



**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 muéstrese 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.

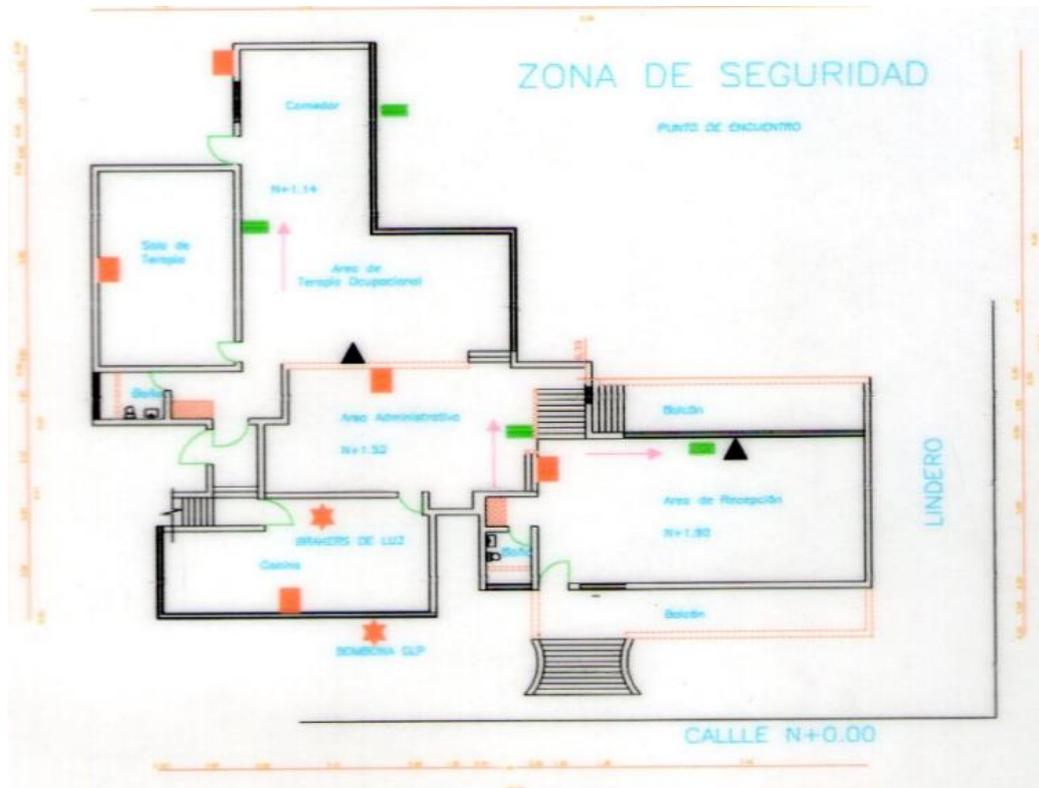
Es una institución dedicada al tratamiento de adicciones y trastornos conductuales que brinda apoyo y asistencia física, mental y espiritual en un proceso de recuperación que dura seis meses de internamiento y tres meses de seguimiento en la reinserción social, que posee todos los permisos vigentes de 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:

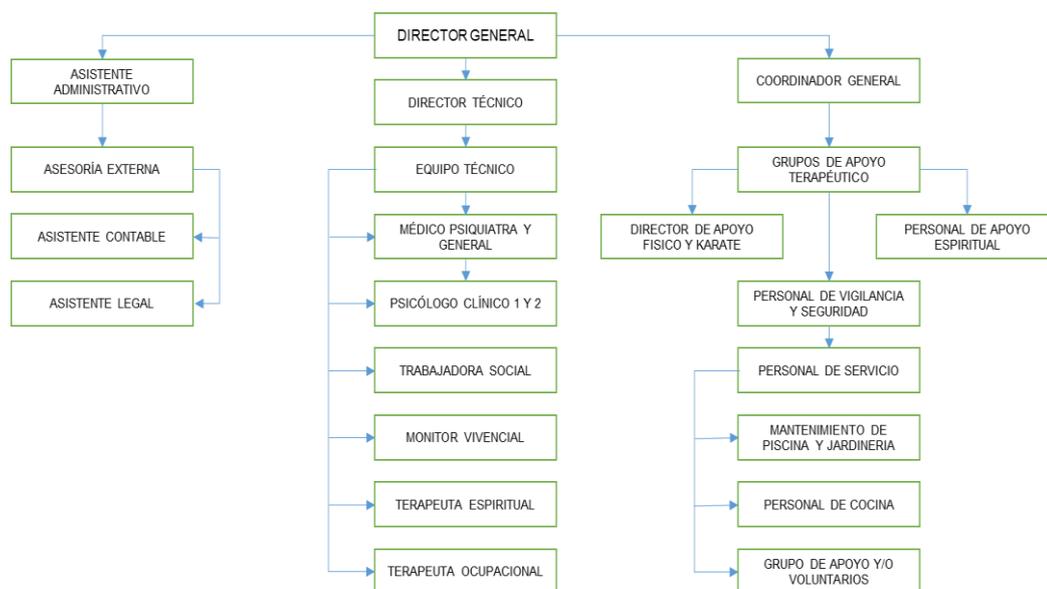
- ❖ El derecho a la intimidad personal, el anonimato y confidencialidad de su situación personal.
- ❖ Que se respeten los derechos humanos y la integridad física y psicológica.

- ❖ 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 | |
| 07H30-08H00 | 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 |
| 11H15-13H00 | Terapia Ocupacional | Terapia Ocupacional | Terapia Ocupacional | Terapia Ocupacional | Libre | Libre | Libre |
| 13H00-13H30 | Almuerzo |
| 13H30-16H00 | Descanso |
| 16H00-18H00 | Deporte |
| 18H00-19H00 | Aseo Personal y Descanso |
| 19H00-19H30 | Merienda |
| 19H30-21H00 | Terapia Vivencial | Tareas Dirigidas NA | Terapia Vivencial | Tareas Dirigidas NA | Terapia Vivencial | Libre | Libre |
| 21H00 | 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

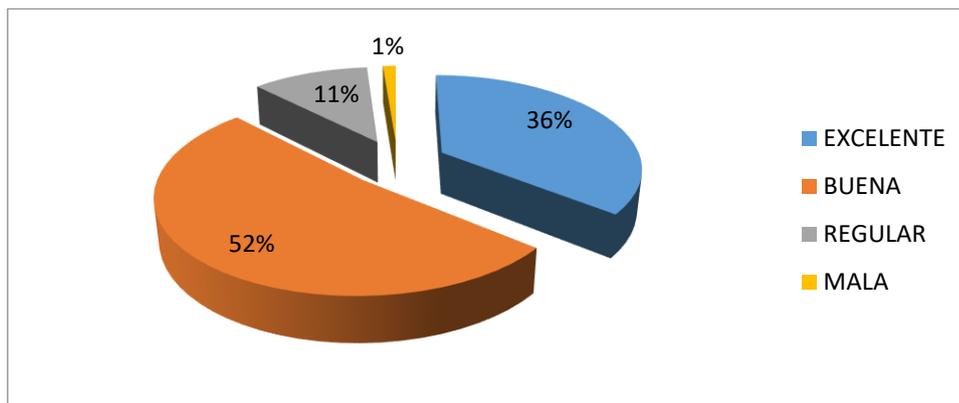
Tabla No. 2

| 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

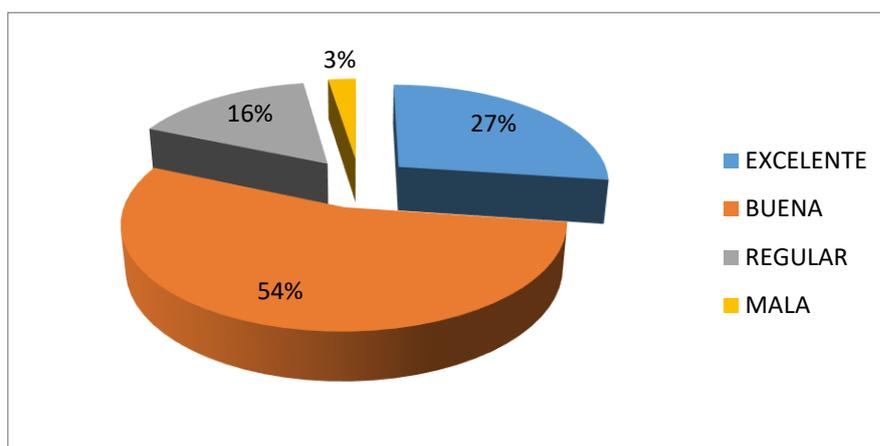
Tabla No. 3

| 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

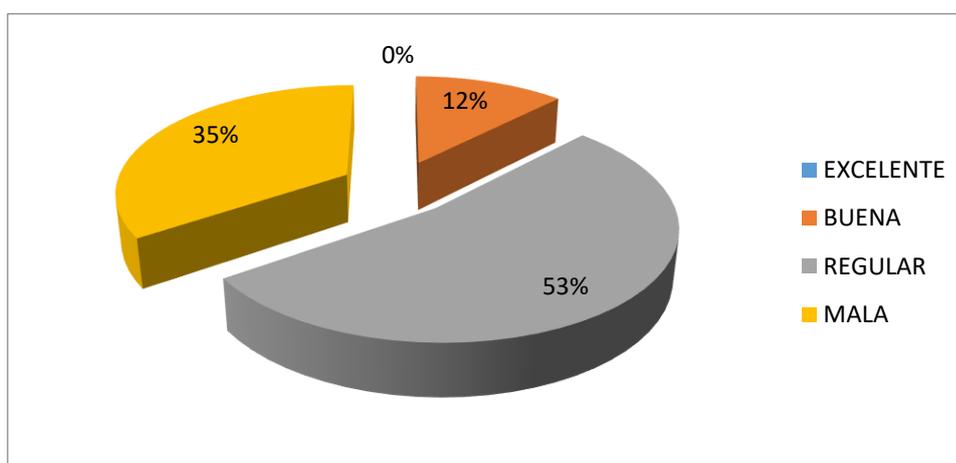
Tabla No. 4

| 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.

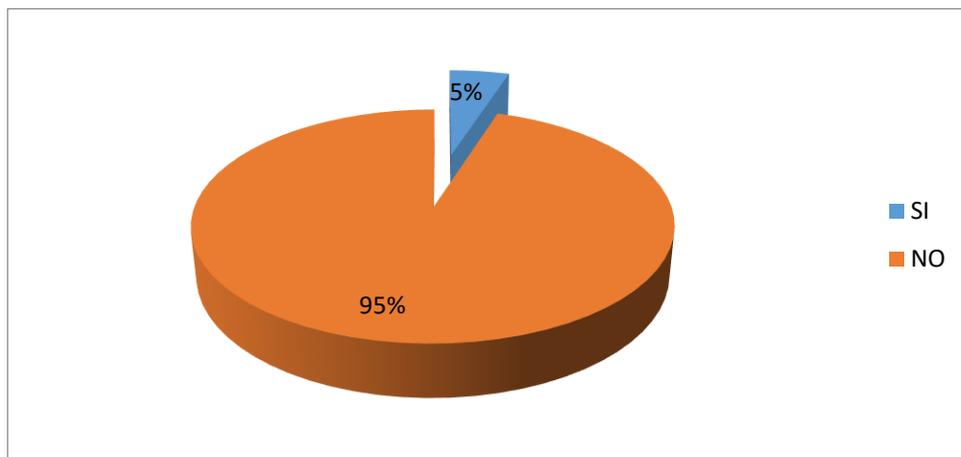
Tabla No. 5

| 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

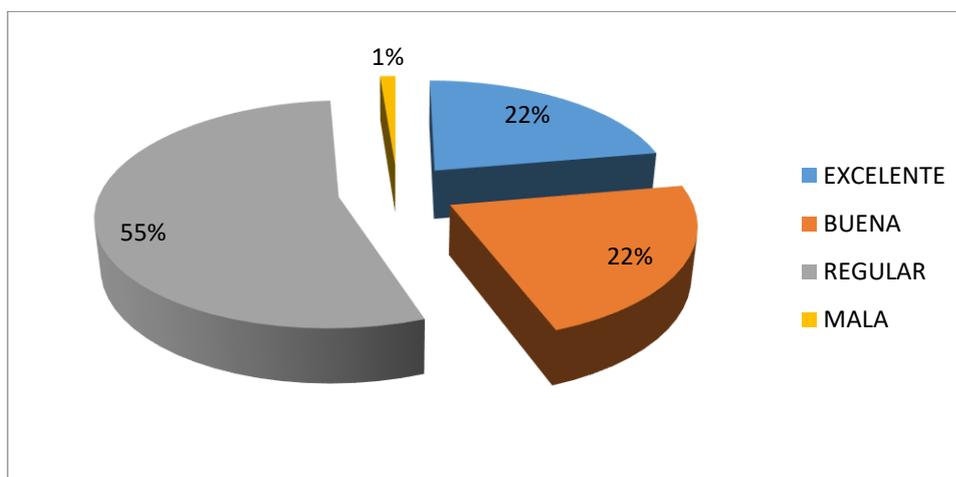
Tabla No. 6

| 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

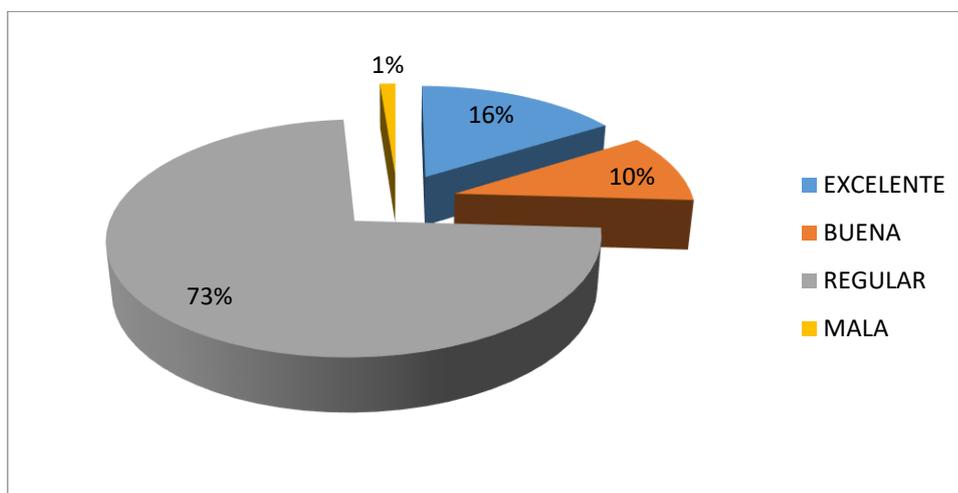
Tabla No. 7

| 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

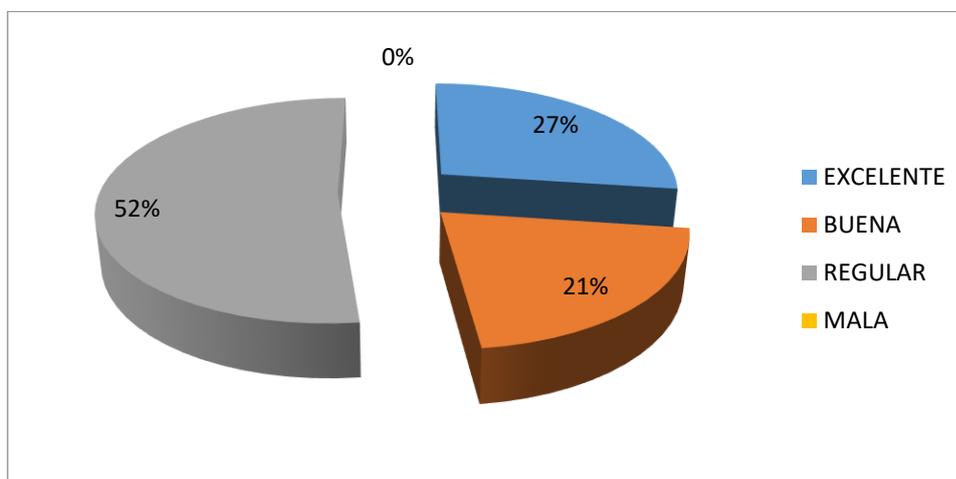
Tabla No. 8

| 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.

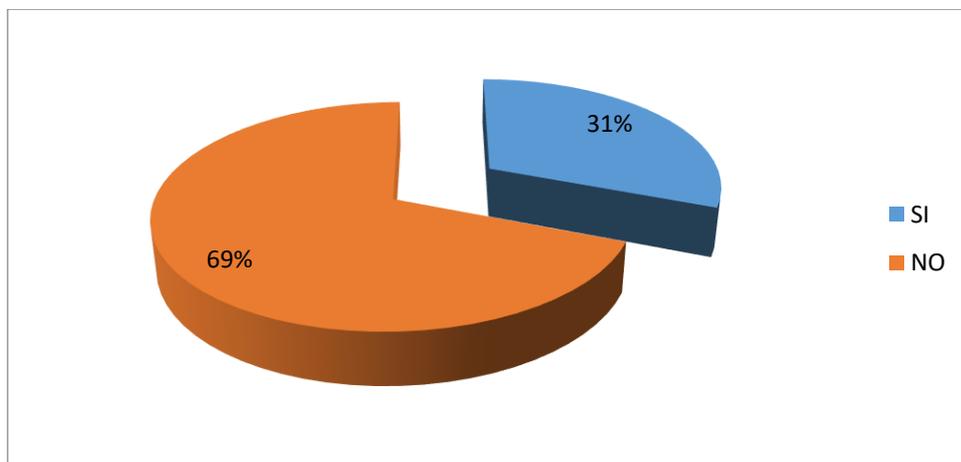
Tabla No. 9

| 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**

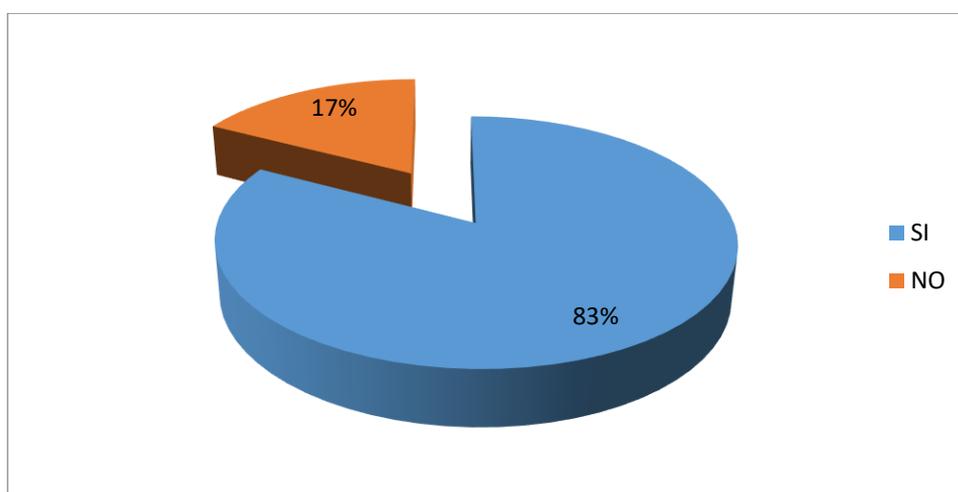
Tabla No. 10

| 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**

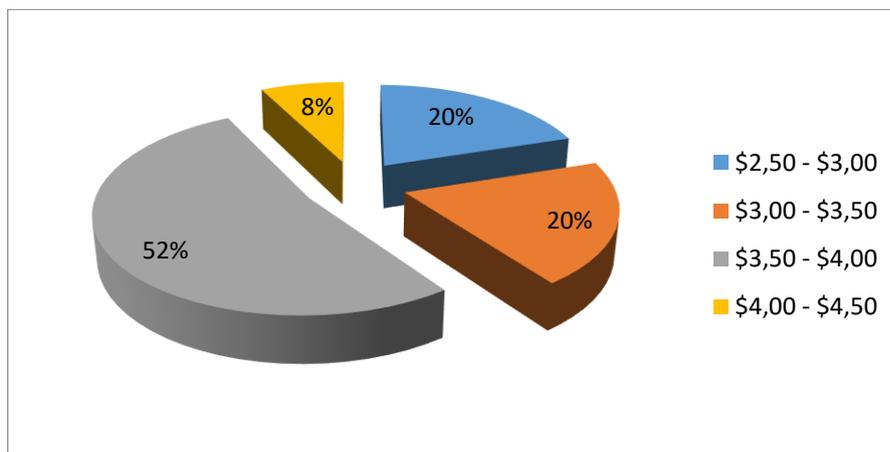
Tabla No. 11

| 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

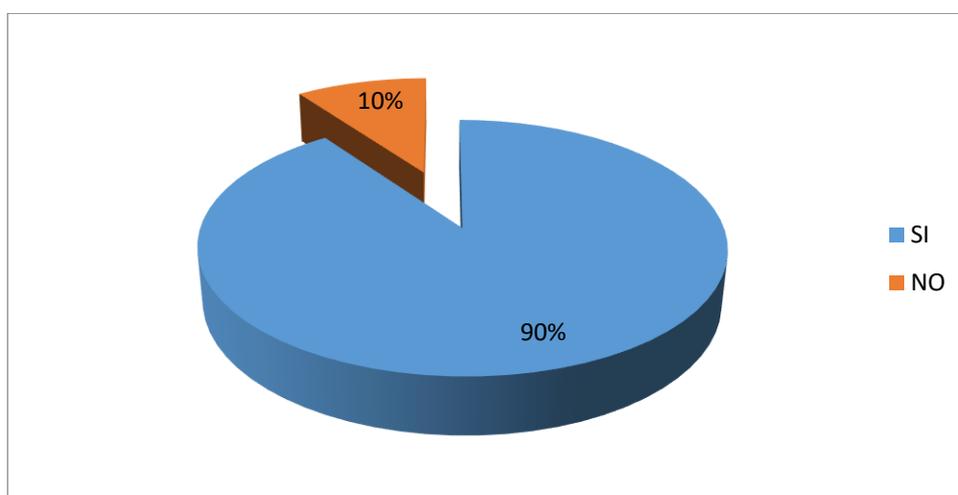
Tabla No. 12

| 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 |
| | 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 |
| | 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 |
| | PROGRAMA | | | | | | | | | | | | | XXXX |

ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

B. INGENIERIA Y DISPOSICIÓN FISICA DEL PROYECTO

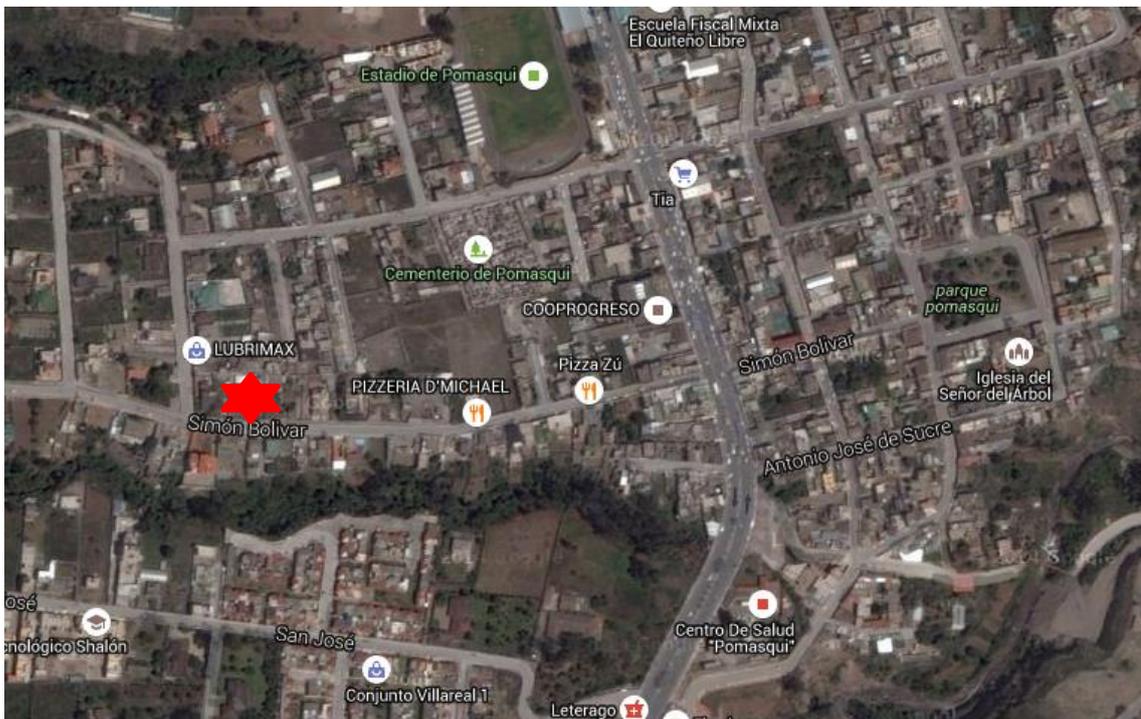
1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

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

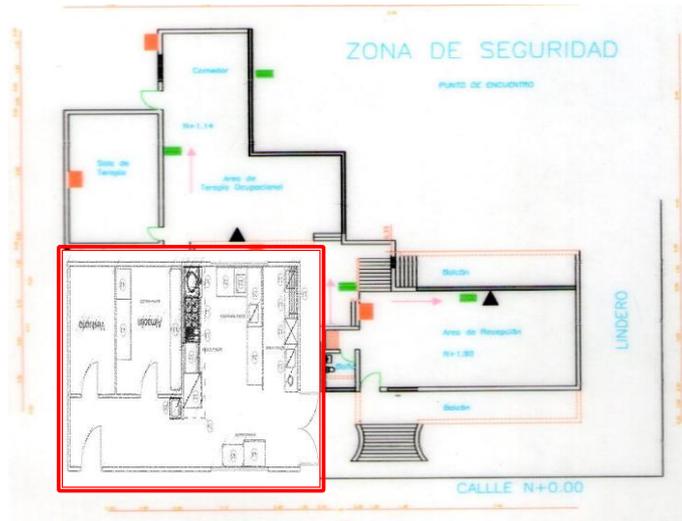
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

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

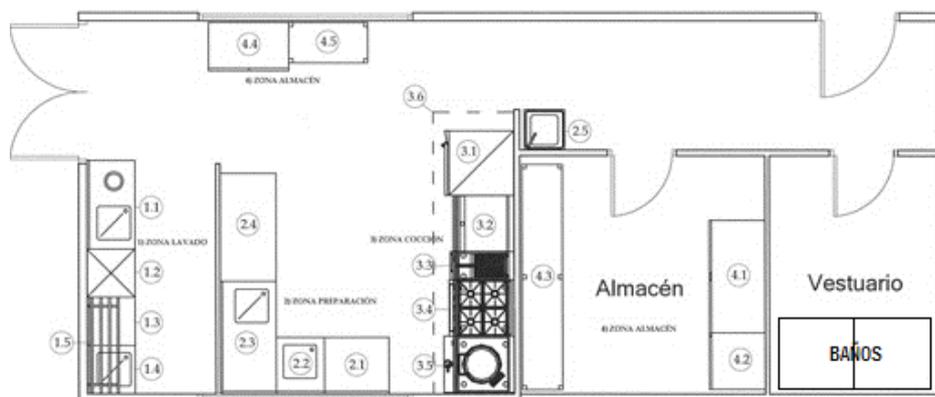
SELECCIÓN DEL ESPACIO FÍSICO PARA EL PROYECTO



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, desague normal marca Edesa, incluye accesorios. | U | 2,00 |
| Lavamanos oval con grifería, incluye accesorios marca FV | U | 3,00 |
| Rejilla cromada de 2" para desague 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 instalacion 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 internaciones 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 |  616 |  617 |  623 SALIDA DE SOCORRO APRIAR CUANDO LA SALIDA PUEDA CERRAR |  631 SALIDA DE EMERGENCIA |  632 SALIDA DE EMERGENCIA |  633 SALIDA DE EMERGENCIA | | |
| |  645 |  647 |  650 |  651 |  652 |  653 |  654 | |
| Extinción |  504 EXTINTOR |  510 COLUMNA MOVIL DE EXTINCION |  511 BOCA DE INCENDIO |  523 PULSADOR DE ALARMA |  524 |  525 |  529 |  530 |
| | Peligro |  201 RIESGO DE INCENDIO |  203 RIESGO DE INTOXICACION |  207 RIESGO ELECTRICO |  208 RIESGO INDETERMINADO |  212 ATENCIÓN CUANDO DISPENSAS |  228 ATENCIÓN PASO DE GANADERIA |  232 ATENCIÓN EMERGEN CON UN FURTO |
| Prohibición | |  105 PROHIBIDO ENTRAR EN ZONAS RESERVADAS PARA USOS ESPECIALES |  106 PROHIBIDO FUMAR |  111 SE PERMITE FUMAR |  109 PERROS NO |  124 NO TOCAR SIN LA PERMISIÓN DEL PERSONAL AUTORIZADO |  141 PROHIBIDO EL PASO |  607 NO UTILIZAR EN CASO DE EMERGENCIA |
| | Obligación |  301 ES OBLIGATORIO EL USO DEL CASCO |  302 ES OBLIGATORIO EL USO DE LAS GAFAS |  304 ES OBLIGATORIO EL USO DE LOS GUANTES |  305 ES OBLIGATORIO EL USO DE FAJETA PROTECTORA |  306 ES OBLIGATORIO EL USO DE LOS BOTAS |  312 ES OBLIGATORIO EL USO DE PROTECCION AUDITIVA |  1821/S VISITAS |

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

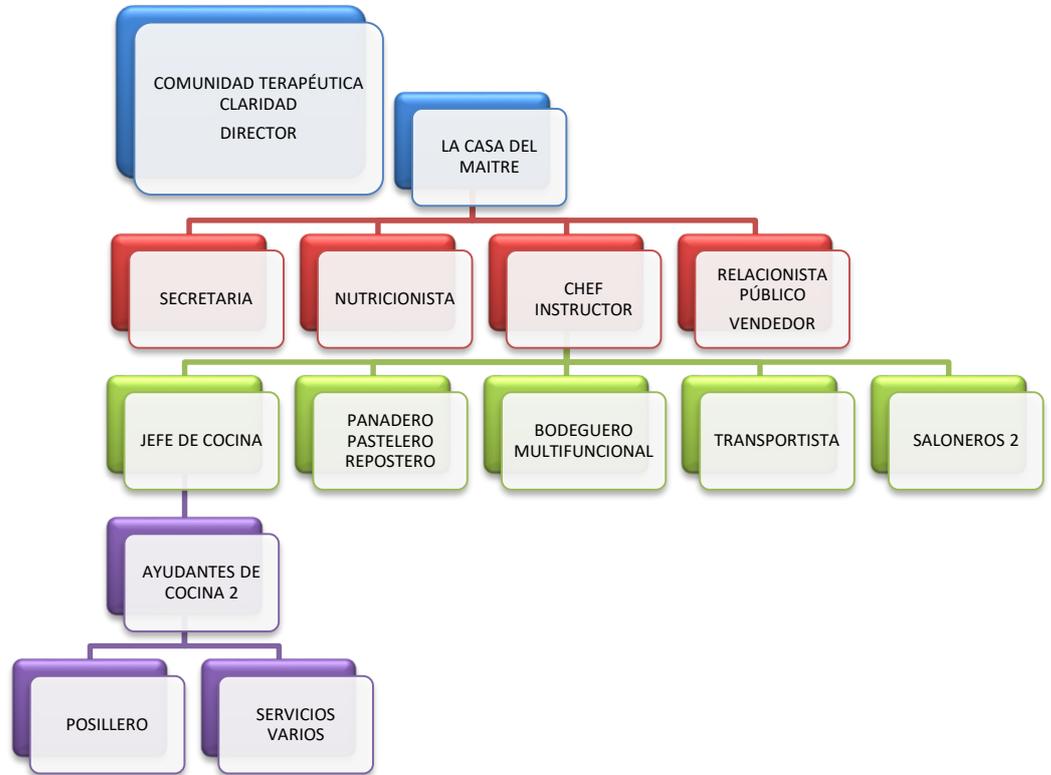
REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

| 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> | |

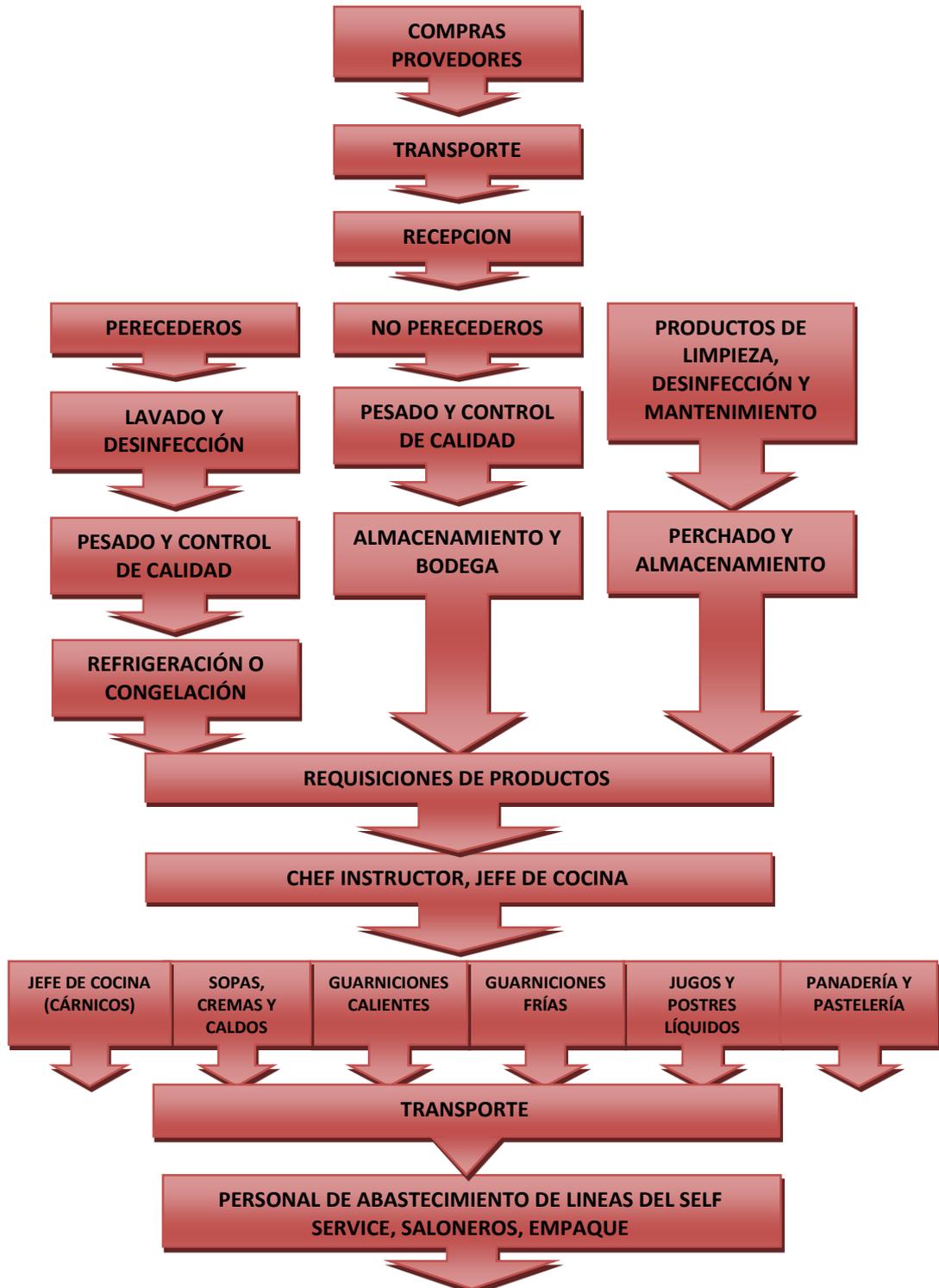
| | | |
|------------------|--|--|
| | <p>Clasificación y organización de productos e insumos en las bodegas</p> <p>Control de temperaturas de almacenamiento de productos refrigerados y congelados</p> <p>Entrega de productos e insumos</p> <p>Inventario diario y semanal</p> | |
| Transportista | <p>Realizar 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 oxigen 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, mantenimiento 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 cumplimiento 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 cumplimiento 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 cumplimiento 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 cumplimiento 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 |

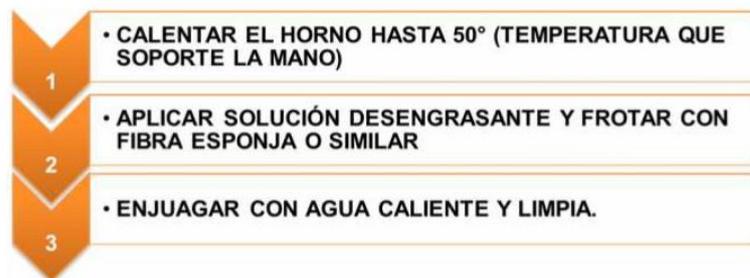
ELABORADO POR: Piedra, A. (2015)

Figura No. 11

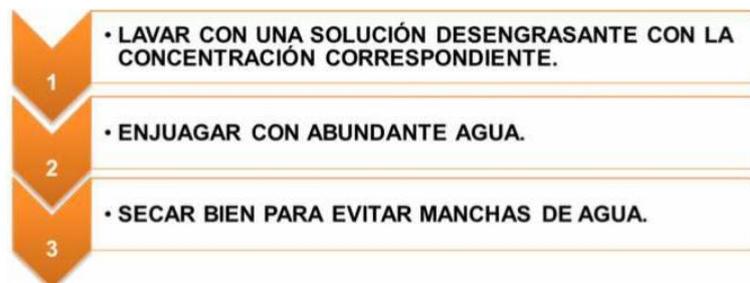
EJEMPLO DE FLUJOGRAMA DE TAREA ESPECIFICA

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 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

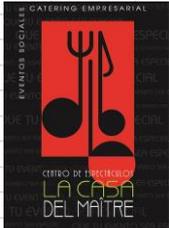
FUENTE: FORMATOS DE CONTROL Y VERIFICACIÓN DE PRODUCCIÓN Y SERVICIO "LA CASA DEL MAITRE" (ANEXO No. 4)

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 | INCORPORAR PARA AROMATIZAR |
| | 0,5 | UNIDAD | AJI | INMERSIÓN | |
| | 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 | | |
| | 1500 | GR. | PAPA CHOLA | CORTE DADO GRANDE 2X2X2 CM. | AGREGAR |
| | 1000 | GR. | LECHE | INCORPORADA O MEZCLADA | VOLVER A CUBRIR AL RAS LA PREPARACIÓN Y COCINAR POR 20 MINUTOS MÁS A 90°C. |
| | 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 |
| 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. | | | | | |
| 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 | | |
|--------------------------------|-----------|----------------|----------|----------------------------|------------------------|--------------------|----------|--------------------|------------------|--|------------------|---------|--|--|
| SOPA 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 | | | |
| 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 | | | |
| | | | | | | | | | | TOTAL MATERIA PRIMA INDIRECTA POR RECETA | | 70,21 | | |
| | | | | | | | | | | TOTAL MATERIA PRIMA INDIRECTA POR PAX | | 0,58 | | |
| | | | | | | | | | | COSTO TOTAL POR PAX | | 1,99 | | |
| | | | | % EN REL. A ING. EN VENTAS | | | | 47,36 | | | | | | |

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

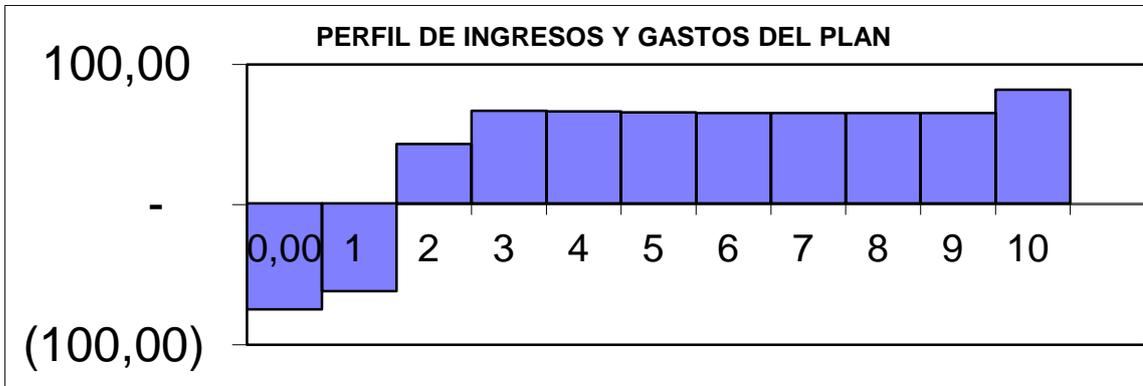
Tabla No. 39

| 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

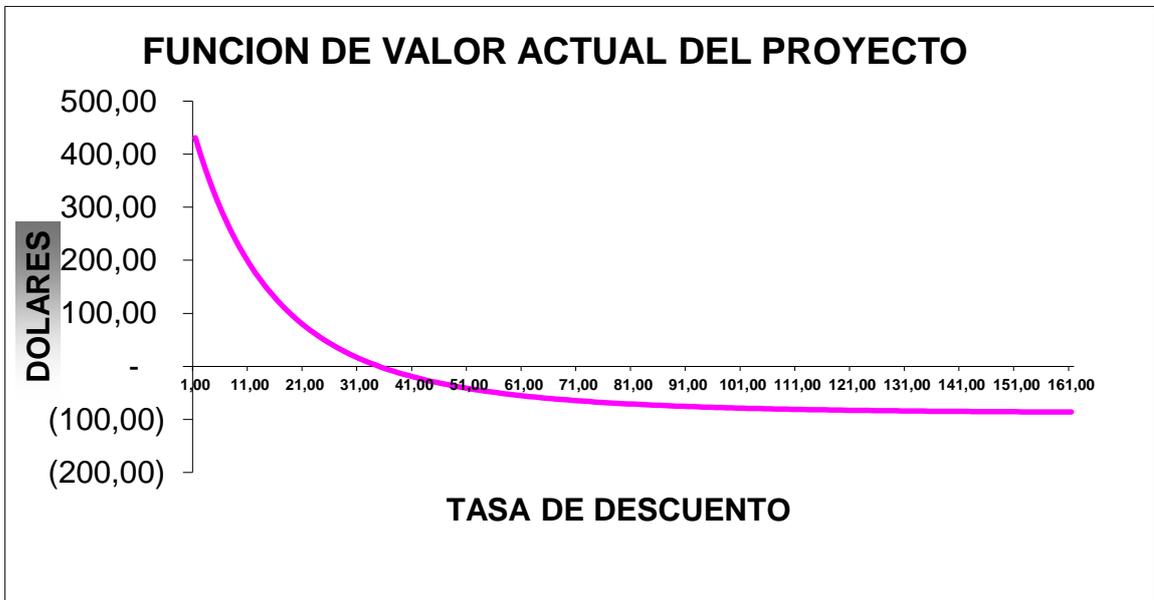
Gráfico No. 12



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)

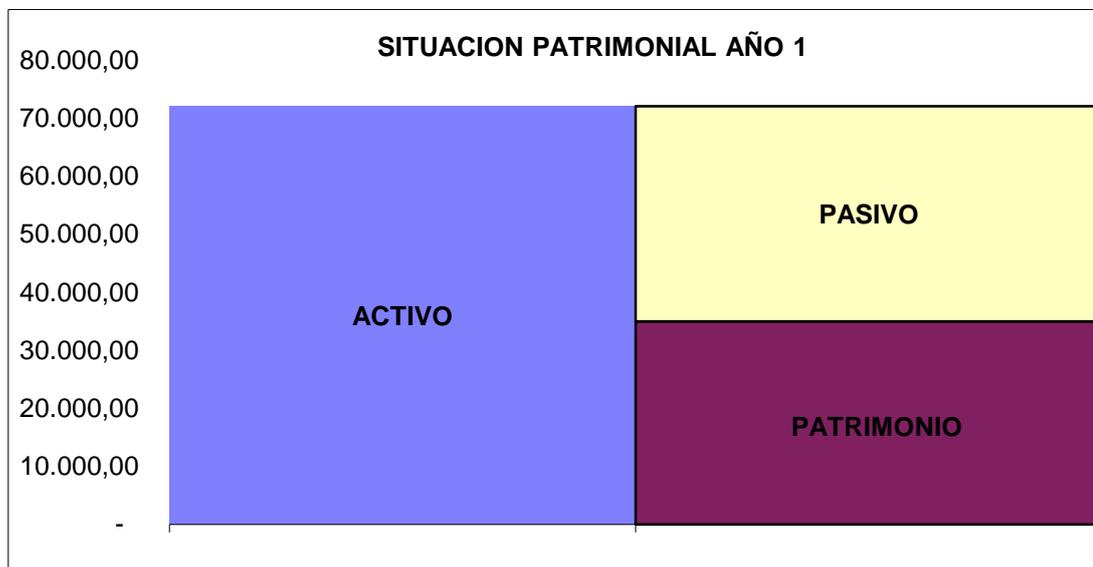
29. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 1

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)

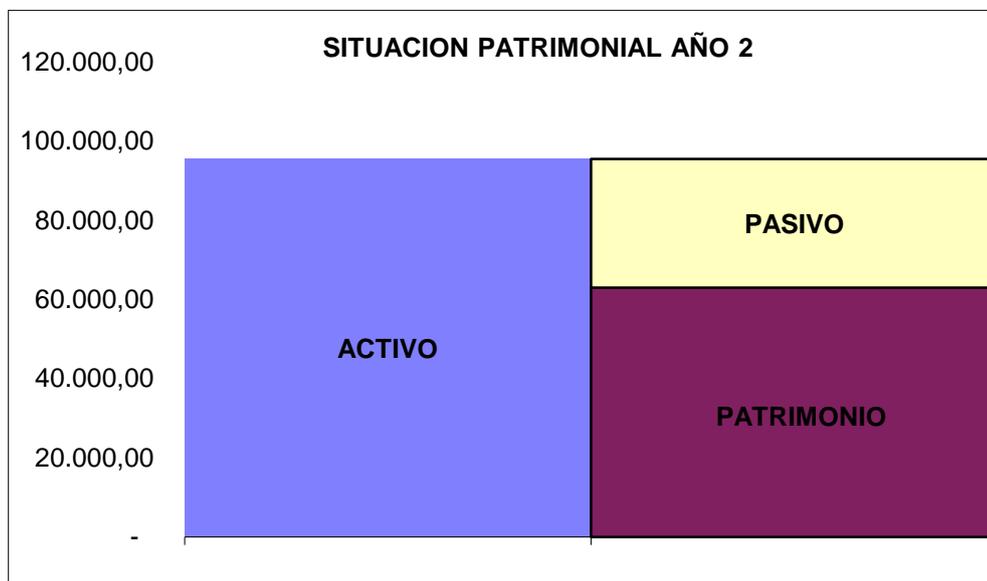
31. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 2

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)

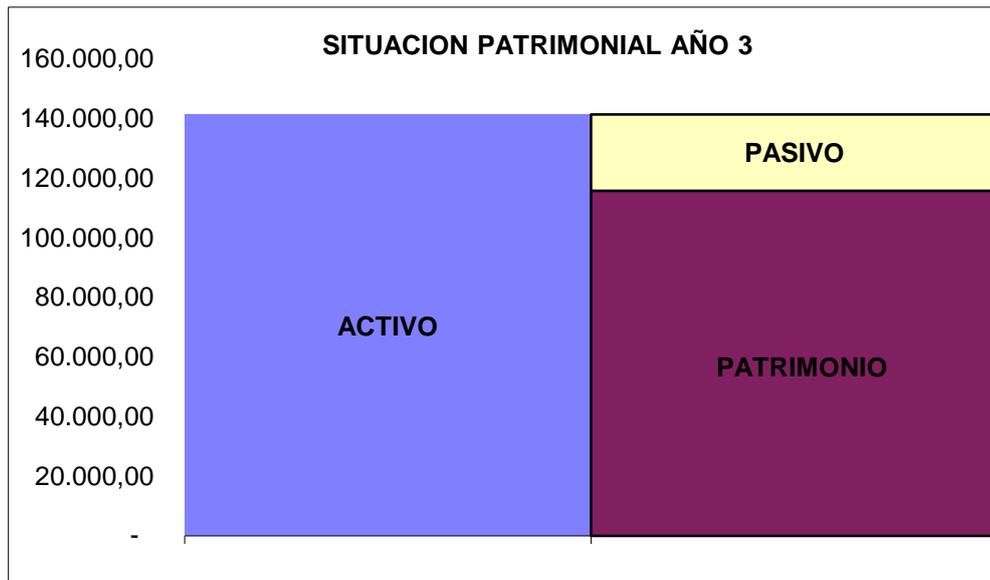
33. SITUACIÓN PATRIMONIAL AÑO 3

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 | | - | 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 |
| 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 | 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 | |

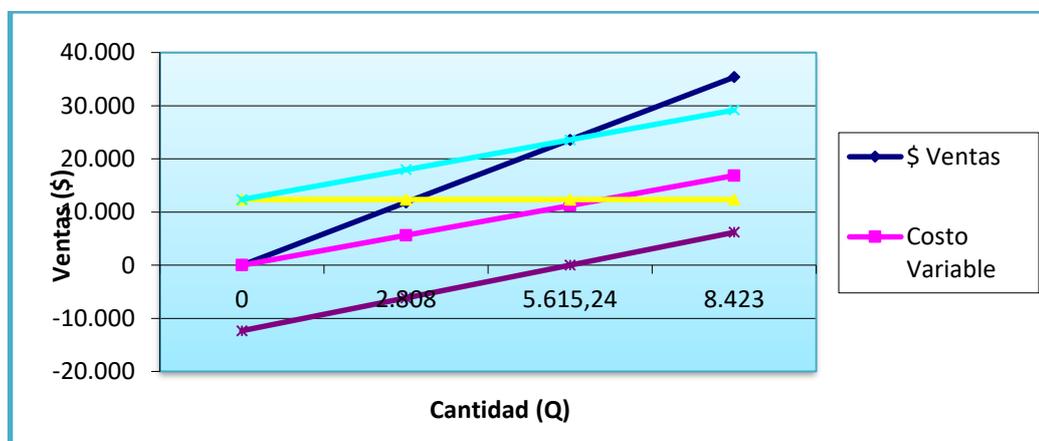
| DATOS PARA EL GRÁFICO | | PÉRDIDA | P.E. | UTILIDAD |
|-----------------------|---------|---------|-----------|----------|
| Cantidad Ventas | 0 | 2.808 | 5.615,24 | 8.423 |
| \$ Ventas | 0 | 11.792 | 23.583,99 | 35.376 |
| Costo Variable | 0 | 5.615 | 11.230,47 | 16.846 |
| Costo Fijo | 12.354 | 12.354 | 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

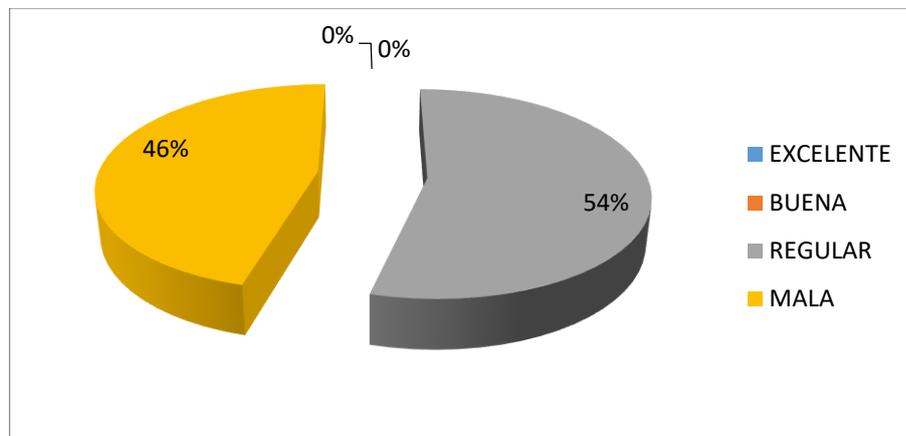
1. Evalúe su situación económica actual

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.

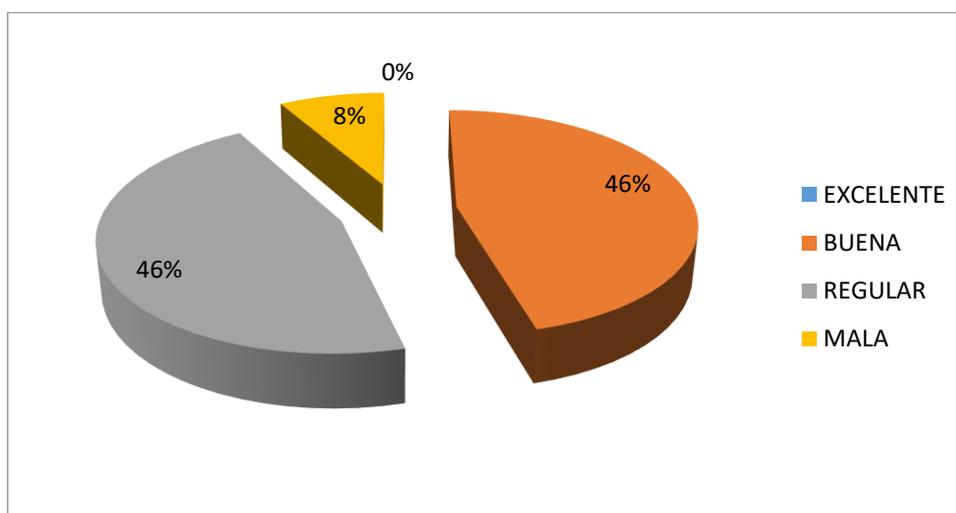
2. Evalúe la situación económica actual de sus representantes legales

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.

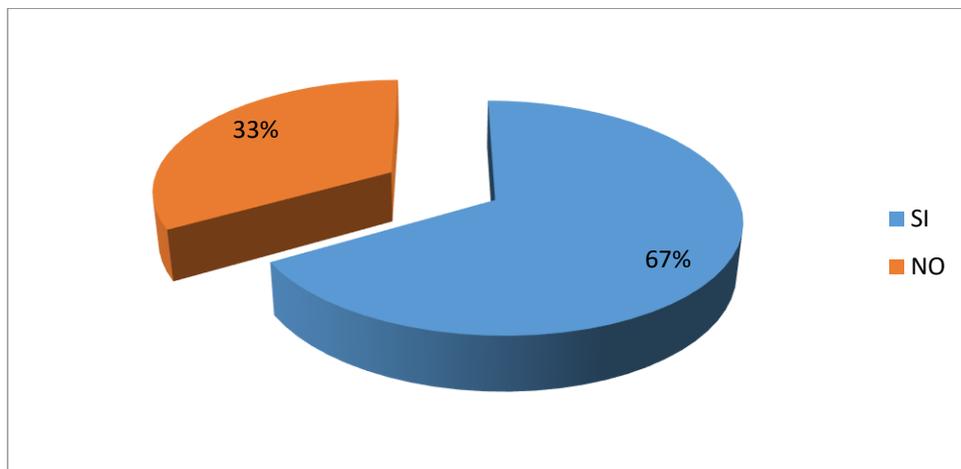
3. Considera que dentro del horario de actividades existen exceso de intervalos de tiempo de ocio

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.

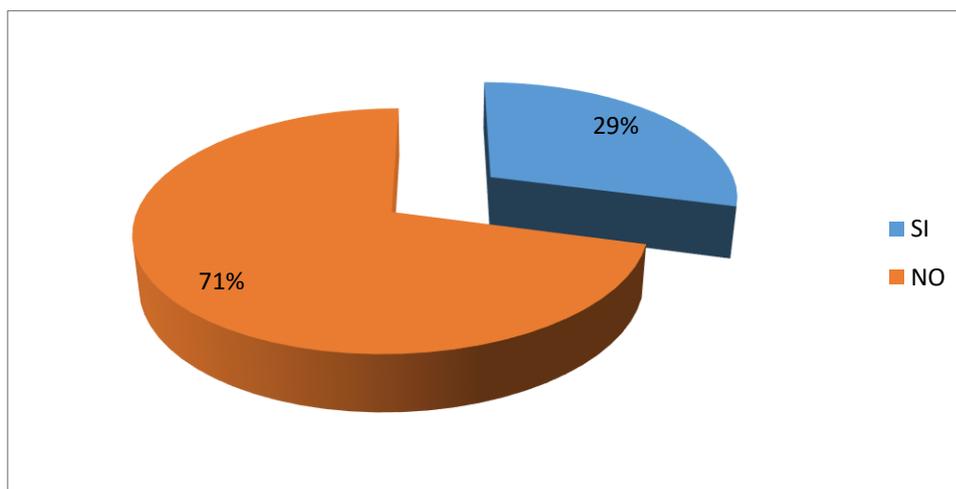
4. Está usted afiliado al seguro social actualmente

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.

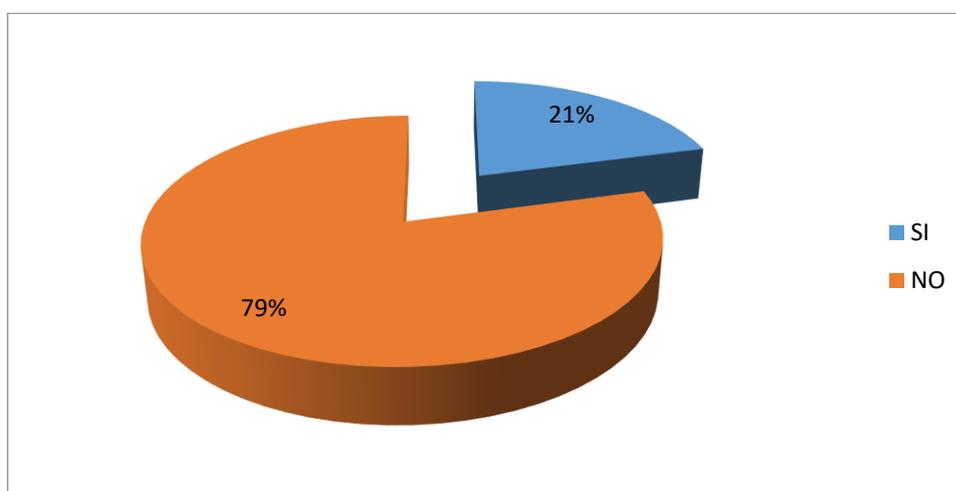
5. Tiene usted una profesión o capacidad que le pueda generar ingresos económicos en el exterior

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.

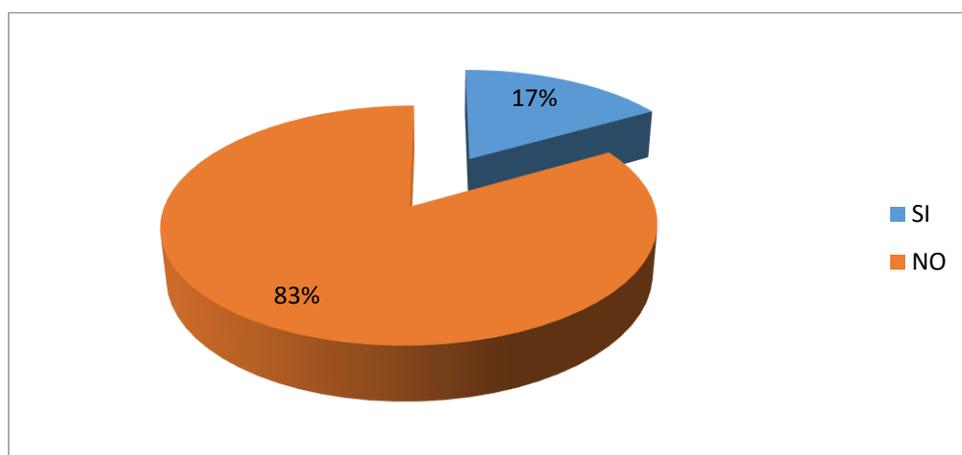
6. Ha adquirido nuevas destrezas profesionales a través del desarrollo de sus terapias ocupacionales

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.

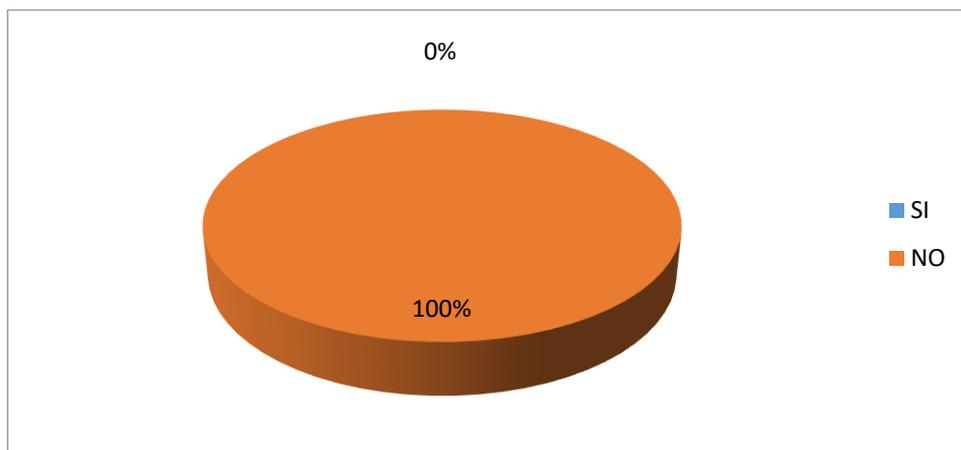
7. Ha recibido asesoría y seguimiento para el desarrollo de algún proyecto de emprendimiento

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.

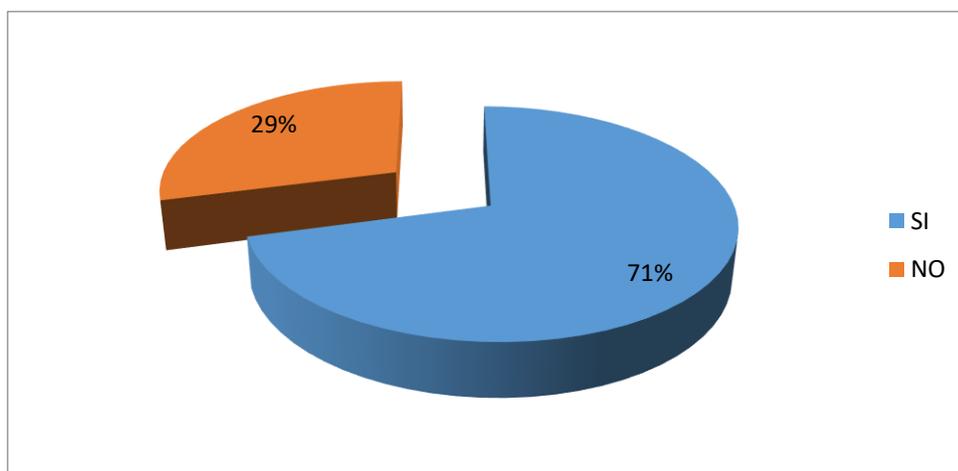
8. Considera el manejo del dinero como un factor de riesgo para una posible recaída

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.

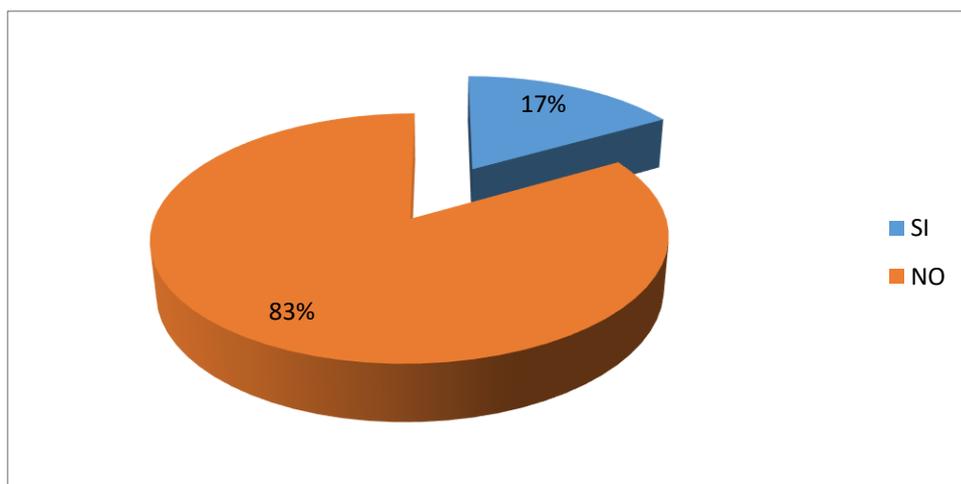
9. Cree usted que ha generado hábitos de ahorro y buena administración de sus ingresos durante su proceso de internamiento

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

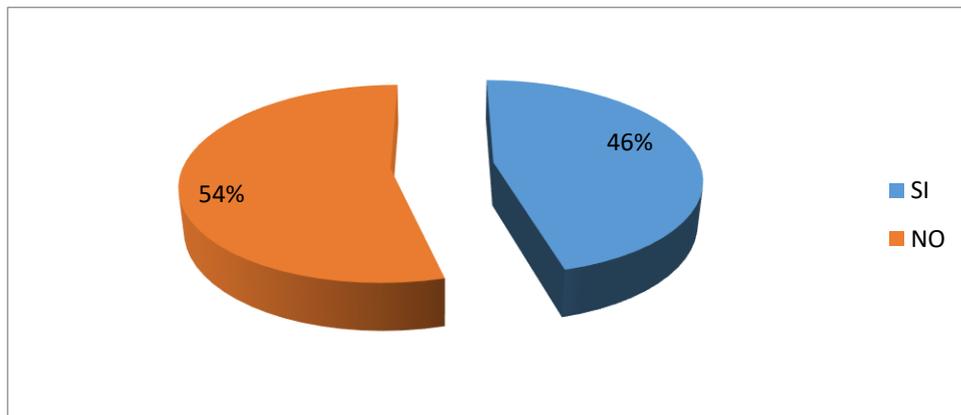
10. Se considera usted preparado para su reinserción laboral, económica y social

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.

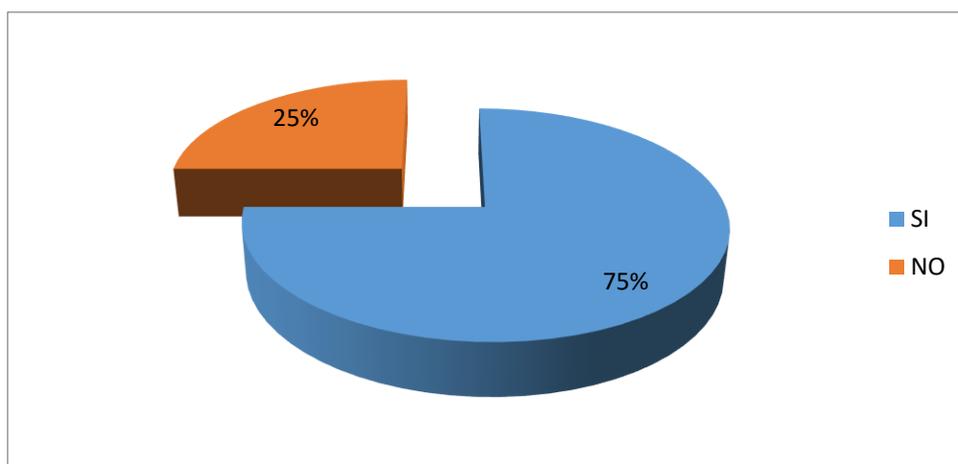
11. Está usted dispuesto a capacitarse en área de producción y servicio de alimentos y bebidas para poder trabajar en una cocina, hotel o restaurante

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.

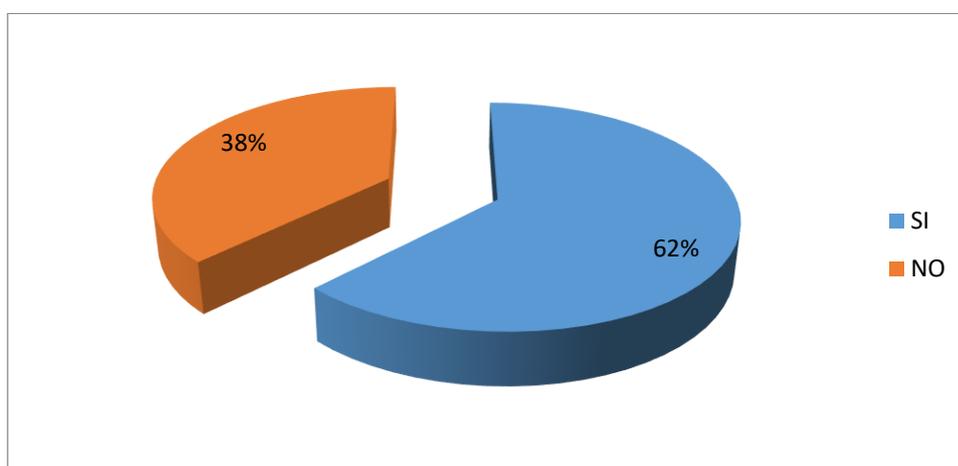
12. Cuando usted egrese de su proceso de internamiento dependerá económicamente de su representante legal

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

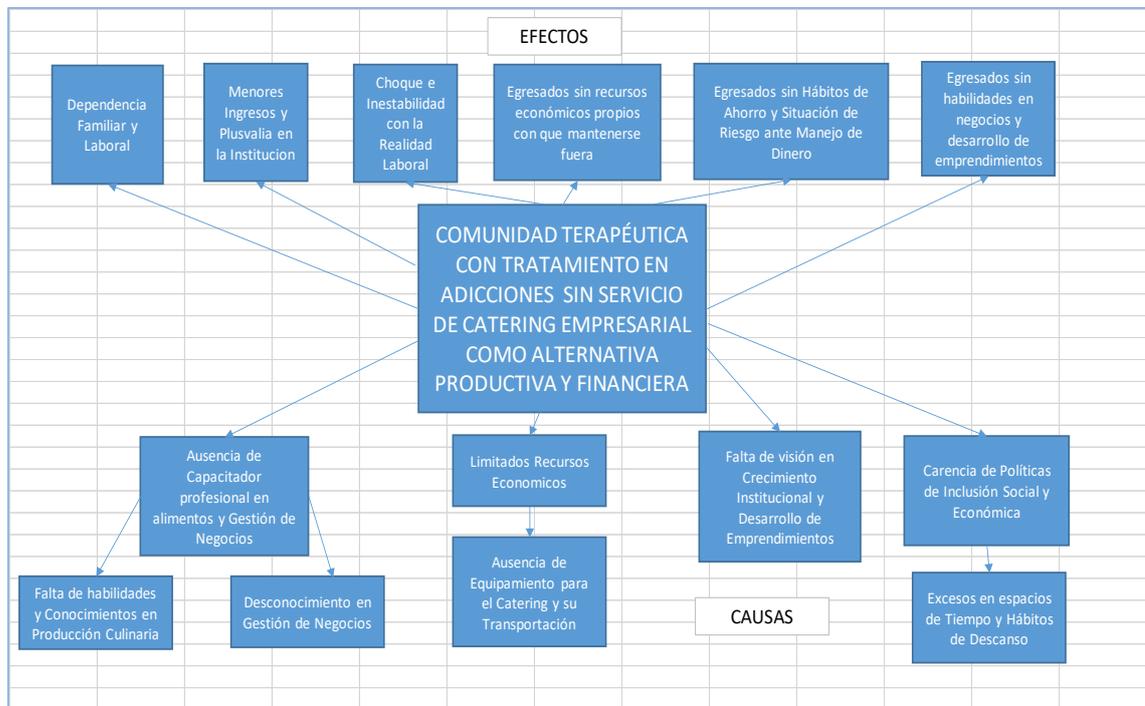
| PREGUNTA FORMULADA | Sr. Iván Bourgeat Director de la Comunidad | Dr. Jaime Pozo Director del Equipo Técnico | Sra. Ximena Páez Terapeuta Ocupacional | Sr. Esteban Sánchez Terapeuta Vivencial |
|---|--|--|---|--|
| <p>¿Considera usted relevante el hecho de renovar las políticas de reinserción social 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.

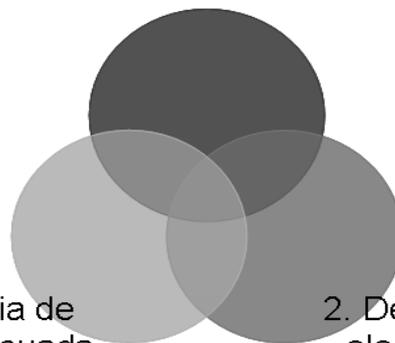
b. REGLAS DE LA INTEGRACIÓN

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

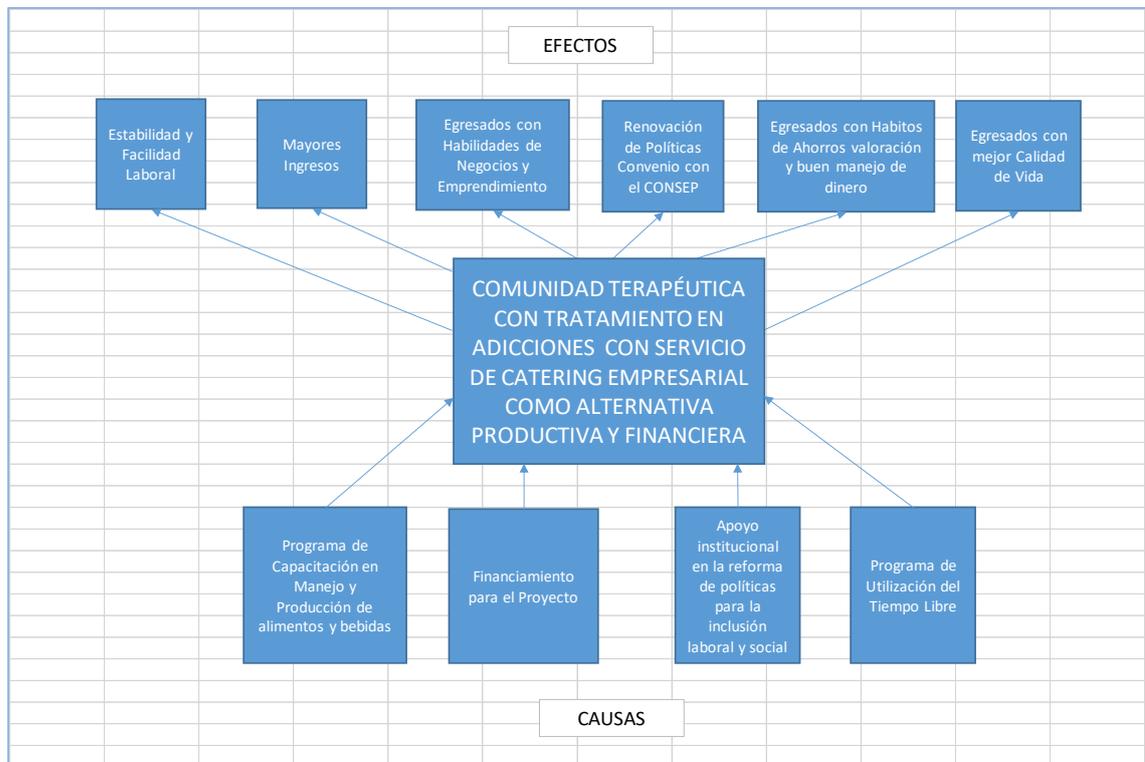
NUEVO HORARIO DE ACTIVIDADES DE LOS RESIDENTES

| 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 ()

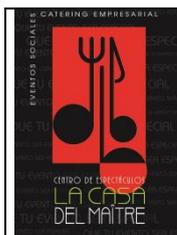
11. Está usted dispuesto a capacitarse en área de producción y servicio de alimentos y bebidas para poder trabajar en una cocina, hotel o restaurante

- 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 |

