



Escuela de Gastronomía

Van Conmigo Catering

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos establecidos  
para optar por el título de Licenciado en Gastronomía.

Profesor Guía

Hernán Dávila Dillon

Autor

Gustavo Orozco

Año

2011

### Declaración del Profesor Guía

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con él/la estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los trabajos de titulación”

---

Hernán Dávila

Tecnólogo

CI. 170686531-6

### Declaración de Autoría del Estudiante

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

---

Gustavo Orozco

CI # 171421630-4

## AGRADECIMIENTO

*A toda mi familia, amigos, docentes  
y profesionales que de una u otra  
manera han aportado a mi  
crecimiento profesional y personal  
a lo largo de estos años.*

## DEDICATORIA

*A mis Papás, que con paciencia  
y cariño eterno me han apoyado  
siempre.*

## RESUMEN

El concepto de Van Conmigo Catering se crea al observar una necesidad de la industria grafica y publicitaria por un servicio de Catering Móvil. Esta Industria necesita que el servicio de catering se pueda desplazar como parte del equipo de producción a diferentes partes de la ciudad en muy corto tiempo y que tenga una capacidad de servicio para un rango de 30 a 100 personas. Para lograr que este servicio se haga una realidad se utilizará un remolque elaborado especialmente para este tipo de servicio con la capacidad de cumplir con todas las necesidades y requerimientos planteados.

La misión de Van Conmigo Catering es proporcionar un servicio de la mejor calidad en el mercado, ofreciendo variedad de servicios y productos que son necesarios en el día a día de las actividades del cliente.

Van Conmigo Catering tiene como objetivo principal posicionarse como la mejor empresa de catering móvil del país en un plazo de diez años. Captando el 50% del mercado disponible en la ciudad de Quito en los dos primeros años de operaciones y a partir del quinto año lanzar un plan de expansión a las ciudades de Guayaquil y Cuenca.

En la investigación de mercado se encuentra un mercado descuidado de 97 empresas interesadas en el servicio, y que se puede posicionar la compañía rápidamente con muy poca competencia.

Por la poca competencia, baja inversión y pronta recuperación de la misma se define que Van Conmigo Catering es un proyecto factible. Esta empresa se posicionará pronto en el mercado y perdurará varios años convirtiéndola en una empresa de alto atractivo económico para inversionistas.

## **ABSTRACT**

The concept of the company comes after reviewing the special needs of the graphic and production industry for a mobile catering service. The client profile requires a catering company that can move with the entire production unit and service to different locations around the city in a short period of time. The service should have a capacity of 30 to 100 people. In order to achieve all the requirements and necessities the company has created a catering hauling truck that will satisfy the entire cooking process.

The mission of Van Conmigo Catering is to provide the highest quality service available in the market. The company takes in consideration the needs of the customer to create all of the services and products to offer.

Van Conmigo Catering has the objective of positioning the company as the best service available in the market in the entire country within ten years, acquiring 50% of the market available in the city of Quito within the first five years of operations. On the fifth year an expansion plan will be launched to the cities of Cuenca and Guayaquil.

The results of the market research show an unexplored market of 97 companies interested on the service, because of this result it is possible to position the company rapidly and with almost no competition.

Due to the low competition, small initial investment and quick recovery of money it is define that Van Conmigo Catering is a feasible project. This company will be positioned promptly within the target market and will last for many years with its operation and services. On the whole, Van Conmigo Catering is a very attractive project for investors.

# ÍNDICE

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. Capítulo I</b> .....                                 | <b>1</b>  |
| 1. 1 Plan Estratégico de Van Conmigo Catering .....        | 1         |
| 1.1.1 Introducción al Proyecto .....                       | 1         |
| 1.1.2. Concepto del Negocio.....                           | 3         |
| 1.1.3. Justificación Para La creación del Negocio...       | 4         |
| 1.2 Plan Estratégico .....                                 | 6         |
| 1.2.1. Misión .....  | 7         |
| 1.1.7. Visión .....  | 7         |
| 1.2.3. Cadena de Valor .....                               | 8         |
| 1.2.4. Posicionamiento .....                               | 9         |
| 1.2.5. Proceso de Captación de Clientes.....               | 12        |
| 1.3. Análisis FODA .....                                   | 13        |
| 1.3.1. Micro Entorno .....                                 | 13        |
| 1.3.2. Macro Entorno .....                                 | 16        |
| 1.3.3 Análisis FODA de Van Conmigo .....                   | 21        |
| 1.4. Análisis y Conformación Jurídica .....                | 24        |
| 1.4.1 Compañías de Responsabilidad Limitada.....           | 24        |
| 1.5. Planeamiento de Objetivos .....                       | 26        |
| 1.5.1. Objetivos Generales .....                           | 26        |
| 1.5.2. Objetivos Específicos.....                          | 26        |
| <b>2. Capítulo II</b> .....                                | <b>28</b> |
| <b>2.1 Desarrollo de la Estructura Organizacional ....</b> | <b>28</b> |
| 2.1.1. El Recurso Humano .....                             | 28        |
| 2.1.2. Perfil de las Posiciones de Trabajo .....           | 30        |
| 2.1.3. Convocatoria .....                                  | 32        |
| 2.1.4. Funciones de Cada Empleado .....                    | 39        |
| 2.1.5. Políticas y Procedimientos.....                     | 42        |
| 2.1.5.1 Políticas Internas de la Empresa.....              | 42        |
| 2.1.6. Planes.....   | 45        |
| 2.1.7. Creación de Estándares de Servicio .....            | 48        |



|  |            |
|--|------------|
| 2.1.7.1. Elaboración de Contratos .....                    | 48         |
| 2.1.8. Elaboración Incentivos y Sanciones .....            | 50         |
| 2.1.9. Creación y Justificación de la Carta.....           | 51         |
| <b>3. Capítulo III.....</b>                                | <b>57</b>  |
| <b>3.1. Aspecto de Mercadeo .....</b>                      | <b>57</b>  |
| 3.1.1. Investigación de Mercado .....                      | 57         |
| <b>3.2. Creación de la Imagen .....</b>                    | <b>73</b>  |
| <b>3.3. Creación de Relaciones Internas y Externas.</b>    | <b>79</b>  |
| 3.3.1. Relaciones Públicas Internas.....                   | 79         |
| 3.3.2. Manejo de Publicidad externa .....                  | 88         |
| <b>3.4. Análisis de la Competencia.....</b>                | <b>90</b>  |
| <b>3.5. Manejo del Lanzamiento y Apertura del Negocio</b>  | <b>93</b>  |
| <b>4. Capítulo IV .....</b>                                | <b>94</b>  |
| <b>4.1. Aspecto Financiero.....</b>                        | <b>94</b>  |
| 4.1.1. Desarrollo de Formatos Financieros .....            | 94         |
| 4.1.1.1. Monto Económico para Conformar Empresa            | 94         |
| 4.1.1.2. Presupuestos Maquinarias y Equipos                | 95         |
| 4.1.1.3. Presupuesto de Mercadeo .....                     | 96         |
| 4.1.1.4. Establecer Rol de Pagos .....                     | 97         |
| 4.1.1.5. Presupuesto de Ventas .....                       | 98         |
| 4.1.1.6. Punto de Equilibrio .....                         | 101        |
| 4.1.1.7. Flujo de Caja y Presupuesto Anual...              | 102        |
| 4.1.1.8. Análisis Financiero .....                         | 103        |
| <b>4.2. Costes.....</b>                                    | <b>104</b> |
| 4.2.1. Desarrollo de la Elaboración del Proceso Productivo | 104        |
| 4.2.2. Esquema HACCP.....                                  | 105        |
| 4.2.3. Ficha Estándar de los Alimentos .....               | 107        |
| 4.2.4. Cuadro de la Competencia .....                      | 108        |
| 4.2.5 Precios y Paquetes .....                             | 109        |
| <b>5. Capítulo V .....</b>                                 | <b>110</b> |
| <b>5.1. Conclusiones y Recomendaciones.....</b>            | <b>110</b> |
| 5.1.1. Conclusiones.....                                   | 110        |

|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| 5.1.2. Recomendaciones..... | 111        |
| <b>Bibliografía .....</b>   | <b>112</b> |
| <b>Anexos .....</b>         | <b>113</b> |

# **1. Capítulo I**

## **1.1 Plan Estratégico del Proyecto**

### **1.1.1- Introducción:**

“Van Conmigo-Catering” es una empresa dedicada al servicio de catering móvil y promueve una comida sana, balanceada y con sabores criollos de cocina nacional. Tiene como prioridad brindar el mejor servicio y al mismo tiempo cumplir con las necesidades de sus clientes.

Este proyecto es elaborado para complacer a un mercado descuidado en la ciudad de Quito. El servicio de catering posee muchas ramas en las cuales los gastrónomos pueden aplicar sus conocimientos y crear nuevos negocios gastronómicos. Tomando en consideración que el catering móvil es muy nuevo en la ciudad, es objetivo de este proyecto demostrar que existe un mercado descuidado el cual justifica la creación y operación de una compañía de catering de las características previamente señaladas.

El proyecto se enfoca a la industria grafica y publicitaria como mercado para desarrollar un negocio nuevo y de alta demanda. La industria grafica y publicitaria comprende un amplio grupo de actividades que permitirán a Van Conmigo Catering prestar sus servicios de catering móvil a varias de las agencias de publicidad y empresas de producción.

El servicio de catering móvil se convierte en necesario al momento que las agencias de publicidad y empresas de producción y fotografía desean realizar un comercial de televisión. Para este tipo de producción son necesarios varios equipos. Como son: Dirección, fotografía, producción, maquillaje, luces, vestuario, ambientes, escenografía, y por supuesto catering.

Según el directorio de proveedores de la industria gráfica y publicitaria de Markka Registrada publicada a nivel nacional en el año 2009, en Quito existen sesenta y ocho agencias de publicidad y veinte y siete empresas de producción y fotografía. Estas agencias y empresas representan un mercado pequeño pero atractivo para el desarrollo de un negocio de catering móvil.

Es objetivo de este estudio demostrar la factibilidad del negocio.

### **1.1.2. Concepto del Negocio:**

El concepto del negocio es prestar servicios de alimentos y bebidas para la industria gráfica y publicitaria dentro de la ciudad de Quito. El proyecto utilizará una unidad móvil de producción, que se la llamará “*remolque*”, el cual será construido especialmente para adaptarse a las necesidades del mercado y con capacidad de producción para 100 comensales por servicio.

Por el estilo de servicio y costos operativos se necesita de personal reducido y actividades de apoyo contratadas aparte o temporalmente.

El servicio de Van Conmigo se limitará a las áreas urbanas y rurales de Quito, en un futuro se pensará en la expansión de las operaciones e inversión en otro remolque.

“Van conmigo-catering” ofrecerá menú gourmet, ejecutivo, saludable y criollo. Se proporcionará a los comensales de una comida, sana, balanceada y de excelente calidad.

### **1.1.3.- Justificación para la Creación del Negocio.**

#### **¿Por qué un Catering Móvil?**

Después de elaborar un estudio de mercado enfocado a la industria gráfica y publicitaria de la ciudad de Quito, se encuentra un nicho de mercado descuidado. Este nicho de mercado lo constituyen las productoras de televisión y agencias de publicidad principalmente. Se observa que la aplicación los conocimientos gastronómicos y administrativos para la industria de alimentos y bebidas puede crear una oportunidad de negocio y empleo en el ambiente gráfico y publicitario.

Este tipo de negocio se considera innovador en el medio, pero en otras ciudades alrededor del mundo ya está implementado y se conoce que ha dado resultados positivos.

Para la creación de este negocio en la ciudad de Quito se considera la temporalidad, la demanda y los costos que representan la operación y la inversión del negocio.

En el análisis de mercado y financiero, que se encuentra en la sección anexos del CD, se observa que es un negocio factible que permite una inversión relativamente baja al medio y recuperación pronta de la misma. Una vez analizado los temas operativo, comercial y mercadeo, se descubre que “Van conmigo-Catering” tiene mucho que ofrecer y poca competencia dentro del segmento de mercado.

Al prestar atención a las necesidades de los clientes potenciales se encuentra que este tipo de servicio es muy apreciado y valorado por los mismos. Existen ciertas normas y demandas especiales que van muy apegadas al desarrollo laboral y operativo de la industria gráfica y publicitaria. Es por esta razón que Van Conmigo catering tomará en cuenta todos los criterios y peticiones especiales que los clientes potenciales tengan. Algunos de los criterios más importantes son:

- Rapidez de servicio
- Movilidad pronta del servicio
- Adaptabilidad de horarios de servicio
- Comodidad
- Calidad de servicio y comida.

### **Quito, la mejor opción para empezar operaciones.**

La razón principal por la que se elige Quito para empezar con este proyecto es la cantidad de inversión que existe en la industria gráfica publicitaria en la ciudad. Quito, con sus hermosos paisajes, contrastes fotográficos, características climáticas y dinamismo económico ofrece un ambiente ideal para el desarrollo de la industria gráfica y publicitaria en la ciudad. Creando de esta manera la oportunidad de trabajo para empresas de prestaciones de servicios como los que Van Conmigo Catering desea ofrecer.

Al momento existen, según la *guía de proveedores de la industria gráfica y publicitaria Markka Registrada*, un total de 97 empresas de interés para Van Conmigo Catering, convirtiéndolas en el mercado meta.

De esta manera se concluye que “Van Conmigo-Catering” tiene mercado suficiente para subsistir y el entorno de la ciudad de Quito es el ideal. A futuro también se ve la posibilidad de trabajar en otras ciudades como lo son Guayaquil y Cuenca.



## **1.2.-Plan Estratégico del Proyecto.**

### **1.2.1-Misión.**

La misión de la empresa es crear oportunidad de servicio y captar potenciales clientes por medio de venta y promoción directa en el mercado objetivo.

La misión con los clientes es proporcionar un servicio de la mejor calidad en el mercado, ofreciendo variedad de servicios y productos que son necesarios en el día a día de sus actividades.

La misión con los empleados es de crear un ambiente laboral en el cual el positivismo, respeto, trabajo en equipo y unión sean la base del éxito necesario para cumplir con las metas y objetivos planteados.

La misión con los inversionistas es de crear una imagen de confianza y seguridad, dicha imagen representará la tranquilidad de los inversionistas que son considerados una parte fundamental del negocio. Más allá del retorno puntual de la inversión se desea crear una relación larga y duradera.

### **1.2.2.- Visión.-**

La visión de “Van conmigo-Catering” es de crear una empresa con imagen de respeto y reconocimiento dentro del mercado. Esta imagen permitirá crecimiento y expansión a nivel nacional para posicionarse como la mejor empresa de catering móvil del país en un plazo de 10 años.

Para alcanzar esta visión primero se enfocarán los esfuerzos en la captación de clientes y asegurar que los mismos queden muy satisfechos. De esta manera se crea oportunidad de trabajo y servicio en diferentes lugares, proporcionando a los empleados de seguridad laboral. Al mismo tiempo cumplir con los inversionistas en el regreso puntual de su inversión.

### 1.2.3.- Cadena de Valor.-

#### 1.1 Gráfico de Cadena de Valor



Fuente: Tesis de Maestría IDE, Proyecto NutriDiet

#### **1.2.4.- Posicionamiento.**

Es objetivo de la empresa posicionarse en el mercado mediante la ayuda de actividades de mercadeo en donde principalmente se utilizará la publicidad para conseguir mejores ventas. Dicha actividad será, contactar clientes potenciales a fin de captar clientes nuevos. Al mismo tiempo, será responsabilidad de la persona encargada de mercadeo y ventas, el publicitar, atraer y estar en constante contacto con los clientes con los que contamos en el momento para llevar a cabo evaluaciones que nos permitan fidelizar y expandir a nuestra clientela.

Se espera que al término del primer año de operaciones la mitad del mercado objetivo, esto es, alrededor de 50 empresas en la ciudad de Quito conozcan ya de la compañía.

El encargado de Mercadeo y Ventas contará como herramienta principal una carpeta de presentación de la compañía a fin de dar a conocer de mejor manera los productos. Dicha carpeta compendiará:

- ¿Quiénes somos? Objetivos empresariales de Van Conmigo Catering
- Servicios de la empresa
- Alternativas en planes de servicio, ofertas y precios
- Variedad y tipos de menú.
- Horarios de atención.
- Certificados de permisos de funcionamiento y de sanidad.

En caso de que el cliente sea nuevo y se encuentre interesado se coordinará un día a fin de entregar una muestra de menú para tres personas. De esta

manera y si el cliente lo aprueba, podrá contactarse con la empresa Van Conmigo Catering cuando desee el servicio móvil.

A continuación se expone el proceso completo de ventas:

## Nuevo cliente

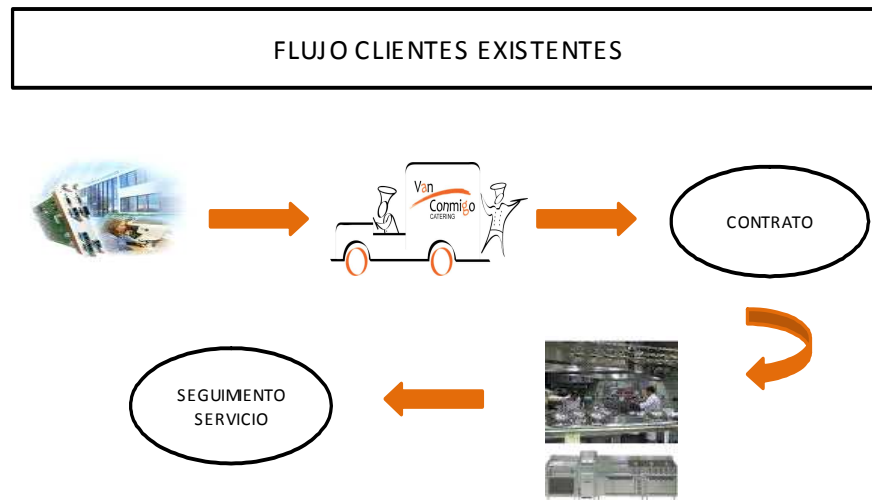
### 1.2 Gráfico de Captación Nuevos Clientes



Fuente: Tesis Maestría IDE, Proyecto NutriDiet

## Cliente captado

### 1.3 Gráfico Flujo Clientes Existentes



Fuente: Tesis Maestría IDE, Proyecto NutriDiet

### **1.2.5.- Proceso de Captación de Clientes y Crecimiento:**

**Promocionar la compañía.-** dentro del mercado objetivo definido. Para esto no es necesaria una alta inversión. El plan a seguir es buscar las compañías dentro del sector de operaciones definido en la ciudad de Quito que puedan utilizar los servicios y hacer un acercamiento personal. Se entrega la carpeta de presentación de la compañía y se acuerda una degustación para tres personas.

**Capacitar a los empleados.-** para que puedan desempeñar varias funciones dentro de la matriz operativa. Mientras la compañía se encuentra en proceso de captación de clientes el equipo operativo debe ser entrenado para cumplir con varias funciones dentro de la cocina, área de servicio y logística.

**Capitalización pronta de la compañía.-** para recuperar la inversión inicial y plan de expansión. Este plan se refiere a como se va a manejar los flujos de la empresa. La estructura financiera de la empresa requiere de un porcentaje de ahorro que será utilizado para futuras inversiones.

### **1.3.-Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. (FODA)**

#### **1.3.1- Micro entorno:**

##### ***La Empresa.***

Esta empresa será conformada por un administrador general y ejecutivo en ventas, el desarrollará las actividades de administración, ventas y publicidad. También se requiere de un jefe de cocina, el cuál llevará a cabo las operaciones de producción y servicio de la empresa. Estas posiciones se complementarán con un asistente administrativo, cuyas funciones principales son apoyar en las actividades administrativas bajo indicaciones directas del administrador general. Un desarrollo más profundo de las funciones de cada empleado se encuentra en la sección # 10.- Desarrollo de la estructura organizacional.

Son pocas las personas necesarias para la operación de la empresa lo cual obliga a la misma a utilizar el talento humano esporádico o temporal. Se calcula que para cada evento se necesitará un promedio de tres empleados temporales, esto puede variar dependiendo de la magnitud y exigencia del evento. Uno de los objetivos es contar con un grupo de 12 empleados temporales ya capacitados en el servicio de la empresa y en sus funciones a desempeñar para obtener estabilidad operativa y cumplir con los estándares de servicio.

**Los Proveedores.**

Los proveedores podrán ser personas naturales o compañías constituidas jurídicamente, las cuales deben tener un alto sentido de responsabilidad a fin de que cumplan con los requerimientos exigidos por la empresa Van conmigo-Catering. Se comprende que sin un proveedor de calidad, el coste, disponibilidad, calidad y tiempo de entrega se verán en peligro. Por estas razones que “Van conmigo-Catering” contratará los servicios de compañías y personas con experiencia en el campo de alimentos y bebidas.

*Según Lee Scott, presidente de Wall-Mart, las ganancias, desde el punto de vista de sus relaciones con los proveedores, superaron de lejos los costes de la divulgación ocasional de informaciones. No hay nada peor que un comprador que no escucha a un abastecedor más experimentado.*

“Van conmigo-Catering” tendrá por política el establecer una buena relación de cliente con proveedor con todo el grupo de compañías y personas que brinden su servicio. Se comprometerá al pago puntual de sus créditos y cuentas.

**Los Competidores.**

Notamos he investigamos que la competencia se encuentra en el mercado ofreciendo servicio móvil con muy pocos equipos y variedad de producto. Esto repercute considerablemente en el valor agregado que puedan ofrecer o en la variedad de su menú. Por estas razones la imagen de la competencia en el mercado es negativa. Es aquí donde la ventaja competitiva que “Van conmigo-Catering” tiene sobre el resto de empresas es su variedad de producto, y facilidad de servicio móvil.



### ***Los Clientes.***

Para llegar a los clientes primero se definirán que necesidades tienen, que producto es el adecuado y como se lo va a ofrecer.

“Van Conmigo-Catering” toma como mercado global al mercado de la industria grafica y publicitaria. El cliente que se busca no es el consumidor particular, es la compañía que requiere de servicio de catering móvil para su equipo de trabajo.

El tipo de cliente que buscamos es la compañía que se preocupa por el bienestar de sus empleados, que desee tener un servicio de catering con una carta o menú balanceado, con valor nutricional, de alta calidad y sabor.

“Van Conmigo-Catering” entiende dos factores importantes al momento de adquirir clientes.

Primero, se debe crear una necesidad. Se explica a los clientes o futuros clientes de la importancia de tener un menú elaborado con fundamentos nutricionales, fundamentos de buen sabor y comida criolla y nacional. Una vez creada esta necesidad, la empresa se puede acercar a varios clientes para ofrecer los servicios y productos.

Segundo, los clientes no compran comida. La empresa entiende que los clientes pueden comprar comida de la competencia a cualquier momento. Lo que “Van conmigo-Catering” ofrece es un servicio especial para cada uno de los consumidores. Esto diferencia la empresa del resto. Los clientes tienen la opción de elegir dentro de cuatro diferentes menús que se basan en sabor,

valor nutricional y excelente calidad. Esto provee a “Van Conmigo catering” de una ventaja competitiva muy grande. No solamente se ofrece comida, también se ofrece un servicio superior y adaptable a las necesidades de cada cliente.

### ***Los Intermediarios.***

Consideramos intermediarios a los inversionistas o empresas de financiamiento. También a la compañía o personas que brinden servicios de apoyo. De igual manera que se elige al equipo de trabajo y proveedores, se busca a los intermediarios. Gente o empresas con mucho sentido de responsabilidad y de preferencia con experiencia positiva en la industria de alimentos y bebidas. Algunos de los intermediarios serán: Inversionistas, bancos, agencias de publicidad, centrales de medios, asesores legales, asesores financieros, y capacitadores externos.

### ***El Público en General.***

El público más importante al que se apunta para empezar el proceso de posicionamiento es el público local, se contacta a los gerentes de productoras, agencias de publicidad para ofrecer los servicios de la empresa y darse a conocer. El mensaje que se desea repartir es de promocionar un servicio necesario dentro de su industria y de muy alta calidad único en el medio.

### 1.3.2- El Macro entorno:

#### ***Factor Demográfico.***

Como se define el servicio de “Van conmigo-Catering” hacia las empresas y no a particulares, entonces se debe encontrar las empresas de Quito que deseen nuestros servicios y se encuentren continuamente en necesidad de nuestros paquetes y productos.

A fin de identificar de mejor manera y definir nuestro mercado, se toma en consideración que para cada producción es necesario diferentes grupos de gente con distintas costumbres. De esta manera se puede asumir que los comensales en dichas empresas pertenecen a los grupos de “baby boomers” (nacidos entre 1946 y 1964), también la “generación X” (nacidos entre 1965 y 1976) y “generación Y” (nacidos entre 1977 y 1994).

Entre estas tres generaciones se encuentra a personas de diferente tipo socioeconómico que desean diferente tipo de comida y servicio. Es esta precisamente una de las razones por la cual “Van conmigo-Catering” determina elaborar cuatro menús, que representan los gustos y preferencias de los futuros comensales. A continuación las opciones:

**Menú Gourmet**, para comensales que deseen un estilo de comida más elaborada con ingredientes importados y estilos internacionales.

**Menú Ejecutivo**, para comensales que desean un estilo de comida casero y familiar.

**Menú Saludable**, para comensales que se preocupan por su dieta diaria o desean una comida más ligera.

**Menú Criollo**, para comensales que buscan un estilo de comida muy típico y casero.

En el estudio de mercado se descubre que existe buena aceptación por los cuatro tipos de menús y que en realidad los comensales desean este tipo de variedad al momento de su elección.

### ***Factor Económico***

El factor económico que afecta a “Van conmigo-Catering” depende mucho de la economía nacional. Si el país se ve afectado por crisis económicas o especulaciones pues la inversión en publicidad baja inmediatamente en las empresas, por lo tanto las compañías de publicidad y producción bajan su ritmo de trabajo creando una baja para los servicios de apoyo como es el catering móvil.

Entendemos que por la crisis que afecta al país la liquidez de las compañías es baja. “Van conmigo-Catering” tiene previsto un plan de financiamiento para sus clientes que se explicara con mayor detalle en los temas financieros.

### ***Factor Natural.***

Debido al movimiento verde y la protección ambiental, “Van conmigo-Catering” comparte mucho la idea de preservar el medio ambiente, usar los alimentos con responsabilidad y mantener un ambiente sano tanto para nuestros clientes así como para nuestros empleados.

“Van conmigo-Catering” entiende la crisis ambiental del planeta y su manera de aportar al cuidado del mismo, es poniendo en marcha políticas y procedimientos que ayuden al medio ambiente. Dichas políticas son explicadas en la sección # 13.- Políticas y Procedimientos.

### ***Factor Tecnológico.***

Este factor es primordial para el desarrollo de la empresa. “Van conmigo-Catering” ahora puede optar por la adquisición de programas o también conocidos como software para el mejor manejo de su operación. Dicho software ayudará a controlar inventarios, llevar registros, y desarrollar bases de datos.

Dentro de la tecnología de equipos por el momento no son tan necesarios para la inversión inicial. Sin embargo se explicara más a fondo en el tema de inversión y presupuesto en el Anexo Financiero.

### ***Factor Político.***

“Van conmigo-Catering” acatará toda ley impuesta por el municipio de Quito, Gobierno del Ecuador y normas internacionales para la operación de empresas de Alimentos y Bebidas. Dentro de estas leyes y normas encontraremos una amplia gama de procesos.

La capacitación inmediata de todos nuestros empleados en la parte de sanidad e higiene se convertirá en una política primordial, de igual manera que la

obtención de todos los permisos necesarios para operar con el servicio móvil dentro de la ciudad de Quito.

El respeto de dichas normas y leyes será un factor muy importante de la operación.

### ***Factor Cultural.***

Este factor influye mucho en nuestro mercado, debemos recordar la cantidad de feriados y celebraciones que se dan en nuestro país. Hay que ajustar el menú a ciertas épocas del año en donde se celebren diferentes cosas. Otro punto de vista válido, es la creciente preocupación por verse bien, sentirse saludable y mejorar el estilo de vida. “Van conmigo-Catering” ofrece diferentes opciones de menú y varios atractivos al mercado objetivo para cumplir sus necesidades de estilo de vida, preferencia alimentaria y preferencia religiosa o de sub-cultura.

### **1.3.3.-Análisis FODA de la empresa “Van Conmigo–Catering”.**

#### ***Definición del segmento de nuestro mercado objetivo.***

Primero se define, según el estudio de mercado, que el servicio móvil tiene acogida en la ciudad de Quito.

Dichas compañías varían en actividades y prestaciones de servicios.

Van Conmigo Catering es una empresa de apoyo para la industria gráfica y publicitaria, con todo su enfoque en empresas de publicidad y productoras de Cine y TV.

Otro tipo de compañía que desee el servicio será atendida con total seguridad pero el enfoque va dirigido a la industria antes mencionada.

Basándose en la fuente de información de “Guía de proveedores de la industria grafica y publicitaria, MARKKA REGISTRADA” el segmento de mercado se define con un total de noventa y siete empresas. De las cuales un segmento de 37 empresas se encuentran muy interesadas en los diferentes servicios que se ofrecen en van Conmigo Catering. Por lo tanto estarían dispuestas a contratar el servicio o recomendar el servicio a otras empresas de similar índole.

Al investigar las necesidades de estos clientes Van Conmigo Catering desarrolla una gama de productos y servicios que le permiten entrar al mercado con una ventaja competitiva muy fuerte para posicionarse en el mercado de una manera pronta.

**Segmento.**

- Servicio de catering móvil para productoras de tv, cine y otros.

Nichos de mercado:

1. Compañías productoras de TV.
2. Agencias de publicidad.
3. Compañías productoras de Cine
4. Compañías que desean servicio de catering móvil.

**Fortalezas:**

- Facilidad de desplazamiento de la operación
- Personal capacitado para cocina y servicio
- Equipos diseñados para este tipo de servicio
- Excelente calidad de comida y servicio
- Adaptabilidad a las exigencias de los clientes.

**Oportunidades:**

- Segmento de mercado descuidado
- Poca competencia
- Gran demanda de servicio
- Diversificación de productos y servicios
- Expansión de operaciones



***Debilidades:***

- Cantidad de personal entrenado para varios eventos al mismo tiempo
- Tiempo de respuesta a pedidos inmediatos

***Amenazas:***

- Inestabilidad económica de nuestros clientes.
- Inestabilidad económica de la industria.
- Creación o mejora de nuevas compañías.

## **1.4.-Análisis y Conformación Jurídica de la Empresa.**

Se conforma Van Conmigo Catering como una compañía de responsabilidad limitada.

### **1.4.1.-COMPAÑIAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.**

#### **Requisitos:**

**El Nombre:** En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

**Solicitud de Aprobación:** La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.

**Números Mínimo y Máximo de Socios:** La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

**Capital Mínimo:** El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América.

**El Objeto Social:** Elaborado conjuntamente con abogado que constituya las escrituras.

**A la Cámara de Industriales o de la Pequeña Industria:**

Si la compañía va a dedicarse a cualquier actividad industrial es necesario que se obtenga la afiliación a la Cámara de Industriales respectiva o a la Cámara de la Pequeña Industria que corresponda

**El Origen de la Inversión.-** Si en la constitución de la compañía invierten personas naturales o jurídicas extranjeras es indispensable que declaren el tipo de inversión que realizan, esto es, extranjera directa, subregional o nacional.

## **1.5.-Planteamiento de Objetivos.**

Van conmigo se plantea los siguientes objetivos:

### **1.5.1-Objetivo General:**

Comercializar un servicio de alimentos y bebidas utilizando una unidad de producción móvil para la industria gráfica y publicitaria de la ciudad de Quito. Al mismo tiempo se compromete en desarrollar objetivos específicos con cada área que aporte al desarrollo de la empresa.

### **1.5.2.-Objetivos Específicos.**

#### **Objetivos de Marketing:**

Dar a conocer el servicio y los productos de la empresa a todas las agencias de publicidad y productoras enlistadas en "*Markka Registrada Directorio de Proveedores de la industria grafica y publicitaria*" en el primer año de operaciones.

Al termino del segundo año captar un 50% del mercado objetivo para la prestación de servicio de catering en producción de TV y comerciales en la ciudad de Quito.

A partir del tercer año captar el 80% del mercado objetivo y analizar el mercado para la expansión a las ciudades de Guayaquil y Cuenca.

#### **Objetivos de Servicio al Cliente Captado o Potencial:**

Dar el mejor servicio al cliente que exista en el mercado. Se buscará la captación de clientes de un mercado muy reducido y con poca competencia. Es

primordial llegar a la mente de nuestros clientes objetivos como la única e inmejorable opción de servicio en la ciudad.

#### **Cliente Externo o Inversionista:**

Es objetivo financiero del negocio regresar el monto de inversión al cabo de su segundo año de operaciones.

#### **Cliente Interno o Empleado:**

Es objetivo operativo optimizar todos los procesos de producción y logística para la utilización de la materia prima adecuadamente y de todos los recursos necesarios para la operación. Esto dará como resultado que los costos operativos sean adecuados.

#### **Objetivos de Imagen y Servicio:**

La imagen de Van conmigo Catering será manejada muy claramente, siempre trabajando con honestidad, responsabilidad e integridad. Los clientes, inversionistas, empleados, proveedores y mediadores siempre verán a Van Conmigo Catering como una empresa de muchos valores morales y de ética profesional muy elevada.

#### **Objetivos Sociales:**

Van Conmigo Catering es una empresa con una alta responsabilidad ambiental. Sera prioridad de la empresa llevar a cabo un buen plan de clasificación de desechos y planes de contingencia en caso de contaminación ambiental.

## **2. Capítulo II**

### **2.1. Desarrollo de la estructura organizacional.**

#### **2.1.1. El Recurso Humano.**

#### **Organigrama Organizacional Departamental.**

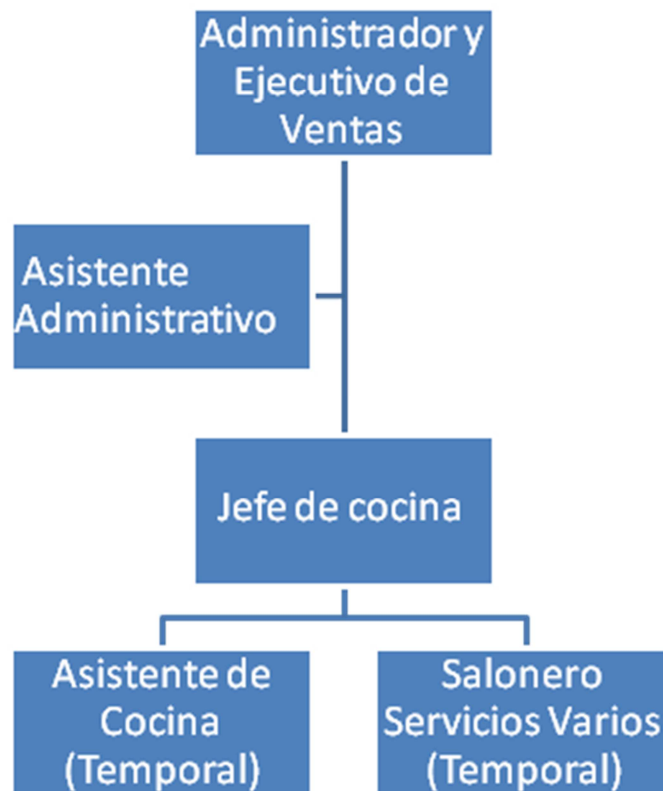
##### 2.1 Gráfico Organigrama Organizacional por Departamentos



Fuente: Autor

## Organigrama Organizacional de Personal Administrativo, Operativo y Temporal.

2.2 Gráfico de Organigrama del Personal.



Fuente: Autor

### **2.1.2. Perfil Laboral de las Posiciones de Trabajo**

#### **Administrador y Ejecutivo de Ventas:**

Persona con título Universitario en ramas de negocios o finanzas. Con 3 o más años de experiencia laboral en las áreas de contabilidad, ventas, finanzas y gerencia de negocios gastronómicos. Persona detallista y organizada. Capaz de estructurar y llevar el departamento financiero de una empresa de alimentos y bebidas.

#### **Asistente Administrativo y Recepcionista:**

Persona con título técnico o universitario con 1 o más años de experiencia en las labores de asistente administrativa y área contable. Debe ser organizada, responsable, carismática, y atenta con todas las personas que interactúe en su posición de trabajo. Buen manejo de office, y conocimiento sobre las labores cotidianas de una empresa de alimentos y bebidas.

#### **Jefe de Partida:**

Persona con título técnico o universitario con 1 o más años de experiencia laboral en el área de alimentos y bebidas. Debe tener conocimiento sobre la producción de alimentos y bebidas para eventos, banquetes y catering institucional. Persona muy responsable, capaz de crear menús, manejar costos e inventarios, organizar y delegar funciones dentro de un equipo de trabajo. Líder positivo que mantenga a su equipo motivado.

#### **Asistente de cocina:**

Persona con título de bachiller, técnico o universitario con experiencia mínima de 2 años en el área de alimentos y bebidas de una empresa enfocada en la producción por volumen. Debe saber los procesos de una cocina profesional y



manejarse bien en esta. Se necesita que conozca sobre el área de servicio en banquetes, eventos y catering institucional. Persona responsable, dedicada y trabajadora. Debe tener buena organización y atención al detalle.


**Salonero Servicios Varios:**

Persona con título de bachiller, técnico o universitario con experiencia de 1 o más años en banquetes, eventos y catering institucional, con buena presencia y buen sentido de servicio al cliente. Conocimiento básico sobre cocina y comida. Capaz de memorizar ordenas y explicar platos al cliente. Responsable, trabajadora y dedicada.

### 2.1.3. Convocatoria.-

#### 2.3 Gráfico Publicación de Convocatoria

**CONVOCATORIA**



La Gerencia General de **Van Conmigo Catering** Ltda., invita a participar del proceso de selección Interna al cargo de "**NO MBRE CARGO**" a las personas que considere en reunión el siguiente Perfil:

**R E Q U I S I T O S**

EDUCACIÓN:  
 ESPECIALIDAD:  
 EXPERIENCIA:  
 MOVILIZACIÓN:  
 EDADES:  
 COMPETENCIAS REQUERIDAS :

**LAS PERSONAS INTERESADAS FAVOR ENVIAR LA CONFIRMACIÓN DE SU INTERÉS VIA CORREO ELECTRÓNICO AL: [recursos humanos@vanconmigo.com.ec](mailto:recursos humanos@vanconmigo.com.ec) MÁXIMO HASTA EL: FECHATOPE**

Fuente: Autor

La convocatoria será impresa en los periódicos de mayor circulación de la ciudad.

#### **Selección:**

La selección del Administrador será hecha por el presidente de la compañía. El presidente no figura en nómina ya que es una posición honorífica y sin remuneración salarial. El presidente de la compañía será electo entre los inversionistas de la compañía.

La selección del personal se llevará a cabo por el Administrador bajo los criterios específicos del perfil laboral y resultados de la entrevista para la posición de cada aspirante.

**Reclutamiento:**

El primer paso es una reunión o entrevista para conocer el interés mutuo para la posición y dar a conocer al postulante la idea y concepto de la empresa.

Si el postulante muestra interés y se llega a tener una comunicación positiva con el mismo se realizara una segunda reunión o entrevista en la cual el aspirante tendrá un día de práctica y evaluación de conocimientos y habilidades profesionales.

Una vez concluida la segunda entrevista se revisara una vez más la carpeta del postulante, se confirmara referencias personales y laborales. Si todo concuerda con lo deseado se procederá a la contratación del postulante para el cargo.

**Capacitación:**

A continuación puntos de capacitación teórica para las posiciones de Jefe de Partida, Asistente de cocina, Salonero, Servicios Varios. Temporales: Asistente de cocina, Barman, Salonero, Chofer.

- ¿Qué es Catering?

Clase teórica

Breve explicación sobre el servicio de catering y sus variaciones.

Historia, clases, objetivos y diferentes servicios dentro d la industria del catering

- Concepto de Van Conmigo Catering

Clase teórica

Explicación sobre el concepto de Van Conmigo Catering, quienes somos, a quien servimos y porque nos diferenciamos del resto de compañías de catering en la ciudad.

- Misión, Visión y Política interna de Van Conmigo Catering.

Clase teórica

Revisión de la misión, visión y política interna de la empresa para un mejor entendimiento de quiénes somos y a donde queremos llegar.

- Nuestro estándar de producción y servicio

Clase teórica

La producción de nuestro producto, el servicio que ofrecemos, como lo hacemos posible, puntos críticos dentro de nuestra producción y servicio, factores internos y externos que afectan la producción y servicio. Nuestro estándar para procedimientos de producción y servicio. Lenguaje y códigos de nuestra operación. Comunicación adecuada dentro de la empresa.

- Clientes: Actuales, potenciales y objetivos

Clase teórica.

Nuestros clientes. Quienes son, como los tratamos, que servicios pueden tener, anticipar las necesidades en todo momento. Reconocimiento del cliente. Mantener al cliente satisfecho. Ofrecer algo bueno y entregar algo excelente. Como acercar a un cliente, seguir sembrando para el futuro.

- Seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente

Riesgos del trabajador en su puesto de trabajo, salud ocupacional en el ámbito de Catering institucional, impactos ambientales negativos de posible generación por nuestra producción, su minimización y prevención. Mejor gestión de recursos y manejo de desechos.

- Calidad y Buenas Prácticas de Manufactura

Clase teórica y práctica

Plan de certificación y evaluación interna. Salud y Sanidad, Buen manejo de producto por parte del personal. Inocuidad en la empresa, HACCP, BPM, PEPS, contaminación y sus tipos. Como resolver problemas de calidad, procedimiento de descarte o baja de producto y equipos.

- Procesos de producción de nuestra cocina

Clase práctica.

Como ingresar a la cocina, normas de sanidad, limpieza correcta y sanidad del área de trabajo. Diferentes estaciones de producción, como mantener ordenado el área de bodega y cuartos fríos, Producción en cada estación, clasificación de desechos durante la producción y servicio, empaque y servicio de nuestro producto. Despacho, Mise en Place y limpieza. Utilización adecuada de químicos y desinfectantes.

- Procesos de servicio y logística de la empresa.

Clase practica

Como manipular alimento listo para servirse, mise en place antes del servicio, que hacer durante el servicio, identificar necesidades del comensal, control de temperaturas del producto, clasificar desechos adecuadamente antes, durante y después del servicio, Limpieza y sanidad del área de trabajo, utilización adecuada de químicos y desinfectantes.

- Programa de Incentivos y Sanciones

Clase teórica

Sueldo y beneficios, aportaciones al IESS, décimo tercero, décimo cuarto, fondos de reserva, vacaciones y días de enfermedad, permiso paternal y maternal.

Cronograma de actividades para el año. Día de la familia de Van Comigo, Día del trabajador, Calendario de cumpleaños de los empleados, Programa de fiestas de Quito, Almuerzo Navideño.

Sanciones de diferente índole, atrasos, faltas, subordinación, código de ética interno, visto bueno al ministerio de trabajo, alcohol y drogas en el lugar del trabajo. El respeto en el lugar de trabajo.

Las sanciones serán aplicadas en concordancia con la ley legislativa de trabajo de la constitución del Ecuador.

**Horarios del negocio:**

Van Conmigo Catering atiende los 7 días de la semana, 365 días del año. Dado el tipo de operación no se puede determinar los días exactos de atención. Se organizará un itinerario de trabajo semanal para distribuir los recursos de la mejor manera. Un ejemplo a continuación:

## 2.4 Horarios del Negocio

| Van conmigo Catering<br>OSC   |                |                 |                          |                 |                |                 |
|---|----------------|-----------------|--------------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| <b>Cliente:</b> Click Producciones  |                |                 |                          |                 |                |                 |
| <b>Días de servicio:</b> Miércoles 7 de abril del 2011  |                |                 |                          |                 |                |                 |
| <b>Contrato:</b> Comercial La Favorita  |                |                 |                          |                 |                |                 |
| <b>Contacto:</b> Mónica Larrea  |                |                 | <b>Celular:</b> 98541175 |                 |                |                 |
| Servicios   | Desayuno       | Refrigerio      | Almuerzo                 | Coffee<br>Break | Merienda       | Cena            |
| <b>Menú<br/>Gourmet</b>   | 10             | 47              | 10                       | 47              | 4              |                 |
| <b>Menú<br/>Ejecutivo</b>   | 15             |                 | 15                       |                 | 10             |                 |
| <b>Menú<br/>Saludable</b>   | 2              |                 | 2                        |                 | 1              |                 |
| <b>Menú<br/>Operativo</b>   | 20             |                 | 20                       |                 | 20             | 10              |
| <b>Total</b>  | 47             | 47              | 47                       | 47              | 35             | 10              |
| <b>Hora de Se</b>   | <b>7:00 AM</b> | <b>10:30 AM</b> | <b>1:00 PM</b>           | <b>4:30 PM</b>  | <b>8:00 PM</b> | <b>11:00 PM</b> |
| Notas: Desayuno y refrigerio se sirven en locación 1, el resto de servicios en locación 2. Direcciones por confirmar. |                |                 |                          |                 |                |                 |

Fuente: Autor

De acorde a este contrato se necesita que el jefe de partida, asistente de cocina y Salonero y servicios varios trabajen una sola jornada de 5:30 am a 11:30 pm.

Por el tipo de negocio y servicio es necesario que se trabajen jornadas de más de 8 horas de trabajo. Las horas extras serán compensadas económicamente y la variabilidad del negocio permite que los empleados tengan días libres extra.

En el caso de que más personal sea necesario se analizara primero el estado financiero del departamento y carga laboral. Después de este análisis se decide si es necesario contratar a una persona de planta, de medio tiempo o temporal.

Dentro de la capacitación teórica y práctica de cada empleado se considera varias horas de capacitación para explicar correctamente las funciones que el empleado va a desempeñar.



## 2.1.4 Funciones de cada empleado.

### ***Administrador y Ejecutivo de Ventas:***

- Control global de la empresa
- Supervisión de todas las jefaturas y departamentos de la empresa.
- Trazar nuevos objetivos a corto y largo plazo continuamente siguiendo la visión de la empresa
- Actualización continúa de planes de acción para diferentes departamentos con el motivo de alcanzar los objetivos trazados.
- Presentar y responder al directorio por estados financieros y productivos de la empresa.
- Responsable legal de la empresa.

### ***Jefe de Partida o Cocina:***

- Responsable del departamento de cocina y bodega.
- Coordinar las funciones operativas con el Asistente de cocina y Salonero servicios varios.
- Uso adecuado de producto y manipulación de alimentos.
- Capacitación en quipos de cocina y personal.
- Desarrollar planes de capacitación para empleados operativos dentro de su departamento.
- Manejo de proveedores y rotación de producto.
- Actualizar y crear nuevos menús en conjunto con administración y ventas según lo requerido.
- Supervisar el uso adecuado de inventario y controlar costos.
- Supervisar las órdenes de compras.
- Responde al Administrador y Ejecutivo de ventas.
- Crear y controlar estándares de tiempos de servicio, recetas estándar y control de calidad.

- Debe verificar el buen estado de los productos al momento de su recepción, y rectificar que cumplan el estándar.

**Asistente administrativo:**

Asistir a en las labores cotidianas de administración.

Recibir llamadas, clientes y proveedores.

Asistir en la recepción de nuevos, actuales y potenciales clientes en la empresa.

Encargada de coordinar la recepción y envío de correo y oficios.

**Asistente de cocina:**

Encargado de la producción diaria de cocina.

Responsable de cumplir los estándares de tiempos de servicio.

Encargado del orden y organización de bodega

Encargado de la limpieza de la cocina.

Debe trabajar bajo las normas de calidad y sanidad de la empresa.

Responsable por el uso adecuado del equipo de producción y limpieza del mismo.

Debe verificar el buen estado de los productos al momento de su recepción.

**Salonero:**

- Responsable por el despacho y entrega del producto.
- Responsable por el servicio de su contrato.
- Debe percibir y adelantarse a las necesidades del cliente, mantener siempre listo el petit-menage para cada contrato.
- Responsable de la limpieza y sanidad del comedor o área de servicio.
- Asistir con el servicio de alimentos y bebidas.
- Mantener su área de trabajo limpia y organizada.

- Responsable de la limpieza de equipos necesarios para el despacho y servicio de producto.
- Asistencia en posillería en cocina
- Asistencia en clasificación y desecho de basura.

## **2.1.5. Políticas y Procedimientos.**

### **2.1.5.1. Políticas internas de la empresa:**

#### ***Políticas con proveedores.***

- Las entregas se realizarán de lunes a viernes en el horario de 8 am a 12 pm.
- La devolución de algún producto en mal estado debe ser inmediata y al tiempo de entrega. No se aceptarán productos en mal estado, mal empacados o de dudosa procedencia.
- Los pagos a proveedores se realizarán a los 60 días de la facturación.
- Los horarios de pago a proveedores son viernes de 3pm a 6 pm. O con depósito directo a cuenta bancaria.

#### ***Políticas con empleados.***

- Van Conmigo Catering contratará a personas capaces y aptas para desarrollar el trabajo necesario bajo los parámetros que el negocio disponga.
- Van conmigo no discrimina a ningún aspirante ni empleado por su clase socioeconómica, raza, religión, estado civil o preferencia sexual.
- El empleador otorgará un uniforme a cada empleado para el periodo de seis meses.
- En caso de pérdida o reposición de uniforme el empleado deberá correr por los gastos del mismo.

- En caso de pérdida o rotura de equipos la empresa decidirá si es por accidente o negligencia. En caso de negligencia el empleado pagara por los daños del equipo o materiales de trabajo en su totalidad.

***Políticas con los clientes:***

- Es política de van conmigo catering respetar los acuerdos hechos con cada cliente con respecto a su contrato.
- La forma de pago que ofrece Van Conmigo catering es 70% por adelantado y 30% a 90 días.
- En caso de que los pagos a van conmigo catering por parte de los clientes no se realicen según lo acordado la empresa ejecutara acción legal según constituye la ley.

***Políticas con Inversionistas:***

- Es responsabilidad de Van Conmigo catering realizar la revisión del estado financiero de la empresa dos veces por año.
- En caso de pérdidas al final del año, primero se cubrirán gastos y deudas antes que devolución de dinero a inversionistas.
- En caso de liquidación, es política de la empresa que todo el dinero recaudado al momento de la liquidación sirva para solventar deudas y salarios adeudados antes que dinero a los inversionistas.
- Es política de Van Conmigo catering retener un porcentaje anual de dinero entre los inversionistas para la reinversión y mejora del equipo e instalaciones.

***Políticas Sociales:***

- Van Conmigo Catering se considera una empresa con conciencia ambiental y apoya los planes de reciclaje y clasificación de desechos.
- Van Conmigo Catering apoya a la población de personas discapacitadas y ofrece trabajos temporales a personas especiales, según la demanda del negocio.

## **2.1.6. Planes:**

### ***Plan Comercial:***

Según los resultados adquiridos en el estudio de mercado y análisis de competencia se encuentra un mercado objetivo de 97 empresas relacionadas a la industria de publicidad y producción de cine y TV en la ciudad de Quito. Dicho mercado se encuentra desatendido y con necesidades latentes que justifican la creación de un servicio de catering.

La necesidad más importante identificada en el estudio de mercado es contratar un servicio de catering móvil. Dentro del mismo se deben considerar los precios y paquetes como un factor importante al momento de contratar al igual que el estilo de comida y capacidad operativa.

Dado el tipo de operación que se propone a los clientes la empresa se encuentra en posibilidades de ofrecer sus servicios tanto dentro como fuera de la zona urbana de la ciudad de Quito.

La empresa cuenta con una planta de producción y oficinas localizadas en la dirección calle Zumaco OE1-52 y Bracamoros. Esta planta de producción será utilizada para preproducción de alimentos, centro de acopio y administración de todas las actividades relacionadas con el servicio de la compañía. Como herramienta operativa principal se adquiere una camioneta con remolque adecuado para ser una unidad móvil de producción de alimentos junto con un comedor de capacidad de 20 personas.

***Plan de ventas:***

Es necesario vender el servicio y producto para poder generar ingresos y cubrir gastos. Es por esta razón principal que el plan de ventas se basa en crear un acercamiento personal a los clientes y continuar creciendo la relación conforme se sigue dando el servicio.

Para este plan se utiliza el acercamiento personal por parte del Administrador a cada una de las empresas identificadas dentro del mercado objetivo. Se presenta a la empresa y sus servicios. Se coordina un almuerzo de degustación para tres personas para ser entregado en la fecha elegida.

Después de crear este primer contacto se realiza una llamada de retroalimentación, se responden preguntas o se toman sugerencias que tenga el cliente sobre el servicio, precios, y paquetes que se ofrecen.

Es tan solo después de este paso que se pedirá al cliente por una fecha tentativa para realizar el primer evento.

Se espera que varios clientes escuchen o se enteren de nuestro servicio por otras maneras y requieran información. Para estos casos el plan se seguirá de la misma manera.

***Plan de Servicio y Operaciones:***

Para poder ser mejor que la competencia Van Conmigo ofrece un servicio de alta calidad con adaptabilidad a las necesidades del cliente. El plan es lograr que los clientes piensen en la compañía como una solución a todas sus



necesidades de catering. Para lograr esto se debe trabajar en equipo y tomar en consideración cada detalle y cada requerimiento que el cliente demande.

Dentro de la parte operativa del plan, se define el proceso de producción como un flujo de procesos ilustrado más adelante.

### **2.1.7. Creación de estándares en el servicio:**

El servicio de Van conmigo Catering es muy variable y depende mucho de las necesidades del cliente.

- Los estándares de servicio y producción son basados en normas HACCP de sanidad e higiene y regulaciones municipales para la industria de alimentos y bebidas.
- El estándar de entrega dicta que se debe tener la comida lista con 15 minutos de anticipación a la hora prevista.
- El estándar de tiempo dicta que la unidad móvil y los empleados asignados al evento deben arribar al sitio con 30 min. de anticipación a lo acordado con el cliente.
- El estándar de servicio de salón dicta que el comensal es responsable por su bandeja de comida y que el Salonero está listo para limpiar y sanitizar la mesa una vez que esta está desocupada.

#### **2.1.7.1. Elaboración de Contratos y Convenios-**

##### ***Convenios:***

Se organizara convenios con diferentes productoras y agencias de publicidad una vez que se conviertan en clientes frecuentes. Los beneficios de estos convenios son: Descuentos del 10% en tres eventos una vez que han contratado a Van Conmigo Catering en diez ocasiones a lo largo de un año. Descuentos del 15% en tres eventos una vez que han contratado a Van Conmigo Catering en veinte ocasiones a lo largo de un año.

Se puede aprovechar los contactos con los clientes para diferentes asesoramientos en la imagen y publicidad de la compañía.

Se trabajará bajo el sistema de canje si es posible únicamente bajo la aprobación del Administrador.

***Contratos:***

Ejemplos de Contratos de empleados, y contratos de arriendo se encuentra en la parte de anexos.

### **2.1.8. Elaboración de Incentivos y Sanciones.-**

#### ***Incentivos:***

- Reconocimiento mensual y semestral al mejor empleado.
- Agasajo navideño para los empleados de nomina y temporales.
- Reconocimiento por parte de la empresa en fechas importantes como cumpleaños, día de la madre/padre, y día del trabajo.

#### ***Sanciones:***

Todos los empleados se rigen a las normas para sanciones de la ley de trabajo del Ecuador.

En caso de pérdida o rotura de equipos o material de la empresa se repondrán los mismos asumiendo la empresa un 70% y el empleado un 30%. Se tomara en consideración el monto a descontar y se difiere el monto si el valor es mayor a \$200 dólares.

### 2.1.9. Creación y Justificación de la Carta

Tomando en cuenta los resultados del estudio de mercado y las tendencias actuales se decide estructurar cuatro tipos de menú. Los cuales son:

**Menú Gourmet**, para comensales que desee un estilo de comida más elaborada con ingredientes importados y estilos internacionales.

**Menú Ejecutivo**, para comensales que desean un estilo de comida casero y familiar.

**Menú Saludable**, para comensales que se preocupan por su dieta diaria o desean una comida más ligera.

**Menú Criollo**, para comensales que buscan un estilo de comida muy típico y casero.

El menú se presenta al cliente conjuntamente con la carpeta de presentación de la compañía. El cliente revisa las opciones de menú y presenta las necesidades y requerimientos al Ejecutivo de Ventas. En el caso de que el cliente desee algo diferente, será labor del Administrador Ejecutivo de Ventas y Jefe de Cocina realizar una propuesta adecuada a las exigencias del cliente.

A continuación un ejemplo de Menú Gourmet para servicio completo:

## 2.5 Menú Desayuno



| Menu de Servicio Movil    |                           |          |          |
|---------------------------|---------------------------|----------|----------|
| Desayunos                 |                           |          |          |
| Cliente                   |                           | Contacto |          |
| Fecha                     |                           | Contrato | Cantidad |
| <b>Desayuno Gourmet</b>   |                           |          |          |
| Bebida Caliente           | Café,te,leche,Chocolate   |          |          |
| Jugo de Fruta             | Naranja                   |          |          |
| Pan                       | Pancakes y miel de maple  |          |          |
| Huevos                    | Huevos a la copa          |          |          |
| Carne                     | Tocino, Salchicha y Jamón |          |          |
| Fruta Picada              | Papaya y Sandia           |          |          |
| <b>Desayuno Ejecutivo</b> |                           |          |          |
| Bebida Caliente           | Café,Te,Leche, Chocolate  |          |          |
| Jugo de Fruta             | Naranja                   |          |          |
| Pan                       | Croissant                 |          |          |
| Huevos                    | a su eleccion             |          |          |
| Carne                     | Jamon y Queso             |          |          |
| Fruta Picada              | Papaya y Sandia           |          |          |
| <b>Desayuno Saludable</b> |                           |          |          |
| Bebida Caliente           | Café,Te,Leche             |          |          |
| Jugo de Fruta             | Naranja                   |          |          |
| Pan                       | Tostada integral          |          |          |
| Huevos                    | Revuelto, Tibio, Duro     |          |          |
| Fruta Picada              | Papaya y Sandia           |          |          |
| <b>Desayuno Criollo</b>   |                           |          |          |
| Bebida Caliente           | Café,Te,Leche, Chocolate  |          |          |
| Jugo de Fruta             | Naranja                   |          |          |
| Arroz                     | Blanco                    |          |          |
| Carne                     | Estofado de Carne         |          |          |
| Pan                       | Rosa de agua              |          |          |
| Fruta Picada              | Papaya y Sandia           |          |          |

Fuente: Autor


## 2.6 Menú Refrigerio



| Menu de Servicio Movil<br>Refrigerios |  |                            |  |          |
|---------------------------------------|--|----------------------------|--|----------|
| Cliente                               |  | Contacto                   |  |          |
| Fecha                                 |  | Contrato                   |  | Cantidad |
| <b>Refrigerio Gourmet</b>             |  |                            |  |          |
| Bebida                                |  | Café,te,jugo,gaseosa       |  |          |
| Refrigerio                            |  | Pincho mixto               |  |          |
| <b>Refrigerio Ejecutivo</b>           |  |                            |  |          |
| Bebida                                |  | Café,te,jugo,gaseosa       |  |          |
| Refrigerio                            |  | E mpanada de Verde         |  |          |
| <b>Refrigerio Saludable</b>           |  |                            |  |          |
| Bebida                                |  | Te,Jugo, agua mineral      |  |          |
| Refrigerio                            |  | Granola con fruta y yogurt |  |          |
| <b>Refrigerio Criollo</b>             |  |                            |  |          |
| Bebida                                |  | Café,te,jugo,gaseosa       |  |          |
| Refrigerio                            |  | Mote con chicharron        |  |          |

Fuente: Autor

## 2.7 Menú Almuerzo

|  |  |                      |   |
|--|--|----------------------|---|
| Menu de Servicio Movil   |  |                      |   |
| Almuerzo Gourmet   |  |                      |   |
| Cliente  |  | Contacto             |   |
| Fecha  |  | Contrato             |   |
|  |  |                      | Cantidad  |
| <b>Bebidas</b>   |  |                      |   |
| Opcion 1   |  | Jugo de Mora         |   |
| Opcion 2   |  | Gaseosa              |   |
| <b>Entradas</b>  |  |                      |   |
| Opcion 1   |  | Crema de Champiñones |   |
| Opcion 2   |  | Ensalada de capresse |   |
| <b>Plato fuerte</b>  |  |                      | <b><i>se sirve una carne, una guarnicion y un vegetal</i></b> |
| Carne 1  | Pollo al Horno con Mantequilla de Oregano y Tomate Secos |                      |   |
| Carne 2  | Lomo de Falda de Res a la Parrilla con Chimichurri       |                      |   |
| Carne 3  | Pargo a la Plancha con Salsa de Limón y Cilantro         |                      |   |
| Guarn. 1   | Rissini al Pesto   |                      |   |
| Guarn. 2   | Pure de Papa con Tocino                                  |                      |   |
| Guarn. 3   | Mix de Arroz Blanco y Salvaje                            |                      |   |
| Vegetal 1  | Esparragos Grillados                                     |                      |   |
| Vegetal 2  | Vainitas chinas salteadas                                |                      |   |
| <b>Postre</b>  |  |                      |   |
| Opcion 1   | Manzanas al horno con salsa anglaise                     |                      |   |
| Opcion 2   | Torta de chocolate con crema de vainilla                 |                      |   |
| Nota:  |  |                      |   |

Fuente: Autor




## 2.8 Menú Coffee Break



| Menu de Servicio Movil<br>Coffee Break |                       |          |          |
|--|-----------------------|----------|----------|
| Cliente                                |                       | Contacto |          |
| Fecha                                  |                       | Contrato | Cantidad |
| Coffee Break Gourmet                   |                       |          |          |
| Bebida                                 | Café,te,jugo,gaseosa  |          |          |
| Refrigerio                             | Quiche Lorraine       |          |          |
| Coffee Break Ejecutivo                 |                       |          |          |
| Bebida                                 | Café,te,jugo,gaseosa  |          |          |
| Refrigerio                             | Humita de Dulce       |          |          |
| Coffee Break Saludable                 |                       |          |          |
| Bebida                                 | Te,Jugo, agua mineral |          |          |
| Refrigerio                             | Wrap de Jamon y Veg.  |          |          |
| Coffee Break Criollo                   |                       |          |          |
| Bebida                                 | Café,te,jugo,gaseosa  |          |          |
| Refrigerio                             | Bolon de Verde        |          |          |

Fuente: Autor

## 2.9 Merienda Gourmet

|  |  |  |          |
|--|--|--|----------|
| Menu de Servicio Movil   |  |  |          |
| Merienda Gourmet   |  |  |          |
| Cliente  |  | Contacto                               |          |
| Fecha  |  | Contrato                               |          |
|  |  |  | Cantidad |
| Bebidas  |  |  |          |
| Opcion 1   |  | Jugo de Maracuya                       |          |
| Opcion 2   |  | Gaseosa                                |          |
| Entradas   |  |  |          |
| Opcion 1   |  | Crema de tomate con alioli             |          |
| Opcion 2   |  | Rollitos Primavera con Salsa agridulce |          |
| Plato fuerte   |  |  |          |
| <b>Se sirve una carne, una guarnicion y un vegetal</b>                             |  |  |          |
| Carne 1  | Enrollado de Pavo con tocino en salsa de Tamarindo     |  |          |
| Carne 2  | Chuleta de Cerdo a la Parilla con Salsa de vino        |  |          |
| Carne 3  | Filete de Tilapia a la Plancha con Salsa de alcaparras |  |          |
| Guarnicion 1   | Mix de arroz blanco y salvaje                          |  |          |
| Guarnicion 2   | Papa al horno con finas hierbas                        |  |          |
| Guarnicion 3   | Gnocchi Piedmontese                                    |  |          |
| Vegetal 1  | Vegetales salteados                                    |  |          |
| Vegetal 2  | Tomates al Horno                                       |  |          |
| Postre   |  |  |          |
| Opcion 1   | Eclairs de chocolate                                   |  |          |
| Opcion 2   | Pie de Manzana   |  |          |
| Nota:  |  |  |          |

Fuente: Autor

### **3. Capítulo III**

#### **3.1. Aspecto de Mercadeo**

##### **3.1.1. Investigación de Mercado.**

###### ***Estudio de Mercado y Elaboración de Encuesta***

Para el estudio de mercado se utilizó el *Directorio de Proveedores de la Industria Grafica y Publicitaria publicado por Markka Registrada* a nivel nacional en el año 2009 como la base de datos.

En este directorio se encuentran publicadas o afiliadas la gran mayoría de las empresas de la industria Grafica Publicitaria del país. Se consideran solo las que representan el mercado de la ciudad de Quito.

###### ***Tamaño de la muestra.***

El total de empresas de la industria grafica y publicitaria es de 97 compañías. Se seleccionó un total de 46 empresas que representan un 48% del mercado total.

Se utilizo el método de encuesta para investigar las necesidades del mercado y definir los posibles precios y patrones del servicio.

## Resultados de la encuesta.

### Pregunta 1:

¿Su empresa estaría dispuesta a contratar un servicio de catering para sus diferentes eventos y producciones?

#### 3.1. Gráfico Disposición para Contratar el Servicio



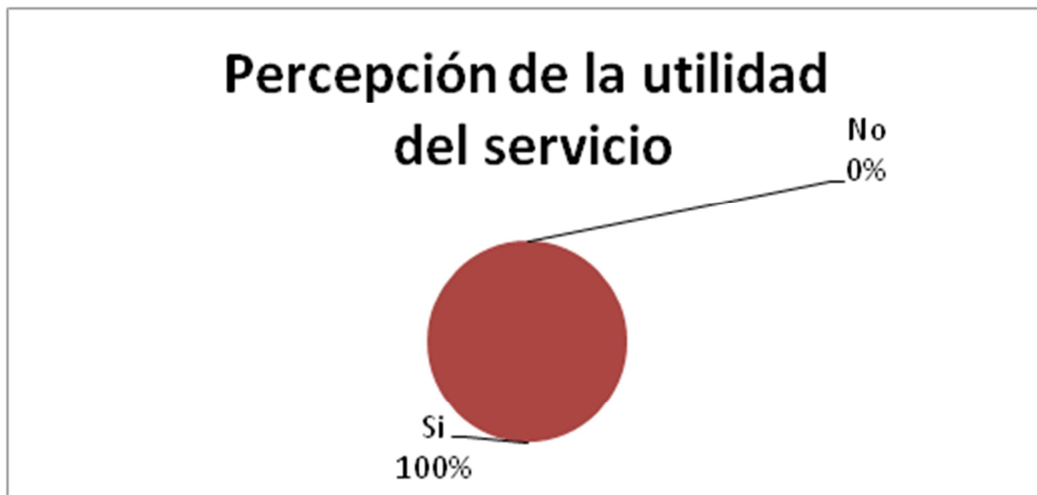
Fuente: Encuesta Estudio de Mercado

De las 46 empresas encuestadas se encuentra el 80,4% interesado y dispuesto a contratar el servicio.

Este resultado indica que la necesidad de un servicio de catering es alta dentro del mercado, justificando la creación de un negocio de catering para esta industria.

**Pregunta 2:**

**¿Usted cree que le sería útil a su empresa disponer de un servicio de catering móvil para sus eventos y producciones?**

**3.2. Gráfico Percepción de la Utilidad del Servicio**

Fuente: Encuesta estudio de Mercado

El 100% de las empresas interesadas en el servicio de catering concuerdan que es necesario un servicio móvil. Este resultado asegura que la creación del servicio móvil es una factible.

**Pregunta 3:**

**¿Qué tan a menudo, al mes, necesitaría su empresa del servicio de catering?**

**3.3. Gráfico Frecuencia de Contratación del Servicio**

Fuente: Encuesta Estudio de Mercado

Un 49% de las empresas interesadas desean el servicio una vez al mes.

Un 29% de las empresas interesadas desean el servicio dos veces al mes.

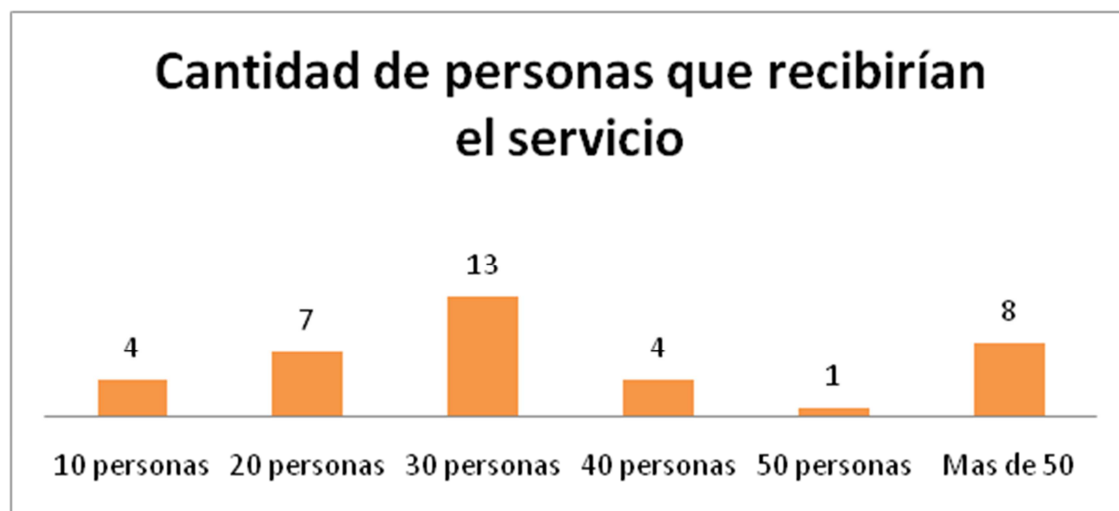
Un 13% de las empresas interesadas desean el servicio tres veces al mes.

Un 3% de las empresas interesadas desean el servicio cinco o más veces al mes.

Este resultado indica que la frecuencia de contratación se concentra en una o dos veces por mes por cada compañía. Se justifica la creación del proyecto ya que existe una demanda constante.

**Pregunta 4:****¿Para cuántas personas desearía su empresa el servicio?**

## 3.4. Gráfico Cantidad de Personas que Recibirán el Servicio



Fuente: Encuesta Estudio de Mercado

Un 35% de empresas desearían el servicio para 30 personas.

Un 21% de empresas desearían el servicio para más de 50 personas.

Un 19 % de empresas desearían el servicio para 20 personas.

Un 11% de empresas desearían el servicio para 40 personas.

Un 11% de empresas desearían el servicio para 10 personas.

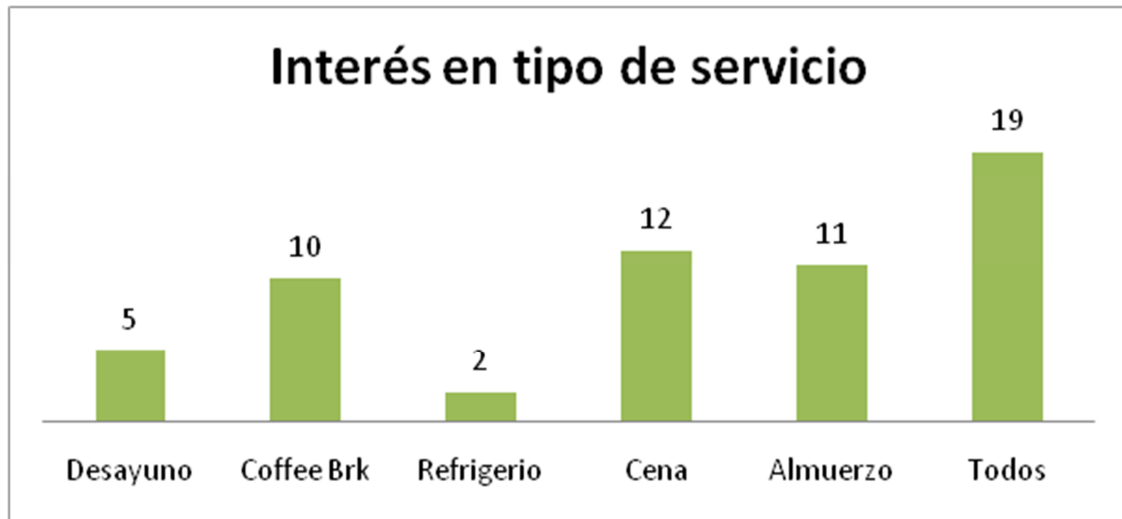
Un 3% de empresas desearían el servicio para 50 personas.

El resultado indica una concentración de servicio para eventos de 30 a 50 o más personas. Este resultado define que la capacidad de la unidad móvil debe ser mínimo 30 a un máximo de 100 personas.

**Pregunta 5:**

***¿Cuántos tipos de servicios desearían en su empresa?***

3.5. Gráfico Interés en Tipo de Servicio



Fuente: Encuesta Estudio de Mercado

Un 51% de empresas desean todos los servicios.

Un 32% de empresas desean solo cenas.

Un 30% de empresas desean solo almuerzos.

Un 27% de empresas desean solo coffee break.

Un 14% de empresas desean solo desayuno.

Un 5% de empresas desean solo refrigerio.

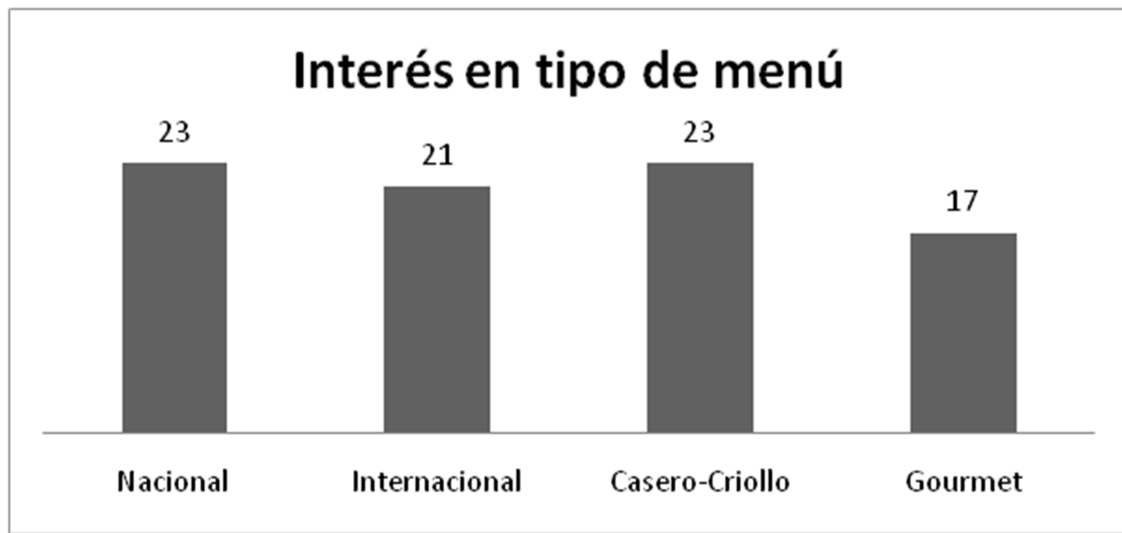
Según el resultado de esta pregunta se observa que la mayoría desea todos los servicios. También se observa una gran aceptación para los servicios de cena, almuerzo y coffee break individualmente. Este resultado es un índice para la creación de paquetes de servicio.



**Pregunta 6:**

*¿Qué tipo de menú le interesaría a su empresa?*

## 3.6. Interés en Tipo de Menú



Fuente: Encuesta Estudio de Mercado

Un 62% de las empresas desean menú nacional.

Un 62% de las empresas desean un menú casero-criollo.

Un 56% de las empresas desean un menú internacional.

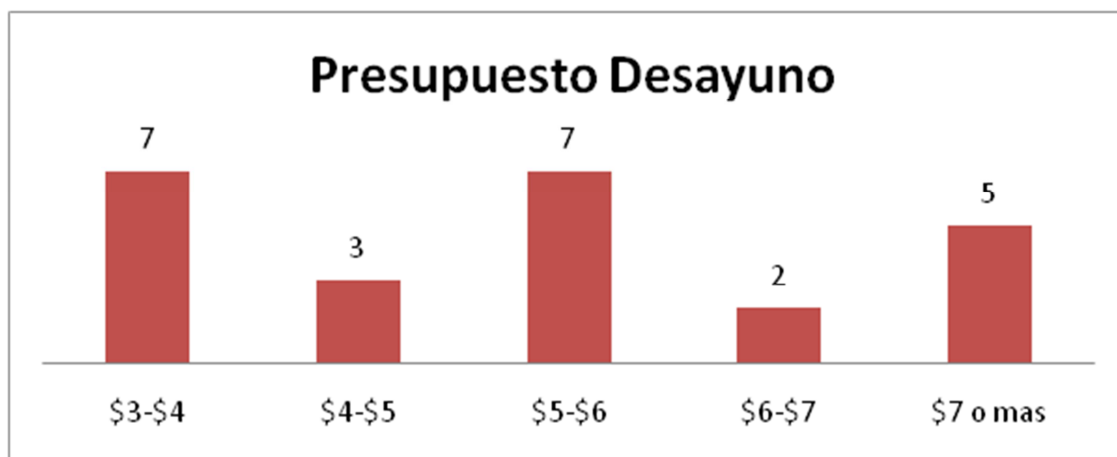
Un 45% de las empresas desean un menú gourmet.

Este resultado permite establecer que las cuatro opciones de menú son bienvenidas en el mercado, pero existe una tendencia a preferir cocina nacional, casera y criolla. Por este motivo el menú se desarrollará tomando en cuenta esta tendencia.

**Pregunta 7:**

***¿Qué presupuesto tiene o tuviera su empresa para cada servicio?***

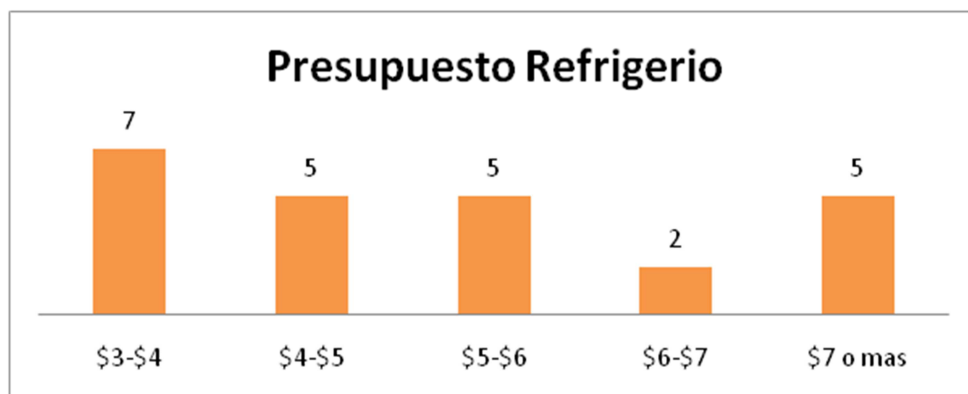
3.7. Gráfico Presupuesto Desayuno



Fuente: Encuesta estudio de Mercado

Según el resultado de la encuesta se puede poner un precio de \$3 a \$4 dólares para un paquete de todos los servicios y \$5 a \$6 dólares para el servicio individual.

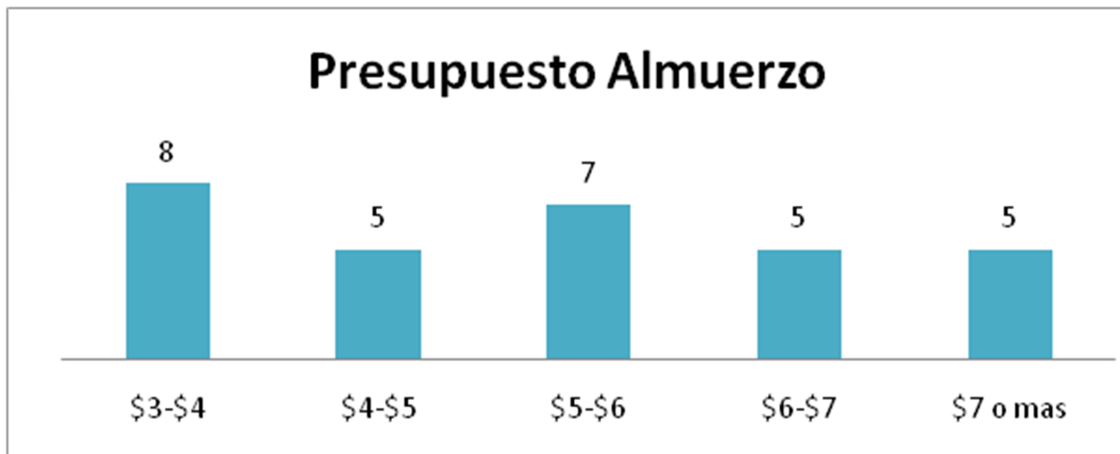
3.8. Gráfico Presupuesto Refrigerio



Fuente: Encuesta Estudio de Mercado

Este resultado define que dentro del paquete de todos los servicios el precio del refrigerio estará entre \$3 a \$4 dólares. El precio de servicio de refrigerios individual puede variar de \$4 a \$7 dependiendo del tipo de refrigerio y servicio deseado para el mismo.

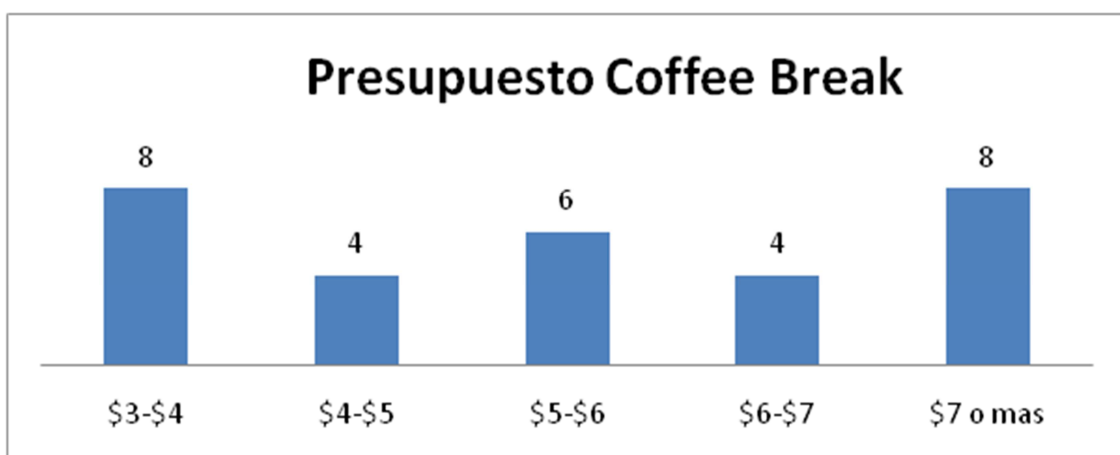
### 3.9. Presupuesto Almuerzo



Fuente: Encuesta Estudio de Mercado

Este resultado define que el precio por paquete debe ser de \$3 a \$4 dólares y que el precio del servicio individual debe ser de \$5 a \$6 dólares.

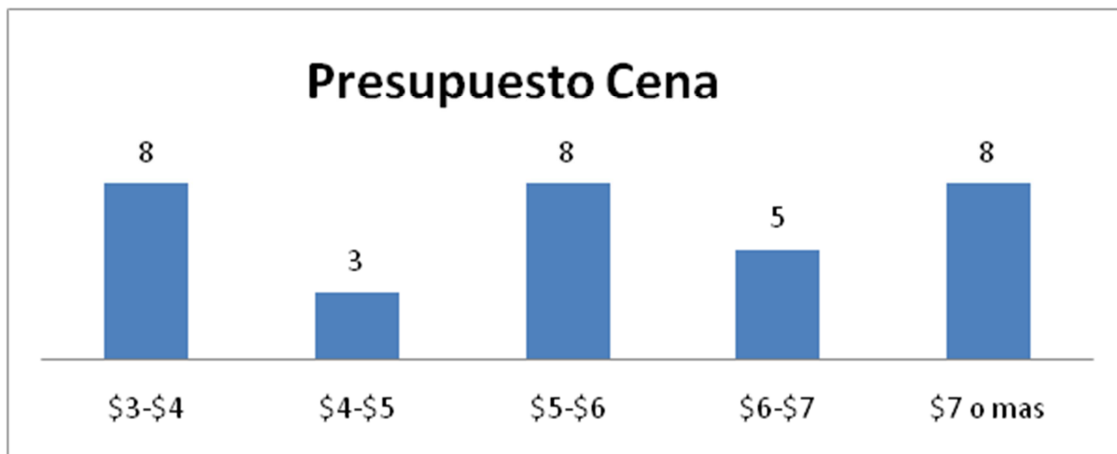
### 3.10. Gráfico Presupuesto Coffee Break



Fuente: Encuesta estudio de Mercado

Este resultado define que el precio por paquete debe ser de \$3 a \$4 dólares y \$7 dólares o más por el servicio individual.

### 3.11. Presupuesto Cena



Fuente: Encuesta Estudio de Mercado

Este resultado define que el precio por paquete debe ser de \$3 a \$4 dólares. El precio por servicio individual puede variar de \$5 a \$7 o mas dólares dependiendo del tipo de evento que el cliente desee.

#### ***Entrevista a Mónica Larrea, Productora General de MPK Producciones:***

**1.- ¿Usted cree que existe la necesidad de un catering móvil en su industria?**

Si definitivamente, existen algunas opciones pero son escasas y no proveen un servicio de calidad o con suficiente atención al detalle.

**2.- ¿Conoce de algunas compañías de catering que brinden un servicio similar al presentado?**

Si, existen algunas personas que brindan el servicio en el medio. No son empresas conformadas o por algún decir "serias". Muchas veces son personas naturales que tienen algún tipo de conexión con alguien en la productora o son referidos de otros proyectos. Pero yo conozco a 4 con las que he trabajado, me gustan, y puedo referir.

Kukay Catering, Alejandro Caicedo

Doña Lupita Salazar

Gustavo Orozco

Martín Gómez.

**3.- Al momento de contratar, ¿Cuáles son sus requerimientos o necesidades principales para sus eventos?**

Bueno, primero chequeamos referencias. Usualmente ya vienen referidos de algún miembro del Staff. Después reviso el menú y me gusta encontrar variedad y que se pueda adaptar a los diferentes gustos de mis clientes y grupo de trabajo.

El que se pueda desplazar con facilidad y seguir el ritmo de trabajo es muy importante. Lo ultimo que quiero es retrasar producción porque la comida no esta lista.

La comodidad dentro de lo posible es muy observada al igual que el servicio cortes y amable. Muchas veces es difícil acoplarse a las locaciones que elije el director y es duro para todos, entonces a mi si me gusta que la gente con la

que trabajo se sienta apreciada y no hay mejor manera que cuando se sirvan un refrigerio o comida sea de muy buena calidad, buen tamaño y sabor excelente. Servido todo por alguien amable y cortés.

Las formas de pago es algo que muchas veces no depende de nosotros sino del cliente y por lo tanto la compañía o persona de catering se tiene que acoplar a eso. Usualmente se trabaja bajo 70% por adelantado y 30% a los 90 días laborables. Pero dependiendo del proyecto y presupuesto esto puede variar.

#### **4.- ¿Cuáles son usualmente las observaciones que usted y su equipo de trabajo tienen sobre el catering después de un proyecto?**

Me ha pasado de todo al contratar a alguien. A veces el servicio no es muy bueno o no cumplen en su totalidad con lo acordado. Hay cosas que puedo obviar que dependen de la experiencia en este tipo de servicio. Pero si he tenido experiencias desagradables con proveedores.

De igual manera he tenido experiencias muy agradables con proveedores de catering, en las que el servicio, la atención, y trabajo en general han sido excelentes. Usualmente se cuida a ese proveedor como diamante y se lo recomienda al resto de productoras, somos un grupo bastante pequeño y todos se conocen. Hay lado bueno y malo.

Pero yo creo que la gente está contenta cuando la comida es buena y las porciones son grandes. Tienes que tomar en cuenta que la mayoría del crew realiza labores pesados y quieren comer bastante. Como son la mayoría, si ellos están contentos, pues el servicio es bueno, si no están contentos el servicio es considerado malo y no se vuelve a contratar a ese proveedor.

## **5.-¿Cuántas horas se trabaja aproximadamente en la producción de un comercial?**

Bueno, semanas a veces meses. Primero se elabora la parte creativa y se vende la idea al cliente, luego se espera a que nos adjudiquen el comercial y nos expliquen los términos. Después que ha sido aprobado y se discutieron los términos y el contrato, la productora empieza a convocar o a buscar a los proveedores indicados.

Es ahí cuando buscamos a catering, técnicos de luces, técnicos eléctricos, camarógrafos, casting, etc.

El director y departamento producción organizan todo una vez que se ha elegido al grupo de trabajo y se prepara el itinerario de rodaje y producción.

El día de rodaje es cuando todo el mundo trabaja. Usualmente comenzamos muy temprano en la mañana tipo 6 am y terminamos antes del anochecer o en la noche. Todo depende si las tomas son con luz natural y afuera o dentro de algún lugar. Pero en promedio se trabaja unas 16 a 18 horas en el día de rodaje. Por esta razón se necesita alguien encargado de la alimentación de todo el crew, que es usualmente entre 40 a 50 personas, durante todo el día.

Casi siempre se contrata desayuno, refrigerio, almuerzo, coffee break y cena. Además durante todo el día se mantiene un servicio de bebidas continuo.

Después de que el rodaje se acaba, la grabación pasa a post-producción y se edita.

El día de rodaje es crucial y todo tiene que salir desacomode a lo establecido en el itinerario. Es muy grave cuando una toma tiene que repetirse por que cuesta mucho dinero y recursos mover tanta gente y equipos. Por eso los proveedores en general deben ser de mucha confianza y deben ser muy cumplidos con los horarios y acuerdos.

**6.-¿Me puede enlistar las características principales de un servicio ideal, a su parecer?**

- Confiable
- Responsable
- Cumplido
- Detallista
- De iniciativa
- Resuelva problemas sin preguntar
- Practico
- Adaptable
- Cortes
- Amable
- Variado en menú y opciones de comida
- Puntual (muy importante)
- Porciones de comida grandes.



## **7.- ¿Existe alguna temporalidad en la industria? ¿Qué meses es cuando más se trabaja?**

Se trabaja casi todo el año, pero los meses más fuertes son Marzo, Abril, Mayo, Junio, Noviembre y Diciembre.

Esto se debe a que en los primeros meses del año las compañías que pueden costear una campaña publicitaria con comerciales de TV, todavía se encuentran realizando presupuestos y terminando aspectos financieros del previo año. Usualmente en Marzo dichas compañías empiezan a gastar dinero en publicidad hasta Junio. Por algún motivo las campañas bajan en los meses de verano, y vuelven con fuerza para Noviembre y Diciembre con temas de festividades.

Pero de todos modos existe una constante demanda durante el año en la industria pero esos meses son los más fuertes.

### ***Conclusiones:***

- Se encuentra necesidad por un servicio como el ofrecido por Van Conmigo Catering.
- En el mercado se conoce de muy pocas compañías o personas que brinden este servicio en la industria.
- Necesidad de mejora del servicio existente.
- Se requiere que la operación sea adaptable y fácil de movilizar.

- Se requiere un menú variado con muchas alternativas para diferentes comensales.
- La compañía que provee el servicio de catering debe ser muy responsable, confiable, puntual y capaz de mantener el ritmo de trabajo de todo el equipo.
- El servicio debe ser de excelente calidad, ofreciendo un alto valor agregado con mucha amabilidad y cortesía.
- Las porciones de comida deben ser generosas, y la variedad de menú suficientemente extensa.
- Mayor cantidad de trabajo en los meses de Marzo, Abril, Mayo, Junio, Noviembre y Diciembre. Pero existe una constante demanda durante todo el año.

### 3.2. Creación de la imagen.-

#### **Marca.**

La marca que identifica a la empresa es Van Conmigo Catering. Este nombre y concepto será protegido bajo las normas de registro del IEPI.

#### **Logotipo.**

Esta imagen se ha desarrollado pensando en el mensaje que se quiere transmitir a los clientes. Van Conmigo Catering representa un equipo de trabajo que acompaña al cliente en todas sus funciones laborales o eventos especiales. Tomando como prioridad la agilidad y eficiencia del servicio.

3.12 Gráfico Logotipo



Fuente: Diseñadora Grafica Patricia Ávila Selva

Los colores de la empresa son: Blanco, Negro y Naranja.

**Isotipo:**

Se elige el nombre Van Conmigo Catering ya que el concepto principal del negocio es la movilización de toda la producción en corto tiempo y de manera cómoda. El nombre de la empresa representa confianza y respaldo en las actividades de los clientes.

**Protección Legal de la Marca.**

Legalización de la marca

**"Art. 192.-** El titular de un nombre comercial podrá impedir a cualquier tercero usar en el comercio un signo distintivo idéntico o similar, cuando ello pudiere causar confusión o un riesgo de asociación con la empresa del titular o con sus productos o servicios."

**"Art. 233.-** Los titulares de nombres comerciales tendrán derecho a impedir que terceros sin su consentimiento usen, adopten o registren nombres comerciales, o signos idénticos o semejantes que puedan provocar un riesgo de confusión o asociación."

Como es de su conocimiento, toda persona que se encuentre asistida de un legítimo interés sobre un signo distintivo puede solicitar su registro, para que este no pueda verse conculcado, con el posible registro de una denominación similar o idéntica a una marca o Nombre Comercial, tendrá la potestad de presentar la solicitud de registro de un signo distintivo, que impidan el registro

de su marca por parte de otros y se evite un riesgo de confusión por parte del público consumidor.

Es preciso establecer que de conformidad con la normativa andina y la Ley de Propiedad Intelectual Ecuatoriana, "el nombre comercial es el medio a través del cual se identifica o distingue una actividad mercantil o un negocio, de otros similares desarrollados por otros empresarios; en ocasiones el nombre comercial puede coincidir con la denominación o razón social de la empresa." ,en este sentido podemos mencionar que, el Nombre Comercial sirve para identificar a la persona natural o jurídica en el ejercicio de su actividad comercial, y a su vez le sirve para diferenciar de la actividad comercial de otras idénticas o similares.

En este mismo sentido el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina de Naciones, dentro del Proceso 45-LP-98 se ha pronunciado en su parte pertinente manifestando lo siguiente:

"Para el Tribunal existe armonía entre ambas normas, las cuales deben ser interpretadas en función del principio de la protección del nombre comercial sin necesidad del cumplimiento de formalidad es registrables, de manera que cualquier registro de un nombre comercial tiene un carácter facultativo v no obligatorio, y se establece, en consecuencia, a los fines meramente declarativos".

"Es conocido que en la doctrina y en los diferentes ordenamientos jurídicos, se conocen dos sistemas para la protección de un signo, el sistema declarativo que protege a la marca únicamente por su uso; y el sistema atributivo que confiere derecho al uso exclusivo solo a raíz de la inscripción del signo en el respectivo registro.

En el artículo 102 de la Decisión 344 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena recoge el sistema atributivo; en el cual el derecho nace exclusivamente al registrarse el signo, esto quiere decir que goza derechos inherentes a la marca ,quien le inscribe en el registro autorizado. Este registro le permite al titular de una marca usarla exclusivamente y además le otorga el derecho de oponerse y de evitar que otro le haga.

Los artículos 102 y 104 de la Decisión 344 cubren también el sentido de la exclusividad; al respecto este tribunal ha dicho "la única forma de adquirir el derecho exclusivo sobre una marca es mediante el registro, acto que, según el sistema comunitario andino es constitutivo y no declarativo de tal derecho."

En concordancia con lo anteriormente mencionado, el artículo 216 y 217 de la Ley de Propiedad intelectual establecen lo siguiente:

"Art. 216.- El derecho al MSO exclusivo de marea se adquirirá por su registro ante la Dirección Nacional de Propiedad Industrial...

**Art. 217.- El registro de la marca confiere a su titular el derecho de actuar contra cualquier tercero que la utilice contra su consentimiento y como en especial realice con relación a productos o servicios idénticos o similares para los cuales haya sido registrada la marca..."**

Cabe mencionar que a pesar de que en el derecho marcario que rige en la comunidad andina, si bien es cierto rige el sistema atributivo, no obstante esta tiene como única excepción a los nombres comerciales, ya que el derecho nace a partir de su uso publico e interrumpido por mas de 6 meses, tal como lo dispone el articulo230 de la Ley de Propiedad Intelectual ecuatoriana.

***Fuente: Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, Proceso43-IP-200***

## 3.13. Solicitud Registro IEPI



**Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual -IEPI-**  
Solicitud a la Dirección de Patentes

**(12) Datos de la solicitud**

|   |  |
|---|--|
| Patente de Invención I                    |  |
| Patente de Invención PCT en fase nacional |  |
| Modelo de utilidad                        |  |
| Diseño Industrial                         |  |

|                              |  |
|------------------------------|--|
| Número de trámite            |  |
| Fecha y hora de presentación |  |
| Fecha de publicación         |  |

**(55) Título de la patente**

**(51) Clasificación internacional de patentes**

**(73) Solicitantes**

| Nombres | Nacionalidad | País--Ciudad | Dirección |
|---------|--------------|--------------|-----------|
|         |              |              |           |
|         |              |              |           |

**(74) Inventores / Diseñadores**

| Nombres | Nacionalidad | País - ciudad | Dirección |
|---------|--------------|---------------|-----------|
|         |              |               |           |
|         |              |               |           |

**Invencción referente a procedimiento biológico**

| Lugar de depósito | Fecha |
|-------------------|-------|
|                   |       |

**(31) Declaraciones de prioridad**

| País | Número | Fecha |
|------|--------|-------|
|      |        |       |

**(75) Representante legal (R) o apoderado (A)**

|                       |                           |                   |
|-----------------------|---------------------------|-------------------|
| <b>Notificar a:</b>   |                           |                   |
| <b>Casillero IEPI</b> | <b>Casillero Judicial</b> | <b>Dirección:</b> |

Fuente: Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual IEPI



### **3.3. Creación y Manejo de Relaciones Públicas Interna y Externa.**

#### **3.3.1. Relaciones Públicas Internas.**

##### ***Manual de Inducción al negocio.***

Bienvenido al equipo Van Conmigo Catering, somos la primera empresa dedicada al catering móvil en la ciudad de Quito, esta idea nace del descubrimiento de una necesidad de servicio que se adapte a cualquier requerimiento del cliente sin importar su ubicación

##### ***Misión.-***

La misión con los clientes es proporcionar un servicio de la mejor calidad en el mercado, ofreciendo variedad de servicios y productos que son necesarios en el día a día de sus actividades.

La misión con los empleados es de crear un ambiente laboral en el cual el positivismo, respeto, trabajo en equipo y unión familiar sean la base del éxito necesario para cumplir con las metas y objetivos planteados.

##### ***Visión.-***

La visión de “Van conmigo-Catering” es de crecimiento dentro de la ciudad y expansión a nivel nacional para posicionarse como la mejor empresa de catering móvil del país. Creando oportunidad de trabajo y servicio en diferentes

lugares, proporcionando a los integrantes del equipo de seguridad laboral y a los clientes satisfacción.

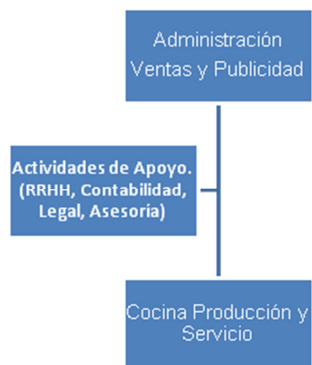
### ***¡Los Miembros del equipo!***

Para “Van Conmigo-Catering” es muy importante el talento humano por lo que nos aseguramos que el clima laboral sea el apropiado para el desarrollo tanto de los miembros del equipo como de la empresa. Queremos crear oportunidades de superación personal para cada una de los miembros que conforman la gran familia Van Conmigo Catering

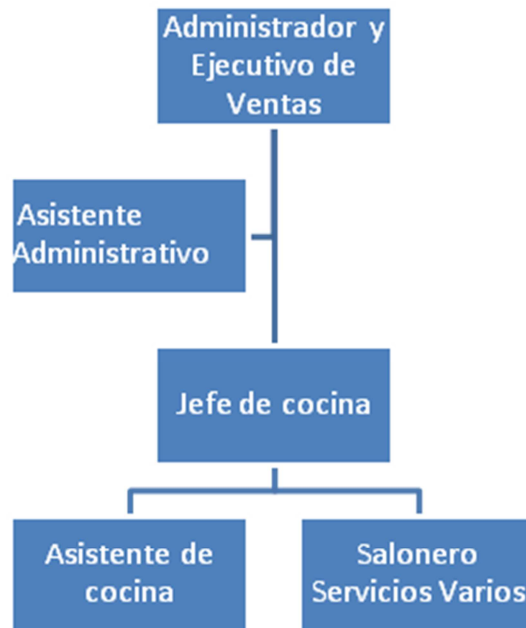
### ***Conoce un poco como estamos organizados.***

Organigrama Organizacional:

#### **Departamental.**



## De Personal



### ***Normas que debes cumplir:***

Como toda empresa Van Conmigo Catering tiene una serie de normas que deberás cumplir para poder ser parte de nuestro equipo, reglas que ayudaran a que tu trabajo sea más organizado y eficiente:

### ***Horarios.-***

Van Conmigo Catering atiende los 7 días de la semana, 365 días del año. Dado el tipo de operación no se puede determinar los días exactos de atención. Se organizará un itinerario de trabajo semanal para distribuir los recursos de la mejor manera. Un ejemplo a continuación:

| <b>Van conmigo Catering<br/>OSC</b>   |                 |                   |                          |                         |                 |                 |
|---|-----------------|-------------------|--------------------------|-------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Cliente:</b> Click Producciones  |                 |                   |                          |                         |                 |                 |
| <b>Días de servicio:</b> Miércoles 7 de abril del 2011  |                 |                   |                          |                         |                 |                 |
| <b>Contrato:</b> Comercial La Favorita  |                 |                   |                          |                         |                 |                 |
| <b>Contacto:</b> Mónica Larrea  |                 |                   | <b>Celular:</b> 98541175 |                         |                 |                 |
| <b>Servicios</b>  | <b>Desayuno</b> | <b>Refrigerio</b> | <b>Almuerzo</b>          | <b>Coffee<br/>Break</b> | <b>Merienda</b> | <b>Cena</b>     |
| <b>Menú<br/>Gourmet</b>   | 10              | 47                | 10                       | 47                      | 4               |                 |
| <b>Menú<br/>Ejecutivo</b>   | 15              |                   | 15                       |                         | 10              |                 |
| <b>Menú<br/>Saludable</b>   | 2               |                   | 2                        |                         | 1               |                 |
| <b>Menú<br/>Operativo</b>   | 20              |                   | 20                       |                         | 20              | 10              |
| <b>Total</b>  | 47              | 47                | 47                       | 47                      | 35              | 10              |
| <b>Hora de Se</b>   | <b>7:00 AM</b>  | <b>10:30 AM</b>   | <b>1:00 PM</b>           | <b>4:30 PM</b>          | <b>8:00 PM</b>  | <b>11:00 PM</b> |
| Notas: Desayuno y refrigerio se sirven en locación 1, el resto de servicios en locación 2. Direcciones por confirmar. |                 |                   |                          |                         |                 |                 |

De acorde a este contrato se necesita que el jefe de partida, asistente de cocina y Salonero y servicios varios trabajen una sola jornada de 5:30 am a 11:30 pm.

Por el tipo de negocio y servicio es necesario que se trabajen jornadas de más de 8 horas de trabajo. Las horas extras serán compensadas económicamente y la variabilidad del negocio permite que los empleados de planta tengan días extras libres.

El personal está obligado a llenar la hoja de asistencia debida que ese registro es la única constancia de sus días laborados, no se pagara ningún día de trabajo que no tenga registro en dichas hojas.

## ***Uniformes***

La empresa se encarga de proveerte uniformes adecuados para el tipo de trabajo que vas a desempeñar es tu obligación llevar puesto el uniforme completo todos los días que estés trabajando, el mismo debe estar completamente limpio y en buen estado

El uniforme consta de:

- Chaqueta de chef blanca
- Pantalón de chef negro
- Cofia
- Tapabocas
- Gorro

Los mismos que tendrán el logotipo de la empresa, no se aceptaran prendas que no tengan el mismo.

## ***Aseo Personal***

El aseo personal es muy importante en la industria alimenticia debido a esto en Van Conmigo Catering tomamos todas las medidas necesarias para asegurar la inocuidad de los alimentos, debido a esto tenemos ciertas reglas que deberás cumplir:

- Todos los días debes llegar debidamente aseado y con ropa limpia, el uniforme debe permanecer limpio durante toda la jornada de trabajo.
- Los hombres deben estar debidamente afeitados, con uñas cortas, pelo corto, sin ningún tipo de joya o accesorio.
- Las mujeres deben estar recogidas debidamente el cabello, con las uñas cortas sin esmalte, sin maquillaje y sin ningún tipo de joya
- Esta completamente prohibido llegar en estado etílico
- Todo el personal que manipule alimentos deberá tener su carnet de salud al día

**Capacitación:**

Para la empresa es muy importante que todo el personal que forma parte del equipo esta adecuadamente capacitado por lo que parte del proceso para ingresar a la empresa es recibir una capacitación de inducción que será impartida por el departamento administrativo de la empresa para el Jefe de Cocina el cual es el encargado en impartir al personal de cocina.

**Tus Beneficios:****Pagos**

Los cheques serán emitidos 5 días hábiles después de presentada la factura por parte del empleado, el pago se realiza mediante cheque los 3 primeros días de cada mes.

Para proceder a los pagos el empleado debe presentar su uniforme en buen estado en caso contrario se reemplazara el uniforme por uno nuevo y se descontara del salario del empleado.

Es tu obligación cuidar los equipos, todo equipo dañado por descuido de tu parte será descontado de tu salario

La empresa se hará cargo de tu alimentación durante tus días laborables

***Funciones de cada empleado:***

***Se adjuntan todas las funciones, al momento de entrega del Manual solo se incluye la función que se va a desempeñar***

***Administrador y Ejecutivo de Ventas:***

- Control global de la empresa
- Supervisión de todas las jefaturas y departamentos de la empresa.
- Trazar nuevos objetivos a corto y largo plazo continuamente siguiendo la visión de la empresa
- Actualización continúa de planes de acción para diferentes departamentos con el motivo de alcanzar los objetivos trazados.
- Presentar y responder al directorio por estados financieros y productivos de la empresa.
- Responsable legal de la empresa.

***Jefe de Partida o Cocina:***

- Responsable del departamento de cocina y bodega.
- Coordinar las funciones operativas con el Asistente de cocina y Salonero servicios varios.
- Uso adecuado de producto y manipulación de alimentos.
- Capacitación en quipos de cocina y personal.
- Desarrollar planes de capacitación para empleados operativos dentro de su departamento.
- Manejo de proveedores y rotación de producto.
- Actualizar y crear nuevos menús en conjunto con administración y ventas según lo requerido.
- Supervisar el uso adecuado de inventario y controlar costos.
- Supervisar las órdenes de compras.
- Responde al Administrador y Ejecutivo de ventas.

- Crear y controlar estándares de tiempos de servicio, recetas estándar y control de calidad.
- Debe verificar el buen estado de los productos al momento de su recepción, y rectificar que cumplan el estándar.

***Asistente administrativo:***

- Asistir a en las labores cotidianas de administración.
- Recibir llamadas, clientes y proveedores.
- Asistir en la recepción de nuevos, actuales y potenciales clientes en la empresa.
- Encargada de coordinar la recepción y envío de correo y oficios.

***Asistente de cocina:***

- Encargado de la producción diaria de cocina.
- Responsable de cumplir los estándares de tiempos de servicio.
- Encargado del orden y organización de bodega
- Encargado de la limpieza de la cocina.
- Debe trabajar bajo las normas de calidad y sanidad de la empresa.
- Responsable por el uso adecuado del equipo de producción y limpieza del mismo.
- Debe verificar el buen estado de los productos al momento de su recepción.

***Salonero:***

- Responsable por el despacho y entrega del producto.
- Responsable por el servicio de su contrato.
- Debe percibir y adelantarse a las necesidades del cliente, mantener siempre listo el petit-menage para cada contrato.
- Responsable de la limpieza y sanidad del comedor o área de servicio.
- Asistir con el servicio de alimentos y bebidas.



- Mantener su área de trabajo limpia y organizada.
- Responsable de la limpieza de equipos necesarios para el despacho y servicio de producto.
- Asistencia en posillería en cocina
- Asistencia en clasificación y desecho de basura.

### ***Cursos y Capacitaciones:***

La capacitación inicial y continua son muy importantes para nuestro equipo. Antes de asistir a tu primer evento deberás cumplir ciertas horas de inducción y capacitación:

- Inducción a nuestro estilo de servicio..... 1 hora
- Normas de sanidad ..... 3 horas
- Mantenimiento del uniforme ..... 1 hora

Capacitación Continua:

El segundo martes de cada mes se dictaran seminarios en diferentes temas referentes a nuestro servicio y

### **3.3.2. Manejo de Publicidad Externa.**

La empresa se promocionará principalmente mediante citas de demostración de servicios y degustaciones a las empresas interesadas en adquirir los servicios de catering móvil.

Para comenzar se utilizará como base de datos a la Guía de Proveedores de la Industria Gráfica y Publicitaria publicada anualmente por la empresa Markka Registrada.

Conforme se entrega el servicio a las diferentes empresas, al mismo tiempo se repartirá tarjetas de presentación a las personas interesadas en el servicio de la compañía. Se espera que el boca a boca ayude en el medio gráfico y publicitario.

Se creará una base de datos de todas las compañías relacionadas a la industria que requieran información sobre Van Conmigo Catering. De igual manera se crearán accesos a páginas de redes sociales como Facebook, Twitter y Sonico donde se publicaran notas, eventos y promociones.

Se adjudica un presupuesto anual de publicidad y promoción de \$1800 dólares.

Dicho presupuesto cubre el costo de las degustaciones a diferentes empresas. La impresión de material de promoción como son las carpetas de presentación

y tarjetas de presentación. De igual manera la apertura de una página web de la empresa en donde el cliente puede ver información sobre la compañía.

### 3.4. Análisis de la competencia.-

#### 3.14. Análisis de la Competencia



**Cuadro de Competencia**

| Compañía o Nombre    | Contacto          | Paquete/Producto | Precio p/persona |
|----------------------|-------------------|------------------|------------------|
| Kukay Catering       | Alejandro Caicedo | 5 Servicios      | \$26,00          |
| Doña Lupita          | Lupita Salazar    | 5 Servicios      | \$17,50          |
| Lafayette Catering   | Martin Gomez      | 5 Servicios      | \$24,50          |
| Van Conmigo Catering | Gustavo Orozco    | 5 Servicios      | \$24,00          |

Fuente: Autor

Para el análisis de la competencia se contacto a las compañías más conocidas en el mercado que proveen este servicio. Una vez contactadas se pidió información sobre precios del paquete complete de 5 servicios diarios (Desayuno, almuerzo, cena y dos refrigerios)

Se descubre lo siguiente

Kukay Catering:

- Posee una unidad móvil de capacidad máxima de 50 personas.
- Su menú tiene un estilo internacional y casero con varias opciones para cada servicio.
- Sus horarios de servicio se adaptan a la necesidad del cliente.
- Se provee servicio de bebidas todo el día con dos saloneros en todo momento.
- El contrato del evento se hace 50% por adelantado y 50% a 30 días hábiles.

- La forma de pago se puede realizar con efectivo o cheque posfechado.

#### Doña Lupita:

- No posee unidad móvil
- Provee servicio de saloneros con costo extra de \$20 por salonero por 5 horas de servicio.
- La comida es entregada en el lugar de servicio.
- Si el cliente desea sillas y carpas esto tiene un costo adicional.
- El menú es casero-criollo.
- El contrato del evento se hace 30% por adelantado y 70% a 60 días hábiles
- La forma de pago se puede realizar con depósito, cheque o efectivo.

#### Lafayette Catering:

- No posee unidad móvil
- Provee también varios servicios de Catering. (Matrimonios, graduaciones, bautizos etc.)
- Precios incluyen servicio de sillas, mesas, carpas, vajilla y cristalería.
- Los servicios de los saloneros tiene un costo extra de \$20 por cada 5 horas de servicio por salonero.
- Ofrece varios tipos de menú: internacional, criollo, nacional.
- El contrato del evento se acuerda a 50% por adelantado y 50% a 30 días hábiles
- La forma de pago se puede realizar con cheque, efectivo o depósito directo.

***Conclusiones del Análisis de Competencia:***

Van Conmigo Catering posee una unidad móvil con capacidad de producción para 100 personas. Poniendo a la unidad móvil como la más adecuada y moderna del mercado.

El menú de Van Conmigo catering es más variado que el de la competencia ofreciendo 4 opciones para los clientes, esto le da a la compañía una ventaja competitiva significativa al momento que el cliente tenga que elegir.

Van Conmigo Catering ofrece su servicio de bebidas, saloneros y comedor móvil sin costo adicional.

Los financiamientos de Van Conmigo Catering son similares a los de la competencia, ofreciendo un crédito directo. La forma de pago con la compañía es de 30% por adelantado y 70% a 90 días calendario.

La forma de pago aceptada en Van Conmigo Catering es con cheques, deposito o efectivo, al igual que la competencia.

Una vez realizado el análisis de competencia en el mercado se concluye que Van Conmigo Catering es la mejor opción por todo su paquete de servicios, precio y variedad de producto.

### **3.5. Manejo del lanzamiento y apertura del negocio.**

La empresa Van Conmigo Catering comenzara a prestar sus servicios el Primero de Marzo del 2011. Sin embargo el Administrador y Ejecutivo de ventas comienza su labor de promoción a partir del mes de enero del mismo año.

Esta fecha se elije ya que el mercado de la industria publicitaria y de producción de cine y TV comienza su temporada alta de negocios a partir del mes de marzo. Esta información fue obtenida de la entrevista a Mónica Larrea Productora General de MPK Producciones.

A mediados del mes de febrero se definirá una fecha conveniente para realizar un evento de lanzamiento y relaciones públicas de la empresa en Quito. Este evento será un coctel para 50 personas en la noche donde se presentará oficialmente a la empresa Van Conmigo Catering y sus servicios, para dicho evento se invitará a los altos mandos de diferentes agencias de publicidad y productoras de la ciudad de Quito.

## **4. Capítulo IV**

### **4.1. Aspecto Financiero del Proyecto.**

#### **4.1.1. Desarrollo De formatos Financieros**

##### **4.1.1.1. Monto Económico para la Conformación de la Empresa.**

#### 4.1. Gráfico Conformación de la Empresa

### **VAN CONMIGO CATERING**

Monto Económico para la conformación de la empresa

| <b>Detalle</b>                     | <b>Valor</b>    |
|------------------------------------|-----------------|
| Honorarios Legales de Constitución | 700,00          |
| Patente Municipal                  | 300,00          |
| Notariales                         | 200,00          |
| Copias, Otros                      | 50,00           |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>1.250,00</b> |

Fuente: Autor



#### 4.1.1.2. Presupuestos de Adquisición de Maquinaria, Equipos de Trabajo, Bateria de Cocina, Útiles de Oficina, Muebles y Enseres.

#### 4.2. Gráfico Presupuestos

| VAN CONMIGO CATERING  |  |          |                  |
|---|--|----------|------------------|
| Presupuesto de Adquisición de Maquinaria, Equipos de Trabajo, Útiles de oficina, Muebles y Enseres, Decoración y Activos de Operación |  |          |                  |
| Cantidad  | Detalle  | Subtotal | Total            |
| <b>Maquinaria</b>   |  |          |                  |
| 1   | Remolque recubierto en acero de 5x1,80x2,40 doble eje                            | 5.500,00 | 5.500,00         |
| <b>Equipos de Trabajo (Bateria de Cocina)</b>   |  |          |                  |
| 1   | Cocina industrial 4 quemadores con parrilla de hierro fundido                    | 3.400,00 | 3.400,00         |
| 1   | Mesa de trabajo con entrapaño de 1,15 x 0,65 Acero Inoxidable                    | 350,00   | 350,00           |
| 1   | Mesa de trabajo con enfriamiento material en Acero Inoxidable                    | 2.500,00 | 2.500,00         |
| 1   | Fregadero industrial de 3 pozos  | 1.100,00 | 1.100,00         |
| <b>Útiles de Oficina</b>  |  |          |                  |
| 1000  | Tarjetas de presentación   | 75,00    | 75,00            |
| 500   | Impresiones de hojas membretadas tamaño A4                                       | 100,00   | 100,00           |
| 200   | Menus tamaño A4, cartulina marfil lisa, plastificado                             | 280,00   | 280,00           |
| 1   | IMPRESORA LEXMARK INKJET MULTIFUNCION 3 EN 1 IMP/SCA/COP MDLO.X3650              | 114,51   | 114,51           |
| 2   | CARTUCHO LEXMARK NEGRO P. IMPRESORA X3650/X4650/X5650 REF. 18C2170 /36X1/        | 67,97    | 67,97            |
| 2   | CARTUCHO LEXMARK COLOR P. IMPRESORA INKJET X3650/X4650/X5650 REF. 18C2180 /37X1/ | 85,15    | 85,15            |
| 1   | CALCULADORA SUMADORA AURORA 12 DIGITOS MFP810                                    | 40,26    | 40,26            |
| 4   | PAPEL BOND XEROX INEN A-4 75GRS. FAX 500HJS.                                     | 17,12    | 17,12            |
| 1   | TARJETERO GENMES PEQUEÑO P. 400 TARJ. A-Z REF. 4401                              | 4,41     | 4,41             |
| 2   | ROLLO D.PAPEL FAX TAM. 216MMX30  | 6,98     | 6,98             |
| 1   | CLIP MERLETTTO 33MM CJA-100 PLAT. 780-493273314                                  | 0,39     | 0,39             |
| 4   | NOTA POSTIT 3M 73X73MM. AMARILLA 654   | 5,89     | 5,89             |
| 1   | CAJA DE SEGURIDAD WUJIANG TIANWU 24X30CM TS0015A                                 | 16,14    | 16,14            |
| 4   | CUADERNO ESPIRAL NORMA ANDALUZ UNIVERSITARIO CUADROS 200HJS. 32896               | 10,80    | 10,80            |
| 4   | ARCHIVADOR IDEAL MEMORANDUM NARANJA REF.7861151303852                            | 10,64    | 10,64            |
| 4   | ARCHIVADOR IDEAL OFICIO NARANJA 7 CMS. REF.7861151303418                         | 11,00    | 11,00            |
| 2   | ARCHIVADOR ACORDEON FUELLE OFICIO NEGRO  | 14,28    | 14,28            |
| 3   | CARPETA REX A4 FORTA CARATULA BLANCA 2X38 L5 31.0                                | 13,17    | 13,17            |
| 2   | SELLO AUTOMATICO MEMORIS MEDIAN 47X18MM REF.MF0726                               | 4,16     | 4,16             |
| 2   | PERFORADORA RAPID D.METAL NEGRA PEQUENA FMC10 REF. 21835301                      | 7,77     | 7,77             |
| 2   | GRAPADORA GENMES T. TENAZA D.METAL 24/6-26/6-24/8-26/8 REF. 5728                 | 23,52    | 23,52            |
| 4   | GRAPA ALEX 26-6 PLATEADA STANDARD CJA.5000UNI.                                   | 3,24     | 3,24             |
| 2   | TELEFONO   | 30,00    | 30,00            |
| <b>Muebles y Enseres</b>  |  |          |                  |
| 1   | Procesador Intel Celeron Dual Cor / MRAM 2GB / MONITOR LCD 19"                   | 500,88   | 500,88           |
| 2   | Estaciones de trabajo de 1.5 x 1.5   | 520,00   | 520,00           |
| 4   | Sillas graftlys fijas  | 160,00   | 160,00           |
| 2   | Sillas secretarias   | 150,00   | 150,00           |
| 2   | Archivadores de 4 gavetas  | 350,00   | 350,00           |
| <b>Activos de Operación</b>   |  |          |                  |
| 1   | Carpa tipo casa para eventos con estructura desamable de 3x3 mts con 3 paredes   | 381,00   | 381,00           |
| 5   | Mesa báltica   | 168,20   | 168,20           |
| 20  | Sillas relax   | 217,60   | 217,60           |
| 4   | Uniformes de chef  | 232,00   | 232,00           |
| 4   | Uniformes de saloner   | 130,00   | 130,00           |
| 10  | KVTA Industrial superior   | 79,00    | 79,00            |
| 2   | BALANZA PORCIONADORA DE 5KG  | 160,20   | 160,20           |
| 4   | CALDERO RECORTADO 40 CM.   | 206,17   | 206,17           |
| 4   | SARTEN PROFESIONAL ALUMINIO# 30  | 57,56    | 57,56            |
| 4   | SARTEN PROFESIONAL ALUMINIO# 24  | 36,43    | 36,43            |
| 4   | SARTEN PROFESIONAL ALUMINIO# 20  | 31,93    | 31,93            |
| 8   | PEROL PROFESIONAL # 20 ALUMINIO  | 77,40    | 77,40            |
| 2   | TAMALERA 38 CM. INDUSTRIAL   | 80,88    | 80,88            |
| 2   | CUCHARON 12 ONZ  | 9,00     | 9,00             |
| 2   | CUCHARON S/S 6 ONZ   | 6,03     | 6,03             |
| 4   | PINZA AISLADA 16" TAN  | 24,55    | 24,55            |
| 4   | PINZA AISLADA 9"   | 16,88    | 16,88            |
| 4   | CUCHARA SOLIDA 33 CM.  | 7,38     | 7,38             |
| 2   | COLADOR CHINO 12" S/S FINO   | 58,46    | 58,46            |
| 2   | COLADOR CHINO 8" FINO (N)  | 36,23    | 36,23            |
| 2   | COLADOR ESTANADO 20 CM   | 10,89    | 10,89            |
| 4   | ESPATULA 14"   | 7,74     | 7,74             |
| 2   | EXPRIMIDOR DE NARANJA  | 50,35    | 50,35            |
| 4   | MOLDE CAKE 30  | 17,13    | 17,13            |
| 4   | MOLDE CAKE 16  | 5,90     | 5,90             |
| 2   | MOLDE CUADRADO GDE.  | 11,23    | 11,23            |
| 2   | PICADORA DE PAPAS  | 52,67    | 52,67            |
| 8   | BANDEJA 1/1 6"   | 317,74   | 317,74           |
| 8   | BANDEJA 1/2 6"   | 207,72   | 207,72           |
| 20  | BANDEJA AL 65*45*2.5CM CAL18   | 367,02   | 367,02           |
| 80  | PLATO TENDIDO MELAMINE   | 163,34   | 163,34           |
| 80  | SOPERO LISO MELAMINE   | 157,68   | 157,68           |
| 80  | VASO MELAMINE  | 144,76   | 144,76           |
| 80  | CUCHARA SOPA TRAMONTINA COSMOS   | 80,64    | 80,64            |
| 80  | TENEDOR MESA TRAMONTINA COSMOS   | 81,36    | 81,36            |
| 80  | CUCHILLO DE MESA TRAMONTINACOSMOS  | 177,32   | 177,32           |
| 8   | BANDEJA 1/1 4"   | 237,82   | 237,82           |
| 1   | BATIDORA 5QT 326WT   | 642,53   | 642,53           |
| 2   | TRAPADOR SUPER IND. 50 CM  | 15,26    | 15,26            |
| 1   | OLLA ACERO INOX. C/T 32LT  | 236,25   | 236,25           |
| 1   | OLLA ACERO INOX 21 LT C/T  | 122,30   | 122,30           |
| 1   | LICUADORA 6 LT. INDUSTRIAL   | 444,65   | 444,65           |
| 10  | CUCHILLO P/CARN. #12 MASTER  | 116,55   | 116,55           |
| 4   | CAJETIN GDE  | 13,10    | 13,10            |
| 8   | CAJON HERRAMIENTAS 1   | 12,38    | 12,38            |
| 10  | CAJA C/TAPA # 51 "FIESTA"  | 11,18    | 11,18            |
| 4   | CALDERO RECORTADO 45 CM.   | 280,77   | 280,77           |
| 1   | COCHE ESCURRIDOR ECONOMICO   | 51,68    | 51,68            |
| 10  | CAJA C/TAPA # 87 "CARNAVAL"  | 9,96     | 9,96             |
| 10  | CAJA C/TAPA # 76 "AMERICA"   | 13,61    | 13,61            |
| 10  | REPOSTERO # 1  | 7,65     | 7,65             |
| 10  | REPOSTERO # 2  | 10,62    | 10,62            |
| 10  | REPOSTERO # 3  | 14,04    | 14,04            |
| 10  | REPOSTERO # 4  | 19,53    | 19,53            |
| 10  | REPOSTERO # 5  | 27,99    | 27,99            |
| 10  | RECIPIN 1.5 Lb.  | 15,91    | 15,91            |
| 10  | GUARDAMOVIL GRANDE   | 110,99   | 110,99           |
| 10  | GUARDATODO MED. C/T  | 120,39   | 120,39           |
| 20  | BALDE IND. C/T GDE 20LT  | 128,70   | 128,70           |
| 4   | TACHO HERCULES GDE   | 186,98   | 186,98           |
| 4   | ESCOBA NEGRA PEQ.  | 7,31     | 7,31             |
| 4   | TAZON 13 QT PARA MEZCLAR   | 48,60    | 48,60            |
| 4   | TAZON 20 QT S/S  | 95,83    | 95,83            |
| <b>TOTAL</b>  |  |          | <b>22.346,25</b> |

Fuente: Autor

#### 4.1.1.3. Presupuesto para Mercadeo

#### 4.3. Gráfico Presupuestos Mercadeo

| <b><u>VAN CONMIGO CATERING</u></b>          |                 |
|---|-----------------|
| <b>Presupuesto de Mercadeo</b>              |                 |
| <b>Detalle</b>                              | <b>Total</b>    |
| Registro marca IEPI                         | 58,00           |
| Diseño de logotipo para VanConmigo          | 150,00          |
| Trípticos informativos, papel couche 250 gr | 190,00          |
| Folders informativos tamaño oficio          | 240,00          |
| Coctel de lanzamiento                       | 950,00          |
| Compra Guia Markka Registrada               | 20,00           |
| Gigantografía de Logotipo para Remolque     | 250,00          |
| <b>Total</b>                                | <b>1.858,00</b> |

Fuente: Autor

#### 4.1.1.4. Establecer Presupuesto de Rol de Pagos.

#### 4.4. Gráfico Presupuesto Rol de Pagos

| <b>VAN CONMIGO CATERING</b>                                  |                     |                                |                           |                    |                   |                      |
|--|---------------------|--------------------------------|---------------------------|--------------------|-------------------|----------------------|
| <b>Presupuesto de Rol de Pagos (Mensual) - Personal Fijo</b> |                     |                                |                           |                    |                   |                      |
| <b>Cargo</b>   | <b>Sueldo Bruto</b> | 11.15%<br><b>IESS Patronal</b> | 240<br><b>13er sueldo</b> | <b>14to sueldo</b> | <b>Vacaciones</b> | <b>TOTAL MENSUAL</b> |
| Administrador Ejecutivo                                      | 800.00              | 89.20                          | 66.67                     | 20.00              | 33.33             | 1,009.20             |
| Jefe de cocina   | 500.00              | 55.75                          | 41.67                     | 20.00              | 20.83             | 638.25               |
| Asistente Administrativa                                     | 350.00              | 39.03                          | 29.17                     | 20.00              | 14.58             | 452.78               |
| Asistente de cocina 1  | 280.00              | 31.22                          | 23.33                     | 20.00              | 11.67             | 366.22               |
| Asistente de cocina 2 / servicios v                          | 280.00              | 31.22                          | 23.33                     | 20.00              | 11.67             | 366.22               |
| <b>TOTAL</b>   | <b>2,210.00</b>     | <b>246.42</b>                  | <b>184.17</b>             | <b>100.00</b>      | <b>92.08</b>      | <b>2,832.67</b>      |

|                          |                  |
|--------------------------|------------------|
| <b>Presupuesto anual</b> | <b>33,991.98</b> |
| <b>Promedio Mensual</b>  | <b>2,832.67</b>  |

(\*) Durante el primer año no se genera la obligación de pagar fondos de reserva

| <b>Presupuesto de Honorarios - Personal Temporal</b> |                             |               |               |               |               |               |               |               |               |
|--|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Cargo</b>   | <b>Honorario por evento</b> | <b>Mes 1</b>  | <b>Mes 2</b>  | <b>Mes 3</b>  | <b>Mes 4</b>  | <b>Mes 5</b>  | <b>Mes 6</b>  | <b>Mes 7</b>  | <b>Mes 8</b>  |
| Salonero   | 40.00                       | 15            | 15            | 15            | 15            | 15            | 15            | 15            | 15            |
| <b>TOTAL</b>   | <b>40.00</b>                | <b>600.00</b> | <b>600.00</b> | <b>600.00</b> | <b>600.00</b> | <b>600.00</b> | <b>600.00</b> | <b>600.00</b> | <b>600.00</b> |
| <b>Promedio mensual</b>                              | <b>600.00</b>               |               |               |               |               |               |               |               |               |

**Cálculo de conveniencia de contratación de asistentes de cocina y salonero por servicios**

|                                |                 |
|--------------------------------|-----------------|
| <b>Costo anual x servicios</b> | <b>7,200.00</b> |
| Sueldos brutos                 | 280.00          |
| Beneficio de ley (34,4%)       | 96.32           |
| <b>Costo total mensual</b>     | <b>376.32</b>   |
| <b>Costo anual</b>             | <b>4,515.84</b> |

|   |                   |
|---|-------------------|
| <b>Egreso por contratación temporal</b> | <b>- 2,684.16</b> |
|---|-------------------|

\*La contratación temporal depende directamente del volumen de eventos mensuales que se maneje

Fuente: Autor

#### 4.1.1.5. Presupuestos de Venta

##### *Presupuesto de Ventas Conservado*

#### 4.5. Gráfico Presupuesto de Ventas Conservador

##### VAN CONMIGO CATERING

##### Presupuesto de Ventas Conservador

| Detalle                       | Mes 1            | Mes 2            | Mes 3            | Mes 4            | Mes 5            | Mes 6            | Mes 7            | Mes 8            |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>PVP Promedio / persona</b> | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            |
| <b>Personas / evento</b>      | 60               | 60               | 60               | 60               | 60               | 60               | 60               | 60               |
| <b>Eventos / mes</b>          | 15               | 15               | 15               | 15               | 15               | 15               | 15               | 15               |
| <b>Personas / mes</b>         | 900              | 900              | 900              | 900              | 900              | 900              | 900              | 900              |
| <b>Ingresos x ventas</b>      | <b>21,600.00</b> | <b>21,600.00</b> | <b>21,600.00</b> | <b>21,600.00</b> | <b>21,600.00</b> | <b>21,600.00</b> | <b>21,600.00</b> | <b>21,600.00</b> |

##### Resumen

| Detalle           | Anual      | Promedio mensual |
|-------------------|------------|------------------|
| No. Menús         | 10,800.00  | 900.00           |
| Ingresos x ventas | 259,200.00 | 21,600.00        |
| PVP Promedio      | 24.00      |                  |

##### Presupuesto de Costos

| Detalle                      | Mes 1            | Mes 2            | Mes 3            | Mes 4            | Mes 5            | Mes 6            | Mes 7            | Mes 8            |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Costo promedio de producción | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            |
| Menús / mes                  | 900.00           | 900.00           | 900.00           | 900.00           | 900.00           | 900.00           | 900.00           | 900.00           |
| Flete movilización unidad    | 300.00           | 300.00           | 300.00           | 300.00           | 300.00           | 300.00           | 300.00           | 300.00           |
| <b>Costo x mes</b>           | <b>13,248.00</b> | <b>13,248.00</b> | <b>13,248.00</b> | <b>13,248.00</b> | <b>13,248.00</b> | <b>13,248.00</b> | <b>13,248.00</b> | <b>13,248.00</b> |

##### Resumen

| Detalle              | Anual      | Promedio mensual |
|----------------------|------------|------------------|
| No. Menús elaborados | 14,400.00  | 1,200.00         |
| Costo de Ventas      | 158,976.00 | 13,248.00        |
| Cto Promedio         | 11.04      |                  |

| Detalle      | Valor        |
|--------------|--------------|
| Desayuno     | 4.50         |
| Refrigerio   | 3.50         |
| Almuerzo     | 6.00         |
| Coffee b.    | 4.00         |
| Cena         | 6.00         |
| <b>Total</b> | <b>24.00</b> |

Fuente: Autor

## Presupuesto de Ventas Optimista

### 4.6. Gráfico Presupuesto de Ventas Optimista

#### VAN CONMIGO CATERING

##### Presupuesto de Ventas Optimista

| Detalle                       | Mes 1            | Mes 2            | Mes 3            | Mes 4            | Mes 5            | Mes 6            | Mes 7            |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>PVP Promedio / persona</b> | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            |
| <b>Personas / evento</b>      | 60               | 60               | 60               | 60               | 60               | 60               | 60               |
| <b>Eventos / mes</b>          | 20               | 20               | 20               | 20               | 20               | 20               | 20               |
| <b>Personas / mes</b>         | 1,200            | 1,200            | 1,200            | 1,200            | 1,200            | 1,200            | 1,200            |
| <b>Ingresos x ventas</b>      | <b>28,800.00</b> | <b>28,800.00</b> | <b>28,800.00</b> | <b>28,800.00</b> | <b>28,800.00</b> | <b>28,800.00</b> | <b>28,800.00</b> |

##### Resumen

| Detalle           | Anual      | Promedio mensual |
|-------------------|------------|------------------|
| No. Menús         | 14,400.00  | 1,200.00         |
| Ingresos x ventas | 345,600.00 | 28,800.00        |
| PVP Promedio      | 24.00      |                  |

##### Presupuesto de Costos

| Detalle                      | Mes 1            | Mes 2            | Mes 3            | Mes 4            | Mes 5            | Mes 6            | Mes 7            |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Costo promedio de producción | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            |
| Menús / mes                  | 1,200.00         | 1,200.00         | 1,200.00         | 1,200.00         | 1,200.00         | 1,200.00         | 1,200.00         |
| Flete movilización unidad    | 400.00           | 400.00           | 400.00           | 400.00           | 400.00           | 400.00           | 400.00           |
| <b>Costo x mes</b>           | <b>17,664.00</b> | <b>17,664.00</b> | <b>17,664.00</b> | <b>17,664.00</b> | <b>17,664.00</b> | <b>17,664.00</b> | <b>17,664.00</b> |

##### Resumen

| Detalle              | Anual      | Promedio mensual |
|----------------------|------------|------------------|
| No. Menús elaborados | 19,200.00  | 1,600.00         |
| Costo de Ventas      | 211,968.00 | 17,664.00        |
| Cto Promedio         | 11.04      |                  |

| Detalle      | Valor        |
|--------------|--------------|
| Desayuno     | 4.50         |
| Refrigerio   | 3.50         |
| Almuerzo     | 6.00         |
| Coffee b.    | 4.00         |
| Cena         | 6.00         |
| <b>Total</b> | <b>24.00</b> |

Fuente: Autor

**Presupuesto de Ventas Pesimista:**

**4.7. Gráfico Presupuesto de Ventas Pesimistas**

| <b><u>VAN CONMIGO CATERING</u></b>     |                  |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
|--|------------------|-------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Presupuesto de Ventas Pesimista</b> |                  |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Detalle</b>                         | <b>Mes 1</b>     | <b>Mes 2</b>            | <b>Mes 3</b>     | <b>Mes 4</b>     | <b>Mes 5</b>     | <b>Mes 6</b>     | <b>Mes 7</b>     | <b>Mes 8</b>     |
| <b>PVP Promedio / persona</b>          | 24.00            | 24.00                   | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            | 24.00            |
| <b>Personas / evento</b>               | 60               | 60                      | 60               | 60               | 60               | 60               | 60               | 60               |
| <b>Eventos / mes</b>                   | 10               | 10                      | 10               | 10               | 10               | 10               | 10               | 10               |
| <b>Personas / mes</b>                  | 600              | 600                     | 600              | 600              | 600              | 600              | 600              | 600              |
| <b>Ingresos x ventas</b>               | <b>14,400.00</b> | <b>14,400.00</b>        | <b>14,400.00</b> | <b>14,400.00</b> | <b>14,400.00</b> | <b>14,400.00</b> | <b>14,400.00</b> | <b>14,400.00</b> |
| <b>Resumen</b>                         |                  |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Detalle</b>                         | <b>Anual</b>     | <b>Promedio mensual</b> |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| No. Menús                              | 7,200.00         | 600.00                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Ingresos x ventas                      | 172,800.00       | 14,400.00               |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| PVP Promedio                           | 24.00            |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Presupuesto de Costos</b>           |                  |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Detalle</b>                         | <b>Mes 1</b>     | <b>Mes 2</b>            | <b>Mes 3</b>     | <b>Mes 4</b>     | <b>Mes 5</b>     | <b>Mes 6</b>     | <b>Mes 7</b>     | <b>Mes 8</b>     |
| Costo promedio de producción           | 11.04            | 11.04                   | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            | 11.04            |
| Menús / mes                            | 600.00           | 600.00                  | 600.00           | 600.00           | 600.00           | 600.00           | 600.00           | 600.00           |
| Flete movilización unidad              | 200.00           | 200.00                  | 200.00           | 200.00           | 200.00           | 200.00           | 200.00           | 200.00           |
| <b>Costo x mes</b>                     | <b>8,832.00</b>  | <b>8,832.00</b>         | <b>8,832.00</b>  | <b>8,832.00</b>  | <b>8,832.00</b>  | <b>8,832.00</b>  | <b>8,832.00</b>  | <b>8,832.00</b>  |
| <b>Resumen</b>                         |                  |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Detalle</b>                         | <b>Anual</b>     | <b>Promedio mensual</b> |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| No. Menús elaborados                   | 9,600.00         | 800.00                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Costo de Ventas                        | 105,984.00       | 8,832.00                |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Cto Promedio                           | 11.04            |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Detalle de Costos</b>               |                  |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Detalle</b>                         | <b>Valor</b>     |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Desayuno                               | 4.50             |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Refrigerio                             | 3.50             |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Almuerzo                               | 6.00             |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Coffee b.                              | 4.00             |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Cena                                   | 6.00             |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Total</b>                           | <b>24.00</b>     |                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |

Fuente: Autor

## 4.1.1.6. Punto de Equilibrio

## 4.8. Gráfico Punto de Equilibrio

| <b><u>VAN CONMIGO CATERING</u></b>   |              |                          |                           |
|--|--------------|--------------------------|---------------------------|
| <b>Punto de Equilibrio</b>   |              |                          |                           |
| <b>INGRESOS</b>  |              |                          |                           |
| Menús x mes promedio (unidades)  |              |                          | 582.00                    |
| Precio Promedio Menú   |              |                          | 24.00                     |
| <b>Ingreso mensual promedio</b>  |              |                          | <b>13,968.00</b>          |
| <b>COSTOS</b>  |              |                          |                           |
| Menús x mes promedio (unidades)  |              |                          | 582.00                    |
| Costo Promedio Menú  |              |                          | 11.04                     |
| <b>Ingreso mensual promedio</b>  |              |                          | <b>6,425.28</b>           |
| <b>INVERSIÓN INICIAL</b>   |              |                          |                           |
|  | <b>Total</b> | <b>Meses Amortiza c.</b> | <b>Amortizac. Mensual</b> |
| <b>Detalle</b>   |              |                          |                           |
| Ppto. Conformación Empresa   | 1,250.00     | 6                        | 208.33                    |
| Ppto. Maquinaria, Eq. Trabajo, Útiles Of., Muebles y Enseres, Decoración, Activos de Operación | 22,346.25    | 36                       | 620.73                    |
|  |              |                          | <b>829.06</b>             |
| <b>GASTOS OPERATIVOS</b>   |              |                          |                           |
| Ppto. de Mercadeo  |              |                          | 1,858.00                  |
| Rol de Pagos   |              |                          | 2,832.67                  |
| Servicios temporales   |              |                          | 600.00                    |
| Gastos Administrativos   |              |                          | 585.83                    |
| Gastos de Ventas   |              |                          | 95.83                     |
| Gastos Financieros   |              |                          | 4.00                      |
| <b>Total</b>   |              |                          | <b>5,976.33</b>           |
| <b>INGRESOS - CTOS - AMORT. INVER. INI - GTOS</b>  |              |                          | <b>737.33</b>             |
| Ventas según proyección  |              | 900.00                   |                           |
| Ventas - pto. Equilibrio   |              | 582.00                   |                           |
| <b>Ventas que generan utilidad</b>   |              | <b>318.00</b>            |                           |
| Utilidad bruta por unidad  |              | 12.96                    |                           |
| <b>Margen unitario (US\$)</b>  |              | <b>305.04</b>            |                           |
| <b>Margen total mensual</b>  |              | <b>97,002.72</b>         |                           |
| <b>Margen total anual</b>  |              | <b>1,164,032.64</b>      |                           |

Fuente: Autor

## 4.1.1.7. Flujo de Caja y Presupuesto Anual

## 4.9. Gráfico Flujo de Caja

## VAN CONMIGO CATERING

## FLUJO DE CAJA

| Detalle                          | Mes 0            | Mes 1             | Mes 2             | Mes 3             | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7             |
|----------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>INGRESOS</b>                  | -                | <b>10,080.00</b>  | <b>10,080.00</b>  | <b>14,400.00</b>  | <b>14,400.00</b>  | <b>14,400.00</b>  | <b>14,400.00</b>  | <b>14,400.00</b>  |
| Ingresos por ventas              | -                | 10,080.00         | 10,080.00         | 14,400.00         | 14,400.00         | 14,400.00         | 14,400.00         | 14,400.00         |
| Ventas                           | -                | 14,400.00         | 14,400.00         | 14,400.00         | 14,400.00         | 14,400.00         | 14,400.00         | 14,400.00         |
| <b>COSTOS</b>                    | -                | -                 | -                 | <b>8,832.00</b>   | <b>8,832.00</b>   | <b>8,832.00</b>   | <b>8,832.00</b>   | <b>8,832.00</b>   |
| Flujo de costos                  | -                | -                 | -                 | 8,832.00          | 8,832.00          | 8,832.00          | 8,832.00          | 8,832.00          |
| Costo de Producción              | -                | 8,832.00          | 8,832.00          | 8,832.00          | 8,832.00          | 8,832.00          | 8,832.00          | 8,832.00          |
| <b>GASTOS</b>                    | -                | <b>3,177.50</b>   | <b>3,227.50</b>   | <b>3,227.50</b>   | <b>3,227.50</b>   | <b>3,227.50</b>   | <b>3,227.50</b>   | <b>3,227.50</b>   |
| Sueldos y honorarios             | -                | 2,548.50          | 2,548.50          | 2,548.50          | 2,548.50          | 2,548.50          | 2,548.50          | 2,548.50          |
| Administrativos                  | -                | 575.00            | 575.00            | 575.00            | 575.00            | 575.00            | 575.00            | 575.00            |
| De Ventas                        | -                | 50.00             | 100.00            | 100.00            | 100.00            | 100.00            | 100.00            | 100.00            |
| Bancarios                        | -                | 4.00              | 4.00              | 4.00              | 4.00              | 4.00              | 4.00              | 4.00              |
| <b>EGRESOS POR INVERSIÓN</b>     | <b>25,454.25</b> | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 |
| Constitución empresa             | 1,250.00         | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 |
| Inversión Maq. Y Eq.             | 22,346.25        | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 |
| Inversión Mercadeo               | 1,858.00         | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 |
| <b>APORTES / RECUPERACION CA</b> | <b>26,000.00</b> | <b>- 4,390.00</b> | <b>- 4,330.00</b> | <b>- 4,270.00</b> | <b>- 4,210.00</b> | <b>- 3,150.00</b> | <b>- 3,105.00</b> | <b>- 2,060.00</b> |
| Aportes de capital de socios     | 26,000.00        | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 |
| Recuperaciones de capital        | -                | - 4,000.00        | - 4,000.00        | - 4,000.00        | - 4,000.00        | - 3,000.00        | - 3,000.00        | - 2,000.00        |
| Costo Financiero (18%)           | -                | - 390.00          | - 330.00          | - 270.00          | - 210.00          | - 150.00          | - 105.00          | - 60.00           |
| <b>FLUJO NETO</b>                | <b>545.75</b>    | <b>2,512.50</b>   | <b>2,522.50</b>   | <b>- 1,929.50</b> | <b>- 1,869.50</b> | <b>- 809.50</b>   | <b>- 764.50</b>   | <b>280.50</b>     |
| Saldo inicial                    | -                | 545.75            | 3,058.25          | 5,580.75          | 3,651.26          | 1,781.76          | 972.26            | 207.76            |
| <b>Saldo final</b>               | <b>545.75</b>    | <b>3,058.25</b>   | <b>5,580.75</b>   | <b>3,651.26</b>   | <b>1,781.76</b>   | <b>972.26</b>     | <b>207.76</b>     | <b>488.26</b>     |

Fuente: Autor



#### 4.1.1.8. Análisis Financiero

#### 4.10. Gráfico Análisis Financiero

### VAN CONMIGO CATERING

#### Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado para el primer año

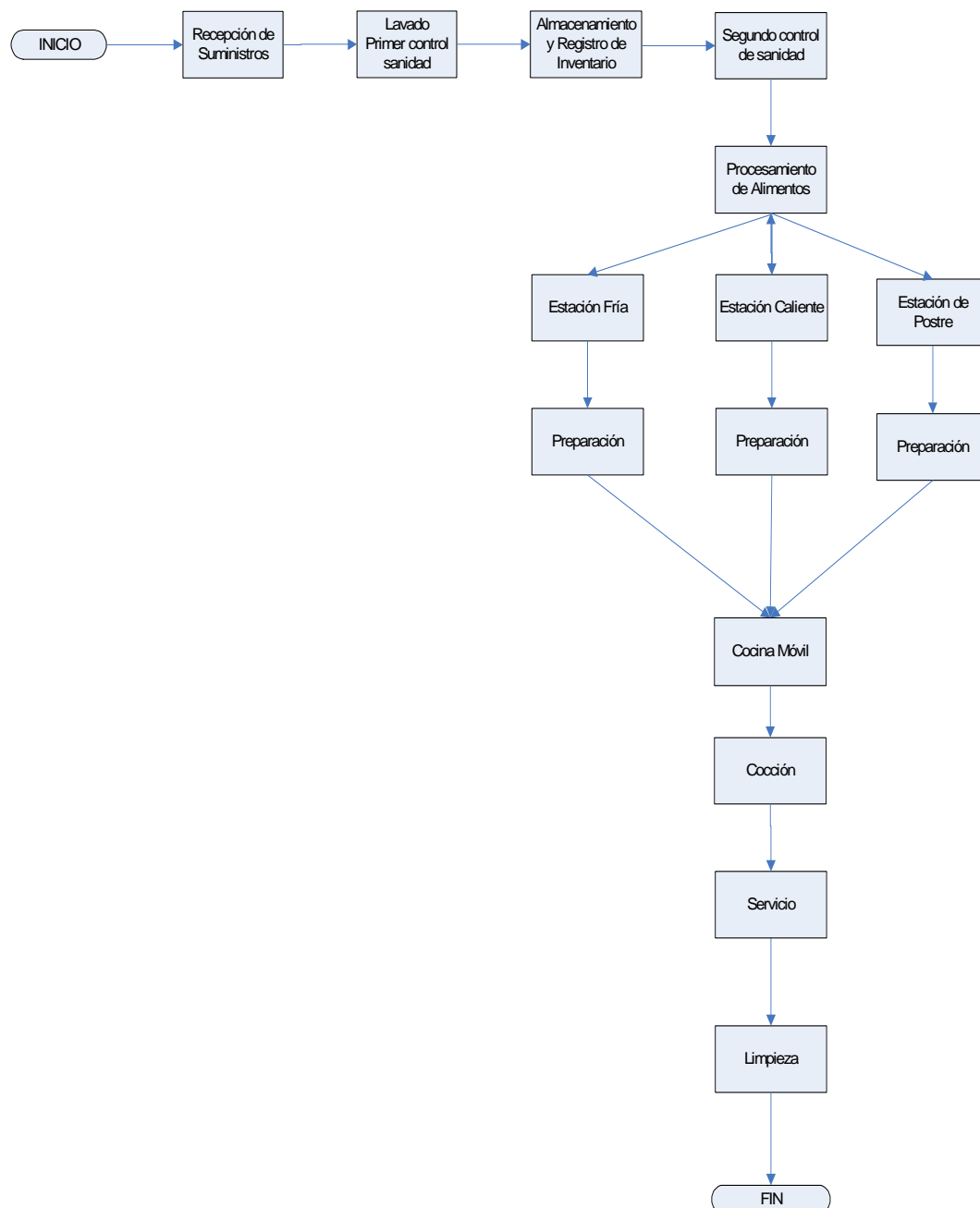
|                       |                   |            |
|-----------------------|-------------------|------------|
| <b>INGRESOS</b>       | <b>172,800.00</b> |            |
| Ventas                | 172,800.00        |            |
|                       |                   |            |
| <b>COSTOS</b>         | <b>105,984.00</b> |            |
| Cto. Vtas             | 105,984.00        | 61%        |
|                       |                   |            |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b> | <b>66,816.00</b>  | <b>39%</b> |
|                       |                   |            |
| <b>GASTOS</b>         | <b>43,779.98</b>  | <b>25%</b> |
| Gastos Administ       | 41,021.98         | 24%        |
| Gastos Ventas         | 1,150.00          | 1%         |
| Gastos Financier      | 1,608.00          | 1%         |
|                       |                   |            |
| <b>UTILIDAD AIPT</b>  | <b>23,036.02</b>  | <b>13%</b> |

Fuente: Autor

## 4.2. Costes

### 4.2.1. Desarrollo del Proceso de Elaboración del Producto

#### 4.11. Desarrollo del Proceso



Fuente: Autor

## 4.2.2. Esquema HACCP

## 4.12. Gráfico HACCP

| Hoja de Analisis de Peligros                    |  |                                 |   |  |                   |
|---|--|---------------------------------|---|--|-------------------|
| Proceso (Etapa)                                 | Peligros Potenciales   | ¿Peligro Significante?<br>SI/NO | Justificación   | Medidas Preventivas  | ¿PCC en la etapa? |
| Recepción de suministros                        | Contaminación Física, Química o Biológica  | NO                              | Se utilizará proveedores certificados y se complementará con BPM's  | Revisar cada producto y comprobar que este en buen estado. Adquirir productos solo de proveedores certificados   | NO                |
| Almacenamiento y Registro de inventario         | Ubicación adecuada según las normas de BPM contaminación biológica o química   | NO                              | Los encargados de bodega e inventario son profesionales altamente calificados, con experiencia en almacenamiento de productos perecibles  | Señalar todas las áreas de almacenamiento adecuadamente para que sea fácil ubicar los productos  | NO                |
| Despacho de bodega y Procesamiento de alimentos | Revisar siempre que los productos despachados estén en buen estado y a la par con el estandar de calidad que especifica la ficha técnica, contaminación biológica  | NO                              | Los productos se mantendrán de acuerdo a lo que especifican las BPM   |  | NO                |
| Mise en Place y Porcionamiento                  | Manejo adecuado y limpieza correcta de áreas de procesamiento. Manejo adecuado de temperaturas de cadena de frío para proteínas y sanitización adecuada de alimentos antes de procesarlos. Contaminación física, química y biológica | SI                              | En esta etapa del proceso es cuando más debemos prestar atención a lo que se manipula y como se manipula. Se tiene que repetir la cadena de frío y no crear ambientes adecuados para contaminación cruzada. | Se entrenará al personal para que conozca muy bien lo que son las BPM. Se asignará una área de trabajo específica para estación fría, carnicería y estación caliente.                  | SI                |
| Empacar y guardar                               | Mantener la cadena de frío y organización de todos los alimentos según las normas de manipulación. Contaminación Biológica   | SI                              | Se debe tomar en consideración el orden adecuado de almacenaje en la cocina móvil para respetar las normas de manipulación.   | Señalar todas las áreas de almacenamiento adecuadamente para que sea fácil ubicar los productos  | SI                |
| Cocción/Regeneración / Servicio                 | Manejo de temperaturas adecuadas, contaminación biológica  | SI                              | Todos los alimentos deben ser cocidos o regenerados apropiadamente y se debe respetar las temperaturas de cocción óptimas según la norma de manipulación de alimentos                                       | Tomar la temperatura a todos los alimentos por servir en varias etapas del proceso. Una vez cuando se cocinan, y otras veces cuando se sirven.   | NO                |
| Servicio y limpieza                             | Contaminación física o biológica   | SI                              | El comedor móvil es abierto y mucha gente estará circulando el lugar  | Servir los alimentos ya porcionados desde el remolque y mantener el comedor móvil lo más aseado posible dentro de las circunstancias   | SI                |
| Limpieza y retirada                             | Residuos de alimentos o sobrantes. Contaminación química o física  | NO                              | Al porcionar todo y seguir la receta estandar se evita el sobrante en exceso. Esto permite que sea poco el alimento que se deba regresar al centro de producción  | Ningún alimento cocido regresa al centro de producción, todo se desecha. Se sanitiza todas las áreas con Hipoclorito de sodio en diferentes concentraciones dependiendo la utilización | NO                |

Fuente: Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura

Una vez elaborado el cuadro de procesos, se puede definir los puntos críticos de control y aplicar el esquema HACCP.

#### 4.13. Gráfico HACCP II

| Hoja de Control de CCP         |                             |   |   |   |   |                                     |  |                         |  |
|--------------------------------|-----------------------------|---|---|---|---|-------------------------------------|--|-------------------------|--|
| Control de Punto Crítico CCP   | Peligros                    | Límites Críticos para cada medida preventiva                  | Monitoreo   |   |   |                                     | Acciones Correctivas                           | Verificación            | Registros                                |
|                                |                             |   | ¿Qué?   | ¿Cómo?  | ¿Cuándo?  | ¿Quién?                             |  |                         |  |
| Recepción de Suministros       | Físicos/Biológicos          | Suciedades visibles.<br>Proceso de descomposición             | Alimentos en mal estado o pobre calidad                             | Ficha estandar y técnica de cada producto                                 | Al momento de recepción del producto  | El encargado de bodega              | Rechazar el producto                           | Hablar con el proveedor | Registro de rechazo de producto          |
| Mise en Place y Porcionamiento | Físicos/Químicos/Biológicos | Tablas de cortar, Cuchillos y Equipos (desinfección)          | Contaminación cruzada o mala práctica de sanitización de un equipo  | Registros de dosificación de desinfectantes. División de áreas de trabajo | Antes, durante y después de cada proceso  | El encargado de cada área y proceso | Capacitación y desecho de material contaminado | Capacitar al encargado  | Registro de baja de producto             |
| Empacar y Guardar              | Biológica                   | Termómetros y temperaturas adecuadas                          | Porcionamiento de proteínas y almacenamiento de todos los productos | Llevando un esquema de ubicación de cada alimento o producto              | Al momento de embarque en cocina móvil  | El Jefe de cocina encargado         | Capacitación                                   | Capacitar al encargado  | Registro de empacamiento de cocina móvil |
| Cocción/Regeneración/Servicio  | Biológica                   | Termómetros y temperaturas adecuadas                          | Alimentos ya preparados   | Tomando temperatura   | Al momento de procesar, antes de servir, durante servicio y al final del servicio | El Jefe de cocina encargado         | capacitación                                   | capacitar al encargado  | Registro de temperaturas                 |
| Servicio y Limpieza            | Física/ Biológica           | Revisar y buscar residuos de comida en los equipos y remolque | Platos servidos de comida y residuos                                | Moviendo equipos y sanitizando áreas y vajilla                            | Al final de cada servicio   | Todo el personal                    | Repetir limpieza de todos los equipos          | Jefe de cocina          | Registros de dosificaciones y limpieza.  |

Fuente: Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura

### 4.2.3. Ficha Estándar de Alimentos


#### 4.14. Gráfico Ficha Estándar

| Van Conmigo Catering  |   |            |            |
|---|---|------------|------------|
| Ficha estándar de Los Alimentos   |   |            |            |
| Departamento de Calidad   |   |            |            |
| Fecha:  | 28/08/2010  |            |            |
| Nombre:   | Tomate Riñón  | Proveedor: | Andes Farm |
| Tamaño:   | Aproximadamente 6 cm en diámetro, similar al puño de mano |            |            |
| Peso Promedio:  | Debe tener entre 180g - 220 g                             |            |            |
| Color:  | Rojo intenso predominante del tomate                      |            |            |
| Textura:  | Firme y sin golpes o puntos blandos                       |            |            |
| Observaciones:  |   |            |            |
| La adquisición de este producto debe realizarse por cajas de 25 lb, revisar las |   |            |            |
| Cajas y los tomates que encuentren en buen estado sin golpes o puntos suaves.   |   |            |            |
|   |   |            |            |

Fuente: The Profesional Chef 8th Edition

#### 4.2.4. Cuadro de Competencia

#### 4.15 Gráfico Cuadro de Competencia




| Cuadro de Competencia |                   |                  |                  |
|-----------------------|-------------------|------------------|------------------|
| Compañía o Nombre     | Contacto          | Paquete/Producto | Precio p/persona |
| Kukay Catering        | Alejandro Caicedo | 5 Servicios      | \$26,00          |
| Doña Lupita           | Lupita Salazar    | 5 Servicios      | \$17,50          |
| Lafayette Catering    | Martin Gomez      | 5 Servicios      | \$24,50          |
| Van Conmigo Catering  | Gustavo Orozco    | 5 Servicios      | \$24,00          |

Fuente: Autor

Podemos observar que en el cuadro de competencia Van Conmigo-Catering, ofrece la segunda mejor opción por precio. Pero según el análisis realizado anteriormente el servicio que ofrecen el resto de compañías es mucho menor en cuestiones de calidad y eficiencia.

## 4.2.5. Precios y Paquetes

### 4.16. Gráfico Precios y Paquetes



| Paquetes de servicios   |                |
|---|----------------|
| <b>Paquete Basico de 3 Servicios</b>                                      | \$ Por Persona |
| Desayuno, Almuerzo y Merienda   |                |
| Gourmet   | \$ 19,00       |
| Ejecutivo   | \$ 16,50       |
| Saludable   | \$ 19,00       |
| Criollo   | \$ 15,26       |
| <b>Paquete Completo de 5 Servicios</b>                                    |                |
| Desayuno, Almuerzo, Merienda y 2 Refrigerios                              |                |
| Gourmet   | \$ 27,50       |
| Ejecutivo   | \$ 24,00       |
| Saludable   | \$ 27,50       |
| Criollo   | \$ 22,76       |
| <b>Paquete Full de 6 Servicios</b>  |                |
| Desayuno, Almuerzo, Merienda, 2 Refrigerios y Consome de Madrugada        |                |
| Gourmet   | \$ 31,51       |
| Ejecutivo   | \$ 27,49       |
| Saludable   | \$ 31,51       |
| Criollo   | \$ 26,26       |
| *Pregunte por su cotización personalizada para cualquier ocasión especial |                |

Fuente: Autor

## **5. Capítulo V**

### **5.1. Conclusiones y Recomendaciones**

#### **5.1.1. Conclusiones**

Una vez analizado el negocio y estudiado la factibilidad del mismo, se concluye que el negocio es viable y que por consecuencia Van Conmigo-Catering puede llegar a ser una empresa conformada y activa en un futuro muy cercano.

El estudio de mercado ha demostrado que existe necesidad para el servicio en la industria Grafica y Publicitaria en la ciudad de Quito. También ratifica que la continuidad del servicio y constante demanda son los factores que permitirán a Van Conmigo catering sostenerse en el tiempo y llegar a cumplir sus objetivos planteados.

Aparte se observa que la variedad de producto y servicio ofrecido por Van Conmigo Catering supera a la competencia en todos los aspectos, creando una ventaja competitiva muy importante para captar el 50% del mercado objetivo en el primer año de operaciones y continuar captando clientes por los años consecuentes.

Dentro del estudio financiero se observa como Van Conmigo Catering es un negocio atractivo para los inversionistas interesados, ya que la inversión inicial es relativamente baja para la industria de alimentos y bebidas. De igual manera en la proyección de ventas se puede confirmar que Van Conmigo



Catering es una empresa preparada para asumir los riesgos financieros y económicos que pueden existir.

Como resultado final se obtiene que la baja inversión inicial, el bajo costo operativo, el manejo responsable de la materia prima y plan de mercadeo adecuado hagan que Van Conmigo Catering se convierta en un negocio viable, durable y de rentabilidad atractiva para el inversionista.

### **5.1.2. Recomendaciones.**

Se recomienda que para iniciar el negocio se maneje de manera muy responsable y clara el plan comercial o de mercadeo. Es este plan y el cumplimiento de sus objetivos principales los cuales darán a Van Conmigo Catering un comienzo seguro y estable en un mercado descuidado.

También se recomienda mantener contacto continuo con los clientes y poner en marcha un buen plan de seguimiento y servicio al cliente, el motivo para esto, se basa en el tamaño del mercado objetivo. Este mercado se encuentra copado de clientes potenciales insatisfechos con las opciones existentes, es tan solo lógico pensar que una buena relación de proveedor a cliente puede ser el comienzo de una larga y duradera relación de negocios.

Finalmente se recomienda hacer cualquier esfuerzo necesario para complacer al cliente ya que un pequeño error o cliente insatisfecho puede crear una mala imagen dentro del ámbito de la industria grafica y publicitaria.

## ***Bibliografía***

Los siguientes libros y páginas web fueron utilizados como base de información.

- El Gran Libro de la Cocina Ecuatoriana, círculo de lectores S.A.
- The Professional Chef 8th Edition, Culinary Institute of America
- Markka Registrada, Guía de Proveedores de la Industria Grafica y Publicitaria 2009
- Las mejores recetas de la cocina Saludable, Lexus editores
- La Cocina Ecuatoriana Paso a Paso, Lexus editores
- [www.marketingconsult.com](http://www.marketingconsult.com) “el macro entorno de una empresa”
- Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura para Alimentos Procesados, aprobado por Gustavo Noboa Bejarano Presidente Constitucional de la Republica.
- Proyecto NutriDiet, MBA 2009 Instituto de Desarrollo Empresarial por Esteban Álvarez, Ana Carolina Farias.

## ***Anexos***

## **Anexos**

### **A1. Contratos**

#### **A1.1. Conformación Legal de la Empresa**

##### **Anexo I.- Minuta de Compañía de Responsabilidad Limitada.**

###### **CONSTITUCION DE SOCIEDAD LIMITADA**

Otorgantes,                      comparecientes                      con                      minuta:

1.- ....., varón/mujer, ecuatoriano (a), mayor de edad, domiciliado y residente en esta ciudad e identificado (a) con cédula de ciudadanía ..... de....., estado civil (soltero (a), con/sin unión marital o casado con sociedad conyugal vigente, o disuelta, liquidada o no)

2.- ....., varón/mujer, ecuatoriano (a), mayor de edad, domiciliado y residente en esta ciudad e identificado (a) con cédula de ciudadanía ..... de....., estado civil (soltero (a), con/sin unión marital o casado con sociedad conyugal vigente, o disuelta, liquidada o no), manifestaron su voluntad de constituir una Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada que se registrá por los siguientes ESTATUTOS:-----

ARTICULO PRIMERO.- SOCIOS.- (NOMBRES DE LOS SOCIOS).  
(mínimo                      dos(2)                      máximo                      25)

ARTICULO SEGUNDO.- RAZON SOCIAL.....LTDA."

-----ARTICULO  
TERCERO.- DOMICILIO.- .....(ciudad), Podrá establecer Sucursales, Agencias y dependencias en otros lugares del país o del exterior conforme a la ley.-----

Dirección para notificaciones judiciales y Administrativas: .....

Correo Electrónico: .....

ARTICULO CUARTO.- DURACION.- ..... (...) AÑOS, contados a partir de la fecha de la presente escritura.-----

---

ARTICULO QUINTO.- OBJETO SOCIAL.- La sociedad tendrá como objeto principal las siguientes actividades:  
(Se debe detallar cada una de las actividades o negocios a los que se va a dedicar la sociedad, debe tener en cuenta que para ciertas actividades, se requiere licencia previa, o están reservadas por ley para ciertas entidades, V. gracia. la Vigilancia Privada y la Actividad Bancaria).-----

-----

-----

ARTICULO SEXTO.- CAPITAL.- (monto del capital por el que se constituye la sociedad) dividido en ..... (.....) (número de cuotas) cuotas o partes de interés social, de un valor nominal de .....Dólares de los estados Unidos de América (\$.....), cada una, las cuales corresponden a los socios en proporción a sus aportes, totalmente pagados y recibidos a satisfacción de la sociedad, conforme se describe a continuación: -----

| SOCIOS | CUOTAS | VALOR           |
|--------|--------|-----------------|
| .....  | ..000  | \$ ....000.000. |
| .....  | ..000  | \$ ....000.000. |

TOTALES .000 \$ ...0.000.000.

PARAGRAFO. La responsabilidad personal de los socios queda limitada al monto de sus respectivos aportes.

ARTICULO SEPTIMO.- CESION DE CUOTAS.- Las cuotas o partes de interés social no están representadas por títulos ni son negociables libremente en el mercado y solamente son cedibles mediante el otorgamiento de la correspondiente escritura pública de reforma estatutaria.- Toda cesión en

cuanto a procedimiento y condiciones previas y finales se sujetará en un todo a lo previsto y ordenado por los Artículos xxx y siguientes del Código de Comercio.

PARAGRAFO.- La Sociedad llevará un Libro de Registro de Socios inscrito en la Cámara de Comercio del domicilio social, con los requisitos y para los efectos consagrados en el Código de Comercio.-----

ARTICULO OCTAVO.- ADMINISTRACION.- La administración de la sociedad corresponde en derecho a todos y cada uno de los socios, éstos la delegan expresamente en la Junta de Socios y ésta a su vez en la Gerencia. (EN ESTE

ARTICULO SE DEBE CREAR LOS CARGOS QUE SE CREA NECESARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD, PARA LUEGO ASIGNARLOS)-----

ARTICULO NOVENO.- JUNTA DE SOCIOS - REUNIONES.- La Junta de Socios la constituyen todos los socios reunidos personalmente, representados por sus apoderados o mandatarios o en las formas autorizadas por la Ley, con el quórum requerido. Las reuniones de la Junta de Socios serán ordinarias o extraordinarias y se celebrarán en la sede social de la empresa. Las reuniones ordinarias tendrán lugar por lo menos una (1) vez al año en la fecha que determine la Junta, por convocatoria del Gerente, hecha mediante comunicación por escrito dirigida a cada uno de los socios con quince (15) días hábiles de anticipación y ellas tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del último ejercicio, resolver sobre las distribución de utilidades y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social. Si convocada la junta ésta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciere con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer (1er) día hábil del mes de xxx, a las 10 a.m., en las oficinas de la administración del domicilio principal.

Las reuniones extraordinarias de la Junta de Socios se efectuarán cuando la Gerencia o un número plural de socios o sus apoderados representantes de la cuarta (1/4) parte o más del capital social lo soliciten. La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes a menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicio, pues entonces la convocatoria se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias.

Las reuniones de la Junta de Socios serán presididas por el Socio o apoderado del socio que designe la misma Corporación por mayoría de votos; el Presidente señalará la persona que debe actuar como Secretario y su nombramiento podrá recaer en cualquier persona sea o no Socio de la Compañía. Habrá quórum en la reunión de la Junta de Socios cuando concurra un número de ellos que representen por lo menos el noventa por ciento (90%) de las cuotas inscritas del capital social. En las reuniones de la Junta de Socios cada uno tendrá tantos votos como cuotas o partes de interés social posea en la Empresa y las decisiones que se adopten para que tengan validez, deberán ser aprobadas por la mayoría de los votos presentes o debidamente representados a menos que se trate de adoptar resoluciones referentes a la disolución y liquidación de la Compañía, reforma de sus estatutos o la aprobación de un traspaso de cuotas o partes de interés social a terceros, casos en los cuales dichas decisiones deberán ser aprobadas por un número de votos que representen por lo menos el setenta por ciento (70%) en que se encuentra dividido el capital social. De todas las reuniones y decisiones de la Junta de Socios se dejará constancia en un Libro de Actas debidamente rubricado y foliado y cada acta será firmada por todos los concurrentes, el presidente y el secretario de la respectiva reunión. Cualquier resolución de la Junta de socios que entrañe una modificación a los estatutos sociales, cesión, disolución o liquidación será elevada a Escritura Pública.-----

ARTICULO DECIMO.- REUNIONES NO PRESENCIALES.  
Cada vez que los Socios puedan deliberar por cualesquiera medios de

telecomunicaciones, las decisiones tomadas en las conferencias serán válidas y jurídicamente vinculantes.

Las deliberaciones por telecomunicaciones deberán ser siempre sucesivas o simultáneas. La evidencia de la telecomunicación y de las resoluciones pertinentes, como una confirmación por fax o correo electrónico, se incluirá en las actas respectivas, de conformidad con los requisitos establecidos en estos Estatutos.

ARTICULO DECIMO PRIMERO.- ATRIBUCIONES.- Son atribuciones de la Junta de Socios: -----

- 1.- Autorizar la reforma de los estatutos sociales. -----2.-
  - Nombrar al Gerente y su suplente. (o los cargos que se creen)
  - 3.- Reunirse ordinaria o extraordinariamente cuando lo estime conveniente o necesario. -
  - 4.- Aprobar o improbar los balances. -----
  - 5.- Decretar la venta total de los bienes sociales.-----
  - 6.- Decretar y distribuir las utilidades. -----
  - 7.- Crear agencias, sucursales o filiales. -----
  - 8.- Crear y proveer los cargos que la ley o los estatutos señalen. -----
  - 9.- Acordar las reservas para la protección del capital social.
  - 10.- Decretar la disolución y liquidación de la Sociedad; -----
  - 11.- Aprobar la cesión de cuotas o partes de interés social.----- 12.-
- Las demás funciones que le corresponden como suprema autoridad directiva y administrativa de la Sociedad.-----ARTICULO

DECIMO SEGUNDO.- GERENCIA.- El uso de la razón social de la Compañía y su representación legal y administrativa estarán a cargo de un Gerente con su respectivo Suplente, (o de los cargos que se creen) quien remplazará al Gerente en sus faltas absolutas, temporales o accidentales con las mismas facultades y atribuciones de éste, designados por la Junta de Socios. En el Gerente delegan los socios la personería de la empresa y su administración con las más amplias facultades dispositivas y administrativas.



-----  
ARTICULO DECIMO TERCERO.- FUNCIONES.- Además de los actos de disposición y administración concernientes al giro ordinario de las operaciones de la Sociedad, son atribuciones del Gerente: -----

a.- Representar legalmente a la sociedad y celebrar toda clase de actos o contratos sin límite de cuantía. (los socios pueden limitar por cuantía)

b.- Ejecutar las decisiones y órdenes de la Junta de Socios y convocarla cuando así lo requieran los intereses sociales.-----c.-

Custodiar los bienes sociales.-----d.- Informar cada seis (6) meses a la Junta de Socios acerca de los negocios ejecutados y a  
a ejecutarase. -----

e.- Rendir los informes respectivos y presentar los balances anuales correspondientes.

f.- Constituir apoderados o mandatarios que representen a la sociedad judicial administrativa o extrajudicialmente. ----- g.- Nombrar y

remover los empleados de la sociedad que no sean de la competencia de la Junta de Socios y fijarles su remuneración.-----

ARTICULO DECIMO CUARTO.- BALANCE.- El treinta y uno (31) de Diciembre de cada año se cortarán las cuentas, se hará el inventario y se formará el balance de liquidación del respectivo ejercicio para ser sometidos al estudio y aprobación de la Junta de Socios; una vez aprobados, de las utilidades liquidadas resultantes se destinará el diez por ciento (10%) para la constitución de la reserva legal que debe ascender al cincuenta por ciento (50%) del capital social. Además de la anterior reserva, la Junta de Socios podrá crear o decretar las que considere convenientes o necesarias, siempre y cuando tengan una destinación específica y se aprueben con la mayoría prevista en estos Estatutos. Una vez deducidas las reservas, el saldo restante de las utilidades se distribuirá entre los socios a prorrata de sus respectivos aportes.--

----- Ninguno de los socios podrá retirar suma alguna de la Sociedad, salvo las utilidades que le correspondan después del balance actual respectivo. ----

Los sueldos se estimarán como gastos generales de la Sociedad. -----

Las pérdidas si las hubiere, se distribuirán igualmente entre los Socios en proporción a sus respectivos aportes.-----

-----

ARTICULO DECIMO QUINTO.- DISOLUCION.- La Sociedad se disolverá: -  
a.- Por expiración del término fijado para su duración o de las prórrogas que se  
hubieren acordado oportunamente;  
b.- Si las pérdidas redujeren el capital de la sociedad y las reservas, a menos  
del cincuenta por ciento (50%) de aquél; -----  
c.- Por decisión de todos los socios;  
d.- Por cualquiera otra causa legal.-----  
-----

ARTICULO DECIMO SEXTO.- LIQUIDACION.- Disuelta la Sociedad, su  
liquidación se hará por el Gerente o por la persona o personas que la Junta de  
Socios designare. La liquidación se efectuará de conformidad con las  
disposiciones legales vigentes.

PARAGRAFO.- Si al tiempo de la liquidación existieren bienes en especie para  
ser distribuidos entre los Socios, éstos bienes se avaluarán por el liquidador y  
serán adjudicados a prorrata de lo que le corresponda a cada socio como  
utilidades o participación.

ARTICULO DECIMO SEPTIMO.- MUERTE O INCAPACIDAD DE UN SOCIO.-  
En caso de muerte o incapacidad legalmente decretada de uno de los Socios,  
la sociedad continuará con sus herederos, quienes nombrarán una sola  
persona para que los represente.- Dentro de los treinta (30) días siguientes a  
la muerte del Socio, los demás tendrán derecho a adquirir las cuotas o aporte  
del fallecido, por el valor comercial en la fecha de su muerte. Si no se llegare a  
ningún acuerdo respecto del precio y condiciones de pago, serán  
determinados por peritos designados por las partes. Si fueren varios los Socios  
que desearan adquirir, las cuotas se distribuirán entre ellos a prorrata de las  
que posean en la Sociedad.

ARTICULO DECIMO OCTAVO.- NOMBRAMIENTOS.- Designase como Gerente de la sociedad a:....., identificado con cédula de ciudadanía ..... de..... y como Suplente del Gerente a ....., identificado con la cédula de ciudadanía .....de ....., quienes aceptaron los nombramientos. (Se deben asignar tantos cargos como hayan sido creados, no se puede asignar un cargo no creado en los estatutos)

CLAUSULA COMPROMISORIA.- Los socios aceptan solucionar sus diferencias por trámite conciliatorio en la Notaría xxx De la ciudad de Quito. En el evento que la conciliación resulte fallida, se obligan a someter sus diferencias a la decisión de un tribunal arbitral, renunciando a hacer sus pretensiones ante los jueces, designando tres (3) árbitros, quienes podrán transigir y fallarán en equidad en un plazo máximo de ocho (8) días calendario.

*Fuente: Ing. Carolina Orozco*

## **A2. Contrato de los Empleados**

### **CONTRATO DE TRABAJO POR HORAS**

Entre la Compañía xxxxxxxx, representada por su Gerente General, Señor. XXXXX, a quien en adelante se denominar Empleador por una parte; y, por otra parte la Sr. (ta). XXXXX, por sus propios derechos y a quien en adelante se denominara Empleada convienen en otorgar el presente Contrato de Trabajo por Horas al tenor de las siguientes cláusulas:

#### **PRIMERA: OBJETO**

La Srta. XXXX, conviene en prestar sus servicios lícitos y personales por horas a favor de B.C.A. Cia. Ltda., desempeñando las funciones de Asistente de Gerencia, de conformidad con las labores propias de tal cargo y las instrucciones que le sean conferidas.

## **SEGUNDA: REMUNERACION**

Las partes pactan como retribución única por el servicio personal contratado, la suma de USD. X, por cada hora efectiva de labor, entendiéndose que con el pago de esa tarifa quedan cubiertos y cancelados todos los beneficios económicos legales que conforman el ingreso total del trabajador, según la Ley. En consecuencia, con el pago de la remuneración por horas contratadas, quedan cubiertos los valores correspondientes a la parte proporcional de la decimatercera y cuarta remuneraciones, al componente salarial en proceso de incorporación a la remuneración, a la semana integral y a vacaciones. Por lo mismo, para justificar el pago de todos estos conceptos, bastara la presentación del documento o recibo del que conste la cancelación de la remuneración por hora.

Las partes contratantes de forma expresa estipulan que todos los aumentos y revisiones salariales que haga el Empleador en forma voluntaria e individual, durante la vigencia de este contrato de trabajo, serna imputables a cualquier aumento o revisión salarial que ponga en vigencia el Poder Publico durante el mismo lapso, y en cualquier forma que lo haga, ya sea que afecte directa o indirectamente al sistema de pago por horas.

Los valores correspondientes a aportes al IESS, de conformidad con la Resolución 130 del IESS, publicada en el Registro Oficial 529 de 7 de marzo del año 2002, e impuesto a la Renta, en caso de generarse, requiriéndose para cualquier otro descuento autorización expresa del Empleado.

### **TERCERA: LUGAR Y HORARIO DE TRABAJO**

El lugar de trabajo será la ciudad de Quito, en las dependencias de XXXXXXXX según acuerdo con Van Conmigo Catering Cia. Ltda. u otra cualquiera que el empleador le asigne en razón de las necesidades de trabajo, lo cual el Empleado acepta expresamente, declarando que se sujeta a esta cláusula de manera voluntaria, en Jornada continua (discontinua) de 25 horas semanales distribuidas según el horario vigente de la Compañía.

En lo relativo a la liquidación y pago de jornadas suplementarias que se llegaren a cumplir y que no pueden superar a las 12 horas en la semana, que se pagaran con el 50% de recargo, conforme lo dispone el Art. 3 del Decreto Ejecutivo 2527, publicado en el Registro Oficial 554 de 12 de abril del año 2002, que reforma el Reglamento para la Contratación Laboral por Horas..

### **CUARTA: PLAZO**

El presente contrato se sujeta a las condiciones especiales establecidas para este tipo de contratos por horas, es decir, laborara por el tiempo que fuere requerido por la empresa, sin que se establezca plazo de duración, ya que las relaciones laborales terminaran automáticamente sin necesidad de notificación legal alguna, ni el pago de indemnización por terminación de contrato, salvo que la Compañía le estuviere adeudando por las horas trabajadas.

### **QUINTA: CONTROVERSIAS**

En todo aquello que no conste en el presente contrato, las partes declaran incorporadas al mismo todas las disposiciones legales y reglamentarias pertinentes para este tipo de contrato y en evento de controversia por el servicio prestado en XXXXXXXXXXXX., o por incumplimiento de las cláusulas contractuales, las partes se someten a los jueces competentes, de la ciudad de Quito, y al tramite verbal sumario.

Para constancia las partes firman en la ciudad de Quito, a los X días del mes de diciembre del año X, en cuatro ejemplares de igual texto y valor, que se registrara ante el señor Inspector del Trabajo de Pichincha, en el plazo de 30 días, previsto por el Art. 20 del Código del Trabajo, el Art. 85 de la Ley para la Transformación Económica y del Ecuador y el Reglamento para la Contratación Laboral por Horas.

La  
empresa

El  
empleado.

### **AIII. Contrato de Arrendamiento del Local Comercial**

Celebrado entre los señores: ERNESTO CHAMPANTA, por la una parte y que en adelante y para efectos del presente contrato se denominará el arrendador; y la señor: GUSTAVO OROZCO, por la otra parte y en calidad de arrendatario, convienen libre y voluntariamente celebrar el presente contrato de arrendamiento del local, contenido en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: INMUEBLE.-** El inmueble que da en arriendo el arrendador es un local que consiste en un almacén, una bodega, y el parqueadero, ubicados en....., en este Distrito Metropolitano de Quito.

Dicho local consta de un baño (con servicio higiénico y lavabo), con instalaciones eléctricas y sanitarias en pleno funcionamiento.

**SEGUNDA: CANON.-** El canon mensual de arrendamiento pactado libre y voluntariamente es el de XXXXX dólares de los Estados Unidos de América pagaderos por adelantado y dentro de los tres primeros días de cada mes. En caso de ser renovado el contrato, y de así expresarlo el arrendatario (mínimo con tres meses de anticipación) se lo hará previo un reajuste del canon suscrito anteriormente. La renovación comprenderá el período de un año.

En este tenor las partes renuncian expresamente el acogerse a un canon distinto del acordado tanto para este contrato, cuanto para su futura renovación.

Así el arrendatario renuncia a cualquier reclamo o acción legal, que tenga como fuente este antecedente.

**TERCERA: GARANTIA.-** El arrendatario da en calidad de garantía del LOCAL arrendado, la cantidad de XXXX dólares de los Estados Unidos de América, los mismos que serán devueltos al término del contrato y recibido el inmueble arrendado en las mismas perfectas condiciones en que se entrega, dinero que en ningún momento y por ningún motivo se imputará al canon, como al pago de los servicios de agua potable, luz eléctrica, teléfono, cuotas de mantenimiento o guardianía. La garantía que se da viene a constituirse una de fiel cumplimiento del contrato.

**CUARTA: PLAZO.-** El plazo de duración de este contrato será el de un año a partir de la fecha de suscripción de este instrumento, plazo que se lo puede renovar por un año adicional, previo el cumplimiento de los requisitos enunciados en la cláusula tercera. En caso de renovación, las partes no necesitarán el celebrar un nuevo contrato, sino únicamente suscribirán un adendum, a este instrumento en el mismo que se especificará el nuevo canon de arrendamiento y el plazo.

El adendum al igual que este contrato se lo celebrará única y exclusivamente por instrumento privado. Este contrato y su adendum surtirán plenos efectos legales desde su suscripción, sin perjuicio de su correspondiente inscripción.

**QUINTA: MORA.-** En caso de que el arrendatario incurra en mora en el pago de dos pensiones consecutivas, los arrendadores darán por terminado este contrato de arrendamiento, debiendo la parte incumplidora, realizar los pagos



que adeude, a ese momento, tanto de canon, como de servicios o cuotas, más los daños y perjuicios causados.

**SEXTA: CONSERVACIÓN.-** El arrendatario se obliga a conservar el inmueble arrendado en las mismas buenas condiciones en las que lo recibe, de acuerdo a lo dispuesto en el Art. 1939 del Código Civil, al clausulado contractual; sometiéndose a lo dispuesto por el inciso segundo del Art. 1940 del Código Civil, en caso de incumplimiento.

**SEPTIMA: SUBARRIENDO O CESIÓN.-** Sé prohíbe al arrendatario, ceder, subarrendar o traspasar, en forma parcial o total, el presente contrato. De igual manera se prohíbe al arrendatario el cambiar o alterar cualquier instalación propia del inmueble arrendado.

**OCTAVA: DESTINO.-** El destino del inmueble arrendado será único y exclusivamente para comercio.

**NOVENA: TENENCIA DE ANIMALES.-** Sé prohíbe expresamente al arrendatario la tenencia de cualquier animal doméstico, sea fuera o dentro del local.

**DÉCIMA: PAGO DE SERVICIOS.-** El pago del agua potable, luz eléctrica, servicio telefónico, mantenimiento, mejoras, servicio de seguridad, ocasionales, y demás expensas será de cuenta del arrendatario.

**DÉCIMA PRIMERA: MEJORAS.-** Cualquier tipo de mejora que el arrendatario desee realizar en el LOCAL arrendado, lo hará previa autorización escrita los arrendadores.

**DÉCIMA SEGUNDA: COMPORTAMIENTO.-** El arrendatario deberá observar en su conducta, durante el tiempo de duración del presente contrato, respeto, cooperación y sobre todo evitar cualquier tipo de reunión social que perturbe el descanso nocturno tanto de los arrendadores como de los vecinos, y en general de toda la manzana residencial. De incumplir total o parcialmente el contenido de esta cláusula, se dará por terminado el contrato.

**DÉCIMA TERCERA: MANTENIMIENTO Y ENTREGA DEL LOCAL.-** El arrendatario se obliga a dar el mantenimiento adecuado al local arrendado, mientras dure este contrato, y a entregar el inmueble al término contractual, en las mismas buenas condiciones en las que las recibe. Así correrá a su cargo cualquier tipo de reparación locativa que haya menester, durante y al final de este contrato.

**DÉCIMA CUARTA: TERMINACIÓN.-** Son causales de terminación del presente contrato de arrendamiento, a más de las establecidas en el Art. 30 de la Ley de Inquilinato, las del Código Civil, como norma supletoria; las siguientes:

1. Falta de pago de pensiones locativas de dos meses;
2. Dar un destino distinto, de su naturaleza al LOCAL arrendado.
3. Daños causados al local en sus instalaciones eléctricas, de agua potable, telefónicas, servicios higiénicos, en su piso, paredes y demás instalaciones o equipamientos.

4. Subarriendo, cesión de derechos por parte del inquilino, de todo o parte de este contrato.
5. Ejecución por parte del arrendatario de obras no autorizadas por el arrendador
6. Cuando el arrendador transfiera el dominio del inmueble arrendado.
7. Falta de pago de dos cuotas consecutivas de los servicios de agua potable, luz eléctrica, teléfono.

**DÉCIMA QUINTA: CLAUSULA PENAL MORATORIA.-** De común acuerdo las partes establecen que bastará el aviso de desahucio notificado en legal forma, para dar por terminado este contrato. El arrendatario renuncia a oponerse al desahucio, ya mencionado. Sin embargo, y de darse la situación de: una vez que se hubiese producido la notificación con el aviso de desahucio, el arrendatario se negare a desocupar y entregar, el inmueble arrendado, al término del plazo estipulado en el contrato, por esta simple negativa, el señor arrendatario se constituirá en mora de cumplir con obligación de desocupar y entregar el bien descrito en este contrato, debiendo pagar una multa al arrendador de cinco mil dólares norteamericanos (5000,00 UDS). Queda libre el derecho de los señores arrendadores a demandar daños y perjuicios. La multa también deberá ser pagada en el caso de que el arrendador deba iniciar acciones legales para que el arrendatario desocupe el inmueble dado en arrendamiento.

**DECIMA SEXTA: DESAHUCIO.-** El aviso de desahucio lo podrá dar cualquier parte de acuerdo a lo establecido en la Ley de Inquilinato.

**DÉCIMA SEPTIMA: ACEPTACIÓN.-** El arrendatario acepta en todas sus partes este contrato por lo que se compromete a cumplirlo a cabalidad.

**DÉCIMA OCTAVA: BUENA FE, JURISDICCIÓN Y TRÁMITE.-** En caso de litigio las partes expresan su deseo de someterse a los jueces competentes de Quito y al trámite verbal sumario.

Para constancia de lo cual suscriben este contrato por triplicado.

**FIRMADO EN QUITO, EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010**

Ernesto Champanta

C.I. xxxxxxxxxxxx

Gustavo Orozco

C.I. xxxxxxxxxxxx

## Anexo III: Permiso de Funcionamiento de Bomberos

### PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS

#### **SERVICIOS: APROBACIÓN PARA INSTALACIÓN DE CENTRALES DE GAS**

##### REQUISITOS:

1. Compra del Formulario de aprobación
2. Presentación de planos del proyecto de instalación y memoria técnica
3. Certificado del INEN de la fabricación de los tanques de almacenamiento de gas.
4. Cobro tasa de aprobación en función del volumen a instalar

#### **SERVICIOS: PERMISO DE HABITABILIDAD**

##### REQUISITOS:

1. Compra de solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos DMQ.
2. Presentación del formulario de Visto Bueno de aprobación de planos del Cuerpo de Bomberos DMQ.
3. Presentación de Planos.

#### **SERVICIOS: REQUISITOS PARA LA OBTENCION DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO**

##### REQUISITOS:

##### **LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIOS Y SU REGLAMENTO ART.250**

1. Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos del DMQ
2. Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal o propietario
3. Copia del RUC
4. Copia del Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del DMQ del año anterior
5. Copia de la Patente Municipal vigente
6. Copia de centralita de gas emitida por el CB-DMQ si lo tuviera

Se encuentra una copia en formato digital adjunta al proyecto.

**AIV Planos internos del local.- Fólder desarrollo y Planos**

**AV. Cotizaciones y proformas.- Fólder Proformas**

**AVI Uniformes.- Fólder proformas**