneficio	-12.354	-6.177	0,00	6.177

Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 5.615 ALMUERZOS mes a razón de 281 almuerzos al día

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 17

GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

40. INDICES FINANCIEROS DEL PROYECTO

Tabla No. 52

INDICES FINANCIEROS DE LA COMPAÑÍA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LIQUIDEZ GENERAL	2,18	4,29	7,38	9,90	39,87
PRUEBA DE ACIDO	2,18	4,29	7,38	9,90	39,87
APALANCAMIENTO FINANCIERO	2,06	1,52	1,22	1,10	1,02
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	(0,52)	0,80	0,84	0,46	0,32
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,51	0,34	0,18	0,09	0,02
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO	0,76	1,65	3,82	7,56	15,45
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1,06	0,52	0,22	0,10	0,02
ROTACION DE ACTIVO FIJO	4,98	10,59	15,90	21,50	33,19
ROTACION DE VENTAS	3,19	4,24	3,41	2,59	2,10
IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00
MARGEN BRUTO	1,52	1,52	0,48	0,48	0,48
PATRIMONIO	35.000,00	63.013,04	115.780,92	169.517,46	224.404,87
ACTIVO TOTAL	72.070,36	95.508,89	72.070,36	141.373,46	185.881,65
PASIVO CORRIENTE	9.110,51	12.303,31	14.628,34	16.364,19	5.400,00

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

G. IMPACTO SOCIAL PRODUCTIVO

La educación y el trabajo son los caminos que permitirían lograr la rehabilitación de las personas privadas de la libertad considerando a la educación más allá de la escolarización. La educación como práctica social produce efectos directos e indirectos, que impacta fuertemente en el conjunto del sujeto, que se despliega en un contexto social y cultural, teniendo por finalidad su felicidad y la de sus semejantes. La educación no es igual a escolarización; es un concepto más amplio y profundo que si bien incluye a la escuela, la trasciende; la educación ha adoptado diferentes modalidades a lo largo de la historia y la cultura de los pueblos. Al mismo tiempo el trabajo es un factor estructurante de la persona, que le permite abrirse camino. En el caso de las personas internas en programas de rehabilitación el poder encausarse a través de emprendimientos productivos o adquiriendo oficios les abre un camino hacia la posibilidad de lograr el autoempleo viéndose tal posibilidad como necesaria a los efectos de poder insertarse laboralmente. Les puede permitir obtener un mayor ingreso por el trabajo realizado, les dará seguridad ocupacional, mejores condiciones laborales, les permitirá ejercer autocontrol de las propias actividades y de las condiciones de realización.

El impacto social que se consigue es un mejoramiento notorio en la calidad de vida de los pacientes ya que reciben una remuneración de acuerdo a las ganancias del proyecto que son almacenadas en una cuenta bancaria, son asegurados y están empleados, con respecto al total de integrantes de la comunidad que fueron capacitados en el área de alimentos y bebidas consiguieron nuevos conocimientos, los mismos que puede utilizar en cualquier momento de su vida para crear una microempresa o desempeñarse en el campo.

1. ANÁLISIS DE LA INFORMACION

a. ENCUESTA RESIDENTES

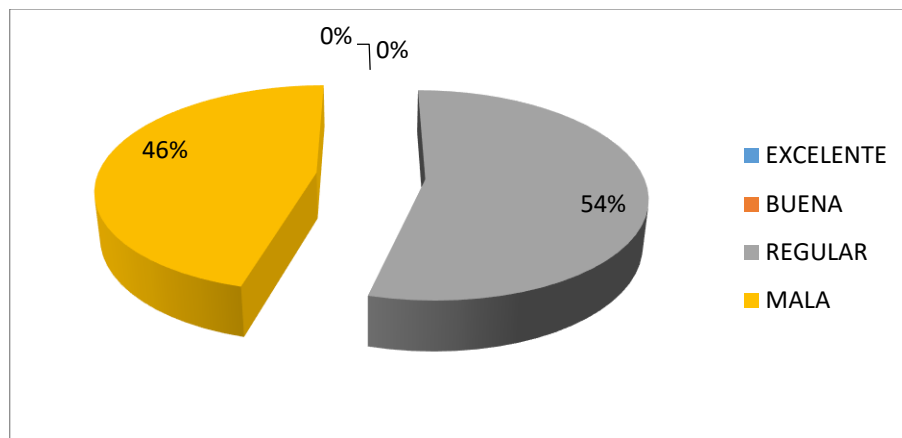
1. Evalúe su situación económica actual

Tabla No. 53

INDICADORES	#	%
EXCELENTE	0	0,00
BUENA	0	0,00
REGULAR	13	54,17
MALA	11	45,83
TOTAL	24	1,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES
DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 18



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES
DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Los residentes actualmente se encuentran en una situación económica regular y mala, ninguno señala por lo menos poseer una buena posición, esto es muy común en el mundo de la adicción

ya que los recursos que emplean en la sustancia de preferencia, resta las posibilidades de ahorro y responsable manejo del dinero.

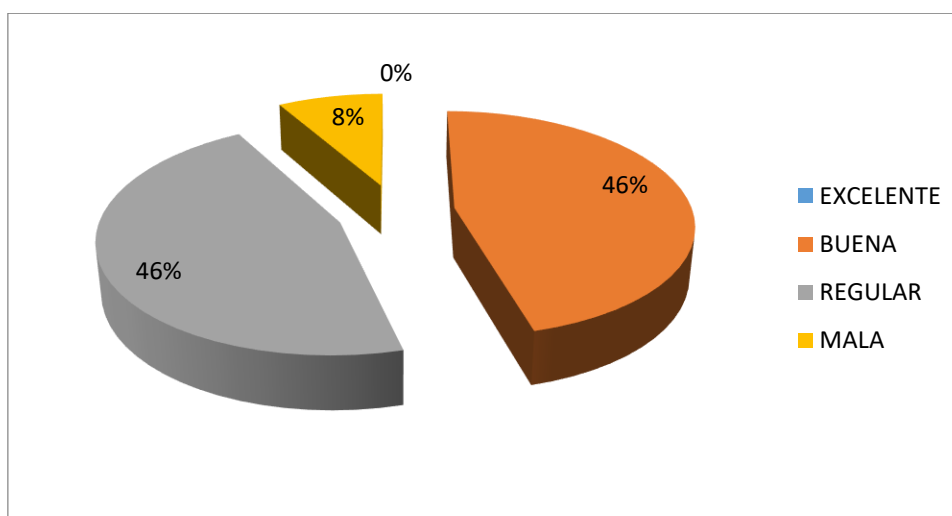
2. Evalúe la situación económica actual de sus representantes legales

Tabla No. 54

INDICADORES	#	%
EXCELENTE	0	0,00
BUENA	11	45,83
REGULAR	11	45,83
MALA	2	8,33
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 19



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Sus representantes legales poseen por hecho una situación económica mejor por lo que están pagando las cuotas mensuales para el internamiento de su familiar, sin embargo la estabilidad

económica de sus representados es uno de los objetivos primordiales como consecuencia de sus procesos.

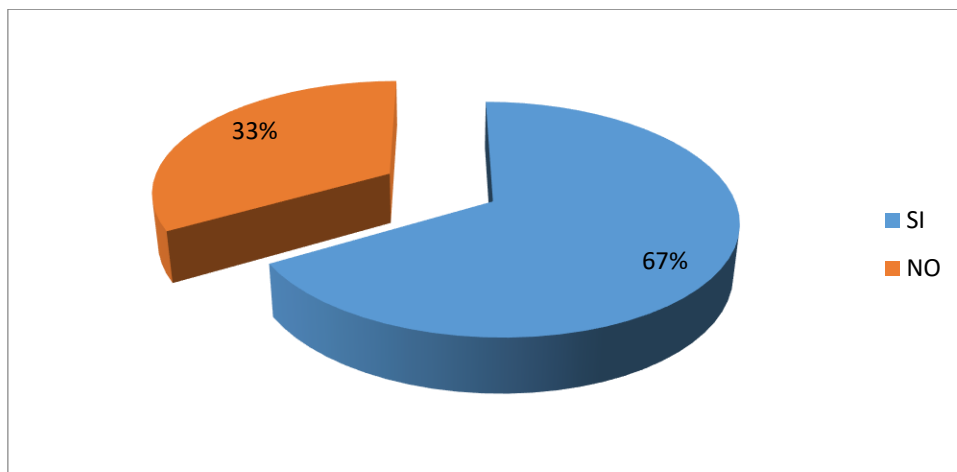
3. Considera que dentro del horario de actividades existen exceso de intervalos de tiempo de ocio

Tabla No. 55

INDICADORES	#	%
SI	16	66,67
NO	8	33,33
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 20



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Diez y seis de los veinticuatro pacientes sienten el exceso de tiempo libre en su estadía en el centro, al resto le parece bien descansar grandes intervalos de tiempo, conscientes que los

hábitos que tomen durante éste tiempo serán los que posean al salir a la fase de seguimiento; por lo que es imprescindible inculcar la práctica de otras actividades, buenas costumbres de trabajo constante y esfuerzo por mejorar, en lugar de promover a la evasión de la realidad con grandes intervalos de sueño y distracción, es necesario actuar.

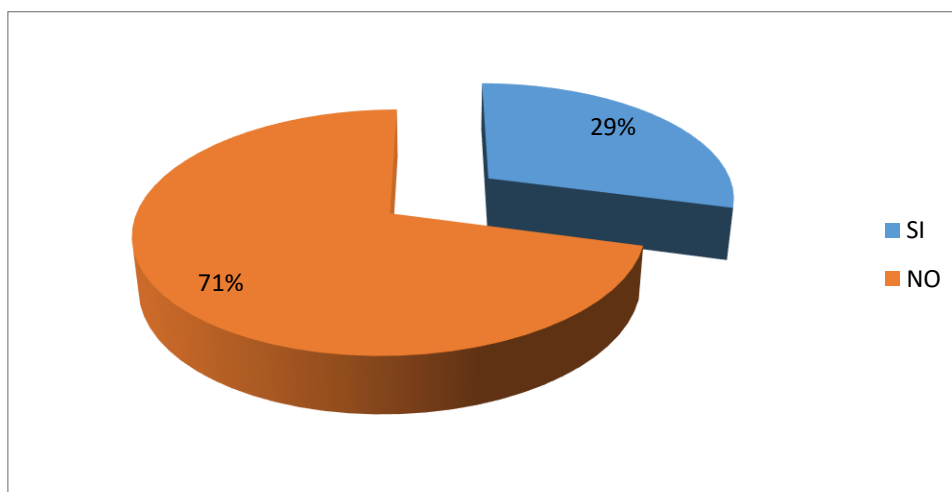
4. Está usted afiliado al seguro social actualmente

Tabla No. 56

INDICADORES	#	%
SI	7	29,17
NO	17	70,83
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES
DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 21



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES
DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Sería muy favorable para los participantes que dispongan de los beneficios de la seguridad social, pues ayudaría a que el residente que participe en el proyecto se sienta más amparado y

protegido con los servicios de salud, préstamos y una futura jubilación. Apenas un 29% de los residentes están afiliados actualmente.

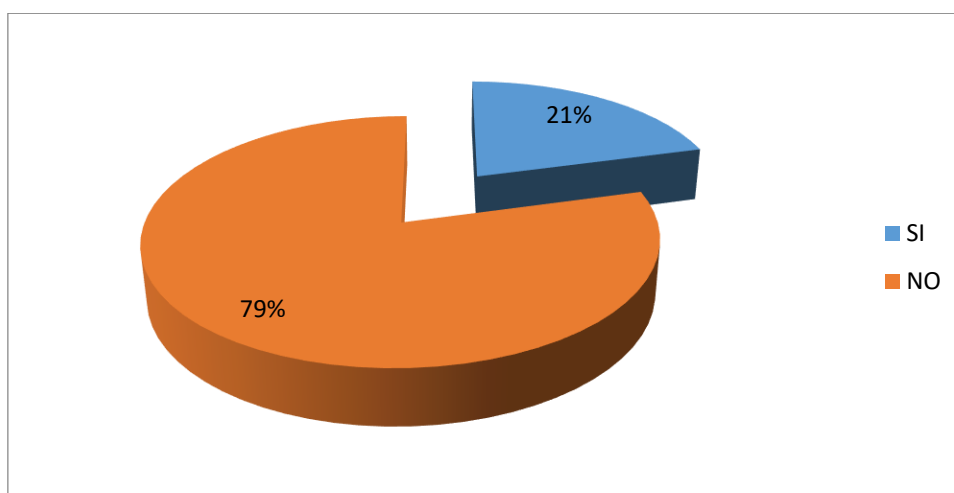
5. Tiene usted una profesión o capacidad que le pueda generar ingresos económicos en el exterior

Tabla No. 57

INDICADORES	#	%
SI	5	20,83
NO	19	79,17
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 22



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

La mayoría del grupo cree no tener capacidades o no ha desarrollado una profesión aún que le permita salir adelante en el exterior, con la capacitación y el adiestramiento que recibe en el proceso de aprendizaje del proyecto logra nuevas destrezas en el campo profesional que le ofrece mayor oportunidad de obtener ingresos económicos en la infinidad de negocios que existen actualmente en este campo.

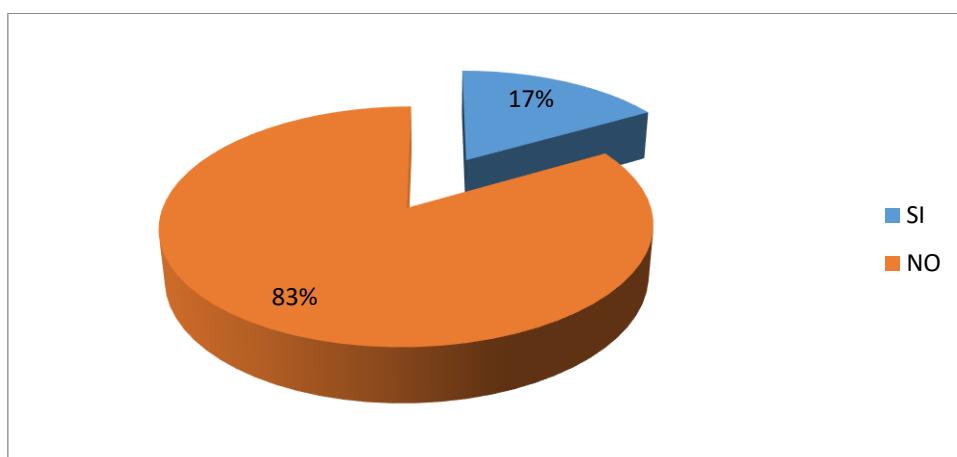
6. Ha adquirido nuevas destrezas profesionales a través del desarrollo de sus terapias ocupacionales

Tabla No. 58

INDICADORES	#	%
SI	4	16,67
NO	20	83,33
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 23



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Profesionalmente, los residentes no sienten haber recibido mayor destreza con la cual puedan generar ingresos y crecer, apenas cuatro señalan lo contrario; debido a que los pacientes no miran el desarrollo del arte en pintura, escultura, dibujo y manualidades como un campo que puedan explotar y conseguir estabilidad en el exterior.

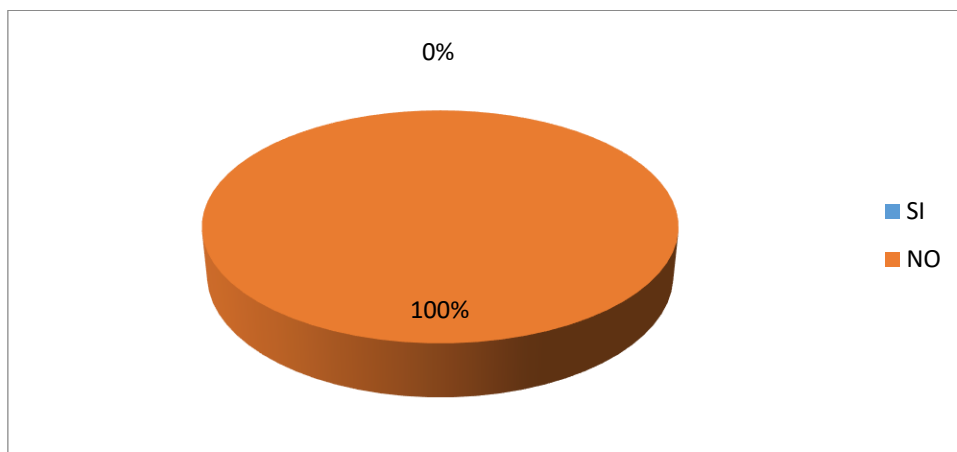
7. Ha recibido asesoría y seguimiento para el desarrollo de algún proyecto de emprendimiento

Tabla No. 59

INDICADORES	#	%
SI	0	0,00
NO	24	100,00
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 24



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Ninguno ha recibido asesoría ni seguimiento a los proyectos de emprendimiento que se generaron dentro de la comunidad con el CONSEP y la Junta de Defensa del Artesano, ésta propuesta forma parte de uno de ellos por lo que sería muy beneficiosos para la comunidad lograr la facilitación de su ejecución por medio de estas entidades a través de la presentación del presente documento.

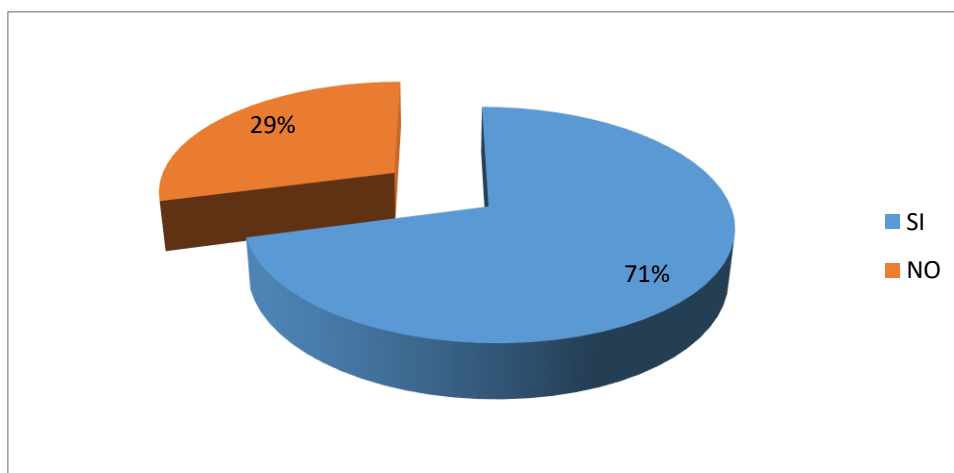
8. Considera el manejo del dinero como un factor de riesgo para una posible recaída

Tabla No. 60

INDICADORES	#	%
SI	17	70,83
NO	7	29,17
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES
DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 25



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES
DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

La mayoría reconoce su impotencia ante el manejo responsable del dinero, un factor muy presente en las recaídas físicas de las personas vulnerables de los centros con tratamiento en adicciones al culminar la fase de internamiento ya que después de estar privados de manejar ingresos durante seis meses, es un choque repentino al momento de salir y tener dinero en sus manos, su primer pensamiento es gastarlo no ahorrarlo, se pretende entonces que dos meses antes de salir ellos ya empiecen a obtener ingresos y los ahorren.

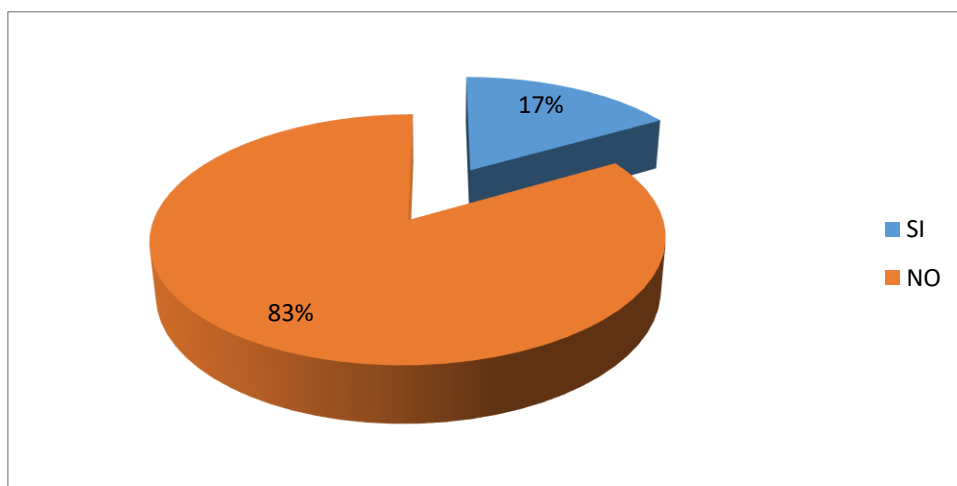
9. Cree usted que ha generado hábitos de ahorro y buena administración de sus ingresos durante su proceso de internamiento

Tabla No. 61

INDICADORES	#	%
SI	4	16,67
NO	20	83,33
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 26



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Nos damos cuenta que no se han ejercitado en este sentido, un factor muy importante en su rehabilitación social y económica como lo mencionamos anteriormente así que con la apertura de una cuenta bancaria de ahorros en las que sean depositadas sus remuneraciones generará motivación para el ahorro del dinero y valoración de sus esfuerzos

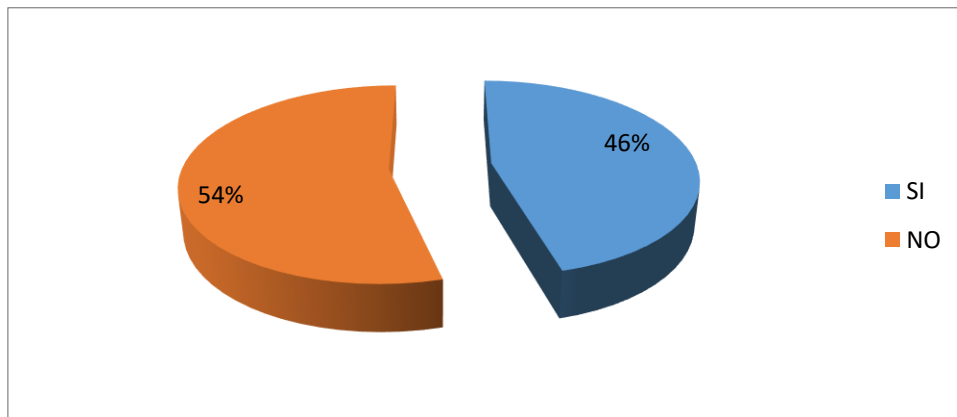
10. Se considera usted preparado para su reinserción laboral, económica y social

Tabla No. 62

INDICADORES	#	%
SI	11	45,83
NO	13	54,17
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 27



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

Prácticamente la mitad se siente ya capaz de enfrentar la realidad exterior con éxito los demás son más precavidos, sabiendo que el inmediatez y la ansiedad son factores determinantes en la vida de los adictos, inclusive de los que viven en recuperación, es beneficioso entregar mayor cantidad de herramientas de calidad, efectivas para confrontar la realidad.

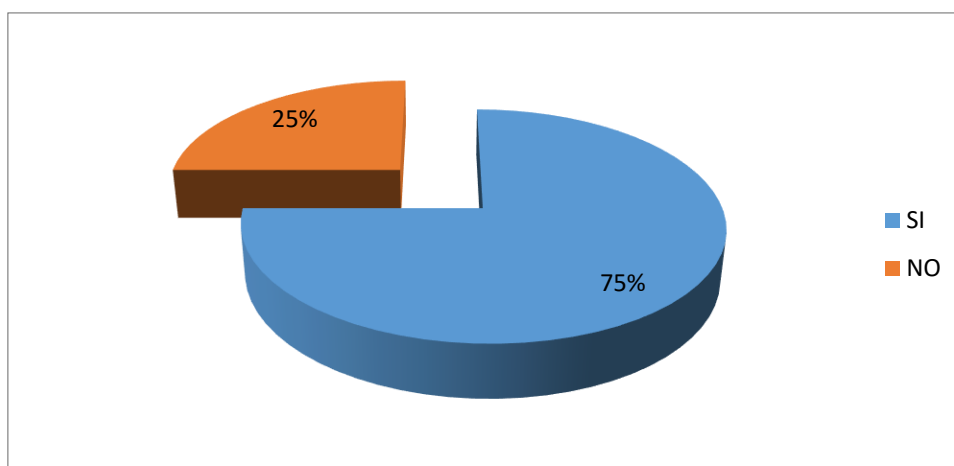
11. Está usted dispuesto a capacitarse en área de producción y servicio de alimentos y bebidas para poder trabajar en una cocina, hotel o restaurante

Tabla No. 63

INDICADORES	#	%
SI	18	75,00
NO	6	25,00
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 28



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Interpretación:

La disponibilidad por formar parte del proyecto es de un setenta y cinco por ciento es decir diez y ocho personas están prestas a capacitarse en primera instancia y aprecian la posibilidad de expansión de sus capacidades laborales, así como la amplia oferta de trabajo a la que pueden acceder al culminar su fase de internamiento, el servicio y producción de alimentos y bebidas es un campo muy lucrativo pero requiere de mucha destreza, cuidado y esfuerzo.

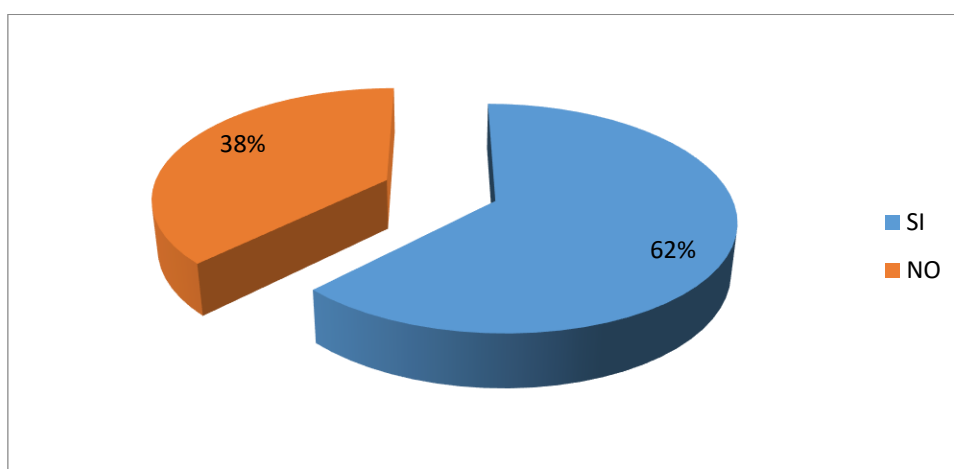
12. Cuando usted egrese de su proceso de internamiento dependerá económicamente de su representante legal

Tabla No. 64

INDICADORES	#	%
SI	15	62,50
NO	9	37,50
TOTAL	24	100,00

FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Gráfico No. 29



FUENTE: ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A RESIDENTES DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD

Interpretación:

Quince integrantes dicen tener que depender de sus representantes legales al salir, lo que se pretende mitigar con el desarrollo del proyecto.

b. ENTREVISTAS EQUIPO TÉCNICO

Cuadro No. 19

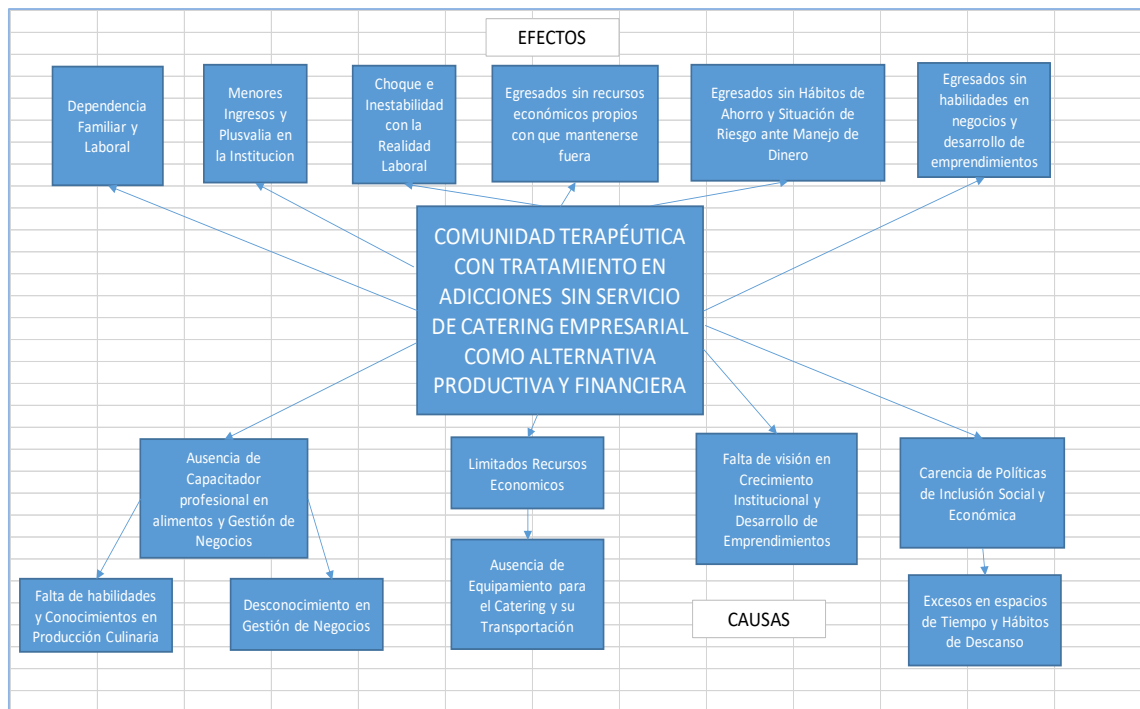
PREGUNTA FORMULADA	Sr. Iván Bourgeat Director de la Comunidad	Dr. Jaime Pozo Director del Equipo Técnico	Sra. Ximena Páez Terapeuta Ocupacional	Sr. Esteban Sánchez Terapeuta Vivencial
<p>¿Considera usted relevante el hecho de renovar las políticas de reinserción social y laboral que tiene la institución actualmente?</p>	<p>Las políticas que hemos manejado en este ámbito han sido las mejores sin embargo por ser una institución tan prestigiosa, si es necesario que toda política sea renovada de acuerdo a las necesidades actuales y requerimientos de los pacientes que se vayan descubriendo a lo largo del desarrollo de nuestra institución.</p>	<p>Me parece un punto a tomar muy en cuenta, ya que se necesita innovar constantemente para encontrar nuevos caminos que generen fortalezas en los integrantes para poder enfrentarse a la realidad con herramientas que generen mayor seguridad para su estabilidad emocional.</p>	<p>Sí, me parece muy sensato hacerlo.</p>	<p>Las políticas de reinserción social y laboral en la institución no existen, no se ha dado la posibilidad de empleos a los participantes, nunca que yo sepa.</p>
<p>¿Considera usted que la creación de un catering como alternativa productiva de la Comunidad Terapéutica, en el que puedan participar los pacientes próximos a salir, sería un factor positivo para el desarrollo de su proceso de recuperación?</p>	<p>Creo que todo paciente deben participar del proyecto permitiéndole tener la oportunidad de instruirse en este campo y enriquecerse profesionalmente pero las personas que sean electos para pertenecer a la empresa como tal deberán presentar muy buenas aptitudes para colaborar en el emprendimiento y que se hayan merecido este puesto por su desempeño en el programa</p>	<p>Hay que ser muy cauteloso en este asunto porque no todos los pacientes tienen el mismo ritmo en su recuperación muchos de ellos inclusive se considera que necesitan de un mes más de internamiento, debemos tener en cuenta que la manipulación es una de las características más marcadas en este grupo vulnerable.</p>	<p>Todo programa que sea un instrumento positivo para generar valores en los integrantes tiene mi total apoyo</p>	<p>Habría que ver en realidad nunca se han tomado este tipo de decisiones, creo que para poder desarrollar este proyecto se debe realizar un estudio previo y analizarlo</p>

<p>¿Está de acuerdo en que los residentes que presenten mejores aptitudes sean contratados, asegurados y remunerados induciendo buenos hábitos de ahorro y manejo responsable del dinero al guardarlo en cuentas bancarias de las que puedan hacer uso cuando culminen la fase de internamiento?</p>	<p>Es lo que se pretende como uno de los fines del proyecto y me parece muy interesante esta política para la reinserción en el ámbito social, laboral y productivo, ya que los participantes en su mayoría presentan terribles resultados con el manejo de sus finanzas.</p>	<p>Me parece un proyecto positivo ya que va a reforzar la seguridad de los pacientes y además van a empezar a ver que si las cosas se hacen bien pues las consecuencias son positivas.</p>	<p>Me parece que es una ayuda fortuita a quienes en realidad quieren recuperarse en todos los aspectos y que no están solo pajareando por aquí</p>	<p>Se debe tener mucho cuidado en el manejo de este dinero para que no exista ningún tipo de malentendido ni problema con la institución deben establecerse las cláusulas muy claras en un contrato muy bien comprendido por las partes para evitar problemas.</p>
---	---	--	--	--

FUENTE: ENTREVISTAS PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD A EQUIPO TÉCNICO
DE LA COMUNIDAD TERAPÉUTICA CLARIDAD
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

2. ANTECEDENTES ÁRBOL DE PROBLEMAS

Figura No. 12



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

3. SOCIABILIZACIÓN DEL SISTEMA OPERATIVO

a. **EI PROCESO DE INTEGRACIÓN**

Consiste en obtener y articular los elementos materiales y humanos que la organización y la planeación señalan para el adecuado funcionamiento de un organismo social.

Reclutamiento

(Proceso de identificación y hacer llegar buenos candidatos a ocupar un puesto dentro de la organización)

Selección

(Proceso para elegir dentro de los buenos candidatos al mejor).

Contratación:

Derechos y obligaciones del trabajador y del patrón.

Inducción:

Dar orientación a la persona contratada a la persona contratada respecto a la organización, su ambiente de trabajo, servicios, permitiendo una rápida adaptación del trabajador.

Capacitación:

Proceso planeado tendiente a proporcionar y desarrollar las habilidades, conocimientos, actitudes y aptitudes para que el trabajador pueda desempeñar de la mejor manera posible las actividades que requiere su puesto.

Desarrollo:

Actividad que permite elevar el nivel cultural del trabajador, aprovechando al máximo sus potencialidades y promoviendo su motivación permanente.

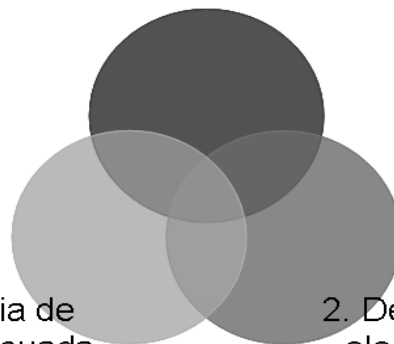
b. REGLAS DE LA INTEGRACIÓN

Figura No. 13

REGLAS DE LA INTEGRACIÓN

Reglas de Integración

1. El hombre adecuado para el puesto adecuado



3. De la importancia de la introducción adecuada

2. De la provisión de los elementos necesarios

FUENTE: Empered, Desarrollo de plan de RRHH (2015)

c. **ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN**

Figura No. 14

ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN



FUENTE: Empered, Desarrollo de plan de RRHH (2015)

4. TÉCNICAS DE ORGANIZACIÓN E INSTRUCCIÓN

a. Organigramas

Los organigramas son herramientas necesarias para llevar a cabo una organización racional. Los organigramas pueden ser de forma horizontal, vertical, circular y mixta.

Los organigramas se clasifican por:

Su objetivo: Estructurales, Funcionales y Especiales.

Su área: Generales, Departamentales.

Su contenido: Esquemáticos, Analíticos.

b. El Manual de Operaciones

Son documentos detallados, recopilados en uno sólo, que contienen en forma ordenada y sistemática, información acerca de la organización de la empresa y pueden ser: de políticas, departamentales, organización, procedimientos, contenido múltiple cognoscitivo, de técnicas y puestos de trabajo.

Importancia de los manuales

- Uniforman y controlan el cumplimiento de funciones.
- Delimitan las actividades, responsabilidad y funciones.
- Aumentan la eficiencia de los empleados.
- Son una fuente de información, pues muestran la organización de la empresa.
- Ayudan a la coordinación y evitan la duplicidad y las fugas de responsabilidad.
- Son una base para el mejoramiento de sistemas.
- Reduce costos al incrementar la eficiencia.

c. Análisis del puesto

Es una técnica pormenorizada de las labores que se desempeñan en una unidad de trabajo específica e impersonal (puesto), así como las características, conocimientos y aptitudes que debe poseer el personal que lo desempeña.

El análisis del puesto tiene como objetivos: mejorar los sistemas de trabajo, delimitar funciones y responsabilidades, evitar fugas de responsabilidad y autoridad, fundamentar programas de entrenamiento, retribuir adecuadamente al personal y mejorar la selección del personal.

Descripción del puesto

Es la determinación técnica de lo que el trabajador debe hacer y está integrada por: encabezado o identificación, título, ubicación, instrumental y jerarquía.

Especificación del puesto

Es la enunciación precisa de los requisitos que debe satisfacer el trabajador para desempeñar el puesto, por ejemplo: escolaridad y conocimientos, requisitos físicos, legales, mentales y de personalidad; esfuerzo, responsabilidad y condiciones de trabajo.

d. Diagrama o procedimiento de flujo

Es la representación gráfica que muestra la sucesión de los pasos de que consta un procedimiento.

Ventajas

- Mayor simplificación del trabajo.
- Determinar la posibilidad de combinar o readaptar la secuencia de las operaciones.
- Mejorar alguna operación combinándola con otra parte del proceso.
- Eliminar demoras.
- Una mejor distribución de la planta.

Tipos de diagramas de procedimiento

- Gráfica de flujo de operaciones.
- Gráficas esquemáticas de flujo.
- Gráfica de ubicación de equipo.
- Gráfica de flujo de formas.

Secuencia para elaborar un diagrama de procedimiento

- Escoger el procedimiento por realizar.
- Determinar las técnicas analíticas que habrán de utilizarse.
- Analizar el trabajo.
- Hacer una lista de la forma como se va a realizar el trabajo.
- Establecer el procedimiento más factible.
- Presentar la propuesta.

- Prepara instrucciones.
- Implantar el nuevo procedimiento.
- Observar el procedimiento implantado.
- Preparar una guía de logros.
- Llevar registros adecuados de realización.

e. Procedimientos

Los procedimientos establecen el orden cronológico y la secuencia de actividades que deben seguirse en la realización de un trabajo repetitivo. El método detalla la forma exacta de cómo ejecutar una actividad previamente establecida.

Tanto los procedimientos como los métodos están íntimamente ligados. Los primeros determinan el orden lógico que se debe seguir en una serie de actividades; y los métodos, indican como efectuar dichas actividades. (Chimborazo Emprered, 2009)

Los procedimientos son importantes porque determinan el orden lógico que deben seguir las actividades; promueve la eficiencia y especialización; delimitan responsabilidades y evitan duplicidades; determinan como deben ejecutarse las actividades, y también cuando y quien debe realizarlas; son aplicables en actividades que se presentan repetitivamente.

Lineamientos para la implantación de procedimientos

- Previamente a su aplicación, se capacite al personal.
- Sean muy accesibles y fáciles de interpretar.
- Se representen gráficamente.
- Que se evite la automatización del personal.
- Al implantarlos se adecuen a situaciones reales y factibles.
- Se revisen periódicamente.
- Deben adecuarse a las necesidades y características de cada área.
- No deben ser demasiado rígidos.
- Deben ser estables, los cambios continuos confunden al personal.

5. PLAN DE CAPACITACIÓN EN EL ÁREA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Se realiza a través de los tres manuales que se crearon para el propósito, que son los anexos principales del documento, el manual de operaciones en la cocina y servicio (ANEXO No. 3), manual de flujogramas de sanitación e higiene (ANEXO No. 4) y el manual de formatos de control y verificación de las operaciones en la cadena alimentaria (ANEXO No. 5)

a. Temas para la instrucción con los integrantes

- Ingreso al centro de producción
- Funciones del personal de la cocina
- El transporte del producto
- Recepción de producto
- Desinfección del producto
- Almacenaje del producto
- Manejo de la tarjeta kardex
- Elaboración del menú
- Tabla de cortes
- Temperaturas internas mínimas de cocción
- Temperaturas de los diferentes métodos de cocción
- Mise en place
- Elaboración del producto final
- Elaboración de sopas, cremas, consomés
- Clasificación de las salsas
- Elaboración de arroz, risottos y compuestos
- Cocciones secas y húmedas
- Elaboración de ensaladas y guarniciones frías
- Elaboración de guarniciones calientes
- Elaboración de jugos y fruta
- Elaboración de postres secos
- Elaboración de postres húmedos

- Presentación de la línea garnish
- Mantenimiento de la línea
- Limpieza y desinfección.
- Servicio y atención al cliente

6. ADMINISTRACIÓN Y VALORACIÓN DE LOS INGRESOS

Para una correcta administración y valoración de sus ingresos, trabajo y esfuerzo; los integrantes que formen parte del proyecto y su proceso productivo tienen dos opciones para el manejo de sus remuneraciones, así:

- Pueden otorgar sus ingresos a su representante legal para que lo emplee en los gastos de la fase de internamiento trabajando para lograr sus objetivos y sienta que gracias a su esfuerzo él se mantiene en un lugar con todas las comodidades durante su proceso de recuperación, y que derrocharlo todo le va a costar a él principalmente.
- Ahorrando sus ingresos laborales en una cuenta bancaria de ahorros, que le servirán como un colchón financiero a él y los suyos al momento de egresar que manteniéndolo seguro hasta encontrar empleo, mejora su estabilidad emocional y confrontación de crisis y realidad social.

7. LA ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO LIBRE

Los espacios de tiempo de ocio y distracción hoy se encuentran copados por los procesos de entrenamiento y capacitación laboral, como se muestra a continuación:

Cuadro No. 20

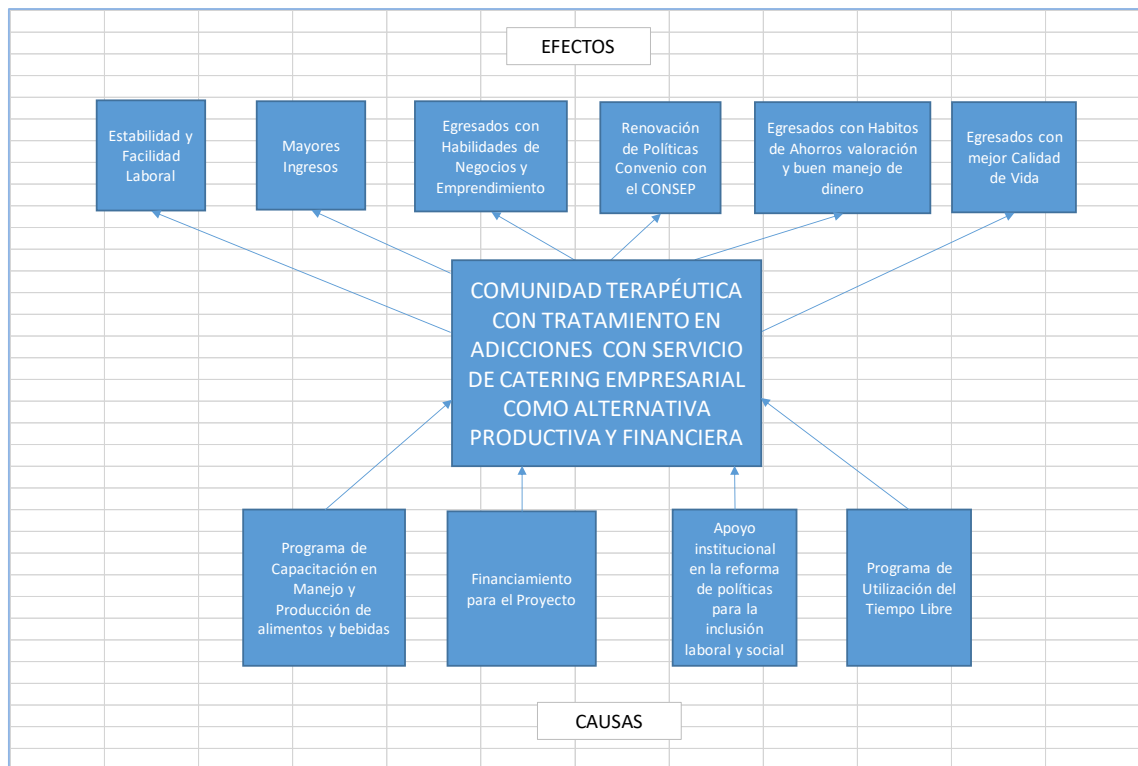
NUEVO HORARIO DE ACTIVIDADES DE LOS RESIDENTES

HORA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
06H30-07H30	Levantada y Aseo Personal	Levantada y Aseo Personal	Levantada y Aseo Personal	Levantada y Aseo Personal	Levantada y Aseo Personal
07H30-08H00	Asignaciones de limpieza	Asignaciones de limpieza	Asignaciones de limpieza	Asignaciones de limpieza	Asignaciones de limpieza
08H00-08H30	Desayuno	Karate	Desayuno	Karate	Desayuno
08H45-09H00	Compartir Solo por Hoy	Desayuno	Compartir Solo por Hoy	Desayuno	Compartir Solo por Hoy
09H00-11H00	Terapia Psicológica	Terapia Espiritual	Terapia Psicológica	Terapia Espiritual	Terapia Psicológica
11H15	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio
11H15-13H00	Terapia Ocupacional	Terapia Ocupacional	Terapia Ocupacional	Terapia Ocupacional	Libre Descanso
13H00-13H30	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo
13H30-14H00	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
14H00-16H00	Instrucción y Capacitación Laboral	Instrucción y Capacitación Laboral	Instrucción y Capacitación Laboral	Instrucción y Capacitación Laboral	Instrucción y Capacitación Laboral
16H00-18H00	Deporte	Deporte	Deporte	Deporte	Deporte
18H00-19H00	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso
19H00-19H30	Merienda	Merienda	Merienda	Merienda	Merienda
19H30-21H00	Terapia Vivencial	Tareas Dirigidas NA	Terapia Vivencial	Tareas Dirigidas NA	Terapia Vivencial
21H00	Instrucción y Capacitación Laboral	Instrucción y Capacitación Laboral	Instrucción y Capacitación Laboral	Instrucción y Capacitación Laboral	Instrucción y Capacitación Laboral
22H30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
HORA	SÁBADO	DOMINGO	<p>Así logramos un total de veinte horas semanales para la capacitación que antes eran empleados para descansar, sin embargo se ha respetado intervalos para el descanso de los pacientes. Para el desarrollo del catering propiamente dicho, se lo efectuará durante todo la mañana y media tarde respectivamente pero unicamente con los pacientes en el último período de su internamiento y que ha sido aprobado por el equipo técnico y el chef instructor para empezar su desempeño laboral.</p>		
06H30-07H30	Levantada y Aseo Personal				
07H30-08H00	Asignaciones de limpieza	Levantada y Aseo Personal			
08H00-08H30	Desayuno	Desayuno			
08H45-09H00	Instrucción y Capacitación Laboral	Asignaciones de limpieza			
09H00-11H00	Instrucción y Capacitación Laboral	Libre Descanso			
11H15	Refrigerio	Refrigerio			
11H15-13H00	Libre Descanso	Libre Descanso			
13H00-13H30	Almuerzo	Almuerzo			
13H30-14H00	Descanso	Descanso			
14H00-16H00	Descanso	Descanso			
16H00-18H00	Deporte	Deporte			
18H00-19H00	Aseo Personal y Descanso	Aseo Personal y Descanso			
19H00-19H30	Merienda	Merienda			
19H30-21H00	Libre Descanso	Libre Descanso			
21H00	Descanso	Descanso			
22H30	Descanso	Descanso			

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

8. ARBOL DE SOLUCIONES

Figura No. 15



ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

VII. CONCLUSIONES

- El análisis de la demanda insatisfecha realizado en este estudio permitió conocer las falencias que posee la competencia en el servicio de alimentos y bebidas, factores que tomamos muy en cuenta para el afianzamiento con nuestro nuevo cliente.
- La forma jurídica mercantil se definió en una prestación de servicios de parte de “La Casa del Maitre” hacia la “Comunidad Terapéutica Claridad” para el desarrollo de su emprendimiento en los aspectos de capacitación e instrucción de integrantes al proyecto del catering empresarial con todos los beneficios de ley.
- Los aspectos técnicos consistieron en una remodelación de la cocina de la institución para el desarrollo del proyecto, ubicación de equipamientos y utensilios, creación de un sistema gerencial de alimentos y bebidas, capacitación acerca del sistema operativo, instrucción culinaria y arranque.
- Dentro del marketing se utiliza el logo de la Casa del Maitre para el desarrollo de la publicidad y afianzamiento con entidades que actualmente desean brindar ayuda a los grupos vulnerables, así lograr una expansión de nuestros servicios y alcance en la producción.
- Dentro del aspecto ambiental se ha generado un sistema de manejo y recolección de residuos con un programa de reciclaje y valoración de los desperdicios.
- El análisis económico financiero nos permitió definir las políticas que se llevaran a cabo con respecto al control de gastos e ingresos para garantizar el cumplimiento de las previsiones y ser factible; así como la viabilidad financiera permitió establecer que la inversión realizada presenta una rentabilidad suficiente para poder asumir los costos y obtener un margen de utilidad.
- El impacto social que se consigue es un mejoramiento notorio en la calidad de vida de los pacientes ya que reciben una remuneración con todos los beneficios de ley que son almacenadas en una cuenta bancaria, son asegurados y están empleados, con respecto al total de integrantes de la comunidad fueron capacitados en el área y consiguieron nuevos conocimientos dentro del área de alimentos y bebidas, los mismos que puede utilizar en cualquier momento de su vida para crear una microempresa o trabajar en el campo mencionado

VIII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda concretar el inicio de prestación de servicios con las entidades participantes como clientes potenciales dentro del proyecto y se definan políticas de expansión para la población laboral en el área empresarial que se mencionó anteriormente.
- Es de gran importancia el manejo de nuestro cliente como prioridad de la empresa, se recomienda fortalecer este lazo con la atención personalizada en el aspecto nutricional garantizada por una excelente profesional en el campo como servicio extra de parte del catering.
- La casa del Maitre y La Comunidad terapéutica Claridad establecerán muy bien los estatutos en los cuales van a regir su relación laboral, comprendiendo siempre que el trabajo se realizará por la mejora en la reinserción laboral y productiva de los residentes del centro especializado en adicciones.
- Se recomienda aplicar las técnicas de mitigación para el impacto ambiental, renovando las políticas cada vez, en mejora del medio.
- Es necesario tomar muy en cuenta la instrucción, control y verificación constante del sistema operacional para evitar contratiempos y desfases en el sistema.
- Trabajar de manera comprometida para el cumplimiento y control de los objetivos propuestos que mostraron los índices financieros que garantizan la viabilidad del proyecto.
- Promocionar a nivel provincial este proyecto como una buena opción en la reforma de las políticas de reinserción laboral y social de participantes vulnerables en procesos de encierro.

IX. **BIBLIOGRAFÍA**

- Argentina, M. d. (s.f.). www.msal.gov.ar. Obtenido de www.msal.gov.ar/argentinasaludable/pdf/CAPITULO_XI.pdf
- Asq Food Haccp. (2003). *Manual del auditor de calidad*. Ed. Acribia; Zaragoza
- Carpio, A. (2005). *Gestión de la Calidad Total – TQM, Quality Assurance Services S.A.*, Lima. 154p.
- Chimborazo Emprered. (2009). *Manual de Elaboración de Proyectos*. Plan de empresa. Riobamba, Chimborazo, Ecuador.
- Chimborazo Emprered. (2009). *Manual de RRHH*. Riobamba, Chimborazo, Ecuador.
- Chimborazo Emprered. (2009). *Plan Económico financiero*. Riobamba, Chimborazo, Ecuador.
- Claridad, C. T. (2013). *Programa Terapéutico de Recuperación*. Quito.
- Codex Alimentarius. Código internacional de prácticas recomendado. (2009). *Principios Generales de higiene de los alimentos*.
- Flores, E. (2009). *Plan de negocios para le empresa Quito Catering*.
- Guerrero, R. (2011). *Administración de Alimentos a Colectividades y Servicios de Salud*. Editorial Mc Graw Hill. México. D. F.
- Losada, S. (2011). *La gestión de la seguridad alimentaria*. Edit Ariel. Barcelona.
- Lovelock, C. (2009) *Marketing de servicios personal, tecnología y estrategia*; Editorial Pearson Educación; México.
- Madrid, A.; Madrid, J.(2001) Normas de calidad de alimentos y bebidas. Edit. Mundi Prensa. Madrid.
- Melo, A. G. (2004). *Manual de procesos en el área operativa para un servicio de catering*.
- Melo, C. (2011). *Proyecto de Factibilidad para la implementación de una empresa prestadora de servicios de catering social temático*.

National Restaurant Association Educational Fundation. (2010) *ServSafe Starters*. Quinta Edición. Estados Unidos.

Norma ISO 22001. (2011). Servicio de Alimentos, Buenas Prácticas de Manufactura.

Palumbo, J. M. (2011). *La Inserción Laboral de las personas privadas de la libertad*.

Panalimentos, OPS, OMS.(2008) *Manual de capacitación para manipuladores de alimentos*.
www. Obtenido de <http://www.panalimentos.com>

Paredes, P. (2002). *Cimas y abismos del entorno competitivo*.

Rodríguez Palacios, H; Koppmann, M; De Grossi, (2002). *Manual de seguridad e higiene de los alimentos*.

Ross Westerfield Jordan. Fundamentos de Finanzas Corporativas, McGraw-Hill, Quinta edición

Sala, V. (2009) *Restauración Colectiva: Planificación de Instalaciones, Locales y Equipamiento*.
Editorial Masson. Barcelona, España.

Stoesser, I.; O'riordan, T. (2010) *Manual de estudios para la certificación del curso de Food Manager*. Suffolk County Department of Health Services,

UTPL. (2015). www.utpl.edu.ec. Obtenido de dspace.utpl.edu.ec

wikipedia. (2015). www.wikipedia.com. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Catering>

www.murciaeduca.es. (s.f.). Obtenido de

www.murciaeduca.es/ccamolinadesegura/sitio/upload/3_Manuel_PerezPrograma

Wildbrett, G. (2012). Limpieza y desinfección en la industria alimentaria. Edit. Acribia Zaragoza.

Zapata, Pedro. (2000). Contabilidad General. Segunda Edición.

Zurita, M. (2012). Obtenido de es.slideshare.net/mauriciozurita/44-manual-ecofin.

x. **ANEXOS**

A. **Anexo No.1**

ENCUESTA CLIENTES

Nombre de la Empresa: _____

1. Evalúe la calidad de su servicio de catering

- Excelente ()
- Buena ()
- Regular ()
- Mala ()

2. Evalúe la calidad en sus características organolépticas (sabor, aroma, presentación y textura) los platillos que le sirven a diario

- Excelente ()
- Buena ()
- Regular ()
- Mala ()

3. Es de su agrado la variedad en los menús que se sirve a diario

- Excelente ()
- Buena ()
- Regular ()
- Mala ()

4. Tiene asesoría nutricional o siente que su catering se preocupa de este aspecto

- Si ()
- No ()

5. Evalúe la calidad del servicio en el restaurante

- Excelente ()
- Buena ()
- Regular ()
- Mala ()

6. Evalúe la atención y presentación del personal de su catering actual

- Excelente ()
- Buena ()

- Regular ()
 - Mala ()
7. Evalúe la seguridad e higiene de los alimentos y el personal en su salón comedor
- Excelente ()
 - Buena ()
 - Regular ()
 - Mala ()
8. Cree usted que la comida preparada con vinos o bebidas alcohólicas es más sabrosa y de mejor estándar de calidad
- Si ()
 - No ()
9. Está usted dispuesto a cambiar de proveedor del servicio para mejorar todos los aspectos que no cumplen sus expectativas
- Si ()
 - No ()
10. Cuál es el precio diario en su almuerzo que está dispuesto a pagar porque un servicio que busque cumplir sus expectativas
- \$2,50 - \$3,00 ()
 - \$3,00 - \$3,50 ()
 - \$3,50 - \$4,00 ()
 - \$4,00 - \$4,50 ()
11. Está usted dispuesto a poner su confianza en el nuevo servicio de catering del Centro Terapéutico Claridad especializado en el tratamiento de adicciones para complacer sus necesidades alimentarias
- Si ()
 - No ()

B. Anexo No.2

ENCUESTA RESIDENTES

1. Evalúe su situación económica actual
 - Excelente ()
 - Buena ()
 - Regular ()
 - Mala ()
2. Evalúe la situación económica actual de sus representantes legales
 - Excelente ()
 - Buena ()
 - Regular ()
 - Mala ()
3. Considera que dentro del horario de actividades existen exceso de intervalos de tiempo de ocio
 - Si ()
 - No ()
4. Está usted afiliado al seguro social actualmente
 - Si ()
 - No ()
5. Tiene usted una profesión o capacidad que le pueda generar ingresos económicos en el exterior
 - Si ()
 - No ()
6. Ha adquirido nuevas destrezas profesionales a través del desarrollo de sus terapias ocupacionales
 - Si ()
 - No ()
7. Ha recibido asesoría y seguimiento para el desarrollo de algún proyecto de emprendimiento
 - Si ()
 - No ()
8. Considera el manejo del dinero como un factor de riesgo para una posible recaída
 - Si ()
 - No ()

9. Cree usted que ha generado hábitos de ahorro y buena administración de sus ingresos durante su proceso de internamiento

- Si ()
- No ()

10. Se considera usted preparado para su reinserción laboral, económica y social

- Si ()
- No ()


11. Está usted dispuesto a capacitarse en área de producción y servicio de alimentos y bebidas para poder trabajar en una cocina, hotel o restaurante

- Si ()
- No ()

12. Cuando usted egrese de su proceso de internamiento dependerá económicamente de su representante legal

- Si ()
- No ()

C. Anexo No.3

	MANUAL	Código: M-OPE-COC 1
	COCINA	Versión: 1

MANUAL DE OPERACIONES


EN LA COCINA

Control de Cambios:

Fecha	Versión	Descripción del Cambio	Cargo que pide cambio y justificación	Sección
30-12-2014	1	Se elabora la primera versión	N/A	N/A



D. Anexo No.4

	MANUAL	Código: CONT-VERIF
	COCINA	Versión: 1


FORMATOS PARA EL CONTROL Y VERIFICACIÓN DE PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y SERVICIO

Control de Cambios:

Fecha	Versión	Descripción del Cambio	Cargo que pide cambio y justificación	Sección
30-12-2014	1	Se elabora la primera versión	N/A	N/A



E. Anexo No.5

	MANUAL	Código: FLUJO-S-H-COC-COM
	COCINA	Versión: 1

FLUJOGRAMAS DE SANITACIÓN E HIGIENE COCINA Y COMEDOR

Control de Cambios:

Fecha	Versión	Descripción del Cambio	Cargo que pide cambio y justificación	Sección
30-12-2014	1	Se elabora la primera versión	N/A	N/A

