



ESCUELA DE GASTRONOMIA

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UN SERVICIO DE
ALIMENTACION COMPLETA DIARIA A DOMICILIO PARA PERSONAS CON
DIABETES EN EL SECTOR CENTRO-NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO”

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Licenciada en Gastronomía

Profesor Guía
Chef. Gabriel Mena

Autora
María Elizabeth Arévalo Valdivieso

Año
2015

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Chef. Gabriel Mena

C.I.: 1716376940

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.”

María Elizabeth Arévalo Valdivieso

C.I.: 0803189372

AGRADECIMIENTO

Al estar un paso más cerca de culminar una nueva etapa en mi vida, quiero dar gracias a Dios por haberme dado fuerza y sabiduría durante la carrera.

Agradezco a mis padres José y Virginia por su constante aliento y paciencia todo este tiempo, a mis hermanos y amigos más cercanos.

A Marco que fue mi guía y constante apoyo durante esta etapa de mi vida. Finalmente pero no menos importante agradezco al Chef. Gabriel Mena tutor de mi tesis por su tiempo y conocimientos brindados para que se lleve a cabo la elaboración del presente proyecto.

DEDICATORIA

Este proyecto es dedicado a mi papá José Arévalo por haber sido mi ejemplo de perseverancia y humildad y a mi mamá Virginia Valdivieso por haber sido la razón de inspiración del tema del proyecto. Gracias a los dos, sin ustedes nada de esto sería posible.

Todo lo que soy se lo debo a ustedes.

RESUMEN

Daily Nutrition es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de dietas a domicilio para personas diabéticas que trabajan o residen en el sector “centro-norte” de la Ciudad de Quito. Las dietas están compuestas de cinco comidas y tres bebidas al día; por los 7 días de la semana, mismas que son entregadas diariamente de lunes a sábado.

Para la realización del presente proyecto primero se desarrolló un análisis de todos los factores que influirían en su ejecución. Se llevó a cabo un estudio técnico para definir la capacidad de producción, la tecnología y el equipamiento a utilizar. Al mismo tiempo, se determinó un establecimiento que sería el lugar de la planta de producción al contar con el área estimada para empezar la producción de las dietas.

A continuación, se desarrolló una investigación de mercado haciendo uso de encuestas dirigidas a personas con diabetes con la finalidad de conocer su comportamiento de compra, gustos y preferencias e identificar a la que sería la competencia directa e indirecta. A la vez se establecieron estrategias de marketing para incursionar en el mercado de servicios de alimentación, tales como estrategias de precio y distribución específicamente. Se calculó una inversión inicial tomando en cuenta los costos de producción y se evaluó la viabilidad del proyecto para luego definir quién lo financiaría, obteniendo así una fuerte inversión por parte de la constructora Inmocruz. Finalmente se pudo finalizar el proyecto con una proyección de alta viabilidad.

ABSTRACT

Daily Nutrition is a company dedicated to the development and marketing of home diets for diabetics who work or live in the area "North Central" of the City of Quito. Diets are composed of five meals a day and three beverages; by 7 days a week, same as they are delivered daily Monday to Saturday.

For the realization of this project first analysis of all factors that would influence their implementation was developed. A technical study to define the production capacity, technology and equipment used was conducted. At the same time, a facility that would be the place of the production plant to have the estimated production start diets area was determined.

Then a developed market research using surveys of people with diabetes in order to meet their buying behavior, tastes and preferences and identify what would be the direct and indirect competition. While marketing strategies were set to enter the market of food services, such as pricing strategies and specific distribution. An initial investment was calculated taking into account the production costs and the viability of the project and then define who would fund it, thus obtaining a significant investment by the Inmocruz construction was evaluated. Finally could finish the project with a projected high viability.

ÍNDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I.....	5
1. MARCO TEÓRICO	5
1.1 Diabetes Mellitus.....	5
1.1.1 Clasificación de la Diabetes	6
1.1.1.1 Diabetes tipo 1	6
1.1.1.2 Diabetes tipo 2	6
1.1.1.3 Diabetes Gestacional	6
1.1.1.4 MOD.....	7
1.1.2 Factores que ocasionan Diabetes Mellitus.....	7
1.1.3 Diabetes en el mundo actual.....	8
1.1.3.1 Diabetes en el Ecuador	8
1.1.3.1.1 Diabetes en la ciudad de Quito.....	8
1.2 DeliveryService – Servicio a Domicilio.....	11
1.2.1 Servicio de comida a domicilio	11
1.2.1.1 Casos de éxito en Delivery Service	12
1.2.2 El Servicio a Domicilio en Quito.....	12
CAPITULO II	14
2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	14
2.1 Visión	14
2.2 Misión.....	14
2.3 Características del Negocio.....	14
2.3.1 Naturaleza del Negocio.....	14
2.3.2 Localización	15
2.3.2.1 Estudio comparativo de localización	16
2.4 Análisis del entorno	17
2.4.1 Factores Económicos.....	17
2.4.2 Factores Culturales	18

2.4.3 Factores Normativos	19
2.5 Matriz FODA.....	21
2.5.1 Análisis de competitividad.....	23
2.5.2 Ventajas Competitivas	23
CAPITULO III.....	25
3 PLAN OPERATIVO.....	25
3.1 Fases de Planificación.....	25
3.1.1 Plan Técnico	25
3.1.1.1 Definir la capacidad instalada mensual	25
3.1.1.2 Horario de atención oficina	25
3.1.1.3 Horario de trabajo personal de cocina y recepción de mercadería.....	25
3.1.1.4 Horario de trabajo chofer	26
3.1.1.5 Receta Estándar	26
3.1.1.6 Cuadro de Insumos y materia prima.....	27
3.1.1.7 Cuadro de tecnología y equipamiento	28
3.1.1.8 Infraestructura Física	29
3.1.1.8.1 Tipo de construcción	29
3.1.1.8.2 Tamaño de construcción	29
3.1.1.8.3 Características de las edificaciones	29
3.1.1.8.4 Planos arquitectónicos	31
3.1.1.8.5 Diagrama del Marco-Proceso actual	32
3.2 Plan de Organización y Recursos Humanos.....	33
3.2.1 Principales áreas funcionales	33
3.2.2 Crear departamentos	34
3.2.3 Inventario de Recursos Humanos.....	35
3.2.4 Organigrama de Cargos.....	35
3.2.5 Descripción de Funciones.....	36
CAPITULO IV.....	39
4. PLAN DE MERCADO.....	39
4.1 Investigación de Mercado	39

4.1.1	Objetivos	39
4.1.2	Análisis del mercado	39
4.2	Identificación y caracterización de la demanda	40
4.3	Identificación y caracterización de la oferta.....	41
4.4	Instrumentos de recolección de la información.....	42
4.5	Análisis de resultados	42
CAPÍTULO V		56
5. PLAN DE MARKETING		56
5.1	Segmentación	56
5.1.1	Mercado Meta	56
5.2	Producto	56
5.3	Marca	58
5.4	Servicio	59
5.5	Estrategias de Marketing.....	59
5.5.1	Estrategia de Precio.....	59
5.5.2	Estrategia de Distribución	60
5.5.3	Estrategia de Producto.....	61
5.5.3.1	Etiquetado	61
5.5.3.2	Envasado – Empaquetado	61
5.5.4	Estrategias de Comunicación	62
CAPITULO VI.....		64
6. PLAN FINANCIERO		64
6.1	Receta estándar con costos	64
6.2	Inversión inicial y fuente de Financiamiento.....	66
6.2.1	Inversión inicial	66
6.2.2	Inversionistas como fuentes de financiamiento.....	67
6.3	Ticket Promedio y Utilidad	68
6.4	Rotación en ventas y estado de resultados.....	70
6.5	Nómina.....	90

CAPITULO VII	91
7. PLAN LEGAL.....	91
7.1 Constitución de la empresa	91
7.2 Documentación necesaria para inicio de operaciones.....	93
CAPITULO VIII	95
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	95
8.1 Conclusiones.....	95
8.2 Recomendaciones	96
REFERENCIAS	97
ANEXOS	100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Estudio comparativo de localización.....	16
Tabla 2. Matriz de impacto Aspecto Económico.....	18
Tabla 3. Matriz de impacto Factores Culturales.	19
Tabla 4. Matriz de impacto Factores Normativos	20
Tabla 5. Matriz de impacto Factores Tecnológicos	21
Tabla 6. Análisis de competitividad.	23
Tabla 7. Horario de atención oficina.....	25
Tabla 8. Horario operación y recepción de mercadería.....	25
Tabla 9. Horario de trabajo chofer.....	26
Tabla 10. Formato receta estándar	26
Tabla 11. Cuadro de insumos y materia prima.....	27
Tabla 12. Cuadro de tecnología y equipamiento	28
Tabla 13. Inventario de RRHH.	35
Tabla 14. Receta muesli de frutos secos	64
Tabla 15. Determinación costo MP mensual.....	65
Tabla 16. Cuadro de inversión inicial	66
Tabla 17. Cuadro de ticket promedio y cálculo de utilidad. Ver tabla otros costos-costos fijos	68
Tabla 18. Cuadro de costos MP promedio	69
Tabla 19. Rotación en ventas y estado de resultados.....	70
Tabla 20. Nómina	90

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Mapa de localización.....	15
Figura 2. Planos arquitectónicos	31
Figura 3. Diagrama marco-proceso actual	32
Figura 4. Principales áreas funcionales.....	34
Figura 5. Organigrama de cargos.....	35
Figura 6. Tabulación pregunta 1.....	43
Figura 7. Tabulación pregunta 2.....	44
Figura 8. Tabulación pregunta 3.....	45
Figura 9. Tabulación pregunta 4.....	46
Figura 10. Tabulación pregunta 5.....	47
Figura 11. Tabulación pregunta 6.....	48
Figura 12. Tabulación pregunta 7.....	49
Figura 13. Tabulación pregunta 8.....	50
Figura 14. Tabulación pregunta 9.....	51
Figura 15. Tabulación pregunta 10.....	52
Figura 16. Tabulación pregunta 11.....	53
Figura 17. Tabulación pregunta 12.....	54
Figura 18. Tabulación pregunta 13.....	55
Figura 19. Logo Daily Nutrition.....	58

INTRODUCCION

Actualmente en nuestro país y en el mundo, la Diabetes Mellitus es una enfermedad que va en aumento. En el Ecuador esta es la primera causa de muerte en el 2011 seguida de enfermedades hipertensivas y cerebrovasculares.

Esta enfermedad muchas veces no es detectada a tiempo y es difícil de prevenir. La diabetes tiene su origen en la mala alimentación, la obesidad y llevar un estilo de vida sedentaria.

Es alarmante la falta de información que tienen las personas que padecen esta enfermedad respecto a los alimentos y al cuidado de su salud. Datos recientes del último censo realizado en el país aseguran que no hay suficientes profesionales especializados en esta enfermedad. Al mismo tiempo no existe un programa de alimentación continua diaria para ellos, que se preocupe por satisfacer sus necesidades de alimentarse sanamente en la comodidad de su hogar o en sus trabajos.

En la ciudad de Quito existen alrededor de 301.360 personas que padecen esta enfermedad y dado el hecho de que no hay un servicio que se enfoque en la debida nutrición de este segmento de la población, he decidido hacer de esto mi proyecto de investigación.

Este es un proyecto que gracias a las recientes estadísticas, tendrá gran aceptación en el mercado y en las personas mejorando su estilo de vida y reduciendo los problemas futuros concatenados con la diabetes.

En el Ecuador, especialmente en la ciudad de Quito que es donde se llevará a cabo el proyecto, no existe un servicio de comida a domicilio como el que se oferta en este trabajo. Existen pastelerías y cafeterías con esta orientación pero no uno que brinde las 5 comidas diarias y en las porciones adecuadas que ellos necesitan.

El enfoque principal del negocio es brindar a estas personas un servicio de calidad enfocado en sus necesidades especiales de alimentación, gustos y preferencias.

Planteamiento del problema

En el Ecuador y en la ciudad de Quito, existe una población significativa y alarmante de personas que padecen de enfermedades crónicas como la diabetes; originada a causa de una inadecuada alimentación y exceso de consumo de grasas e hidratos de carbono que con el tiempo produce obesidad y a su vez la enfermedad antes mencionada.

Esta población, por la falta de atención que recibe; se ve obligada a llevar el mismo estilo de vida que una persona que no padece la enfermedad. Debido al déficit de profesionales tratantes y por consecuente la ignorancia respecto a los hábitos que una persona con diabetes debería adoptar.

Hablar de hábitos o estilo de vida que un diabético debe llevar, se refiere estrictamente a la actividad física y más importante aún al tipo específico de alimentos y cantidades de los mismos que debería consumir.

Sin embargo, no existe en la ciudad un servicio de alimentación especializado para esta población que va en constante crecimiento a nivel mundial. Enfermedad, que se estima llegue a ser una de las primeras causas de mortalidad en el país.

De aquí nace la necesidad de crear un Servicio de Alimentación completa y diaria a domicilio. A domicilio pues no muchos tienen el tiempo de cocinar sus propios alimentos ni el conocimiento para hacerlo.

Justificación

La creciente población de diabéticos en el país crea una necesidad de alimentación especializada para personas con este padecimiento.

El avance de la tecnología y la necesidad de ingresos extras en el hogar hacen que el servicio de comida a domicilio sea la primera opción en el consumo de alimentos. Combinando las dos se obtiene un servicio de comida a domicilio para personas con necesidades especiales como los diabéticos en la ciudad de Quito, siendo esta una oportunidad de desarrollo y una fuente de ingresos.

Objetivos

General

Crear un servicio de alimentación completa a domicilio para personas con diabetes en el sector centro norte de la ciudad de Quito, que cumpla con las estrictas normas de nutrición que estos requieren.

Específicos

- Conocer el número de personas afectadas por la diabetes en el sector centro norte de la ciudad de Quito, mediante una correcta investigación de mercado.
- Establecer un menú de dietas basada en productos nutritivos y adecuados para las personas con diabetes.
- Elaborar un plan financiero de acuerdo al proyecto y encontrar fuentes de financiamiento para llevarlo a cabo.

- Reconocer y determinar los recursos de personal y materiales necesarios en el plan operativo para empezar las funciones de la compañía.
- Cumplir con la promesa básica de nuestro negocio brindando alimentos frescos y saludables a la hora requerida por nuestros consumidores.

CAPITULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1 Diabetes Mellitus

La diabetes Mellitus es un trastorno en el que participan varias causas, tanto hereditarias, como nutricionales y hasta virales que ocasionan una reducción o carencia en la producción de insulina en el cuerpo (Hervás, 2002). Todas las causas de diabetes en el organismo se deben al aumento de los niveles de azúcar o glucosa en la sangre (Zárate, 2012).

Cuando se habla del origen del nombre se hallará que Mellitus significa miel o azúcar (Hervás, 2002), por consiguiente la Diabetes Mellitus se genera debido a una mala utilización del azúcar por la falta de acción de la insulina.

La insulina a su vez es una hormona secretada por las células B del páncreas en respuesta a diversos estímulos, siendo la glucosa el más relevante (Carrasco, Galgani, y Reyes, 2013). Su función principal es permitir que las células del cuerpo utilicen el azúcar de la sangre como fuente de energía y para la correcta asimilación de los alimentos en el organismo.

Cuando existe un problema en la producción de la insulina por parte del páncreas, según afirma Zárate, A (2012) la glucosa es incapaz de penetrar en las células y se acumula en la circulación sanguínea originando así una hiperglucemia. Produciendo que las células queden sin energía y empiecen a debilitarse y morir (Hervás, 2002).

De acuerdo con (Resendiz, 2014), los niveles normales de glucosa van de 70 a 100 mg/dl en ayunas y menos de 140 mg/dl después de dos horas de haber comido. Se considera entonces que una persona con diabetes es aquella que sin haber ingerido ningún alimento tiene cantidades mayores a 126 mg/dl de glucosa en la sangre y luego de haber comido, los niveles suben a más de 200 mg/dl.

1.1.1 Clasificación de la Diabetes

La Asociación Americana de Diabetes (ADA) y la Organización Mundial de la Salud determinaron la clasificación que se ha venido utilizando desde 1979 y define que existían 3 tipos de diabetes: Diabetes tipo 1, Diabetes tipo 2 y diabetes gestacional. En la actualidad se aplica un enfoque etiológico (Zárate, 2012) y por consiguiente se determinan los siguientes tipos:

1.1.1.1 Diabetes tipo 1

Generalmente aparece en niños y adultos jóvenes y representa solo al 5-10% de los casos de diabetes a nivel mundial. Este tipo de diabetes es un proceso autoinmune que se caracteriza por la destrucción de las células Beta del páncreas, haciendo que esta deje de producir totalmente la hormona de la insulina (Zárate, 2012).

Quienes presentan esta enfermedad son insulino dependientes, es decir, que necesitan la insulina para vivir. Es indispensable también de una dieta que contenga las cantidades y tipos correctos de alimentos ya que es importante mantener un peso estable (Martín, 2010).

1.1.1.2 Diabetes tipo 2

Es el tipo de diabetes más común que a diferencia del tipo 1, no es una enfermedad insulino dependiente. Se presenta en personas que pasan los 40 años de edad. Una de las principales causas es la obesidad a causa de la mala alimentación y el exceso de grasa en el área abdominal (Cervera, Clapés, y Rigolfas, 2004).

La diabetes tipo 2 aparece con la resistencia que crea el cuerpo hacia la insulina, entonces esta no ejecuta su función correctamente y el páncreas al ser el secretor de esta hormona, agota su reserva y eventualmente deja de producirla (Zárate, 2012).

1.1.1.3 Diabetes Gestacional

Es un tipo de diabetes que se desarrolla durante el embarazo ya que la necesidad de insulina es mayor. Si una mujer embarazada no está en condiciones de aumentar la producción de insulina se desarrolla este padecimiento (Hervás, 2002), que sin embargo, puede seguirse desarrollando luego del parto si no es tratada minuciosamente.

Las mujeres con diabetes gestacional tienden a tener embarazos y partos riesgosos, en ciertos casos son víctimas de aborto e hijos nacidos con malformaciones (Hervás, 2002). Los pacientes con diabetes gestacional tienden a desarrollar después diabetes tipo 2 (Zárate, 2012).

1.1.1.4 MODY

Es una clase de diabetes identificada recientemente, sus siglas en inglés MODY (Maturity Onset Diabetes of the Young) significa en español Diabetes de comportamiento adulto en pacientes jóvenes (Zárate, 2012).

Informes de la Sociedad Española de Diabetes indica que la diabetes tipo MODY es frecuente y se desarrolla en 1 de cada 100 pacientes diabéticos. Su causa principal se debe a una mutación hereditaria o herencia dominante, esta se desarrolla durante la infancia y el crecimiento pero también en la juventud.

1.1.2 Factores que ocasionan Diabetes Mellitus

Cada tipo diabetes tiene sus casos específicos que la producen, sin embargo tienen factores en común, entre los que se puede mencionar:

- Herencia genética pues si familiares de primer grado de consanguinidad la padecieron es más probable de padecerla también (Zárate, 2012).
- Sobre peso y Obesidad tanto en hombres como en mujeres.
- Sedentarismo o falta de actividad física.

- Tipo de Dieta, alta en carbohidratos y azúcares.

1.1.3 Diabetes en el mundo actual

Después de la obesidad y las enfermedades relacionadas con la tiroides, la diabetes ocupa el tercer puesto respecto a trastornos metabólicos. Alrededor del mundo se calcula que existe un número aproximado de 250 millones de personas diabéticas (López, 2008, pp. 108-109), sin embargo una actualización de la Federación Internacional de diabetes (IDF, 2011) dice que al año 2011 se registraron 366 millones de diabéticos en el mundo.

El aumento progresivo de la enfermedad se debe al aumento de la población con obesidad, el sobre peso y la falta de actividad física (OMS, 2012). Al ser esta una epidemia mundial se pronostica que las muertes a causa de diabetes en todo el mundo aumentarán en más del 50% en los próximos 10 años.

Datos y cifras de la Organización Mundial de la Salud (2012) revelan que 3,4 millones de personas fallecieron por exceso de los niveles de azúcar en la sangre y de este número el 80% de los decesos se registraron en países en desarrollo.

1.1.3.1 Diabetes en el Ecuador

Estadísticas Epidemiológicas del Ministerio de Salud Pública dice que en el Ecuador existe una cantidad de 116.913 de personas reportadas como diabéticas dentro de un total de 15'520.973 ecuatorianos en el 2012. (Ortiz, 2014).

Según el INEC (2011), "4. 456 personas murieron en el 2011 a causa de diabetes mellitus. En el 2006, de cada cien mil habitantes 20,6 morían por esta enfermedad; en el 2011 (último año disponible) de cada cien mil, fallecían 29,18"

Datos de La Encuesta Nacional de Salud (Ensanut), una investigación realizada por el Ministerio de Salud y el INEC presentada en diciembre del año 2013 indica que en el país 414.514 personas mayores de 10 años sufren de diabetes.

Estadísticas en el Ecuador reflejan un incremento de casos de diabetes, pues en 1997 por cada 10.000 habitantes se reportaban 6 diabéticos y para el 2012 el número aumentó a 75.4 diabéticos por 10.000 habitantes. (Ortiz, 2014).

1.1.3.1.1 Diabetes en la ciudad de Quito

Fuentes del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC, 2012) afirman que en la ciudad de Quito existe una población de 2'122.594 habitantes en zonas rurales y urbanas. De este número sólo el 75,34% representa a la población urbana, de la cual el 50,65% refiere a mujeres y el 49,34% refiere a hombres.

En la zona urbana de la ciudad de Quito existe un número aproximado de 301.360 personas diabéticas, de las cuales 56.596 (18,87%) son personas diagnosticadas con esta enfermedad que cuentan con un nivel socio-económico medio (INEC, 2012).

En la ciudad de Quito existen lugares y grupos de apoyo, como fundaciones y hospitales que brindan ayuda a quienes padecen diabetes. El hospital Voz Andes es uno de ellos, así como el Club Leones de la ciudad; donde existen damas, que de forma voluntaria, realizan actividades de recreación y organizan atención preventiva para preservar la salud.

1.1.4 Régimen alimenticio para personas diabéticas

“Un plan alimentario para diagnóstico de diabetes no es una lista de prohibiciones, sino un conjunto de alimentos organizados de manera científica y un cambio de hábitos permanente” (Taltavull, 2006).

Según, Salvador y Bultó (2001) la alimentación es lo más importante en el tratamiento de la diabetes, incluso en algunos casos es la única intervención necesaria.

Las personas diagnosticadas con diabetes o niveles altos de azúcar en la sangre pueden comer de todo pero con ciertas excepciones y mediciones ya que las porciones y la regularidad con la que comen es importante para su control nutricional (Nájera y Torresano, 2011).

Céspedes, (2014). Explica que la alimentación diaria que debe tener una persona diabética debe estar basada en la ingesta de avena, maíz, leguminosas, quinua y arroz de cebada. Las frutas también deben de estar incluidas en la alimentación pero con las restricciones necesarias pues no todas las frutas son recomendables para los diabéticos por su alto nivel de fructosa.

Se recomienda que estas personas ingieran pequeñas cantidades de comida cada 2-3 horas. La razón de esto es que cuando se consume menor cantidad de alimentos, los niveles de azúcar en la sangre luego de comer son menores. (Geil y Holzmeister, 1999).

Según Naula, (2013), las personas que padecen diabetes no deberían dejar de consumir carbohidratos como el pan y harinas, en especial carbohidratos complejos como los vegetales y legumbres. Siendo las porciones un factor indispensable, se recomienda que consuman hasta media taza de arroz. Son más recomendados todos aquellos carbohidratos que sean integrales y no tengan mucho contenido de azúcares ni grasas.

El uso de aceite de oliva y grasas insaturadas en las comidas que consumen estas personas son beneficiosas, también el aguacate, frutos secos como las nueces, maní y pistachos. El consumo de alcohol está totalmente vetado de las dietas para diabéticos (Egas, 2013).

Se recomienda preferir ingerir pescado pues el pescado se asocia con una menor prevalencia de la diabetes y puede llegar hasta a prevenirla. Por este motivo las dietas mediterráneas, basadas en mariscos y pescado en especial son una buena opción para controlar el azúcar en la sangre (Diario Súper, 2011).

Dentro de los lácteos, la leche descremada y la leche de soya deben ser las primeras opciones. También se puede consumir yogurt pero natural y sin azúcar (Mosquera, 2011). Todo lo que es azúcar es contraindicado para diabéticos como chocolates, caramelos, mieles y mermeladas; estos pueden ser sustituidos por alimentos endulzados con fructosa o con los demás sustitutos del azúcar, como los edulcorantes (Taltavull, 2006).

1.2 Delivery Service – Servicio a Domicilio.

La palabra inglesa delivery, significa entrega o reparto en español.

El reparto a domicilio, llamado también servicio a domicilio, se ha convertido en una exigencia en el mercado. La falta de tiempo que tienen los consumidores ha transformado a este servicio en exitoso e imprescindible en el medio actual.

Este es un servicio que se basa en la logística, que según la Real Academia Española (2001) lo define como “El conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución”.

1.2.1 Servicio de comida a domicilio

Waters (2014) explica que el hábito de acceder a los delivery service existe ya hace algún tiempo en países como Estados Unidos, donde familias enteras destinan más de la mitad de sus ingresos mensuales en comida no hecha en casa.

Los pedidos a domicilio de cualquier tipo van en aumento a nivel mundial, más cuando se trata de servicio de comida a domicilio, pues la falta de tiempo y comodidad son las principales causas por la que las personas deciden optar por esta clase de servicio.

El servicio de comida a domicilio sirve como ventaja competitiva, sin embargo hay que tener cuidado que esto no ocasione alteraciones en la calidad del producto. Muchas veces es parte del servicio que ya se oferta y ya no una ventaja en sí (Blinder, 2013).

Blinder (2013) indica que este servicio inicia con el contacto del cliente por medio de teléfono o internet, este hace su pedido y el vendedor procede a preparar el producto. Los envíos a domicilio generalmente se realizan por medio de un vehículo motorizado o carros adecuados para este fin.

1.2.1.1 Casos de éxito en Delivery Service

Empresas y franquicias de comida a nivel mundial basan la gran mayoría de sus ingresos principalmente a los servicios a domicilio. Estrategias de algunas de estas como Dóminos y Pizza Hut, es ubicarse en áreas específicas totalmente residenciales para realizar sus entregas. De aquí nace el lema de “30 minutos o la pizza es gratis” y otros similares.

1.2.2 El Servicio a Domicilio en Quito

Según un anuncio de Diario el Comercio de Quito (Redacción Sociedad, 2014), los pedidos a domicilio es una tendencia que va en aumento gracias a la globalización.

En la mayoría de las familias ecuatorianas padre y madre trabajan, así mismo como solteros o parejas que viven solas y no cuentan con un servicio doméstico en casa son los primeros en hacer uso de este servicio.

Datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2012) reflejan que el mayor porcentaje de egresos de las familias es para alimentos y bebidas no alcohólicas con el 24,4% de los gastos y de este porcentaje, los destinados a restaurantes y hoteles es solo el 8% en todo el país. Otros datos del INEC reflejan que hasta el 2012 en el país había 33.938 restaurantes registrados, 8.082 establecimientos de comida rápida y sólo 184 de ellos eran especializados en comida a domicilio.

Los continuos avances en la tecnología van de la mano con los pedidos a domicilio on-line ya que mediante las aplicaciones celulares ahora cada vez es más fácil acceder a restaurantes que ofrezcan servicio a domicilio a sus clientes.

Si bien los establecimientos de comida rápida son los primeros en implementar este servicio, no hay que relacionar al servicio a domicilio como un servicio que solo expende comida rápida o chatarra, pues recientemente han incrementado aquellos que se especializan en cubrir necesidades y requerimientos nutricionales de consumidores para bajar de peso (dietas), deportistas y para gente con alguna enfermedad alimenticia o que requiera de algún tipo de dieta y nutrición en especial (El universo, 2013).

CAPITULO II

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1 Visión

Para el año 2020 seremos la empresa líder en el mercado de comida saludable a domicilio, mediante la calidad de nuestros productos y la confianza en nuestros servicios. Expandiendo nuestro alcance de entrega a toda la ciudad de Quito y sus valles, siendo la primera opción de compra al momento de adquirir una alimentación completa y balanceada para diabéticos o personas que cuidan su salud.

2.2 Misión

Mejorar la calidad de vida de las personas con diabetes de 35 años en adelante, ubicadas en el centro-norte de la ciudad de Quito; a través de una alimentación equilibrada, completa y continua. Por medio de una empresa unipersonal, autofinanciada, que oferta la entrega alimentos frescos y de calidad a sus domicilios o trabajos.

2.3 Características del Negocio

2.3.1 Naturaleza del Negocio

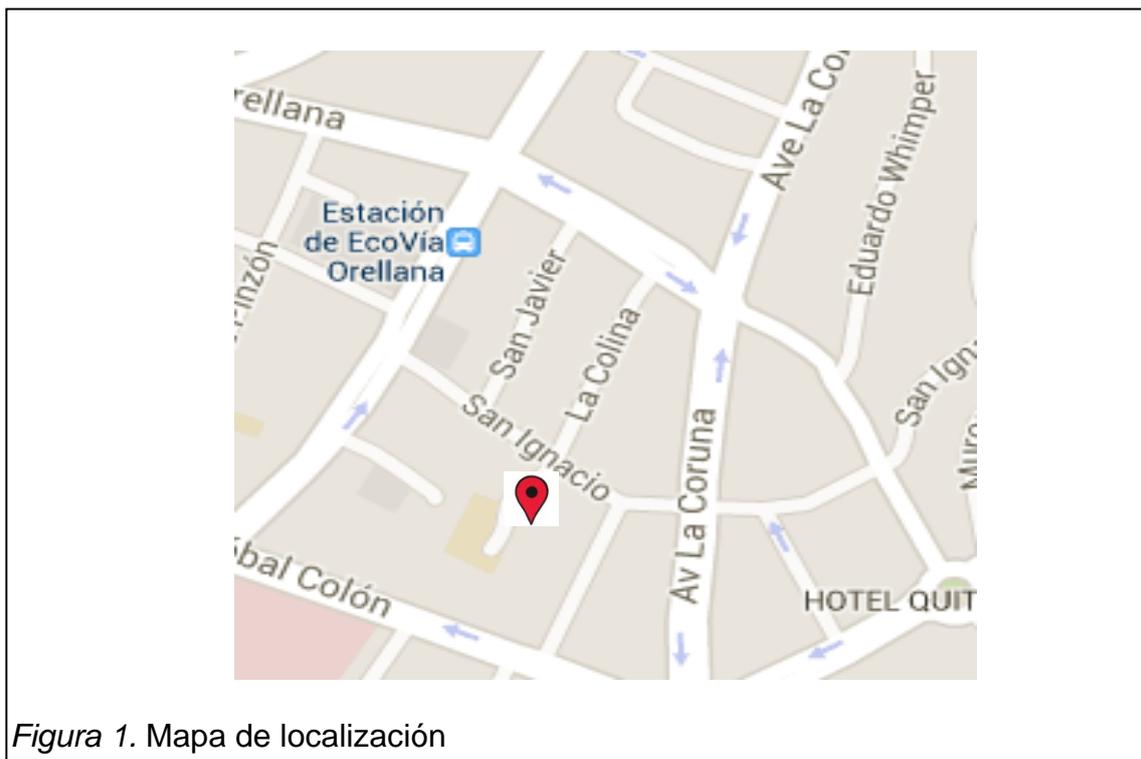
Daily Nutrition, es un negocio que se dedica a la industrialización y comercialización de alimentos basados en las normas estrictas que deben consumir las personas diagnosticadas con diabetes, además la empresa aporta con el servicio de llevar la comida hacia la comodidad de sus hogares, sus trabajos o cualquier lugar de preferencia de nuestros clientes.

Este negocio se enfoca en ser asequible para nuestros consumidores, brindando precios cómodos y que vayan de acuerdo con el servicio que

estamos ofreciendo. Además pretendemos crear un lazo de confianza con ellos, que nos ayudará a posicionarnos en el mercado, llegando a ser la primera opción de compra en aquellas personas que necesitan o quisieran mejorar su calidad de vida haciendo uso de nuestro servicio.

Para llevar a cabo nuestro servicio a domicilio, contaremos con una planta de producción donde se llevará a cabo la preparación de las comidas: desayuno, media mañana, almuerzo, media tarde y merienda. Mismos que serán guardados en cajas que se entregarán de manera continua a nuestros clientes una vez al día, de lunes a sábado.

2.3.2 Localización



Los posibles lugares para establecer la planta de producción de alimentos, considerando la ubicación predeterminada del segmento de mercado al cual nos vamos a dirigir y factores determinantes como obtener sin ningún problema los permisos de funcionamiento son dos:

- Sector de la Real Audiencia, es un área donde se mueve mucho el comercio y más al norte se encuentran empresas y plantas de producción, tiene salida rápida a la 10 de Agosto.
- Sector La Floresta, al contrario de la otra esta está ubicada más hacia el sur de la ciudad de Quito, es un área residencial y comercial próxima a nuestros clientes.

2.3.2.1 Estudio comparativo de localización

Tabla 1. Estudio comparativo de localización

PONDERACION ESTIMADA	FACTORES QUE INTERVIENEN	Real Audiencia		LA FLORESTA	
40%	Proximidad Clientes Potenciales	3	1.2	4	1.6
30%	Tráfico hacia las rutas de despacho	4	1.2	3	0.9
15%	Arriendo Planta de Producción	4	0.6	3	0.45
10%	Mano de Obra	4	0.4	5	0.5
5%	Facilidad de llegada de proveedores (MP)	4	0.2	5	0.25
100%	TOTAL		3.6		3.7

La siguiente ponderación según factores de importancia a ser considerados donde la calificación de cada factor es: Excelente 5, Bueno 4, Regular 3, Malo 2, Pésimo 1.

Según los datos que arroja la tabla de comparación de localización tenemos que el sector de la Real Audiencia y el sector de la Floresta son casi buenos con diferencia de una milésima el uno con el otro.

La floresta es el sector con mayor ponderación por su proximidad a los posibles clientes, sin embargo el arriendo es factor a considerar a futuro. El tráfico va en aumento en la ciudad, debería encontrarse rutas alternas para no tener inconvenientes con ello.

2.4 Análisis del entorno

2.4.1 Factores Económicos

- Tasa de interés.- Las tasas de interés que cobran los bancos dependen del tipo de préstamo al que se accede y las facilidades de pago que las entidades bancarias ofrecen. Las tasas van aumentando y variando su porcentaje cada año de esta manera, entonces este es un factor a considerar dentro factores económicos que afectarían al negocio, teniendo en cuenta que hay una deuda activa por pagar.
- Niveles salariales (Ingresos en la familia).- Siendo este, un segmento reducido es necesario tomar en cuenta los ingresos económicos que tienen los consumidores, y si estos incrementan o disminuyen con el pasar del tiempo puesto que este es un factor determinante para que ellos como consumidores decidan seguir haciendo uso de los productos o no. Datos del INEC (2011), determina que la clase media representa el 34%, es decir 5,3 millones de ecuatorianos y dirigen una parte significativa de sus ingresos a compras realizadas en supermercados y viajes al exterior.
- Inflación.- Datos del INEC datan que actualmente en el Ecuador se registra una inflación mensual de 0,61% al mes de septiembre, 2014, cuando en mismas fechas del año pasado la inflación era de 0,57%.

Según Diario el Universo los índices de tasa anual de inflación económica en el país incrementaron 3,23% en los últimos 12 meses.

Tabla 2. Matriz de impacto Aspecto Económico

MATRIZ DE IMPACTO						
Alimentación completa diaria a domicilio para personas con Diabetes de Quito						
ASPECTO ECONÓMICO		PROBABILIDAD DE QUE OCURRA				
		0 - 20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
MAGNITUD DE IMPACTO	Alto					3
	Medio				2	1
	Bajo					
Aspectos Económicos	Tazas de Interés	1	Niveles salariales (Ingresos)	2	Aumento de Inflación	3

2.4.2 Factores Culturales

- Comer saludable.- Esto se ha convertido en una preferencia que va en aumento de la mano de incluir rutinas de ejercicio en la vida diaria.
- Mejorar el estilo de vida basado en la nutrición.- Muchas son las personas que hoy en día se preocupan por llevar una alimentación completa nutricional para evitar problemas en la salud.
- Moda.- La moda fitness de comer saludable y hacer ejercicios cardiovasculares como el crossfit entre otros, son algunas de las modas que la gente está empezando a adoptar en el país.

Tabla 3. Matriz de impacto Factores Culturales.

MATRIZ DE IMPACTO						
Alimentación completa diaria a domicilio para personas con Diabetes de Quito						
FACTORES CULTURALES		PROBABILIDAD DE QUE OCURRA				
		0 - 20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
MAGNITUD DE IMPACTO	Alto					3
	Medio			1	2	
	Bajo					
Aspectos Culturales	Comer saludable	1	Mejorar estilo de vida basado en nutrición	2	Seguir modas actuales	3

2.4.3 Factores Normativos

- Servicio de Rentas Internas (SRI).- Se encarga de efectuar los cobros de impuestos a los contribuyentes y emite sanciones conforme con la ley tributaria. Solicitan la documentación completa y detallada de las ventas y balances generales de cada institución del País. A través de este organismo se obtiene el RUC (Registro Único de Contribuyente) que es el Número de identificación para todas las personas naturales o sociedades que realicen alguna actividad económica en el País.
- Municipio Metropolitano de Quito.- Se encarga de emitir los permisos necesarios para el funcionamiento de nuevos locales en el distrito metropolitano. Actualmente es el municipio que a través del ARCSA, cuerpo de Bomberos, se encarga de regular y brindar los permisos respectivos. Otorgan:

- Permiso de Funcionamiento ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, control y vigilancia sanitaria). Permisos sanitarios.
- LUAE (Licencia Metropolitana única para el ejercicio de actividades económicas). Este último que incluye permiso del cuerpo de Bomberos.

Tabla 4. Matriz de impacto Factores Normativos

MATRIZ DE IMPACTO						
Alimentación completa diaria a domicilio para personas con Diabetes de Quito						
FACTORES NORMATIVOS		PROBABILIDAD DE QUE OCURRA				
		0 - 20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
MAGNITUD DE IMPACTO	Alto					1
	Medio				2	
	Bajo					
Aspectos normativos	Servicio de Rentas Internas	1	Municipio Metropolitana de Quito	2		

2.4.4 Factores Tecnológicos

- Software (Programa de Facturación).- Para llevar a cabo el control de ventas, pedidos y facturación correcta. Hace más fácil la contabilidad del negocio.
- Internet.- Para efectuar pagos, transacciones, declaraciones de impuestos. La publicidad respecto al servicio que se oferta, darnos a conocer y encontrar compradores potenciales.

- Aplicaciones de Smartphone.- Al hacer uso de esta tecnología se podrá llegar a nuestros consumidores y que ellos puedan contactarnos más fácil y rápidamente. Haciendo uso de esta herramienta podremos agilizar el proceso de compra y venta.

Tabla 5. Matriz de impacto Factores Tecnológicos

MATRIZ DE IMPACTO						
Alimentación completa diaria a domicilio para personas con Diabetes de Quito						
FACTORES TECNOLÓGICOS		PROBABILIDAD DE QUE OCURRA				
		0 - 20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
MAGNITUD DE IMPACTO	Alto					3
	Medio				1	2
	Bajo					
Aspectos Tecnológicos	Software	1	Internet	2	Aplicaciones Smartphone	3

2.5 Matriz FODA

- Fortalezas:
 - No hacer utilización de aditivos ni conservantes.
 - Rapidez en las entregas
 - Variedad en alimentos para personas con Diabetes
 - Trabajar con un profesional en nutrición
 - Adecuado manejo de desechos
 - Etiquetado nutricional

- Oportunidades:
 - Crecimiento de la población con Diabetes Mellitus en la ciudad de Quito.
 - Aumento de la moda y cultura de comer saludable.
 - Falta de competidores
 - No hay un servicio que se encargue de la alimentación continua y completa de persona con diabetes.

- Debilidades:
 - Ser nuevos en el mercado
 - Dificultad de posicionamiento.
 - Promociones y descuentos
 - Alcance.

- Amenazas:
 - Incursión de nuevos competidores
 - Alza de las tasas de impuestos y aranceles
 - Nuevas leyes en los Permisos de funcionamiento y de ambiente.
 - Área donde se ubicará la planta de producción

2.5.1 Análisis de competitividad

Tabla 6. Análisis de competitividad.

ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD					
	DELIDIET	FOOD FOR LIFE	DE LIGHT	DAILY NUTRITION	CONCLUSION
ATRIBUTOS DE PRODUCTO					
Variedad en dietas para Diabéticos	D	D	D	F	FACTOR CRÍTICO DE ÉXITO
Presentación	F	D	D	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
Etiquetado Nutricional	D	D	D	F	FACTOR CRÍTICO DE ÉXITO
Manejo de Desperdicios	D	D	D	F	FACTOR CRÍTICO DE ÉXITO
Producto fresco	D	F	D	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
ATRIBUTOS DE PRECIO					
Precio Justo	F	D	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
Opciones de pago	F	D	D	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
ATRIBUTOS DE PLAZA					
Alcance	F	D	D	D	DEBILIDAD
Fácil de contactar	D	D	D	F	FACTOR CRÍTICO DE ÉXITO
Servicio de entrega efectivo	D	D	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
ATRIBUTOS DE PROMOCION					
Descuentos	D	D	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
Promociones	D	F	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
ATRIBUTOS DE PERSONALIZACION					
Opcion nutricional	D	F	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
sabor excelente	F	D	D	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
no uso de aditivos	D	D	D	F	FACTOR CRITICO DE ÉXITO
COMPARTO UNA F	CARACTERISTICA COMUN POSITIVA				
TODOS TIENEN F	CARACTERISTICA COMUN POSITIVA				
SOLO NOSOTROS TENEMOS F	FACTOR CRITICO DE ÉXITO (C/P) VENTAJA COMPETITIVA (L/P)				
COMPARTO UNA D	DEBILIDAD				
SOLO NOSOTROS TENEMOS D	AMENAZA				
TODOS TIENEN D	OPORTUNIDAD				

2.5.2 Ventajas Competitivas

En base al análisis desarrollado en el cuadro de análisis de competitividad se pueden determinar las ventajas sobre nuestros competidores:

- Variedad en dietas para diabéticos.- Los competidores considerados directos ofrecen dietas para bajar de peso en especial la dieta scardale, otras empresas como “food for live” ofrecen una comida saludable, sin embargo no son especializados en ningún tipo de dieta para enfermedad como la diabetes. Quienes ofrece alimentación para diabéticos como parte de su servicio es “Deli Diet” pero no son especializados en ella, por

eso es una dieta muy básica que no cubre las necesidades de los diabéticos.

- **Etiquetado del Balance Nutricional.-** En la presentación de los alimentos, nuestros competidores son prácticos, sin embargo no muestran mayor información de las comidas que venden. Daily Nutricion, aparte de contar con una presentación acorde y llamativa, brinda a sus consumidores la oportunidad de saber que comen, en cantidad, kilocalorías y beneficios por comida que vayan a ingerir.
- **Manejo de desperdicios.-** Al este un servicio que oferta dietas a domicilio, tomando en cuenta las 5 comidas diarias, ocasiona una gran cantidad de desechos en este caso los contenedores. Al ser muchos de plástico no se proyecta la idea de mantener el medio ambiente libre de contaminación, al contrario. Por este motivo buscamos la manera de llegar a los consumidores proyectando una preocupación por el medio ambiente, usando cajas reciclables de cartón y material útil para otros fines.
- **No uso de aditivos.-** Es natural hacer uso de estos métodos de conservación, sin embargo brindar un producto fresco y natural es lo que nos identificará y diferenciará de nuestros competidores. Esta información también será recalcada en las etiquetas de nuestros productos.

3.1.1.4 Horario de trabajo chofer

Tabla 9. Horario de trabajo chofer

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
9 am- 4 pm	8:30am- 1:30pm	cerrado				

3.1.1.5 Receta Estándar

Tabla 10. Formato receta estándar

Nombre de la receta	Muesli de frutos secos			
Genero	Desayuno			
Porciones/Peso por porción	10 pax			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,150	kg	Semillas de girasol	\$ 15,00	\$ 2,25
0,150	kg	Avena	\$ 1,52	\$ 0,23
0,200	kg	almendras fileteadas	\$ 15,05	\$ 3,01
0,850	kg	Manzana	\$ 2,19	\$ 1,86
1,500	kg	Leche de soya	\$ 2,15	\$ 3,23
0,800	kg	Yogur natural sin azucar	\$ 3,85	\$ 3,08
0,100	kg	pistacho	\$ 24,00	\$ 2,40
0,300	kg	Plátano	\$ 0,84	\$ 0,25
				\$ -
10.	u	tarrina plástica		\$ 0,50
10.	u	tapa tarrina		\$ 0,20
			Costo total:	\$ 17,01
			COSTO UNIT	\$ 1,70
Fotografía	Procedimiento			

3.1.1.6 Cuadro de Insumos y materia prima

Tabla 11. Cuadro de insumos y materia prima

MATERIA PRIMA	MATERIA PRIMA	INSUMOS
Semillas de girasol	Huevos	OFICINA
Almendras	Leche descremada	Esferos
Manzanas	Granola	Papel bond A4
Leche de soya	Jengibre	Libreta
Yogur sin azúcar	Edulcorante (splenda)	Carpeta
Plátano (guineo)	Pepino	Lápiz
Pistachos	Mostaza	Resaltador
Frutillas	Melón	Cinta masquin
Ají	Tomillo	Perforadora
Moras	Limón sutil	Grapadora
Nueces	Limón meyer	
Maní		
Pan integral		COCINA Y DESPACHO
Queso mozzarella light		Cajas de cartón
Durazno		Cajas plásticas
Aceite de oliva		Cinta de embalaje
Te negro		Tarrinas
Tomate cherry		Tapas de tarrinas
Galletas integrales		Material para embalar
Vinagre de manzana		Vasos térmicos
Vinagre de vino tinto		Vasos plásticos
Jamón de pierna		Cubiertos plásticos
Linaza		Servilletas
Queso parmesano		Fundas para empaque al vacío
Sal		Etiquetas nutricionales
Pimienta		Fósforos
Chalotes		Gas
Orégano		Papel film
Coliflor		Papel aluminio
Menta		Papel de cocina
Champiñones		
Cebolla perla		LIMPIEZA
Pollo		Lava vajillas
Vino blanco		Desinfectante
Ajo		Desengrasante
Laurel		Limpia vidrios
Espinaca		Insecticida
Amaranto		Jabón líquido
Uvilla		Toallas

3.1.1.7 Cuadro de tecnología y equipamiento

Tabla 12. Cuadro de tecnología y equipamiento

TECNOLOGIA	EQUIPAMIENTO
Software contable	OFICINA
Software para facturación	Teléfono
Internet	Datafast
	Computadora
COCINA	Fax
Plancha	Impresora
Parrilla	Escritorio
Quemadores	Sillas
Balanzas digitales	Calculadora
Máquina empacadora al vacío	Archivador
Horno	Caja fuerte
Cocina industrial	
Congelador	COCINA
Refrigerador	Cucharas probadoras
Microondas	Abre latas
Licuada	Sartén Grill
Cucharas de palo	Olla presión
Ollas	Colador
Sartén	KitchenAid
Tablas	Moldes para hornear
Espátulas	Moldes de silicona
cuchillos	Batidor manual
Latas de horno	Ollas para pasta
Guantes de horno	Pelador
Campana	Rayador
Mesones de acero inoxidable	Platos
Bowls	Vasos
contenedores	Cubiertos
BODEGA	Escoba
Estantería	Trapeador
Aparadores	Pala
Gavetas de colores	

3.1.1.8 Infraestructura Física

3.1.1.8.1 Tipo de construcción

La planta de producción del plan de negocio se adecuará sobre la infraestructura de una casa solo de planta baja anteriormente destinada a la producción de alimentos para Catering de eventos sociales y ejecutivos.

La construcción en general cuenta con:

- Paredes cubiertas de baldosa en baños
- Pintura lavable en paredes de cocina y bodega
- Piso cubierto en su mayoría de alfagre

3.1.1.8.2 Tamaño de construcción

300 m2 incluida el área del interior, bodegas, parqueadero, patio y lavandería.

3.1.1.8.3 Características de las edificaciones

El área total destinada para la ejecución de las funciones contará con:

- Tres bodegas, una bodega fría y dos para conservar los alimentos frescos, libre de humedad.
- El área de producción en cocina.
 - Extintores
 - Campanas
 - Extractores de aire
 - Ventiladores
 - Desagües con malla
 - Ventanas con mosquiteros

- Área de envasado, etiquetado.
 - Dispensadores de papel aluminio y plástico
 - Área de carga de dietas y descarga de alimentos
 - Rampas para deslizar las gavetas
- Área de limpieza de alimentos
- Área de desechos (basura)
- Un cuarto para uso de oficina
 - Baño personal

- Un cuarto de aseo de personal
 - Casilleros
 - Vestidores
 - Baño personal cocina

3.1.1.8.4 Planos arquitectónicos

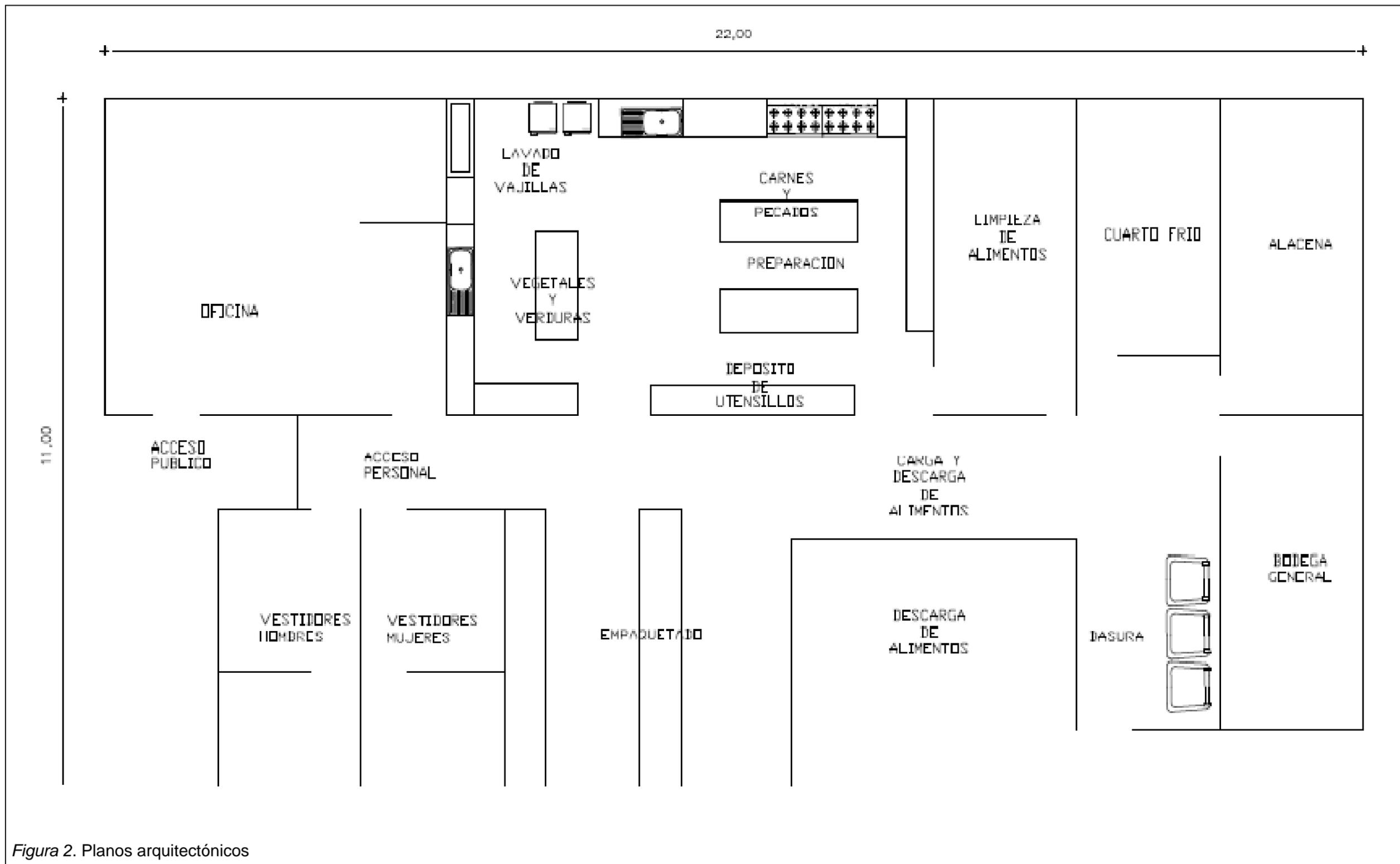
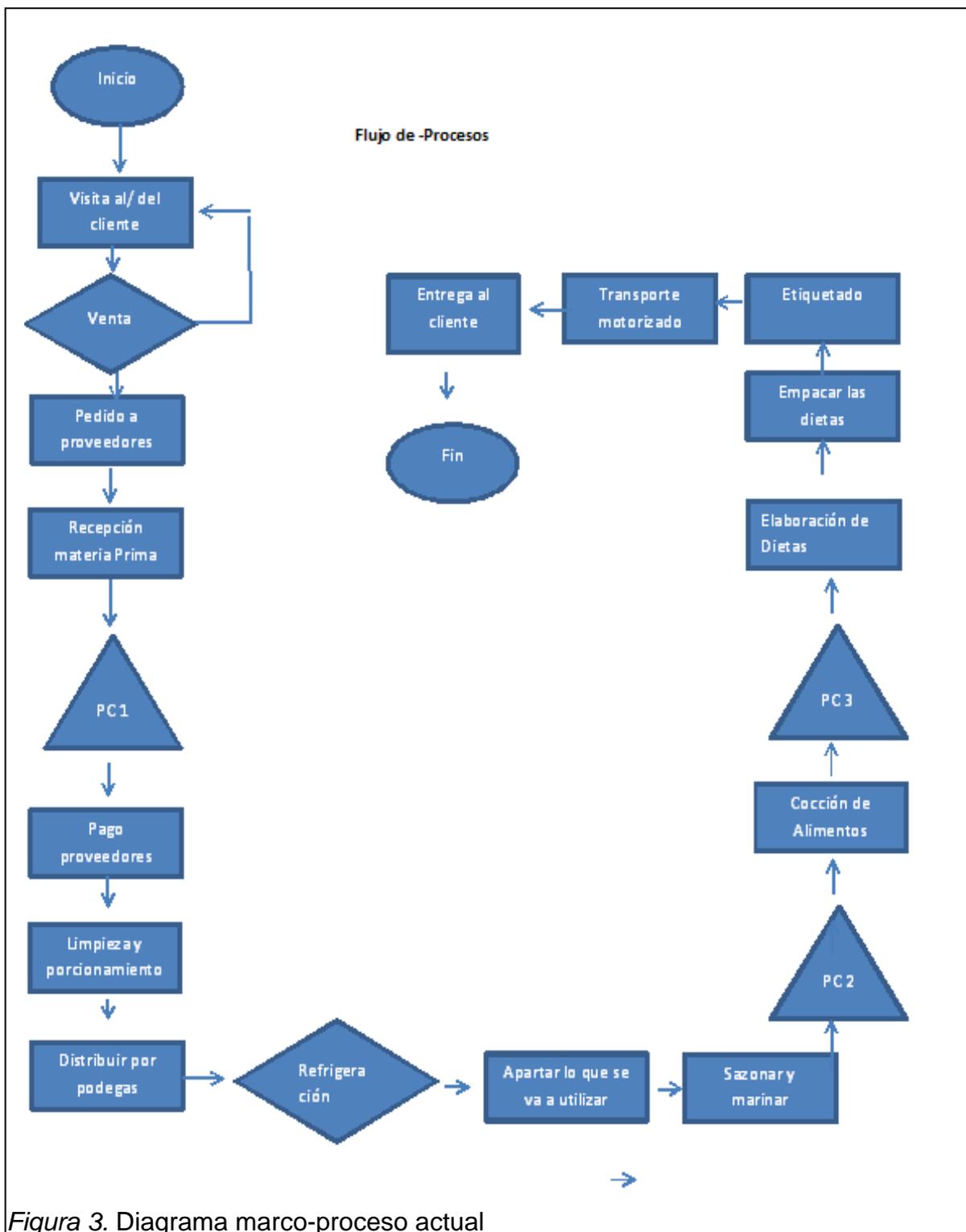


Figura 2. Planos arquitectónicos

3.1.1.8.5 Diagrama del Marco-Proceso actual



Indicadores

PC1 Recepción: Ver el estado de los alimentos, si es correcto o no, la temperatura en que los transportan, que sean cuartos fríos. Productos frescos y con etiquetado con fecha de elaboración y vencimiento.

PC2 Control de temperatura y conservación: no operar en temperaturas de riesgo 5-63°C. Meter a refrigeración proteínas y alimentos críticos como lácteos.

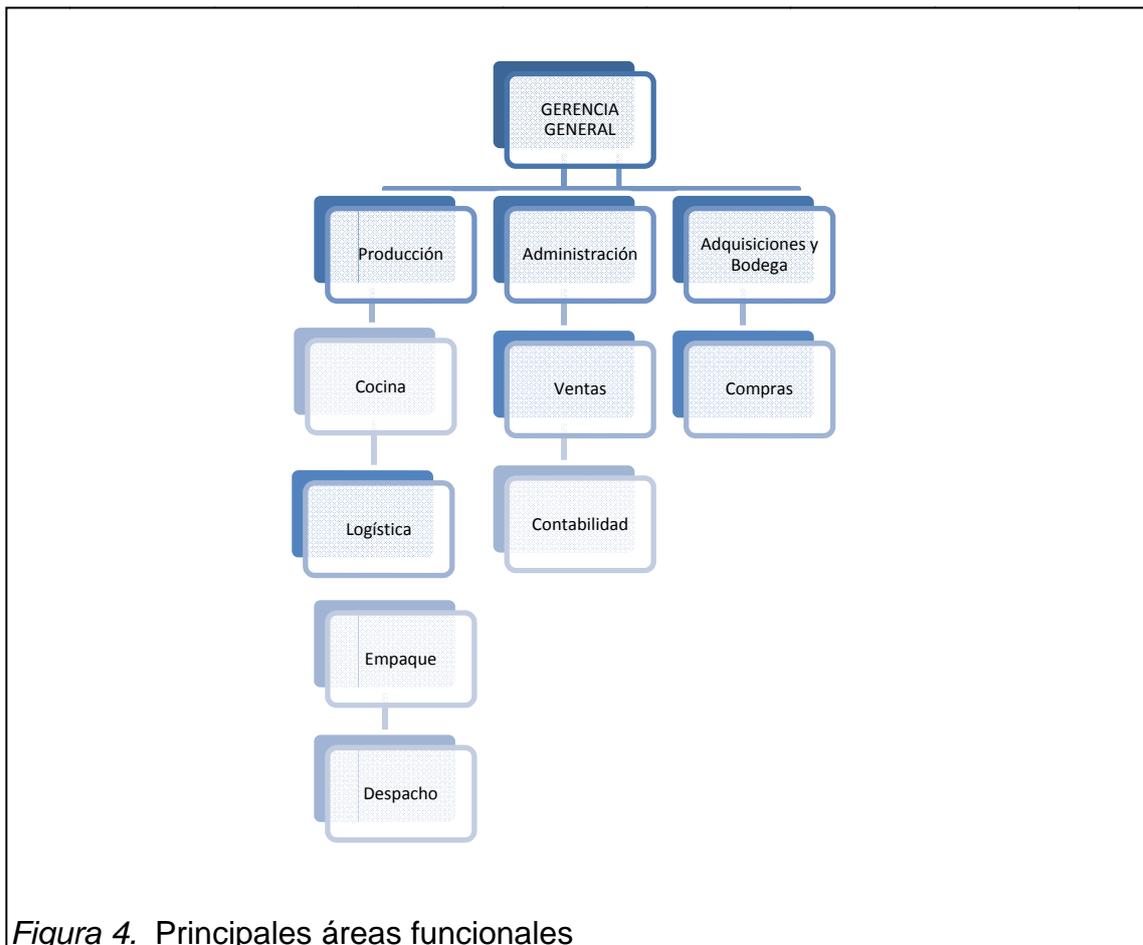
PC3 Control Temperatura de cocción: Que las proteínas, frutas y verduras no pierdan propiedades nutritivas por altos niveles de calor durante la cocción

3.2 Plan de Organización y Recursos Humanos

3.2.1 Principales áreas funcionales

En base a la naturaleza de negocio se han determinado las siguientes áreas funcionales:

- Área de producción.- Encargada de realizar los trabajos operativos, preparar los alimentos, la logística y el despacho de estos.
- Área administrativa.- A cargo de llevar la contabilidad del negocio, concretar las ventas y pagos a trabajadores.
- Área de adquisiciones y bodega.- Maneja proveedores y almacenamiento, organiza requisiciones, pedidos de compra e inventarios.



3.2.2 Crear departamentos

- Departamento Ejecutivo
 - Gerencia
- Departamento de Administración
 - Ventas
 - Contabilidad
- Departamento de Producción
 - Logística
 - Cocina
 - Empaque
 - Despacho

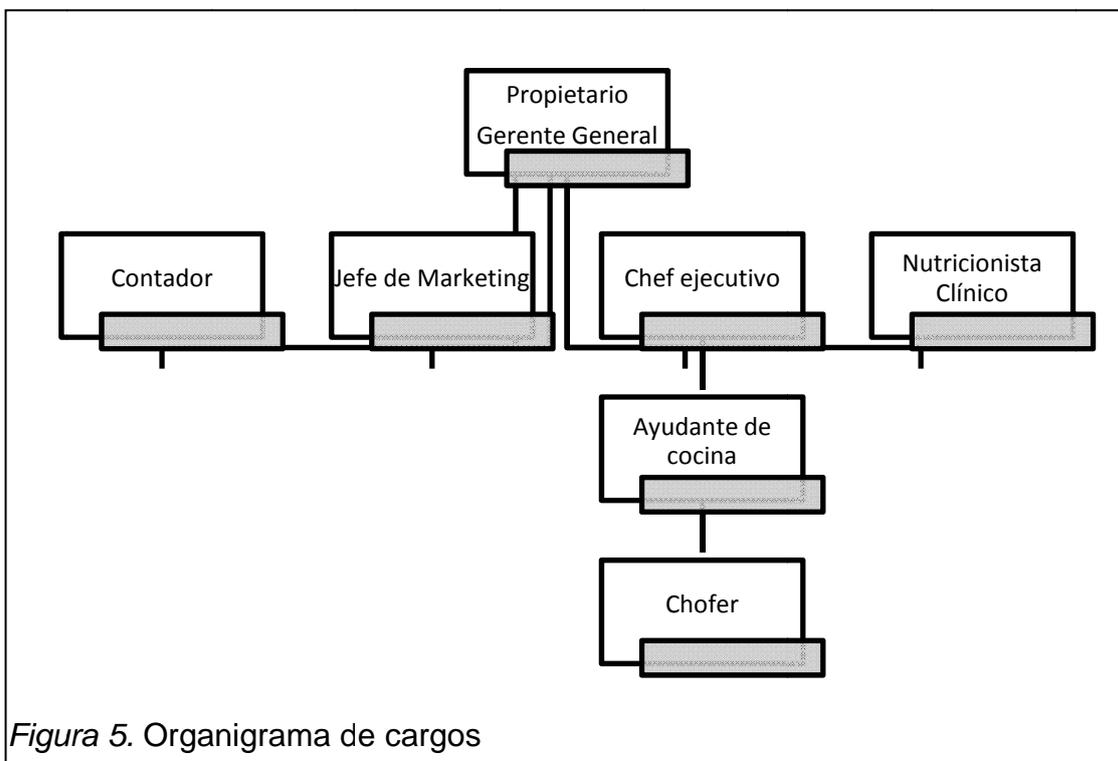
- Departamento de Adquisiciones
 - Compras

3.2.3 Inventario de Recursos Humanos

Tabla 13. Inventario de RRHH.

CARGO	CANTIDAD
Gerente	1
Contador (externo)	1
Jefe de marketing (externo)	1
Nutricionista Clínico	1
Chef ejecutivo	1
Ayudante de cocina	2
Chofer	1

3.2.4 Organigrama de Cargos



3.2.5 Descripción de Funciones

- Gerente
 - Toma de decisiones
 - Recursos Humanos
 - Servicio al cliente
 - Recepción de pedidos
 - Efectuar los cobros
 - Organización de rutas de entrega
 - Programación de entregas
 - Pago a empleados
 - Pedido proveedores

- Contador (Externo)
 - Llevar la contabilidad del negocio
 - Declarar impuestos
 - Emisión de estado de pérdidas y ganancias.
 - Balance general
 - Control de gastos y costos

- Jefe de Marketing y Publicidad (Externo)
 - Analizar el mercado objetivo
 - Buscar nuevos clientes
 - Dar a conocer el servicio y producto
 - Diseño de etiquetas y logo

- Nutricionista Clínico
 - Evaluar el diagnóstico del cliente
 - Trabajar en conjunto con el chef ejecutivo
 - Elaboración de recetas con el chef
 - Elaboración de información nutricional

- Redacción de consejos prácticos para los clientes sobre diabetes y nutrición
- Investigación de nuevos productos sustitutos del azúcar aptos para personas diabéticas

- Chef ejecutivo
 - Elaborar lista de compras
 - Control de inventarios
 - Hacer pedidos a proveedores
 - Preparar los alimentos
 - Innovar las recetas
 - Control de las tareas del personal de cocina y entrega
 - Recepción y control de compras
 - Control de bodega

- Ayudantes de cocina
 - Preparación de los alimentos
 - Empacar las comidas con las debidas etiquetas y nombres
 - Limpieza del área de producción
 - Comunicar al chef ejecutivo lo que se necesita para producir

- Chofer
 - Entrega de productos a las rutas especificadas
 - Mensajería
 - Compras de último momento
 - Ayuda en área de empaquetado y etiquetado

- Proveedores
 - Plásticos – Envases
 - Imprenta: etiquetas, cartones
 - Megamaxi
 - Santa María

- Pronaca

- Clientes
 - Personas con Diabetes Mellitus

- Relacionados
 - Entes Fiscales
 - SRI
 - Declaración de impuestos mensuales
 - Actualización del RUC
 - Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
 - Registro de contratos de trabajo
 - Aportes por empleado
 - Registro de actas de finiquito
 - Municipio Metropolitano
 - Actualización de dirección y permisos (LUAE)
 - Obtención de permiso único de funcionamiento
 - Obtención de patente municipal
 - Ministerio de Salud Pública
 - Carnet de salud para manipulación de alimentos
 - Obtención de permiso de salud
 - Ministerio del Medio ambiente
 - Obtención de permiso de ambiente

- Competencia
 - Analizar situación de los competidores
 - Estrategias de ventas
 - Tipos de promociones y descuentos
 - Posicionamiento de los competidores
 - Evaluación del servicio de los competidores

CAPITULO IV

4. PLAN DE MERCADO

4.1 Investigación de Mercado

4.1.1 Objetivos

- Determinar el número de población diabética en la ciudad de Quito.
- Identificar en qué lugar específicamente están situados los futuros consumidores.
- Conocer la edad y los ingresos de los consumidores potenciales.
- Identificar los competidores directos e indirectos.
- Establecer si el proyecto de comida para diabéticos a domicilio es o no un negocio rentable.

4.1.2 Análisis del mercado

Según datos del INEC y la encuesta nacional de Salud (Ensanut) realizada a finales del año 2013, datan que en el país hay alrededor de 400.000 personas diagnosticadas con diabetes, que oscilan entre las edades de 10 a 60 años.

De este número de personas, el 4,8 % pertenecen a la ciudad de Quito. Es decir, que cerca de 18.000 personas padecen esta enfermedad solo en la parte urbana de la capital del Ecuador.

De este grupo de personas diabéticas se podría decir que al menos el 75% de ellas está en edades de entre los 40-60 años, es decir son personas que son

jubiladas o están a un paso de jubilarse. El porcentaje restante corresponde a personas jóvenes adultas y niños con diabetes tipo 1.

Considerando estos datos, se procede a buscar establecimientos y restaurantes que expendan comida para diabéticos o algo semejante. Hace 10 años o un poco menos, era casi imposible encontrar un lugar donde las personas con esta enfermedad pudieran disfrutar del placer de comer si causar algún daño a su salud; actualmente aún es difícil encontrar estos lugares pero no imposible.

Según la revista Líderes de El Comercio (2012), nombra unos cuantos lugares dedicados a esta labor, entre ellos se puede mencionar Dulce Gota, Dulcione y Bellow Zero que ofertan bebidas y helados para diabéticos.

Si hablamos de dietas especializadas podemos encontrar marcas como Deli Diet, Food for Life y De Light; marcas que aún no están posicionadas en la mente del mercado meta.

Existen también anuncios en el internet de dietas para diabéticos que no tienen ningún nombre y no son empresas constituidas legalmente.

Dada la falta de oferta de alimentación continua para diabéticos a domicilio se lleva a cabo este proyecto, identificando una necesidad y supliéndola.

4.2 Identificación y caracterización de la demanda

18.000 personas son las que están registradas en el INEC como personas que tienen diabetes sólo en la parte urbana de la ciudad de Quito.

Informalmente es conocido que la ciudad de Quito está dividida en 4 segmentos en cuanto a territorio se trata. Siendo los de interés el sector norte: que comprendería de el Condado hasta la Mariscal Sucre y el sector centro: siendo estos el Centro Histórico e Itchimbia.

Para determinar el sector que se denomina centro-norte se toma la mitad de las partes de cada una, determinando así un aproximado del sector de interés que vendrían a ser: La Mariscal, La Gonzales Suarez, El Batán, Las Casas, Guápulo, Bellavista, Iñaquito, Quito Tennis y El Inca por el lado del norte, y: La Vicentina, Miraflores, El Ejido y La Floresta correspondientes al lado del centro. Una vez establecido el sector “centro-norte” se puede fijar el nivel socio-económico tomando en cuenta las respuestas de rango de precios de las encuestas. Es decir que la mayoría son de nivel socio-económico medio-alto y alto.

Se podría decir entonces que las características de la demanda son hombres y mujeres, la mayoría con diabetes del tipo 2, que habitan o trabajan en alguno de los sectores comprendidos como “centro-norte”, cuyo nivel socio-económico es medio-alto y Alto.

4.3 Identificación y caracterización de la oferta

La carencia de competencia directa o la falta publicidad de aquellos en el mercado se puede apreciar fácilmente en los resultados de las encuestas, visto que ninguno de los encuestados supo responder se manera acertada al mencionar si conocía algún restaurante de comida para diabéticos en la ciudad de Quito.

Y quienes mencionaron, indicaron restaurantes vegetarianos, pastelerías para diabéticos, franquicias de comida light, etc.

Se puede concluir entonces que Daily Nutrition no cuenta con competidores directos en la ciudad de Quito, pero si con competidores indirectos como GO GREEN, Mundo Light, y tanto heladerías como pastelerías para diabéticos.

4.4 Instrumentos de recolección de la información

Los instrumentos de recolección de la información tienen una fundamental importancia en un proyecto de investigación, ya que es una estrategia de medición a través de números, personas o hechos.

Como parte para recopilar información se realizará una encuesta al número de muestra que deriva de la siguiente fórmula:

Fórmula para determinar la población de muestra:

$$n = \frac{N}{E^2 (N-1) + 1} \quad \text{(Ecuación 2)}$$

Dónde:

n= Muestra

N= Población = 18000

E = Error al cuadrado (Entre 3 y 5 % es lo recomendado)

- Debido a la premura del tiempo se puede trabajar con un porcentaje de error mayor, hasta de 6%.

Es decir,

$$n = \frac{18000}{0.06^2 (18000-1) + 1} = \frac{18000}{0.0036 (17900) + 1} = \frac{18000}{65.7964} = 273$$

n= 273 encuestas

Por la falta de tiempo en la elaboración de este proyecto de plan de negocios, se realizó la encuesta a un total de 30 personas. Resultados que se detallarán a continuación. Ver formato de la encuesta en anexo 1.

4.5 Análisis de resultados

Se realizaron un total de 30 encuestas de 13 preguntas cada una, preguntas determinantes para conocer el comportamiento de los consumidores, sus

ingresos y su comportamiento de compra respecto a su alimentación y enfermedad.

Mediante una tabulación general se llenó una tabla de Excel con las preguntas y las respuestas de cada todos los entrevistados. La tabulación general en anexo 2.

El análisis gráfico que se desarrollará a continuación tiene relación directa con las preguntas y respuestas de los encuestados.

La encuesta fue realizada a pacientes que asistían a las diferentes clínicas de diabetes dentro de los hospitales: Metropolitano, Clínica Internacional, AXIS, Hospital Voz Andes. Ver tabulación general de las encuestas en Anexos 1.

Pregunta 1. ¿Padece Ud. de diabetes?

Es la primera pregunta ya que en respuesta de esta se desarrolla el resto de la encuesta, se puede observar que en su totalidad las 30 personas encuestadas es decir el 100% padecen de diabetes, es decir son nuestro segmento meta.

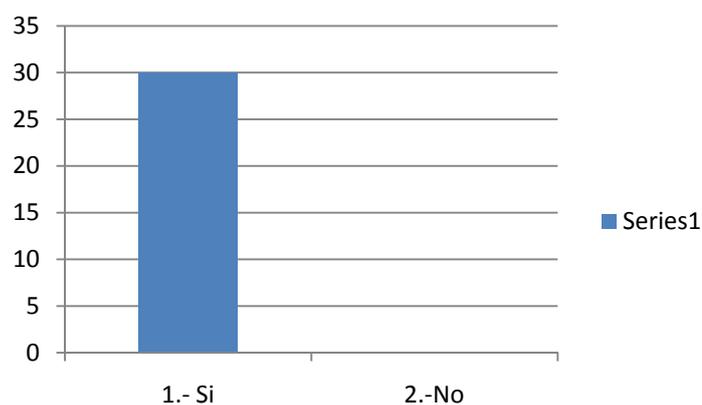
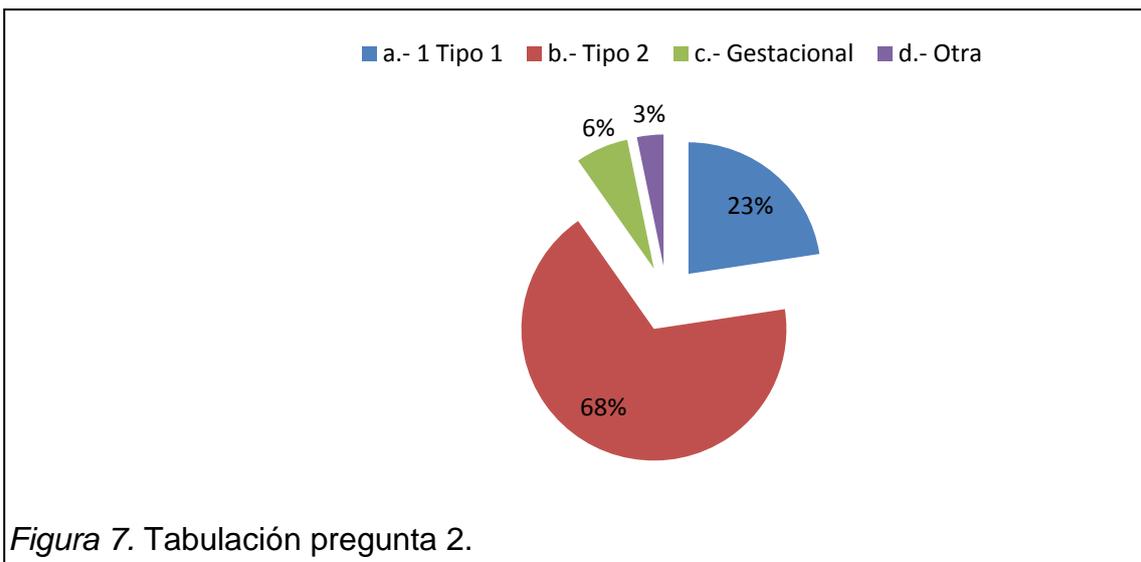


Figura 6. Tabulación pregunta 1

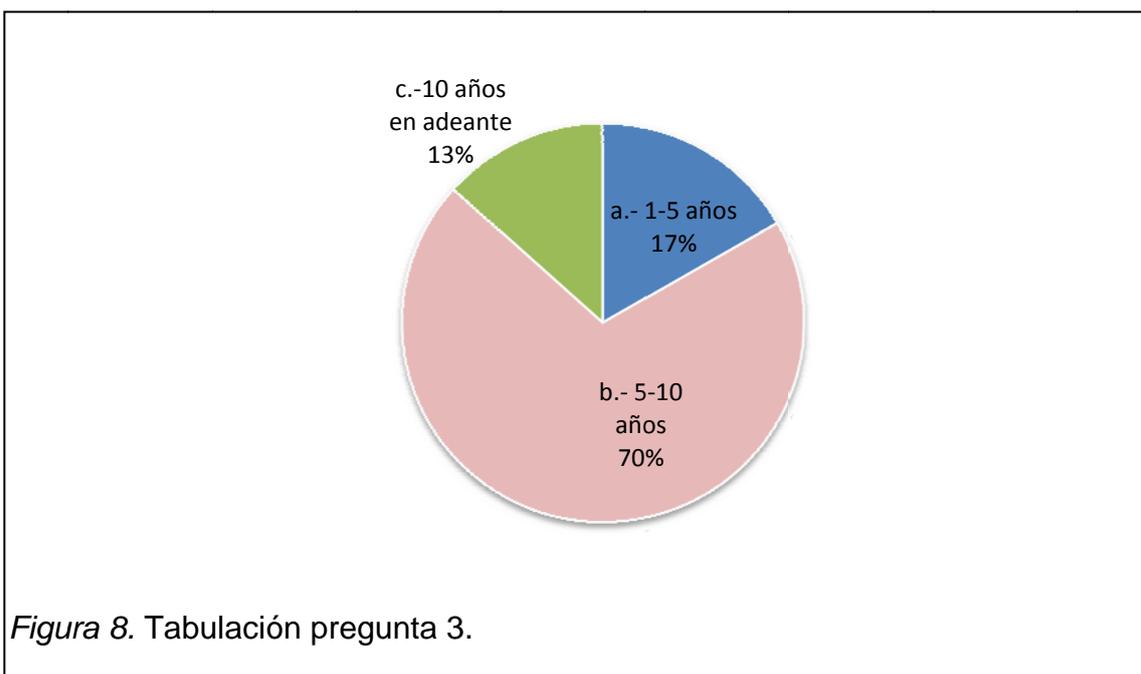
Pregunta 2. ¿Qué tipo de diabetes tiene Ud.?

En esta gráfico se puede observar que un 68% de personas encuestadas padecen de diabetes mellitus 2, denominada como la más común; seguida de la diabetes tipo 1 con un 23% y finalmente un 9% corresponde a otro tipo de diabetes donde se encuentra la gestacional.



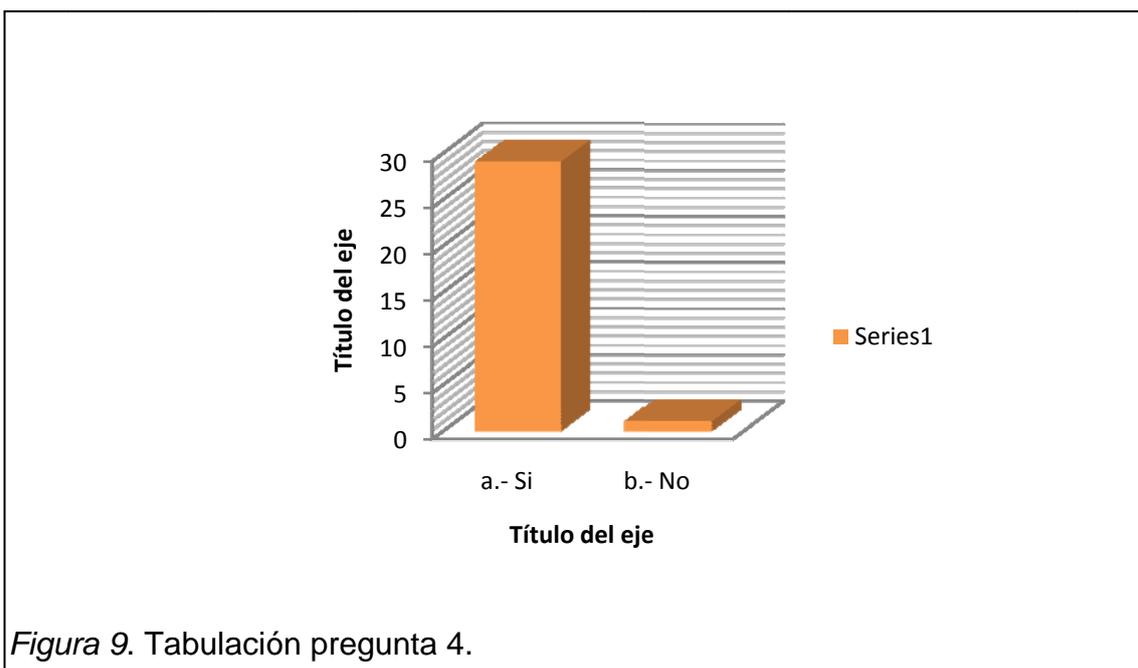
Pregunta 3. ¿Hace qué tiempo le diagnosticaron diabetes?

Los datos que la tabulación de la entrevista respecto a esta pregunta arroja es que a la mayoría de personas las diagnosticaron con diabetes hace 5 y 10 años aproximadamente; es decir que este grupo de personas ya tienen una idea clara de lo que la enfermedad conlleva, como sobrellevarla y sus consecuencias.



Pregunta 4. ¿Considera Ud. que consumir alimentos ricos en fibra y evitar alimentos procesados es importante para el cuidado de su enfermedad?

Se determinó que casi en su totalidad los encuestados son conscientes o tienen una idea del tipo de alimentación que tienen que llevar o al menos de que es lo que debe predominar en su dieta diaria. Solo una persona respondió de manera negativa a la pregunta.



Pregunta 5. ¿Sigue Ud. algún tipo de régimen alimenticio de acuerdo a su enfermedad?

El 67% de los encuestados respondieron que si cumplen con un régimen alimenticio adecuado, es decir se preocupan por consumir los alimentos adecuados, sin embargo al ser una pregunta muy general no se puede especificar que tanto se asemeja a su nutrición diaria.

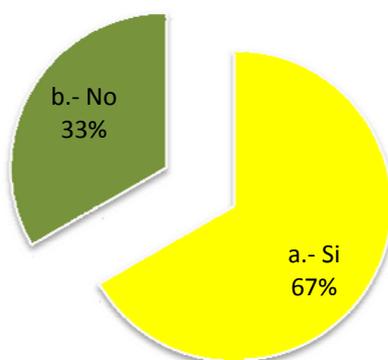
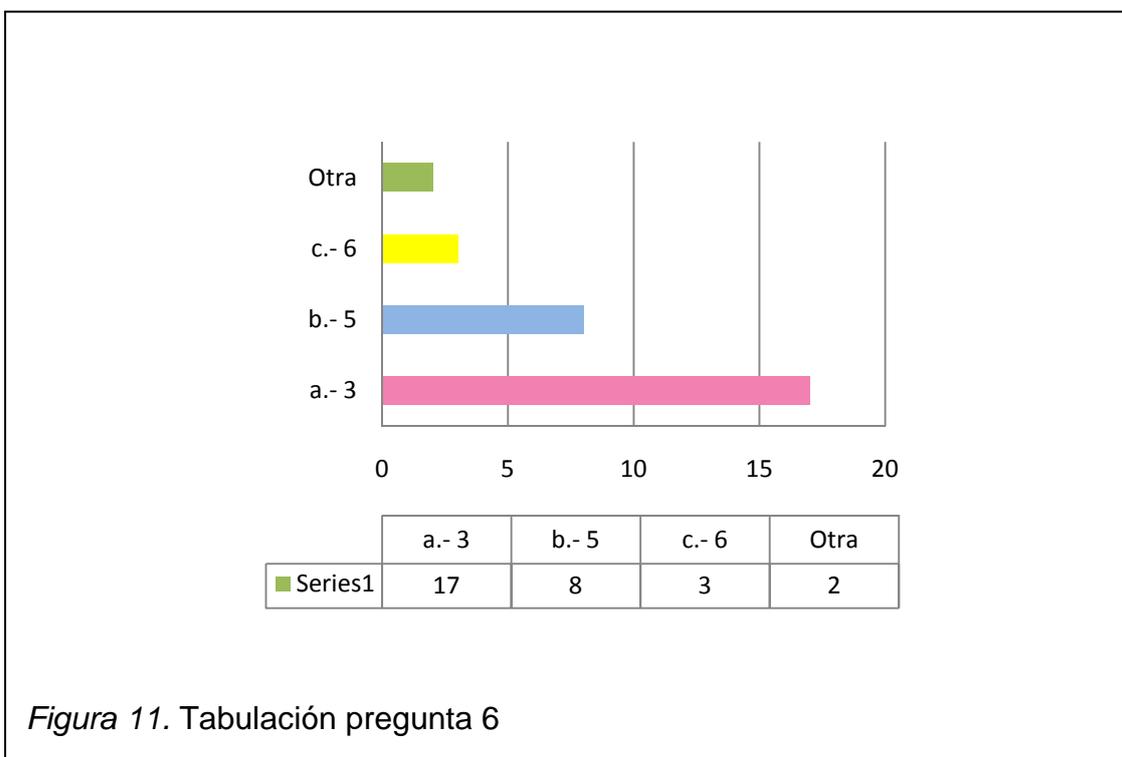


Figura 10. Tabulación pregunta 5

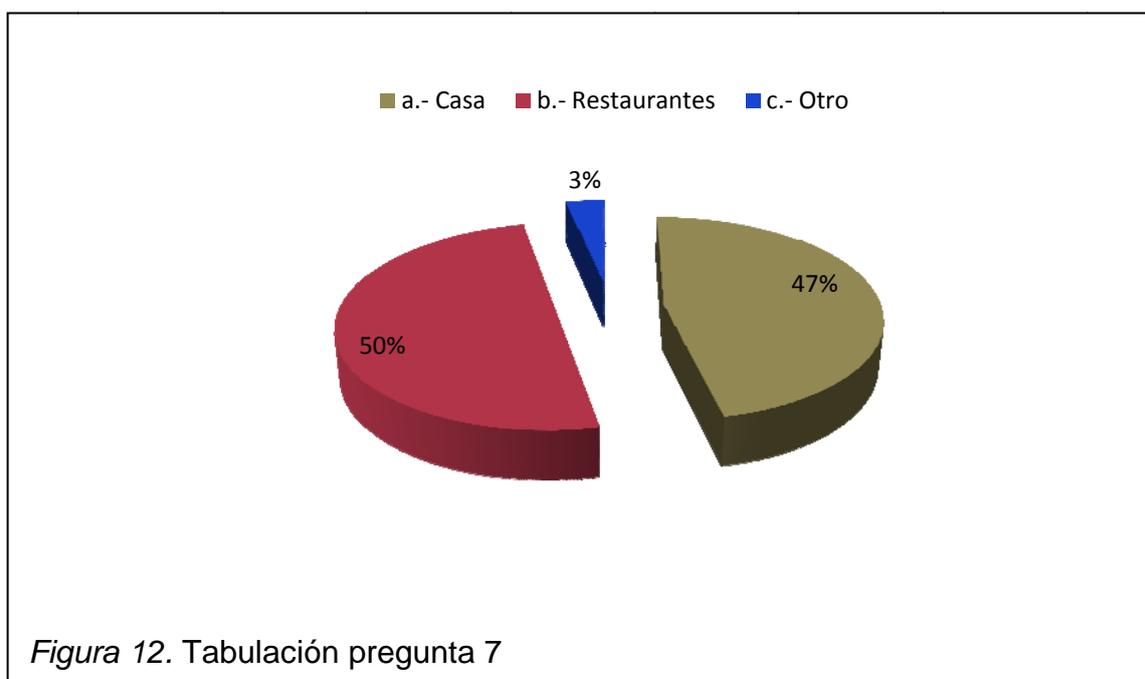
Pregunta 6. ¿Cuántas veces al día Ud. come?

Nutricionistas a nivel general aseguran que es recomendable ingerir alimentos 5 veces al día en las cantidades adecuadas para tener una mejor nutrición, y en especial las personas que padecen diabetes deberían seguir esta recomendación. Sin embargo los datos de las encuestas realizadas aseguran que al menos la mitad de los encuestados (17) come solamente 3 veces al día, siendo solo 8 personas el número que ingiere alimentos las 5 veces.



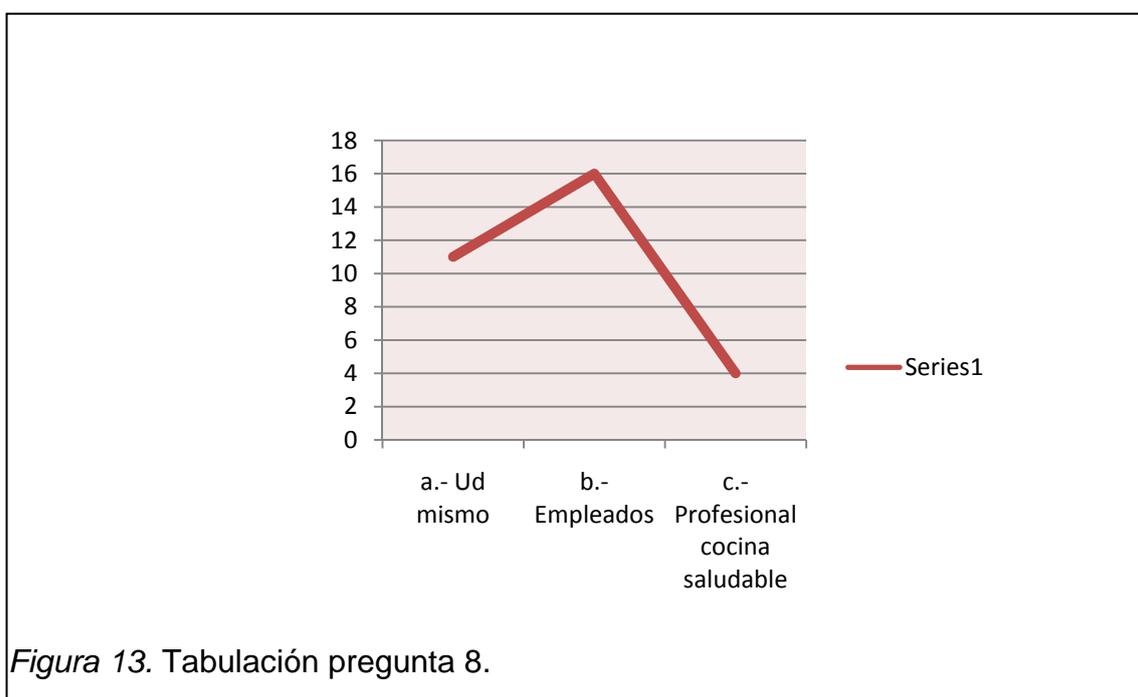
Pregunta 7. ¿Dónde suele Ud. consumir sus alimentos diariamente?

Para conocer el comportamiento de consumo de las personas diabéticas se realizó esta pregunta; teniendo como resultado que el 50% suelen comer en restaurantes y el 47% en casa.



Pregunta 8. ¿Quién prepara los alimentos que Ud. consume?

17 personas de las 30 encuestadas dicen que quienes preparan sus alimentos son empleados, sea en casa o en restaurantes; es decir no son personas que saben con exactitud lo que ellos necesitan comer. Un número significativo como lo son 11 personas son aquellas que se dan el tiempo para cocinar ellas mismas. Pero solo un número de 4 personas aseguran que quienes preparan sus alimentos son personas calificadas para hacerlo.



Pregunta 9. ¿Considera que los alimentos que ingiere diariamente son adecuados en cantidad y calidad de acuerdo a su enfermedad?

Dado el hecho de que la mayoría de las personas comen fuera de casa, y que son los empleados quienes preparan sus alimentos, el 60% de los encuestados considera que su alimentación no es adecuada ni en cantidad ni calidad para la enfermedad que estos padecen. Esto se puede deber a la falta de información, interés o lugares especializados de comida para diabéticos.

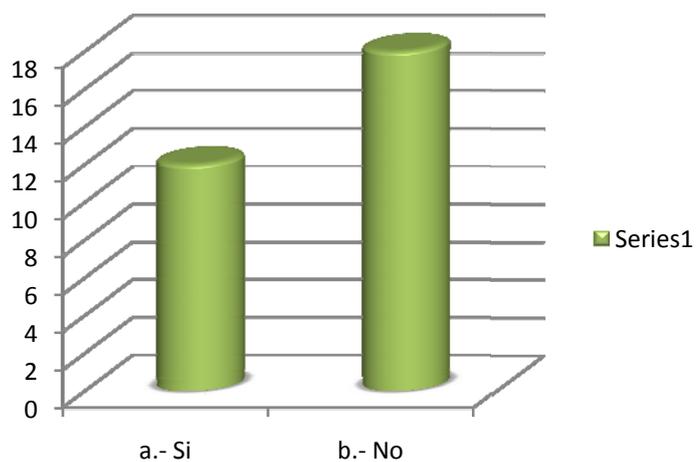
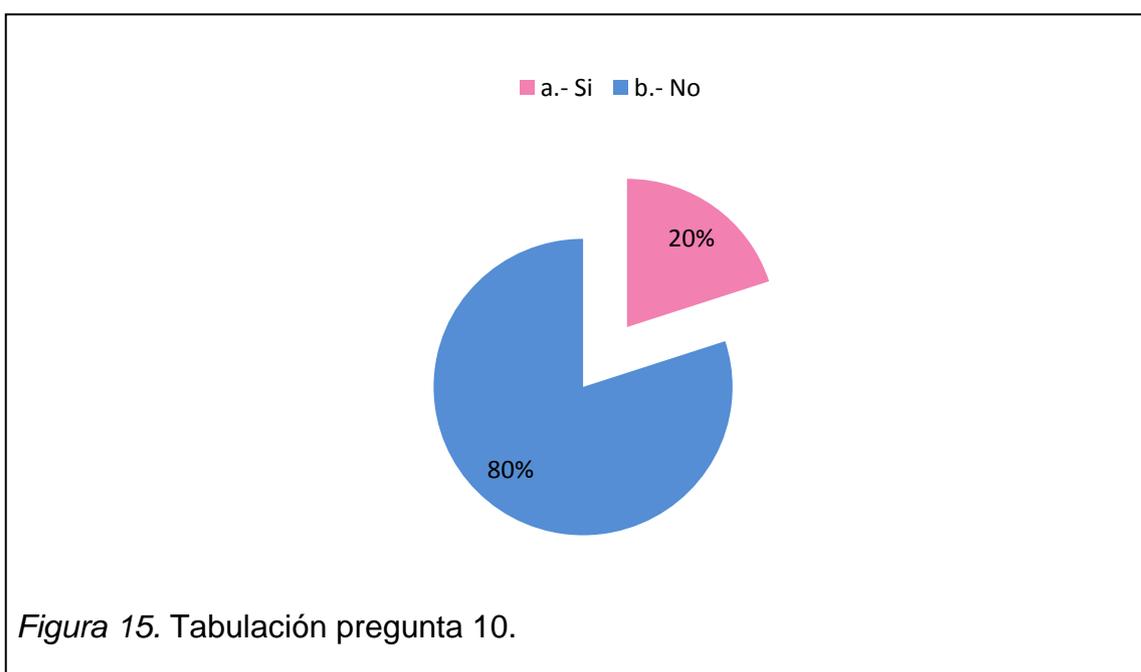


Figura 14. Tabulación pregunta 9.

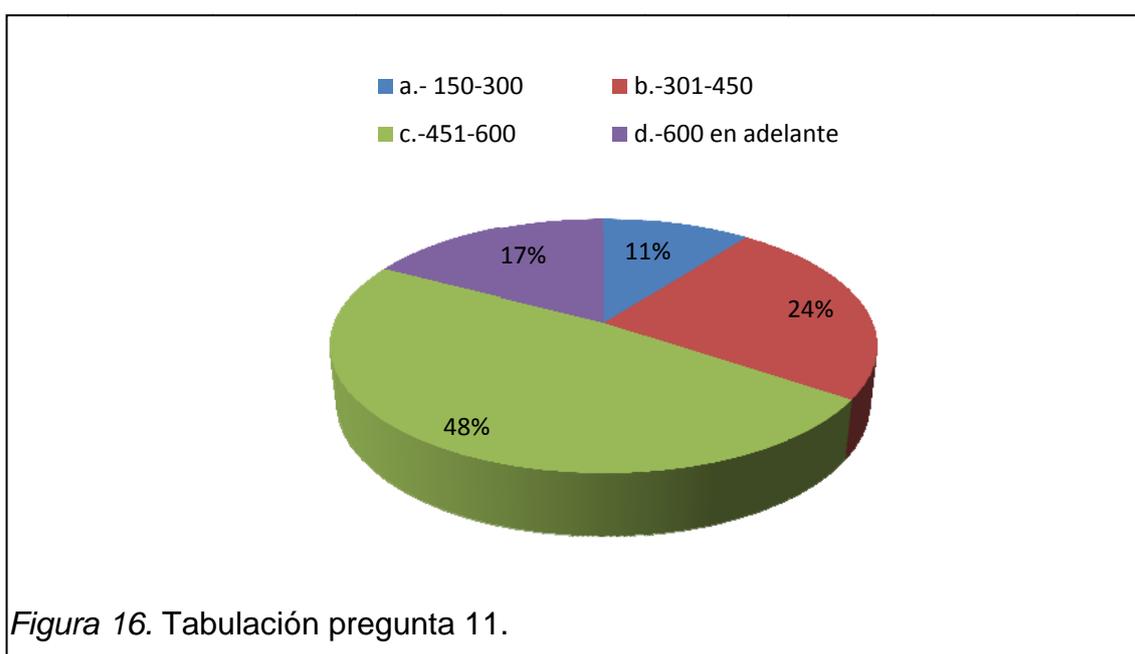
Pregunta 10. ¿Conoce Ud. restaurantes que brinden comida para diabéticos?

El 20% de personas que respondieron conocer restaurantes de comidas para diabéticos se confundieron fácilmente con aquellos restaurantes o franquicias de comida que expenden ensaladas, almuerzos light y helados sin azúcar. Ninguno supo detallar específicamente un restaurante de comida especializada para diabéticos. El 80% una cifra muy significativa respondió que no.



Pregunta 11. ¿Cuánto gasta mensualmente en su alimentación?

Para tener una idea de cuál es el ingreso de nuestro mercado meta y cuanto de ello destina a su alimentación se realizó la presente pregunta. Se obtuvo un resultado de que el 48%, representando casi a la mitad de los encuestados, destina entre \$451,00 a \$600,00 en alimentación mensual. Es decir, podríamos estar hablando que son personas con un nivel socio económico medio-alto e incluso alto.



Pregunta 12. De haber un servicio que se encargue de brindarle las 5 comidas diarias a domicilio. ¿Haría Ud. uso de este?

Un total de 19 personas aseguró que sí haría uso de un servicio como el que se ofrece, por ser innovador y que cumple con una necesidad del mercado actual. De estas personas la mayoría está acostumbrada a comer en restaurantes cerca de su domicilio o trabajo. Sin embargo, el resto de encuestados que respondieron no pertenecen al grupo de personas que respondieron que ellas mismas cocinan sus alimentos y su respuesta la justificaron diciendo que disponían del tiempo necesario para ellos cocinar y que con un poco de conocimiento sobre su adecuada nutrición sería suficiente.

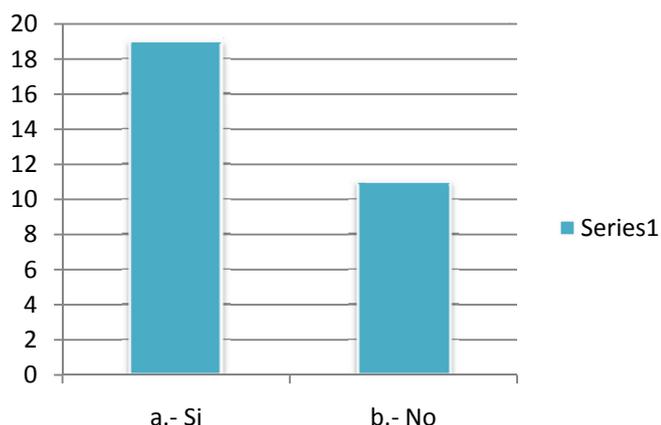


Figura 17. Tabulación pregunta 12.

Pregunta 13. ¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a pagar MENSUALMENTE por un servicio de comida para diabéticos a domicilio, que comprende las 5 comidas diarias todos los días de la semana?

Para facilitar la decisión de los encuestados respecto a esta pregunta, se tomaron los mismos datos de los rangos de dinero que estos invertían mensual en alimentación individual. Por ende, un 46% de los encuestados respondió que estarían dispuestos a pagar entre \$451,00 -\$600,00 dólares por el servicio completo de dietas para diabéticos a domicilio.

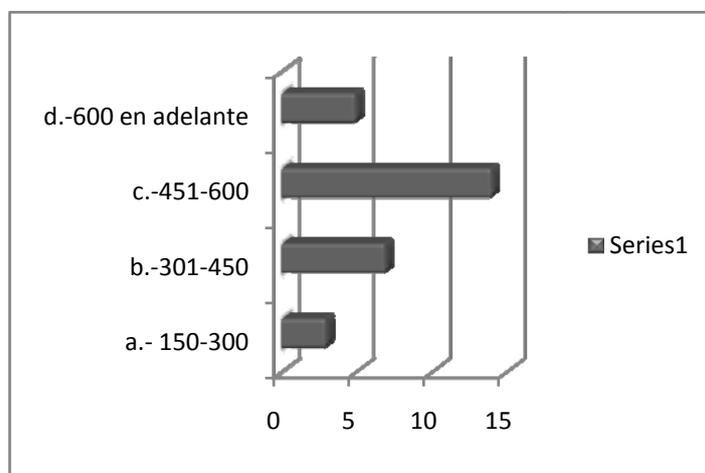


Figura 18. Tabulación pregunta 13.

CAPÍTULO V

5. PLAN DE MARKETING

5.1 Segmentación

Basándose en las distintas necesidades, características y comportamiento de las personas. Un segmento de mercado es un “grupo de consumidores que responden de manera similar hacia la utilización de un producto”. Kotler y Armstrong, (2013, p. 182).

“Daily Nutrition” es un producto- servicio que va dirigido a personas con Diabetes en la Ciudad de Quito, especialmente en la zona Centro Norte- Norte de la ciudad. Sin embargo estas son dietas que pueden ser consumidas no solo por personas diabéticas sino por aquellas que quieren cuidar su salud o prevenir enfermedades como la Diabetes.

5.1.1 Mercado Meta

Luego de definir los segmentos de mercado, se selecciona el mercado meta para luego posicionarse en el mercado.

La segmentación puede ser geográfica, demográfica, psicológica y conductual. A su vez, “Daily Nutrition” cuenta con su mercado meta, que son aquellas personas diabéticas, hombres y mujeres que trabajan dentro de las jornadas ejecutivas o que pasan la mayoría del tiempo en sus hogares y no cuentan con una persona que pueda satisfacer su necesidad de alimentarse adecuadamente.

5.2 Producto

Kotler y Armstrong; (2013, p. 196) dice que ofrecer algo a un mercado para ser utilizado o consumido, siempre y cuando supla una necesidad o un deseo, es considerado un producto. Los productos son tangibles a diferencia de los

servicios; sin embargo un producto casi siempre va acompañado de un servicio.

Dentro del concepto de lo que es un producto están inmersos aspectos como la marca, empaque, etiquetado, calidad y precio.

Producto de consumo (consumo personal) dentro de este se encuentran los productos de especialidad (características únicas, compra especial)

“Daily Nutrition” es un producto ofertado a consumidores diabéticos, que consta de una caja con alimentos previamente preparados para consumirlos diariamente. Este comprende las 3 comidas diarias más dos snacks (media tarde –media mañana); que será entregado a los compradores de manera diaria, previa la realización de contrato. Ver contrato en anexo 3.

Las cajas vienen con etiquetado que contiene el logo de la marca y etiquetado nutricional en cada alimento respectivamente; como peso neto, kcal por gramos, etc. Adicional a esto se pretende añadir pequeños datos curiosos sobre nutrición adecuada para nuestro segmento, como las horas a las que sería recomendable ingerir los alimentos.

El empaquetado va a ser diseñado para crear facilidad en nuestros clientes al momento de abrirlo para su consumo, con el fin de no ocasionar frustración en ellos. Ciertos contenedores serán herméticos con el fin de conservar el calor o el frío de los alimentos hasta llegar a su lugar de destino. Otros, como los snacks serán empacados al vacío.

Cada una de las 5 preparaciones serán cuidadosamente selladas para reducir el riesgo de estas se rieguen manteniendo así que los demás contenedores se mantengan intactos y no sean adulterados.

5.3 Marca

La marca o llamada también Branding en inglés, se refiere a un nombre, termino o símbolo, que identifica el producto o servicio que se ofrece al mercado y lo diferencia de la competencia. (Kotler. 2013, p. 203)

Al hacer el estudio de mercado, se descubrió que la mayoría de encuestados no conocen servicios similares al que pretendemos lanzar al mercado o a su vez, saben que existen pero no les es fácil recordar ni reconocer los nombres.

Basándonos en estos datos, el nombre que se le asignó al producto, como antes ha sido mencionado es “DAILY NUTRITION” su nombre en inglés, que en español significa NUTRICION DIARIA, nombre que define perfectamente al producto sin embargo no especifica que es estrictamente para diabéticos, pues puede ser consumido por personas que quieren cuidar su salud o prevenir alguna enfermedad relacionada con la mala alimentación.



Figura 19. Logo Daily Nutrition.

La marca “Daily Nutrition” y el eslogan “Encuentra lo rico en lo saludable!”, brinda seguridad y confianza en las personas. Las cuales dentro del logo están escritas con letra legible.

El logo consta de un colibrí que ha sido nombrado como el símbolo insignia de los diabéticos por su similitud con el consumo del azúcar y como su organismo lo metaboliza. Por ello se decidió tomar al colibrí como parte del logo.

Los colores presentes en este son celestes y azules por la frescura que estos aportan a la vista.

5.4 Servicio

El servicio principal que se ofrece es el servicio de alimentación. No obstante, este consta de un producto que va acompañado de servicios adicionales, uno de ellos y el más importante, el servicio de entrega a domicilio. Las dietas son entregadas personalmente por el chofer a los consumidores, sea en sus hogares o lugares de trabajo; aspecto que se detalla una vez realizado el contrato de prestación de servicios.

Desde el inicio, se empiezan a desarrollar los servicios que se ofertan. Empezando por la llamada o cualquier tipo de acercamiento del cliente con la gerencia o servicio al cliente en búsqueda de información

5.5 Estrategias de Marketing

De la mezcla de marketing, esta es la única estrategia que ofrece ingresos a una compañía, todo los demás (promoción, plaza, producto), representan un costo.

5.5.1 Estrategia de Precio

Según el libro “Fundamentos de marketing”, de Philip Kotler, el precio “es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.”

Al momento de fijar el precio de un producto, es fundamental considerar dos factores importantes: los costos del producto, y la percepción de valor por parte del cliente. El precio debe ser fijado de tal manera que supere o por lo menos iguale los costos y gastos del producto, sin superar el valor percibido por el segmento meta (Kotler. 2013, Pp. 52-53).

Existen diferentes maneras de establecer el precio de un insumo o servicio. Daily Nutrition tomará como referencia la fijación de precios basada en el costo de producción; es decir que los precios establecidos irán de acuerdo a lo que cuesta producir cada producto. Se hará uso de este método, sin descuidar la percepción de valor que crea el producto-servicio en los clientes.

Una vez realizado el estudio de mercado se pudo constatar que aproximadamente la mitad de nuestro segmento de mercado estaría dispuesto a pagar un monto entre \$451,00 y \$600,00 dólares al mes por el servicio de alimentación diaria como el que se oferta.

Tomando datos más reales, sacados del plan financiero; se determinó el precio del Ticket Promedio en \$18.53 dólares americanos, que multiplicados por los pax mensuales da un promedio de \$518.93 dólares incluido IVA y representando un 30% de ganancia. Este valor puede ser expresado en números cerrados, esto es: \$519.00 o bien: \$520.00. Al expresar los precios de esta manera la gente se ve más atraída hacia ellos y les es más fácil tomar una decisión de compra.

Al comparar datos se puede observar que el precio de venta (PVP) establecido entra en el rango antes mencionado.

5.5.2 Estrategia de Distribución

La Plaza “incluye las actividades de la empresa que ponen el producto a disposición de los consumidores meta (Kotler, 2008, p. 49).” En esta se analizan las estrategias y los canales de distribución, el número de sucursales,

el tipo de distribución (si va a ser realizada directamente al cliente, o se va a hacer uso de intermediarios), y la ubicación.

La estrategia de distribución va directamente enfocada a los consumidores, es decir, este no es un producto a exhibirse en percha de centro comercial, sino que con la adecuada publicidad se espera llegar al segmento meta, que estos nos localicen y firmar el contrato.

La distribución a los lugares de preferencia de nuestros clientes serán previamente establecidos y las entregas se llevarán a cabo por una persona calificada y con experiencia en reparticiones; a través de una furgoneta modelo N300 MAX CARGO y en horarios fijados con anterioridad en el contrato.

Al recibir la dieta, el cliente deberá firmar un documento (original y copia) que certifique haber recibido en sus manos el producto a tiempo y en buen estado. Posteriormente el mismo documento será verificado y archivado por la gerencia en caso de ser requerido en algún momento.

De esta manera se pretende llegar a nuestros consumidores manteniendo los estándares de calidad del producto, servicio, horas de entrega, y percepción de valor por parte del cliente.

5.5.3 Estrategia de Producto

5.5.3.1 Etiquetado

El etiquetado contará con el logo, peso neto del producto, información nutricional, intentando hacer uso de los mismos colores del logo para mantener uniformidad.

Adicional al etiquetado habrá otro tipo de adhesivo en los envases con datos curiosos sobre la diabetes y la alimentación adecuada. Además, la correcta

información y sugerencia sobre la manipulación de los alimentos que se encuentran en la caja principal que será de cartón reciclable.

5.5.3.2 Envasado – Empaquetado

Las cajas en las que va el producto como un todo, son cajas de cartón elaboradas con el nombre de la empresa impreso en ellas, estas serán selladas con cinta de embalaje por la parte superior e inferior.

Dentro de la caja principal irán tres contenedores donde estarán distribuidos desayuno, almuerzo y cena; nombres que estarán escritos en cada una para diferenciarlos. Los coffee breaks, más conocidos como media-mañana y media-tarde también estarán ubicados dentro de la caja principal pero por ser en cantidades pequeñas serán empaquetados en funda de empaquetado al vacío o en envases plásticos llamados gelatineros; el tipo de envasado dependerá netamente del contenido.

Por otro lado, las bebidas irán en vasos herméticos sellados y cerrados cuidadosamente para su transporte.

El desarrollo de nuevas dietas, será constante. Al contar con un nutricionista de planta este estará continuamente investigando y junto con el Chef ejecutivo desarrollarán nuevas recetas.

5.5.4 Estrategias de Comunicación

El objetivo de tener una estrategia de promoción adecuada es brindarle al cliente el incentivo necesario para que tome la decisión de compra. Al hacer uso de medios de comunicación se puede lograr causar el impacto en el segmento meta de nuestro producto.

De esta manera, se creará una página Web especialmente diseñada para que los probables clientes puedan hacer uso de esta para contactarnos. Esto hará

que las personas que visiten la página vean nuestro servicio como fácil de acceder. Además se podrá encontrar toda la información necesaria sobre las dietas, precios, formas de pago y demás.

Se pretende publicar anuncios en revistas como “La Familia” de Diario el Comercio para llegar a personas que no acostumbran hacer uso del internet. Anuncios que contarán con información básica sobre la empresa como: números fijos y celulares de contacto, dirección de nuestra oficina, y sitio Web.

Como estrategia de promoción; al ser una empresa nueva en el mercado, se realizará publicidad por descuentos haciendo uso de los anuncios en revistas antes mencionados como por ejemplo: “haciendo uso de este anuncio recibe el 20% en tu plan de dietas el primer mes. Promoción por apertura.”

CAPITULO VI

6. PLAN FINANCIERO

6.1 Receta estándar con costos

Tabla 14. Receta muesli de frutos secos

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	Muesli de frutos secos			
Genero	Desayuno			
Porciones/Peso por porción	10 pax			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,150	kg	Semillas de girasol	\$ 15,00	\$ 2,25
0,150	kg	Avena	\$ 1,52	\$ 0,23
0,200	kg	almendras fileteadas	\$ 15,05	\$ 3,01
0,850	kg	Manzana	\$ 2,19	\$ 1,86
1,500	kg	Leche de soya	\$ 2,15	\$ 3,23
0,800	kg	Yogur natural sin azucar	\$ 3,85	\$ 3,08
0,100	kg	pistacho	\$ 24,00	\$ 2,40
0,300	kg	Plátano	\$ 0,84	\$ 0,25
				\$ -
10.	u	tarrina plástica		\$ 0,50
10.	u	tapa tarrina		\$ 0,20
			Costo total:	\$ 17,01
			COSTO UNIT	\$ 1,70
Fotografía	Procedimiento			

Tabla 15. Determinación costo MP mensual.

COSTO MP X 15 RECETAS DE 10 PAX	138,42
Costo promedio receta pax 10	8,14
Costo promedio receta unitaria	0,77
Costo MP x 5 comidas diarias	6,15
Costo MP x 150 dietas	922,25
Costo MP prima x 7 días x 4 semanas	25.823,00

Las siguientes recetas estándar con costos se verán detalladas en el Anexo 4.

6.2.2 Inversionistas como fuentes de financiamiento

El monto de dinero necesario para arrancar con el proyecto de la planta de producción Daily Nutrition es de \$107.276,38, valor que será financiado por la Constructora INMOCRUZ a la cual se solicitó y se aprobó un préstamo pagadero a 5 años (60 meses) con una tasa de interés anual del 14.4%. Tabla de amortizaciones, Constructora en anexo 7.

6.3 Ticket Promedio y Utilidad

Tabla 17. Cuadro de ticket promedio y cálculo de utilidad. Ver tabla otros costos-costos fijos anexo 6.

TICKET PROMEDIO & UTILIDAD													
RUBRO DE COSTOS	COSTOS TOTALES MENSUALES MAXIMOS	CAPACIDAD PAX INSTALADA	Costo de Rubro por PAX		BEBIDAS		ALIMENTOS						
					30%	70%							
MP	\$ 25.823,00	4200	\$ 6,15	\$ 1,84	\$ 4,30								
OC-CF	\$ 2.928,00	4200	\$ 0,70	\$ 0,21	\$ 0,49								
MANO DE OBRA	\$ 3.548,99	4200	\$ 0,84	\$ 0,25	\$ 0,59								
GASTO TOTAL MENSUAL	\$ 32.299,99	4200	\$ 7,69	\$ 2,31	\$ 5,38								

TICKET PROMEDIO												PROBABLES ESCENARIOS DE TICKET PROMEDIO		TICKET PROMEDIO				
Secciones del Menú	Platos & Bebidas	MP	CF	MO	COSTO TOTAL	Utilidad Bruta con Impuestos	% Utilidad	Precio sin IVA	Precio \$ + IVA	Promedio x Sección	1							
A	DESAYUNOS	Muesli de frutos secos	\$ 1,70	42%	\$ 0,49	12%	\$ 0,59	15%	\$ 2,78	\$ 1,27	31%	\$ 3,61	\$ 4,05	\$ 3,25	\$ 18,53	\$ 18,53		
		Sanduche de queso con frutas	\$ 0,96	32%	\$ 0,49	16%	\$ 0,59	20%	\$ 2,04	\$ 0,93	31%	\$ 2,65	\$ 2,97					
		Huevos horneados con jamón	\$ 0,79	29%	\$ 0,49	18%	\$ 0,59	22%	\$ 1,87	\$ 0,85	31%	\$ 2,43	\$ 2,72					
B	MEDIA MAÑANA	Saladito	\$ 0,24	12%	\$ 0,49	25%	\$ 0,59	31%	\$ 1,32	\$ 0,60	31%	\$ 1,72	\$ 1,92	\$ 2,06				
		Mini ensalada de fruta	\$ 0,34	16%	\$ 0,49	24%	\$ 0,59	29%	\$ 1,42	\$ 0,65	31%	\$ 1,85	\$ 2,07					
		Frutas deshidratadas	\$ 0,42	19%	\$ 0,49	22%	\$ 0,59	27%	\$ 1,50	\$ 0,68	31%	\$ 1,95	\$ 2,18					
C	ALMUJEO	Sopa de verduras	\$ 0,33	16%	\$ 0,49	24%	\$ 0,59	29%	\$ 1,41	\$ 0,64	31%	\$ 1,83	\$ 2,05	\$ 2,73				
		Ensalada de champiñones nueces y amaranto	\$ 0,79	29%	\$ 0,49	18%	\$ 0,59	22%	\$ 1,87	\$ 0,85	31%	\$ 2,43	\$ 2,72					
		Pollo escalfado con verduras	\$ 1,27	37%	\$ 0,49	14%	\$ 0,59	17%	\$ 2,35	\$ 1,07	31%	\$ 3,05	\$ 3,42					
D	MEDIA TARDE	Yogurt crugiente con linaza	\$ 0,91	31%	\$ 0,49	17%	\$ 0,59	20%	\$ 1,99	\$ 0,91	31%	\$ 2,59	\$ 2,90	\$ 2,17				
		Galletas integrales	\$ 0,32	16%	\$ 0,49	24%	\$ 0,59	29%	\$ 1,40	\$ 0,64	31%	\$ 1,82	\$ 2,04					
				0%	\$ 0,49	31%	\$ 0,59	38%	\$ 1,08	\$ 0,49	31%	\$ 1,40	\$ 1,57					
E	CENA	Tilapia al horno con vegetales	\$ 1,85	43%	\$ 0,49	11%	\$ 0,59	14%	\$ 2,93	\$ 1,34	31%	\$ 3,81	\$ 4,27	\$ 3,41				
		Brochetas de lomo al horno	\$ 1,17	36%	\$ 0,49	15%	\$ 0,59	18%	\$ 2,25	\$ 1,03	31%	\$ 2,92	\$ 3,28					
		Pollo picante con albahaca	\$ 0,77	29%	\$ 0,49	18%	\$ 0,59	22%	\$ 1,85	\$ 0,84	31%	\$ 2,40	\$ 2,69					
F	BEBIDAS	Piña refrescante	\$ 0,67	41%	\$ 0,21	13%	\$ 0,25	15%	\$ 1,13	\$ 0,52	31%	\$ 1,47	\$ 1,65	\$ 1,64				
		Té negro	\$ 0,52	36%	\$ 0,21	15%	\$ 0,25	18%	\$ 0,98	\$ 0,45	31%	\$ 1,28	\$ 1,43					
		Batido de soja y frutos rojos	\$ 0,80	44%	\$ 0,21	11%	\$ 0,25	14%	\$ 1,26	\$ 0,58	31%	\$ 1,64	\$ 1,84					
		COSTO PROMEDIO MP	28%	COSTO PROMEDIO OC	18%	COSTO PROMEDIO MO	22%	UTILIDAD PROMEDIO	31%									

Tabla 18. Cuadro de costos MP promedio

COSTO MP PROMEDIO				Promedio x Sección	PROBABLES ESCENARIOS DE TICKET PROMEDIO			TICKET PROMEDIO	
Secciones del Menú		MP			1				
					+ (A) Desayuno + (B) Media mañana + (C) Almuerzo + (D) Media tarde + (E) Cena (F) Bebida x 3				
A	DESAYUNOS	Muesli de frutos secos	\$ 1,70	\$ 1,15				\$ 6,15	
		Sanduche de queso con frutas	\$ 0,96						
		Huevos horneados con jamón	\$ 0,79						
B	MEDIA MAÑANA	Saladito	\$ 0,24	\$ 0,33					
		Mini ensalada de fruta	\$ 0,34						
		Frutas deshidratadas	\$ 0,42						
C	ALMUEZO	Sopa de verduras	\$ 0,33	\$ 0,80					\$ 6,15
		Ensalada de champiñones nueces y amaranto	\$ 0,79						
		Pollo escalfado con verduras	\$ 1,27						
D	MEDIA TARDE	Yogurt crugiente con linaza	\$ 0,91	\$ 0,62					
		Galletas integrales	\$ 0,32						
E	CENA	Tilapia al horno con vegetales	\$ 1,85	\$ 1,26					
		Brochetas de lomo al horno	\$ 1,17						
		Pollo picante con albahaca	\$ 0,77						
F	BEBIDAS	Piña refrescante	\$ 0,67	\$ 0,66					
		Té negro	\$ 0,52						
		Batido de soya y frutos rojos	\$ 0,80						

6.4 Rotación en ventas y estado de resultados

Tabla 19. Rotación en ventas y estado de resultados

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 1															
\$ 18,53		TICKET PROMEDIO		ENERO				FEBRERO				MARZO											
\$ 6,15		COSTO MP PROMEDIO		(A) % Consumo Mensual 30%				(A) % Consumo Mensual 35%				(A) % Consumo Mensual 40%											
Horario 5h00 - 13h00				Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS									
				150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00									
PRODUCCION PROMEDIO POR DIA				TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA								
LUNES	JORNADA	100%		LUN	JORNADA	100%	45	45	LUN	JORNADA	100%	52,5	52,5	LUN	JORNADA	100%	60	60					
MARTES	JORNADA	100%		MAR	JORNADA	100%	45	45	MAR	JORNADA	100%	52,5	52,5	MAR	JORNADA	100%	60	60					
MIERCOLES	JORNADA	100%		MIE	JORNADA	100%	45	45	MIE	JORNADA	100%	52,5	52,5	MIE	JORNADA	100%	60	60					
JUEVES	JORNADA	100%		JUE	JORNADA	100%	45	45	JUE	JORNADA	100%	52,5	52,5	JUE	JORNADA	100%	60	60					
VIERNES	JORNADA	100%		VI E	JORNADA	100%	45	45	VI E	JORNADA	100%	52,5	52,5	VI E	JORNADA	100%	60	60					
SABADO	JORNADA	100%		SAB	JORNADA	200%	90	90	SAB	JORNADA	200%	105	105	SAB	JORNADA	200%	120	120					
DOMINGO CERRADO	JORNADA	100%		DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0					
TOTAL SEMANA ENERO				315				TOTAL SEMANA FEBRERO				367,5				TOTAL SEMANA MARZO				420			
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1260				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1470				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1680			
AÑO 1		TICKET PROMEDIO		\$ 18,53		TICKET PROMEDIO		\$ 18,53		TICKET PROMEDIO		\$ 18,53		TICKET PROMEDIO		\$ 18,53							
		FACTURACION		ENERO		\$ 23.351,66		FACTURACION		FEBRERO		\$ 27.243,60		FACTURACION		MARZO		\$ 31.135,54					
		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 6,15		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 6,15		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 6,15		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 6,15							
		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 7.746,90		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 9.038,05		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 10.329,20		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 10.329,20							
		UTILIDAD BRUTA		\$ 15.604,76		UTILIDAD BRUTA		\$ 18.205,55		UTILIDAD BRUTA		\$ 20.806,34		UTILIDAD BRUTA		\$ 20.806,34							
		MANO DE OBRA		\$ 3.548,99		MANO DE OBRA		\$ 3.548,99		MANO DE OBRA		\$ 3.548,99		MANO DE OBRA		\$ 3.548,99							
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.928,00		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.928,00		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.928,00		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.928,00									
EBIDTA		Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones		\$ 9.127,77		EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 11.728,56		EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 14.329,35							
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depredaciones (Bienes de Uso)				\$ 548,06		Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06		Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06							
BAIT		Beneficio Antes de Intereses y Impuestos		\$ 8.579,70		BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes		\$ 11.180,50		BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes		\$ 13.781,29							
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas				\$ 2.506,95		Intereses Bancarios		Interests		\$ 2.506,95		Intereses Bancarios		Interests		\$ 2.506,95							
BAT		Beneficio Antes de Impuestos		\$ 6.072,75		BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 8.673,55		BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 11.274,34							
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA				\$ 2.501,96		Impuestos		Taxes		\$ 2.918,96		Impuestos		Taxes		\$ 3.335,95							
Beneficio Despues de Impuestos				\$ 3.570,79		BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 5.754,59		BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 7.938,39							

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1					Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1														
ABRIL					MAYO					JUNIO					JULIO				
(A) % Consumo Mensual 40%					(A) % Consumo Mensual 43%					(A) % Consumo Mensual 70%					(A) % Consumo Mensual 70%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	JORNADA	100%	60	60	LUN	JORNADA	100%	64,5	64,5	LUN	JORNADA	100%	105	105	LUN	JORNADA	100%	105	105
MAR	JORNADA	100%	60	60	MAR	JORNADA	100%	64,5	64,5	MAR	JORNADA	100%	105	105	MAR	JORNADA	100%	105	105
MIE	JORNADA	100%	60	60	MIE	JORNADA	100%	64,5	64,5	MIE	JORNADA	100%	105	105	MIE	JORNADA	100%	105	105
JUE	JORNADA	100%	60	60	JUE	JORNADA	100%	64,5	64,5	JUE	JORNADA	100%	105	105	JUE	JORNADA	100%	105	105
VIÉ	JORNADA	100%	60	60	VIÉ	JORNADA	100%	64,5	64,5	VIÉ	JORNADA	100%	105	105	VIÉ	JORNADA	100%	105	105
SAB	JORNADA	200%	120	120	SAB	JORNADA	200%	129	129	SAB	JORNADA	200%	210	210	SAB	JORNADA	200%	210	210
DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA ABRIL				420	TOTAL SEMANA MAYO				451,5	TOTAL SEMANA JUNIO				735	TOTAL SEMANA JULIO				735
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1680	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1806	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2940	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2940
TICKET PROMEDIO				\$ 18,53	TICKET PROMEDIO				\$ 18,53	TICKET PROMEDIO				\$ 18,53	TICKET PROMEDIO				\$ 18,53
FACTURACION ABRIL				\$ 31.135,54	FACTURACION MAYO				\$ 33.470,71	FACTURACION JUNIO				\$ 54.487,20	FACTURACION JULIO				\$ 54.487,20
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,15	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,15	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,15	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,15
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 10.329,20	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 11.103,89	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 18.076,10	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 18.076,10
UTILIDAD BRUTA				\$ 20.806,34	UTILIDAD BRUTA				\$ 22.366,82	UTILIDAD BRUTA				\$ 36.411,10	UTILIDAD BRUTA				\$ 36.411,10
MANO DE OBRA				\$ 3.548,99	MANO DE OBRA				\$ 3.548,99	MANO DE OBRA				\$ 3.548,99	MANO DE OBRA				\$ 3.548,99
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.928,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.928,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.928,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.928,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 14.329,35	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 15.889,83	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 29.934,11	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 29.934,11
Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 13.781,29	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 15.341,77	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 29.386,05	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 29.386,05
Intereses Bancarios Interests				\$ 2.506,95	Intereses Bancarios Interests				\$ 2.506,95	Intereses Bancarios Interests				\$ 2.506,95	Intereses Bancarios Interests				\$ 2.506,95
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 11.274,34	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 12.834,82	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 26.879,10	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 26.879,10
Impuestos Taxes				\$ 3.335,95	Impuestos Taxes				\$ 3.586,15	Impuestos Taxes				\$ 5.837,91	Impuestos Taxes				\$ 5.837,91
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 7.938,39	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 9.248,67	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 21.041,18	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 21.041,18

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1					Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1					Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1					Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1				
AGOSTO					SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 70%					(A) % Consumo Mensual 70%					(A) % Consumo Mensual 70%					(A) % Consumo Mensual 70%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	JORNADA	100%	105	105	LUN	JORNADA	100%	105	105	LUN	JORNADA	100%	105	105	LUN	JORNADA	100%	105	105
MAR	JORNADA	100%	105	105	MAR	JORNADA	100%	105	105	MAR	JORNADA	100%	105	105	MAR	JORNADA	100%	105	105
MIÉ	JORNADA	100%	105	105	MIÉ	JORNADA	100%	105	105	MIÉ	JORNADA	100%	105	105	MIÉ	JORNADA	100%	105	105
JUE	JORNADA	100%	105	105	JUE	JORNADA	100%	105	105	JUE	JORNADA	100%	105	105	JUE	JORNADA	100%	105	105
VIÉ	JORNADA	100%	105	105	VIÉ	JORNADA	100%	105	105	VIÉ	JORNADA	100%	105	105	VIÉ	JORNADA	100%	105	105
SAB	JORNADA	200%	210	210	SAB	JORNADA	200%	210	210	SAB	JORNADA	200%	210	210	SAB	JORNADA	200%	210	210
DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA AGOSTO				735	TOTAL SEMANA SEPTIEMBRE				735	TOTAL SEMANA OCTUBRE				735	TOTAL SEMANA NOVIEMBRE				735
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2940	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2940	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2940	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2940
TICKET PROMEDIO				\$ 18,53	TICKET PROMEDIO				\$ 18,53	TICKET PROMEDIO				\$ 18,53	TICKET PROMEDIO				\$ 18,53
FACTURACION AGOSTO				\$ 54.487,20	FACTURACION SEPTIEMBRE				\$ 54.487,20	FACTURACION OCTUBRE				\$ 54.487,20	FACTURACION NOVIEMBRE				\$ 54.487,20
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,15	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,15	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,15	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,15
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 18.076,10	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 18.076,10	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 18.076,10	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 18.076,10
UTILIDAD BRUTA				\$ 36.411,10	UTILIDAD BRUTA				\$ 36.411,10	UTILIDAD BRUTA				\$ 36.411,10	UTILIDAD BRUTA				\$ 36.411,10
MANO DE OBRA				\$ 3.548,99	MANO DE OBRA				\$ 3.548,99	MANO DE OBRA				\$ 3.548,99	MANO DE OBRA				\$ 3.548,99
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.928,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.928,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.928,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.928,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 29.934,11	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 29.934,11	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 29.934,11	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 29.934,11
Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 29.386,05	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 29.386,05	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 29.386,05	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 29.386,05
Intereses Bancarios Interests				\$ 2.506,95	Intereses Bancarios Interests				\$ 2.506,95	Intereses Bancarios Interests				\$ 2.506,95	Intereses Bancarios Interests				\$ 2.506,95
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 26.879,10	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 26.879,10	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 26.879,10	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 26.879,10
Impuestos Taxes				\$ 5.837,91															
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 21.041,18	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 21.041,18	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 21.041,18	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 21.041,18

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año

1

DICIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual		70%		
Capacidad Instalada		TURNOS		
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	JORNADA	100%	105	105
MAR	JORNADA	100%	105	105
MIE	JORNADA	100%	105	105
JUE	JORNADA	100%	105	105
VIE	JORNADA	100%	105	105
SAB	JORNADA	200%	210	210
DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA DICIEMBRE				735
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2940
TICKET PROMEDIO				\$ 18,53
FACTURACION DICIEMBRE				\$ 54.487,20
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,15
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 18.076,10
UTILIDAD BRUTA				\$ 36.411,10
MANO DE OBRA				\$ 3.548,99
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.928,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$	29.934,11	
Amortizaciones & Depreciaciones		\$	548,06	
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes		\$	29.386,05	
Intereses Bancarios Interests		\$	2.506,95	
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$	26.879,10	
Impuestos Taxes		\$	5.837,91	

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$ 181.739,10		-

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2									
\$ 19,26	TICKET PROMEDIO																
\$ 6,37	COSTO MP PROMEDIO	ENERO				FEBRERO				MARZO							
% Aumento de Precios PVP	3,90%	(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 75%							
Inflacion Annual 2015	3,67%	(B) Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS					
Aumento Salarial Annual 2015-2016	7,50%	150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00					
PRODUCCION PROMEDIO POR DIA				TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		
LUNES	JORNADA	100%	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5
MARTES	JORNADA	100%	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5
MIÉRCOLES	JORNADA	100%	MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5
JUEVES	JORNADA	100%	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5
VIERNES	JORNADA	100%	VIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIE	JORNADA	100%	112,5	112,5
SABADO	JORNADA	100%	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225
DOMINGO	CEBRADO	JORNADA	D.O.M	JORNADA	0%	0	0	D.O.M	JORNADA	0%	0	0	D.O.M	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO				787,5				TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO				787,5					
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				3150				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				3150					
TICKET PROMEDIO				\$ 19,26				TICKET PROMEDIO				\$ 19,26					
FACTURACION ENERO				\$ 60.655,93				FACTURACION FEBRERO				\$ 60.655,93					
FACTURACION MARZO				\$ 60.655,93				FACTURACION MARZO				\$ 60.655,93					
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,37				COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,37					
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA				\$ 20.078,03				COSTO MATERIA PRIMA				\$ 20.078,03					
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA				\$ 20.078,03				COSTO MATERIA PRIMA				\$ 20.078,03					
UTILIDAD BRUTA				\$ 40.577,90				UTILIDAD BRUTA				\$ 40.577,90					
MANO DE OBRA				\$ 3.815,16				MANO DE OBRA				\$ 3.815,16					
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.035,46				COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.035,46					
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.035,46				COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.035,46					
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.035,46				COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.035,46					
EBIDTA				\$ 33.727,28				EBIDTA				\$ 33.727,28					
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)				\$ 548,06				Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06					
BAIT				\$ 33.179,21				BAIT				\$ 33.179,21					
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas				\$ 2.506,95				Intereses Bancarios				\$ 2.506,95					
BAT				\$ 30.672,26				BAT				\$ 30.672,26					
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA				\$ 6.498,85				Impuestos				\$ 6.498,85					
Beneficio Despues de Impuestos				\$ 24.173,42				BDT				\$ 24.173,42					

AÑO
2

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2											
ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO			
(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 85%				(A) % Consumo Mensual 100%			
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS	
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	200%	225	225	JORNADA	200%	225	225	JORNADA	200%	255	255	JORNADA	200%	300	300
JORNADA	0%	0	0	JORNADA	0%	0	0	JORNADA	0%	0	0	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL			787,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO			787,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO			892,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO			1050
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3570	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200
TICKET PROMEDIO			\$ 19,26	TICKET PROMEDIO			\$ 19,26	TICKET PROMEDIO			\$ 19,26	TICKET PROMEDIO			\$ 19,26
FACTURACION ABRIL			\$ 60.655,93	FACTURACION MAYO			\$ 60.655,93	FACTURACION JUNIO			\$ 68.743,38	FACTURACION JULIO			\$ 80.874,57
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,37	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,37	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,37	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,37
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 20.078,03	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 20.078,03	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 22.755,10	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 26.770,70
UTILIDAD BRUTA			\$ 40.577,90	UTILIDAD BRUTA			\$ 40.577,90	UTILIDAD BRUTA			\$ 45.988,28	UTILIDAD BRUTA			\$ 54.103,86
MANO DE OBRA			\$ 3.815,16	MANO DE OBRA			\$ 3.815,16	MANO DE OBRA			\$ 3.815,16	MANO DE OBRA			\$ 3.815,16
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.035,46	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.035,46	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.035,46	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.035,46
EBIDTA		\$ 33.727,28		EBIDTA		\$ 33.727,28		EBIDTA		\$ 39.137,66		EBIDTA		\$ 47.253,24	
Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 548,06		Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 548,06		Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 548,06		Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 548,06	
BAIT		\$ 33.179,21		BAIT		\$ 33.179,21		BAIT		\$ 38.589,60		BAIT		\$ 46.705,18	
Intereses Bancarios		\$ 2.506,95		Intereses Bancarios		\$ 2.506,95		Intereses Bancarios		\$ 2.506,95		Intereses Bancarios		\$ 2.506,95	
BAT		\$ 30.672,26		BAT		\$ 30.672,26		BAT		\$ 36.082,65		BAT		\$ 44.198,23	
Impuestos		\$ 6.498,85		Impuestos		\$ 6.498,85		Impuestos		\$ 7.365,36		Impuestos		\$ 8.665,13	
BDT		\$ 24.173,42		BDT		\$ 24.173,42		BDT		\$ 28.717,29		BDT		\$ 35.533,10	

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2															
AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE							
(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%							
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS					
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00					
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA				
JUE	JORNADA	100%	150	150	JUE	JORNADA	100%	150	150	JUE	JORNADA	100%	150	150	JUE	JORNADA	100%	150	150
MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150
MIE	JORNADA	100%	150	150	MIE	JORNADA	100%	150	150	MIE	JORNADA	100%	150	150	MIE	JORNADA	100%	150	150
MIÉ	JORNADA	100%	150	150	MIÉ	JORNADA	100%	150	150	MIÉ	JORNADA	100%	150	150	MIÉ	JORNADA	100%	150	150
VIÉ	JORNADA	100%	150	150	VIÉ	JORNADA	100%	150	150	VIÉ	JORNADA	100%	150	150	VIÉ	JORNADA	100%	150	150
SAB	JORNADA	200%	300	300	SAB	JORNADA	200%	300	300	SAB	JORNADA	200%	300	300	SAB	JORNADA	200%	300	300
DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO			1050	TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE			1050	TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE			1050	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE			1050				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200				
TICKET PROMEDIO			\$ 19,26	TICKET PROMEDIO			\$ 19,26	TICKET PROMEDIO			\$ 19,26	TICKET PROMEDIO			\$ 19,26				
FACTURACION AGOSTO			\$ 80.874,57	FACTURACION SEPTIEMBRE			\$ 80.874,57	FACTURACION OCTUBRE			\$ 80.874,57	FACTURACION NOVIEMBRE			\$ 80.874,57				
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,37	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,37	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,37	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,37				
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 26.770,70	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 26.770,70	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 26.770,70	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 26.770,70				
UTILIDAD BRUTA			\$ 54.103,86	UTILIDAD BRUTA			\$ 54.103,86	UTILIDAD BRUTA			\$ 54.103,86	UTILIDAD BRUTA			\$ 54.103,86				
MANO DE OBRA			\$ 3.815,16	MANO DE OBRA			\$ 3.815,16	MANO DE OBRA			\$ 3.815,16	MANO DE OBRA			\$ 3.815,16				
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.035,46	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.035,46	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.035,46	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.035,46				
EBIDTA			\$ 47.253,24	EBIDTA			\$ 47.253,24	EBIDTA			\$ 47.253,24	EBIDTA			\$ 47.253,24				
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06				
BAIT			\$ 46.705,18	BAIT			\$ 46.705,18	BAIT			\$ 46.705,18	BAIT			\$ 46.705,18				
Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95				
BAT			\$ 44.198,23	BAT			\$ 44.198,23	BAT			\$ 44.198,23	BAT			\$ 44.198,23				
Impuestos			\$ 8.665,13	Impuestos			\$ 8.665,13	Impuestos			\$ 8.665,13	Impuestos			\$ 8.665,13				
BDT			\$ 35.533,10	BDT			\$ 35.533,10	BDT			\$ 35.533,10	BDT			\$ 35.533,10				

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año

2

DICIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual		100%		
Capacidad Instalada		TURNOS		
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	JORNADA	100%	150	150
MAR	JORNADA	100%	150	150
MIE	JORNADA	100%	150	150
JUE	JORNADA	100%	150	150
VIE	JORNADA	100%	150	150
SAB	JORNADA	200%	300	300
DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				1050
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4200
TICKET PROMEDIO				\$ 19,26
FACTURACION DICIEMBRE				\$ 80.874,57
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,37
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 26.770,70
UTILIDAD BRUTA				\$ 54.103,86
MANO DE OBRA				\$ 3.815,16
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.035,46
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$	47.253,24	
Amortizaciones & Depreciaciones		\$	548,06	
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes		\$	46.705,18	
Intereses Bancarios Interests		\$	2.506,95	
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$	44.198,23	
Impuestos Taxes		\$	8.665,13	
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$	35.533,10	

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$	362.782,96	100%

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3									
\$	20,20	TICKET PROMEDIO															
\$	6,61	COSTO MP PROMEDIO															
% Aumento de Precios PVP	4,90%																
Inflacion Annual 2016	3,67%																
Aumento Salarial Annual 2016-2017	7,50%																
PRODUCCION PROMEDIO POR DIA			ENERO				FEBRERO				MARZO						
			(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 75%						
			(B) Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS				
			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00				
			TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA			
LUNES	JORNADA	100%	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5
MARTES	JORNADA	100%	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5
MIERCOLES	JORNADA	100%	MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5
JUEVES	JORNADA	100%	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5
VIERNES	JORNADA	100%	VIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5
SABADO	JORNADA	100%	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225
DOMINGO CERRADO	JORNADA	100%	D.O.M	JORNADA	0%	0	0	D.O.M	JORNADA	0%	0	0	D.O.M	JORNADA	0%	0	0
			TOTAL SEMANA ENERO 787,5				TOTAL SEMANA FEBRERO 787,5				TOTAL SEMANA MARZO 787,5						
			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS 3150				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS 3150				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS 3150						
AÑO 3			TICKET PROMEDIO \$ 20,20				TICKET PROMEDIO \$ 20,20				TICKET PROMEDIO \$ 20,20						
			FACTURACION ENERO \$ 63.628,07				FACTURACION FEBRERO \$ 63.628,07				FACTURACION MARZO \$ 63.628,07						
			COSTO MATERIA PRIMA \$ 6,61				COSTO MATERIA PRIMA \$ 6,61				COSTO MATERIA PRIMA \$ 6,61						
			COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 20.814,89				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 20.814,89				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 20.814,89						
			UTILIDAD BRUTA \$ 42.813,18				UTILIDAD BRUTA \$ 42.813,18				UTILIDAD BRUTA \$ 42.813,18						
			MANO DE OBRA \$ 4.101,30				MANO DE OBRA \$ 4.101,30				MANO DE OBRA \$ 4.101,30						
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 3.146,86				COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 3.146,86				COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 3.146,86									
EBIDTA			EBIDTA				EBIDTA				EBIDTA						
Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones			Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations \$ 35.565,02				Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations \$ 35.565,02				Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations \$ 35.565,02						
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)			Amortizaciones & Depreciaciones \$ 548,06				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 548,06				Amortizaciones & Depreciaciones \$ 548,06						
BAIT			BAIT				BAIT				BAIT						
Beneficio Antes de Intereses y Impuestos			Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes \$ 35.016,95				Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes \$ 35.016,95				Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes \$ 35.016,95						
Intereses Pagados Financieramente por Préstamos o Deudas			Intereses Bancarios \$ 2.506,95				Intereses Bancarios \$ 2.506,95				Intereses Bancarios \$ 2.506,95						
Interests			Interests \$ 2.506,95				Interests \$ 2.506,95				Interests \$ 2.506,95						
BAT			BAT				BAT				BAT						
Beneficio Antes de Impuestos			Earnings Before Amortizations and Taxes \$ 32.510,00				Earnings Before Amortizations and Taxes \$ 32.510,00				Earnings Before Amortizations and Taxes \$ 32.510,00						
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA			Impuestos \$ 6.817,29				Impuestos \$ 6.817,29				Impuestos \$ 6.817,29						
Taxes			Taxes \$ 6.817,29				Taxes \$ 6.817,29				Taxes \$ 6.817,29						
Beneficio Despues de Impuestos			BDT \$ 25.692,71				BDT \$ 25.692,71				BDT \$ 25.692,71						
Earnings Before Depreciations and Taxes			Earnings Before Depreciations and Taxes \$ 25.692,71				Earnings Before Depreciations and Taxes \$ 25.692,71				Earnings Before Depreciations and Taxes \$ 25.692,71						

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3											
ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO			
(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 85%				(A) % Consumo Mensual 100%			
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS	
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	112,5	112,5	JORNADA	100%	127,5	127,5	JORNADA	100%	150	150
JORNADA	200%	225	225	JORNADA	200%	225	225	JORNADA	200%	255	255	JORNADA	200%	300	300
JORNADA	0%	0	0												
TOTAL SEMANA ABRIL			787,5	TOTAL SEMANA MAYO			787,5	TOTAL SEMANA JUNIO			892,5	TOTAL SEMANA JULIO			1050
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3570	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200
TICKET PROMEDIO			\$ 20,20												
FACTURACION ABRIL			\$ 63.628,07	FACTURACION MAYO			\$ 63.628,07	FACTURACION JUNIO			\$ 72.111,81	FACTURACION JULIO			\$ 84.837,42
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,61	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,61	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,61	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,61
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 20.814,89	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 20.814,89	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 23.590,21	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 27.753,19
UTILIDAD BRUTA			\$ 42.813,18	UTILIDAD BRUTA			\$ 42.813,18	UTILIDAD BRUTA			\$ 48.521,60	UTILIDAD BRUTA			\$ 57.084,23
MANO DE OBRA			\$ 4.101,30	MANO DE OBRA			\$ 4.101,30	MANO DE OBRA			\$ 4.101,30	MANO DE OBRA			\$ 4.101,30
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.146,86	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.146,86	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.146,86	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.146,86
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 35.565,02	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 35.565,02	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 41.273,44	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 49.836,07
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 35.016,95	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 35.016,95	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 40.725,38	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 49.288,01
Intereses Bancarios Interests			\$ 2.506,95												
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 32.510,00	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 32.510,00	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 38.218,43	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 46.781,06
Impuestos Taxes			\$ 6.817,29	Impuestos Taxes			\$ 6.817,29	Impuestos Taxes			\$ 7.726,27	Impuestos Taxes			\$ 9.089,72
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes			\$ 25.692,71	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes			\$ 25.692,71	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes			\$ 30.492,16	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes			\$ 37.691,34

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3															
AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE							
(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%							
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS					
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00					
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA				
JUN	JORNADA	100%	150	150	JUN	JORNADA	100%	150	150	JUN	JORNADA	100%	150	150	JUN	JORNADA	100%	150	150
MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150
MEJ	JORNADA	100%	150	150	MEJ	JORNADA	100%	150	150	MEJ	JORNADA	100%	150	150	MEJ	JORNADA	100%	150	150
JUL	JORNADA	100%	150	150	JUL	JORNADA	100%	150	150	JUL	JORNADA	100%	150	150	JUL	JORNADA	100%	150	150
VIE	JORNADA	100%	150	150	VIE	JORNADA	100%	150	150	VIE	JORNADA	100%	150	150	VIE	JORNADA	100%	150	150
SA B	JORNADA	200%	300	300	SA B	JORNADA	200%	300	300	SA B	JORNADA	200%	300	300	SA B	JORNADA	200%	300	300
DO M	JORNADA	0%	0	0	DO M	JORNADA	0%	0	0	DO M	JORNADA	0%	0	0	DO M	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA AGOSTO			1050	TOTAL SEMANA SEPTIEMBRE			1050	TOTAL SEMANA OCTUBRE			1050	TOTAL SEMANA NOVIEMBRE			1050				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200				
TICKET PROMEDIO			\$ 20,20	TICKET PROMEDIO			\$ 20,20	TICKET PROMEDIO			\$ 20,20	TICKET PROMEDIO			\$ 20,20				
FACTURACION AGOSTO			\$ 84.837,42	FACTURACION SEPTIEMBRE			\$ 84.837,42	FACTURACION OCTUBRE			\$ 84.837,42	FACTURACION NOVIEMBRE			\$ 84.837,42				
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,61	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,61	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,61	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,61				
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 27.753,19	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 27.753,19	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 27.753,19	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 27.753,19				
UTILIDAD BRUTA			\$ 57.084,23	UTILIDAD BRUTA			\$ 57.084,23	UTILIDAD BRUTA			\$ 57.084,23	UTILIDAD BRUTA			\$ 57.084,23				
MANO DE OBRA			\$ 4.101,30	MANO DE OBRA			\$ 4.101,30	MANO DE OBRA			\$ 4.101,30	MANO DE OBRA			\$ 4.101,30				
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.146,86	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.146,86	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.146,86	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.146,86				
EBIDTA			\$ 49.836,07	EBIDTA			\$ 49.836,07	EBIDTA			\$ 49.836,07	EBIDTA			\$ 49.836,07				
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06				
BAIT			\$ 49.288,01	BAIT			\$ 49.288,01	BAIT			\$ 49.288,01	BAIT			\$ 49.288,01				
Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95				
BAT			\$ 46.781,06	BAT			\$ 46.781,06	BAT			\$ 46.781,06	BAT			\$ 46.781,06				
Impuestos			\$ 9.089,72	Impuestos			\$ 9.089,72	Impuestos			\$ 9.089,72	Impuestos			\$ 9.089,72				
BDT			\$ 37.691,34	BDT			\$ 37.691,34	BDT			\$ 37.691,34	BDT			\$ 37.691,34				

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año

3

DICIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual		100%		
Capacidad Instalada		TURNOS		
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	JORNADA	100%	150	150
MAR	JORNADA	100%	150	150
MIE	JORNADA	100%	150	150
JUE	JORNADA	100%	150	150
VIE	JORNADA	100%	150	150
SAB	JORNADA	200%	300	300
DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA DICIEMBRE				1050
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4200
TICKET PROMEDIO				\$ 20,20
FACTURACION DICIEMBRE				\$ 84.837,42
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,61
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 27.753,19
UTILIDAD BRUTA				\$ 57.084,23
MANO DE OBRA				\$ 4.101,30
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.146,86
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 49.836,07		
Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 548,06		
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes		\$ 49.288,01		
Intereses Bancarios Interests		\$ 2.506,95		
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 46.781,06		
Impuestos Taxes		\$ 9.089,72		
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 37.691,34		

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$ 385.103,74		6%

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4														
\$ 21,39	TICKET PROMEDIO																			
\$ 6,85	COSTO MP PROMEDIO																			
% Aumento de Precios PVP	5,90%																			
Inflacion Annual 2017	3,67%																			
Aumento Salarial Annual 2017-2018	7,50%																			
PRODUCCION PROMEDIO POR DIA			ENERO			FEBRERO			MARZO											
			(A) % Consumo Mensual 75%			(A) % Consumo Mensual 75%			(A) % Consumo Mensual 75%											
			(B) Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada											
			TURNOS			TURNOS			TURNOS											
			Horario 5h00 - 13h00			Horario 5h00 - 13h00			Horario 5h00 - 13h00											
			150	PAX		150	PAX		150	PAX										
			TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA						
LUNES	JORNADA	100%	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5			
MARTES	JORNADA	100%	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5			
MIERCOLES	JORNADA	100%	MIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIE	JORNADA	100%	112,5	112,5			
JUEVES	JORNADA	100%	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5			
VIERNES	JORNADA	100%	VIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIE	JORNADA	100%	112,5	112,5			
SABADO	JORNADA	100%	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225			
DOMINGO CERRADO	JORNADA	100%	D.O.M	JORNADA	0%	0	0	D.O.M	JORNADA	0%	0	0	D.O.M	JORNADA	0%	0	0			
			TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO			787,5			TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO			787,5			TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO			787,5		
			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150		
AÑO 4			TICKET PROMEDIO			\$ 21,39	TICKET PROMEDIO			\$ 21,39	TICKET PROMEDIO			\$ 21,39						
			FACTURACION ENERO			\$ 67.382,12	FACTURACION FEBRERO			\$ 67.382,12	FACTURACION MARZO			\$ 67.382,12						
			COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85						
			COSTO TOTAL MATERIA PRIMA			\$ 21.578,80	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 21.578,80	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 21.578,80						
			UTILIDAD BRUTA			\$ 45.803,32	UTILIDAD BRUTA			\$ 45.803,32	UTILIDAD BRUTA			\$ 45.803,32						
			MANO DE OBRA			\$ 4.408,90	MANO DE OBRA			\$ 4.408,90	MANO DE OBRA			\$ 4.408,90						
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35									
EBIDTA			Resultado Antes de Impuestos-Depreciaciones-Amortizaciones			\$ 38.132,08	EBIDTA			Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 38.132,08	EBIDTA			Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 38.132,08
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06					
BAIT			Beneficio Antes de Intereses e Impuestos			\$ 37.584,02	BAIT			Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 37.584,02	BAIT			Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 37.584,02
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95					
BAT			Beneficio Antes de Impuestos			\$ 35.077,07	BAT			Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 35.077,07	BAT			Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 35.077,07
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA			\$ 7.219,51	Impuestos			\$ 7.219,51	Impuestos			\$ 7.219,51	Impuestos			\$ 7.219,51					
Beneficio Despues de Impuestos			\$ 27.857,55	BDT			\$ 27.857,55	BDT			\$ 27.857,55	BDT			\$ 27.857,55					
			Earnings Before: Depreciations and Taxes			\$ 27.857,55	Earnings Before: Depreciations and Taxes			\$ 27.857,55	Earnings Before: Depreciations and Taxes			\$ 27.857,55						

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4																											
ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO																			
(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 85%				(A) % Consumo Mensual 100%																			
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS																	
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00																	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA																
JUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUN	JORNADA	100%	127,5	127,5	JUN	JORNADA	100%	150	150												
MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	127,5	127,5	MAR	JORNADA	100%	150	150												
MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIÉ	JORNADA	100%	127,5	127,5	MIÉ	JORNADA	100%	150	150												
JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	127,5	127,5	JUE	JORNADA	100%	150	150												
VIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIÉ	JORNADA	100%	127,5	127,5	VIÉ	JORNADA	100%	150	150												
SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	255	255	SAB	JORNADA	200%	300	300												
DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0												
TOTAL SEMANA PROMEDIO			ABRIL		787,5			TOTAL SEMANA PROMEDIO			MAYO		787,5			TOTAL SEMANA PROMEDIO			JUNIO		892,5			TOTAL SEMANA PROMEDIO			JULIO		1050		
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3570		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200													
TICKET PROMEDIO			\$ 21,39		TICKET PROMEDIO			\$ 21,39		TICKET PROMEDIO			\$ 21,39		TICKET PROMEDIO			\$ 21,39													
FACTURACION			ABRIL		\$ 67.382,12			FACTURACION			MAYO		\$ 67.382,12			FACTURACION			JUNIO		\$ 76.366,41			FACTURACION			JULIO		\$ 89.842,83		
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85		COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85		COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85		COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85													
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 21.578,80		COSTO MATERIA PRIMA			\$ 21.578,80		COSTO MATERIA PRIMA			\$ 24.455,97		COSTO MATERIA PRIMA			\$ 28.771,73													
UTILIDAD BRUTA			\$ 45.803,32		UTILIDAD BRUTA			\$ 45.803,32		UTILIDAD BRUTA			\$ 51.910,43		UTILIDAD BRUTA			\$ 61.071,10													
MANO DE OBRA			\$ 4.408,90		MANO DE OBRA			\$ 4.408,90		MANO DE OBRA			\$ 4.408,90		MANO DE OBRA			\$ 4.408,90													
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35													
EBIDTA			\$ 38.132,08		EBIDTA			\$ 38.132,08		EBIDTA			\$ 44.239,19		EBIDTA			\$ 53.399,85													
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06		Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06		Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06		Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06													
BAIT			\$ 37.584,02		BAIT			\$ 37.584,02		BAIT			\$ 43.691,13		BAIT			\$ 52.851,79													
Intereses Bancarios			\$ 2.506,95		Intereses Bancarios			\$ 2.506,95		Intereses Bancarios			\$ 2.506,95		Intereses Bancarios			\$ 2.506,95													
BAT			\$ 35.077,07		BAT			\$ 35.077,07		BAT			\$ 41.184,18		BAT			\$ 50.344,84													
Impuestos			\$ 7.219,51		Impuestos			\$ 7.219,51		Impuestos			\$ 8.182,11		Impuestos			\$ 9.626,02													
BDT			\$ 27.857,55		BDT			\$ 27.857,55		BDT			\$ 33.002,06		BDT			\$ 40.718,82													

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4															
AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE							
(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%							
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS					
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00					
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA				
JUE	JORNADA	100%	150	150	JUE	JORNADA	100%	150	150	JUE	JORNADA	100%	150	150	JUE	JORNADA	100%	150	150
MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150
MIÉ	JORNADA	100%	150	150	MIÉ	JORNADA	100%	150	150	MIÉ	JORNADA	100%	150	150	MIÉ	JORNADA	100%	150	150
VIÉ	JORNADA	100%	150	150	VIÉ	JORNADA	100%	150	150	VIÉ	JORNADA	100%	150	150	VIÉ	JORNADA	100%	150	150
SAB	JORNADA	200%	300	300	SAB	JORNADA	200%	300	300	SAB	JORNADA	200%	300	300	SAB	JORNADA	200%	300	300
DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO			1050	TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE			1050	TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE			1050	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE			1050				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200				
TICKET PROMEDIO			\$ 21,39																
FACTURACION AGOSTO			\$ 89.842,83	FACTURACION SEPTIEMBRE			\$ 89.842,83	FACTURACION OCTUBRE			\$ 89.842,83	FACTURACION NOVIEMBRE			\$ 89.842,83				
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,85				
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 28.771,73	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 28.771,73	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 28.771,73	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 28.771,73				
UTILIDAD BRUTA			\$ 61.071,10																
MANO DE OBRA			\$ 4.408,90	MANO DE OBRA			\$ 4.408,90	MANO DE OBRA			\$ 4.408,90	MANO DE OBRA			\$ 4.408,90				
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.262,35				
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 53.399,85	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 53.399,85	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 53.399,85	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			\$ 53.399,85				
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06				
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 52.851,79	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 52.851,79	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 52.851,79	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			\$ 52.851,79				
Intereses Bancarios Interests			\$ 2.506,95																
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 50.344,84	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 50.344,84	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 50.344,84	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes			\$ 50.344,84				
Impuestos Taxes			\$ 9.626,02																
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes			\$ 40.718,82	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes			\$ 40.718,82	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes			\$ 40.718,82	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes			\$ 40.718,82				

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año

4

DICIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual		100%		
Capacidad Instalada		TURNOS		
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	JORNADA	100%	150	150
MAR	JORNADA	100%	150	150
MIE	JORNADA	100%	150	150
JUE	JORNADA	100%	150	150
VIE	JORNADA	100%	150	150
SAB	JORNADA	200%	300	300
DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				1050
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4200
TICKET PROMEDIO				\$ 21,39
FACTURACION DICIEMBRE				\$ 89.842,83
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,85
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 28.771,73
UTILIDAD BRUTA				\$ 61.071,10
MANO DE OBRA				\$ 4.408,90
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.262,35
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$	53.399,85	
Amortizaciones & Depreciaciones		\$	548,06	
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes		\$	52.851,79	
Intereses Bancarios Interests		\$	2.506,95	
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$	50.344,84	
Impuestos Taxes		\$	9.626,02	
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$	40.718,82	

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$	416.602,76	8%

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5											
\$ 22,87	TICKET PROMEDIO		ENERO			FEBRERO			MARZO								
\$ 7,10	COSTO MP PROMEDIO		(A) % Consumo Mensual 75%			(A) % Consumo Mensual 75%			(A) % Consumo Mensual 75%								
% Aumento de Precios PVP	6,90%		(B) Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada								
Inflacion Annual 2018	3,67%		TURNOS			TURNOS			TURNOS								
Aumento Salarial Anual 2018-2015	7,50%		Horario 5h00 - 13h00			Horario 5h00 - 13h00			Horario 5h00 - 13h00								
PRODUCCION PROMEDIO POR DIA			150	PAX		150	PAX		150	PAX							
			TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA			
LUNES	JORNADA	100%	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5
MARTES	JORNADA	100%	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5
MIERCOLES	JORNADA	100%	MIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIE	JORNADA	100%	112,5	112,5
JUEVES	JORNADA	100%	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5
VIERNES	JORNADA	100%	VIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIE	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIE	JORNADA	100%	112,5	112,5
SABADO	JORNADA	100%	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225
DOMINGO CERRADO	JORNADA	100%	D.O.M	JORNADA	0%	0	0	D.O.M	JORNADA	0%	0	0	D.O.M	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO			787,5			TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO			787,5			TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO			787,5		
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150		
AÑO 5	TICKET PROMEDIO		\$ 22,87		TICKET PROMEDIO		\$ 22,87		TICKET PROMEDIO		\$ 22,87						
	FACTURACION ENERO		\$ 72.031,49		FACTURACION FEBRERO		\$ 72.031,49		FACTURACION MARZO		\$ 72.031,49						
	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 7,10		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 7,10		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 7,10						
	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 22.370,74		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 22.370,74		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 22.370,74						
	UTILIDAD BRUTA		\$ 49.660,75		UTILIDAD BRUTA		\$ 49.660,75		UTILIDAD BRUTA		\$ 49.660,75						
	MANO DE OBRA		\$ 4.739,57		MANO DE OBRA		\$ 4.739,57		MANO DE OBRA		\$ 4.739,57						
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.382,08		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.382,08		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.382,08							
EBIDTA	Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones	EBIDTA	Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 41.539,11	EBIDTA	Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 41.539,11	EBIDTA	Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 41.539,11							
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 548,06											
BAIT	Beneficio Antes de Intereses y Impuestos	BAIT	Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 40.991,04	BAIT	Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 40.991,04	BAIT	Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 40.991,04							
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas	Intereses Bancarios	\$ 2.506,95	Intereses Bancarios	\$ 2.506,95	Intereses Bancarios	\$ 2.506,95											
BAT	Beneficio Antes de Impuestos	BAT	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 38.484,09	BAT	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 38.484,09	BAT	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 38.484,09							
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA	Impuestos	\$ 7.717,66	Impuestos	\$ 7.717,66	Impuestos	\$ 7.717,66											
Beneficio Despues de Impuestos	BDT	\$ 30.766,43	BDT	Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 30.766,43	BDT	Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 30.766,43									

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5															
ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO							
(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 75%				(A) % Consumo Mensual 85%				(A) % Consumo Mensual 100%							
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS					
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		150	PAX	Horario 5h00 - 13h00					
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA				
LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	112,5	112,5	LUN	JORNADA	100%	127,5	127,5	LUN	JORNADA	100%	150	150
MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	112,5	112,5	MAR	JORNADA	100%	127,5	127,5	MAR	JORNADA	100%	150	150
MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	MIÉ	JORNADA	100%	127,5	127,5	MIÉ	JORNADA	100%	150	150
JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	112,5	112,5	JUE	JORNADA	100%	127,5	127,5	JUE	JORNADA	100%	150	150
VIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIÉ	JORNADA	100%	112,5	112,5	VIÉ	JORNADA	100%	127,5	127,5	VIÉ	JORNADA	100%	150	150
SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	225	225	SAB	JORNADA	200%	255	255	SAB	JORNADA	200%	300	300
DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL			787,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO			787,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO			892,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO			1050				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3150	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3570	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			4200				
TICKET PROMEDIO			\$ 22,87	TICKET PROMEDIO			\$ 22,87	TICKET PROMEDIO			\$ 22,87	TICKET PROMEDIO			\$ 22,87				
FACTURACION ABRIL			\$ 72.031,49	FACTURACION MAYO			\$ 72.031,49	FACTURACION JUNIO			\$ 81.635,69	FACTURACION JULIO			\$ 96.041,99				
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 7,10	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 7,10	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 7,10	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 7,10				
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 22.370,74	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 22.370,74	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 25.353,51	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 29.827,65				
UTILIDAD BRUTA			\$ 49.660,75	UTILIDAD BRUTA			\$ 49.660,75	UTILIDAD BRUTA			\$ 56.282,18	UTILIDAD BRUTA			\$ 66.214,33				
MANO DE OBRA			\$ 4.739,57	MANO DE OBRA			\$ 4.739,57	MANO DE OBRA			\$ 4.739,57	MANO DE OBRA			\$ 4.739,57				
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.382,08	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.382,08	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.382,08	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.382,08				
EBIDTA			\$ 41.539,11	EBIDTA			\$ 41.539,11	EBIDTA			\$ 48.160,54	EBIDTA			\$ 58.092,69				
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 548,06				
BAIT			\$ 40.991,04	BAIT			\$ 40.991,04	BAIT			\$ 47.612,48	BAIT			\$ 57.544,63				
Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95	Intereses Bancarios			\$ 2.506,95				
BAT			\$ 38.484,09	BAT			\$ 38.484,09	BAT			\$ 45.105,53	BAT			\$ 55.037,68				
Impuestos			\$ 7.717,66	Impuestos			\$ 7.717,66	Impuestos			\$ 8.746,68	Impuestos			\$ 10.290,21				
BDT			\$ 30.766,43	BDT			\$ 30.766,43	BDT			\$ 36.358,85	BDT			\$ 44.747,46				

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5					Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5														
AGOSTO					SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00			150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	JORNADA	100%	150	150	LUN	JORNADA	100%	150	150	LUN	JORNADA	100%	150	150	LUN	JORNADA	100%	150	150
MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150	MAR	JORNADA	100%	150	150
MIÉ	JORNADA	100%	150	150	MIÉ	JORNADA	100%	150	150	MIÉ	JORNADA	100%	150	150	MIÉ	JORNADA	100%	150	150
JUE	JORNADA	100%	150	150	JUE	JORNADA	100%	150	150	JUE	JORNADA	100%	150	150	JUE	JORNADA	100%	150	150
VIÉ	JORNADA	100%	150	150	VIÉ	JORNADA	100%	150	150	VIÉ	JORNADA	100%	150	150	VIÉ	JORNADA	100%	150	150
SAB	JORNADA	200%	300	300	SAB	JORNADA	200%	300	300	SAB	JORNADA	200%	300	300	SAB	JORNADA	200%	300	300
DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0	DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				1050	TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				1050	TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				1050	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				1050
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4200	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4200
TICKET PROMEDIO				\$ 22,87	TICKET PROMEDIO				\$ 22,87	TICKET PROMEDIO				\$ 22,87	TICKET PROMEDIO				\$ 22,87
FACTURACION AGOSTO				\$ 96.041,99	FACTURACION SEPTIEMBRE				\$ 96.041,99	FACTURACION OCTUBRE				\$ 96.041,99	FACTURACION NOVIEMBRE				\$ 96.041,99
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7,10	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7,10	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7,10	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7,10
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 29.827,65	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 29.827,65	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 29.827,65	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 29.827,65
UTILIDAD BRUTA				\$ 66.214,33	UTILIDAD BRUTA				\$ 66.214,33	UTILIDAD BRUTA				\$ 66.214,33	UTILIDAD BRUTA				\$ 66.214,33
MANO DE OBRA				\$ 4.739,57	MANO DE OBRA				\$ 4.739,57	MANO DE OBRA				\$ 4.739,57	MANO DE OBRA				\$ 4.739,57
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.382,08	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.382,08	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.382,08	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.382,08
EBIDTA				\$ 58.092,69	EBIDTA				\$ 58.092,69	EBIDTA				\$ 58.092,69	EBIDTA				\$ 58.092,69
Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 548,06
BAIT				\$ 57.544,63	BAIT				\$ 57.544,63	BAIT				\$ 57.544,63	BAIT				\$ 57.544,63
Intereses Bancarios				\$ 2.506,95	Intereses Bancarios				\$ 2.506,95	Intereses Bancarios				\$ 2.506,95	Intereses Bancarios				\$ 2.506,95
BAT				\$ 55.037,68	BAT				\$ 55.037,68	BAT				\$ 55.037,68	BAT				\$ 55.037,68
Impuestos				\$ 10.290,21	Impuestos				\$ 10.290,21	Impuestos				\$ 10.290,21	Impuestos				\$ 10.290,21
BDT				\$ 44.747,46	BDT				\$ 44.747,46	BDT				\$ 44.747,46	BDT				\$ 44.747,46

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año

5

DICIEMBRE				
(A)		100%		
% Consumo Mensual				
Capacidad Instalada		TURNOS		
150	PAX	Horario 5h00 - 13h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Producción pax diarios	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	JORNADA	100%	150	150
MAR	JORNADA	100%	150	150
MIE	JORNADA	100%	150	150
JUE	JORNADA	100%	150	150
VIE	JORNADA	100%	150	150
SAB	JORNADA	200%	300	300
DOM	JORNADA	0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				1050
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4200
TICKET PROMEDIO				\$ 22,87
FACTURACION DICIEMBRE				\$ 96.041,99
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7,10
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 29.827,65
UTILIDAD BRUTA				\$ 66.214,33
MANO DE OBRA				\$ 4.739,57
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.382,08
EBIDTA				
Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$	58.092,69	
Amortizaciones & Depreciaciones		\$	548,06	
BAIT				
Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes		\$	57.544,63	
Intereses Bancarios		\$	2.506,95	
Interests		\$	2.506,95	
BAT				
Earnings Before Amortizations and Taxes		\$	55.037,68	
Impuestos		\$	10.290,21	
Taxes		\$	10.290,21	
BDT				
Earnings Before Depreciations and Taxes		\$	44.747,46	

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$ 458.675,81		10%

6.5 Nómina

Tabla 20. Nómina

CARGO	NOMINA	(A) JORNADA ORDINARIA		(B) HORAS SUPLEMENTARIAS al 50% & al 100%					(C) JORNADAS NOCTURNAS al 25%			(D) HORAS EXTRAS al 100%			(E) TOTAL SUELDO BRUTO	Sueldo Bruto ÷ 12 Meses	Sueldo Básico ÷ 12 Meses	Sueldo Bruto ÷ 360 días x 15 días	APORTES al IESS			Sueldo Neto			
		40 Horas semanales, 5 días a la semana, dos días de descanso		Cuando pasan sus 8 horas de trabajo diarias; con un máximo de 4 horas por día, 12 horas por semana. Hasta las 12h00 de la noche tendrá un recargo del 50% en cada hora suplementaria					Jornada entre las 19h00 y las 06h00 del día siguiente, que podrá durar igual que la jornada diurna de hasta 8 horas. Tendrá un recargo del 25%			Cuando el empleado trabaja sábados, domingos (o sus días libres) o días feriados. Tendrá un recargo del 100%							Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social						
		(A1) Sueldo Bruto Base	(A2) Valor x Hora Ordinaria Jornada de 8 horas (A1 ÷ 30 días ÷ 8 horas)	(B1) Valor \$ Total a pagar x Horas Suplementarias al 50% y 100% (B2x83 + B4xB5)	(B2) Q Horas Suplementarias (Hasta las 12h00) al 50% extra	(B3) Valor x Hora Suplementaria al 50% extra (A2 x 1,5)	(B4) Q Horas Suplementarias (Desde las 12h00 hasta las 06h00) al 100% extra	(B5) Valor x Hora Suplementaria al 100% extra (A2 x 2)	(C1) Valor \$ Total a pagar x Horas en Jornada Nocturna al 25% (C2 x C3)	(C2) Q Horas en Jornada Nocturna al 25%	(C3) Valor x Hora en Jornada Suplementaria al 25% extra (A2 x 1,25)	(D1) Valor \$ Total a pagar x Horas Extras al 100% (D2 x D3)	(D2) Q Horas Extras (Días libres y feriados) al 100%	(D3) Valor x Hora Extra 100% (A2 x 2)					(A1) Sueldo Bruto Base + (B1) H. Suplementarias + (C1) Horas J. Nocturna + (D1) Horas Extras	DTR Decimo Tercera Remuneración	DCR Decimo Cuarta Remuneración				Vacaciones 15 días al año
1	Administrador	Nombre 1	\$ 600,00	\$ 2,50	\$ -	0	\$ 3,75	0	\$ 5,00	\$ -	0	\$ 3,13	\$ -	0	\$ 5,00	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 28,33	\$ 25,00	\$ 56,70	\$ 66,90	\$ 6,00	\$ 776,23	Nombre 1	Administrador
2	Chef ejecutivo	Nombre 2	\$ 500,00	\$ 2,08	\$ -	0	\$ 3,13	0	\$ 4,17	\$ -	0	\$ 2,60	\$ 52,73	13,5	\$ 3,91	\$ 552,73	\$ 46,06	\$ 28,33	\$ 23,03	\$ 52,23	\$ 61,63	\$ 5,53	\$ 717,32	Nombre 2	Chef ejecutivo
3	Cocinero 1	Nombre 3	\$ 370,00	\$ 1,54	\$ -	0	\$ 2,31	0	\$ 3,08	\$ -	0	\$ 1,93	\$ 39,02	13,5	\$ 2,89	\$ 409,02	\$ 34,09	\$ 28,33	\$ 17,04	\$ 38,65	\$ 45,61	\$ 4,09	\$ 538,18	Nombre 3	Cocinero 1
4	Cocinero 2	Nombre 4	\$ 370,00	\$ 1,54	\$ -	0	\$ 2,31	0	\$ 3,08	\$ -	0	\$ 1,93	\$ 39,02	13,5	\$ 2,89	\$ 409,02	\$ 34,09	\$ 28,33	\$ 17,04	\$ 38,65	\$ 45,61	\$ 4,09	\$ 538,18	Nombre 4	Cocinero 2
5	Nutricionista	Nombre 5	\$ 400,00	\$ 1,67	\$ -	0	\$ 2,50	0	\$ 3,33	\$ -	0	\$ 2,08	\$ -	0	\$ 3,13	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 28,33	\$ 16,67	\$ 37,80	\$ 44,60	\$ 4,00	\$ 526,93	Nombre 5	Nutricionista
6	Chofer	Nombre 6	\$ 340,00	\$ 1,42	\$ -	0	\$ 2,13	0	\$ 2,83	\$ -	0	\$ 1,77	\$ -	0	\$ 2,66	\$ 340,00	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 14,17	\$ 32,13	\$ 37,91	\$ 3,40	\$ 452,14	Nombre 6	Chofer
		TOTALES	\$ 2.580,00	\$ 1,79	\$ -	0	\$ 2,69	0	\$ 3,58	\$ -	0	\$ 2,24	\$ 130,78	40,5	\$ 3,41	\$ 2.710,78	\$ 225,90	\$ 170,00	\$ 112,95	\$ 256,17	\$ 302,25	\$ 27,11	\$ 3.548,99		
			Valor Total a Pagar en Sueldos Brutos	Valor promedio Hora Ordinaria	Valor Total a Pagar en Horas	TOTAL Q Horas Suplementarias (Hasta las 12h00)	Valor promedio Hora Suplementaria	TOTAL Q Horas Suplementarias (desde las 12h00)	Valor promedio Hora Suplementaria	TOTAL a Pagar en Jornadas Nocturnas al 25%	TOTAL Q Horas en Jornada	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna al 25%	Valor Total a Pagar en Jornadas Nocturnas	Total Horas Jornada Nocturna	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	TOTAL SUELDO BRUTO NOMINA	Previsión Mensual RRHH			Pago Mensual Aportes al IESS			Pago Mensual en Sueldos		
																							\$ 3.548,99		

CAPITULO VII

7. PLAN LEGAL

7.1 Constitución de la empresa

Las empresas pueden ser clasificadas según varias definiciones, como por ejemplo: según el tamaño de la empresa, según la actividad, según la forma jurídica, etc.

“Daily Nutrition” es una empresa privada, ya que su capital de inversión pertenece a personas particulares.

Según el sector de la actividad, esta empresa se denomina como una empresa del sector terciario, pues es aquí donde se encuentran ubicadas empresas de hostelería y restauración.

Tomando en cuenta el tamaño de la empresa esta sería una empresa pequeña, dado que cuenta con un número reducido de empleados.

Según la Ley de Compañías del Ecuador, Daily Nutrition sería una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es decir, se conforma esta empresa con la figura de compañía de responsabilidad limitada, pero no con las características particulares de las compañías de responsabilidad limitada ordinarias contempladas en la Ley de Compañías. Y se considera al gerente o propietario como una persona Natural.

Entre los beneficios y reglamentos que conforman a este tipo de compañía se detallan:

- Se ha publicado en el Registro Oficial 196 de 26 de enero del 2006 esta Ley que permite que una sola persona natural constituya una compañía.

- La empresa unipersonal inicia sus actividades hasta la finalización de su plazo legal con una sola persona, única y exclusivamente. A esta persona se la conoce como gerente-propietario y no como socio.
- La compañía unipersonal de responsabilidad limitada no admite una transformación por otra especie de compañía.
- Se puede conformar esta compañía por una persona que tenga la capacidad legal para realizar actos de comercio, esto es lo contemplado en el artículo 6 del Código de Comercio y artículo 1461 del Código Civil.
- En la figura de responsabilidad limitada, el propietario o gerente en este caso, no responde ante deudas de la empresa con su patrimonio propio.
- El capital inicial de esta empresa, de acuerdo a la ley es el monto total de dinero que el gerente-propietario hubiere destinado a la actividad misma.
- El capital inicial de estas compañías no podrá ser inferior a \$16,00.00 dólares.
- El tiempo en que prescribe la responsabilidad del gerente-propietario o sus sucesores por la disolución de la empresa es de tres años, salvo el caso en que haya habido la disolución de la empresa por quiebra; la responsabilidad del representante legal prescribirá en cinco años desde la inscripción del auto de quiebra en el Registro Mercantil.

7.2 Documentación necesaria para inicio de operaciones

- RUC (Registro único de contribuyente). Otorgado por el SRI (Servicio de Rentas Internas)

Requisitos:

- Original y copia a color de Cédula de ciudadanía.
 - Original y copia a color de certificado de votación.
 - Original y copia de factura de Luz, agua o teléfono. Con el fin de constatar la dirección donde se realizará la actividad económica.
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Requisitos:

- Informe de inspección
 - Copia de cédula de Identidad del propietario.
 - Copia del RUC
 - Copia del permiso del año anterior (de haberla)
 - Copia de la patente municipal.
- Permiso de Funcionamiento ARCSA (Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria)
Para persona natural o jurídica que requiere de un permiso para la apertura de un establecimiento sujeto a control y vigilancia sanitaria.

Requisitos:

- Llenar on line formularios, previos a la creación de un usuario en la página web: www.arcsa.gob.ec como:
- Número de cédula de ciudadanía del propietario.
- Número de RUC
- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad.
- Categorización otorgada por el Ministerio de Turismo

- Comprobante de pago cuando corresponda después de haber completado la solicitud y adjuntar los requisitos solicitados.
- Nuevo Proceso LUAE (Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas). Otorgado por el Municipio de Quito. Comprende:
 - Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)
 - Permiso Sanitario
 - Permiso de Funcionamiento de Bomberos
 - Rotulación (Identificación de la actividad económica)
 - Permiso Ambiental
 - Licencia Única Anual de Funcionamiento de las actividades Turísticas
 - Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia general de Policía.

Requisitos:

- Formulario único de solicitud de LUAE. Ver formulario en anexo 8.
- Copia de RUC
- Copia de Cédula de identidad.
- Copia de papeleta de votación vigente
- Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo.

CAPITULO VIII

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Conclusiones

- La creación de esta empresa busca suplir la necesidad básica de alimentación de personas con diabetes, que han sido durante muchos años ignoradas al no disponer de un servicio y producto como el que se desarrolla.
- Según la investigación basada en datos del INEC se estableció que existen alrededor de 18,000 personas con diabetes en la ciudad de Quito.
- Se realizaron 17 recetas estándar costeadas para diabéticos, que fueron divididas entre desayuno, media-mañana, almuerzo, media-tarde, cena y bebidas.
- Se efectuó el cálculo de Ticket Promedio por dieta completa, basado en los costos de producción, IVA y utilidad del 31%
- Es fundamental que el etiquetado de cada plato o snack brinde información completa y precisa, pues se encontró que algunos de los consumidores no tienen los conocimientos suficientes respecto a su enfermedad y como sobrellevarla según la alimentación.
- Se establecieron los sectores o barrios del sector denominado “centro-norte” donde se llevará a cabo la repartición de dietas.
- Se fijó el rango de hora dentro de las cuales serán distribuidas las dietas.

- Es posible entregar en las manos de los consumidores el producto a la hora prevista, sin que esto afecte la calidad y presentación de las dietas.
- El segmento al que va dirigido el negocio es a personas con nivel socio-económico medio-alto y alto, determinado así por el dinero que estos destinan mensual a su alimentación.
- No se identificaron competidores directos, pero sí competidores indirectos.

8.2 Recomendaciones

- Ampliar el proyecto a los valles que componen el Distrito Metropolitano de Quito, porque como se ve según los datos del TIR y el VAN es un proyecto viable.
- Implementar un sistema de manejo de residuos como cajas, plásticos, fundas donde serán entregadas las dietas; como parte de responsabilidad ambiental del proyecto
- Desarrollar un plan de mejoramiento continuo dentro de la empresa con relación a capacitaciones, normas de calidad de los productos, para de esta forma brindar un mejor servicio a los clientes.

REFERENCIAS

- Agencia Nacional de Regulación, control y vigilancia sanitaria. *Emisión de permisos de funcionamiento*. Recuperado el 18 de Enero de 2015 de <http://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>
- Blinder, F. (2013). *Plan de negocios: delivery de comidas*. Maestro financiero. Recuperado el 4 de Octubre de 2014 de <http://maestrofinanciero.com/plan-de-negocios-delivery-de-comidas/>
- Cervera, P., Clapés, J. y Rigolfas, R. (2004). *Alimentación y dietoterapia*. Madrid, España: McGraw-Hill
- Club de leones, Quito central. Club de diabéticos.
- Diario el Comercio. (2014). *El reparto de la comida a domicilio se extiende entre los ecuatorianos*. El Comercio. Recuperado el 30 de Septiembre del 2014 de <http://www.elcomercio.com.ec/tendencias/reparto-comida-domicilio-extiende-ecuatorianos-ecuador-tendencia-servicio.html>
- Diario el Universo. (2014). *Diabetes e hipertensión, dos males silenciosos que afectan la salud*. El universo. Recuperado el 1 de Octubre del 2014 de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/01/19/nota/2049516/hay-dos-males-silenciosos-que-afectan-salud>
- Diario el Universo. (2014). *Menús de dieta se ofrecen a domicilio*. El Universo. Recuperado de 4 de Octubre del 2014 de <http://tinyurl.com/m2zsyp8>
- Diario Super. (2011). *Con el pescado evitas diabetes*. Redacción Agencias
- El telégrafo. (2012). *El regreso de la clase media en el Ecuador*. Recuperado el 14 de Octubre del 2012 de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/el-regreso-de-la-clase-media-en-el-ecuador.html>
- Emprendedores ecuatorianos. (2010). *5 pasos básicos para legalizar tu negocio en Quito*. Recuperado el 18 de Enero del 2015 de <http://emprendedoresec.blogspot.com/2010/05/5-pasos-basicos-para-legalizar-tu.html>
- ENSANUT (2013). *Encuesta nacional de salud y nutrición presentada en diciembre de 2013*. Recuperado el 22 de Enero de 2015 de

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-nacional-de-salud-y-nutricion-se-presenta-este-miercoles/>

Heredia, S. y Saavedra, M. (2012). *Plan de negocios para la creación de un restaurante cafetería para diabéticos en la ciudad de Quito*. Trabajo de titulación, Ingeniería en Marketing, Universidad de las Américas, Quito, Ecuador.

Instituto Nacional de Estadísticas y censos. (2011).

Internacional Diabetes Federation. (2013). *Facts and figures, infografía diabetes #3*. Recuperado el 1 de Octubre del 2014 de <http://www.idf.org/worlddiabetesday/materials/infographics/es>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2014). *Ecuador registra una inflación de 0,64% en septiembre*. Recuperado el 14 de Octubre del 2014 de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registra-una-inflacion-de-061-en-septiembre/>

Kotler & Armstrong. (2013). *Fundamentos de Marketing 11ª edición*. México: Pearson.

López, J. (2008). *Nutrición y Salud efectiva*. México: Trillas.

Lutz, C. y Przytulski, K. (2011). *Nutrición y dietoterapia*. México: McGraw-Hill

Martín, G (2010). *Diabetes tipo 1 (insulino dependiente)*. Hola.com salud. Recuperado el 1 de Octubre del 2014 de <http://www.hola.com/salud/enciclopedia-salud/2010041644951/endocrinologia/enfermedades-transtornos/diabetes-tipo-1-insulino-dependiente/>

Negocios, (2012). *10 ideas de negocios de comida y restaurantes*. Recuperado el 4 de Octubre del 2014 de <http://www.100negocios.com/ideas-de-negocios-comida-restaurantes>

Ortiz, P. (2014). Dulce descuido, amargo diagnóstico. *Revista vistazo*, No. 1113.

Owen E. Richason IV. *Los efectos del salario mínimo en los negocios*. Recuperado el 14 de Octubre del 2014 de <http://pyme.lavoztx.com/los-efectos-del-salario-mnimo-en-los-negocios-10859.html>

Resendiz, B. *¿Cuáles son los niveles óptimos de glucosa?. Diabetes, bienestar y salud*, Septiembre 2014.

Servicios Ciudadanos, Distrito Metropolitano de Quito. *Nuevo proceso LUAE*. Recuperado el 21 de Enero del 2015 de <http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/noticias/228-nuevo-proceso-luaeb.html?showall=&start=2>

Taltavull, M. (2006). *Comer bien y vivir mejor*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Lea.

Zárate, A. (2012). *Diabetes Mellitus, bases terapéuticas*. México: Trillas.

ANEXOS

ANEXO 3. MODELO DE CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS DE ALIMENTACION DIARIA PARA DIABETICOS "DAILY NUTRITION"

Convienen en la celebración del presente Contrato de Prestación de Servicios Alimenticios, por una parte la empresa Daily Nutrition, representada legalmente por la Srta. María Elizabeth Arévalo Valdivieso, a quien en adelante se denominará como la CONTRATISTA, y por otra parte, el Sr/a en calidad de CONTRATANTE de conformidad con las siguientes cláusulas:

Primera.- Antecedente: Daily Nutrition, es una empresa de producción de alimentos constituida legalmente en el Ecuador, que se dedica a la preparación y distribución de dietas a domicilio para personas diabéticas.

Segunda.- Servicio.- La Srta. María Elizabeth Arévalo Valdivieso, se compromete en brindar el servicio de alimentación diaria a domicilio desde el día..... de..... del....., mismo que será entregado en el lugar de trabajo/domicilio ubicado en.....

..... Dicha entrega se realizará con las siguientes especificaciones.

- La entrega se realizará a la hora de almuerzo entre las 11H00 del día y las 12H30 de la tarde de lunes a sábado.
- La dieta a entregarse de lunes a viernes, en las horas especificadas anteriormente, constará de cinco comidas: almuerzo, media-tarde y cena del día de entrega; desayuno y media-mañana del día siguiente.
- La dieta a entregarse los días sábados, constará de: almuerzo, media-tarde y cena del día de entrega; desayuno, media-mañana, almuerzo, media-tarde y cena del día domingo; desayuno y media-mañana del día lunes.

Tercera.- Precio y Forma de Pago.- Por los servicios que el contratista prestará, al contratante, este cancelará el de valor de USD \$, incluido el 12% de IVA. Valor que será pagado por el contratante dentro de los primeros cinco días de cada mes, durante la duración del presente contrato.

Cuarta.- Duración del Contrato.- El presente contrato tendrá validez durante el tiempo que el contratante desee hacer uso del servicio brindado por el contratista. A ello para suspender el servicio el Contratante deberá notificar por escrito con 5 días antes de la fecha que guste finalizar el presente contrato.

Quinta.- Controversia.- En caso de existir un caso de controversia entre las partes, estas acudirán a los centros de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito

Sexta.- Las partes aceptan y se obligan a cumplir las estipulaciones del presente contrato celebrado en la ciudad de Quito el..... de..... del.....

Séptima.- Las partes firman el presente contrato dejando constancia de su conformidad:

Srta. María Elizabeth Arévalo Valdivieso
CI. 0803189372
CONTRATISTA

Sr/a.....
CI.....
CONTRATANTE

ANEXO 4. RECETAS ESTANDAR

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	Sanduche de queso con frutas			
Genero	Desayuno			
Porciones/Peso porcio	10 pax			
Fecha de elaboracion				
Tecnicas aplicadas				
Bateria a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,300	k	Pan integral	\$ 4,24	\$ 1,27
0,200	k	Moras	\$ 2,54	\$ 0,51
0,600	k	queso fresco light	\$ 7,38	\$ 4,43
0,200	k	durazno	\$ 2,63	\$ 0,53
		ADEREZO		\$ -
0,250	k	Yogurt natural sin azucar	\$ 3,85	\$ 0,96
0,020	k	Aceite de oiva	\$ 2,39	\$ 0,05
0,025	k	Menta	\$ 12,66	\$ 0,32
0,005	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,00
0,003	k	Pimienta	\$ 15,20	\$ 0,05
				\$ -
10.	u	funda empaque vacio		\$ 1,00
10.	u	salsero plastico		\$ 0,30
10.	u	tapa salsero		\$ 0,15
			Costo total:	\$ 9,56
Fotografia	Procedimiento		COSTO UNIT	\$ 0,96

Nombre de la receta	Huevos horneados con jamón
Genero	Desayuno
Porciones/Peso porción	10 pax
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,050	k	Aceite de oliva	\$ 2,39	\$ 0,12
0,200	k	Jamón de pierna	\$ 12,95	\$ 2,59
10.	u	Huevos		\$ 1,87
0,200	k	queso mozzarella light	\$ 8,84	\$ 1,77
0,225	k	Leche descremada	\$ 1,33	\$ 0,30
0,005	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,00
0,003	k	Pimienta	\$ 15,20	\$ 0,05
				\$ -
10.	u	Contenedor espuma		\$ 1,20
				\$ -
				\$ -
				\$ -
			Costo total:	\$ 7,89
Fotografía	Procedimiento		COSTO UNIT	\$ 0,79

Nombre de la receta	Saladito			
Genero	Media Mañana			
Porciones/Peso porción	10 pax			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,080	k	Canguil	\$ 2,10	\$ 0,17
0,100	k	maní salado	\$ 8,57	\$ 0,86
0,100	k	uvas pasas	\$ 7,35	\$ 0,74
				\$ -
				\$ -
10.	u	Vaso gelatinero		\$ 0,40
10.	u	tapa vaso gelatinero		\$ 0,20
				\$ -
			Costo total:	\$ 2,36
Fotografía	Procedimiento		COSTO UNIT	\$ 0,24

 <p>UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS</p>				
Nombre de la receta	Mini ensalada de fruta			
Genero	Media mañana			
Porciones/Peso porción	10 pax			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,250	k	Uvilla	\$ 6,22	\$ 1,56
0,200	k	Frutilla	\$ 2,98	\$ 0,60
0,200	k	Melón	\$ 1,89	\$ 0,38
0,020	k	Hierba buena	\$ 13,11	\$ 0,26
				\$ -
10.	u	vaso gelatinero		\$ 0,40
10.	u	tapa vaso gelatinero		\$ 0,20
				\$ -
			Costo total:	\$ 3,39
Fotografía	Procedimiento		COSTO UNIT	\$ 0,34

Nombre de la receta	Frutas deshidratadas Dh			
Genero	Media mañana			
Porciones/Peso porcio	10 pax			
Fecha de elaboracion				
Tecnicas aplicadas				
Bateria a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,080	k	Arándanos dh	\$ 17,46	\$ 1,40
0,100	k	Almendras	\$ 15,05	\$ 1,51
0,100	k	Uva pasa	\$ 7,35	\$ 0,74
				\$ -
10.	u	vaso gelatinero		\$ 0,40
10.	u	tapa vaso gelatinero		\$ 0,20
				\$ -
			Costo total:	\$ 4,24
Fotografia	Procedimiento		COSTO UNIT	\$ 0,42

Nombre de la receta	Sopa de verduras
Genero	Almuerzo
Porciones/Peso porción	10 pax
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,150	k	Aceite de oliva	\$ 2,39	\$ 0,36
0,250	k	zanahoria	\$ 0,79	\$ 0,20
0,250	k	coliflor	\$ 1,32	\$ 0,33
0,100	k	arveja	\$ 5,60	\$ 0,56
0,300	k	pollo	\$ 2,34	\$ 0,70
2,000	k	Agua		\$ -
0,100	k	cebolla perla	\$ 2,39	\$ 0,24
0,001	k	laurel	\$ 31,66	\$ 0,03
0,005	k	Sal	\$ 0,48	\$ 0,00
0,003	k	Pimienta	\$ 15,20	\$ 0,05
0,005	k	oregano	\$ 12,80	\$ 0,06
10.	u	Tarrina térmica		\$ 0,60
10.	u	Tapa tarrina térmica		\$ 0,20
Fotografía Procedimiento			Costo total:	\$ 3,33
			COSTO UNIT	\$ 0,33

Nombre de la receta	Ensalada de champiñones con nueces y amaranto
Genero	Almuerzo
Porciones/Peso porcio	10 pax
Fecha de elaboracion	
Tecnicas aplicadas	
Bateria a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,200	k	champiñones	\$ 7,24	\$ 1,45
0,350	k	Espinaca	\$ 1,05	\$ 0,37
0,180	k	Aceite de oliva	\$ 2,39	\$ 0,43
0,100	k	vinagre vino tinto	\$ 1,50	\$ 0,15
0,025	k	mostaza	\$ 3,86	\$ 0,10
0,150	k	nueces	\$ 24,00	\$ 3,60
0,100	k	amaranto fino	\$ 5,14	\$ 0,51
0,005	k	Sal	\$ 0,48	\$ 0,00
0,003	k	Pimienta	\$ 15,20	\$ 0,05
				\$ -
10.	u	Contenedor plastico		\$ 1,20
				\$ -
			Costo total:	\$ 7,85
Fotografia	Procedimiento			COSTO UNIT \$ 0,79

Nombre de la receta	Pollo escalfado con verduras
Genero	Almuerzo
Porciones/Peso porcio	10 pax
Fecha de elaboracion	
Tecnicas aplicadas	
Bateria a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,200	k	Pollo	\$ 2,34	\$ 2,81
0,300	k	vino blanco	\$ 5,74	\$ 1,72
0,400	k	cebolla	\$ 2,39	\$ 0,96
0,005	k	laurel	\$ 13,60	\$ 0,07
0,025	k	romero	\$ 12,66	\$ 0,32
0,200	k	arveja	\$ 5,60	\$ 1,12
0,600	k	Esparragos	\$ 3,96	\$ 2,38
		SALSA PESTO		\$ -
0,100	k	Albajaca	\$ 5,40	\$ 0,54
0,050	k	Queso parmesano	\$ 6,88	\$ 0,34
0,100	k	Nueces	\$ 24,00	\$ 2,40
0,002	k	Sal	\$ 0,48	\$ 0,00
				\$ -
10.	u	contenedor plastico		\$ 1,20
10.	u	salseros plasticos		\$ 0,30
10.	u	tapa salseros		\$ 0,15
			Costo total:	\$ 12,65
fotografia	Procedimiento		COSTO UNIT	\$ 1,27

Nombre de la receta	Yogur crujiente con linaza
Genero	Media tarde
Porciones/Peso porcio	10 pax
Fecha de elaboracion	
Tecnicas aplicadas	
Bateria a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,800	k	yogur sin azucar	\$ 3,85	\$ 3,08
0,200	k	linaza	\$ 3,40	\$ 0,68
0,200	k	granola	\$ 7,32	\$ 1,46
0,100	k	frutillas	\$ 2,98	\$ 0,30
0,040	k	splenda	\$ 74,30	\$ 2,97
				\$ -
10.	u	vaso gelatinero		\$ 0,40
10.	u	tapa vaso gelatinero		\$ 0,20
				\$ -
			Costo total:	\$ 9,09
Fotografia	Procedimiento		COSTO UNIT	\$ 0,91

Nombre de la receta	Galletas			
Genero	Media tarde			
Porciones/Peso porcio	10 pax			
Fecha de elaboracion				
Tecnicas aplicadas				
Bateria a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,200	k	galletas integrales	\$ 11,19	\$ 2,24
	k			\$ -
10.	u	funda empaque vacio		\$ 1,00
			Costo total:	\$ 3,24
Fotografia	Procedimiento			COSTO UINIT \$ 0,32

Nombre de la receta	Tilapia al horno con vegetales de la estación
Genero	Cena
Porciones/Peso porción	10 pax
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.	
1,000	k	Filete tilapia	\$ 13,12	\$ 13,12	
0,100	k	limón sutil	\$ 2,69	\$ 0,27	
0,150	k	aceite de oliva	\$ 2,39	\$ 0,36	
1,000	k	Agua		\$ -	
0,100	k	pepino	\$ 1,30	\$ 0,13	
0,100	k	zanahoria	\$ 0,70	\$ 0,07	
0,200	k	Rucula	\$ 14,40	\$ 2,88	
0,005	k	Sal	\$ 0,48	\$ 0,00	
0,003	k	Pimienta	\$ 15,20	\$ 0,05	
0,003	k	tomillo	\$ 16,22	\$ 0,05	
0,300	k	limón meyer	\$ 1,09	\$ 0,33	
				\$ -	
10.	u	Contenedor plastico		\$ 1,20	
				\$ -	
			Costo total:	\$ 18,45	
Fotografía	Procedimiento			COSTO UNIT	\$ 1,85

Nombre de la receta	Brochetas de lomo al horno
Genero	Cena
Porciones/Peso porcio	10 pax
Fecha de elaboracion	
Tecnicas aplicadas	
Bateria a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,800	k	Lomo de falda	\$ 8,42	\$ 6,74
0,100	k	tomate cherry	\$ 4,69	\$ 0,47
0,200	k	champiñones	\$ 7,24	\$ 1,45
0,150	k	Pimiento verde	\$ 1,96	\$ 0,29
0,200	k	cebolla perla	\$ 2,39	\$ 0,48
0,200	k	Aceite de oliva	\$ 2,39	\$ 0,48
0,500	k	Espinaca	\$ 1,05	\$ 0,53
0,005	k	Sal	\$ 0,48	\$ 0,00
0,003	k	Pimienta	\$ 15,20	\$ 0,05
				\$ -
10.	u	contenedor plástico		\$ 1,20
				\$ -
			Costo total:	\$ 11,68
Fotografia	Procedimiento		COSTO UNIT	\$ 1,17

Nombre de la receta	Pollo picante con albahaca
Genero	Cena
Porciones/Peso porcio	10 pax
Fecha de elaboracion	
Tecnicas aplicadas	
Bateria a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	k	Pollo	\$ 2,34	\$ 2,34
0,250	k	pimiento verde	\$ 1,96	\$ 0,49
0,050	k	ajo	\$ 4,06	\$ 0,20
0,080	k	salsa soya	\$ 19,89	\$ 1,59
0,050	k	vinagre de manzana	\$ 2,48	\$ 0,12
0,150	k	Aceite de oliva	\$ 2,39	\$ 0,36
0,150	k	Cebolla perla	\$ 2,39	\$ 0,36
0,200	k	ají	\$ 3,30	\$ 0,66
0,005	k	Sal	\$ 0,48	\$ 0,00
0,003	k	Pimienta	\$ 15,20	\$ 0,05
0,010	k	Ajonjolí	\$ 34,92	\$ 0,35
10.	u	contenedor plastico		\$ 1,20
			Costo total:	\$ 7,72
Fotografia	Procedimiento			COSTO UNIT \$ 0,77



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

Nombre de la receta	Piña refrescante
Genero	Bebidas
Porciones/Peso porción	10 pax
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,800	k	Piña	\$ 0,87	\$ 0,70
0,100	k	genjibre	\$ 14,14	\$ 1,41
1,000	k	Agua		\$ -
0,050	k	splenda	\$ 74,30	\$ 3,72
				\$ -
10.	u	vaso térmico		\$ 0,60
10.	u	tapa vaso		\$ 0,30
				\$ -
			Costo total:	\$ 6,73
Fotografía			COSTO UNIT	\$ 0,67
Procedimiento				



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

Nombre de la receta	Té negro
Genero	Bebidas
Porciones/Peso porción	10 pax
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	k	té negro		\$ 0,34
1,000	k	Agua		\$ -
0,100	k	limón sutil	\$ 2,69	\$ 0,27
0,050	k	splenda	\$ 74,30	\$ 3,72
				\$ -
10.	u	vaso termico		\$ 0,60
10.	u	tapa vaso		\$ 0,30
				\$ -
			Costo total:	\$ 5,22
Fotografía				\$ 0,52
Procedimiento				

Nombre de la receta	Batido de soya y frutos rojos
Genero	Bebidas
Porciones/Peso porción	10 pax
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	k	leche de soya	\$ 2,15	\$ 2,15
0,150	k	mora	\$ 2,54	\$ 0,38
0,200	k	frutilla	\$ 2,98	\$ 0,60
0,200	k	leche descremada	\$ 1,33	\$ 0,27
0,050	k	splenda	\$ 74,30	\$ 3,72
				\$ -
10.	u	Vaso térmico		\$ 0,60
10.	u	Tapa vaso		\$ 0,30
				\$ -
			Costo total:	\$ 8,01
Fotografía Procedimiento			COSTO UNIT	\$ 0,80

ANEXO 5. COTIZACIONES



CONFECCIONAMOS UNIFORMES PARA INSTITUCIONES HOTELERAS, GASTRONOMICAS Y MEDICAS

CONFECCIONAMOS UNIFORMES PARA INSTITUCIONES
HOTELERAS Y GASTRONOMICAS
CENTRO COMERCIAL UNICORNIO- LOCAL 309
Almacén: 593 2464-567
Fabrica: 593 2401-144
www.mychefcity.com
chefcity@gmail.com
chefcity2000@yahoo.com

COTIZACIÓN

FECHA: 02 de febrero del 2015
DE: Chef City Clothing
PARA:
ATENCION: Srta. Elizabeth Arevalo
FAX 2922830
e-mail elizabetharevalovaldivieso@gmail.com

CANT.	ARTICULO	UNIDAD	TOTAL
6	Chaquetas clasicas bl	17,50	105,00
1	Pantalon calentador ng	18,00	18,00
3	Delantal de 100x85 ng.	8,93	26,79
3	Gorras viceras ng.	5,00	15,00
	sub		164,79
	12%		19,77
	total		184,56

CONDICIONES COMERCIALES

Validez 30 dias calendario
Plazo A convenir
Forma 50% entrada 50% contra entrega
DEPOSITOS Bco. Pichincha Cta. Cte. # 3367319804 Gladys Iza
confirmar depositos o transferencias a chefcity.contaulo@yahoo.com

Magali Merchán
Ventas Almacen Quito
02 2464-567





AGROindustrias
Equipos industriales de cocina

RUC 0990145547001

PROFORMA

Principal: V.M. Rendón 426 - 428 entre Córdova y B. Moreno E-mail: agroind@agroindustrias.com.ec
Telfs.: 2306256 - 2306257 - 2560287 Fax: 2565267 WEB: www.agroindustrias.com.ec
Sucursal: Av. Plaza Dañin 803 y Pelicano Esquina A.P. N° 3218
Telfs.: 2288317 - 2288318 - 2293553 Fax: 2293553 Guayaquil - Ecuador
Sucursal Mayor Quito: Av. Gaspar de Villarroel 1179 y 6 de Diciembre
Telfs.: 022464275 - 022464276 - 022464277 - 022464278 Fax: 022464279

N°

7319

At: SRTA. ELIZABETH AREVALO

Cliente:

Dirección: VARIOS

Teléfono:

Fecha:

02/02/15

Ruc:

TELEF.: 2922830

ARTICULOS	PRECIO UNITARIO	VALOR
1.00 02GR1G PLANCHA FREIDORA A GAS ANCHO 101 CMS MARCA CROYDON (BRASIL)	813.25	813.25
1.00 02F6D0-I COCINA EN ACERO INOXIDABLE 6 QUEMADORES DOBLES 30X30 CON PATAS MARCA: CROYDON (BRASIL)	2.346.11	2.346.11
1.00 18SV460M SELLADORA AL VACIO PARA MESA, CON CAPACIDA PARA EMBALAGE DE PRODUCTOS HASTA 3 KLS., AREA DE SELLADO 460 X 4 MM 110 VOLTS. MARCA SULPACK (BRASIL)	3.340.06	3.340.06
TOTAL		

FORMA DE PAGO	FECHA DE ENTREGA	OFERTA VALIDA
Contado	INMEDIATO	15 DIAS 0.00

OBSERVACIONES ATENTAMENTE

PRECIOS INCLUYEN I.V.A
DESCUENTO CONTADO 5%
ORIGINAL: CLIENTE - COPIA VERDE: EMISOR - COPIA AMARILLA: ARCHIVO - SIN DERECHO A CREDITO TRIBUTARIO

KARINA
AGROINDUSTRIAS WARSA COMPAÑIA ANONIMA



PROFORMA 00019

RUC: 1705442653001

Fecha: Quito 2 de febrero 2015
Cliente: SRTA. ELIZABETH AREVALO **R.U.C.:** 1706255864001
Contacto: **Cargo:**
Dirección: NNJUJ Y AMERICA **Ciudad:** QUITO
Teléfono: 2922830 **E-mail:**

Cant.	UND	DETALLE	Precio unitario	Total
1	Und	MESA TRABAJO EN ACERO INOXIDABLE DE 1,5MM DE ESPESOR MEDIDAS 230 LARGO X 70 FONDO X85 ALTO CON SALPICADERO		950,00
1	Und	ESTANTERIAS TIPO DIXON PARANTES DE 2MM BANDEJAS DE 0,70 MEDIDAS 200 ALTO X 93 LARGO X 40 FONDO X5 BANDEJAS		110,00
			SUBTOTAL	
			IVA	0,00
			total	1060,00

Validez de la Oferta: 5 DÍAS
Tiempo de entrega: INMEDIATA
Forma de Pago:
 EFECTIVO

- NOTA:**
- SOMOS ARTESANOS CALIFICADOS POR LA JUNTA NO COBRAMOS IVA
 - Incluimos transporte, al lugar especificado dentro de la ciudad.

Atestamento, 

SR. MIGUEL ANGEL VALVERDE.
TELF. 3237863 / 0998259756

DEPARTAMENTO DE VENTAS

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE1-60 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA: 0031808

Cliente : ELIZABETH AREVALO

Quito, 02 de Febrero del 2015

Contacto :

Dirección : QUITO

Ciudad : QUITO

Email :

R.U.C. : 9999999999

TELEFONO : 2922830

Cod. Vendedor : PV

Pag. 1 de 1

No.	CANT	DESCRIPCION	PRECIO U.	DSCTO.	P.TOTAL
1	2	Espátula VOLLRATH 52023, hoja de silicona resistente a temperaturas de hasta 260°C, mango de polipropileno. Longitud 34.6 cm.	15.70	0.00	31.40
2	2	Molde SILIKOMART SF040/C fabricado en silicona para muffin. Cuenta con 6 unidades cada uno. Soporta temperaturas desde -60°C hasta 230°C. Dimensión de la unidad 6.9cm de diámetro y 3.5cm de altura	10.95	0.00	21.90
3	2	Bandeja para hornear VOLLRATH/LINCOLN 68372 fabricada de aluminio (calibre 16) de 65 x 45 x 2.5 cms.	24.65	0.00	49.30
4	2	Esterilla antiadherente MATFER 321003, resistente desde -40°C hasta 300°C. Dimensiones 62 x 42 cm.	38.35	0.00	76.70
5	10	Cuchara de madera UPDATE U-WSP-14 de 14" de longitud.	1.79	0.00	17.90
6	8	Sartén UPDATE U-SFP-09 fabricado en acero inoxidable de 9.5" x 2".	33.09	0.00	264.72
7	5	Tabla de picar UPDATE U-CBGR-1520 fabricada en polipropileno de 38.1 x 50.8 x 1.3 cm. color verde.	18.88	0.00	94.40

SUBTOTAL: 556.32

DSCTO. : 0.00

SUBTOTAL : 556.32

TRANSPORTE: 0.00

I.V.A. 12 %: 66.76

TOTAL : 623.08

CONDICIONES DE COMPRA VENTA:

FORMA DE PAGO:

A CONVENIR

PLAZO DE ENTREGA:

* INMEDIATO SALVO VENTA PREVIA

LUGAR DE ENTREGA:

* BODEGAS DE TERMALIMEX QUITO.

VALIDEZ DE LA OFERTA:

* 15 DIAS A PARTIR DE LA PRESENTE

ATENTAMENTE,

PABLO VELASCO
DPTO.COMERCIAL
TERMALIMEX



TODO EN PLASTICOS

PROFORMA SIN VALOR COMERCIAL

10 DE AGOSTO N11-84 Y CALDAS
TELF 2542847
www.displast.com.ec FAX 3237271
displastnorte@panchoed.net
RUC: 179024884001

PROFORMA NRO. PN-8702

CLIENTE: ELIZABETH AREVALO
RUC:
DIRECCION:
CONTACTO:

FECHA 2 FEB 2015
HORA 14:56
PAG # 1

CANT.	COD.	ARTICULO	UNITARIO	%D	PVP NETO	TOTAL
50.00	6-712	VASO TERMICO FOAM DE 12 ONZ ALEGRIA	0.0639		0.0640	3.20
50.00	6-113	TAPA VASO NATURAL 300 CC 8 Y 12 SIN PERFORACION	0.0334		0.0334	1.67
50.00	11-40	VASO GELATINERO TRANSPARENTE	0.0430		0.0430	2.15
50.00	11-66	TAPA PARA VASO GELATINERO	0.0281		0.0282	1.41
50.00	6-750	TARRINA TERMICA FOAM DE 1/2 LTR S/T ALEGRIA	0.0653		0.0654	3.27
50.00	11-6	TAPA TARRINA T-100/T-50/T30	0.0250		0.0250	1.25
50.00	62-2	CONTENEDOR ESPUMA COMPARTIDO 81/2X81/4	0.1236		0.1236	6.18
SUBTOTAL						19.13
IVA 12%						2.30
TOTAL US\$						21.43

LAS CANTIDADES Y LOS PRECIOS PUEDEN VARIAR DE ACUERDO A NUESTRAS EXISTENCIAS

FORMA DE PAGO CONTADO
FECHA DE ENTREGA INMEDIATA
VALIDEZ PROFORMA 3 DIAS

AUTORIZADO



TODO EN PLASTICOS

PROFORMA SIN VALOR COMERCIAL

10 DE AGOSTO N11-84 Y CALDAS
TELF 2542847
www.displast.com.ec FAX 3237271
displastnorte@panchoed.net
RUC: 179024884001

PROFORMA NRO. PN-8701

CLIENTE: ELIZABETH AREVALO
RUC:
DIRECCION:
CONTACTO:

FECHA 2 FEB 2015
HORA 14:51
PAG # 1

CANT.	COD.	ARTICULO	UNITARIO	%D	PVP NETO	TOTAL
2.00	25-54	DURAMESA GRANDE	30.3333		30.3350	60.67
8.00	2-910	SILLA PORTUGAL BLANCO FO36 AN42 87AL	8.3939		8.3938	67.15
SUBTOTAL						127.82
IVA 12%						15.34
TOTAL US\$						143.16

LAS CANTIDADES Y LOS PRECIOS PUEDEN VARIAR DE ACUERDO A NUESTRAS EXISTENCIAS

FORMA DE PAGO CONTADO
FECHA DE ENTREGA INMEDIATA
VALIDEZ PROFORMA 3 DIAS

AUTORIZADO



Proforma de Vehículo

N° 212721

Datos del Cliente

Fecha	04/02/2015	Cliente	AREVALO VALDIVIESO MARIA ELIZABETH
Identificación	0803189372		
Domicilio	NACIONES UNIDAS OE3-260 Y AV. AMERICA		
Teléfono	022922830		0987222996
Asesor	Wladimir Charpantier		
Modelo	N300 MAX CARGO AC 1.2 5P 4X2 TM		

Datos del Generales

Cantidad	Descripción	Precio Unitario
1	MOTOR 1206 C.C. DIRECCION HIDRAULICA, AIRE ACONDICIONADO, 4 CILINDROS EN LINEA, TERCERA LUZ DE STOP, RADIO CD MP3.	14,723.21
	Accesorios	0.00
	Subtotal	
	I.V.A.	1,766.79
	Total Neto	16,490.00

Observaciones del Vendedor

LAS CONDICIONES DE PRECIO Y FINANCIAMIENTO ESTAN SUJETAS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

Autorizo(amos) expresamente a ECUA AUTO S.A. para que dicha compañía requiera la calificación de la solicitud para el otorgamiento de crédito a mi favor, para que obtenga de cualquier fuente de información, incluida la Central de Riesgos, mis (nuestras) referencias e información personal(es) sobre mi (nuestros) comportamiento crediticio, manejo de mi(s)(nuestras) cuenta(s) corriente(s), de ahorro(s), tarjeta(s) de crédito, etc, y en general sobre el cumplimiento de mis(nuestras) obligaciones y demás activos, pasivos y datos personales. De igual forma, la compañía Señalada y/o las Instituciones Financieras quedan expresamente autorizadas para que puedan utilizar, transferir o entregar dicha información a autoridades competentes, organismos de control, Burós de Información Crediticia y otras instituciones o personas jurídicas legal o reglamentariamente facultadas, así como para que pueda hacer público mi(nuestro) comportamiento crediticio.


Firma del Asesor

Cliente

COLORES



Bianco



Platineado



Plumo



Dorado



Acid



Rojo

MOTOR	
Motorización C.C.	1200
Válvulas	16
Potencia máx (kW/din)	41 (55/3000)
Torque máx (kgm/din)	102 (9/1000)
Alimentación	MPFI
Transmisión	Manual 5 velocidades
Tipos	4x2
Directida	W.D. - Indica pñón y cremallera
Suspensión delantera	McPherson
Suspensión posterior	Balanza semiindependiente con amortiguador y eje rígido
Frenos delanteros	Disco ventilado
Frenos posteriores	Tambor
Ultraluz	170/70 R14
PESOS Y CAPACIDADES	
Capacidad de carga (kg)	725
Tiempo combustible (h)	45
Longitud total (mm)	4905
Ancho total (mm)	1620
Alto total (mm)	1850
SEGURIDAD	
Eje de aire conductor y pasajeros	5
Regulador de altura de luces	5
Defensas de seguridad faja 3 puntos ajustables	2
Tercera luz de freno	5

EXTERIOR	
Barrape delanteros	Bianco/Platineado
Grilla frontal	Bianco/Platineado
Espejos retrovisores laterales	Negro
Puertas	5
Manijas de puertas delanteras - posteriores	Negra
Aceros	Aceros
INTERIOR	
Número de pasajeros	2
Aire acondicionado	5
Calentador	5
Radio CB MP3	5
Parqueos	2



• ANGEL AUTOMOTORES • AUTOLABORA • AUTOLASA • AUTOMOTORES CONTINENTAL
 • AUTOMOTORES DE LA SIERRA • CENTRALCAR • EDCA • RUTS • E. RAUQUE • INHERITS
 • INDIARITS • LAYCA • METROCAR • MIRASSOL • PIRAMITS • PIRAMITS • VALLEJO MANUJ

chevrolet.com.ec

1-800-243876



FINO NEW AGADE



COTIZACIÓN

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	DESC.	RECARGO	TOTAL
GAS0307230007724	WIKIN BHALA PINZA MULTUSO 0.9MM 12 PULG	2	2.10	0.31	0.00	10.18
GAS0307230003347	2LXO RALLADOR ESTANADO DE 4 LADOS CLASICO	2	2.53	0.00	0.00	5.07
GAS0307130002466	TRAMO MASTE ESPATULA PARA FRITURAS	2	6.58	0.00	0.00	13.16
GAS0703010002167	TRAMO MASTE CUCHILLO PARA LEGUMBRES PROFESION	2	2.77	0.00	0.00	5.53
GAS0307020000006	ONIX ABRELATAS DE CERO INOXIDABLE	2	3.81	0.00	0.00	7.63
GAS0307240003243	TRAMO UTILY PELADOR DE PAPAS SPECIAL	2	3.84	0.00	0.00	7.69
GAS0307090000998	ONIX CERNIDOR 22cm. DE ACERO INOXIDABLE	2	2.70	0.00	0.00	5.40
GAS0302010003880	CAHRY BALANZA ELECTRONICA DE COCINA	2	15.63	0.00	0.00	31.26
GAS0904060007648	WARIN PROCESADOR DE ALIMENTOS CON CONTENEDOR	1	1,070.54	0.00	0.00	1,070.54
GAS0307080007682	WIKIN BHALA BOWL ABIERTO PARA MEZCLAR 1.4LT 1 1	2	1.80	0.27	0.00	3.72
GAS0307080007686	WIKIN BHALA BOWL ABIERTO PARA MEZCLAR 7.5LT 8QT	10	3.25	2.62	0.00	49.87
GAS0307080007683	WIKIN BHALA BOWL ABIERTO PARA MEZCLAR 15LT 16Q'	2	11.19	0.00	0.00	22.38
GAS1001020000379	UH.BC CALDERO BORDEADO 36CH.	2	30.39	0.00	0.00	61.18
GAS1001020000380	UH.BC CALDERO BORDEADO 40CH.	1	38.37	0.00	0.00	38.37
GAS0307080007680	WIKIN BHALA COLADOR CHINO 22.9CM 9 PULG	1	22.65	0.00	0.00	22.65
GAS0307120007822	WIKIN BHALA CUCHARON PROFESIONAL 2 CUERPOS 60L	2	2.80	0.00	0.00	5.61
GAS1203010007709	WIKIN BHALA BATIDOR MANUAL 14 PULG	2	4.40	0.00	0.00	8.80
GAS0804010004907	KJ.AI BATIDORA PROFESIONAL, 600 5,6 LITROS 575 WA'	1	497.14	0.00	0.00	497.14
GAS0801080002948	OSTER LICUADORA IVELOCIDAD MOTOR REVERSIBLE.0.1	2	99.75	0.00	0.00	199.50
GAS0602030004375	CRIST VASO AV LISO LEVINGTON WMS 11OZ.	10	0.65	0.33	0.00	6.18
GAS1101090003390	ARCOF PLATO BASE 25.8 CM HOTELERO	10	4.92	2.46	0.00	46.75
GAS1101090003414	CORDON ACTUA PLATO HONDO CAZ 800cc. ACT. BL.	8	2.53	1.01	0.00	19.26
GAS1003020000419	UH.BC OLLA DE PRESION CIERRE INTERNO 6LT.	1	38.21	0.00	0.00	38.21
GAS0403020002136	TRAMO MALIB CUCHILLOS DE MESA EN ACERO INOXIDA	10	0.89	0.44	0.00	8.42
GAS0403030004189	TRAMO MALIB TENEDOR DE MESA EN ACERO INOXIDAB	10	0.49	0.24	0.00	4.62
GAS0403010005311	TRAMO MALIB CUCHARA DE MESA EN ACERO INOXIDABI	10	0.49	0.24	0.00	4.62



INSUMOS PROFESIONALES INSUPROF CIA. LTDA.
ALMACENES MONTERO

SUBTOTAL	2,206.68
DESCUENTO	0.00
TARIFA 0%	0.00
TARIFA 12%	-263.85
I.V.A. 12%	263.85
TOTAL	0.00

R.U.C. : 1792144566001

Clave de Acceso : 040220150008031893722006990000006561234567815

Cliente: AREVALO VALDIVOSO ELIZABETH

R.U.C./C.I.: 0803189372

Dirección: NACIONES UNIDAS

Teléfono:

Fecha: 4 de febrero de 2015 2:16 p.m.

Factura: 006990000000858

ANEXO 6. CALCULO DE COSTOS FIJOS

OTROS COSTOS - COSTOS FIJOS		
Servicios Basicos		OBSERVACIONES
Agua	\$ 40,00	Consumo Básico
Luz	\$ 40,00	Consumo Básico
Telefonos & Celulares	\$ 25,00	Linea fija
Gas	\$ 250,00	Bobonas de Gas sin Subsidio Gubernamental
Internet	\$ 18,00	Trabajo oficina
Servicios Complementarios		
Control de Plagas	\$ 100,00	Mantenimiento y Control
Contabilidad externa	\$ 250,00	Facturación mensual
Asesoramiento Legal	\$ 50,00	Contratos, Permisos, MRL, Etc.
Costos Bancarios	\$ 30,00	Retiros, Transferencias, Chequeras, Certificaciones, etc.
Gastos de Gestion	\$ 50,00	Permisos, Autorizaciones,
Equipos & Materiales		
Mantenimiento	\$ 120,00	Mantenimiento Equipo Pesado
Repocisión	\$ 80,00	Menaje de cocina
Material de Oficina	\$ 75,00	Papel, tinta, esferos, rollo impresora, etc.
Otros Costos		
Alquiler Local	\$ 1.300,00	Casa Floresta
Marketing& Publicidad	\$ 150,00	Manejo publicidad (contrato externo)
Caja Chica No Recuperable	\$ 50,00	Gastos no deducibles ni recuperables
Gasolina	\$ 200,00	Movilidar chofer-reparto dietas
Materiales de Limpieza	\$ 100,00	Materiales de limpieza
Otros Costos COSTOS FIJOS	\$ 2.928,00	<i>Todos los costos que no dependen del giro especifico del negocio Independientemente de si se generan mes a mes</i>

ANEXO 7. TABLA DE AMORTIZACIÓN CONSTRUCTORA INMOCRUZ

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Capital			106787,325		
Tasa de Interés			14,40%	TASA DE INTERES	
Plazo en meses			60	MENSUAL 1,12%	
Frecuencia en el año			12		
Fecha de inicio de la tabla			Mes	Día	Año
			3	2	2015
Periodo de gracia en meses			0		
TABLA 2-1					
Número pagos	FECHA	Pago de Capital	Pago de Interés	DIVIDENDO	CAPITAL Pendiente
1	01-abr-15	1.225,51	1.281,45	2.506,95	105.561,82
2	01-may-15	1.240,21	1.266,74	2.506,95	104.321,61
3	31-may-15	1.255,10	1.251,86	2.506,95	103.066,51
4	30-jun-15	1.270,16	1.236,80	2.506,95	101.796,35
5	30-jul-15	1.285,40	1.221,56	2.506,95	100.510,95
6	29-ago-15	1.300,82	1.206,13	2.506,95	99.210,13
7	28-sep-15	1.316,43	1.190,52	2.506,95	97.893,70
8	28-oct-15	1.332,23	1.174,72	2.506,95	96.561,47
9	27-nov-15	1.348,22	1.158,74	2.506,95	95.213,25
10	27-dic-15	1.364,40	1.142,56	2.506,95	93.848,85
11	26-ene-16	1.380,77	1.126,19	2.506,95	92.468,09
12	25-feb-16	1.397,34	1.109,62	2.506,95	91.070,75
13	26-mar-16	1.414,11	1.092,85	2.506,95	89.656,64
14	25-abr-16	1.431,08	1.075,88	2.506,95	88.225,57
15	25-may-16	1.448,25	1.058,71	2.506,95	86.777,32
16	24-jun-16	1.465,63	1.041,33	2.506,95	85.311,69
17	24-jul-16	1.483,21	1.023,74	2.506,95	83.828,48
18	23-ago-16	1.501,01	1.005,94	2.506,95	82.327,47
19	22-sep-16	1.519,03	987,93	2.506,95	80.808,44
20	22-oct-16	1.537,25	969,70	2.506,95	79.271,19
21	21-nov-16	1.555,70	951,25	2.506,95	77.715,49
22	21-dic-16	1.574,37	932,59	2.506,95	76.141,12
23	20-ene-17	1.593,26	913,69	2.506,95	74.547,86
24	19-feb-17	1.612,38	894,57	2.506,95	72.935,48
25	21-mar-17	1.631,73	875,23	2.506,95	71.303,75
26	20-abr-17	1.651,31	855,64	2.506,95	69.652,44
27	20-may-17	1.671,13	835,83	2.506,95	67.981,31
28	19-jun-17	1.691,18	815,78	2.506,95	66.290,13
29	19-jul-17	1.711,47	795,48	2.506,95	64.578,66
30	18-ago-17	1.732,01	774,94	2.506,95	62.846,65
31	17-sep-17	1.752,79	754,16	2.506,95	61.093,85
32	17-oct-17	1.773,83	733,13	2.506,95	59.320,02
33	16-nov-17	1.795,11	711,84	2.506,95	57.524,91
34	16-dic-17	1.816,66	690,30	2.506,95	55.708,25
35	15-ene-18	1.838,46	668,50	2.506,95	53.869,80
36	14-feb-18	1.860,52	646,44	2.506,95	52.009,28
37	16-mar-18	1.882,84	624,11	2.506,95	50.126,44
38	15-abr-18	1.905,44	601,52	2.506,95	48.221,00
39	15-may-18	1.928,30	578,65	2.506,95	46.292,70
40	14-jun-18	1.951,44	555,51	2.506,95	44.341,26
41	14-jul-18	1.974,86	532,10	2.506,95	42.366,40
42	13-ago-18	1.998,56	508,40	2.506,95	40.367,84
43	12-sep-18	2.022,54	484,41	2.506,95	38.345,30
44	12-oct-18	2.046,81	460,14	2.506,95	36.298,49
45	11-nov-18	2.071,37	435,58	2.506,95	34.227,11
46	11-dic-18	2.096,23	410,73	2.506,95	32.130,88
47	10-ene-19	2.121,38	385,57	2.506,95	30.009,50
48	09-feb-19	2.146,84	360,11	2.506,95	27.862,66
49	11-mar-19	2.172,60	334,35	2.506,95	25.690,06
50	10-abr-19	2.198,67	308,28	2.506,95	23.491,38
51	10-may-19	2.225,06	281,90	2.506,95	21.266,32
52	09-jun-19	2.251,76	255,20	2.506,95	19.014,56
53	09-jul-19	2.278,78	228,17	2.506,95	16.735,78
54	08-ago-19	2.306,13	200,83	2.506,95	14.429,66
55	07-sep-19	2.333,80	173,16	2.506,95	12.095,86
56	07-oct-19	2.361,80	145,15	2.506,95	9.734,06
57	06-nov-19	2.390,15	116,81	2.506,95	7.343,91
58	06-dic-19	2.418,83	88,13	2.506,95	4.925,08
59	05-ene-20	2.447,85	59,10	2.506,95	2.477,23
60	04-feb-20	2.477,23	29,73	2.506,95	0,00
TOTAL					

ANEXO 8. FORMULARIO LUAE


MUNICIPIO DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA DE FUNCIONAMIENTO

Nombre o Razón Social: _____	No. RUC: _____
Denominación o Nombre Comercial: _____	No. de Patente actual: _____
No. Licencia de Funcionamiento (renewable): _____	No. Predio: _____

PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA (U OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD)
Nombre completo: _____	Nombre completo del Representante Legal: _____
No. C.I: _____	No. C.I. Representante Legal: _____
PARA ARTESANO	No. Resolución: _____
Auerdo Ministerial No. _____	Fecha de Resolución: _____
Calificación Artesanal No. _____	Capital Suscrito: <input style="width: 100px;" type="text"/> (dd/mm/aa)
Fecha de Resolución: _____ (dd/mm/aa)	

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Actividad Económica: _____

Marque con una X en el material que utiliza

	CANTIDAD
	Pequeña Mediana Grande
<input type="checkbox"/> Madera, papel, ropa, textiles	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Líquidos o gases inflamables	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Productos almacenados en palets de madera o en cartón corrugado	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Productos almacenados en armarios de madera o envolturas de cartón corrugado	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

Dimensiones del local (m²): _____

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Calle Principal: _____ Calle Secundaria: _____ Lote: -Número _____

Edificio: _____ Piso: _____ Oficina / Departamento No. _____

Paquete: _____ Sector o Referencia para ubicación: _____

Teléfono 1: _____ Teléfono 2: _____ E-mail: _____

INFORMACIÓN PARA PUBLICIDAD EXTERIOR

En caso de requerir permiso para publicidad exterior (trátese por favor) completar la siguiente información:

Local propio: Local arrendado:

Leyenda: _____ Largo: _____ Ancho: _____ Altura sobre el nivel de la acera: _____ Tipo de Material: _____

UBICACIÓN DEL RÓTULO			TIPO DE RÓTULO						
Adosado a la fachada frontal	Adosado a la pared lateral	Adosado a la pared lateral	Rótulo	Mural	Volán	Bandera	Pantalla Pública	Módulo	Otro (especificar)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CROQUIS DE UBICACIÓN

N
E
O
S

Direc. Municipio del Distrito Metropolitano de Quito:

Por medio de la presente, el suscrito afirma conocer la obligatoriedad de cumplir con la normativa legal vigente para Licencia Metropolitana de Funcionamiento, así como las Ordenanzas correspondientes a Ambiente, Publicidad Exterior, Patentes, Control y Prevención de Incendios y Salud.

FRMA: _____ NOMBRE: _____ C.I: _____	FUNCIONARIO RESPONSABLE: _____ FECHA: _____ NIL TRÁMITE: _____
---	---