PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto de Grado:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA SALA DE EVENTOS & SERVICIOS GOURMET EN LA PARROQUIA SIMÓN PLATA TORRES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Económica financiera (Proyecto micro empresarial / Social)

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORA:

MAYRA ALEJANDRA MOLLOCANA TAPIA

ASESORA:

LCDA. PAOLA SAMANIEGO GARCÍA

Esmeraldas- Ecuador

2014

Trabajo de tesis aprobado luego de haber cumplido con las exigencias y requisitos por el Reglamento de la PUCESE, previo a la obtención del título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD – AUDITORÍA**

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

LECTOR 1

LECTOR 2

DIRECTOR DE TESIS

DIRECTOR DE ESCUELA

Esmeraldas,

AUTORÍA

YO, MAYRA ALEJANDRA MOLLOCANA TAPIA enuncio que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es totalmente legítima, original y propia.

El contenido de la investigación, es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas y la autora.

MAYRA ALEJANDRA MOLLOCANA TAPIA
C.I. 080416373-1

AUTORA

AGRADECIMIENTO

Agradezco de manera especial a DIOS y a mi MADRE, por permitirme cumplir una de las metas más importantes en mi vida como culminar una parte de mis estudios, mostrando que no fue en vano todo el sacrificio y confianza que depositó en mí.

A mi esposo y mis hermanos que me apoyaron en el transcurso de esta etapa de mi vida, convirtiéndose en puntales fundamentales para la conclusión de esta.

A la Lic. Paola Samaniego, por su apoyo y guía incondicional durante el desarrollo de este proyecto de tesis.

A mis compañeros, y de manera especial Gabriela Zambrano y Tanya León, por todo el cariño que nos hemos tenido durante estos cinco años, esperando que perdure por el resto de nuestras vidas.

Mayra Alejandra Mollocana Tapia

DEDICATORIA

Dedico a Dios este trabajo de tesis, ya que estoy totalmente agradecida por sus infinitas bendiciones, especialmente el regalo de haberme convertido en madre de una linda niña como es Barbarita, la razón de mí existir, la que con amor fue mi inspiración y por quien el esfuerzo, trabajo y confianza, se ven reflejados en haber cumplido esta meta.

Mayra Alejandra Mollocana Tapia

Índice de Contenido

Proyecto de Grado:..... 1
MARCO TEÓRICO..... 16
EVENTOS SOCIALES..... 16
PROVINCIA DE ESMERALDAS..... 16
La capital esmeraldeña tiene su playa, Las Palmas. La variedad de bares, discotecas y restaurantes dinamiza el ambiente de la playa a lo largo de su estuario. 16
PARROQUIA SIMÓN PLATA TORRES..... 17
Según (TORO, 2003), comenta que el cantón Esmeraldas amplió su extensión urbana al anexar barrios ubicados en la zona sur y formar la nueva parroquia Simón Plata Torres. 17
ESTUDIO DE MERCADO..... 17
ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO..... 18
ESTUDIO ADMINISTRATIVO - OPERATIVO..... 18
FUNDAMENTACIÓN LEGAL..... 19
CAPÍTULO I..... 20
METODOLOGÌA DE LA INVESTIGACIÓN..... 20
1.1. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN..... 20
1.1.1 Método Descriptivo..... 20
1.1.2 Método Deductivo..... 20
1.2 Método De Estudio..... 21
1.2.1 Estadístico..... 21
1.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS..... 21
1.3.1 Encuesta..... 21
1.3.2 Entrevista..... 21
1.3.3 Observación..... 22
1.4 INSTRUMENTOS..... 22
1.4.1 Fotografías..... 22
1.4.2 Grabaciones..... 22
1.4.3 Cuestionarios..... 22
1.5 SUJETO DE INVESTIGACIÓN..... 23
1.6 POBLACIÓN Y MUESTRA..... 23
CAPÍTULO II..... 24
ESTUDIO DE MERCADO..... 24
2.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO..... 24

2.1.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO 24
2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA 25
2.2.1. PERFIL DEL CONSUMIDOR 25
2.2.2. MERCADO META 27
2.2.3. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA 27
2.2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA 27
2.2.5. COMPETENCIA 30
2.2.6. VENTAJAS FRENTE A LA COMPETENCIA 32
2.2.7. DEMANDA PROYECTADA 33
2.3. ANÁLISIS DE PRECIOS 36
2.4. COMERCIALIZACIÓN 37
2.4.1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN 38
2.4.2. ESTRATEGIAS DE VENTA 38
2.5. PROMOCIÓN 39
2.6. NOMBRE 39
2.6.1. LOGOTIPO 40
2.6.2. SLOGAN 41
2.7. MERCADO PROVEEDOR 42
CAPÍTULO III 43
ESTUDIO TÉCNICO - ADMINISTRATIVO Y LEGAL 43
3.1. ESTUDIO TÉCNICO 43
3.1.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO 43
3.1.2. MACRO LOCALIZACIÓN 43
3.1.3. MICRO LOCALIZACIÓN 45
3.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO 46
3.2.1. DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL 46
3.2.2. DIVISIÓN DEL NEGOCIO 46
3.3. DESCRIPCIÓN DE LA TECNOLOGÍA UTILIZADA 48
3.3.1. REQUERIMIENTO DEL PROYECTO 48
3.4. PROCESOS 59
3.5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL 79
3.5.1. VISIÓN 79
3.5.2. MISIÓN 79

3.5.3. OBJETIVOS 79
3.6. ORGANIGRAMA FUNCIONAL 80
3.6.1. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO DE TRABAJO 80
3.6.2. DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS 81
3.7. ANÁLISIS FODA 85
3.8. MARCO JURÍDICO DE LA EMPRESA 87
3.8.1. INTRODUCCIÓN DE LA EMPRESA 87
3.8.2. ASPECTOS LEGALES 87
3.8.3. REQUISITOS PARA CONSTRUIR UNA COMPAÑÍA 87
3.8.4. RUC 88
3.8.5. REGISTRO DE LA PATENTE MUNICIPAL 89
3.8.6. PERMISO SANITARIO 89
3.8.7. REGISTRO SANITARIO 90
3.8.8. PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS 90
Capítulo IV 91
Estudio Económico Financiero 91
4.1. INVERSIÓN 91
4.1.1. Capital de trabajo 92
4.2. Fuente de financiamiento 92
4.3. Depreciación 92
4.4. Estado de situación financiera proyectado 94
4.5. Flujo de caja proyectado 95
4.6. Estado de resultado 96
4.7. Punto de equilibrio 97
4.8. Análisis de sensibilidad 97
CONCLUSIONES 99
RECOMENDACIONES 100
BIBLIOGRAFÍA 101
ANEXOS I 105
COSTOS UNITARIOS DE LOS MENÙS 105
ANEXOS II 111
REQUERIMIENTO DE COSTOS Y GASTOS 111
ANEXOS III 120

DEPRECIACIÒN DE ACTIVOS 120
ANEXOS IV 123
TABLA DE AMORTIZACIÓN 123
ANEXOS V 125
ROL DE PAGOS 125
ANEXOS VI 126
ANEXOS VII 127
ANEXOS VIII 130
TABULACIÒN DE ENCUESTAS 130
ANEXOS IX 137
Modelo de entrevista para los dueños de los locales comerciales 137
ANEXOS IX 139
ANALISIS DE LAS ENTREVISTAS 139
ANEXOS X 141
PROFORMAS 141

Índice de Figuras

Figura 1: Análisis de la demanda 26
Figura 2 Canales de Distribución 38
Figura 3 Logotipo 40
Figura 4 Slogan 41
Figura 5 Macrolocalización 44
Figura 6 Microlocalización 45
Figura 7 Plano del negocio 47
Figura 8 Proceso compra de materiales 60
Figura 9 Proceso Servicio de matrimonio 60
Figura 10 Proceso Servicio de Cumpleaños 61
Figura 11Proceso Servicio de un evento 61
Figura 12 Organigrama Funcional 80

Índice de Tablas

Tabla 1Pregunta 5 26
Tabla 2 Listado de las empresas que brindan servicios de Banquetes & Sala de Eventos..... 28
Tabla 3 Características de la competencia 31
Tabla 4 Niveles de Ingresos 33
Tabla 5 Quintil 5 Proyección de la demanda 34
Tabla 6 Demanda Bárbara Event's 35
Tabla 7 Demanda año 2014..... 35
Tabla 8 Proyección de la demanda..... 36
Tabla 9 Precio por eventos..... 37
Tabla 10 Comercialización 38
Tabla 11 Mercado Proveedor 42
Tabla 12 División del negocio 46
Tabla 13 Equipamiento para servicio..... 48
Tabla 14 Equipamiento de cocina 49
Tabla 15 Gastos de Materiales 54
Tabla 16 Recurso Humano..... 54
Tabla 17 Recurso Humano..... 55
Tabla 18 Gastos de servicios básicos 55
Tabla 19 Gastos de publicidad 56
Tabla 20 Muebles y enseres de oficina 56
Tabla 21Equipos de cocina 57
Tabla 22 Equipos de computación 57
Tabla 23 Equipos de sonido 58
Tabla 24 Material de mantelería 58
Tabla 25 Gastos de Constitución..... 59
Tabla 26 Datos para inversión del proyecto..... **¡Error! Marcador no definido.**
Tabla 27 Análisis FODA..... 85
Tabla 28 Resumen Inversión total inicial..... 91
Tabla 29 Capital de Trabajo..... 92
Tabla 30 Fuente de financiamiento 92
Tabla 31 Resumen de Depreciaciones 92
Tabla 32 Estado de Situación financiera 94
Tabla 33 Flujo de caja proyectado 95
Tabla 34 Estado de Resultado..... 97
Tabla 35 Punto de Equilibrio 97
Tabla 36 Tasa Menor 97
Tabla 37 Tasa Mayor 98

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene la finalidad de realizar un estudio para conocer la factibilidad de "CREACIÓN DE UNA SALA DE EVENTOS Y SERVICIOS GOURMET EN LA PARROQUIA SIMÓN PLATA TORRES", debido a la falta de lugares que brinden este tipo de servicios de manera conjunta en la provincia.

Durante la investigación se realizó un estudio de mercado que ayudó a identificar la problemática que existe en la localidad sobre las empresas que brinden todos los servicios tanto de salas de eventos como su decoración y la debida alimentación; luego se hizo un estudio administrativo y técnico en el que se determinaron los aspectos organizacionales, legales y todos aquellos requerimientos necesarios para la implementación de la Sala de Eventos y Servicios Gourmet, y por último un estudio financiero que permitió concretar la viabilidad del proyecto.

La investigación fue realizada en la provincia de Esmeraldas, tomando una muestra de 883 personas aproximadamente, considerando como parte de la investigación a los propietarios de las empresas afines al tema de estudio, para conocer un poco más de las características de los negocios.

El presente proyecto pretende brindar una alternativa de negocio con buenas propuestas de servicio y atención al cliente, ayudando a la mejora estética del sector donde será ubicada,debido a que será un negocio innovador para esa zona, a más de ofrecer oportunidades de trabajo.

La propuesta pretende entregar un valor agregado, que atraiga más clientes, mediante una atención personalizada, muy buena infraestructura, variedad de productos, seguridad de primera y excelente servicio.

ABSTRACT

This project aims the "CREATION OF A LIVING SERVICES EVENTS AND GOURMET PARISH SILVER SIMON TORRES", due to the shortage of places that offer these services together in the province.

During the investigation a market study to help identify the problem that exists in the town about the companies that provide all services of meeting both as decoration and proper food, then an administrative and technical study was conducted in that organizational, legal and all those requirements for the implementation of the Board of Gourmet Services Events and determined, and finally a financial study facilitated about the viability of the project.

The research was conducted in the province of Esmeraldas, taking a sample of about 883 people, considered as part of the investigation to the owners of the companies related to the topic of study to learn more of the characteristics of business.

This project aims to provide an alternative with good business both social and economic options, helping improve the sector where it will be located as it is innovative for providing job opportunities and better returns for investors sector.

The proposal aims to provide added value in terms of staff to attend, infrastructure, product variety, safety and excellent service.

INTRODUCCIÓN

La elaboración del plan para la Creación de una Sala de Eventos y Servicios Gourmet requiere determinar su entorno económico, social, cultural y físico, aspectos que son relevantes para referirse a este tipo de negocios, los cuales son exitosos en las ciudades grandes, porque las empresas o microempresas que brindan estos servicios buscan ante todo satisfacer las necesidades de sus clientes, y para ello es fundamental conocer detalles de sus gustos y preferencias.

En la provincia de Esmeraldas el mercado turístico aún no ha sido suficientemente explotado en relación alos servicios de salas de eventos, dato que se puede constatar mediante el Ministerio de Turismo de la provincia y con la información obtenida en el presente trabajo investigativo.

Esta propuesta tiene como objetivo principal determinar la rentabilidad y viabilidad económica de implementar una sala de eventos y servicios gourmet que permita dar una mejor imagen en la parroquia Simón Plata Torres, brindando un servicio de calidad que satisfaga las necesidades de la población. Otro de los propósitos es que mediante un estudio de mercado se pueda determinar las tendencias, los gustos y preferencias de los clientes potenciales.

El análisis de la viabilidad de funcionamiento y operatividad del proyecto mediante un estudio técnico, determinando la inversión que se requiere para ponerlo en marcha, es otro aspecto a desarrollar.

En el campo aplicativo de esta investigación, se realizaron encuestas a los habitantes de la provincia, con la finalidad de conocer lo relacionado a sus gustos y preferencias de consumo. Del mismo modo se aplicó entrevistas a los competidores para conocer puntos claves sobre la actividad.

La idea de crear una Sala de Eventos y Servicios Gourmet que satisfaga las necesidades de los ciudadanos, brindando un servicio de calidad y calidez e innovación se hizo llamativa al momento de escoger este tipo de negocios.

MARCO TEÓRICO

EVENTOS SOCIALES

El mercado de las Salas de Eventos, ha tenido una gran trayectoria desde años atrás, brindando diferentes clases de modalidades, según:(JUAREZ, 2011) dice, que el éxito de los eventos sociales depende de la planificación y organización, considerando la parte económica con la finalidad que se convierta en un éxito.

PROVINCIA DE ESMERALDAS

Esmeraldas es una provincia del Ecuador situada en su costa noroccidental, conocida popularmente como la provincia verde. Su capital homónima es uno de los puertos principales del país y terminal del oleoducto transandino, gran parte de su economía depende de la exportación de camarón y banano, además de éste, se produce cacao, tabaco y café, son importantes: la pesca, la industria petroquímica y el turismo.

La capital esmeraldeña tiene su playa, Las Palmas. La variedad de bares, discotecas y restaurantes dinamiza el ambiente de la playa a lo largo de su estuario.

PARROQUIA SIMÓN PLATA TORRES

Según (TORO, 2003), comenta que el cantón Esmeraldas amplió su extensión urbana al anexar barrios ubicados en la zona sur y formar la nueva parroquia Simón Plata Torres.

La medida que rige por ordenanza del Concejo Cantonal de Esmeraldas, hizo que la capital esmeraldeña pase de 15,80 a 60,08 km² en su área urbana. La nueva parroquia urbana comprende los barrios: La Victoria, La Tolita 1 y 2, Tiwintza, Unidos Somos Más, San Rafael, Voluntad de Dios entre otros, que tienen una población estimada en más de 30 mil habitantes.

Teniendo en cuenta lo joven que se presenta esta parroquia y el desarrollo que ha tenido en poco tiempo, hace atractiva y poco explotada la actividad de servicios gourmet, es por esto que se considera el lugar perfecto para poner en marcha el proyecto.

ESTUDIO DE MERCADO

Para la investigación a realizar se hará un estudio de mercado, el cual permitirá conocer la oferta y demanda que existe en la ciudad de Esmeraldas para instalar una sala de eventos y servicios gourmet dentro del cantón.

(Baca Urbina, 2001) Al referirse al estudio de mercado dice que: “Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de comercialización” (p. 54)

El estudio de mercado es importante ya que permitirá hacer un análisis de todos los requerimientos necesarios para conocer los gustos y preferencias de los clientes, además permite determinar la demanda satisfecha e insatisfecha, dando a conocer también la oferta para el mercado.

ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

Mediante un estudio económico - financiero se podrá conocer cuán factible es la implementación de una sala de eventos y servicios gourmet para la población esmeraldeña, analizando la estructura contable y financiera del proyecto y la inversión a realizar.

Según (Baca Urbina, 2001) dice: "Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto". (p.181)

Es decir, la determinación del monto necesario para la inversión, permite a la vez buscar las fuentes de financiamiento necesarias para su puesta en marcha.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO- OPERATIVO

Para la parte administrativa, la sala de eventos y servicios gourmet, debe contar con un estudio donde se pueda alcanzar las metas y objetivos que se plantee la organización.

Según (Storner, Freeman, & Gilbert, 2009) dice: "La administración con el propósito de alcanzar las metas que se deseen, cuenta con procesos de Planificación, Organización, Dirección, Ejecución, Control, importantes para la empresa". (p. 11)

Con los procesos de administración se logra que se pueda llevar un orden y además mejorarcada etapa, retroalimentando y corrigiendo fallas, para el alcance de las metas, objetivos, misión y visión del negocio.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La investigación a desarrollarse tendrá como fundamento legal lo siguiente:

1. Constitución
    1. Ley de Compañías: Art. 36 Constitución y Razón social (Compañía de Nombre Colectivo)
    2. Matrícula de Comercio: Art. 22 y 21
    3. Afiliación a la cámara de comercio: Capitulo II- Art. 8

2. Permiso de funcionamiento
    1. Permiso de funcionamiento municipal Esmeraldas

3. Servicio de rentas internas
    1. RUC : Ley de Registro Único de Contribuyente, Art.3
    2. Código Tributario
    3. Ley de Régimen tributario

4. Cuerpo de bomberos
5. Ministerio de Salud Pública
6. Registro Mercantil
7. Código de Trabajo
8. IEPI- Instituto Ecuatoriano De Propiedad Intelectual
9. Ministerio de Medio Ambiente.

CAPÍTULO I

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo investigativo se utilizó los métodos descriptivo y deductivo durante todo el proceso.

1.1.1 Método Descriptivo.- La investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas, gracias a ello se pudo conocer la realidad de cómo son las organizaciones de eventos, ayudó a la toma de decisiones mediante la observación continua, se encontró soluciones, planteando alternativas que aporten al desarrollo del cantón Esmeraldas, la cual es sujeto a estudio.

1.1.2 Método Deductivo.- Es aquel que parte de verdades previamente establecidas como principios generales para luego aplicarlos a casos individuales y comprobar así su validez. Mediante este método se realizó el proyecto por etapas de manera progresiva para poder conocer la historia, costumbres, tradiciones y preferencias de los eventos sociales y servicios adicionales mediante observación, la cual facilitó analizar el problema planteado.

1.2 Método De Estudio

1.2.1 Estadístico.- Mediante este método se pudo resumir con exactitud los valores de la base de datos que se obtuvieron por razón de la investigación realizada, y también permitió conocer mediante representaciones gráficas los resultados de las encuestas realizadas durante el proceso de investigación.

1.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Las técnicas de investigación que se utilizaron en el proyecto son: encuesta, entrevista y observación.

1.3.1 Encuesta.- Para el presente proyecto las encuestas estuvieron dirigidas a los tentativos clientes de diversos sectores de la ciudad de Esmeraldas.

1.3.2 Entrevista.-Se realizaron entrevistas estructuradas a los dueños de los locales que se dedican a esta actividad, estos son: Full Fiesta, Sofy´s, a propietarios de hoteles que brindan este servicio dentro de su actividad principal: Hotel Estuario, Hotel Esmeraldas, entre otros.

1.3.3 Observación.-La técnica de la observación facilitó conocer el modo de funcionamiento en el mercado e indagar sobre aspectos importantes como análisis de temporadas durante el año y cobros de locales.

Esta técnica se aplicó en todo momento durante el desarrollo de la investigación.

1.4 INSTRUMENTOS

1.4.1 Fotografías.-Facilitan las constataciones físicas del proceso realizado durante la investigación.

1.4.2 Grabaciones.-Permiten plasmar la información para un posterior análisis más exacto de la misma.

1.4.3 Cuestionarios.- Son un medio de obtención de la información al momento de realizar las entrevistas y las encuestas.

1.5 SUJETO DE INVESTIGACIÓN

Fueron sujetos de investigación las personas entre 18 a 65 años del cantón Esmeraldas, propietarios de locales afines al tema de estudio y entidades relacionadas con la investigación.

1.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

Para esta investigación se tomó un universo de 189.504 personas, que son el número de habitantes del cantón Esmeraldas, según información del INEC. Partiendo de esto, se obtuvo la muestra indicada mediante la fórmula presentada a continuación:

$$\eta = \frac{N * \delta 2 * Z2}{(N-1)E2 + \delta 2 * Z2}$$

$$\mathbf{N=} \frac{189504*0.50*1.96}{(189504-1)5\% +0.50 *1.96}$$

N= 383 personas

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO

El servicio de banquetes y eventos sociales se caracteriza principalmente por ser un servicio personalizado, cada cliente tiene necesidades y requerimientos diferentes, por lo que se busca ofertarlo de acuerdo a los gustos y preferencias específicos de cada cliente potencial.

Se ofrecerá banquetes con unmenú variado, menajes completos que se adaptan a cualquier tipo de ocasión, bocaditos para degustar, diferentes tipos de bebidas de la más alta calidad.

El servicio de decoración parallevar a cabo un evento social que puede ir desde una boda, un cumpleaños, hasta un evento empresarial, adaptándose a los estilos de vida y hábitos de consumo.

También se ofrecerá a los clientes una sala de eventos dotada de seguridad, espacios cómodos y agradables, para atender la demanda.

2.1.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La Sala de Eventos y Servicios Gourmet estará al servicio de la ciudadanía esmeraldeña, que se encuentre en capacidad de adquirir los productos y servicios que se ofertan.

La instalación del proyecto será realizada en la parroquia Simón Plata Torres. Las encuestas realizadas a la muestra de esta investigación reflejan aceptación por parte de la ciudadanía;

considerando que el 27.15% de las personas encuestadas han utilizado este tipo de servicios por lo menos una vez.

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.2.1. PERFIL DEL CONSUMIDOR

De acuerdo a la información obtenida mediante las encuestas aplicadas se pudo analizar la aceptación del proyecto y la factibilidad del cumplimiento de los objetivos planteados.

Se toma esta parroquia de la provincia considerando todas aquellas bondades encontradas en el sector y la variedad de recursos con que cuenta, considerándola perfecta para este tipo de negocio.

El perfil del consumidor se ajusta la oferta presentada, además de acuerdo a los requerimientos de los posibles clientes, se presenta la siguiente información: de acuerdo a la pregunta # 3 (véase Anexo 7),las personas que han recibido este tipo de servicio lo califican con el 13,46% como excelente; de acuerdo a la pregunta # 4 (véase Anexo 7), ellos esperan del servicio lo siguiente:

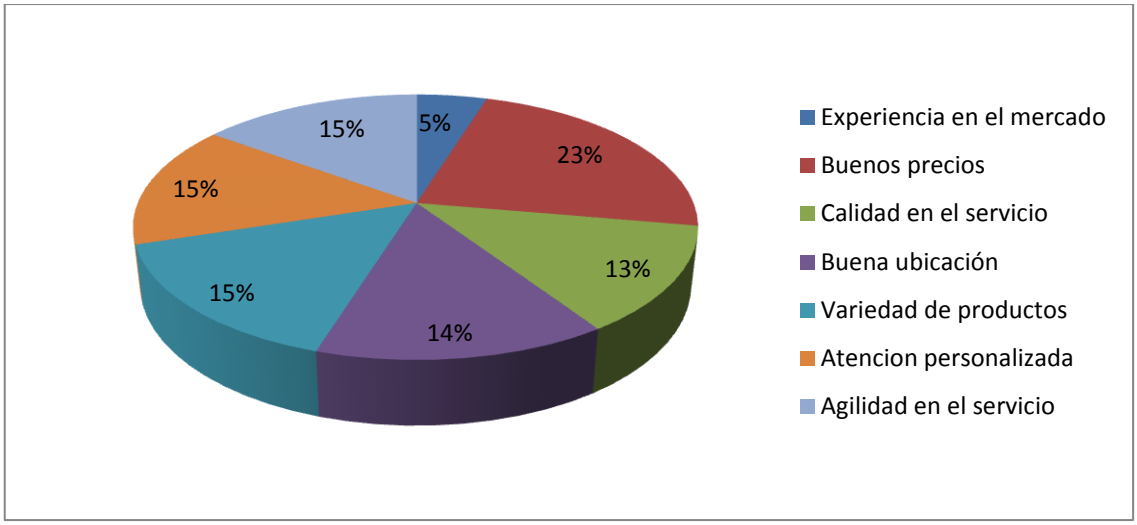


Figura 1: Análisis de la demanda
Fuente: Encuestas realizadas

Cabe mencionar que según la pregunta # 5 (véase Anexo7) las personas contratan este tipo de empresas para festividades como los bautizos y bodas como se indica a continuación:

Tabla 1

	F	%
Matrimonio, bautizo		96,34
Eventos empresariales		2,61
Otros		1,04
TOTAL		**100%**

Fuente: Encuestas realizadas

2.2.2. MERCADO META

El mercado meta de acuerdo al análisis de las encuestas es del 100% debido a la aceptación por parte de la ciudadanía esmeraldeña, los cuales garantizan la adquisición del servicio.

2.2.3. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA

Los factores que afectan a la adquisición del servicio son:

- **El precio.-** Su afectación se dará al momento que los precios suban, esto supone una disminución de la demanda.

- **El crecimiento poblacional.-** Este factor se dará al momento que se incremente la población económicamente activa de manera que aumente la demanda.

- **Consumo de productos sustitutos.-** Este puede influir en menor escala ya que mientras aumente el número de competidores en el mercado puede verse afectada la demanda de la empresa.

- **Gustos y preferencias.-** Éste factor es muy importante ya que la calidad e innovación van a desempeñar un rolrelevante dentro de la empresa.

2.2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Actualmente en la provincia de Esmeraldas existen 2 empresas bien estructuradas dedicadas a la actividad de Servicios y Banquetes, las cuales constan en la nómina del Ministerio de Turismo de la localidad, pero considerando la gran acogida que tienen estas en el mercado en la actualidad, se presenta un listado del total de las empresas que brindan este tipo de servicios.

Lo que se busca con la propuesta planteada es poner a disposición de la ciudadanía en general, servicios completos gourmet, de manera que los clientes puedan contar con todos los beneficios que buscan al momento de requerirlos. Se ha considerado también el hecho de tener toda la estructura legal y la documentación en regla exigida por el Ministerio de Turismo.

Tabla 2

Listado de las empresas que brindan servicios de Banquetes & Sala de Eventos

Nombre de la empresa	Servicios que presta	Ubicación
Perla Verde	Sala de eventos Alimentación Decoración	Piedrahita y Olmedo
Candiluz	Sala de eventos Alimentación Decoración Música	Olmedo entre Mejía y Salinas
Novedades Leo	Decoración Sala de eventos	Olmedo y Manuela Cañizares
Apart Hotel	Sala de eventos Alimentación Decoración	Av. Libertad y Ramón Tello

Banquetes LUMARADY	Alimentación	Colinas del Sol
El Rodeo	Alimentación	Sucre y Delgadillo
Novedades Sofi's	Decoración	Roca fuerte y Olmedo
La Sazón de Susi	Alimentación	Colinas del Sol
Don Vini	Sala de eventos Alimentación	San Rafael
Hugos Club	Sala de eventos	Av. Libertad
Casa Club	Sala de eventos	Colon y Ricaurte

Avana Eventos	Sala de eventos Alimentación Decoración	Colon entres Roca fuerte y 10 de Agosto
Plaza Cívica	Sala de eventos	Bolívar y Juan Montalvo

Fuente: Encuestas realizadas

2.2.5. COMPETENCIA

De acuerdo a la información obtenida en la aplicación de las entrevistas, se puede manifestar que la competencia para el tipo de negocio que se plantea en este proyecto no es muy amplia; esto se debe a que en la localidad el servicio que prestan no es completo, unos negocios ofrecen alimentación exclusivamente, otros solo decoración y en muy pocos casos pueden cumplir con todas las exigencias requeridas por la demanda.

A continuación un cuadro que ilustra varios aspectos relevantes de la información:

Tabla 3

Características de la competencia

Tipos de negocios	Dentro de la competencia encontramos hoteles, restaurantes, basares.
Años de funcionamiento	El tiempo de funcionamiento oscila entre los tres y cinco años, considerando que existen un par de negocios con más de treinta años de servicio.
Tamaño de los negocios	Los hoteles y restaurantes son de tamaño mediano, los negocios de bazar y decoración por lo general son de tamaño pequeño.
Ubicación de los negocios	La mayoría de los negocios en relación se ubican en el centro de la ciudad, desde ahí ofrecen sus servicios a la ciudadanía.
Productos que ofertan	Hoteles: Local y alimentación Restaurantes: Exclusivamente alimentación Basares: Decoración (si el cliente la solicita), artículos para decoración.
Estrategias de ventas	Ofrecen sus productos o servicios de manera directa, es decir de cliente a cliente.

Publicidad	Manejan una poca publicidad en radio y televisión.
Mano de obra	Como promedio trabajan con tres personas

Fuente: Encuestas realizadas

Considerando las características señaladas anteriormente se considera competencia directa todas aquellas empresas a fines que cumplen las tres expectativas que se desea brindar en la propuesta planteada.

2.2.6. VENTAJAS FRENTE A LA COMPETENCIA

- Tomando como referencia a la competencia, se va a brindar un servicio que cumpla todas aquellas expectativas de los clientes en un solo lugar.

- Para tener una buena aceptación porparte de los consumidores, el valor agregado del servicio tendrá un peso muy importante dentro de la empresa**.**

- El servicio que se desea brindar cumplirá con todas aquellas normativas dadas por los Ministerios de Turismo los cuales garantizan la seriedad y compromiso con la sociedad.

- Y lo más importante contar con un personal eficiente, eficaz, comprometido, responsable con la finalidad de satisfacer todas aquellas necesidades de los tentativos clientes.

2.2.7. DEMANDA PROYECTADA

Para efectos de realizar la proyección de la demanda se creyó conveniente tomar los datos relacionados con los niveles de ingresos de los encuestados y el porcentaje de quienes han utilizado el servicio en los últimos años. A continuación se presentan los cuadros que reflejan la información indicada:

Tabla 4

		Esmeraldas						
		Total			Porcentajes			
		Ingreso Corriente Total del Hogar	Número de personas		Hogares	personas	Personas	Personas porcentaje
		Media	hogares	Personas				
Quintiles de Ingreso Per Cápita (Nacional)	**Total**	**708**	**134.446**	**561.605**	**100%**	**100%**	288.665	100%
	1	372	46.948	258.563	35%	46%	132.901	46%
	2	530	26.987	112.034	20%	20%	57.585	20%
	3	694	21.785	82.170	16%	15%	42.235	15%
	4	868	20.094	62.000	15%	11%	31.868	11%
	5	1.655	18.631	46.839	14%	8%	24.075	8%

Fuente: INEC

Para efectos de la investigación se trabajará con el quintil 5, considerando que estos cuentan con el ingreso adecuado para acceder al tipo de servicio que se desea brindar.

En el siguiente cuadro se da a conocer las clasificaciones utilizadas con la finalidad de establecer los valores más reales a la proyección de la demanda.

Tabla 5

DEMANDA

DATOS	TOTAL
Nº DE PERSONAS EN EL CANTON ESMERALDAS	95197
N° DE FAMILIAS DEL CANTÓN ESMERALDAS	19.039
N° DE FAMILIAS DE ACEPTACION (ESTUDIO DE CAMPO)	19039
# DE FAMILIAS SEGÚN QUINTIL 5 14%	2665
MERCADO A CUBRIR 5%	133
% DE GASTO DE RECREACION (SEGÚN INEC)	38%
CRECIMIENTO POBLACIONAL ANUAL (DATOS OBTENIDOS DEL INEC)	2,4%
MESES	12

Fuente: INEC

2.2.7.1 Cálculo De La Demanda

En la siguiente ilustración se presenta la demanda anual de los servicios a ofrecer en la empresa **“BarbaraEvent¨s”**información obtenida por las preferencias de los tentativos clientes encuestados.

Tabla 6

N° de familias de 4 integrantes promedio c/u	% Nivel de ingresos por rango	N° de familia por promedio de ingresos	Promedio de ingresos	Cantidad de dinero destinada a la recreación	Cantidad de compra mensual	Cantidad de compra anual
133	14%	19	1655	629	$11.734,53	$140.814,36
					$11.734,53	$140.814,36

Fuente: Encuestas realizadas

Tabla 7

Año	Demanda Anual	Oferta Anual	Demanda de Consumo
2014	2665	1776	889

Fuente: Entrevistas realizadas

De acuerdo al estudio realizado y considerando el quintil 5 se establece la demanda de consumo como se refleja anteriormente.

Tabla 8

PROYECCION DE LA DEMANDA			
AÑOS	**FAMILIAS**	**DEMANDA MENSUAL**	**DEMANDA ANUAL**
2014	133	11.734,53	140.814,36
2015	136	12.016,16	144.193,90
2016	140	12.304,55	147.654,55
2017	143	12.599,86	151.198,26
2018	147	12.902,25	154.827,02
2019	150	13.211,91	158.542,87
2020	154	13.528,99	162.347,90
2021	157	13.853,69	166.244,25
2022	161	14.186,18	170.234,11
2023	165	14.526,64	174.319,73

Fuente: Encuestas realizadas

Se presenta la proyección de la demanda a 10 años, como objeto definido para determinar la factibilidad del estudio.

2.3. ANÁLISIS DE PRECIOS

Es necesario realizar un estudio de precios a ofertar en cada producto y servicio y este dependerá mucho de los factores tanto internos como externos de los demás negocios a fines ubicados dentro de la ciudad.

Para poder establecer el precio de cada producto y servicio que se desea brindar es primordial tener una referencia y analizar los precios de la competencia, información obtenida por medio de las entrevistas estructuradas realizadas a los propietarios de las

diferentes empresas afines al tema de estudio, considerando una muestra de 200 personas por evento.

Tabla 9

Empresa	Alimentación	Decoración	Sala de Eventos	Todos los servicio
Candiluz				2800.00
Perla Verde			480.00	
Restaurante Rodeo	3000.00			
Novedades Leo		180.00	200.00	
Casa Club			250.00	
Hugos Club			250.00	
Avana Eventos			300.00	3200.00
La Sazón de Susi	900.00			

Fuente: Entrevistas realizadas

2.4. COMERCIALIZACIÓN

La comercialización es uno de los puntos más importantes dentro del marketing, debido a que el éxito de la empresa no está delimitado en brindar un servicio y dejar la decisión en manos del cliente, sino más bien ofrecer servicios que se ajusten a las necesidades de cada tipo de cliente.

Este tipo de servicio va encaminado a satisfacer a los clientes, los cuales se convierten en el punto clave para el éxito de la empresa.

Tabla 10

Rangos	Clientes Claves	Ubicación
1	Empleados públicos	Céntrica del cantón
2	Empleados privados	Parte céntricas como sus alrededores

Fuente: Encuestas realizadas

2.4.1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Es necesario conocer cuál va a ser el canal a utilizar para comercializar el producto o servicio y cuáles serán las características de los mismos.

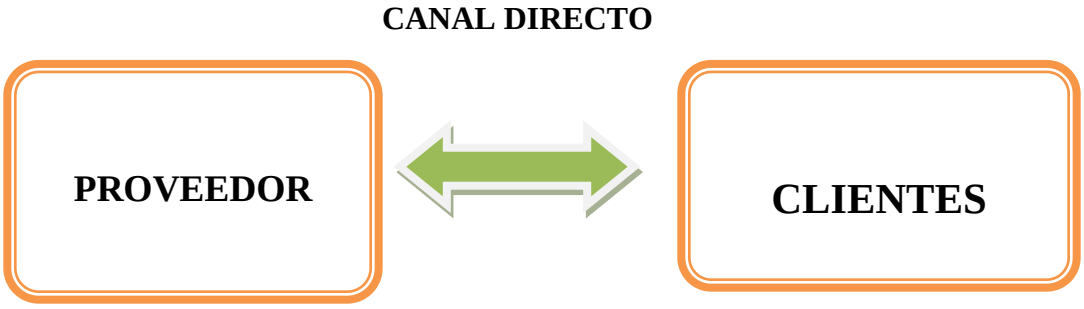


Figura 2 Canales de Distribución
Fuente: Encuestas realizadas

2.4.2. ESTRATEGIAS DE VENTA

Las estrategias que se emplearán irán de la mano de los meses de mayor venta de los productos y servicios, los mismos que fueron analizados en las entrevistas efectuadas.

Las oficinas estarán atendiendo de lunes a sábados y los pagos se podrán realizar de dos maneras: de contado y/o a crédito,dependerá del cliente esta decisión;se adoptará como política de la empresa receptar el 50% antes del evento y el 50% restante al finalizar.

2.5. PROMOCIÓN

Las promociones que se adaptarán a la empresa se establecerán con la finalidad de dar a conocer el servicio, algunas de ellas son:

- En eventos empresariales la empresa obsequiará a los invitados productos de degustación.
- Los eventos realizados los días miércoles tendrán el 10% de descuento.
- Se dará membrecía a las empresas que adquieran nuestros servicios.

2.6. NOMBRE

El nombre de la empresa será **“BarbaraEvent¨s”**. A continuación se presenta su logotipo:

2.6.1. LOGOTIPO



Figura 3 Logotipo
Fuente: Investigación propia

El logotipo que se desea implementar busca llamar la atención de posibles clientes,el diseño se basa en fusionar los servicios a brindar, como es la sala de eventos y la decoración, los cuales engloban innovación y elegancia.

Para la difusión de la Sala de Eventos y Servicios Gourmet,se darán:

- Hojas membretadas
- Carpetas
- Llaveros
- Calendarios
- Esferos
- Trípticos

2.6.2. SLOGAN

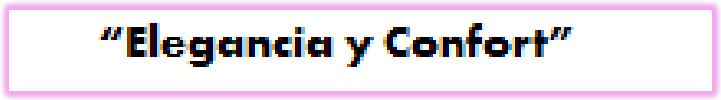


Figura 4 Slogan
Fuente: Investigación propia

“Elegancia y Confort”, se dio este slogan debido a lo que se desea poner a disposición de los potenciales clientes, un lugar acogedor con una inigualable elegancia, con servicios gourmet de alta calidad.

2.7. MERCADO PROVEEDOR

PROVEEDORES			
NOMBRE	**DIRECCIÓN**	**TELF/WEB**	**PRODUCTO**
IMPORTADORA CASTRO	Av. Simón Bolívar y Manuela Cañizares	062712-076/ www.importadoracastro.com	Equipo de computación
FRITEGA	Azcásubi 240 y Pichincha	fritega@hotmail.ec (Guayaquil)	Menaje del servicio
INDUMASTER	Salinas y Eloy Alfaro esquina	info@indumaster.com.ec	Equipos de oficina
INDUMASTER	Salinas y Eloy Alfaro esquina	info@indumaster.com.ec	Muebles y enseres
CASA MUSICAL PARRA	Manuela Cañizares 307 entre Sucre y Olmedo	062720-209	Equipo de sonido
TODO HOGAR	Pedro Vicente Maldonado y Julio Estupiñán		Suministro de servicio (cocina)
ALMACÉN MALIBÚ	Bolívar # 404 y Manuela Cañizares	062723-120/ 062727-819	Mantelería

Tabla 11Mercado Proveedor
Fuente: Investigación propia

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO- ADMINISTRATIVO Y LEGAL

3.1. ESTUDIO TÉCNICO

3.1.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La finalidad de este punto es lograr determinar que el sitio en el cual se instale el proyecto sea el más óptimo y el cual genere la rentabilidad esperada.

Es necesario recalcar que el punto más importante es el mercado potencial al cual va dirigido el proyecto que es la parroquia Simón Plata Torres, enfocado entre las edades de 18 a 65 años de edad; considerando esta media para objeto del estudio.Esta empresa pondrá a disposición todos sus servicios dirigidos a toda la colectividad esmeraldeña, con la particularidad que la generación de empleo y logística se den en la parroquia antes mencionada.

Y para determinar la localización es fundamental analizar dos etapas:

3.1.2. MACRO LOCALIZACIÓN

La implementación del negocio será en el cantón Esmeraldas, parroquia Simón Plata Torres.

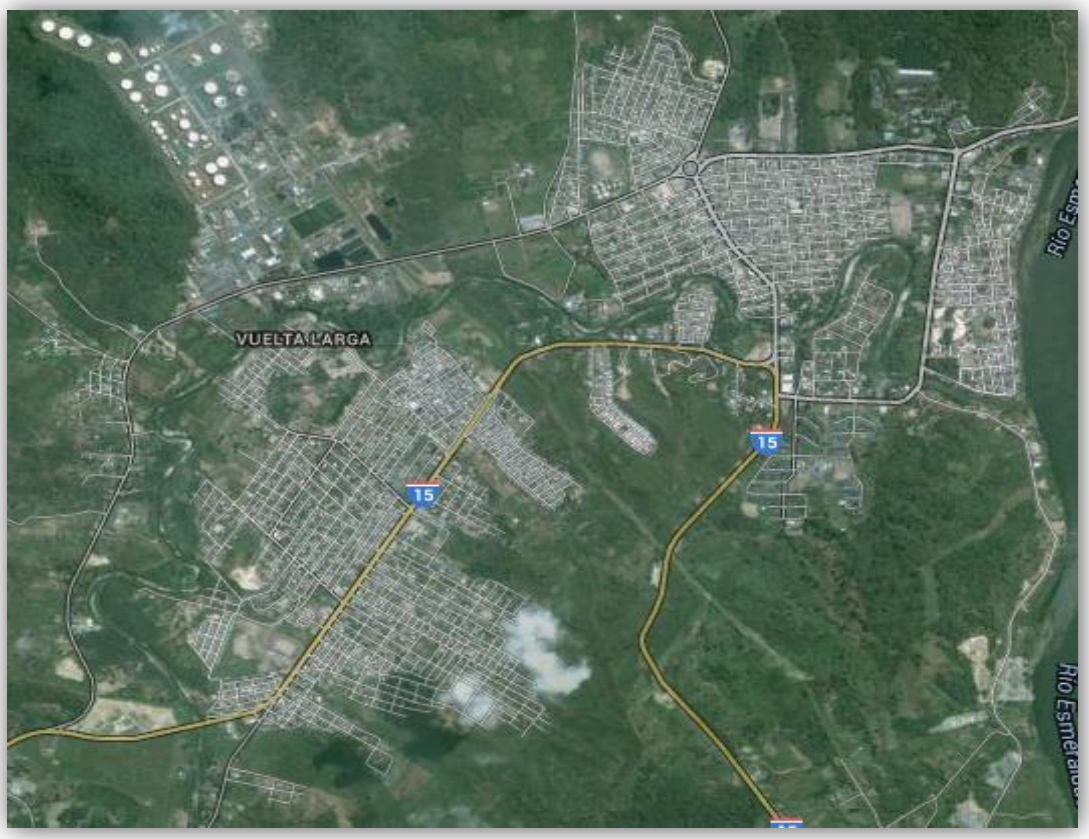


Figura 5Macro localización
Fuente: Investigación propia

Según la nueva distribución establecida en el POA información obtenida por la página del Municipio de Esmeraldas, la nueva distribución territorial indica que la llamada parroquia Simón Plata Torres inicia desde el puente del León en el sector Codesa y por el lado de la Propicia desde el puente del Beato San Diego limitando los dos hasta lo que se conoce como las villas de Los Judiciales.

3.1.3. MICRO LOCALIZACIÓN



Figura 6 Microlocalización
Fuente: Investigación propia

La Sala de Eventos y Servicios Gourmet estará instalado en la parroquia Simón Plata Torres, cantón Esmeraldas, la cual contará con infraestructura moderna y destacando las áreas verdes con la que cuenta el sector, el negocio a establecer estará ubicado en la vía Atacames y calle Beato Padre Luis Monza, teniendo a su disposición instituciones públicas y privadas como Banco Pichincha, sucursal Patronato Municipal, sucursal EAPA, entre otros.

3.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.2.1. DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL

No se cuenta con instalaciones propias, por lo cual se realizará un contrato de comodato para el arrendamiento del local, considerado un monto de $ 600.00 mensuales.

La remodelación de las áreas será responsabilidad directa del arrendatario con la finalidad de crear un ambiente acogedor y elegante para las celebraciones.

3.2.2. DIVISIÓN DEL NEGOCIO

Tabla 12

Administración
Sala de eventos
Inodoros
Cocina
Bodega
Estacionamiento
Áreas Verdes

Fuente: Investigación propia

A continuación se presenta el plano indicando las divisiones respectivas:



Figura 7 Pl
Fuente: Inv

3.3. DESCRIPCIÓN DE LA TECNOLOGÍA UTILIZADA

Para la realización del presente proyecto se trabajará con equipos de música de última tecnología, así como con equipo de cocina y demás materiales útiles para brindar un adecuado servicio.

3.3.1. REQUERIMIENTO DEL PROYECTO

3.3.1.1. REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA

Tabla 13

EQUIPAMIENTO PARA SERVICIO				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Azucarero de cerámica	Unidades	26	2,65	68,90
Ceniceros	Unidades	26	0,45	11,70
Cepillo para vasos	Unidades	2	2,25	4,50
Champanera con soporte	Unidades	10	62,60	626,00
Coctelera	Unidades	3	25,00	75,00
Copas de agua	Unidades	230	2,87	660,10
Copas de champagne	Unidades	230	1,29	296,70
Copas de coctel para entrada	Unidades	230	1,14	262,20
Copas vino blanco	Unidades	230	0,86	197,80
Copas vino tinto	Unidades	230	1,18	271,40
Cuchara	Unidades	230	0,69	158,70
Cucharilla de bar	Unidades	1	2,25	2,25
Cucharilla	Unidades	230	2,16	496,80
Cuchillo mantequillero	Unidades	230	0,95	218,50

Cuchillo para entrada	Unidades	230	0,98	225,40
Cuchillo para fuerte	Unidades	230	1,96	450,80
Pala para servir hielo	Unidades	1	3,50	3,50
Pimentero	Unidades	26	1,87	48,62
Plato base de tasa	Unidades	230	1,79	411,70
Plato para entrada	Unidades	230	2,39	549,70
Plata para fuerte	Unidades	230	2,59	595,70
Plato base crema	Unidades	230	1,70	391,00
Plato crema	Unidades	230	3,53	811,90
Plato para postre	Unidades	230	2,93	673,90
Platos sopero grande	Unidades	230	3,28	754,40
Pocillo mantequillero	Unidades	26	2,59	67,34
Pocillo para mermelada	Unidades	26	1,33	34,58
Pocillo para ají	Unidades	26	1,12	29,12
Salero	Unidades	26	0,75	19,50
Tazas expreso	Unidades	230	2,46	565,80
Tazas te	Unidades	230	2,95	678,50
Tenedor para entrada	Unidades	230	0,92	211,60
Tenedor para fuerte	Unidades	230	0,95	218,50
Vasos para cola	Unidades	230	0,52	119,60
Vasos para wiski	Unidades	230	0,65	149,50
TOTAL				**10.361,21**

Fuente: Investigación propia

Tabla 14

EQUIPAMIENTO DE COCINA				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Cocina industrial	Unidades	1	1.136,00	1.136,00
Expositor de comida	Unidades	1	1.750,00	1.750,00
Campana de 1,60*0,80*0,56 acero	Unidades	1	1.750,00	1.750,00
Congelador Horizontal	Unidades	1	760,00	760,00
Exprimidor cítrico industrial	Unidades	1	224,00	224,00
Cilindro industrial	Unidades	1	245,00	245,00
Abrelatas	Unidades	1	2,55	2,55
Balanza	Unidades	1	23,00	23,00
Basureros	Unidades	2	16,00	32,00
Batidora industrial	Unidades	1	133,00	133,00
Vols grande	Unidades	2	9,35	18,70
Vols pequeño	Unidades	3	4,00	12,00
Cafeteras	Unidades	3	166,97	500,91
Cebollero	Unidades	1	13,00	13,00
Colador malla fina	Unidades	2	7,00	14,00

Cucharas acanaladas	Unidades	2	3,00	6,00
Cucharetas	Unidades	2	6,50	13,00
Espátula para altas temperaturas	Unidades	2	14,00	28,00
Estantería	Unidades	1	989,00	989,00
Fregaderos industriales	Unidades	1	1.330,00	1.330,00
Juego de coladores	Unidades	1	63,00	63,00
Juegos de cuchillo de cocina	Unidades	1	997,00	997,00
Lavador de platos	Unidades	1	178,00	178,00
Licuadoras	Unidades	2	345,00	690,00
Limpiones de tela	Unidades	30	20,00	600,00
Microondas	Unidades	1	132,00	132,00
Ollas 50 litros	Unidades	2	72,00	144,00
Ollas de presión 10 litros	Unidades	1	49,00	49,00
Ollas de presión 6 litros	Unidades	1	35,00	35,00
Ollas tamaleras	Unidades	2	43,00	86,00
Rayador 4 lados	Unidades	1		

			7,34	7,34
Sartén grande	Unidades	3	30,00	90,00
Sartén pequeño	Unidades	2	9,70	19,40
Tabla de picar	Unidades	2	13,90	27,80
Waflera	Unidades	1	76,00	76,00
Destapador	Unidades	2	3,00	6,00
Jarra pequeña	Unidades	3	4,00	12,00
Jarra grande	Unidades	26	4,50	117,00
Cucharon	Unidades	3	12,36	37,08
Termómetros	Unidades	1	7,00	7,00
Calentador de platos	Unidades	1	165,00	165,00
Pedestal para torta	Unidades	2	130,00	260,00
Molde circular	Unidades	2	26,00	52,00
Molde tartaletas	Unidades	26	14,00	364,00
Cortador de pizza	Unidades	2	4,00	8,00
Hacha de cocinero	Unidades	1	29,00	29,00
Piedra afiladora	Unidades	2		

			4,00	8,00
Espátula de goma	Unidades	2	3,89	7,78
Cepillo para parrilla	Unidades	1	3,30	3,30
TOTAL				**13.250,86**

Fuente: Investigación propia

Tabla 15

GASTOS DE MATERIALES				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Mesas	Unidades	52	34,69	1.803,88
Sillas	Unidades	230	7,00	1.610,00
TOTAL				**3.413,88**

Fuente: Investigación propia

3.3.1.2. REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

El Recurso Humano con el que la empresa contará para el inicio de sus actividades se detallaa continuación:

Tabla 16

CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACIUNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	APORTE PATRONAL	10º TERCERO	10º CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIO
1	ADMINISTRADOR	500,00		**500,00**	60,75	41,67	20,00		20,83	**143,25**	**643,25**
1	COCINERO	440,00		**440,00**	53,46	36,67	20,00		18,33	**128,46**	**568,46**
1	ASISTENTE DE COCINA	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00		14,17	**103,81**	**443,81**
1	ASISTENTE DE COCINA	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00		14,17	**103,81**	**443,81**
4	MESEROS	20,00		**80,00**	9,72	6,67	80,00		3,33	**99,72**	**179,72**
1	AUXILIAR DE SERVICIO	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00		14,17	**103,81**	**443,81**
9	**TOTAL MENSUAL**	**1980,00**	**0,00**	**2040,00**	**247,86**	**170,00**	**180,00**	**0,00**	**85,00**	**682,86**	**2722,86**
	TOTAL ANUAL	**23760,00**	**0,00**	**24480,00**	**2974,32**	**2040,00**	**2160,00**	**0,00**	**1020,00**	**8194,32**	**32674,32**

Fuente: Investigación propia

Tabla 17

CANTIDAD	FUNCION		HORAS EXTRAS	TOTAL	APORTE PATRONAL	10º TERCERO	10º CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIO
1	ADMINISTRADOR	500,00		**500,00**	60,75	41,67	20,00	41,67	20,83	**184,92**	**684,92**
1	COCINERO	440,00		**440,00**	53,46	36,67	20,00	36,67	18,33	**165,13**	**605,13**
1	ASISTENTE DE COCINA	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00	28,33	14,17	**132,14**	**472,14**
1	ASISTENTE DE COCINA	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00	28,33	14,17	**132,14**	**472,14**
4	MESEROS	20,00		**80,00**	9,72	6,67	80,00	6,67	3,33	**0,00**	**80,00**
1	AUXILIAR DE SERVICIO	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00	28,33	14,17	**132,14**	**472,14**
9	**TOTAL MENSUAL**	**1980,00**	**0,00**	**2040,00**	**247,86**	**170,00**	**180,00**	**170,00**	**85,00**	**746,47**	**2786,47**
	TOTAL ANUAL	**23760,00**	**0,00**	**24480,00**	**2974,32**	**2040,00**	**2160,00**	**2040,00**	**1020,00**	**8957,64**	**33437,64**

Fuente: Investigación propia

3.3.1.3. REQUERIMIENTO DE MATERIALES, INSUMOS Y DEMÁS GASTOS

Enla empresa también se utilizarán otros bienes y servicios de gran importancia para el desarrollo y buen funcionamiento de la misma. Se detallan a continuación:

Tabla 18

GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS					
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total Mensual**	**Total Anual**
Agua Potable	ML		32,00	32,00	384,00
Energia Eletrica	KM		60,00	60,00	720,00
Telefono /Internet	Promocion		30,00	30,00	360,00
TOTAL					**1.464,00**

Fuente: Investigación propia

Tabla 19

GASTOS DE PUBLICIDAD					
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total Mensual**	**Total Anual**
Tarjetas de presentacion	Miles	200	0,08	16,00	192,00
Rotulos	Unidades	2	25	50,00	600,00
Hojas Volantes	Ciento	250	0,05	12,50	150,00
Publicidad TV - Telecosta- Telemar	Promocion	2	60	120,00	1.440,00
Presta Escrita	Promocion	4	15	60,00	720,00
TOTAL				**258,50**	**2.382,00**

Fuente: Investigación propia

Los activos fijos que se necesitaran para la puesta en marcha del negocio son los que se detallan a continuación:

Tabla 20

MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Modular éxtasis	Unidad	1	341,00	341,00
Sillón presidencial con malla	Unidad	1	118,00	118,00
Silla visita cromada	Unidad	3	80,00	240,00
Sofáfuling doble	Unidad	1	362,00	362,00
Mesa de centro	Unidad	1	130,00	130,00
Archivador de 4 gavetas	Unidad	1	265,00	265,00
TOTAL				**1.456,00**

Fuente: Investigación propia

Tabla 21

EQUIPOS DE OFICINA				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Aire acondicionado Indurama ASI- 12LP	Unidad	1	453,00	453,00
Teléfono	Unidad	1	62,40	62,40
TOTAL				**515,40**

Fuente: Investigación propia

Tabla 22

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Computadora de escritorio con mueble de vidrio	Unidad	1	620,00	620,00
TOTAL				**620,00**

Fuente: Investigación propia

Tabla 23

EQUIPOS DE SONIDO				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Cajas amplificadas	Unidad	2	1.285,00	2.570,00
Micrófonos dobles	Unidad	2	98,00	196,00
Consolas 7 canales	Unidad	1	325,00	325,00
Cámara de humo	Unidad	1	245,00	245,00
Luz tipo hongo	Unidad	1	265,00	265,00
Luz bola loca	Unidad	1	385,00	385,00
Flash pequeño	Unidad	1	68,00	68,00
Regleta	Unidad	1	48,00	48,00
Proyectores	Unidad	2	980,00	1.960,00
Archivador de 4 gavetas	Unidad	1	85,00	85,00
TOTAL				**6.147,00**

Fuente: Investigación propia

Tabla 24

MATERIAL DE MANTELERIA				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Lino blanco	METRO	70	2,00	140,00
Lino celeste	METRO	70	2,00	140,00
Lino verde	METRO	70	2,00	140,00
Lino Beige	METRO	70	2,00	140,00
Lino rosado	METRO	70	2,00	140,00
Lino azul	METRO	70	2,00	140,00
Tul	METRO	50	6,00	300,00
Polesua	METRO	100	2,00	200,00
TOTAL				**1.340,00**

Fuente: Investigación propia

También se detallan los activos diferidos como son:

Tabla 25

GASTOS DE CONSTITUCIÓN				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Permiso Sanitario	Unidades	1	120,00	120,00
Honorarios Profesionales	Unidades	1	250,00	250,00
Permiso Municipal	Unidades	1	60,00	60,00
Permiso Cuerpo Bomberos	Unidades	1	80,00	80,00
TOTAL				**510,00**

Fuente: Investigación propia

Para determinar la inversión del proyecto se tomarán los datos indicados acontinuación:

3.4. PROCESOS

Se refleja los procesos de producción y recetas de cada uno de los servicios a ofrecer y los menús a deleitar, todo lo requerido con la finalidad de cumplir a cabalidad las expectativas del proyecto.

COMPRA DE MATERIALES

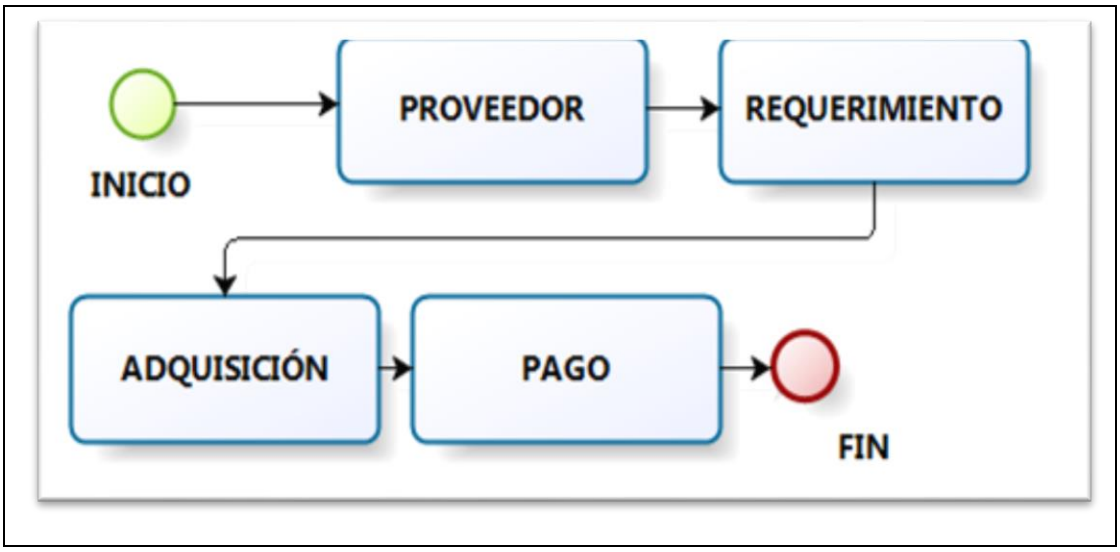


Figura 8 Proceso compra de materiales
Fuente: Investigación propia

- **SERVICIO DE MATRIMONIO**

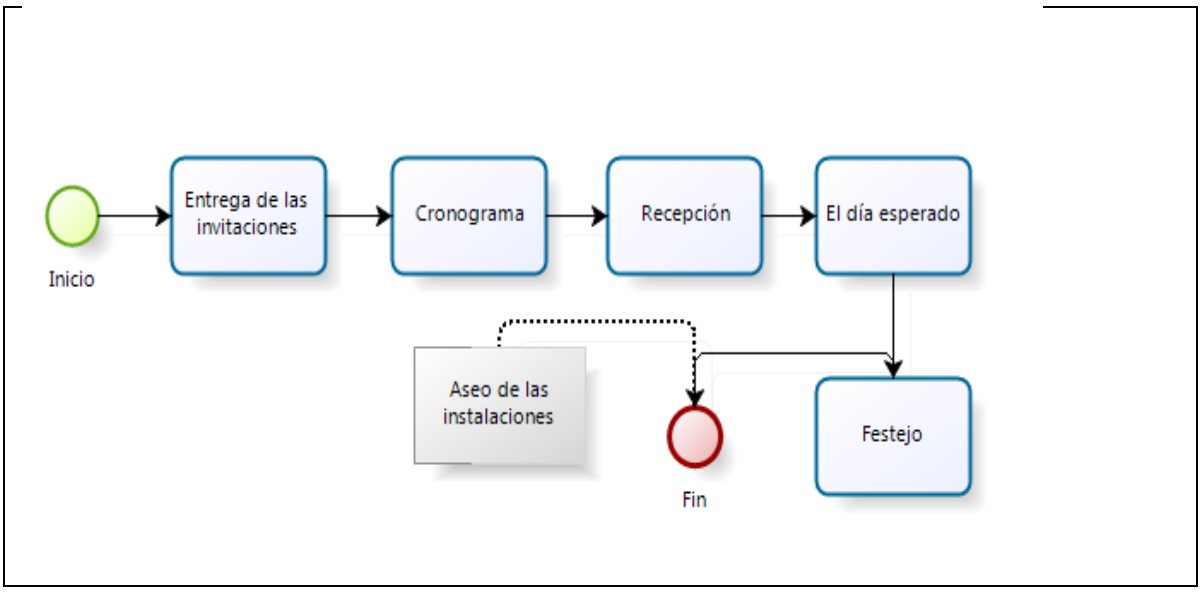


Figura 9 Proceso Servicio de matrimonio
Fuente: Investigación propia

❖ SERVICIO DE CUMPLEAÑOS

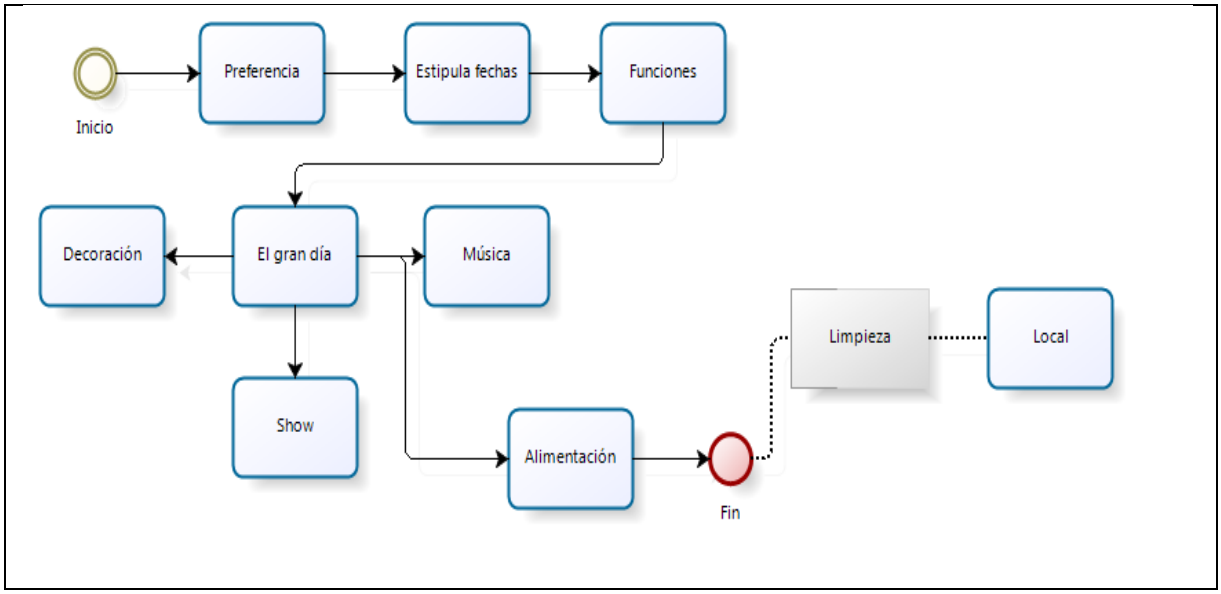


Figura 10 Proceso Servicio de Cumpleaños
Fuente: Investigación propia

❖ SERVICIO DE UN EVENTO

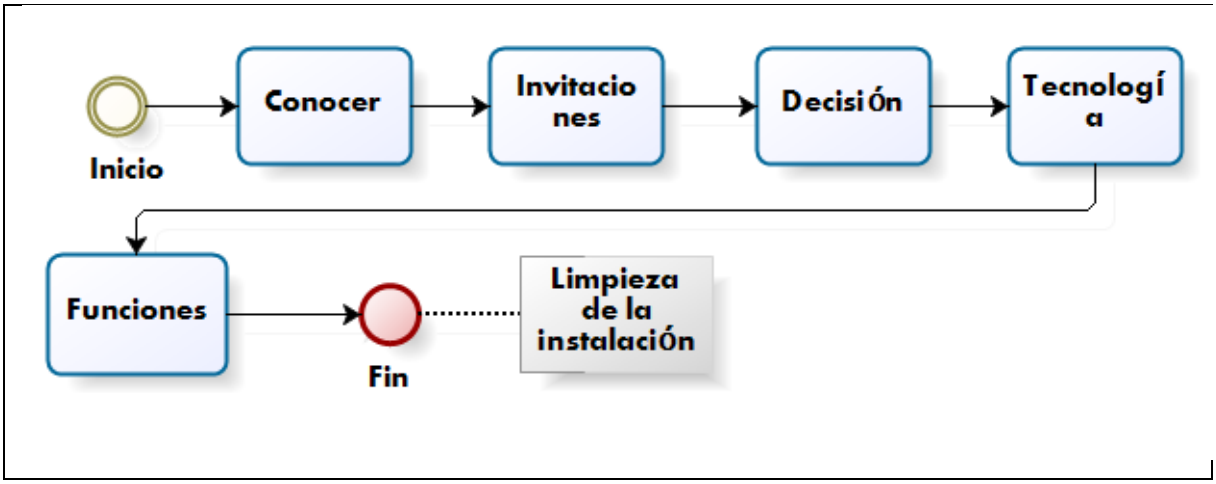


Figura 11Proceso Servicio de un evento
Fuente: Investigación propia

- **MENÚS A DISPONOBILIDAD**

Menú Nº1

Entrada: Coctel de camarón

Plato fuerte: Pescado gratinado con langostinos al ajillo, ensalada de camarones y arroz árabe.

Postre: 3 cocadas

Entrada Ingredientes

- 1 taza camarón chico limpio y cocido
- 1 tomate (jitomate), picado
- 4 cucharitas cebolla morada picada finamente
- 4 cucharadas pepino en cuadros (sin semillas)
- 2 cucharitas salsa picante (valentina, etc.)
- ½ taza salsa cátsup
- Jugo de 1-2 limones
- 1 cucharita salsa inglesa
- Cilantro, picado finamente
- Sal y pimienta, al gusto

Elaboración

1. Descongelar el camarón si es necesario.
2. Mezclar en un recipiente mediano la cátsup, salsa inglesa, salsa picante y el jugo de 1 limón
3. Agregar al recipiente el camarón, tomate, pepino, cebolla morada y mezclar.
4. Por último agregar cilantro picado al gusto y servir con rebanadas de aguacate al gusto y galletas saladas.

Plato fuerte Ingrediente

- **Pescado gratinado**

4 filetes de pescado sin espinas.
Pimienta, a gusto.
Un cuarto de queso parmesano rallado.
4 huevos.
Una pizca de sal.
Leche (cantidad necesaria).

Preparación:

1. Mezclar los huevos con el queso rallado. Sazonar los filetes.
2. Enrollar los filetes y sostenerlos con un palillo.
3. Llevar a una fuente de horno y rociar con un poco de leche.
4. Hornear a fuego fuerte durante 10 minutos aproximadamente.

- **Langostino al ajillo**

6 cucharadas de mantequilla
680 gr a 1kg de langostinos limpios, pelados y sin venas
4 a 6 dientes de ajo aplastados y picados
2 a 3 cucharadas de jugo de limón
1/3 taza de perejil fresco picado
Sal al gusto

Preparación:

Se calienta la mantequilla a fuego medio durante unos 45 segundos, se agrega los langostinos y el ajo picado.

Se coloca el perejil fresco picado, el jugo de limón y la sal.

Revuelve bien para mezclar los ingredientes. Cocina durante un par de minutos más.

- **Ensalada de camarones**

  Camarones - 30 pzas.
  Zanahoria - 3 pzas.
  Papa - 2 pzas.
  Chícharos o guisantes - 1/3 tza.
  Mayonesa - 1/2 tza.
  Crema o nata - 1/4 tza.
  Chile Jalapeño - 1 cda.
  Sal - cantidad suficiente

Preparación:

1. Picar las verduras la zanahoria y la papa en cubos o dados pequeños.
2. Cocer los camarones en agua hirviendo con un poco de sal.
3. Retirar los camarones y limpiar, cortar en trozos pequeños del tamaño que picamos las verduras.
4. Cocer las papas en agua con sal y añadir las zanahorias a la cocción. Cuando las papas y las zanahorias estén cocidas, añadir los chícharos o guisantes y dejar cocer.
5. Escurrir las verduras y mezclar con los camarones.
6. Añadir la mayonesa y la crema mezclar hasta integrar muy bien.

- **Arroz con nueces**

3 cucharadas de aceite de oliva
250 gramos de arroz
1/2 taza de nueces (50 gramos)
Caldo de verduras cantidad necesaria
3 cucharadas de aceite de oliva
3 tomates peritas
1/2 taza de perejil picado
3 dientes de ajo picados
1/2 taza de vino blanco seco (125cc.)
Sal y pimienta al gusto

Preparación:

En una sartén de teflón se saltea con aceite de oliva el tomate cortado en cubos pequeños. Luego se agrega el ajo y el perejil, se dejan 5 segundos y se retira.
Sazonar a gusto.

En otra sartén con aceite de oliva se saltea el arroz, se agregan las nueces y se cocina hasta que el arroz este transparente (no se debe quemar).

Se agrega el vino blanco y cuando el vino se reduce se agrega la preparación de la otra sartén y se cocina durante 15 minutos o hasta que el arroz esté a punto agregando caldo de verduras caliente cada vez que el líquido se vaya reduciendo. Por último sazonar y servir caliente.

Menú Nº2

Entrada: Canelones

Plato fuerte: Filete de pollo con salsa de tocino, medallones de carne arroz y ensalada de champiñones.

Postre: Tiramisú

Entrada Ingredientes

- 15 canelones
- Salsa boloñesa
- 1 litro de bechamel
- Queso parmesano
- Salsa de tomate casera
- 300gr de carne picada de ternera
- 2 cucharadas de mantequilla
- 1 cebolla
- 1 apio
- 2 zanahorias
- 400ml de tomate triturado
- 1 vaso de vino tinto
- 1 vaso de caldo de carne
- 1 pimiento verde
- Sal, pimienta y albahaca
- Aceite de oliva
- Orégano

Preparación:

Se refrita la cebolla, el apio, las zanahorias y el pimiento muy bien picadito, junto con un poco de mantequilla y aceite de oliva. Se incluye la carne picada, un poco de sal y pimienta. Se añade el vaso de vino, las hierbas aromáticas, el caldo de carne y el tomate frito y se deja a fuego una media hora.

Por otra partese coloca los canelones en remojo para que se reblandezcan, y se prepara la bechamel.

Ahora se coge una fuente propia para hornos, se le pone una capa de tomate frito,se extiende en la encimera cada canelón y se los rellena con la salsa de carne, se los enrolla y se los coloca uno a uno.Se vierte bechamel por encima, y queso parmesano rallado igualmente. Se lo coloca en el horno a 225º durante 10 minutos

Plato fuerte Ingrediente



- **Filete de pollo con salsa tocino**

  1 Pechuga de pollo (aprox. 400 gr.)
  • 6 rebanadas o tiras de tocineta
  • 1 cucharada de mantequilla
  • 1 cucharada de estragón
  • 1 cucharada de harina
  • un pedazo de papel de aluminio
  • 2 cucharadas de aceite de oliva Virgen Extra
  • Sal y pimienta a tu gusto

Preparación:

Precalienta el horno a 250ºF / 125ºC (arriba y abajo).

Lava la pechuga de pollo, sécala bien y córtala por la mitad.

Con un cuchillo se abre un bolsillito en la parte gordita de cada una de las medias pechugas.

Mezcla la mantequilla con el estragón, condimenta con sal y pimienta a tu gusto e introduce la mezcla de mantequilla en los bolsillitos.

Se condimenta las medias pechugas con harina.

Se envuelve las medias pechugas con las tiras de tocineta (bacón) y luego se envuelven nuevamente en papel de aluminio.

Tuerce las puntas para que quede cada media pechuga enrollada como un caramelo.

Se pincha los rollos con un tenedor para abrirle algunos huequitos al papel de aluminio.

En una sartén con un poquito de aceite de oliva, cocina a fuego medio los rollos.

Dale vuelta a los rollos durante 10 minutos. Luego introduce los rollos con el papel de aluminio en el horno por 15-20 minutos.

Antes de servir deja que repose la carne unos cinco minutos y luego quita el papel de aluminio.

Luego corta los rollos en ruedas de aprox. 2 cm.

- **Medallones de carne**

1 kilo de punta de ganso o alguna carne en trozo (entero)
- 1 cabeza de ajo picada
- 1 ramito de perejil picado
- 1 cebollín picado
- 1 zanahoria en julianas
- 1 pimentón rojo o verde en julianas
- 1 chorrito de aceite
- 1 litro de vino tinto

- 3 tazas de agua (a gusto)
- 1 pizca de sal
- 1 pastilla, concentrado de carne (optativo)

Preparación:

Vaciar el aceite a una sartén bien amplia, cuando esté caliente, colocar el trozo de carne a dorar, por todos sus lados, apagar y dejar reposar.En una olla profunda, colocar el cebollín, el pimentón, el ajo y la zanahoria, con un poco de aceite y dorar, por pocos minutos, luego colocar el trozo de carne que se tenía reservado, colocar las verduras restantes junto con el vino, la sal, la pimienta y concentrado de carne.Dejar cocinar durante 40 minutos, y agregar las tazas de agua (optativo).
Luego sacar el trozo de carne y cortarlo en medallones, incorporarlo nuevamente en la olla, y dejar reposar.

- **Postre Ingrediente**

  -Mascarpone, 1/4 de kilo
  - Huevos, 3 grandes
  - Yemas de huevo, 3
  - Claras de huevo, 2
  - Bizcochos
  - Azúcar, 2-2 cucharadas
  - Brandy
  - Café, un vaso



Preparación:

Se bate dos claras que se tiene separada al punto de nieve con ayuda de una batidora eléctrica.

Por otro lado, se bate el azúcar y las tres yemas hasta obtener una masa espumosa.

Se agregael mascarpone poco a poco, y por último se añade las claras montadas de la misma manera que el mascarpone. Es el momento de echar un chorrito de brandy para dar sabor. Se vierte en un vaso de café, un chorrito de brandy. En una fuente grande con forma rectangular para ir montando el tiramisú. Primero se forra la base con los bizcochos mojados en café con brandy. Por encima se unta una capa de la crema, y se coloca un par de capas de bizcochos y crema. Finalmente, antes de servir, se le espolvorea cacao en polvo para darle sabor y color al postre.

Menú Nº 3

Entrada: Salón al vino tinto

P. fuerte: Medallones de res y jamón bañado en vino blanco, arroz con pimiento rojo, verde, amarillo y ensalada tropical

Postre: Mouse de maracuyá

Entrada ingredientes

1 Cebolla grande cortada en trozos muy pequeños
1 Zanahoria cortada muy pequeñita
2 dientes de Ajo majados
1/2 l. de Vino tinto
1 pizca de azúcar
100. de Mantequilla.

Preparación:

Colocar 50 gr. de mantequilla en una sartén y añadir la cebolla, la zanahoria y el ajo. Fondear hasta que todos los ingredientes estén blandos y un poquito dorados.Añadir el vino tinto y reducirlo a un tercio de su volumen.

Agregar la demiglace, dejar cocer por espacio de 20 minutos.Pasar por el colador y añadir 50 gr. de mantequilla, sin dejar de remover.

Plato fuerte ingrediente



- **Medallones de pollo y jamón con vino blanco**

4 milanesas aplanadas de pechuga de pollo
Sal y pimienta al gusto
4 rebanadas de jamón
12 espárragos en conserva
1/2 pimiento rojo, cortado en rajas
1/2 pimiento verde, cortado en rajas
2 tazas de caldo de pollo

Preparación:

Sazona los milanesas de pollo con sal y pimienta. Coloca sobre cada milanesa 1 rebanada de jamón, 3 espárragos y cantidades iguales de rajas de pimiento verde y rojo. Amarra con hilaza.Hierve el caldo de pollo en una cacerola mediana, y agrega los rollos de milanesa. Tapa y cocina a fuego bajo hasta que se hayan cocido, aproximadamente 15 minutos. Saca del caldo y deja enfriar.Retira la hilaza y corta los rollos en forma diagonal. Sirve los medallones y acompaña con una ensalada verde.

- **Arroz con pimiento rojo, verde y amarillo**

3 tazas de arroz.
6 tazas de caldo caliente de pollo.
1 pollo cortado en trocitos medianos.
1 taza de guisantes pres cocidos.
½ pimiento morrón rojo.
½ pimiento morrón verde.
½ pimiento morrón amarillo.

1 cucharadita de pimienta negra molida.
1 cucharadita colmada de colorante alimentario amarillo.
Sal a gusto.
3 cucharadas de aceite de girasol.
3 dientes de ajo

Preparación:

En una paellera o cacerola grande sofreír con un poco de aceite los pimientos cortados en tiras no muy largas o en cuadraditos medianos. Retirarlos antes que comiencen a dorarse y reservarlos.

En el mismo aceite saltear el pollo cortado en trozos medianos junto con los dientes de ajo picados. Dorarlo ligeramente e incorporar los pimientos reservados.

Verter el caldo caliente y añadir el colorante. Sal pimentar, mezclar y dejar cocinar el pollo a fuego moderado.

Incorporar el arroz, mezclarlo ligeramente y dejarlo cocinar hasta que esté al dente y el caldo se consuma casi por completo. Unos 10 minutos antes agregar los guisantes para que se terminen de cocinar en la preparación.

Apagar el fuego y tapar la preparación durante 5 minutos. Servir inmediatamente acompañando con rodajas de limón y decorando con perejil picadito.

- **Ensalada tropical**

8 rodajas piña en lata
2 cogollitos de lechuga
250 grs de langostinos cocidos
300 grs salsa rosa
1 lata de maíz cocido
10 palitos de cangrejo

Preparación:

Trocear la lechuga, los langostinos, la piña y los palitos de océano, añadir el maíz y la salsa rosa, mezclar y servir. La mayonesa de huevo debe ser sin lactosa, si es de leche será sin huevo.



Postre Ingredientes

2 sobres de gelatina sin azúcar (0.25 oz cada sobre)
¼ taza de agua
1 ½ tazas de jugo de maracuyá
1 cucharada de jugo de limón
1 2/3 tazas de crema de leche
6 claras de huevo
½ cucharadita de crema tártara – opcional
2 tazas de azúcar
2-3 maracuyás frescas, la pulpa y las semillas-opcional
Para acompañar: la pulpa de ~ 6 maracuyás, crema batida, helado de maracuyá

Preparación:

Mezcle el jugo de maracuyá, el azúcar (2 tazas si está preparando el postre con la crema de leche, 1 taza si prefiere la leche condensada, o 1 ½ tazas si prefiera mezclar la leche condensada y la crema), y jugo de limón en una cacerola a fuego bajo. Mezcle bien y caliente hasta que el azúcar se disuelva, retire del fuego y deje que se enfríe completamente. Espolvoree la gelatina sin azúcar sobre el ¼ de taza de agua en un recipiente de vidrio resistente al calor, deje ablandar durante unos 5 minutos. Ponga el recipiente con la gelatina a fuego lento en una olla de agua a baño María y revuelva hasta que se disuelva, luego añada el jugo de maracuyá. Coloque la mezcla de maracuyá y gelatina en un recipiente con agua fría y deje que se enfríe durante 30 minutos, revolviendo ocasionalmente. Use una batidora eléctrica para batir la crema hasta formar picos, y luego

usar una cuchara para combinar con la mezcla de gelatina y jugo de maracuyá (en caso de usar la leche condensada solo tiene que mezclarlo con el jugo de maracuyá; o si lo está preparando con la leche condensada y la crema, después de batir la crema combine con el jugo y la leche condensada). Combine las claras de huevo y la crema tártara en un recipiente grande y use la batidora eléctrica hasta que se formen picos tiesos. La crema tártara ayuda a que las claras se estabilicen y mantengan la consistencia luego de batirlas, lo puede encontrar en la mayoría de supermercados en la sección de especias. Mezcle una tercera parte de las claras de huevo con mezcla de la maracuyá y crema. Luego use una espátula para doblar suavemente las claras de huevo restantes con la mezcla de la maracuyá. Agregue la pulpa y semillas de las maracuyá frescas – opcional. Coloque el mousse en un molde grande o pequeños moldes individuales, cubra y refrigere durante 6-8 horas. Para desmoldar los postres ponga los moldes en un recipiente con agua a temperatura ambiente antes de servir, luego deslice un cuchillo por los bordes del molde para desmoldar los postres. Sirva cada mousse acompañado por maracuyá fresca, crema batida o helado de maracuyá.

Menú Nº 4

Entrada: Creps de mariscos

Plato fuerte: Medallones de pavo en salsa de hongos ensalada tropical salón al vino tinto y arroz árabe

Postre: Mouse de frutilla



Entrada ingredientes

- 125 gramos de harina
- 1 huevo
- 1/4 de litro de leche
- 1 cucharada de mantequilla
- Una pizca de sal

Relleno y salsa para las crepes:

- 1/4 de camarón
- 1/2 kilo de mejillones
- Una copa de cava (el coñac o brandy puede ser un sustituto)
- 1/2 litro de salsa bechamel (a veces utilizo kétchup y mayonesa)
- 3 cucharadas de salsa de tomate
- Un poco de mantequilla
- sal

Preparación:

Hacer las crepes. Batir la harina, el huevo, la leche, la mantequilla (ya derretida) y un poco de sal. Dejar reposar la masa unos 30 minutos. Engrasar una sartén y poner al fuego. Echar tres cucharadas de pasta por cada unidad que queramos hacer. Darle la vuelta hasta que la crepe se dore por ambos lados. Guardar las crepes. Cocer las gambas y mejillones en poca agua y escurrir. Pelar las gambas y quitar las conchas a los mejillones, trocear ambos. Mezclar con la salsa bechamel y rellenar las crepes. Ponerlos en una fuente para preparados para gratinarlos.

Mezclar el tomate, el caldo de cocer los mariscos y el cava. Esta salsa se echa sobre los crepes. Y por último se echa encima la mantequilla. Llevar la fuente de los crepes al horno y gratinar.

Plato fuerte ingredientes



- **Medallones de pavo en salsa de hongos**

- 1 pechuga de pavo
- 2 cucharadas de mantequilla
- ½ de taza de vino blanco o whisky
- Sal

- Pimienta

Salsa de Hongos:

- 1 diente de ajo
- ½ taza de cebolla
- 3 cucharadas de mantequilla
- 1 cucharadita de aceite
- 200 g (7 oz) de setas, cortadas a la juliana
- 300 g (10 ½ oz) de champiñones
- 100 g (3 ½ oz) de hongos secos
- 1 ½ taza de caldo de pollo
- ¾ de taza de oporto
- ½ taza de crema de leche
- Perejil picado
- 1 cucharadita de finas hierbas
- Sal
- Pimienta

Preparación:

Pavo:

La noche anterior a la preparación deshuesar la pechuga con un cuchillo, despegando la carne cuidadosamente del hueso.

Dividirla en 2 y colocar cada mitad de pechuga dentro de una bolsa plástica. Ponerla sobre una superficie horizontal y aplanarla ligeramente con un mazo, tratando de formar un cuadrado. Sazonar con sal y pimienta y dejarla macerando dentro de la bolsa, con el whisky o vino toda la noche.

Al día siguiente, colocar cada pechuga en un rectángulo de papel aluminio. Untar cada pechuga con mantequilla por todos lados y sazonarla con sal y pimienta. Enrollar, con la ayuda del papel aluminio, formando dos rollos y cerrando bien los

extremos. Colocar los rollos en una bandeja para horno y cocinar por aproximadamente 1 hora y quince minutos o hasta que estén tiernos. Dejar enfriar. Cuando está frío, desenvolver y cortar los medallones en forma sesgada.

Salsa de Hongos:

Remojar los hongos secos en agua durante 30 minutos. Escurrir, cortar en trozos medianos y separar. Limpiar los champiñones, quitarles el tallo y partirlos en 4. Separar. Calentar el aceite en una sartén y agregar la mantequilla. Agregar la cebolla y cocinar hasta que esté tierna pero no dorada. Agregar el ajo, finas hierbas y cocinar 1 minuto más. Añadir los hongos, champiñones y setas, mezclar y cocinar durante 5 minutos aproximadamente. Agregar el caldo y el oporto y llevar a hervir. Reducir 8 a 10 minutos y sazonar con sal y pimienta. Espesar con harina o maicena diluida en agua fría si fuera necesario. Antes de servir calentar la salsa y si se desea agregar la crema de leche y el perejil picado. Servir la salsa sobre los medallones de pavo.

Postre ingredientes



21/2 tazas fresas
1/2 taza fresas
1 taza yogurt natural
2 envases Crema de Leche
1 taza azúcar
2 sobres gelatina

Elaboración:

1. Licue las 2 ½ frutillas con el yogur y el azúcar reserve ½ taza del licuado
2. Disuelva la gelatina sin sabor en ½ taza de agua caliente y deje entibiar.

3. Bata las cremas de leche hasta que forme picos, incorpore las frutillas licuadas con el yogur y las frutillas picadas.
4. Agregue la gelatina sin sabor mezcle rápidamente y vierta en un molde. Refrigere hasta que cuaje.
5. Sirva bañado con la ½ taza del licuado de frutillas con yogur restante.

3.5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.5.1. VISIÓN

La empresa “BARBARA EVENT¨S” es una sociedad anónima y su visión es:

Ser una empresa reconocida en el mercado de la ciudad de Esmeraldas, ofertando un servicio innovador y personalizado en el campo de las Salas de Eventos y Servicio Gourmet, convirtiéndose en la empresa líder, tanto por su buen servicio como por la calidad en atención al cliente.

3.5.2. MISIÓN

“BARBARA EVENT¨S” tiene como misión la prestación de servicios a través de un proceso de aceptación, ajustada a calidad total, buen precio y alimentación de primera que cumpla las líneas de higiene, satisfaciendolas expectativas de los clientes.

3.5.3. OBJETIVOS

- Brindar una variedad de platos gourmet para servir a los clientes.
- Ofertar un servicio personalizado e innovador, permitiendo de esta manera un posicionamiento en el mercado esmeraldeño.
- Diseñar y posicionar en el mercadouna marca que cumpla las expectativas de sus clientes.

- ❖ Generar fuentes de empleo a los ciudadanos de la parroquia donde se instalará la empresa.

3.6. ORGANIGRAMA FUNCIONAL

La estructura de "BARBARA EVENT¨S" es la siguiente:

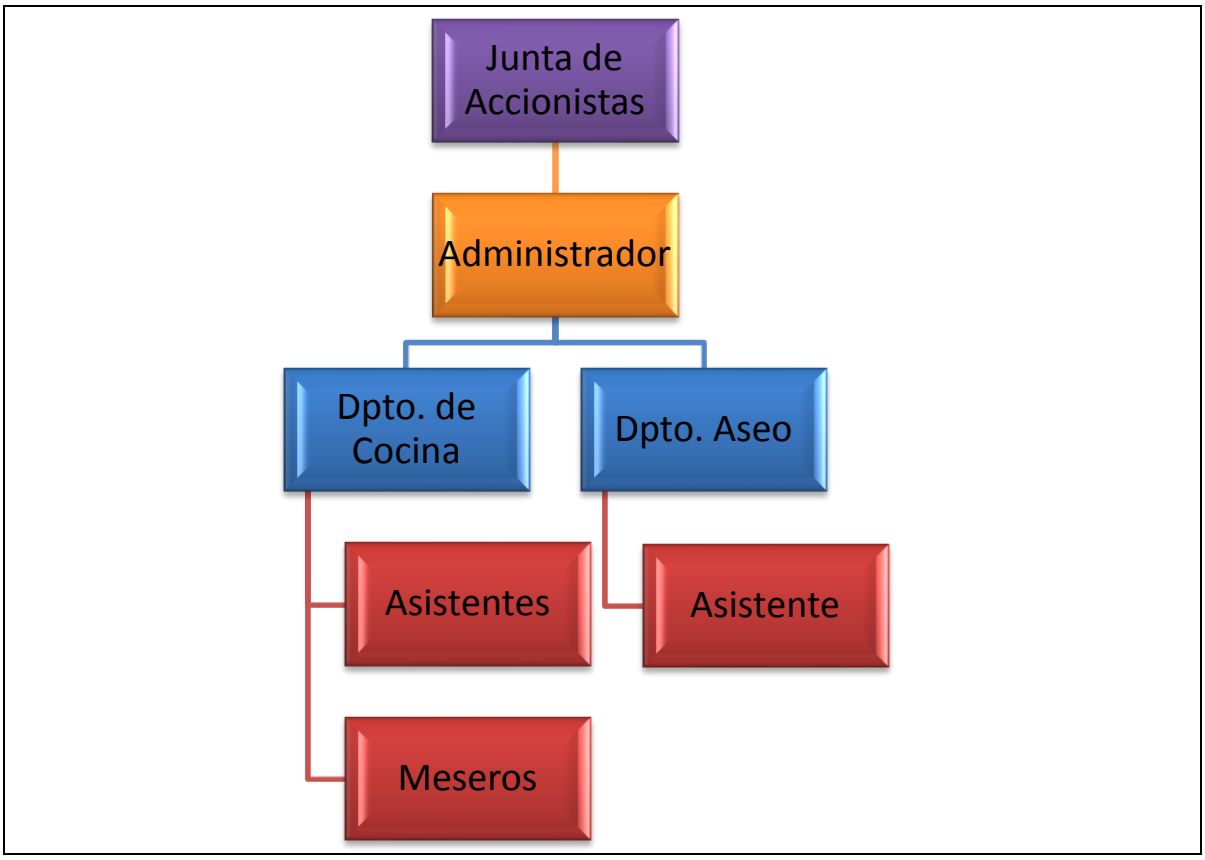


Figura 12 Organigrama Funcional
Fuente: Investigación propia

3.6.1. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO DE TRABAJO

Todo el personal que forme parte de la empresa será capacitado en las áreas establecidas, otorgándole funciones y obligaciones a cada uno de ellos con la finalidad de realizar el trabajo de la mejor manera posible.

Cabe recalcar que cada uno de los departamentos contará con un ayudante, el número de meseros a contratar dependerá del tipo de evento que se tenga a cargo, tomando en cuenta que por cada 50 personas es indispensable un mesero.

3.6.2. DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS

El organigrama de la empresa presenta las funciones que cumplirá cada uno de los departamentos, a continuación se describirá qué perfil debe tener cada miembro de la empresa y se establecerá las funciones a realizar.

CARGO.- ADMINISTRADOR

En este cargo el proceso más importante es el de dirigir, controlar, y conducir a cada una de las personas que forman la empresa, con la finalidad de aprovechar al máximo los recursos humanos financieros y físicos destinados al logro de los objetivos del negocio.

FUNCIONES.-

- Es el único responsable de organizar, dirigir y controlar las actividades dentro y fuera de la empresa.
- Realizar una vez al mes un informe de actividades de la empresa y comunicarle a la junta de socios.

PERFIL.-

- Profesional con título en administración, contabilidad, finanzas o auditoria.
- Experiencia mínima de un año en las áreas a fines.
- Edad de 24 a 39 años.
- Conocimientos en programas contables.

CARGO.- JEFE DE COCINA

Es el responsable de la elaboración de cada plato, elige los ingredientes a utilizar y diseña su propia forma de presentación de los mismos.

PERFIL.-

- Hombre o mujer de entre 24 a 30 años.
- Experiencia mínima de 2 años en actividades a fines.
- Disponibilidad de tiempo

FUNCIONES.-

- Tendrá la labor de diseñar e innovar recetas con la finalidad de brindar algo único a los clientes.
- Responsable de todo el proceso de elaboración de los platos.
- Único responsable de llevar un control de cada uno de los utensilios de cocina.

CARGO.- ASISTENTE DE COCINA

Es aquel que captará todas las órdenes emitidas por el jefe de cocina y realizar todas aquellas labores que se le asignen referentes a su área.

FUNCIONES.-

- Deberá asistir al jefe de cocina en todas aquellas actividades relacionadas con la elaboración de los platos que se le sugiera.
- Es el responsable de la limpieza del menaje de cocina como de la vajilla a utilizar.

PERFIL.-

- Hombre o mujer entre 20 a 28 años.
- Disponibilidad de tiempo.
- Persona ágil y con miras de superación.

CARGO.- JEFE DE ASEO

Es una persona responsable con el cargo que tiene a disposición, y debe contar con ese poder de líder para cumplir con todas las exigencias que el cargo requiere.

FUNCIONES.-

- Mantener las instalaciones de la empresa limpia, adecuada y con buenos aromas.
- Responsable de los materiales de limpieza.
- Emitir con 15 días de anterioridad un informe de los materiales que están próximo a agotarse para su inmediata reposición.

PERFIL.-

- Hombre o mujer de entre 20 a 30 años de edad.
- Actitud de superación.
- Bachiller, conocimientos en administración.
- Manejo de Word, Excel etc.
- Disponibilidad de tiempo.

CARGO.- ASISTENTE DE ASEO

Es una persona responsable, amable, respetuosa.

FUNCIONES.-

- Asistir al jefe de aseo en lo que se necesite.
- Responsable de las instalaciones de la empresa.

PERFIL.-

- Hombre o mujer de entre 18 a 25 años de edad.
- Disponibilidad de tiempo.
- Deseo de superación.

3.7. ANÁLISIS FODA

Tabla 26

FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
❖ Servicio innovador y personalizado. ❖ Oferta productos y servicios. ❖ Áreas verdes y con una excelente ubicación. ❖ Alimentación de tipo gourmet.	❖ Diversidad de gusto y preferencias por parte de los tentativos clientes. ❖ Brindar servicios y producto en un solo lugar. ❖ El sector poco explotado en empresas de la misma actividad.
DEBILIDADES	**AMENAZAS**
❖ Poca experiencia en el mercado. ❖ Recursos limitados	❖ Aumento de los precios de la materia prima. ❖ La competencia.

Fuente: Investigación propia

3.8. MARCO JURÍDICO DE LA EMPRESA

3.8.1. INTRODUCCIÓN DE LA EMPRESA

La finalidad con la que se crea esta empresa nace de la necesidad que tiene el cantón Esmeraldas de contar con una empresa que brinde innovación al momento de ofrecer los servicios de decoración,sala de eventos y alimentación saludable.

3.8.2. ASPECTOS LEGALES

La empresa será inscrita como una sociedad anónima y constituida mediante escritura pública mediante la Superintendencia de Compañías y será inscrita en el Registro Mercantil conformada por 4 socios.

Para la solicitud de aprobación se deberá presentar a la Superintendencia de Compañías: tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntándoles la solicitud emitida por el abogado.

La empresa deberá cumplir con los siguientes requisitos:

3.8.3. REQUISITOS PARA CONSTRUIR UNA COMPAÑÍA

- Aprobación del nombre de la compañía.
- Apertura de cuenta integración de capital.
- Cumplir con las disposiciones de la resolución.
- Pedir la aprobación de las escrituras.
- Inscribir las escrituras en el Régimen Mercantil.
- Realizar el nombramiento de la compañía.

- Inscribir los nombramientos en el régimen mercantil.
- Obtener el RUC.
- Retirar la cuenta de integración de capital.
- Abrir una cuenta bancaria a nombre de la compañía.
- Obtener los permisos para poder emitir las facturas.

3.8.4. RUC

Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el registro informático a cargo de la SUNAT que contiene los datos de identificación y de las obligaciones tributarias de los contribuyentes de los tributos administrados y/o recaudados por la SUNAT, de la información vinculada a sus actividades económicas, así como la información de sus responsables.

La empresa deberá obtener los siguientes requisitos para su debido funcionamiento:

- Obtención del RUC.
- Patente Municipal.
- Permiso delCuerpo de Bomberos.
- Permiso de la Jefatura de Salud.
- Afiliación al Seguro Social.
- Inscripción en el Registro Mercantil.
- Registrar en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual).

3.8.4.1. REQUISITOS PARA ADQUIRIR EL RUC

- Formulario 01A y 01B.
- Escrituras del Nombramiento del Representante Legal de la Empresa.
- Original y copia de la cédula del Representante Legal.

- Certificado de votación del Representante Legal; y
- Copia de un servicio básico en el cual conste la dirección del domicilio del Representante Legal.

3.8.5. REGISTRO DE LA PATENTE MUNICIPAL

Este documento es de uso primordial para poner en marcha un negocio, el pago se realiza anualmente y deben de adquirirlo todas aquellas personas naturales o jurídicas que realicen una actividad económica permanentemente, recordando que solo el Municipio de la localidad puede autorizar su uso.

3.8.5.1. REQUISITOS PARA ADQUIRIR LA PATENTE MUNICIPAL

- Copia de la cédula de ciudadanía.
- Original y copia del formulario de declaración del impuesto de patentes.
- Original y copia de la escritura de constitución de la empresa.
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.

3.8.6. PERMISO SANITARIO

Es un documento que lo emite la administración zonal, el cual autoriza el funcionamiento de establecimientos sujetos a inspecciones sanitarias por delegación del Ministerio de Salud Pública.

3.8.7. REGISTRO SANITARIO

- Solicitud.
- Permiso de funcionamiento.
- Certificado de salud.
- Interpretación del código del lote.
- Certificado de análisis de control de calidad del lote del producto en trámite.
- Proyecto de rótulo o etiqueta.

3.8.8. PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS

- 2 copias del RUC.
- 2 copias de la cédula de identidad del representante legal.
- Copia de papeleta de votación del representante legal.
- Copia del formulario.
- Inspección por parte de los inspectores.
- Pagar la tasa correspondiente.

3.8.8.1. REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS

- Adquirir el formulario.
- Conducir a los inspectores hacia las instalaciones de la empresa.
- Presentar la patente municipal.
- Original y copia del RUC.
- Haber pagado la tasa respectiva.

Capítulo IV

Estudio Económico Financiero

El estudio económico financiero es uno de los componentes más importante dentro de la factibilidad del proyecto de investigación porque a través de este se pretende conocer la viabilidad del negocio que se pretende establecer y para ello se necesita conocer algunos elementos como darán a conocer a continuación.

4.1.INVERSIÓN

Tabla 27

RESÚMEN INVERSIÓN TOTAL INICIAL	
INVERSIÓN FIJA	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	620,00
EQUIPOS DE OFICINA	515,40
MENAJES DE COCINA	7.195,00
MUEBLES Y ENSERES	1.456,00
EQUIPO DE SONIDO	6.147,00
TOTAL INVERSIÓN FIJA	**15.933,40**
CAPITAL DE TRABAJO	25.250,88
Subtotal Inversión Fija y Capital de Trab.	**41.184,28**
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	510,00
Inversión Total	**41.694,28**
Imprevistos (5%)	2084,714
TOTAL INVERSIÓN FIJA	**43.778,99**

Fuente: Investigación propia

4.1.1. Capital de trabajo

Tabla 28

Capital de Trabajo	Mensual	Inv. 3 meses	Anual
Capital de Trabajo Operativo	5.811,74	17.435,22	69.740,88
Capital de Trabajo Administrativo y Ventas	2.605,22	7.815,66	31.262,64
SUBTOTAL	**8.416,96**	**25.250,88**	**101.003,52**

Fuente: Investigación propia

4.2.Fuente de financiamiento

Tabla 29

FUENTES DE FINANCIAMIENTO COSTO DE CAPITAL					
DESCRIPCIÓN	**Valor Aportes**	% **Aporte**	**TASAS**		**Costo de Capital**
			Tasa Pasiva	**Tasa Activa**	
Aporte socios	25.016,57	60,00%	7,00%		**4,20%**
CFN	18.762,42	40,00%		15,96%	6,38%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	**43.778,99**	**100,00%**	**Total Costo de Capital**		**10,58%**

Fuente: Investigación propia

4.3. Depreciación

Tabla 30

NOMBE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACIÒN ANUAL	VALOR DE RESCATE
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3	620,00	15,50	186,00	62,00
MENAJES DE COCINA	7	7.195,00	77,09	925,07	719,50
MUEBLES Y ENSERES	10	1.456,00	10,92	131,04	145,60
EQUIPOS DE OFICINA	10	515,40	3,87	46,39	51,54
EQUIPO DE SONIDO	7	6.147,00	65,86	790,33	614,70
TOTAL		**15.933,40**	**173,24**	**2.078,83**	**1.593,34**

Fuente: Investigación propia

4.4. Estado de situación financiera proyectado

BARBARA EVENT"S ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015		
ACTIVOS		
Activos Corrientes:		**46.082,10**
Efectivo y Equivalente de Efectivo	46.082,10	
Activos Fijos:		**15.933,40**
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	620,00	
EQUIPOS DE OFICINA	515,40	
MENAJES DE COCINA	7.195,00	
MUEBLES Y ENSERES	1.456,00	
EQUIPO DE SONIDO	6.147,00	
Otros Activos:		**510,00**
Gastos de Constitución	510,00	
TOTAL ACTIVOS		**62.525,50**
PASIVOS		
Pasivos Corrientes:		**5.465,76**
Obligaciones Bancarias a Corto Plazo	2.663,04	
Interes por pagar corto plazo	2.802,72	
Pasivos a Largo Plazo:		**21.863,04**
Obligaciones Bancarias a Largo Plazo	16.083,43	
Intereses por pagar a largo plazo	5.779,61	
TOTAL DE PASIVOS		**27.328,80**
PATRIMONIO		**35.196,70**
Capital Social	35.196,70	
TOTAL DE PASIVO+PATRIMONIO		**62.525,50**

Tabla 31 Estado de Situación financiera
Fuente: Investigación propia

Nota.-En la cuenta bancos se encuentran contenidos los valores presupuestados por tres meses de sueldos y beneficios sociales, publicidad, servicios básicos, inventarios, suministros de oficina y limpieza, imprevistos y mantenimiento de equipos.

4.5. Flujo de caja proyectado

INGRESOS			VIDA UTIL DEL PROYECTO										
	AÑO 0	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
Ventas		9500,00	**114.000,00**	**118.104,00**	**122.355,74**	**126.760,55**	**131.323,93**	**136.051,59**	**140.949,45**	**146.023,63**	**151.280,48**	**156.726,58**	**1.343.575,95**
INVERSIÓN FIJA	**15.933,40**												
CAPITAL DE TRABAJO	**25.250,88**												
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	**510,00**												
TOTAL INGRESOS			**114.000,00**	**118.104,00**	**122.355,74**	**126.760,55**	**131.323,93**	**136.051,59**	**140.949,45**	**146.023,63**	**151.280,48**	**156.726,58**	**1.343.575,95**
COSTO DE VENTA													
Costo de producción		5.811,74	**69.740,83**	**72.607,18**	**75.591,34**	**78.698,14**	**81.932,63**	**85.300,06**	**88.805,89**	**92.455,81**	**96.255,74**	**100.211,85**	**841.599,47**
TOTAL COSTO DE VENTA			**69.740,83**	**72.607,18**	**75.591,34**	**78.698,14**	**81.932,63**	**85.300,06**	**88.805,89**	**92.455,81**	**96.255,74**	**100.211,85**	**841.599,47**
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			**44.259,17**	**45.496,82**	**46.764,40**	**48.062,41**	**49.391,30**	**50.751,53**	**52.143,56**	**53.567,82**	**55.024,74**	**56.514,73**	**501.976,48**
GASTOS OPERACIONALES													
Gastos de Administración y Ventas													
Sueldos		840,00	10.080,00	10.412,64	10.756,26	11.111,22	11.477,89	11.856,66	12.247,93	12.652,11	13.069,63	13.500,93	**117.165,27**
Publicidad		40,71	488,52	504,64	521,29	538,49	556,26	574,62	593,58	613,17	633,40	654,30	**5.678,27**
Suministros de Oficina		30,98	371,76	384,03	396,70	409,79	423,31	437,28	451,71	466,62	482,02	497,93	**4.321,15**
Utensilios de Limpieza		3,78	45,39	46,89	48,44	50,04	51,69	53,40	55,16	56,98	58,86	60,80	**527,65**
Depreciación de Activos Fijos		173,24	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	**20.788,80**
Materiales de Manteleria		27,92	335,00	127,88	127,88	127,88	127,88	127,88	127,88	127,88	127,88	127,88	**1.485,92**
Menaje de cristalería y vajilla		86,34	1.036,12	1.186,58	1.186,58	1.186,58	1.186,58	1.186,58	1.186,58	1.186,58	1.186,58	1.186,58	**11.715,34**
Vacaciones		35,00	420,00	433,86	448,18	462,97	478,25	494,03	510,33	527,17	544,57	562,54	**4.881,90**
Aporte IESS patronal		102,06	1.224,72	1.265,14	1.306,89	1.350,02	1.394,57	1.440,59	1.488,13	1.537,24	1.587,97	1.640,37	**14.235,64**
Décimo Tercer Sueldo		70,00	840,00	867,72	896,35	925,93	956,49	988,05	1.020,66	1.054,34	1.089,13	1.125,07	**9.763,74**
Décimo Cuarto Sueldo		40,00	480,00	495,84	512,20	529,10	546,56	564,60	583,23	602,48	622,36	642,90	**5.579,27**
Fondo de Reserva		70,00		840,00	867,72	896,35	925,93	956,49	988,05	1.020,66	1.054,34	1.089,13	**8.638,67**
Gastos de arriendo		516,67	6.200,04	6.495,92	6.495,92	6.495,92	6.495,92	6.495,92	6.495,92	6.495,92	6.495,92	6.495,92	**64.663,32**
Gastos de materiales		284,49	3.413,88	355,42	370,03	385,24	401,07	417,55	434,71	452,58	471,18	490,55	510,71
Menaje de utensilios de cocina		50,47	605,59	693,52	693,52	693,52	693,52	693,52	693,52	693,52	693,52	693,52	6.847,27
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION			**27.619,90**	**26.188,96**	**26.706,84**	**27.241,93**	**27.794,80**	**28.366,05**	**28.956,27**	**29.566,13**	**30.196,24**	**30.847,30**	**276.802,92**
Gastos Financieros													
Intereses bancarios			2.802,72	2.345,18	1.809,04	1.180,79	444,60						**8.582,33**
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			**2.802,72**	**2.345,18**	**1.809,04**	**1.180,79**	**444,60**	-	-	-	-	-	**8.582,33**
TOTAL GASTOS OPERACIONALES			**30.422,62**	**28.534,14**	**28.515,88**	**28.422,72**	**28.239,40**	**28.366,05**	**28.956,27**	**29.566,13**	**30.196,24**	**30.847,30**	**292.066,75**
UTILIDAD OPERACIONAL			**13.836,55**	**16.962,68**	**18.248,52**	**19.639,69**	**21.151,90**	**22.385,48**	**23.187,29**	**24.001,69**	**24.828,50**	**25.667,43**	**209.909,73**
15% Participación trabajadores		**15%**	2.075,48	2.544,40	2.737,28	2.945,95	3.172,79	3.357,82	3.478,09	3.600,25	3.724,28	3.850,11	**31.486,45**
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			**11.761,07**	14.418,28	15.511,24	16.693,74	17.979,11	19.027,66	19.709,20	20.401,44	21.104,22	21.817,32	**178.423,28**
22% Impuesto a la Renta		**22%**	2.587,44	3.172,02	3.412,47	3.672,62	3.955,40	4.186,09	4.336,02	4.488,32	4.642,93	4.799,81	**39.253,12**
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS			**9173,63**	**11246,26**	**12098,77**	**13021,12**	**14023,71**	**14841,57**	**15373,18**	**15913,12**	**16461,29**	**17017,51**	
PRESTAMO BANCARIO													
Pago de cuóta bancaria			2.663,04	3.120,58	3.656,72	4.284,97	5.021,16						**18.746,47**
DEPRECIACION			2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	2.078,88	
VALOR DE RESCATE												1593,34	**1.593,34**
FLUJO NETO			**8.589,47**	**10.204,56**	**10.520,93**	**10.815,03**	**11.081,43**	**16.920,45**	**17.452,06**	**17.992,00**	**18.540,17**	**20.689,73**	**142.805,83**

Tabla 32 Flujo de caja proyectado
Fuente: Investigación propia

4.6. Estado de resultado

BARBARA EVENT'S ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015			
INGRESOS		114.000,00	
VENTAS	114.000,00		
COSTOS		69.740,83	
COSTOS DEL SERVICIO	69.740,83		
UTILIDAD BRUTA EN VENTA			44.259,17
GASTOS OPERATIVOS			28.459,92
Sueldos		10.080,00	
Publicidad		488,50	
Utensilios de Limpieza		45,39	
Suministros de Oficina		371,80	
Gastos de materiales		3.413,88	
Depreciación de Activos Fijos		2.078,88	
Aporte IESS patronal		1.224,72	
Materiales de Manteleria		335,00	
Menaje de cristalería y vajilla		1.036,12	
Menaje de utensilios de cocina		605,59	
Décimo Tercer Sueldo		840,00	
Décimo Cuarto Sueldo		480,00	
Vacaciones		420,00	
Fondo de Reserva		840,00	
Gastos de arriendo		6.200,04	
GASTO FINANCIERO			**2.802,72**
Intereses bancarios		2.802,72	
(=)UTILIAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS			12.996,53
(-)15% DE UTILIDAD TRABAJADORES	15%		1.949,48
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA			11.047,05
(-)22% PARTICIPACION A LA RENTA	22%		2.430,35
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVA			8.616,70
(-)RESERVA LEGAL	10%		861,67
(-)RESERVA ESTATUTARIA	5%		430,84
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO			7.324,19

Tabla 33 Estado de Resultado
Fuente: Investigación propia

4.7. Punto de equilibrio

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO		
	MENSUAL	**ANUAL**
VENTAS	**9.500,00**	**114.000,00**
COSTOS FIJOS TOTALES	**4.138,51**	**49.662,12**
COSTOS VARIABLES TOTALES	**4.278,45**	**51.341,40**
PUNTO DE EQUILIBRIO	**7.529,54**	**90.354,42**

Tabla 34 Punto de Equilibrio
Fuente: Investigación propia

Importante.-Al vender $ 7529.54 la empresa ni gana ni pierde.

4.8. Análisis de sensibilidad

Se estableció una tasa menor de 10,58% para poder evidenciar con los indicadores económicos financieros que el proyecto si es rentable como se muestra en el cuadro a continuación:

TASA MENOR	
VALOR ACTUAL	92.054,96
INVERSIÓN	(43.896,88)
VAN	48.158,08
PRC	4 AÑOS
TIR	30%
R.C.B.	2,36

Tabla 35 Tasa Menor
Fuente: Investigación propia

Esto refleja que el Valor Actual Neto es de $48158.08, lo cual indica lo que vale el proyecto en el presente, indicando la recuperación capital al 4 año, con una recuperación de 2.36 lo que refleja que por cada $1.00 invertido se recuperará $1.36 lo cual es beneficioso para la empresa.

Se estimó una tasa mayor del 19,17% en caso de un aumento de la inflación en donde a través de los indicadores económicos financieros nos dieron a conocer lo siguiente:

TASA MAYOR	
VALOR ACTUAL	67.824,72
INVERSIÓN	(45.839,23)
VAN	23.927,84
PRC	5 AÑOS
TIR	40,00%
R.C.B.	1,55

Tabla 36 Tasa Mayor
Fuente: Investigación propia

De acuerdo a este escenario se puede reflejar que el VAN disminuye $ 23927.84, dando el valor del proyecto en la actualidad, dando a conocer que la recuperación del capital será en 5 años y reflejando una recuperación costo beneficio de por cada dólar invertido se ganará 0.50 centavos de dólar.

CONCLUSIONES

- El estudio de mercado demostró que existe un gran porcentaje de personas interesadas en adquirir los servicios que oferta **BarbaraEvent's,** ya que consideran importante la variedad que presenta la sala de eventos.

- El proyecto sujeto a la investigación, de acuerdo al estudio técnico refleja que para ponerlo en marcha debe cumplirse una serie de requisitos para su funcionamiento y realizar una fuerte inversión en activos fijos, costos y gastos.

- El tipo de empresa a implementar será una sociedad anónima, la cual debe estar conformada por 5 socios que aportarán el 60% del total de la inversión considerando una estructura organizativa acorde al tipo de negocio que se desea poner en el mercado.

- El estudio financiero demostró la factibilidad del proyecto lo cual es favorable para la empresa, el costo beneficio será superior a 1 dólar y la recuperación del capital se dará al cuarto año.

RECOMENDACIONES

- Poner en marcha la empresa **BarbaraEvent's,** para ofrecer a la ciudad de Esmeraldas una variedad en servicios gourmet acompañados por otros beneficios.

- Cumplir con todos aquellos requerimientos expuestos en el presente proyecto con la finalidad de desempeñar de la mejor manera el servicio que se desea ofrecer.

- La implementación de la sala de eventos y servicios gourmet **BarbaraEvent's**ya que de acuerdo al estudio económico financiero realizado se refleja la rentabilidad del mismo y la recuperación de la inversión en un periodo de cuatro años lo cual es positivo para la empresa.

- Legalizar y formalizar la empresa de acuerdo al tipo de negocio, tomando en cuenta su estructura organizativa y al recurso humano con que se va a trabajar.

BIBLIOGRAFÍA

- Baca Urbina, G. (2001). *Evaluacion de Proyectos*. Mexico: McGraw Hill.
- FIDETUR - SECTUR. (ENERO de 2004). *SECRETARIA DE TURISMO.* Obtenido de http://www.sectur.gob.mx/work/models/sectur/Resource/14748/ManualTurismoSalud.pdf
- García, V., & Cohen, D. (2008). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión: Una visión integral para empresas manufactureras y de servicios.*Bogotá-Colombia: Cengage Learning Editores, S.A.
- Miranda, J. J. (2006). *Gestion de proyectos.* Bogota: MM editores.
- Moscoso, J. (2011). *Reinventando Cuerpos.* Quito, Ecuador: Abya- Yala.
- Murcia, J. D. (2009). *Proyectosformulacion y criterios de evaluacion.* Bogota, Colombia: Alfaomega.
- Nassir Sapag, C. (2007). *Proyectos de Inversión. Formulación y evaluación.* México: PEARSON-PRENTICE HALL.
- Pérez, J., & Carballo, V. (2011). *Diagnóstico Económico - financiero de una empresa.* España: ESIC.
- Storner, J., Freeman, E., & Gilbert, D. (2009). *Administración.* Mexico: Pearson Educación.
- Toro Manuel. (ENERO de 2003). *EL UNIVERSO.* Obtenido de http://www.eluniverso.com/2003/01/10/0001/12/C109577489534EFC9723E765734449AF.html

- Disensa, F. (2013). *Franquicia Disensa.* Recuperado el 12 de enero de 2014, de Franquicia Disensa: http://www.disensa.com/

- Alba, M. (2005), *Una Perspectiva Mundial*, México, Editorial FCA.
- Van, E. (2010). Gestión Y Gerencia Empresariales; Aplicadas Al Siglo Xxi. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Hernández, R. & Fernández, C. & Baptista, P. (2010). Metodología De La Investigación. México: Mcgraw -Hill/ Interamericana Editores, S.A. De C.V
- Gallego, J. & Fernández, S. (2003). Administración Y Finanzas: Proyecto Empresarial. Madrid: Thomson Editores Spain.
- Naresh, K. (2008). Investigación De Mercados Quinta Edición. México: Pearson Education S.A. De C.V.
- Gosende, J. (2011). El Libro Del Emprendedor. Madrid: Ediciones Anaya Multimedia S.A.
- Uribe, M. & Reinoso, J. (2013). Emprendimiento Y Empresarismo. Bogotá: Ediciones De La U - Transversal S.A.

LINKOGRAFÍA

- https://www.google.com.ec/search?q=SALA+DE+EVENTOS&biw=1366&bih=657&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=58o2VIutLYfygwTjmYL4DA&ved=0CBoQsAQ
- http://www.ineventos.com/cr/salas-de-eventos
- https://www.google.com.ec/search?q=salon+de+eventos&biw=1366&bih=657&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=-8o2VPb2LI6MNrThgKAD&sqi=2&ved=0CBoQsAQ
- http://www.flordelisseventos.com/
- http://novias.ec/boda/decoracion-de/fiestas-eventos/decoracion-y-organizacion-de-eventos-sociales-quito-humadi-eventos/
- http://machala.doplim.ec/decoracion-de-fiestas-y-eventos-sociales-id-100581.html
- https://es-es.facebook.com/DecoraDetalles
- http://innovaevento.com/?=404;http://www.innovaevento.com:80/especialidades/organizacion-de-eventos-empresariales.html&reqp=1&reqr=nzcdYaEvLaE5pv5jLabhpaN=
- https://www.google.com.ec/search?q=eventos+empresariales&biw=1366&bih=657&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=Js82VNa8BJGWgwSaoYDgDw&sqi=2&ved=0CCEQsAQ
- http://www.elogicevents.com/empresa.html

ANEXOS

ANEXOS I

COSTOS UNITARIOS DE LOS MENÙS

MENÙ 1

Platos	Detalle	Valor por plato
Entrada	Coctel de camarón	0,64
Fuerte	Pescado gratinado, langostinos al ajillo y ensalada de camarón	6,14
Postre	3 Cocadas	0,75
Total		**7,53**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitario	Valor Total
0,5	Camarón	Libra	2,50	2,50	1,25
1	Tomate	Libra	0,40	0,10	0,10
1	Cebolla	Libra	0,50	0,10	0,10
0,25	Pepino	unidad	0,25	0,25	0,06
50	Salsa picante	Gramos	2,25	0,01	0,50
0,5	Salsa de tomate	Gramos	2,10	0,00	0,00
2	Limones	unidad	0,05	0,05	0,10
25	Salsa inglesa	Gramos	3,05	0,01	0,34
5	Cilantro	Gramos	0,15	0,15	0,03
5	Pimienta	Gramos	0,15	0,15	0,03
5	Sal al gusto	Gramos	0,15	0,15	0,03
Total					**2,54**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitario	Valor Total
2	Atún blanco	libra	4,00	4,00	8,00
0,25	Queso parmesano	libra	3,15	3,15	0,79
4	Huevos	cubeta	4,00	0,13	0,53
0,5	Leche nutri	litro	1,20	1,20	0,60
250	Mantequilla	gramos	1,50	0,00	0,75
1,75	Langostinos	libra	6,00	6,00	10,50
5	Ajos	unidad	0,15	0,02	0,08
2	Limones	unidad	0,05	0,05	0,10
5	Perejil	gramos	0,05	0,05	0,05
5	Sal	gramos	0,15	0,15	0,03
0,5	Camarón	libra	2,50	2,50	1,25
3	Zanahoria	libra	0,25	0,06	0,19
2	Papa	libra	0,25	0,06	0,13
225	Mayonesa	gramos	2,10	0,00	0,86
0,25	Crema de leche	litro	2,30	2,30	0,58
1	Pimiento	unidad	1,00	0,13	0,13
5	Pimienta	gramos	0,15	0,15	0,03
Total					**24,58**

MENÙ 2

Platos	Detalle	Valor por plato
Entrada	Canelones	3,61
Fuerte	Filete de pollo con salsa de tocino, medallones de carne arroz y ensalada de champiñones	4,97
Postre	Tiramisú	1,81
Total		**10,39**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitario	Valor Total
15	Canelones	empaque	0,80	0,20	3,00
1	Bechamel	litro	2,60	2,60	2,60
0,25	Queso parmesano	libra	3,15	3,15	0,79
0,5	Salsa de tomate	gramos	2,10	0,00	0,00
300	Carne	gramos	2,50	0,01	1,67
250	Mantequilla	gramos	1,50	0,01	1,50
1	Cebolla	libra	0,50	0,10	0,10
5	Apio	gramos	0,15	0,15	0,03
2	Zanahoria	libra	0,25	0,06	0,13
400	Tomate	gramos	0,40	0,00	0,36
0,5	Vino tinto	litro	6,50	6,50	3,25
1	Pimiento	libra	1,00	0,13	0,13
5	Sal	gramos	0,15	0,15	0,03
5	Orégano	gramos	0,15	0,15	0,03
125	Aceite de oliva	gramos	1,70	0,01	0,85
Total					**14,45**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitari	Valor Total
400	Pechuga pollo	gramos	1,50	0,00	1,33
6	Tocino	gramos	3,50	0,44	2,63
250	Mantequilla	gramos	1,50	0,01	1,50
0,25	Papel aluminio	unidad	1,00	1,00	0,25
125	Aceite de oliva	gramos	1,70	0,01	0,85
5	Sal	gramos	0,15	0,15	0,03
5	Pimienta	gramos	0,15	0,15	0,03
2,5	Carne	libras	2,50	2,50	6,25
1	Ajo	unidad	0,15	0,15	0,15
5	Perejil	gramos	0,15	0,15	0,03
1	Cebolla	libras	0,30	0,06	0,06
1	Zanahoria	libras	0,25	0,06	0,06
1	Pimiento	unidad	1,00	0,13	0,13
1	Vino tinto	litro	6,50	6,50	6,50
5	Sal	gramos	0,15	0,15	0,03
1	Agua	tazas	1,00	0,05	0,05
Total					**19,88**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitario	Valor Total
0,25	Mascarpone	gramos	4,80	4,80	1,20
3	Huevos	cubeta	4,00	0,13	0,40
0,25	Azucar	libra	0,50	0,50	0,13
0,5	Brandy	litro	7,00	7,00	3,50
50	Café	gramos	4,00	0,04	2,00
Total					**7,23**

MENÙ 3

Platos	Detalle	Valor por plato
Entrada	Salón al vino tinto	1,00
Fuerte	Medallones de res y jamón bañado en vino blanco, arroz con pimiento rojo, verde, amarillo y ensalada tropical	5,74
Postre	Mouse de maracuyá	2,22
Total		**8,97**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitario	Valor Total
1	Cebolla	libra	0,30	0,06	0,06
1	Zanahoria	libra	0,25	0,06	0,06
2	Ajo	unidad	0,15	0,02	0,04
0,5	Vino tinto	litro	6,50	6,50	3,25
100	Mantequilla	gramos	1,50	0,01	0,60
5	Azucar	gramos	0,50	0,00	0,01
Total					**4,02**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitari	Valor Total
4	Milanesas pollo	gramos	1,10	0,28	1,10
5	Sal	gramos	0,15	0,15	0,03
5	Pimienta	gramos	0,15	0,15	0,03
0,15	Jamón	gramos	2,70	0,01	0,00
12	Espárragos	unidad	1,00	0,17	2,00
1	Pimiento rojo	libra	1,00	0,13	0,13
1	Pimiento verde	libra	1,00	0,13	0,13
0,75	Arroz	tazas	0,60	0,60	0,45
7	Pollo	libra	1,50	1,50	10,50
1	Pimiento amarillo	libra	1,00	0,13	0,13
3	Ajo	unidad	0,15	0,02	0,06
150	Aceite	ml	2,50	0,00	0,42
8	Piña	unidad	1,00	0,10	0,80
0,5	Lechuga	unidad	0,25	0,25	0,13
250	Langostinos	gramos	8,00	0,02	4,44
1	Maíz	lata	2,65	2,65	2,65
Total					**22,98**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitario	Valor Total
2	gelatina	libra	1,35	1,35	2,70
6	maracuya	unidad	1,00	0,17	1,00
2	limones	unidad	0,05	0,05	0,10
1,75	crema de leche	litro	2,30	2,30	4,03
6	huevos	unidad	4,00	0,13	0,80
0,5	azucar	libra	0,50	0,50	0,25
Total					**8,88**

MENÙ 4

Platos	Detalle	Valor por plato
Entrada	Creps de mariscos	3,22
Fuerte	Medallones de pavo en salsa de hongos ensalada tropical salón al vino tinto y arroz	1,98
Postre	Mouse de frutilla	3,30
Total		**8,51**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitario	Valor Total
125	Harina	gramos	0,70	0,00	0,19
1	Huevo	unidad	4,00	0,13	0,13
0,25	Leche	litro	1,20	1,20	0,30
150	Mantequilla	gramos	1,50	0,01	0,90
5	Sal	gramos	0,15	0,15	0,03
0,25	Camarón	libra	2,50	2,50	0,63
0,5	Mejillones	libra	16,00	16,00	8,00
200	Brandy	ml	7,00	0,01	1,40
0,5	Bechamel	litro	2,60	2,60	1,30
Total					**12,88**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de	Valor de	Valor Unitari	Valor Total
1	Pechuga pavo	libra	4,00	0,01	1,78
150	Mantequilla	gramos	1,50	0,01	0,90
1	Vino blanco	ml	5,30	0,01	0,59
5	Sal	gramos	0,15	0,15	0,03
5	Pimienta	gramos	0,15	0,15	0,03
1	Ajo	unidad	0,15	0,02	0,02
2	Cebollas	libra	0,30	0,06	0,12
100	Aceite	ml	2,50	0,00	0,28
200	Hongos	gramos	2,45	0,01	1,23
300	Champiñones	gramos	3,18	0,01	2,39
0,25	Crema de leche	litro	2,30	2,30	0,58
Total					**7,93**

Cantidad	Ingrediente	Unidad de Medida	Valor de Productos	Valor Unitario	Valor Total
3	Fresas	libras	1,50	1,50	4,50
250	Yogurt	litro	5,00	0,01	1,25
2	Crema de leche	litro	2,30	2,30	4,60
150	Azucar	gramos	0,50	0,00	0,17
2	Gelatinas	libras	1,35	1,35	2,70
Total					**13,22**

ANEXOS II

REQUERIMIENTO DE COSTOS Y GASTOS

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Computadora de escritorio con mueble de vidrio	620,00	620,00
	TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		**620,00**

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Aire acondicionado Indurama ASI- 12LP	453,00	453,00
1	Teléfono	62,40	62,40
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		**515,40**

MENAJES DE COCINA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Cocina industrial	1.136,00	1.136,00
1	Expositor de comida	1.750,00	1.750,00
1	Campana de 1,60*0,80*0,56 acero	1.750,00	1.750,00
1	Congelador Horizontal	760,00	760,00
1	Exprimidor citrico industrial	224,00	224,00
1	Cilindro industrial	245,00	245,00
1	Fregaderos industriales	1.330,00	1.330,00
	TOTAL DE MENJE DE COCINA		**7.195,00**

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Modular éxtasis	341,00	341,00
1	Sillón presidencial con malla	118,00	118,00
3	Silla visita cromada	80,00	240,00
1	Sofa fuling doble	362,00	362,00
1	Mesa de centro	130,00	130,00
1	Archivador de 4 gavetas	265,00	265,00
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		**1.456,00**

EQUIPO DE SONIDO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
2	Cajas amplificadas	1.285,00	2.570,00
2	Microfonos dobles	98,00	196,00
1	Consolas 7 canales	325,00	325,00
1	Cámara de humo	245,00	245,00
1	Luz tipo hongo	265,00	265,00
1	Luz bola loca	385,00	385,00
1	Flash pequeño	68,00	68,00
1	Regleta	48,00	48,00
2	Proyectores	980,00	1.960,00
1	Archivador de 4 gavetas	85,00	85,00
	TOTAL SUMINISTROS DE TRABAJO		**6.147,00**

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	ANUAL	MENSUAL
1	Perforadora	5,91	5,91	5,91
1	Grapadora	3,75	3,75	3,75
2	Archivador	3,59	7,18	7,18
1	Hojas A4	4,99	59,88	4,99
1	Caja de Esfero Negro	3,84	46,08	3,84
1	Caja de Esfero Azul	3,84	46,08	3,84
3	Lapíz portaminas	1,87	67,32	5,61
1	Caja de borradores de queso	2,76	33,12	2,76
1	Notas	7,61	91,32	7,61
1	Cinta Scotch	0,62	7,44	0,62
1	Clips	0,31	3,72	0,31
	TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		**371,80**	**46,42**

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	ANUAL	MENSUAL
3	Tachos de basura	8,32	24,96	2,08
1	Secador de Manos	62,16	62,16	5,18
1	Dispensador de papel	12,55	12,55	1,05
1	Balde con escurridor	8,62	8,62	0,72
1	Recogedor de basura	1,83	1,83	0,15
	TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		**110,12**	**9,18**

UTENSILIOS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	ANUAL	MENSUAL
2	Galón de Cloro	2,91	5,82	0,49
2	Escobas	1,75	3,50	0,29
1	Destapador de cañerias	1,47	1,47	0,12
1	Trapeador	13,12	13,12	1,09
2	Galón de Desinfectante de aroma	5,56	11,12	0,93
1	Papel higiénico	2,20	2,20	0,18
1	Cepillo Sanitario	1,38	1,38	0,12
1	Jabón liquido	5,98	5,98	0,50
1	Fundas de basura	0,80	0,80	0,07
	TOTAL DE UTENSILIOS DE LIMPIEZA		**45,39**	**3,78**

MENAJE DE UTENSILIOS DE COCINA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Abrelatas	2,55	2,55
1	Balanza	23,00	23,00
2	Basureros	16,00	32,00
1	Batidora industrial	133,00	133,00
2	Vols grande	9,35	18,70
3	Vols pequeño	4,00	12,00
3	Cafeteras	166,97	500,91
1	Cebollero	13,00	13,00
2	Colador malla fina	7,00	14,00
2	Cucharas acanaladas	3,00	6,00
2	Cucharetas	6,50	13,00
2	Espátula para altas temperaturas	14,00	28,00
1	Estantería	989,00	989,00
1	Juego de coladores	63,00	63,00
1	Juegos de cuchillo de cocina	997,00	997,00
1	Lavador de platos	178,00	178,00
2	Licuadoras	345,00	690,00
30	Limpiones de tela	20,00	600,00
1	Microondas	132,00	132,00
2	Ollas 50 litros	72,00	144,00
1	Ollas de presion 10 litros	49,00	49,00
1	Ollas de presion 6 litros	35,00	35,00
2	Ollas tamaleras	43,00	86,00
1	Rayador 4 lados	7,34	7,34
3	Sartén grande	30,00	90,00
2	Sartén pequeño	9,70	19,40
2	Tabla de picar	13,90	27,80
1	Waflera	76,00	76,00
2	Destapador	3,00	6,00
3	Jarra pequeña	4,00	12,00
26	Jarra grande	4,50	117,00
3	Cucharón	12,36	37,08
1	Termómetros	7,00	7,00
1	Calentador de platos	165,00	165,00
2	Pedestal para torta	130,00	260,00
2	Molde circular	26,00	52,00
26	Molde tartaletas	14,00	364,00
2	Cortador de pizza	4,00	8,00
1	Hacha de cocinero	29,00	29,00
2	Piedra afiladora	4,00	8,00
2	Espátula de goma	3,89	7,78
1	Cepillo para parrilla	3,30	3,30
	TOTAL DE MENAJES DE COCINA	**1.387,37**	**6.055,86**

SERVICIOS BÁSICOS						
Servicio Básico	**Consumo Estimado**	**Unidad**	**Sector**	**Costo / Unidad**	**Costo (Mensual)**	**Costo (Anual)**
Energía Eléctrica	606	Kilovatio / hora	Comercial	0,10	60,60	727,20
Agua Potable	65	Metro cúbico	Comercial	0,50	32,50	390,00
Teléfono	400	Minuto	Comercial	0,08	32,00	384,00
TOTAL					**125,10**	**1.501,20**

GASTOS DE PUBLICIDAD					
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total Mensual**	**Total Anual**
Tarjetas de presentación	Miles	200	0,08	1,33	16,00
Rótulos	Unidades	4	25,00	8,33	100,00
Hojas Volantes	Ciento	250	0,05	1,04	12,50
Publicidad TV - Telecosta- Telemar	Promoción	4	60,00	20,00	240,00
Presta Escrita	Promoción	4	15,00	5,00	60,00
Radio	Promoción	6	10,00	5,00	60,00
TOTAL				**40,70**	**488,50**

MANTENIMIENTO		
TIPO	**Costo Anual**	**Costo (Mensual)**
1	1.200,00	100,00
TOTAL	**1.200,00**	**100,00**

GASTO DE ARRIENDO			
CANTIDAD	**DETALLE**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR ANUAL**
1	Arriendo	600,00	7.200,00
	TOTAL	**600,00**	**7.200,00**

GASTOS DE MATERIALES				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Mesas	Unidades	52	34,69	1.803,88
Sillas	Unidades	230	7,00	1.610,00
TOTAL				**3.413,88**

MENAJE PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Azucarero de ceramica	Unidades	26	2,65	68,90
Ceniceros	Unidades	26	0,45	11,70
Cepillo para vasos	Unidades	2	2,25	4,50
Champanera con soporte	Unidades	10	62,60	626,00
Coctelera	Unidades	3	25,00	75,00
Copas de agua	Unidades	230	2,87	660,10
Copas de champagne	Unidades	230	1,29	296,70
Copas de coctel para entr	Unidades	230	1,14	262,20
Copas vino blanco	Unidades	230	0,86	197,80
Copas vino tinto	Unidades	230	1,18	271,40
Cuchara	Unidades	230	0,69	158,70
Cucharilla de bar	Unidades	1	2,25	2,25
Cucharilla	Unidades	230	2,16	496,80
Cuchillo mantequillero	Unidades	230	0,95	218,50
Cuchillo para entrada	Unidades	230	0,98	225,40
Cuchillo para fuerte	Unidades	230	1,96	450,80
Pala para servir hielo	Unidades	1	3,50	3,50
Pimentero	Unidades	26	1,87	48,62
Plato base de tasa	Unidades	230	1,79	411,70
Plato para entrada	Unidades	230	2,39	549,70
Plata para fuerte	Unidades	230	2,59	595,70
Plato base crema	Unidades	230	1,70	391,00
Plato crema	Unidades	230	3,53	811,90
Plato para postre	Unidades	230	2,93	673,90
Platos sopero grande	Unidades	230	3,28	754,40
Posillo mantequillero	Unidades	26	2,59	67,34
Posillo para mermelada	Unidades	26	1,33	34,58
Posillo para aji	Unidades	26	1,12	29,12
Salero	Unidades	26	0,75	19,50
Tazas expreso	Unidades	230	2,46	565,80
Tazas te	Unidades	230	2,95	678,50
Tenedor para entrada	Unidades	230	0,92	211,60
Tenedor para fuerte	Unidades	230	0,95	218,50
Vasos para cola	Unidades	230	0,52	119,60
Vasos para wisky	Unidades	230	0,65	149,50
TOTAL				**10.361,21**

MATERIAL DE MANTELERIA				
Detalle	**Unidades**	**Cantidad**	**P.U**	**Total**
Lino blanco	METRO	70	2,00	140,00
Lino celeste	METRO	70	2,00	140,00
Lino verde	METRO	70	2,00	140,00
Lino Beige	METRO	70	2,00	140,00
Lino rosado	METRO	70	2,00	140,00
Lino azul	METRO	70	2,00	140,00
Tull	METRO	50	6,00	300,00
Polesua	METRO	100	2,00	200,00
TOTAL				**1.340,00**

- **RESUMEN**

PRESUPUESTO DE GASTOS		
DESCRIPCIÓN	**Mensual**	**Anual**
Sueldos	840,00	10.080,00
Publicidad	40,71	488,50
Intereses bancarios	233,56	2.802,72
Utensilios de Limpieza	3,78	45,39
Suministros de Oficina	30,98	371,80
Gastos de materiales	284,49	3.413,88
Depreciación de Activos Fijos	173,24	2.078,88
Aporte IESS patronal	102,06	1.224,72
Materiales de Mantelería	27,92	335,00
Menaje de cristalería y vajilla	86,34	1.036,12
Menaje de utensilios de cocina	50,47	605,59
Décimo Tercer Sueldo	70,00	840,00
Décimo Cuarto Sueldo	40,00	480,00
Vacaciones	35,00	420,00
Fondo de Reserva	70,00	840,00
Gastos de arriendo	516,67	6.200,04
TOTAL	**2.605,22**	**31.262,64**

PRESUPUESTO DE COSTOS		
DESCRIPCIÓN	**Mensual**	**Anual**
Materia prima directa	3.981,66	47.779,91
Sueldos	1.140,00	13.680,00
Aporte IESS patronal	145,80	1.749,60
Décimo Tercer Sueldo	100,00	1.200,00
Décimo Cuarto Sueldo	60,00	720,00
Vacaciones	50,00	600,00
Fondo de Reserva	100,00	1.200,00
Mantenimiento	100,00	1.200,00
Suministros de limpieza	9,18	110,12
Servicios básicos	125,10	1.501,20
Total Costos del Servicio	**5.811,74**	**69.740,83**

ANEXOS III

DEPRECIACIÒN DE ACTIVOS

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	
COSTO		620,00	
VIDA ÚTIL		3	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	62,00
DEPRECIACIÓN ANUAL			186,00
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			620,00
1	186,00	186,00	434,00
2	186,00	372,00	248,00
3	186,00	558,00	62,00
	558,00		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MENAJES DE COCINA	
COSTO		7.195,00	
VIDA UTIL		7	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	719,50
DEPRECIACION ANUAL			925,07
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			$ 7.195,00
1	$ 925,07	$ 925,07	$ 6.269,93
2	$ 925,07	$ 1.850,14	$ 5.344,86
3	$ 925,07	$ 2.775,21	$ 4.419,79
	$ 2.775,21		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPO DE SONIDO	
COSTO		6.147,00	
VIDA UTIL		7	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	614,70
DEPRECIACION ANUAL			790,33
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			$ 6.147,00
1	$ 790,33	$ 790,33	$ 5.356,67
2	$ 790,33	$ 1.580,66	$ 4.566,34
3	$ 790,33	$ 2.370,99	$ 3.776,01
	$ 2.370,99		

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		1.456,00	
VIDA ÚTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	145,60
DEPRECIACIÓN ANUAL			131,04
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1.456,00
1	131,04	131,04	1.324,96
2	131,04	262,08	1.193,92
3	131,04	393,12	1.062,88
4	131,04	524,16	931,84
5	131,04	655,20	800,80
6	131,04	786,24	669,76
7	131,04	917,28	538,72
8	131,04	1.048,32	407,68
9	131,04	1.179,36	276,64
10	131,04	1.310,40	145,60
	1.310,40		

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		515,40	
VIDA ÚTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	51,54
DEPRECIACIÓN ANUAL			46,39
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			515,40
1	46,39	46,39	469,01
2	46,39	92,78	422,62
3	46,39	139,17	376,23
4	46,39	185,56	329,84
5	46,39	231,95	283,45
6	46,39	278,34	237,06
7	46,39	324,73	190,67
8	46,39	371,12	144,28
9	46,39	417,51	97,89
10	46,39	463,90	51,50
	463,90		

ANEXOS IV

TABLA DE AMORTIZACIÓN

METODO		CUOTA FIJA		12
CAPITAL	18.746,51	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERES ANUAL		15,96%	PERIODOS	60
PLAZO		5	AÑOS	
PAGOS ANUALES		12		
INTERES	1,33%	PAGO PERIODICO		455,48

PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				18.746,51
1	455,48	249,33	206,15	18.540,36
2	455,48	246,59	208,89	18.331,47
3	455,48	243,81	211,67	18.119,80
4	455,48	240,99	214,49	17.905,31
5	455,48	238,14	217,34	17.687,97
6	455,48	235,25	220,23	17.467,74
7	455,48	232,32	223,16	17.244,58
8	455,48	229,35	226,13	17.018,45
9	455,48	226,35	229,13	16.789,32
10	455,48	223,30	232,18	16.557,14
11	455,48	220,21	235,27	16.321,87
12	455,48	217,08	238,40	16.083,47
TOTAL	5.465,76	2.802,72	2.663,04	
13	455,48	213,91	241,57	15.841,90
14	455,48	210,70	244,78	15.597,12
15	455,48	207,44	248,04	15.349,08
16	455,48	204,14	251,34	15.097,74
17	455,48	200,80	254,68	14.843,06
18	455,48	197,41	258,07	14.584,99
19	455,48	193,98	261,50	14.323,49
20	455,48	190,50	264,98	14.058,51
21	455,48	186,98	268,50	13.790,01
22	455,48	183,41	272,07	13.517,94
23	455,48	179,79	275,69	13.242,25
24	455,48	176,12	279,36	12.962,89
TOTAL	5.465,76	2.345,18	3.120,58	
25	455,48	172,41	283,07	12.679,82

26	455,48	168,64	286,84	12.392,98
27	455,48	164,83	290,65	12.102,33
28	455,48	160,96	294,52	11.807,81
29	455,48	157,04	298,44	11.509,37
30	455,48	153,07	302,41	11.206,96
31	455,48	149,05	306,43	10.900,53
32	455,48	144,98	310,50	10.590,03
33	455,48	140,85	314,63	10.275,40
34	455,48	136,66	318,82	9.956,58
35	455,48	132,42	323,06	9.633,52
36	455,48	128,13	327,35	9.306,17
TOTAL	**5.465,76**	**1.809,04**	**3.656,72**	
37	455,48	123,77	331,71	8.974,46
38	455,48	119,36	336,12	8.638,34
39	455,48	114,89	340,59	8.297,75
40	455,48	110,36	345,12	7.952,63
41	455,48	105,77	349,71	7.602,92
42	455,48	101,12	354,36	7.248,56
43	455,48	96,41	359,07	6.889,49
44	455,48	91,63	363,85	6.525,64
45	455,48	86,79	368,69	6.156,95
46	455,48	81,89	373,59	5.783,36
47	455,48	76,92	378,56	5.404,80
48	455,48	71,88	383,60	5.021,20
TOTAL	**5.465,76**	**1.180,79**	**4.284,97**	
49	455,48	66,78	388,70	4.632,50
50	455,48	61,61	393,87	4.238,63
51	455,48	56,37	399,11	3.839,52
52	455,48	51,07	404,41	3.435,11
53	455,48	45,69	409,79	3.025,32
54	455,48	40,24	415,24	2.610,08
55	455,48	34,71	420,77	2.189,31
56	455,48	29,12	426,36	1.762,95
57	455,48	23,45	432,03	1.330,92
58	455,48	17,70	437,78	893,14
59	455,48	11,88	443,60	449,54
60	455,48	5,98	449,50	0,04
TOTAL	**5.465,76**	**444,60**	**5.021,16**	

ANEXOS V

ROL DE PAGOS

CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACUNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	APORTE PATRONAL	10º TERCERO	10º CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIO
1	ADMINISTRADOR	500,00		**500,00**	60,75	41,67	20,00		20,83	**143,25**	**643,25**
1	COCINERO	440,00		**440,00**	53,46	36,67	20,00		18,33	**128,46**	**568,46**
1	ASISTENTE DE COCINA	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00		14,17	**103,81**	**443,81**
1	ASISTENTE DE COCINA	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00		14,17	**103,81**	**443,81**
4	MESEROS	20,00		**80,00**	9,72	6,67	80,00		3,33	**99,72**	**179,72**
1	AUXILIAR DE SERVICIO	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00		14,17	**103,81**	**443,81**
9	**TOTAL MENSUAL**	**1980,00**	**0,00**	**2040,00**	**247,86**	**170,00**	**180,00**	**0,00**	**85,00**	**682,86**	**2722,86**
	TOTAL ANUAL	**23760,00**	**0,00**	**24480,00**	**2974,32**	**2040,00**	**2160,00**	**0,00**	**1020,00**	**8194,32**	**32674,32**

CANTIDAD	FUNCION		HORAS EXTRAS	TOTAL	APORTE PATRONAL	10º TERCERO	10º CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIO
1	ADMINISTRADOR	500,00		**500,00**	60,75	41,67	20,00	41,67	20,83	**184,92**	**684,92**
1	COCINERO	440,00		**440,00**	53,46	36,67	20,00	36,67	18,33	**165,13**	**605,13**
1	ASISTENTE DE COCINA	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00	28,33	14,17	**132,14**	**472,14**
1	ASISTENTE DE COCINA	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00	28,33	14,17	**132,14**	**472,14**
4	MESEROS	20,00		**80,00**	9,72	6,67	80,00	6,67	3,33	**0,00**	**80,00**
1	AUXILIAR DE SERVICIO	340,00		**340,00**	41,31	28,33	20,00	28,33	14,17	**132,14**	**472,14**
9	**TOTAL MENSUAL**	**1980,00**	**0,00**	**2040,00**	**247,86**	**170,00**	**180,00**	**170,00**	**85,00**	**746,47**	**2786,47**
	TOTAL ANUAL	**23760,00**	**0,00**	**24480,00**	**2974,32**	**2040,00**	**2160,00**	**2040,00**	**1020,00**	**8957,64**	**33437,64**

ANEXOS VI

PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS

			INCREM. COSTOS Y GASTOS		4,11%
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		9.500,00	INCREMENTO DE LAS VENTAS		3,60%
AÑOS	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
	VALOR	VALOR			
1	114.000,00	78.937,51	35.062,49	30.876,36	4.186,13
2	118.104,00	82.181,84	35.922,16	21.142,33	14.779,83
3	122.355,74	85.559,51	36.796,23	22.011,28	14.784,95
4	126.760,55	89.076,01	37.684,54	22.915,94	14.768,60
5	131.323,93	92.737,03	38.586,90	23.857,79	14.729,11
6	136.051,59	96.548,52	39.503,07	24.838,35	14.664,72
7	140.949,45	100.516,66	40.432,79	25.859,21	14.573,58
8	146.023,63	104.647,89	41.375,74	26.922,02	14.453,72
9	151.280,48	108.948,92	42.331,56	28.028,52	14.303,04
10	156.726,58	113.426,72	43.299,86	29.180,49	14.119,37
TOTAL	1.343.575,95	952.580,61	390.995,34	561.585,27	135.363,05

ANEXOS VII

Modelo de encuesta para los tentativosclientes

Esta encuesta está dirigida a los pobladores del cantón Esmeraldas con el fin de conocer la aceptación para lacreación de una Casa de Eventos y Banquetes y determinar sus gustos y preferencias.Agradezco la colaboración prestada para el desarrollo de la misma.

INFORMACIÓN PERSONAL

SEXO: M____ F ___

EDAD:_____

OCUPACIÓN: _____

INGRESO PROMEDIO:

$ 100-300_____ $ 301-500 _____ $ 501-700 _____ $ 701-en adelante_____

para su evento social?

SI_____ NO_____

2. ¿Ha contratado usted alguna vez una empresa que le brinde servicios de banquetes y eventos sociales?

SI_____ NO_____

En caso de que su respuesta sea SI, cuántas veces lo ha hecho?_____

3. En caso de haber contratado en alguna ocasión servicios de banquetes y eventos sociales, cómo calificaría el servicio que le proporcionaron? Señale con una X la opción que estime conveniente.

Excelente ____

Muy Bueno ____

Bueno ____

Regular ____

Malo ____

4. ¿Qué espera usted al momento de solicitar un servicio de banquetes y eventos sociales? Señale 4 opciones que crea más importantes.

1.- Experiencia en el mercado _____

2.- Buenos precios _____

3.- Calidad en el servicio _____

4.- Buena ubicación _____

5.- Variedad de productos _____

6.- Atención personalizada _____

7.- Agilidad en el servicio _____

5. ¿Para qué ocasión contrataría este tipo de servicios? Señale con una X el evento de su elección.

Para eventospersonales (matrimonios, quinceaños, bautizos, grados) ____

Para eventos empresariales (de tipo laboral) ____

Otros (eventos informales) ____

6. ¿Qué número de personas invitaría usted tentativamente a un evento social?

20 – 50 _____

51 – 100 _____

101 – 150 _____

151 – 200 _____

200 en adelante _____

7. ¿Le interesaría que exista en el mercado una nueva empresa de banquetes y eventos sociales que presente nuevas y variadas opciones que se ajusten a sus necesidades? Señale con una X lo que crea conveniente.

SI___ NO____

8. ¿Cada qué tiempo realiza sus eventos?

Mensualmente____

Trimestralmente ____

Semestralmente ____

Anualmente ____

Otro____

9. ¿En qué días realizaría sus fiestas o eventos sociales?

Jueves _____

Viernes _____

Sábado _____

Entre semana _____

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por persona en la realización de un evento social? Señale con una X.

$15 - $20 _____

$21 - $25 _____

$26 - $30 _____

De $31en adelante _____

Gracias por su tiempo y colaboración, sus respuestas serán muy útiles para este trabajo de investigación

ANEXOS VIII

TABULACIÒN DE ENCUESTAS

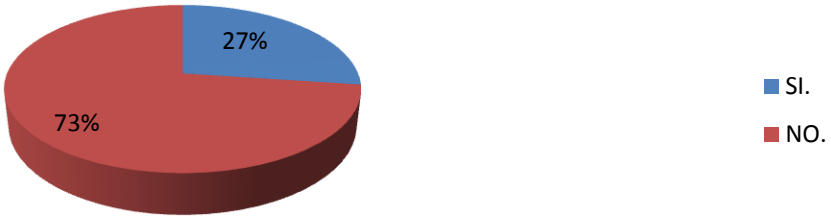
1.-Contrataría usted una empresa que le brinde servicios de banquetes y asistencia para su evento social		
	F	**%**
SI	377	98,43%
NO	6	1,57%
TOTAL	**383**	**100%**



Análisis.- De acuerdo a las encuestas realizadas se pudo determinar que en 98% la ciudadanía si contrataría una empresa que brinde sala y servicios gourmet y en un mínimo porcentaje el 2 % no lo usaría**.**

2.-Ha contratado usted alguna vez una empresa que le brinde servicios de banquetes y eventos sociales		
	F	**%**
SI.	104	27,15%
NO.	279	72,85%
TOTAL	**383**	**100%**

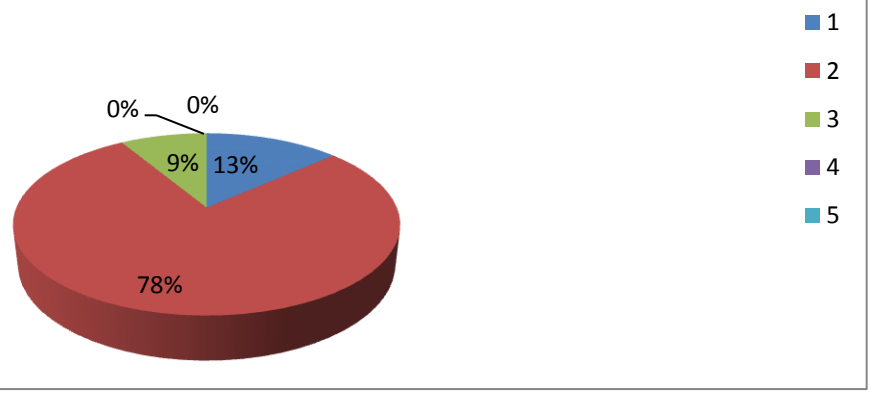
2.-Ha contratado usted alguna vez una empresa que le brinde servicios de banquetes y eventos sociales.



Análisis.- Según las encuestas realizadas se pudo determinar que en 73% de los encuestados no ha contrato los servicios de una sala de eventos y en un menor porcentaje el 27 % si ha hecho uso de este tipo de servicios.

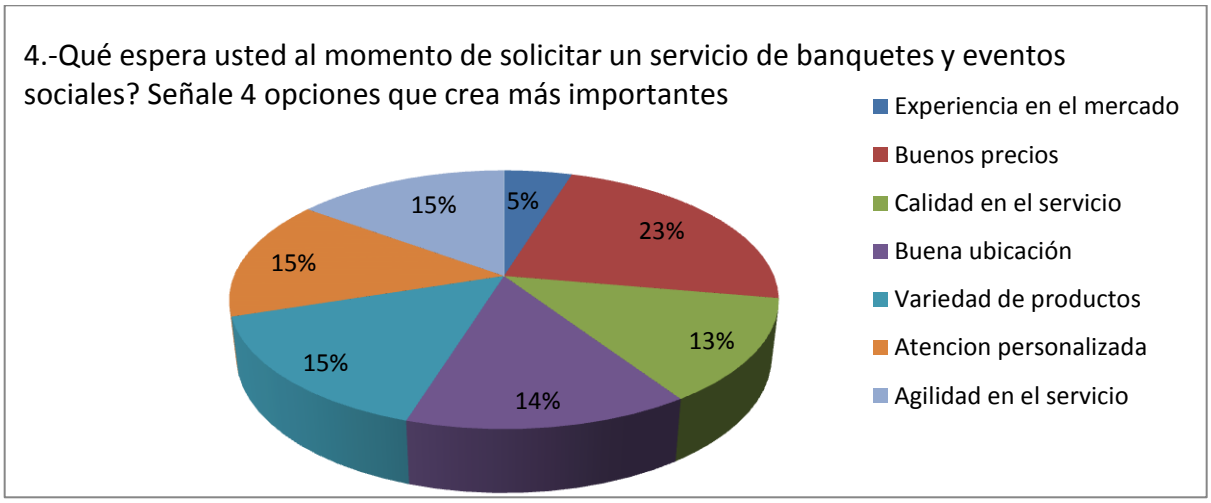
3. ¿En caso de haber contratado en alguna ocasión servicios de banquetes y eventos sociales, cómo calificaría el servicio que le proporcionaron? Señale con una X la opción que estime conveniente		
	F	**%**
Excelente	14	13,46
Muy Bueno	81	77,88
Bueno	9	8,65
Regular	0	0,00
Malo	0	0,00
TOTAL	**104**	**100**

3. En caso de haber contratado en alguna ocasión servicios de banquetes y eventos sociales, cómo calificaría el servicio que le proporcionaron? Señale con una X la opción que estime conveniente.



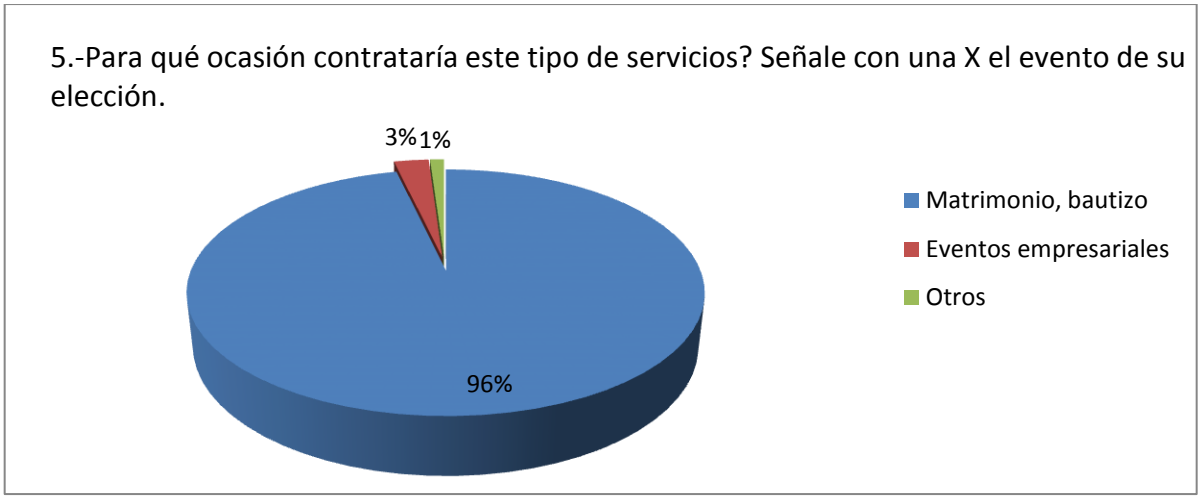
Análisis.-Con los datos de las encuestas realizadas se pudo determinar que del total de personas que si han hecho uso de una sala de eventos, en un 78% de ellos califican al servicio recibido muy bueno, y solo un 9% lo considera bueno.

4.- ¿Qué espera usted al momento de solicitar un servicio de banquetes y eventos sociales? Señale 4 opciones que crea más importantes		
	F	**%**
Experiencia en el mercado	71	4,78
Buenos precios	341	22,96
Calidad en el servicio	192	12,93
Buena ubicación	210	14,14
Variedad de productos	226	15,22
Atención personalizada	223	15,02
Agilidad en el servicio	222	14,95
TOTAL	**1485**	**100**



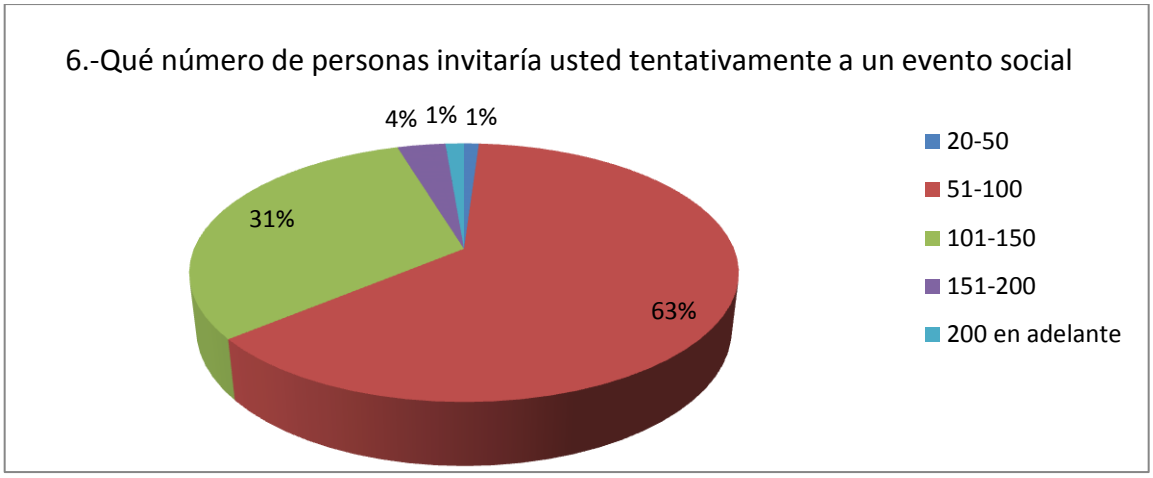
Análisis.- Con los datos de las encuestas realizadas se pudo determinar que en su mayoría lo que los tentativos clientes esperan de una sala de eventos y servicios gourmet es que cuentes con precios cómodos y accesibles dando un total de 23%, también consideran que la ubicación es uno de los puntos importantes al momento de solicitar este tipo de servicios con un 14% y con 15% la atención que se de al momento de brindar el servicios es otro de los puntos a considerar dentro de los entrevistados, ya que lo consideran de mucha importancia.

5.-Para qué ocasión contrataría este tipo de servicios? Señale con una X el evento de su elección.		
	F	**%**
Matrimonio, bautizo	369	96,34
Eventos empresariales	10	2,61
Otros	4	1,04
TOTAL	**383**	**100%**



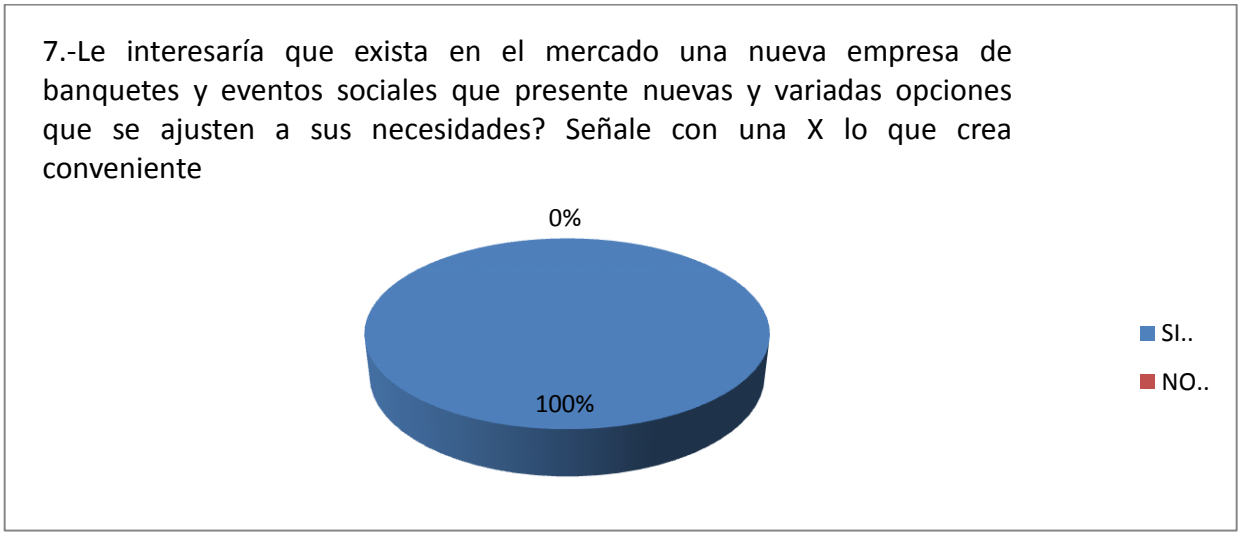
Análisis.- Según las encuestas realizadas se pudo determinar que en 96% de los encuestados contratarían los servicios de la sala para eventos relacionados a matrimonios, cumpleaños etc. y en un menor porcentaje el 3 % para eventos tipo empresarial.

6.-Qué número de personas invitaría usted tentativamente a un evento social		
	F	**%**
20-50	4	0,01
51-100	241	0,63
101-150	120	0,31
151-200	13	0,03
200 en adelante	5	0,01
TOTAL	**383**	**100%**



Análisis.- Según las encuestas realizadas se pudo determinar que en 63% de los encuestados optan por invitar un número de personas que ronda de entre las 51 a las 100 personas y en un criterio menor pero igual de importante consideran invitar un número de entre 101 a 150 personas.

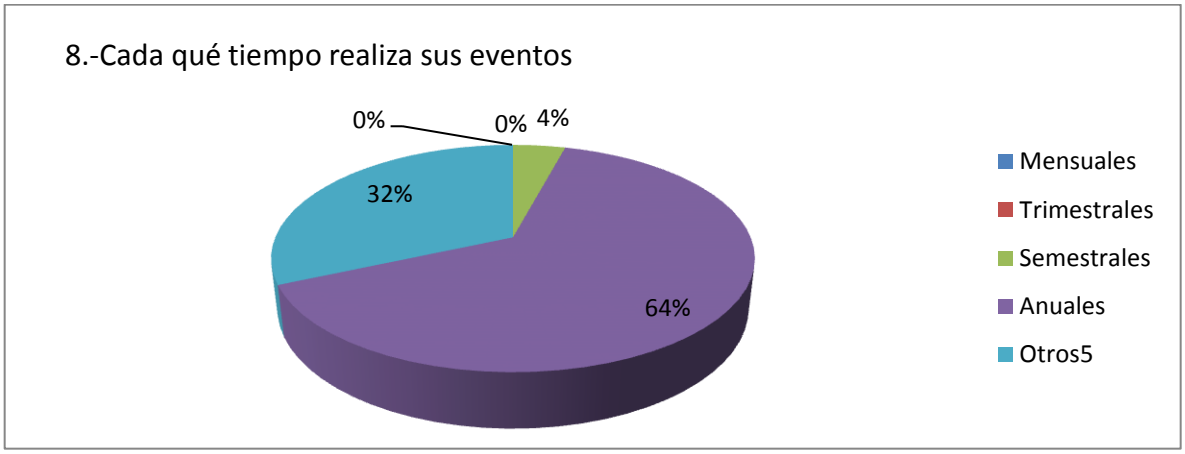
7.-Le interesaría que exista en el mercado una nueva empresa de banquetes y eventos sociales que presente nuevas y variadas opciones que se ajusten a sus necesidades? Señale con una X lo que crea conveniente		
	F	**%**
SI...	383	100,00%
NO...	0	0,00%
TOTAL	**383**	**100%**



Análisis.- De las encuestas realizadas se pudo determinar que en un 100% de los encuestados si les interesa que existe una nueva sala de eventos ya que de esta manera la

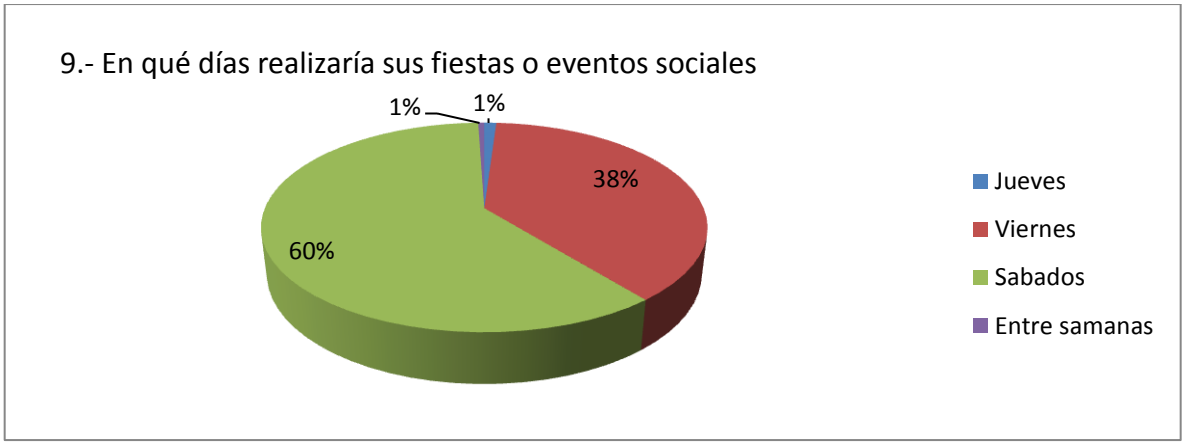
variedad de opción en el mercado ayudara a cumplir las expectativas de cada tentativo usuario.

8.-Cada qué tiempo realiza sus eventos		
	F	**%**
Mensuales	0	0,00%
Trimestrales	0	0,00%
Semestrales	16	4,18%
Anuales	246	64,23%
Otros5	121	31,59%
TOTAL	**383**	**100%**



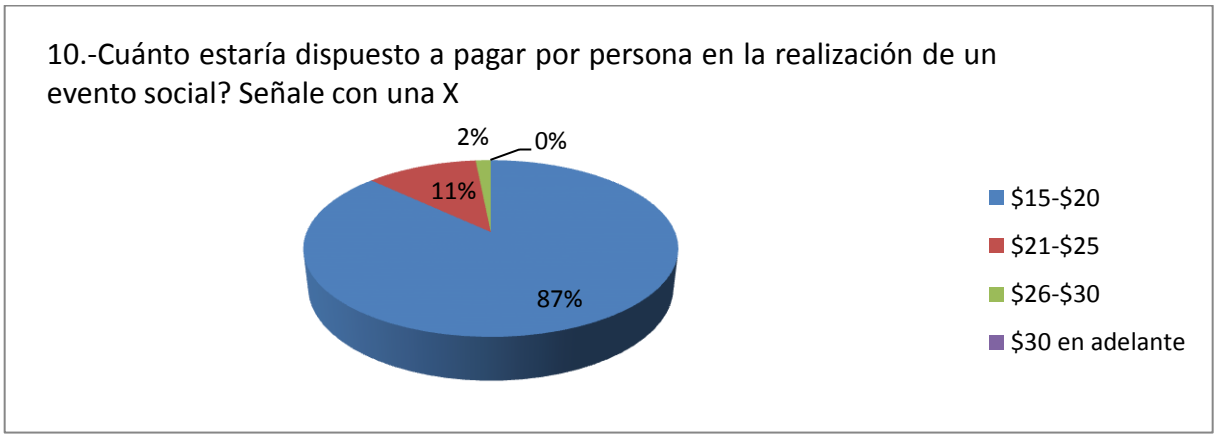
Análisis.- De las encuestas realizadas se pudo determinar que en un 64% de los encuestados realizan sus eventos una vez al año, por lo contrario un 32% opta por realizar sus eventos en fechas dadas según la ocasión lo requiera.

9.- En qué días realizaría sus fiestas o eventos sociales		
	F	**%**
Jueves	4	1,04%
Viernes	146	38,12%
Sábados	231	60,31%
Entre semanas	2	0,52%
TOTAL	**383**	**100%**



Análisis.- Deacuerdo a los resultados de las encuestas los días en que los tentativos clientes realizarían sus eventos en un 60% toman como opción los sábados, pero también con un 38% consideran al viernes como uno de los días primordiales para llegar a cabo una reunión social.

10.-Cuánto estaría dispuesto a pagar por persona en la realización de un evento social? Señale con una X		
	F	**%**
$15-$20	333	86,95%
$21-$25	44	11,49%
$26-$30	6	1,57%
$30 en adelante	0	0,00%
TOTAL	**383**	**100%**



Análisis.- Deacuerdo a los resultados de las encuestas los tentativos clientes estarían dispuestos a pagar por persona un costo de $15-$20 dólares, y en casos especiales en un 11% pueden llegar a pagar hasta $21-$25 dólares por personas.

ANEXOS IX

Modelo de entrevista para los dueños de los locales comerciales

Esta entrevista está dirigida a los dueños y propietarios de las Salas de Eventos y Banquetes con el fin de conocer las características necesarias para el desarrollo del proyecto.

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que usted crea conveniente

Nombre del Entrevistado:

Nombre del Negocio:

Dirección del Negocio:

1. ¿Cuántos años tiene en funcionamiento su negocio?

---

2. Dentro de los servicios que brinda, ¿cuáles son los productos que más vende? Señale 4 servicios por favor.

ALIMENTACIÓN _____
DECORACIÓN _____
MÚSICA _____
TRANSPORTE _____
FILMACIÓN _____
FOTOGRAFÍA _____
MESEROS _____
OTROS _____ ESPECIFIQUE_____

3. ¿Qué tipo de publicidad realiza para dar a conocer su empresa y servicios? Señale la opción que utiliza.

Radial _____

Televisiva _____

Periódicos _____

Otra _____

4. ¿Con qué frecuencia hace publicidad para su negocio y servicios?

Diaria ____

Semanal ____

Quincenal ____

Mensual ____

Trimestral ____

Semestral ____

Anual ____

5. ¿Considera que el mercado esmeraldeño está copado de empresas con actividades de este tipo?

Si___ No_____

6. ¿Con cuántos trabajadores fijos cuenta?

1-5 ____

6-10 ____

11 en adelante____

7. ¿Se considera satisfecho con los resultados económicos obtenidos en su negocio?

Si ____

No ____

POR QUÈ_____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXOS IX

ANALISIS DE LAS ENTREVISTAS

Nombre del Entrevistado: Kelly Nazareno- Mariela Bone- Ney Mendoza

Nombre del Negocio: Hotel Perla Verde- Sofi"s- Bazar y Novedades Leo

Dirección del Negocio: Piedrahita entre Olmedo y Sucre- Roca fuerte entre Olmedo y Sucre- Manuela Cañizares y Olmedo

Para el análisis de las encuestas realizadas el orden va a estar dado de acuerdo al orden que constan en el nombre de entrevistado, para su mayor comprensión.

8. ¿Cuántos años tiene en funcionamiento su negocio?

- El hotel Perla Verde tiene 5 años en el mercado esmeraldeño, ofreciendo diferentes tipos de servicios como el hospedaje, restaurante y una sala de eventos.
- Referente al Bazar Sofi"s este lleva en el mercado 5 años.
- Bazar y Novedades Leo es el más antiguo brindando todo tipo de decoración y materiales de fiesta con 30 años en la provincia aunque su sala de eventos va a cumplir 3 años brindando este servicio.

9. Dentro de los servicios que brinda, ¿cuáles son los productos que más vende? Señale 4 servicios por favor.

- Se especializa por brindar los servicios de alimentación y decoración en los eventos cuando son requeridos por el cliente.
- Directamente la decoración de los eventos especialmente fiestas infantiles y todo tipo de materiales.
- Específicamente el bazar vende todo tipo de arreglos para las fiestas y el servicio de decoración es opcional a la necesidad del cliente.

10. ¿Qué tipo de publicidad realiza para dar a conocer su empresa y servicios? Señale la opción que utiliza.

- El medio que utiliza el hotel para dar a conocer su sala de eventos es directamente la televisiva pero de una forma global ósea conjuga todos los servicios del hotel.
- Sofi"s nos indicó que la manera de darse a conocer es mediante tarjetas de presentación-
- Bazar Leo considera que los años que lleva en el mercado esmeraldeño han sido sus mayor publicidad, el buen servicio y la calidad de sus productos hace de este la mejor forma de darse a conocer.

11. ¿Con qué frecuencia hace publicidad para su negocio y servicios?

12. ¿Considera que el mercado esmeraldeño está copado de empresas con actividades de este tipo?

- Sí, pero aclara que hay para todos un poco.
- Sí, pero considera que las oportunidades de superación están en el mercado para todo aquel que desea superación.
- Si, tomando en cuenta que las exigencias de la ciudadanía son muchas.

13. ¿Con cuántos trabajadores fijos cuenta?

- Según la cantidad de personas pero máximo 6 trabajadores.
- Solo dos y si es con el servicio de decoración una sola.
- Dos personas

14. ¿Se considera satisfecho con los resultados económicos obtenidos en su negocio?

- ✓ Si,
- ✓ Si,
- ✓ Si,

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXOS X

PROFORMAS



Almacén "MALIBU"

AYORA AYORA WASHINGTON BOLÍVAR

Direc.: Bolívar # 404 y Manuela Cañizares

Teléfono: 2723 120 / 2727 819

ESMERALDAS - ECUADOR

Fecha de Emisión

Día	Mes	Año
25	08	14

PROFORMA

0000587

R.U.C.:0900767062001

Señor(es): Yoira Montecano.

RUC: 0916531 Guia de Remisión

Dirección: Socios Unidos Telf

Cant.	DESCRIPCION	P. Unit.	T/Venta
7 Unit	Reno Arriba	200	140,00
7 Unit	" " Celeste	200	140,00
7 Unit	" " Lees	200	140,00
7 Unit	" " Rosado	200	140,00
7 Unit	" " Azul	200	140,00
3 Unit	Organizador	600	600,00
100 Unit	Pabilo	200	200,00

Sub Total $	1339,28
Descuento	
IVA 0 % $	
IVA 12 % $	160,72
TOTAL $	1500,00

F. Autorizada

Recibi Conforme

Original: Adquiriente
Copia: Emisor

Imprenta El Prestigio Telf.: 2452 725 del 001 al 600 fecha de Impr. 06 de Agosto 2012

IMPORTADORA CASTRO

Un Mundo de Electrodomésticos para un Mundo de Clientes

Castro Tello Juan Rosendo **R.U.C. 1712000726001**

INDURAMA Panasonic SONY Durex LG Mabe

MATRIZ SANTO DOMINGO: Padres Dominicos s/n y Calle Tulcán
Edif. Castro Telfs.: 2744 190 • 2744 172 • 2743 090
Sucursal 1: Av. 3 de Julio y Latacunga Telfs.: 2754 953 • 2762 120
Sucursal 2: Av. Quito y Pallatanga Telfs.: 2742 332 • 2758 999

SUCURSAL ESMERALDAS:
Av. Simón Bolívar y Manuela Cañizares Telf.: 062 712 076
E-mail: ventas@importadoracastro.com
Página Web: www.importadoracastro.com

Cliente: MAYRA MOLLO COMP

C.I./R.U.C. _____ Telf.: _____ Fecha: _____

Dirección: _____

Cant.	ARTICULO	V. Unitario	V. Total
1	COMP + Mesa.		550,00
1	COMP + Vidrio		620,00
	0967312463		

Contribuyente Especial Según Resolución No. [illegible]

Requisitos para Crédito

- Copia del Impuesto Predial
- Copia de Cédula de los Cónyuges
- Copia Planilla Luz, Teléfono
- 2 últimos roles de pago de sueldo
- Croquis de ubicación de su vivienda

Firma Ejecutivo de Ventas

SUBTOTAL

I.V.A 12%

TOTAL US $

Este documento no tiene valor legal para Declaraciones Tributarias

IMPORTADORA CASTRO

Un Mundo de Electrodomésticos para un Mundo de Clientes

Castro Tello Juan Rosendo **R.U.C. 1712000726001**

INDURAMA Panasonic SONY Durex LG Mabe

MATRIZ SANTO DOMINGO: Padres Dominicos s/n y Calle Tulcán
Edif. Castro Telfs.: 2744 190 • 2744 172 • 2743 090
Sucursal 1: Av. 3 de Julio y Latacunga Telfs.: 2754 953 • 2762 120
Sucursal 2: Av. Quito y Pallatanga Telfs.: 2742 332 • 2758 999

SUCURSAL ESMERALDAS:
Av. Simón Bolívar y Manuela Cañizares Telf.: 062 712 076
E-mail: ventas@importadoracastro.com
Página Web: www.importadoracastro.com

Cliente: MAYRA MOLOCHO

C.I./R.U.C. _____ Telf.: _____ Fecha: _____

Dirección: _____

Cant.	ARTICULO	V. Unitario	V. Total
1	F TW 297 ABH		
	4250		
	0967312468		

Contribuyente Especial Resolución No. 1308 del 07-10-2008

Requisitos para Crédito

- Copia del Impuesto Predial
- Copia de Cédula de los Cónyuges
- Copia Planilla Luz, Teléfono
- 2 últimos roles de pago de sueldo
- Croquis de ubicación de su vivienda

VICENTE TORO
Firma Ejecutivo de Ventas

SUBTOTAL
I.V.A 12%
TOTAL US $

Este documento no tiene valor legal para Declaraciones Tributarias

MOBLICENTRO "INDUMASTER"

Arroyo Baquerizo Martha Tomasa

VENTA AL POR MAYOR DE MUEBLES DE OFICINA

Direc.: Calle Eloy Alfaro y Salinas

Telf.: 2452 172 / 0997 705 192 / 0997 177 388

Esmeraldas - Ecuador

R.U.C. 0802283598001

COTIZACIONES MANUALES

0003266

Día	Mes	Año
23	08	2019

Fecha:

Sr. (es): Mario Mallaseca

RUC.: Telf.: 0986577704

Dirección: Santa Helena Guía de Remisión:

Cant.	DESCRIPCION	P. Unit.	T. de Venta
1	Modulo de 2 gavetas Extra	341.00	341.00
1	Silla Presidencial con Malla	118.00	118.00
3	Silla Visita C/B Tapizada	80.00	240.00
1	Sofa Ejecutivo Negro	362.00	362.00
1	Mesa de centro Semicircular	130.00	130.00
1	Archivador de 4 gavetas	265.00	265.00

Son:

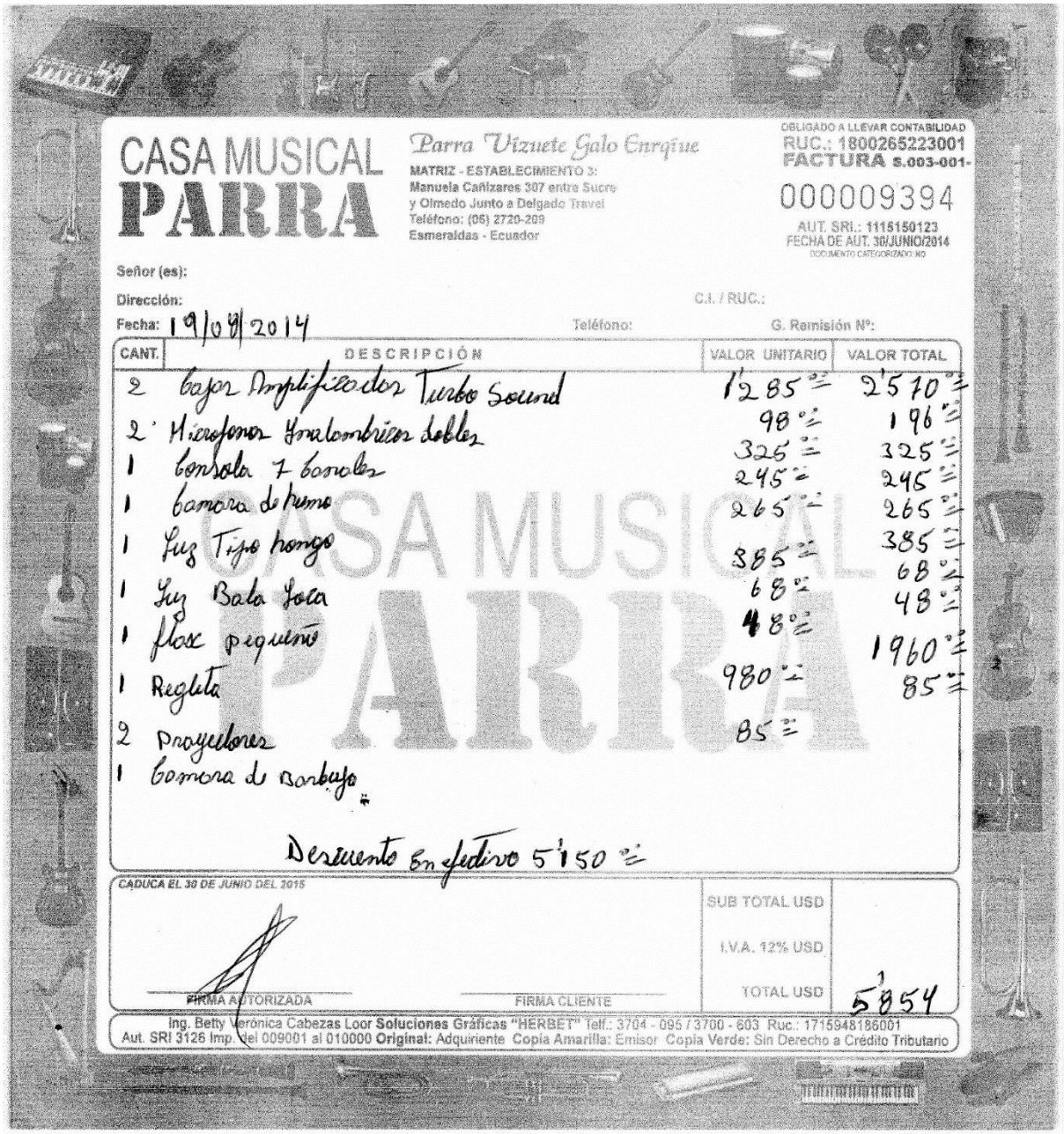
Sub Total $	1.456
Descuento 5%	72.80
IVA 0 % $	1.383,20
IVA 12 % $	165.98
TOTAL $	1.549,18

F. Autorizada

0967306232

Pinillo Castillo Luis A. Imprenta El Prestigio DEL 3201 AL 3400 Telefax: 2452725

Original: Adquiriente
Copia: Emisor



CASA MUSICAL
PARRA

Parra Vizuete Galo Enrqiue
MATRIZ - ESTABLECIMIENTO 3:
Manuela Cañizares 307 entre Sucre
y Olmedo Junto a Delgado Travel
Teléfono: (06) 2720-209
Esmeraldas - Ecuador

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD
RUC.: 1800265223001
FACTURA S.003-001-
000009394
AUT. SRI.: 1115150123
FECHA DE AUT. 30/JUNIO/2014
DOCUMENTO CATEGORIZADO: NO

Señor (es):
Dirección: C.I. / RUC.:
Fecha: 19/08/2014 Teléfono: G. Remisión Nº:

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Bajo Amplificador Turbo Sound	1285	2570
2	Micrófonos Vocal combrico doble	98	196
1	Consola 7 canales	325	325
1	Camara de humo	245	245
1	Luz Tipo hongo	265	265
1	Luz Bola loca	385	385
1	Flash pequeño	68	68
1	Regleta	48	48
2	Proyectores	980	1960
1	Camara de Cambujo	85	85

Descuento en efectivo 5'150

CADUCA EL 30 DE JUNIO DEL 2015

SUB TOTAL USD
I.V.A. 12% USD
TOTAL USD 5'854

FIRMA AUTORIZADA FIRMA CLIENTE

Ing. Betty Verónica Cabezas Loor Soluciones Gráficas "HERBET" Telf.: 3704 - 095 / 3700 - 603 Ruc.: 1715948186001
Aut. SRI 3126 Imp. del 009001 al 010000 Original: Adquiriente Copia Amarilla: Emisor Copia Verde: Sin Derecho a Crédito Tributario

FRITEGA S.A
Frigoríficos y Equipos de Gastronomía

Matriz: Km. 1.5 Vía Duran Tambo Teléfono: 2861285-2863574
DURAN
R.U.C.: 0992573805001

Matriz: Km. 1.5 Vía Duran Tambo Teléfono: 2861285-2863574
Matriz 1: 1ero de Mayo y Machala esq. Teléfono: 2290479
Quevedo: Calle 7 Oct. y Parque de la Madre
Teléfono: 052-760935 - Email: fritega_sa@hotmail.com

COTIZACION
0006063

Denys Díaz
Cel: 0804156578.

04 julio del 2014

1 Cocina de 4 quemadores parillas de 40 x 40, fabricado en acero inoxidable	$ 1.176
1 Autoservicio de 6 bandejas Vidrio Curvo, Bandejas Full Size 4"	$ 1.750,00
1 Olla arocera cap. 25 libras RC 90 a gas	$ 480,00
1 Exprimidor de Cítricos EX	$ 224,00
1 Juguera de 3 pozos cap. 12 litros energía 110 Voltios.	$ 1.550,00
1 Campana de 1,60 x 0,80 x 0,56 en acero incluye filtros y recogedor de grasa	$ 950,00
	$6.130,00

Precios incluye IVA
Garantía 1 año.

FRITEGA S.A

Las mercaderías viajan por cuenta y riesgo del comprador no siendo responsable los vendedores por rotura, pérdidas, robos y otras averías ocasionadas en el tránsito. La responsabilidad de Fritega S.A. cesa al salir las mercaderías de su almacén.
Todas las mercaderías despachadas por nosotros seguirán siendo de nuestra propiedad hasta la cancelación total de la factura y posibles saldos a nuestro favor que con ellas se relacionen.

VENDEDOR: Katty Espinoza
Cel: 0967439568.

CLIENTE: