



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Administración de Empresas

**PROYECTO DE CREACION DE “EL JARDIN”  
SALON DE RECEPCIONES - PAUTE**

**Monografía previa a la obtención del título de  
Ingeniero Comercial**

**Autoras:**

**María Gabriela Calle Mejía  
María Gabriela Gómez Ullauri**

**Director:**

**Econ. Paul Vanegas**

**Cuenca, Ecuador**

**2009**

Las ideas expuestas en esta  
monografía son propias de sus  
autoras y están bajo su  
responsabilidad

## **DEDICATORIAS**

El presente trabajo se lo dedico primeramente a Dios, que me dio fuerzas para culminarlo y a todas esas personas que hicieron posible que cumpla con un objetivo más en mi vida personal. Dedico de manera muy especial a mi madre que con su apoyo e infinito amor y ternura supo guiar cada uno de mis pasos y enseñarme el camino por donde deben transitar las personas de bien. A mi esposo, en quién encontré un respaldo absoluto en todo momento y que me ha alentado para salir adelante. A mi hermano por estar siempre a mi lado y que siempre me ha brindado su apoyo incondicional.

***Gaby Gómez Ullauri.***

Este trabajo está dedicado a todas las personas que hicieron posible la culminación del mismo, en especial a mi hija quien ha sido mi fuente de inspiración y de fuerza para escribir estas líneas, a mi esposo quien con su apoyo y cariño me ha ayudado a culminar mis estudios y a mi familia quienes me han alentado a seguir siempre adelante.

***Gaby Calle M.***

## **AGRADECIMIENTO**

Queremos agradecer a los profesores de la Universidad del Azuay, Facultad de Ciencias de la Administración, quienes nos brindaron su solvencia científica, siendo el espejo en el que uno debe mirarse para llegar a ser un buen profesional.

Agradecemos de manera muy especial a nuestro director de monografía **Econ. Paul Venegas**, quien con su acertada asesoría supo guiarnos a lo largo de la realización del presente trabajo.

**Gabriela Calle M.**  
**Gabriela Gómez U.**

## INDICE DE CONTENIDOS

Dedicatorias.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de Contenidos .....	iv
Índice de Anexos.....	v
Índice de Tablas .....	vi
Índice de Figuras.....	vii
Resumen.....	vx
Abstract.....	x
Introducción.....	11
<b>Capítulo 1: Generalidades.....</b>	<b>11</b>
1.1 Nombre del Proyecto.....	12
1.2 Ubicación.....	12
1.3 Actividad del proyecto .....	12
1.4 Tipo de Proyecto.....	12
1.5 Socios:.....	13
1.6 Inversión Total.....	13
1.7 Duración.....	14
1.8 Información financiera.....	14
1.9 Justificación de la idea .....	14
1.10 Elementos de la Planeación Estratégica de “El Jardín Salón de Recepciones” .....	15
1.11 Áreas Funcionales de la Empresa.....	17
1.12 Organigrama Departamental de la empresa.....	19
<b>Capítulo 2: Estudio de Mercado.....</b>	<b>20</b>
2.1. Análisis del Producto.....	20
2.2. Análisis de la Demanda.....	24
2.3 Análisis de la oferta.....	33
2.4 Análisis de los Precios.....	37

2.5 Análisis de la Comercialización.....	38
2.6 Publicidad.....	39
<b>Capítulo 3:</b> Estudio Técnico.....	41
3.1 El proceso de producción.....	41
3.2 Análisis de los Recursos.....	45
3.3 El Tamaño del Proyecto.....	50
3.4 Análisis de la Capacidad Instalada.....	54
3.5 La localización.....	56
<b>Capítulo 4:</b> Estudio Financiero.....	58
4.1 Análisis de las inversiones.....	58
4.2 Análisis del Financiamiento.....	64
4.3 Análisis de los Ingresos.....	65
4.4 Análisis de los Egresos.....	67
4.5 Análisis de la Rentabilidad.....	71
<b>Conclusiones</b> .....	73
<b>Bibliografía</b> .....	74

## INDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1:</b> Modelo de la encuesta.....	75
<b>Anexo 2:</b> Resultados de la encuesta.....	77
<b>Anexo 3:</b> Tabla de Amortización del crédito.....	90
<b>Anexo 4:</b> Proforma de Reformas y Adecuaciones del local.....	91
<b>Anexo 5:</b> Proforma de Inversiones Fijas, Proveedor Coral Centro .....	92
<b>Anexo 6:</b> Proforma de Inversiones Fijas, Proveedor Coral Centro .....	93
<b>Anexo 7:</b> Proforma de Inversiones Fijas, Proveedor PLASTICOLOR.....	94

**Anexo 8:**

Proforma de Inversiones Fijas, Proveedor EQUI & FRIGO.....95

**Anexo 9:**

Proforma de Confección de Mantelería. ....97

**INDICE DE TABLAS**

Tabla nº1: Descripción de los socios.....	13
Tabla nº2: APORTE familia pesantez .....	13
Tabla nº3: Unidad de medida del producto .....	20
Tabla nº4: Población de paute año 2001 .....	26
Tabla nº5: Población de paute proyección año 2007 .....	26
Tabla nº6: señoritas menores de 15 años colegios de Paute.....	26
Tabla nº7: estudiantes por graduar se colegios de Paute.....	28
Tabla nº8: Segmentación de estudiantes por graduarse.....	28
Tabla nº9: Promedio anual de bautizos.....	29
Tabla nº10: Cuantificación de Quinceañeras de paute.....	30
Tabla nº11: Cuantificación Matrimonios Paute.....	30
Tabla nº12: Matrimonios Según Curea.....	30
Tabla nº13: Cuantificación Grados Paute.....	31
Tabla nº14: Cuantificación Bautizos Paute.....	31
Tabla nº15: Cuantificación Primeras Comuniones Paute.....	31
Tabla nº16: Cuantificación Confirmaciones Paute.....	32
Tabla nº17: Muestra detallada por Servicios.....	32
Tabla nº18: Eventos de la Competencia al año.....	36
Tabla nº19: Servicios que ofrece la Competencia.....	37
Tabla nº20: Análisis de los Recursos según proceso de producción.....	45
Tabla nº21: Descripción de los Recursos.....	46
Tabla nº22: Tamaño del servicio de Alquiler.....	50
Tabla nº23: Tamaño del servicio de Bufete.....	51
Tabla nº24: Tamaño del servicio de DJ.....	52
Tabla nº25: Tamaño del servicio de Fotografía.....	53
Tabla nº26: Tamaño del servicio de Grabación.....	53
Tabla nº27: Cuadro resumen del Tamaño del Proyecto.....	54

Tabla nº28: Capacidad Instalada en "EL JARDIN" .....	54
Tabla nº29: Capacidad utilizada por EL JARDIN.....	55
Tabla nº30: Aceptación de la Localización del Proyecto.....	56
Tabla nº31: Inversiones Fijas.....	59
Tabla nº32: Inversiones Diferidas.....	60
Tabla nº33: Inversión Inicial de Capital de Trabajo.....	61
Tabla nº34: Inversión Inicial de Materia Prima.....	61
Tabla nº35: Inversión Total.....	62
Tabla nº36: Vida Útil Maquinaria y equipo.....	62
Tabla nº37: Vida Útil Muebles y enseres.....	63
Tabla nº38: Vida Útil Adecuaciones.....	64
Tabla nº39: Valor de Salvamento.....	64
Tabla nº40: Fuentes de Financiamiento.....	65
Tabla nº41: Análisis de los Ingresos.....	66
Tabla nº42: Proyección de Ingresos.....	66
Tabla nº43: Costos de producción.....	68
Tabla nº44: Gastos Administrativos.....	69
Tabla nº45: Gastos de Ventas.....	69
Tabla nº46: Gastos de Ventas.....	70
Tabla nº47: Total de Egresos.....	70
Tabla nº48: Proyección de egresos.....	71
Tabla nº49: Flujo de Efectivo "EL JARDIN" .....	72

## INDICE DE FIGURAS

Figura N°1: Organigrama de "EL JARDIN".....	19
Figura N° 2: Logotipo del Local.....	39
Figura N° 3: Flujo grama del proceso de PRODUCCIÓN.....	42
Figura N° 4: Estado Actual de la Quinta Vacacional.....	48
Figura N° 5: Estado Futuro de "EL JARDIN".....	49
Figura N° 6: Ubicación de EL JARDIN.....	57

## **RESUMEN**

El Jardín es un salón de recepciones que pretende ofrecer un servicio completo para la organización de eventos sociales pues dispondrá de servicios de alquiler de local, bufete, fotografía, grabación y dj, para lo cual contará con dos ambientes, además su ubicación se estableció en la parroquia Chicty a 5 minutos del cantón Paute.

De acuerdo a las encuestas realizadas, el proyecto es aceptado en el cantón, sin embargo conforme al análisis financiero realizado en este estudio se ha determinado que los egresos del proyecto son superiores a sus ingresos causando en estas condiciones el rechazo absoluto del proyecto.

## **ABSTRACT**

El Jardín is a reception room that aims to offer a complete service for the organization of social events; making available services such as, hiring of the premises, buffets, photography, filming and DJs. For this reason it has two environments; furthermore its setting will be established in the parish of Chicty, only five minutes from the canton of Paute.

According to the questionnaires done, the project is accepted in the canton, however, the financial analysis in this study has determined that the outgoings of the project outweigh the incomes; this situation means a complete rejection of the project.

## INTRODUCCION

Desde hace muchos años el Ecuador se ve afectado por el fenómeno de la migración, con mayor repercusión en la provincia del Azuay, y dentro de ésta el cantón Paute, considerado uno de los de mayor incidencia del fenómeno. Esto ha generado un importante incremento en la economía de la población. En consecuencia, a medida que pasa el tiempo los consumidores incrementan sus exigencias, de esta forma se ha determinado que más vale quien más sirve.

“El Jardín” Salón de Recepciones tiene por objetivo satisfacer las necesidades del consumidor exigente y de buen gusto del Cantón Paute; el cual busca un lugar acogedor que reúna todas las condiciones para realizar eventos de primera, lo que los locales ya existentes no ofrecen.

Denominado “**El Jardín**” por el nombre característico con el cual que lo conoce al Cantón Paute “Jardín Azuayo”. Sin embargo, antes de la concepción del negocio, debemos determinar varios factores decisivos como es la acogida del mercado, la competencia en el lugar, necesidades de los futuros clientes, rentabilidad, estructura técnica, entre otros.

Es por esto, que los objetivos del presente estudio son: determinar la factibilidad de realización del proyecto, pues mediante el estudio de mercado, el técnico y sobretodo el financiero ayudarán a los socios a determinar si el proyecto es factible de realización o no; otro objetivo es determinar la rentabilidad que daría el proyecto a sus socios, pues ningún negocio tiene sentido si no es produce ganancias.

Estos factores darán la pauta para el proyecto y nos permitirán aplicar algunos de los conocimientos adquiridos durante los años de estudio, así se podrá ganar mayor experiencia para llegar a ser líderes capaces de vencer obstáculos y de esta forma en un futuro alcanzar el éxito profesional.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1. Nombre del Proyecto

“El Jardín Salón de Recepciones”

### 1.2. Ubicación

**País:** Ecuador

**Provincia:** Azuay

**Cantón:** Guachapala

**Parroquia:** Chicty

**Dirección:** Carretera Chicty – Guarumales km 2, a 5 minutos del centro del Cantón Paute

**Teléfono:** 072 250 464

**email:** eljardin-paut@hotmail.com

**Celular:** 095617065

### 1.3. Actividad del Proyecto

El negocio estará destinado principalmente al alquiler de un local para la celebración de diferentes recepciones además de servicios complementarios como: menaje completo, banquete, decoración, entre otros.

### 1.4. Tipo de Proyecto

Se trata de un proyecto independiente considerado como privado, de servicios, pues ofrece el servicio de alquiler y asesoramiento, y de operación continua, pues no se enfoca a ventas estacionales.

## 1.5. Socios

### 1.5.1. Características de los Socios

TABLA N°1: DESCRIPCIÓN DE LOS SOCIOS

Nombre	Edad	Ocupación	Dirección	Teléfono	Encargado de:
<b>Sr. Mario Pesántez L.</b>	45	Sector de Construcción	Sucre y García Moreno – Paute	2250464	Gerencia
<b>Sra. Janeth Palacio J.</b>	39	Administradora	Sucre y García Moreno- Paute	2250464	Administración
<b>Sra. Paula Pesántez P.</b>	24	Contadora	El Salado y Calle del Retorno - Cuenca	094329850	Contabilidad
<b>Sr. Mario Pesántez P.</b>	23	Estudiante de Leyes	Abdón Calderón y José Víctor Izquierdo – Paute	087326530	Recursos Humanos
<b>Sr. Pedro Pesántez P.</b>	20	Estudiante de Marketing	Sucre y García Moreno- Paute	2250464	Marketing y Ventas

FUENTE: RECOLECCIÓN DE DATOS – GABRIELA GÓMEZ

### 1.5.2. Aporte de los Socios

TABLA N°2: APORTE FAMILIA PESANTEZ

SOCIOS	APORTE
<b>SR. MARIO PESANTEZ L.</b>	30%
<b>SRA. JANETH PALACIO J.</b>	30%
<b>SRA. PAULA PESANTEZ P.</b>	17%
<b>SR. MARIO PESANTEZ P.</b>	17%
<b>SR. PEDRO PESANTEZ P.</b>	16%
<b>TOTAL</b>	100%

FUENTE: RECOLECCIÓN DE DATOS – GABRIELA GÓMEZ

## 1.6. Inversión de los Socios

\$ 111.188,12

## 1.7. Duración

Idea	2 MESES
Formulación	3 MESES
Evaluación Ex Ante	2 MESES
Realización de las Inversiones	6 MESES
Operación	7 AÑOS
Evaluación Ex Post	3 MESES

**Duración de los estudios o pre inversión:** 7 meses

**Duración de las Inversiones:** 6 meses

**Duración del Proyecto:** 8 años, 1 mes

**Ciclo del proyecto:** 8 años, 3 meses

## 1.8. Información Financiera

**VAN -136967.46**

**TIR - 5%**

## 1.9. Justificación de la Idea

La idea de creación de El Jardín, nace de las perspectivas de inversión de sus socios, que al ser propietarios de una quinta vacacional, ubicada en la Carretera Chicty – Guarumales km 2, a 5 minutos del centro del Cantón Paute, y que la misma era utilizada únicamente para vacacionar los fines de semana, por lo que la mayor parte del tiempo no fue productiva por el escaso tiempo dedicada a su cuidado y la falta de conocimientos técnicos para la misma, lo cual ocasionaba pérdidas.

Además por ser un lugar acogedor, es frecuentada muy a menudo por familiares y amigos ya sea por pasar un buen rato o con el afán de rentarla por un día para realizar pequeños eventos. Es así como nace la idea en la Familia Pesantez Palacio, de la creación de un lugar para la realización de recepciones en el cantón Paute, a esto se suma los años que la socia Sra. Janet Palacio dedicada al negocio relacionado con la organización de fiestas y eventos, en el cual ella dedica su tiempo a la preparación de Novias y Quinceañeras, y cualquier otra persona que lo necesite, en lo que respecta a sus trajes, maquillajes, peinados, y asesoramiento de imagen, comida, decoración entre otros.

Por otro lado, “El jardín Salón de Recepciones”, busca satisfacer las necesidades de los consumidores del Cantón Paute, los mismos que buscan un lugar que englobe todas las características apropiadas para la realización de eventos.

## **1.10. Elementos de la Planeación Estratégica de “El Jardín Salón de Recepciones”**

### **1.10.1. Misión**

Proporcionar a nuestros clientes el mejor espacio, con un entorno acogedor; poner a su disposición un equipo humano capaz de cumplir sus exigencias y brindar los servicios necesarios con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros consumidores.

### **1.10.2. Visión**

Llegar a ser líderes en el mercado de servicios de alquiler de locales, trabajando todos los días con cooperación, unión de equipo y calidad en sus tareas, buscando llegar a diferenciarse de su competencia por la distinción de los servicios que ofrece.

### **1.10.3. Objetivos de la empresa**

- Formar una empresa sólida y referente para otras
- Cambiar las costumbres de las personas con ideas innovadoras
- Obtener rentabilidad a mediano plazo
- Llegar a ser líderes en el mercado

### **1.10.4. Valores y Principios de “EL JARDIN”**

#### **1.10.4.1. Valores**

El Salón de Recepciones EL JARDIN tendrá muy en cuenta importantes valores tales como:

- Servicio, de primera para sus clientes, proyectándose más allá de sus necesidades
- Profesionalidad, al momento que se adquiere un compromiso con el consumidor
- Eficacia y eficiencia, para día a día llegar a ser líderes en el mercado y ser referentes para los demás
- Cooperación, entre los miembros de la empresa como principal fortaleza para cumplir con los objetivos
- Afán de mejora y superación, resolviendo problemas y tratando de mejorar los aspectos negativos
- Responsabilidad: al realizar el trabajo
- Liderazgo: para apropiarse día a día del mercado
- Innovación: con la cual se conseguirá la preferencia de los clientes
- Honestidad: con actividades y actitudes diarias

#### **1.10.4.2. Principios**

- Excelencia de servicios
- Integración con la comunidad
- Respeto por el medio ambiente
- Igualdad de condiciones
- Apertura a todas las corrientes de pensamiento

#### **1.10.5. Políticas**

Como normas y medidas de funcionamiento se adoptaran las siguientes:

- a. El cliente se hará responsable de todos los daños que se produzcan durante el evento.
- b. Los empleados serán contratados mediante convenios con cláusulas especiales en las que constarán las características del manejo del puesto, horarios, entre otros.
- c. El empleado maneja una actitud ética de fidelidad y responsabilidad hacia la empresa.

- d. Se cumplirá con los horarios establecidos, donde los empleados deberán llegar dos horas antes del evento y podrán retirarse media hora después de que éste haya concluido.
- e. Deberán utilizar los uniformes proporcionados por la empresa.

### **1.11. Áreas Funcionales de la Empresa**

Para el funcionamiento de “El Jardín Salón de Recepciones” es necesaria la implementación de los siguientes Departamentos:

Directorio: integrado por los socios de la empresa, en cuyas reuniones se tomarán las decisiones fundamentales de la empresa.

Gerencia: Es el departamento encargado de integrar y coordinar todas las actividades de la empresa.

Ventas: Es el departamento que se encarga del primer contacto con el cliente, pues este asesora al consumidor al momento de elegir los implementos que desea para celebrar su evento. Está conformada por ejecutivos de ventas quienes buscarán clientes dentro de un mercado establecido para ofrecer los productos.

Publicidad y Marketing: Es el encargado de dar a conocer al mercado nuestros servicios, difundiéndolos de tal forma que lleguen a la mayor cantidad de personas siempre con publicidad innovadora y llamativa.

Contabilidad: Es el encargado de llevar las cuentas, realizar balances y dar a conocer la situación financiera de la empresa, así como de realizar pagos a proveedores.

Recursos Humanos: Es el departamento encargado de la selección y reclutamiento de personal, así como de la motivación del mismo y de la capacitación, la cual es importante en este negocio.

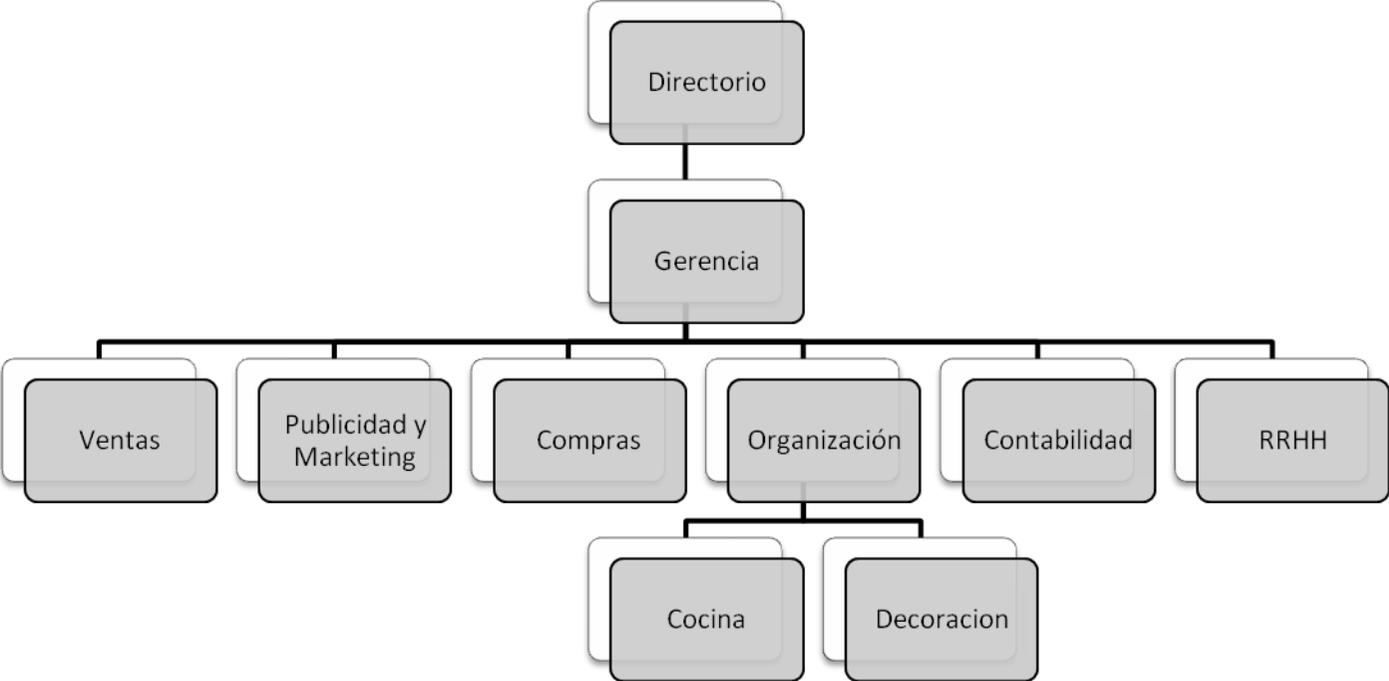
Compras: Es el departamento encargado de proveer los implementos necesarios para la realización de los diferentes eventos, así como de las negociaciones con los proveedores.

Organización: Dentro de este departamento se encuentran las siguientes áreas, que como su nombre lo indica son las encargadas de la organización del evento:

- Cocina: Se encarga de dar a conocer al cliente los diferentes menús que ofrece el local.
- Decoración: A esta área le compete el asesoramiento del menaje o utensilios necesarios para la realización del evento según las preferencias del cliente, y posterior a la selección de la decoración, serán los encargados de realizarla el día del evento.

1.12. Organigrama Departamental de la empresa

Figura N°1: Organigrama de "EL JARDIN"



Fuente: Realizado por Gabriela Call

## 2. ESTUDIO DE MERCADO

### 2.1 Análisis del Producto

#### 2.1.1 Tipo de Producto

El Proyecto consiste en la prestación del servicio de Salón de Recepciones, el mismo se ubicará en la parroquia Chicty, en la carrera Guarumales - Méndez puesto que no existe ningún local que preste un servicio total para eventos en el Cantón Paute

#### 2.1.2 Unidad de medida del producto

El proyecto comprende varios servicios y cada uno tiene su propia unidad de medida:

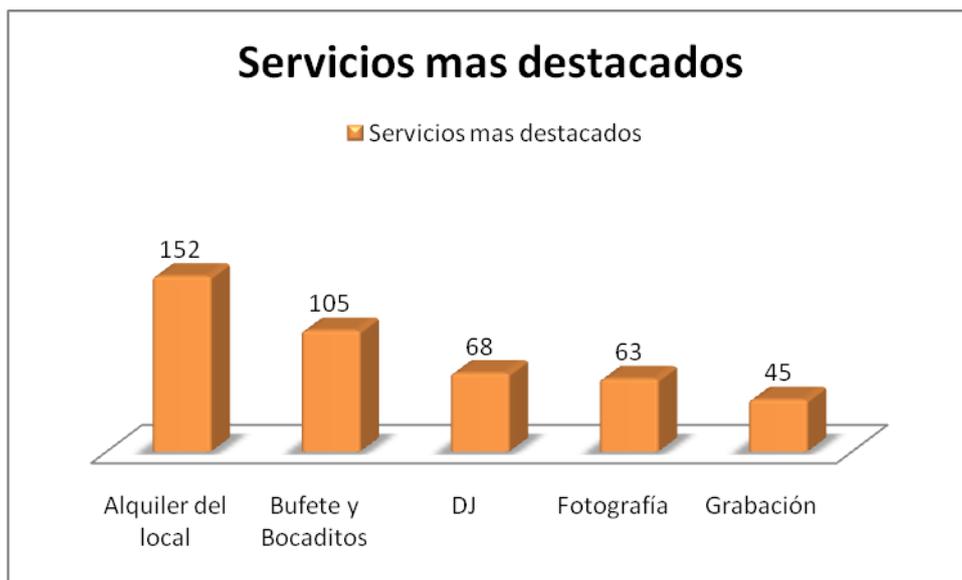
TABLA N°3: UNIDAD DE MEDIDA DE EL PRODUCTO

Servicio	Unidad de medida
<b>Alquiler del local</b>	Número de Recepciones realizadas
<b>Fotografía</b>	Número de fotos
<b>Grabación</b>	Numero de Grabaciones
<b>Bufete</b>	Numero de platos servidos
<b>DJ</b>	Número de horas

FUENTE: REALIZADO POR GABRIELA GÓMEZ Y GABRIELA CALLE

#### 2.1.3 Caracterización del producto

A continuación se detallan los servicios que ofrecerá "El Jardín Salón de Recepciones", según la encuesta realizada.



FUENTE: ENCUESTA PREGUNTA 3

El alquiler del local es el servicio de mayor aceptación entre la población seguido por Bufete y Bocaditos, DJ, Fotografía y Grabación. Estos son los 5 servicios de mayor aceptación

**a. Alquiler del local** que estará disponible los días jueves, viernes, sábado y domingo, y de lunes a miércoles según los requerimientos del cliente. En él se podrá realizar eventos tales como: matrimonios, bautizos, 15 Años, graduaciones y demás. El alquiler de local será de 6 horas por día, y si es en la noche hasta las 2 de la mañana. Complementariamente a éste se dará el servicio de decoración del local y meseros, los mismos que serán, uno por cada 25 personas

“El JARDIN Salón de Recepciones” contará con dos ambientes para ofrecer a sus consumidores, estos son:

**b. El Jardín**, el mismo que contará con área de 5000 mtrs cuadrados, donde se encontrará plantas nativas del sector como capulíes, nogales, y bellas flores como cucardas, azucenas, lirios, entre otras, además cuenta con amplios espacios verdes que se unen a un hermoso lago donde se puede encontrar patos y gansos, además de un sin número de pájaros que endulzan el oído con su canto.

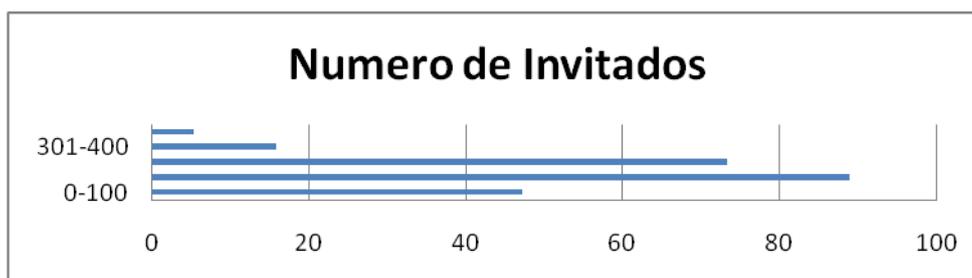
El Jardín será un ambiente apacible y confortable, más aún si contamos con una pileta; es por eso, que será tratado con esmero decorativo, para otorgarle el estilo deseado. Un detalle muy importante será la iluminación que podamos brindarle al Jardín que optimizará su disfrute en la noche; para embellecerlo aun estarán senderos y caminos que comunican los distintos sectores del jardín, dando de esta forma un toque de elegancia y favoreciendo al paisaje.

Para la realización de los eventos en este primer ambiente del Salón de Recepciones se contará con 12 Carpas, las mismas que estarán elaboradas en lona blanca, impermeable de la mejor calidad con dimensiones de 7x4 metros, abarcando así alrededor de 16 personas por carpa. Éstas se ubicarán en las áreas verdes según el tipo de evento y preferencias del consumidor.

Por otro lado, EL JARDIN contará con mesas y sillas de plástico reforzados, las mismas que al ser decoradas con una bella mantelería, realzan la belleza del lugar.

- c. El Salón de Recepciones**, a la vista se lo observa como una casa de campo construida en su totalidad de adobe y tapial con grandes ventanas y por las cuales se observa un espectacular paisaje reflejado por el entorno. Ya en el interior se podrá notar la decoración antigua del lugar con muebles de madera adecuados a este tipo de espacio, dentro de este ambiente se dispondrá de una pista de baile de 200 metros cuadrados con capacidad máxima de 300 personas en todo el salón.

De acuerdo con la encuesta realizada encontramos que la capacidad de personas que tiene el salón es mayor al promedio de invitados que se suele tener en las recepciones.



FUENTE: ENCUESTA PREGUNTA 5

En general los resultados de la encuesta demuestran que mayoría el número de invitados en una recepción es de 101 - 200, y seguidos muy de cerca por 201 – 300.

**Decoración:** servicio complementario al alquiler del local, el mismo que abarcará, el estilo de menaje o utensilios que necesite el cliente para cualquier evento, la mantelería en sus variadas gamas de color, y el asesoramiento personalizado para la realización de un evento.

- Utensilios: la empresa dispondrá de vajilla redonda de porcelana blanca, juegos de cubiertos de la más fina calidad, cristalería acorde al evento y a requerimientos del cliente como: copas de agua, de vinos, vasos para cola, copas de champagne, entre otros.
- Manteles: elaborados en tela Aruba de varios colores como azul, dorado, blanco, beige, rosado, fucsia, verde olivo, entre otros.
- Mesas: de plástico reforzado, color blanco de capacidad para 8 personas y con sillas de igual calidad; las mismas que son decoradas con manteles a elección del cliente.
- Mesas de servicio: las cuales tendrán una longitud de 5 y 3 metros, la cantidad dependerá de las necesidades del evento.

**Meseros:** La empresa también dispondrá del servicio de meseros, pues El Jardín dispondrá de varios camareros capacitados para servir a los invitados, los meseros deberán estar correctamente uniformados con la vestimenta otorgada por la empresa siendo ésta pantalón negro, camisa blanca y chaleco negro con el logotipo de la empresa; se dispondrá de un mesero por cada 25 personas

**d. Fotografía y Grabación:** Es un servicio complementario al alquiler del local, siendo este opcional, pues tendrá un costo adicional. La empresa dispondrá de un fotógrafo profesional contratado por la empresa, debiendo ser éste un profesional reconocido en el medio, quien se encargará de realizar la toma sean estas en casa y/o en el propio local, de tal forma que queden plasmados de la mejor manera y el cliente disfrute de este recuerdo inolvidable.

De igual forma el personal encargado dispondrá de equipo de grabación, para captar en video los momentos más significativos del evento.

**e. Bufette:** Se ofrecerán como otro tipo de servicio del salón de recepciones, este dependerá exclusivamente de la petición del cliente. Cabe destacar que existirán dos tipos de banquete:

- Plato servido a la mesa
- Buffet

Por otro lado se recalca que para que el cliente acceda a este tipo de servicio se exigirá un mínimo de 100 platos, caso contrario se cobrará como alquiler de local y como adicional los platos que se requiera.

**f. DJ:** El Jardín contará con el servicio de música para deleitar el ambiente de los eventos, la misma que será manejada por un profesional destacado en el área, este servicio es opcional, pues el cliente podrá escoger como alternativa si desea contratar este tipo de servicio. La contratación se realizará por horas con un mínimo de 6 horas por evento.

El Salón de Recepciones El JARDIN será una empresa innovadora y dinámica, conocedora de las necesidades del sector, en la que se garantizará el desarrollo de eventos.

## **2.2 Análisis de la Demanda**

### **2.2.1 Cobertura**

La cobertura del proyecto comprenderá principalmente al área urbana del cantón Paute, la cual está comprendida por 6.765 habitantes de un total de 26.563 habitantes del cantón.

## 2.2.2 Segmento

### Variables según segmento

**Quinceaños:** señoritas menores a 15 años de la zona urbana de Paute, cuyas familias tengan ingresos mensuales superiores a \$500.

**Matrimonios:** Mujeres solteras de 20-35 años de la zona urbana de Paute, cuyos ingresos familiares sean superiores a los \$500 mensuales.

**Grados:** Estudiantes próximos a graduarse, que residan en la zona urbana de Paute y cuyas familias obtengan ingresos mensuales superiores a los \$500.

**Bautizos:** Mujeres con hijos de 1 a 5 años de edad, que residan en la zona urbana de Paute y cuyos ingresos sean superiores a los \$500 mensuales.

**Primeras Comuniones:** Mujeres con hijos de 10 a 11 años de edad, que residan en la zona urbana de Paute y cuyos ingresos sean superiores a los \$500 mensuales.

**Confirmaciones:** Mujeres con hijos de 12 a 13 años de edad, que residan en la zona urbana de Paute y que obtengan ingresos mensuales superiores a los \$500.

El Jardín es un salón de recepciones enfocado a diferentes tipos de eventos, de tal forma que no todos van destinados al mismo segmento de la población, es por ello que hemos dividido al segmento por evento.

La población Total del Cantón Paute según el censo de población y vivienda que realizó el INEC el 25 de Noviembre del año 2001 es de 23106, con un crecimiento anual de 0.6%, es decir al año 2008 la población del

cantón es de 24076, además el 21.7% de la población son parte del área urbana, en la cual se centrara el estudio de mercado de EL JARDIN

TABLA N°4: POBLACIÓN DE PAUTE AÑO 2001

<b>POBLACION DEL CANTON PAUTE</b>			
<b>25/11/2001</b>			
<b>AREAS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
<b>TOTAL</b>	<b>23106</b>	<b>10638</b>	<b>12468</b>
<b>URBANA 21,7%</b>	5014	2291	2723
<b>RURAL 78,3%</b>	18092	8347	9745

FUENTE: INEC

TABLA N°5: POBLACIÓN DE PAUTE PROYECCIÓN AÑO 2007

<b>POBLACION DEL CANTON PAUTE</b>			
<b>AL 2007 CON CRECIMIENTO ANUAL 0,6%</b>			
<b>AREAS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
<b>TOTAL</b>	<b>24076</b>	<b>11085</b>	<b>12992</b>
<b>URBANA 21,7%</b>	5225	2387	2837
<b>RURAL 78,3%</b>	18852	8698	10154

FUENTE: INEC

Por otro lado, para el estudio de los diferentes tipos de eventos al cual va enfocado el análisis tenemos:

### **Quinceañeras:**

Según un sondeo realizado en los diferentes colegios del cantón, se destaca que las señoritas menores de 15 años de edad, se encuentran en un 90% en decimo año de educación básica por lo que tenemos una población total de 410, las mismas que están divididas en 3 colegios del área urbana del cantón:

TABLA N°6: SEÑORITAS MENORES DE 15 AÑOS COLEGIOS DE PAUTE  
FUENTE: SONDEO REALIZADO POR LAS AUTORAS

<b>COLEGIOS</b>	<b>CANTIDAD</b>
Colegio Ciudad de Paute	90
Colegio 26 de Febrero	200
Unidad Educativa Julio Matovelle	120
<b>TOTAL</b>	<b>410</b>

Para la segmentación únicamente se estudian los colegios Ciudad de Paute y Julio Matovelle, los mismos que cuentan en gran mayoría con estudiantes de familia consideradas Clase Media, lo que nos da como resultado 210.

Además, se destaca que el 70% de las estudiantes de estos dos colegios provienen del sector urbano, reduciéndose la población de estudio a 147, y por último, el 65% de los estudiantes de estos establecimientos educativos son de la clase media, lo que en conclusión nos da un Total de Quinceañeras del área urbana de Clase media de 96

### **Matrimonios:**

Para esta clase de evento se toma en cuenta que según el INEC la población total de mujeres del Cantón es de 12992, con el incremento porcentual del 0.6% anual, y que dentro de esta, las mujeres de 25 a 35 años de edad alcanzan la suma de 2734. Sin embargo el 21.7% está dentro del sector urbano lo que nos da 593 mujeres, además el último censo del INEC arroja que el 38.9% de las mujeres de Paute son solteras, es decir 231. Además la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo tiene como dato que el 30% de la población de Paute tiene ingresos mayores a \$500, en conclusión tenemos a 70 mujeres de Paute de 25 a 35 años de edad, Clase media del Área urbana.

Por otro lado, el Promedio anual de Matrimonios en Paute, según datos de la Curia del cantón es de 50, de los cuales tan solo el 21.7% de la Población, según INEC, pertenece al sector urbano de Paute, dejando un numero de 11, y de los cuales el 30% de las familias percibe ingresos superiores a \$500, dejando un total de 3 Matrimonios que podrían darse en EL JARDIN.

### **Grados**

La población total de estudiantes que están por graduarse para el periodo 2008-2009 son un total de 325 estudiantes, los mismos que están distribuidos en los siguientes colegios del Área Urbana de Paute:

TABLA N°7: ESTUDIANTES POR GRADUAR SE COLEGIOS DE PAUTE

COLEGIOS	CANTIDAD
Instituto Superior Agronómico Salesiano	60
Colegio Ciudad de Paute	75
Unidad Educativa Julio Matovelle	60
Colegio 26 de febrero de 2009	130
<b>TOTAL</b>	<b>325</b>

FUENTE: SONDEO REALIZADO POR LAS AUTORAS

La selección se realiza a los colegios que estén dentro de las variables de segmento a las que va dirigida el proyecto, es decir:

TABLA N°8: SEGMENTACIÓN DE ESTUDIANTES POR GRADUARSE

COLEGIOS	CANTIDAD	
Instituto Superior Agronómico Salesiano	65	<b>33</b>
Sector Urbano Paute 50%		
Colegio Ciudad de Paute	75	<b>52</b>
Sector Urbano Paute 70%		
Unidad Educativa Julio Matovelle	60	<b>42</b>
Sector Urbano Paute 70%		
<b>TOTAL</b>		<b>127</b>

FUENTE: SONDEO REALIZADO POR LAS AUTORAS

Los mismos que nos dan un total de 200 estudiantes próximos a graduarse, de los cuales 127 provienen del sector urbano, según datos proporcionados por los respectivos Colegios. Además únicamente el 60% en promedio de los estudiantes vienen de familias donde los ingresos son mayores a \$500, arrojando un total de 77 estudiantes próximos a graduarse.

### Bautizos

El promedio anual de bautizos en Paute, según datos de la Curia del cantón es de 314, de los cuales los niños son de:

TABLA N°9: PROMEDIO ANUAL DE BAUTIZOS

PAUTE

EDADES	CANTIDAD
Hasta 1 año	113
De 1 a 5 años	201
<b>TOTAL</b>	<b>314</b>

FUENTE: CUREA PARROQUIAL DEL CANTÓN

Pero tan solo el 21.7% de la Población, según INEC, pertenece al sector urbano de Paute, dejando un numero de 69 niños, y de los cuales únicamente según la Cooperativa Jardín Azuayo el 30% de las familias percibe ingresos superiores a \$500, dejando un total de 21 niños por bautizar

### Primeras Comuniones

En este segmento el promedio anual para Paute, según datos de la Curia del cantón es de 380, de los cuales tan solo el 21.7% de la Población, según INEC, pertenece al sector urbano de Paute, dejando un numero de 83, y de los cuales únicamente según la Cooperativa Jardín Azuayo el 30% de las familias percibe ingresos superiores a \$500, dejando un total de 25 niños que podrían realizar su primera comunión en EL JARDIN

### Confirmaciones

El Promedio anual de Confirmaciones en Paute, según datos de la Curia del cantón es de 347, de los cuales tan solo el 21.7% de la Población, según INEC, pertenece al sector urbano de Paute, dejando un numero de 75, y de los cuales únicamente según la Cooperativa Jardín Azuayo el 30% de las familias percibe ingresos superiores a \$500, dejando un total de 23 personas por Confirmarse.

## 2.2.3 Cuantificación

### 2.2.3.1 Quinceaños

TABLA Nº10: CUANTIFICACIÓN DE QUINCEAÑERAS DE PAUTE

<b>QUINCEAÑERAS</b>	
<b>Total Quinceañeras de Paute</b>	<b>410</b>
<b>Colegio Ciudad de Paute</b>	90
<b>Unidad Educativa Julio María Matovelle</b>	120
<b>Total Parcial</b>	210
<b>Área Urbana 70%</b>	147
<b>Clase Media 65%</b>	96
<b>Total Segmento</b>	<b>96</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 2.2.3.2 Matrimonios

TABLA Nº11: CUANTIFICACIÓN MATRIMONIOS PAUTE

<b>Mujeres Solteras</b>	
<b>Total Mujeres Paute</b>	<b>12992</b>
<b>Mujeres de 25 – 35 años</b>	2734
<b>Urbano 21.7%</b>	593
<b>Mujeres Solteras 38.9%</b>	231
<b>Clase Media</b>	70
<b>Total Segmento</b>	<b>70</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

TABLA Nº12: MATRIMONIOS SEGÚN CUREA

<b>Matrimonios según Curea</b>	
<b>Promedio Anual Matrimonios</b>	<b>50</b>
<b>Urbano 21.7%</b>	11
<b>Clase Media 30%</b>	3
<b>Total Segmento</b>	<b>3</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 2.2.3.3 Grados

TABLA Nº13: CUANTIFICACIÓN GRADOS PAUTE

<b>GRADOS</b>	
<b>Total Estudiantes por Graduarse</b>	<b>325</b>
<b>Instituto Superior Agronómico Salesiano</b>	<b>65</b>
<b>Sector Urbano Paute 50%</b>	33
<b>Colegio Ciudad de Paute</b>	<b>75</b>
<b>Sector Urbano Paute 70%</b>	52
<b>Unidad Educativa Julio María Matovelle</b>	<b>60</b>
<b>Sector Urbano Paute 70%</b>	42
<b>Total Parcial</b>	<b>127</b>
<b>Clase Media 65%</b>	<b>76</b>
<b>Total Segmento</b>	<b>76</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 2.2.3.4 Bautizos

TABLA Nº14: CUANTIFICACIÓN BAUTIZOS PAUTE

<b>Bautizos</b>	
<b>Hasta 1 año</b>	113
<b>De 1 a 5 años</b>	201
<b>Promedio Anual Bautizos</b>	<b>314</b>
<b>Urbano 21.7%</b>	68
<b>Clase Media 30%</b>	20
<b>Total Segmento</b>	<b>20</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 2.2.3.5 Primeras Comuniones

TABLA Nº15: CUANTIFICACIÓN PRIMERAS COMUNIONES PAUTE

<b>Primera Comunión</b>	
<b>Promedio Anual Primera Comunión</b>	<b>380</b>
<b>Urbano 21.7%</b>	82
<b>Clase Media 30%</b>	25
<b>Total Segmento</b>	<b>25</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 2.2.3.6 Confirmaciones

TABLA N°16: CUANTIFICACIÓN CONFIRMACIONES PAUTE

<b>Confirmaciones</b>	
<b>Promedio Anual Confirmaciones</b>	<b>347</b>
<b>Urbano 21.7%</b>	75
<b>Clase Media 30%</b>	23
<b>Total Segmento</b>	<b>23</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 2.2.4 Muestra

TABLA N°17: MUESTRA DETALLADA POR SERVICIOS

<b>Servicio</b>	<b>Segmento</b>	<b>Número de Personas</b>	<b>Tamaño de la Muestra</b>
<b>Quince años</b>	Mujeres de 30 a 50 años de la zona urbana de Paute, con hijas menores a 15 años e ingresos superiores a \$500 mensuales	96	76
<b>Matrimonios</b>	Mujeres solteras de 20-35 años de la zona urbana de Paute, cuyos ingresos familiares sean superiores a los \$500 mensuales	70	60
<b>Bautizos</b>	Mujeres con hijos de 1 a 5 años de edad, que residan en la zona urbana de Paute y cuyos ingresos sean superiores a los \$500 mensuales	21	20
<b>Primeras</b>	Mujeres con hijos de 10 a 11 años de edad, que residan	25	

<b>Comuniones</b>	en la zona urbana de Paute y cuyos ingresos sean superiores a los \$500 mensuales		23
<b>Confirmaciones</b>	Mujeres con hijos de 12 a 13 años de edad, que residan en la zona urbana de Paute y que obtengan ingresos mensuales superiores a los \$500	23	21
<b>Graduaciones</b>	Estudiantes próximos a graduarse, que residan en la zona urbana de Paute y cuyas familias obtengan ingresos mensuales superiores a los \$500.	77	64
<b>TOTAL</b>		312	264

FUENTE: REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 2.2.5 Tamaño de la muestra

$$n = \frac{1.96^2 * 812.32 * 0.50 * 0.50}{0.05^2 (812.32 - 1) + (1.96^2 * 0.50 * 0.50)}$$

n= 261 encuestas

### 2.3 Análisis de la oferta

El propósito fundamental de este estudio es determinar el número de competidores de El Jardín, para así medir las condiciones a las que se enfrenta este nuevo salón de recepciones. De acuerdo a la encuesta realizada se determinó a los oferentes los mismos que son:



FUENTE: ENCUESTA PREGUNTA 4

En conclusión el Local con mayor preferencia es CORVEL con un 36% de aceptación, seguido por San Juan Pamba con el 23%, Araceli 16% y The Fish 16%, esto demuestra claramente que los tres locales son la principal competencia de El Jardín.

#### **a. Cabañas San Luis**

Se encuentra situada a las afueras del centro de Paute, en la vía interoceánica, este establecimiento posee una sola clase de ambiente; en él funciona un salón de recepciones semiformal de capacidad para 100 personas. La Cabaña de San Luis, ofrece el servicio de alquiler de local, complementariamente a este una decoración sencilla del lugar, en la cual incluyen, mesas, sillas, mantelería y cristalería.

Por otro lado, la calidad de la comida no se la considera como agradable, además a esto se suma los elevados costos, que no representan la calidad que ellos ofrecen.

#### **b. San Juan Pamba**

Situado en el barrio de Zhumir a 10 minutos del cantón, este es un lugar amplio para compartir con la familia, ofrece varios tipos de servicios para la recepción, tales como, decoración completa, mantelería, cristalería, además por el hermoso jardín y el espacio verde que lo caracteriza ofrecen el servicio adicional de alquiler de carpas para la realización de eventos. San Juan Pamba no cuenta con salón de recepciones,

únicamente cuenta con el espacio verde, el mismo que es ideal para días soleados.

#### **c. Cabañas San Francisco**

Este está ubicado en zona residencial, no a muchos metros del destacamento de Policía, Es un local pequeño con capacidad máxima para 100 personas. Aquí se realizan eventos populares propios de sus habitantes como bingos, rifas, peñas entre otros. Tiene costos accesibles, no tiene un lugar de parqueo adecuado. Ofrece únicamente el alquiler del local, con sillas. Carece de elegancia y no es acogedor.

#### **d. CORVEL, Eventos**

Se encuentra a una cuadra del parque central, es un lugar de dos ambientes, en el primer piso funcionan el Restaurant. En la segunda planta es el Salón de Eventos no muy amplio con capacidad de no más de 150 personas, la elegancia, y comodidad están presentes en este local, claro que sus precios son accesibles, dentro de los servicios que ofrecen se encuentra el bufete, ambientación del local, guardia, cristalería, mantelería, no tiene parqueadero.

Cabe destacar que es uno de los lugares favoritos a la hora de realizar un evento, por lo que se lo considera como la principal competencia de El Jardín Salón de Recepciones.

#### **e. Copacabana**

Situado en el parque lineal, lugar con un ambiente tipo discoteca, tiene una amplia pista de baile, la cual tiene una capacidad para 200 personas, el ambiente no es muy elegante. Únicamente se incluye al momento del contrato la pista y sillas opcional y con recargo al precio mesas y la decoración de las mismas, no ofrecen cristalería. Los precios son cómodos. Cabe destacar que no es una zona apropiada ya que carece de iluminación en la noche.

#### **f. Pista Araceli**

Ubicado frente al mercado 26 de febrero. El local funciona en el tercer piso, con una capacidad máxima de 100 personas. Es un ambiente juvenil, se utiliza para ofrecer fiestas tipo matiné. Al momento del alquiler se ofrece el local y sillas y con un costo adicional mesas. No es un lugar muy elegante, pero sus bajos costos hacen que sea un lugar ideal al momento de economizar en la realización de un evento.

#### **g. Pista The Fish**

Este local está ubicado a dos cuadras del parque infantil, es amplio y recién remodelado, tiene una capacidad de 300 personas, el nivel de precios que maneja es moderado, el único servicio adicional son las mesas y sillas, con recargo al precio está la vajilla y la mantelería. Este es una local que tiene cierta cogida al igual que CORVEL.

#### **h. Principales Competidores**

Según los datos que arrojó la encuesta realizada a 230 personas los lugares con aceptación y preferencia al momento de realizar un evento son:

- Corvel
- San Juan Pamba
- Pista Araceli y Pista The Fish

#### **2.3.1 Análisis Cuantitativo**

TABLA N°18: EVENTOS DE LA COMPETENCIA AL AÑO

COMPETENCIA	VENTAS		PRECIO	PRECIO
	EVENTOS	PERSONAS	SALON	PLATO
<b>CORVEL</b>	35	120	250	8,5
<b>Copacabana</b>	15	200	400	-
<b>Cabañas San Luis</b>	15	100	200	7,5
<b>Cabañas San Francisco</b>	15	100	150	-
<b>San Juan Pamba</b>	25	200	-	12,5
<b>Pista Araceli</b>	25	100	200	-

<b>Pista The Fish</b>	20	200	350	-
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>146</b>		

FUENTE: SONDEO REALIZADO A LOS LOCALES - LAS AUTORAS

### 2.3.2 Análisis Cualitativo

TABLA N°19: SERVICIOS QUE OFRECE LA COMPETENCIA

COMPETENCIA	SERVICIOS OFERTADOS					
	BUFE TE	MENA JE	DECORAC ION	MESER OS	PARQU EO	SEGURID AD
<b>CORVEL</b>	si	si	si	si	no	si
<b>Copacabana</b>	no	no	si	no	no	no
<b>Cabañas San Luis</b>	si	si	si	no	si	no
<b>Cabañas San Francisco</b>	no	no	no	no	no	no
<b>San Juan Pamba</b>	si	si	si	si	si	si
<b>Pista Araceli</b>	no	no	no	no	no	no
<b>Pista The Fish</b>	no	no	si	no	no	no

FUENTE: SONDEO REALIZADO A LOS LOCALES - LAS AUTORAS

### 2.4 Análisis de los Precios

Según la encuesta realizada a 230 personas, se determinó que los niveles de precios a los que la demanda responde favorablemente son los siguientes:

**a. Alquiler de local:** el cual tendrá un precio de \$400 dólares para cualquiera de los dos ambientes con el que cuenta "El Jardín", no se incluyen servicios adicionales. El precio incluye únicamente la decoración sencilla del Salón de Recepciones o caso contrario la adecuación del Jardín, además se ofrece un mesero por cada 25 personas. El precio de alquiler de local es válido para recepciones con menos de 100 personas.

**b. Bufete** este servicio tendrá un precio promedio de \$8.50 dólares por persona, el mismo que depende del tipo de plato que el cliente exija. Además, el precio incluye la decoración de cualquier de los ambientes, meseros, vigilantes, etc.

Por otro lado, en el caso que este servicio fuera para menos de 100 personas, tendrá un costo adicional de \$350 dólares.

**c. DJ:** El servicio de música tendrá un precio de \$35 dólares la hora, independientemente del tipo de música que requiera el evento o del profesional que maneje el equipo, pues la empresa contará con varias opciones a la hora de hacer una contratación.

**d. Fotografía:** Según los encuestados estarían dispuestos a pagar entre 1 y 2 dólares por foto, lo cual coincide con el precio de mercado y con el establecido por la empresa que es de 1.25 por fotografía con un mínimo de 100 fotos, el servicio incluye un álbum de regalo

**e. Grabación:** El Jardín cuenta con otro servicio que es el de grabación, el mismo que tiene un costo de \$120 dólares por el video completo, con una duración máxima de 4 horas, el precio incluye la edición del video más una copia adicional.

## **2.5 Análisis de la Comercialización**

Es probable que uno de los factores más determinantes del éxito que pueda tener una empresa sea la imagen que da de sí misma al público. Las actividades de marketing, al estar dirigidas al consumidor, deben preservar y fomentar la buena imagen de la empresa y su marca publicitaria.

La comercialización se basa principalmente en las técnicas que utiliza el productor para hacer llegar su producto o en este caso el servicio hacia el consumidor.

El canal de distribución del servicio es de longitud 0, pues el servicio se comercializa de productor a consumidor final.

**2.5.1. Marca:** es el nombre con el que se identifica el servicio

“EL JARDIN”, Salón de Recepciones

**2.5.2. Slogan:** es el refrán que caracteriza a la empresa

Donde Ud. se siente único y especial

**2.5.3. Logotipo:** es la imagen que representa a la empresa

FIGURA N° 2: LOGOTIPO DEL LOCAL



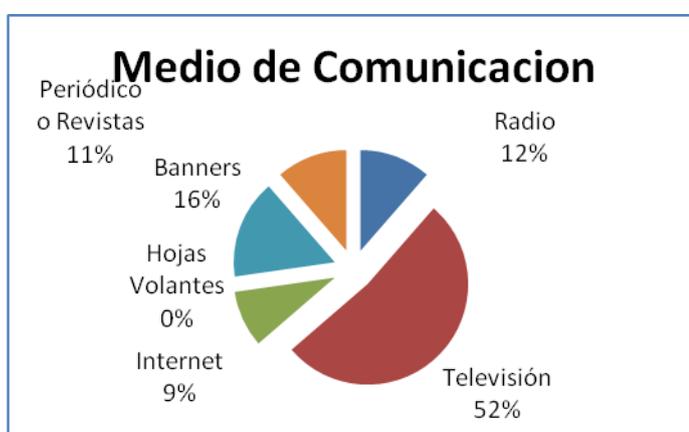
## 2.6. Publicidad

La publicidad, la venta personalizada y la promoción de ventas son los principales métodos utilizados para fomentar la venta de un bien o servicio.

El principal objetivo de la publicidad consiste en dar a conocer el producto y convencer a los consumidores para que lo compren incluso antes de haberlo visto o probado; como se lo hace mostrando de forma reiterada al consumidor a través de los anuncios publicitarios, es por eso que grandes empresa gastan mucho dinero en la publicidad de sus productos. La publicidad utiliza sobre todo la televisión, la radio y los paneles publicitarios; los periódicos, las revistas y los catálogos; así como el envío de publicidad por correo.

Dentro de las estrategias comunicacionales para difundir los servicios que ofrece El Jardín Salón de Recepciones estará en primer lugar la difusión del mismo con una gran fiesta de lanzamiento, donde se invitará a las principales autoridades del cantón, y gente muy destacada del sector, es aquí donde se dará a conocer todos los servicios que ofrece el salón de recepciones, los ambientes que lo caracteriza y la atención al cliente que lo destaca.

Por otro lado, sabiendo que la publicidad utiliza los medios de comunicación para llegar a los futuros consumidores, y a esto se suma que en la encuesta realizada a 230 personas del cantón, se destacaron tres medios de comunicación tales como televisión, banners y radio, a través de los cuales se realizará una agresiva campaña publicitaria, con la finalidad de promocionar a El Jardín, también se realizará merchandising donde se darán a conocer las características que El Jardín brinda y sus ventajas competitivas sobre los existentes en el mercado.



FUENTE: ENCUESTA PREGUNTA 6

Como se puede apreciar en la gráfica, el medio de comunicación con mayor preferencia es la televisión, seguido por Banners, Radio y Periódicos y Revistas.

Según la encuesta realizada los medios de comunicación en los que se debería realizar la campaña publicitaria serían:

**Televisión** PauTV

**Radio** Constelación, La Roja FM

**Banners**, ubicados en sitios estratégicos del cantón.

La publicidad se la efectuará en tres etapas: la primera, que se la denominará informativa; la segunda, denominada persuasiva y la tercera, designada como recordatoria.

### 3. ESTUDIO TECNICO

El objetivo de este estudio es determinar la optimización de los recursos para la producción del servicio que ofrece “El Jardín”.

El estudio técnico comprende el proceso de producción del servicio, las instalaciones, los equipos, el tamaño, la localización, recursos humanos, entre otros.

#### 3.6 El Proceso de Producción

Son todos los pasos lógicos y ordenados que son necesarios para la prestación del servicio de alquiler de El Jardín.

Existen 4 tipos de servicio diferente que ofrece el salón de recepciones entre estos están:

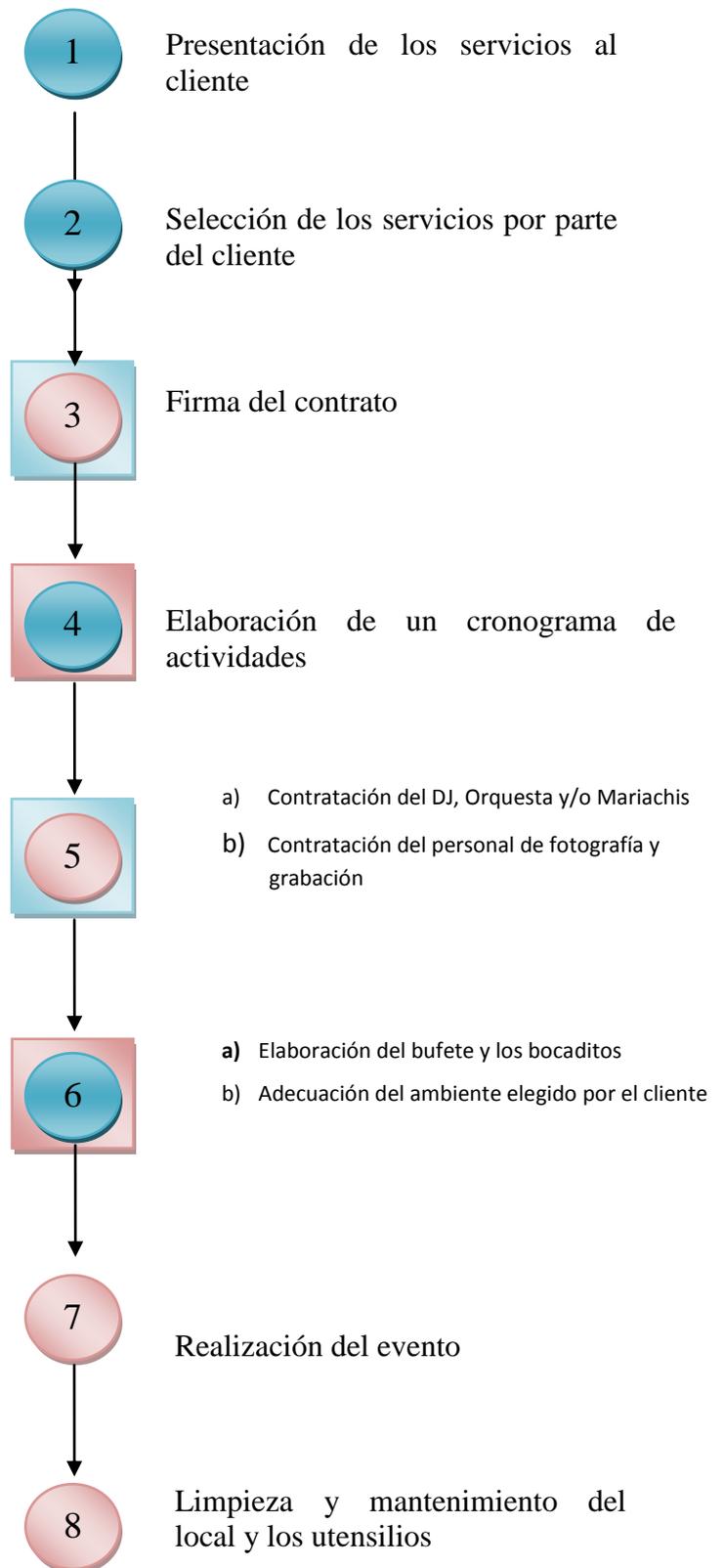
- Alquiler de Local
- Bufete
- Fotografía y Grabación
- DJ

#### a. Orden secuencial del listado de actividades a seguir para la contratación de un servicio completo

1. Presentación de los servicios al cliente
2. Selección de los servicios apropiados por parte del cliente
3. Firma del contrato con todas las especificaciones necesarias
4. Realizar un cronograma de actividades para del evento
5.
  - a. Contratación del DJ
  - b. Contratación del personal de fotografía y grabación
6.
  - a. Elaboración del bufete y los bocaditos
  - b. Adecuación del ambiente elegido por el cliente
7. Realización del evento
8. Limpieza y mantenimiento del local y los utensilios

**b. Flujo grama del proceso.**

FIGURA N° 3: FLUJO GRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN



### **c. Descripción de las actividades**

1. Presentación de servicio al cliente: con la llegada del cliente a las oficinas del local, la encargada de servicio al cliente, escuchará las necesidades de la persona, entonces propondrá lo que EL JARDIN les podría ofrecer.

2. Selección de servicios por parte del cliente: el cliente una vez ha analizado y ha observado las características de nuestro servicio, seleccionará cuál de las modalidades escoge para su recepción, en cuanto a detalles tales como tipo de banquete, si lo desea, la decoración, el tipo de vajilla, número de asistentes, color de manteles entre otros.

3. Firma del contrato: una vez acordadas todas las pautas, el cliente se compromete a cumplir las especificaciones acordadas y de igual forma la empresa se comprometerá a cumplir lo convenido.

4. Realizar cronograma del evento: para la realización del cronograma del evento, se debe anticipar todo lo necesario para el buen funcionamiento del evento, se debe establecer fechas de contratación de los diferentes servicios, así como acordar con los cocineros el menú a servir.

5. Contratación del Dj y personal de fotografía y grabación: el área de administración del local se encargará de contratar a los profesionales para el manejo de los equipos de dj así como los encargados de fotografiar y grabar el evento.

6. a. Elaboración del bufete

El personal de cocina se encargará de elaborar el menú escogido por el cliente.

b. Adecuación del ambiente elegido por el cliente

El personal encargado de ubicar de forma sincronizada los elementos seleccionados para la decoración del evento

7. Realización del evento: Llegada la hora y el día convenido para la realización de la recepción, ésta se daría según las especificaciones anteriormente estipuladas.
8. Limpieza y mantenimiento: ésta se realizará una vez culminado el evento, se limpia y arregla el local, así como todos los utensilios utilizados para la elaboración de los alimentos.

### 3.7 Análisis de los Recursos

TABLA N°20: ANÁLISIS DE LOS RECURSOS SEGÚN PROCESO DE PRODUCCIÓN

RECURSOS DE OPERACIÓN					PROCESO DE PRODUCCION	RECURSO DE INVERSIONES						
OTROS	INSUMOS	RRHH	SERVICIOS	MAT.PRIMA		MAQUINAS	CONSTRUCC	INSTALACION	MUEBLES	EQUIPOS	UTENCILIOS	OTROS
	Catalogo computarizado	1, secretaria			Presentación de los servicios al cliente		1 oficina	luz	Escritorio	1 computadora,	Esferos, hojas de papel	
	Catalogo computarizado	1 secretaria			Selección de los servicios apropiados por parte del cliente		1 oficina	luz	escritorio	1 computadora	Esferos, hojas de papel	
<b>esf</b>	contrato	1 organizador			Firma del contrato con todas las especificaciones necesarias		1 oficina					
<b>ero</b>		1 organizador			Realizar un cronograma de actividades para del evento		1 oficina	luz	escritorio	1 computadora	papel	
		1organizador			Contratación del DJ					teléfono		
		1organizador			Contratación del personal de fotografía y grabación				Línea telefónica	teléfono		
	ropa de trabajo, delantales	1 chef y 2 cocineras			Elaboración del bufete y los bocaditos		1cuarto de cocina	agua, luz	Anaqueles, repisas	Cocina, batidora, horno	Ollas, pozuelos, platos,	cucharas
		2 ayudantes			6.2 Adecuación del ambiente elegido por el cliente	1 calentador de aire	salón/jardín	Agua, luz	38 mesas, 304 sillas		carpas	manteles
		1 organizador 1 vigilante 1 Mesero * cada 25 personas			7.Realización del evento				5 mesas Bufete		Samovar	
	Detergente, jabón Fundas de Basura	1 conserje			8. Limpieza y mantenimiento	lavadora				aspiradora	Escobas y recogedores de basura	

FUENTE: DISEÑO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 3.7.1 Descripción de los Recursos

TABLA Nº21: DESCRIPCIÓN DE LOS RECURSOS

<b>NOMBRE DEL RECURSO</b>	<b># UNIDADES</b>	<b>DESCRIPCION</b>
<b>Cocina</b>	1	Industrial , Equifrigo, 6 quemadores + Plancha de aluminio
<b>Cilindro de gas</b>	5	de 15 Kilos de capacidad color plomo
<b>Lavadora - Secadora</b>	1	Frigidaire, capacidad de 30 libras, 4 ciclos de lavado
<b>Batidora</b>	1	Industrial, tres paletas de acero inoxidable (globo, escudo, gancho)
<b>Mesón Frigorífico</b>	1	Equi & Frigo , exterior en acero inoxidable varios compartimientos
<b>Microondas</b>	1	Acero Inoxidable marca General Electric
<b>Horno</b>	1	Industrial de 3 latas, armazón de acero inoxidable
<b>Licuadaora</b>	2	Semindustrial marca Oster
<b>Freidora</b>	1	de dos canastillas de mesa, armazón de acero inoxidable
<b>Samovar</b>	5	De acero inoxidable, Marca Facopa, 9 litros y tres bandejas
<b>Mesas *8</b>	59	Rectangular blanca, plegable, plástico reforzado
<b>Sillas</b>	350	Relax, espaldar rectangular, plástico reforzado, color blanco
<b>Mesas Bufete</b>	5	Madera, 4,5* 2,5 mtrs
<b>Caldero Industrial # 45</b>	3	Imusa, de acero inoxidable
<b>Caldero Industrial # 40</b>	3	Imusa, de acero inoxidable
<b>Caldero Industrial # 36</b>	3	Imusa, de acero inoxidable
<b>Caldero Industrial # 32</b>	3	Imusa, de acero inoxidable
<b>Molde de Cake # 36</b>	2	Umco de Acero inoxidable
<b>Molde de Cake # 24</b>	2	Umco de Acero inoxidable
<b>Bandejas</b>	13	Tramontina de Acero Inoxidable
<b>Olla de Presión</b>	2	Marca Oster de 9 litros de capacidad
<b>Sartén Profesional</b>	2	Tramontina de Teflón 36 cm de diámetro
<b>Sartén Profesional Paella</b>	2	Tramontina de Teflón 38 cm de diámetro
<b>Plato tendido 10,5"</b>	350	Cerámica, color blanco hueso, redondo sirve de base para los otros platos
<b>Plato tendido 7,5"</b>	350	Cerámica, color blanco hueso, redondos
<b>Pozuelo 7,5"</b>	350	Cerámica, color blanco hueso, redondos
<b>Palto Postre</b>	350	Cerámica, color blanco hueso, redondos
<b>Vasos Whisky</b>	58	Vidrio, marca cristal, juego de 6 unidades

<b>Vasos Cola</b>	58	Vidrio, marca cristal, juego de 6 unidades
<b>Copa de Agua</b>	58	Vidrio, marca cristal , juego de 6 unidades
<b>Copas Vino</b>	58	Vidrio, marca cristal , juego de 6 unidades
<b>Copas Champan</b>	58	Vidrio, marca cristal , juego de 6 unidades
<b>Cuchara</b>	30	Tramontina, de acero inoxidable, modelo sencillo, juego de 12
<b>Cubierta</b>	30	Tramontina, de acero inoxidable, modelo sencillo, juego de 12
<b>Cuchillo</b>	30	Tramontina, de acero inoxidable, modelo sencillo, juego de 12
<b>Cuchara pequeña</b>	30	Tramontina, de acero inoxidable, modelo sencillo, juego de 12
<b>Juego de Utensilios de cocina</b>	5	Tramontina de acero inoxidable, 6 piezas
<b>Juego Pozuelos * 3 piezas</b>	6	Pica, de plástico reforzado.
<b>Cesta cuadrada</b>	3	Pica, de plástico reforzado.
<b>Basurero grande</b>	4	Pica, de plástico reforzado.
<b>Mantelería</b>	350	De lino, blanco, rosa, limón, dorado, ladrillo. Incluye vestidos de silla
<b>Carpas</b>	15	De a 7 metros X 4 metros para 16 personas cada una , fabricadas en lona blanca
<b>Escritorio</b>	2	De madera, roble, rectangular, color café,
<b>Silla de Escritorio</b>	2	Color Negro, giratorios, y forro en cuero
<b>Silla Oficina</b>	6	Color Negro, forro de en tela negra
<b>Computador</b>	2	Portátil, marca Dell.80 GB de disco y 512 de Memoria RAM Windows Vista
<b>Teléfono</b>	1	Panasonic, color negro doble extensión, digital y contestadora
<b>Fax</b>	1	Panasonic, color negro.
<b>Adecuaciones de Local</b>	1	Incluye remodelación completa, y materiales
<b>Adecuaciones de Jardín</b>	1	Remodelación de área verde
<b>Adecuaciones de Parqueo</b>	1	Retiro de capa vegetal y lastrado de parqueo (100 vehículos)
<b>Adecuaciones Área Bufette</b>	1	Adecuaciones de la cancha existente
<b>Carpintería</b>	1	Incluye puertas ventanas y anaqueles
<b>Elaboración del proyecto arquitectónico</b>	1	Incluye planos del salón, diseño computarizado entre otros
<b>Permisos</b>	1	Incluye Patentes, Permisos sanitarios, turísticos y bomberos

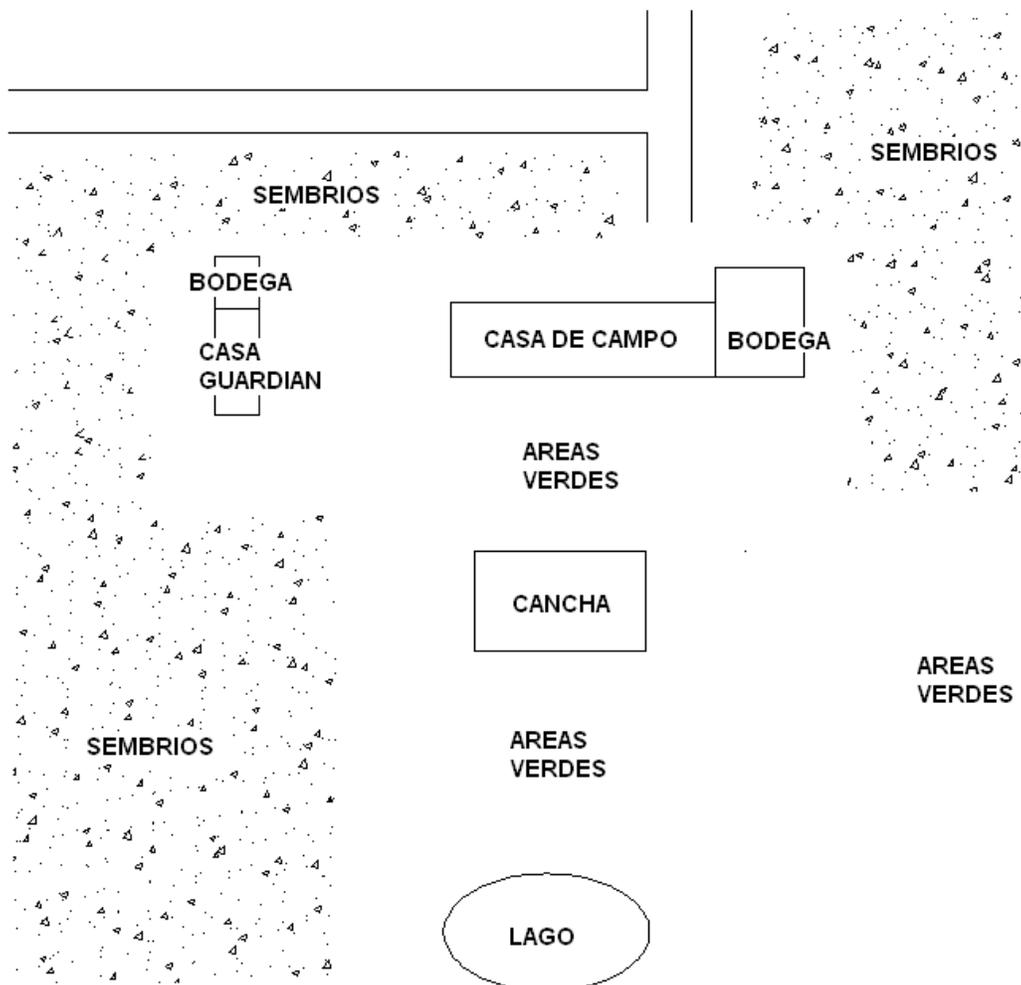
FUENTE: DISEÑO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 3.2.2 Descripción de la obra

Dentro de los recursos e inversiones para que "El Jardín" pueda comenzar con sus actividades, se enumeran varias construcciones y refacciones que se tendrían que realizar en la obra actual, las mismas que por la disposición de la infraestructura, permitirían que este sea un trabajo más que de construcción en remodelamiento y adecuación.

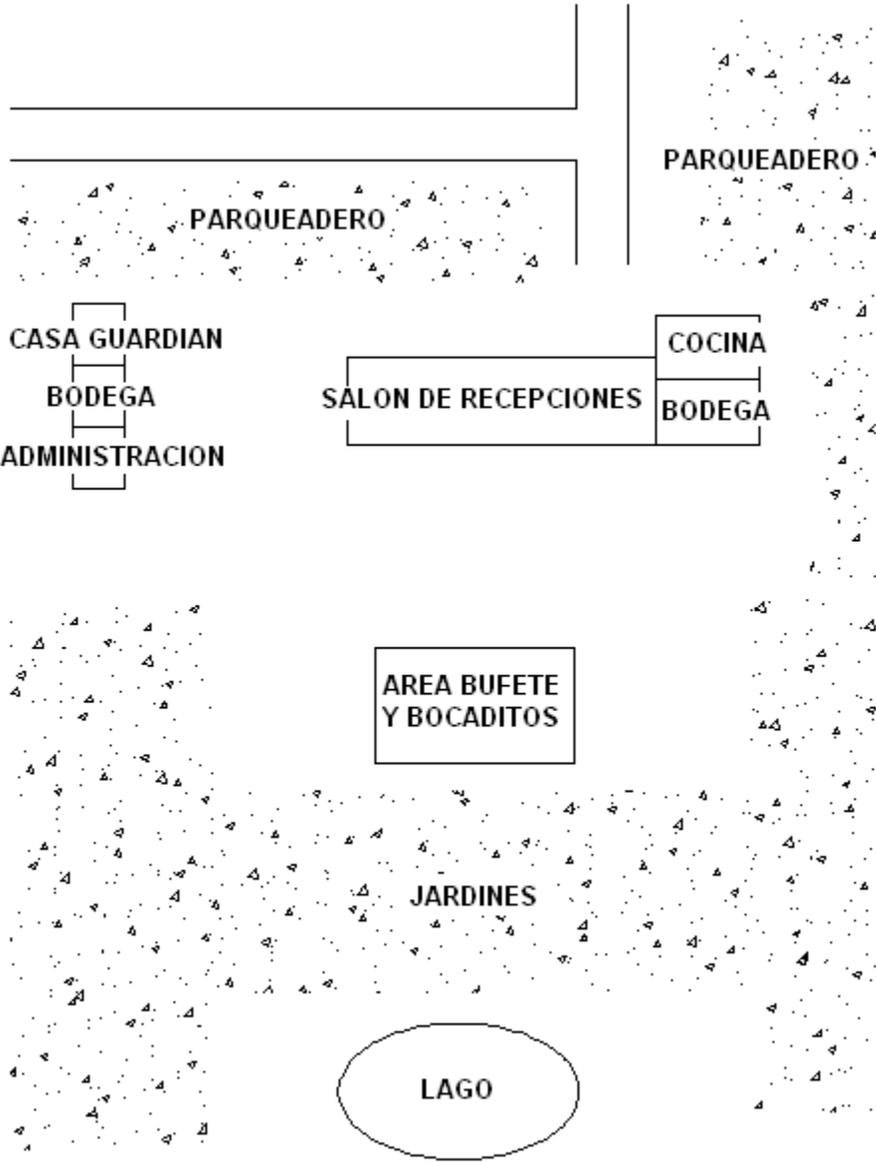
#### 3.2.2.1 Estado Actual de la Quinta Vacacional

FIGURA N° 4: ESTADO ACTUAL DE LA QUINTA VACACIONAL



**3.2.2.2 Estado futuro de “EL JARDIN”**

FIGURA N° 5: ESTADO FUTURO DE “EL JARDIN”



### 3.3 El Tamaño del Proyecto

Es uno de los factores primordiales del estudio técnico y consecuentemente del proyecto. Ayuda principalmente a determinar el monto de las inversiones, ingresos y gastos en los que se incurrirá para la implementación de El Jardín

De acuerdo a los servicios que se ofrecen el tamaño será:

#### a. Alquiler de local

Para realizar el cálculo del tamaño de servicio de alquiler de local, se toma en cuenta que el Total de recepciones en un año de los siete competidores es de 150, así el promedio anual de eventos por cada competidor es de 22, obteniendo que aproximadamente el número de recepciones por mes es de 2 por cada competidor. Por otro lado cabe destacar que el estudio de mercado demostró que el 87% de los encuestados muestran predisposición por los servicios que se ofrecen, es decir que “El Jardín” se encuentra dentro de los niveles en que se halla la competencia.

TABLA Nº22: TAMAÑO DEL SERVICIO DE ALQUILER

DESCRIPCION	CANTIDAD
Promedio de Eventos de la competencia al año	22
Nivel de aceptación según estudio de mercado	87%
<b>Total de eventos al año en el Jardín</b>	<b>22</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

## b. Bufete

Según datos de la competencia, el 50% de las recepciones prefieren realizar sus eventos con bufete y bocaditos. Además según la encuesta el número promedio de invitados en una recepción es de 150 personas.

TABLA N°23: TAMAÑO DEL SERVICIO DE BUFETE

DESCRIPCION	CANTIDAD
Promedio de Eventos de la competencia al año	22
Porcentaje de eventos con bufete según la competencia	50%
Total de eventos con bufete de la competencia al año	11
Nivel de aceptación según estudio de mercado	87%
Total de eventos con bufete en el jardín	11
Promedio de invitados por recepción según la encuesta	150
<b>Total de platos al año en El Jardín</b>	<b>1650</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

## c. DJ

Para el cálculo del tamaño del servicio de DJ, se toma en cuenta que de las 199 personas encuestadas, 68 de ellas dieron el tercer grado de prioridad al servicio, demostrando así que la tercera parte de los eventos gustaría de la

prestación de DJ en El Jardín. Por otro lado según las políticas internas del local, la duración máxima de cada evento sería de 6 horas.

TABLA Nº24: TAMAÑO DEL SERVICIO DE DJ

DESCRIPCION	CANTIDAD
Total de eventos al año de El Jardín	22
Porcentaje de aceptación del servicio de DJ en el Jardín	34%
Número de Eventos con la prestación del servicio de DJ	7
Duración en horas de cada evento	6
<b>Total de horas DJ el Jardín al año</b>	<b>42</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

#### d. Fotografía

Para este cálculo tomamos en cuenta que de las 199 personas encuestadas, 63 de ellas establecieron al servicio dentro de los 5 más importantes, dándole a éste la cuarta categoría más importante, demostrando así que la tercera parte de los eventos gustaría de la prestación de servicios de Grabación en El Jardín. Por otro lado cabe destacar que según un sondeo a los principales estudios fotográficos, el promedio de número de fotos realizadas en un evento es de 150.

TABLA N°25: TAMAÑO DEL SERVICIO DE FOTOGRAFÍA

DESCRIPCION	CANTIDAD
Total de eventos al año de El Jardín	22
Porcentaje de aceptación del servicio de grabación el Jardín	32%
Total de Eventos con la prestación del servicio de Fotografía	7
Promedio de fotos por evento según sondeo	150
<b>Total de fotos tomadas al año</b>	<b>1050</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

#### e. Grabación

Para este cálculo tomamos en cuenta que de las 199 personas encuestadas, 45 de ellas establecieron al servicio dentro de los 5 más importantes, dándole a este el quinto más importante, demostrando así que la cuarta parte de los eventos gustaría de la prestación de servicios de Grabación en El Jardín.

TABLA N°26: TAMAÑO DEL SERVICIO DE GRABACIÓN

DESCRIPCION	CANTIDAD
Total de eventos al año de El Jardín	22
Porcentaje de aceptación del servicio de grabación el Jardín	23%
<b>Total de grabaciones al año</b>	<b>6</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

En resumen el tamaño del proyecto se detalla de la siguiente manera:

TABLA N°27: CUADRO RESUMEN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

NUMERO	UNIDADES	TIEMPO
22	Alquileres del Local	Al año
11	Recepciones con Bufete y Bocaditos	Al año
42	Horas de Dj	Al año
1050	Fotos tomadas	Al año
6	Grabaciones	Al año

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 3.4 Análisis de la Capacidad Instalada

Antes de realizar una inversión, es necesario analizar la capacidad total que tiene un proyecto para determinar correctamente el flujo de ingresos y egresos que generaría el proyecto.

#### 3.4.1 Capacidad Instalada

Descripción	#
Número máximo de recepciones en una semana	4
Número de semanas en un año	52
Capacidad Máxima de recepciones en un año	208

TABLA N°28:  
CAPACIDAD INSTALADA  
EN "EL JARDIN"

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

Es el volumen total de productos o servicios que puede generar el proyecto, al utilizar al máximo sus recursos.

De esta forma la capacidad instalada de EL JARDIN está determinada por el número máximo de recepciones que se pueden realizar en una semana y este resultado por el número de semanas en un año.

### 3.4.2 Capacidad Utilizada

Es el volumen real de productos que piensa generar el proyecto

EL JARDIN salón de recepciones piensa realizar 2 eventos por semana, según el

Descripción	#	estudio de mercado
Número pronosticado de recepciones en un mes	2	
Número de meses al año	12	TABLA N°29:
Capacidad pronosticada de recepciones en un año	24	CAPACIDAD UTILIZADA POR EL JARDIN

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

### 3.4.3 Porcentaje de utilización de la capacidad instalada

Relaciona a la capacidad instalada con la utilizada

Fórmula

$$\% \text{ de utilización} = \frac{\text{Capacidad utilizada} \times 100}{\text{Capacida instalada}}$$

De esta forma aplicándolo a EL JARDIN sería:

$$\% \text{ de utilización} = \frac{24 \times 100}{208}$$

208

**% de utilización = 11.53%**

El porcentaje de utilización se ubica en un rango muy bajo.

### **3.5. La localización**

En este segmento del estudio, el principal objetivo es encontrar el lugar óptimo para la localización de cualquier proyecto, el cual permitirá obtener el mayor beneficio, con repercusiones a largo plazo.

Para el caso específico de El Jardín, la localización del proyecto ya viene predispuesta desde los inicios de la formulación del presente proyecto, cabe recordar que en la justificación se indica que en la parroquia Chicty existe una propiedad la cual es ocupada en varias ocasiones para realizar eventos,

<b>Respuesta</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	220	95%
NO	10	5%
<b>Total</b>	<b>230</b>	<b>100%</b>

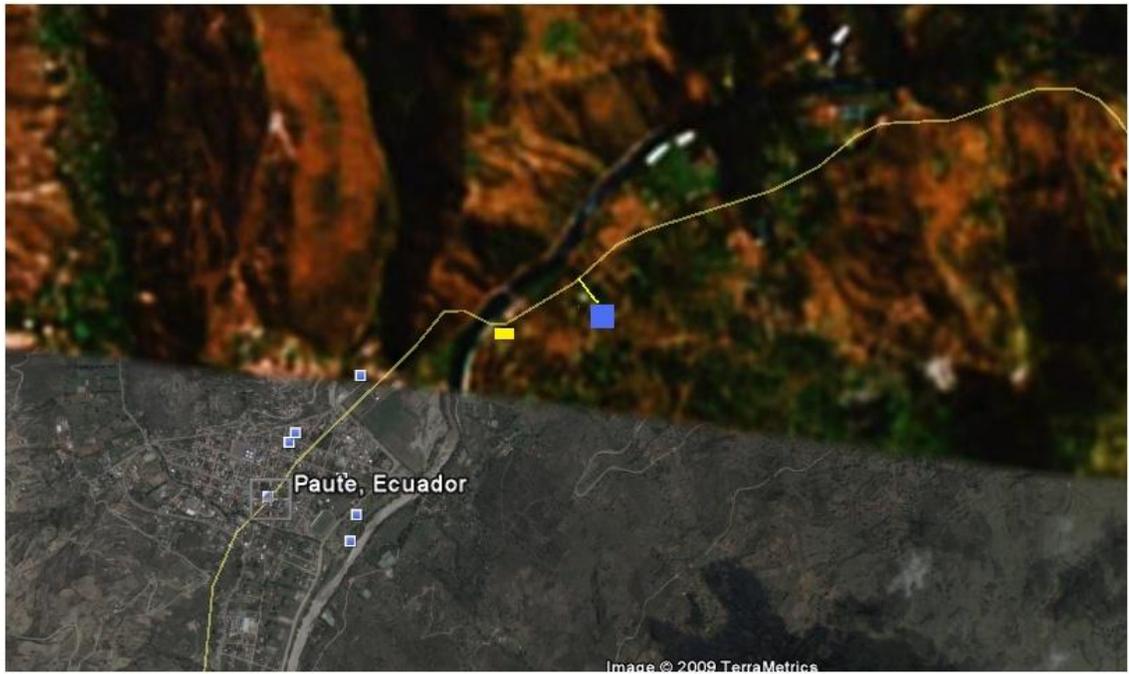
posteriormente la localización se la evaluó en el estudio de mercado revelando que:

TABLA N°30: ACEPTACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

FUENTE: ENCUESTA REALIZADA PREGUNTA 7

En conclusión la localización de El Jardín, Parroquia Chicty, vía Guarumales Méndez km 2 a 5 minutos del centro del cantón, tiene plena aceptación por el público,

FIGURA N° 6: UBICACIÓN DE EL JARDIN



- Iglesia Parroquia Chicty
- El Jardín Salón de Recepciones

## **4. ESTUDIO FINANCIERO**

El principal objetivo de este capítulo es identificar los ingresos y egresos que obtendría el proyecto a lo largo de su vida útil y en consecuencia la rentabilidad generada por éste, al igual que los otros capítulos es muy importante al momento de tomar una decisión.

### **4.1 Análisis de las inversiones**

Las inversiones son todos aquellos recursos que se deberán adquirir para destinarlos a la producción de bienes, o en el caso de este proyecto servicios, a través de un proceso de producción; es todo lo que se debe conseguir para generar beneficios en el futuro.

#### **4.1.1 Tipos de Inversiones**

No todas las inversiones son de carácter físico, pues existen otras que no son tangibles que también son consideradas a la hora de realizar un proyecto. De esta forma estudiaremos tres tipos de inversiones:

##### **4.1.1.1 Inversiones fijas**

Para que una inversión sea considerada como fija debe cumplir los siguientes requisitos:

- Tener una vida útil mayor a un año
- Ser tangible
- Ser depreciable en la mayoría de los casos

- No estar disponible para la venta
- Por lo general ser indispensable para el proceso productivo

TABLA N°31: INVERSIONES FIJAS

<b>EL JARDÍN Salón de Recepciones</b>			
<b>INVERSIONES FIJAS</b>			
<b>NOMBRE DEL RECURSO</b>	<b># UNIDADES</b>	<b>PREC. UNIT</b>	<b>PREC. TOTAL</b>
<b>Cocina</b>	1	1450.00	1450.00
<b>Cilindro de gas</b>	5	46.00	230.00
<b>Lavadora - Secadora</b>	1	1112.56	1112.56
<b>Batidora</b>	1	625.00	625.00
<b>Mesón Frigorífico</b>	1	2400.00	2400.00
<b>Microondas</b>	1	92.96	92.96
<b>Horno</b>	1	450.00	450.00
<b>Licuadaora</b>	2	95.00	190.00
<b>Freidora</b>	1	220.00	220.00
<b>Samovar</b>	5	55.21	276.05
<b>Mesas *8</b>	59	45.08	2659.72
<b>Sillas</b>	350	9.48	3318.00
<b>Mesas Bufete</b>	5	90.00	450.00
<b>Caldero Industrial # 45</b>	3	56.11	168.33
<b>Caldero Industrial # 36</b>	3	33.09	99.27
<b>Caldero Industrial # 32</b>	3	24.91	74.73
<b>Molde de Cake # 36</b>	2	5.68	11.36
<b>Molde de Cake # 24</b>	2	2.01	4.02
<b>Olla de Presión</b>	2	51.07	102.14
<b>Sartén Profesional</b>	2	62.17	124.34
<b>Sartén Profesional Paella</b>	2	20.21	40.42
<b>Plato tendido 10,5"</b>	350	1.30	455.00
<b>Plato tendido 7,5"</b>	350	0.60	210.00
<b>Pozuelo 7,5"</b>	350	0.91	318.50
<b>Palto Postre</b>	350	0.44	154.00
<b>Vasos Whisky</b>	58	4.16	241.28
<b>Vasos Cola</b>	58	4.71	273.18
<b>Copa de Agua</b>	58	6.94	402.52

<b>Copas Vino</b>	58	6.79	393.82
<b>Copas Champan</b>	58	6.80	394.40
<b>Cuchara</b>	30	3.55	106.50
<b>Cubierto</b>	30	3.55	106.50
<b>Cuchillo</b>	30	11.03	330.90
<b>Cuchara pequeña</b>	30	1.46	43.80
<b>Juego de Utensilios de cocina</b>	5	49.26	246.30
<b>Juego Pozuelos * 3 piezas</b>	6	7.05	42.30
<b>Cesta cuadrada</b>	3	6.62	19.86
<b>Basurero grande</b>	4	36.79	147.16
<b>Mantelería</b>	350	25.57	8949.50
<b>Carpas</b>	15	120.00	1800.00
<b>Escritorio</b>	2	420.00	840.00
<b>Silla de Escritorio</b>	2	87.00	174.00
<b>Silla Oficina</b>	6	47.00	282.00
<b>Computador</b>	2	1020.00	2040.00
<b>Teléfono</b>	1	87.00	87.00
<b>Fax</b>	1	130.00	130.00
<b>Adecuaciones de Local</b>	1	52934.80	52934.80
<b>Adecuaciones de Jardín</b>	1	3200.00	3200.00
<b>Adecuaciones de Parqueo</b>	1	3040.00	3040.00
<b>Adecuaciones Área Bufette</b>	1	1200.00	1200.00
<b>Carpintería</b>	1	10740.00	10740.00
<b>TOTAL INVERSIONES FIJAS</b>			<b>103402.22</b>

FUENTE: SONDEO REALIZADO A PROVEEDORES

\*VER ANEXOS DE 4 A 9

#### 4.1.1.2 Inversiones Diferidas

Son aquellas que se adquieren ahora y sirven después, sus características son:

- Son intangibles
- Se consumen poco a poco
- Son generalmente servicios o derechos
- Son susceptibles de amortización

TABLA N°32: INVERSIONES DIFERIDAS

<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>			
<b>NOMBRE DEL RECURSO</b>	<b># UNIDADES</b>	<b>PREC. UNIT</b>	<b>PREC. TOTAL</b>

<b>Gastos pre operativos (documento del proyecto)</b>	1	1500	1500
<b>Permisos</b>	1	200.00	200.00
<b>Elaboración del Proyecto Arquitectónico</b>	1	4480	4480
<b>TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS</b>			<b>6180</b>

FUENTE: SONDEO REALIZADO A PROVEEDORES

\*VER ANEXOS DE 4 A 9

#### 4.1.1.3 Inversiones en Capital de Trabajo

El capital de trabajo es todo lo necesario para cubrir los gastos que se presentan desde el momento que se inicia la operación hasta que se obtiene el primer dólar como paga, en el flujo de caja el capital de trabajo constituye una inversión recuperable.

TABLA Nº33: INVERSIÓN INICIAL DE CAPITAL DE TRABAJO

<b>INVERSION INICIAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>			
<b>NOMBRE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PREC. UNIT</b>	<b>PREC. TOTAL</b>
<b>Materia Prima</b>	150	2.11	315.90
<b>Sueldo Meseros</b>	5	20.00	100.00
<b>Sueldo Cocineros</b>	3	40.00	120.00
<b>Vigilantes</b>	2	20.00	40.00
<b>Sueldo Secretaria</b>	1	230.00	230.00
<b>Sueldo Jardinero</b>	1	160.00	160.00
<b>Sueldo Ejecutivo de Ventas</b>	1	250.00	250.00
<b>Sueldo Gerente</b>	1	350.00	350.00
<b>Pago Agua primer mes</b>	1	40.00	40.00
<b>Pago Luz Primer mes</b>	1	80.00	80.00
<b>Pago Teléfono Primer mes</b>	1	80.00	80.00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>1765.90</b>

FUENTE: SONDEO REALIZADO A PROVEEDORES \*VER ANEXOS DE 4 A 9

El costo de la materia prima está determinado por los principales ingredientes para la elaboración de un plato para el bufete, considerando los siguientes elementos

TABLA Nº34: INVERSIÓN INICIAL DE MATERIA PRIMA

<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>COSTO * PORCION</b>
<b>Arroz</b>	0.09
<b>Carne 1</b>	0.4

<b>Carne 2</b>	0.63
<b>Ensalada</b>	0.3
<b>Aderezos</b>	0.1
<b>Condimentos</b>	0.1
<b>Porcentaje Extras</b>	0.486
<b>COSTO M. PRIMA</b>	<b>2.106</b>

FUENTE: SONDEO REALIZADO A PROVEEDORES

#### 4.1.1.1.4 Inversión Total

Representa uno de los principales objetivos del estudio financiero y será uno de los aspectos principales a ser observado por todos los involucrados en el proyecto.

TABLA N°35: INVERSIÓN TOTAL

<b>RESUMEN DE INVERSIONES</b>	
<b>Inversiones Fijas</b>	\$ 103,402.22
<b>Inversiones Diferidas</b>	\$ 6,180.00
<b>Inversiones Cap. Trabajo</b>	\$ 1,765.90
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>\$ 111,348.12</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

#### 4.1.1.5 Vida Útil de las inversiones

La vida útil es el número de años que puede utilizarse una inversión sin que ésta sea rechazada.

TABLA N°36: VIDA ÚTIL MAQUINARIA Y EQUIPO

<b>Maquinaria y Equipo</b>	
<b>Vida útil</b>	<b>10 años</b>
<b>Total</b>	<b>6816.57</b>
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
<b>Cocina</b>	1450.00
<b>Lavadora - Secadora</b>	1112.56
<b>Batidora</b>	625.00
<b>Mesón Frigorífico</b>	2400.00
<b>Microondas</b>	92.96
<b>Horno</b>	450.00
<b>Licuadaora</b>	190.00
<b>Freidora</b>	220.00
<b>Samovar</b>	276.05

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

TABLA N°37: VIDA ÚTIL MUEBLES Y ENSERES

<b>Muebles y Enseres</b>	
<b>Vida útil</b>	<b>10 años</b>
<b>Total</b>	<b>33953.85</b>
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Mesas *8	2659.72
Sillas	3318.00
Mesas Bufete	450.00
Caldero Industrial # 45	168.33
Caldero Industrial # 36	99.27
Caldero Industrial # 32	74.73
Molde de Cake # 36	11.36
Molde de Cake # 24	4.02
Olla de Presión	102.14
Sartén Profesional	124.34
Sartén Profesional Paella	40.42
Plato tendido 10,5"	455.00
Plato tendido 7,5"	210.00
Pozuelo 7,5"	318.50
Plato Postre	154.00
Vasos Whisky	241.28
Vasos Cola	273.18
Copa de Agua	402.52
Copas Vino	393.82
Copas Champan	394.40
Cuchara	106.50
Cubierto	106.50
Cuchillo	330.90
Cuchara pequeña	43.80
Juego de Utensilios de cocina	246.30
Juego Pozuelos * 3 piezas	42.30
Cesta cuadrada	19.86
Basurero grande	147.16
Mantelería	8949.50

<b>Carpas</b>	1800.00
<b>Escritorio</b>	840.00
<b>Silla de Escritorio</b>	174.00
<b>Silla Oficina</b>	282.00
<b>Cilindro de gas</b>	230.00
<b>Carpintería</b>	10740.00

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

TABLA N°38: VIDA ÚTIL ADECUACIONES

<b>Adecuaciones</b>	
<b>Vida útil</b>	<b>10 años</b>
<b>Total</b>	<b>60374.80</b>
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
<b>Adecuaciones de Local</b>	52934.80
<b>Adecuaciones de Jardín</b>	3200.00
<b>Adecuaciones de Parqueo</b>	3040.00
<b>Adecuaciones Área Bufete</b>	1200.00

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

Las principales inversiones de este proyecto son las adecuaciones del local, es por esto que para el flujo de caja se ha determinado 10 años como vida útil del proyecto

#### 4.1.1.6 Valor de Rescate

Al momento de reemplazar una inversión cuando ésta ya ha terminado su vida útil, se encuentra con que este bien todavía tiene un valor, éste se denomina valor de rescate y se debe registrar como un ingreso en el año de su venta.

Para el estudio de este proyecto el valor de salvamento está calculado como el 5% del total de las inversiones fijas.

TABLA N°39: VALOR DE SALVAMENTO

<b>TOTAL INVERSIONES FIJAS</b>	<b>103402.22</b>
<b>Valor de Salvamento</b>	<b>5170.11</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

## 4.2 Análisis del Financiamiento

Los recursos para el financiamiento del proyecto pueden provenir de dos fuentes diferentes:

- Fuentes Propias
- Fuentes Externas (Terceros)

El proyecto de El Jardín Salón de Recepciones será financiado por la combinación de las fuentes, se prevé convenir un crédito con una institución financiera el mismo que será de \$50.000 y la inversión restante será asumida por fuentes propias de los socios.

#### **4.2.1 Fuentes Externas**

Se obtendrá un crédito por \$50.000 proveniente de la Cooperativa Jardín Azuayo

\*\* Ver anexo 3

#### **3.5.1. Fuentes Propias**

TABLA N°40: FUENTES DE FINANCIAMIENTO

<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>\$ 111,348.12</b>
<b>Crédito a obtener</b>	50.000
<b>TOTAL DE FUENTES PROPIAS</b>	<b>\$61.000.12</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

#### **4.3 Análisis de los Ingresos**

Son ingresos aquellos que provienen de la venta de bienes o en este caso servicios que ofrezca el proyecto, al tratarse de un proyecto nuevo debemos proyectar los ingresos los años que se determine como vida útil del proyecto.

TABLA N°41: ANÁLISIS DE LOS INGRESOS

<b>INGRESOS</b>				
<b>PRODUCTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>VOLUMEN ANUAL</b>	<b>PRECIO</b>	<b>INGRESO ANUAL</b>
<b>Alquiler de local</b>	Numero de recepciones realizadas	22	400.00	8800.00
<b>*Bufete y Bocaditos</b>	Numero de platos servidos	11	1275.00	14025.00
<b>Fotografía</b>	Numero de Fotos	1050	1.25	1312.50
<b>Grabación</b>	Numero de Grabaciones	6	120.00	720.00
<b>DJ</b>	Numero de Horas	42	35.00	1470.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>				<b>26327.50</b>
<b>* Precio calculado en base a un precio promedio de \$8,5 y un promedio de 150 platos</b>				

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

Los ingresos anuales están determinados por el precio de cada uno de los servicios que ofrecerá El Jardín Salón de Recepciones y el volumen anual de ventas que se espera obtener; el precio se obtiene del estudio de mercado y el volumen anual del estudio técnico.

TABLA N°42: PROYECCIÓN DE INGRESOS

<b>PROYECCION DE INGRESOS</b>	
<b>AÑO</b>	<b>INGRESOS</b>
<b>1</b>	26327.50
<b>2</b>	31593.00
<b>3</b>	37911.60
<b>4</b>	45493.92
<b>5</b>	54592.70
<b>6</b>	65511.24

7	78613.49
8	94336.19
9	113203.43
10	135844.12

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

#### 4.4 Análisis de los Egresos

Son los desembolsos de dinero que necesariamente deben realizarse para cumplir de manera normal las actividades de producción de los servicios del proyecto.

Existen dos tipos de egresos los costos y los gastos

**4.4.1 Los Costos.-** son los valores en los que debe incurrir el proyecto para la realización del bien o servicio en el caso del el proyecto en estudio los costos son:

## COSTOS DE PRODUCCIÓN

TABLA Nº43: COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VOLUMEN ANUAL	PRECIO	EGRESO ANUAL	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Materia Prima</b>	1 lote	11	315.90	3474.9	4169.8	5003.8	6004.6	7205.5	8646.6	10376.	12451.	14941.	17929.
					8	6	3	5	6	00	19	43	72
<b>Mano de Obra</b>	10 empleados por recepción	11	220.00	2420	2541.0	2668.0	2801.4	2941.5	3088.6	3243.0	3405.1	3575.4	3754.2
					0	5	5	3	0	3	8	4	1
<b>Sueldo Vigilancia</b>	2 Vigilantes por recepción	22	40.00	880	924.00	970.20	1018.7	1069.6	1123.1	1179.2	1238.2	1300.1	1365.1
							1	5	3	8	5	6	7
<b>Materiales y Suministros</b>	mes	12	30	360	378.00	396.90	416.75	437.58	459.46	482.43	506.56	531.88	558.48
<b>Arriendo Local</b>	mes	12	300	3600	3600.0	3600.0	3600.0	3600.0	3600.0	3600.0	3600.0	3600.0	3600.0
					0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Servicios</b>	mes	12	140	1680.00	2016.0	2419.2	2903.0	3483.6	4180.3	5016.4	6019.7	7223.6	8668.4
					0	0	4	5	8	5	4	9	3
<b>Costo DJ</b>	horas	42	20	840	882.00	926.10	972.41	1021.0	1072.0	1125.6	1181.9	1241.0	1303.1
								3	8	8	6	6	2
<b>TOTAL</b>				<b>13254.9</b>	<b>14510.88</b>	<b>15984.31</b>	<b>17716.98</b>	<b>19758.98</b>	<b>22170.31</b>	<b>25022.88</b>	<b>28402.89</b>	<b>32413.68</b>	<b>37179.13</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

Se prevé un incremento anual de materia prima de un 20% por el incremento de los precios de los materiales, así como de las ventas de los servicios, además la mano de obra se incrementará un 5% debido a un incremento anual de sueldos, de igual forma los sueldos de vigilantes y los materiales y suministros por el incremento de sus precios. Por otra parte el arriendo del local se mantendrá estable, pues se firmará un contrato de arriendo válido por 10 años, de igual

forma los servicios básicos se incrementarían en un 20% por el incremento de ventas, el costo del DJ en un 5% anual pues se pronostica un incremento en el precio.

**Los Gastos.**- son los valores que apoyan el proceso de producción

TABLA N°44: GASTOS ADMINISTRATIVOS

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>													
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VOLUMEN ANUAL	PRECIO	EGRESO ANUAL	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Sueldos</b>	mes	12	580.00	6960	7308	7673.4	8057.07	8459.92	8882.92	9327.07	9793.42	10283.09	10797.24
<b>Servicios</b>	mes	12	30.00	360.00	378	396.9	416.745	437.58	459.46	482.44	506.56	531.89	558.48
<b>Útiles de Oficina</b>	mes	12	30	360	378	396.9	416.745	437.58	459.46	482.44	506.56	531.89	558.48
<b>TOTAL</b>				<b>7680</b>	<b>8064</b>	<b>8467.2</b>	<b>8890.56</b>	<b>9335.09</b>	<b>9801.85</b>	<b>10291.94</b>	<b>10806.53</b>	<b>11346.86</b>	<b>11914.21</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

Los gastos administrativos así como los de ventas se incrementarán a razón de un 5% mensual por el incremento en los precios así como en los sueldos de los empleados.

TABLA N°45: GASTOS DE VENTAS

<b>GASTOS DE VENTAS</b>													
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VOLUMEN ANUAL	PRECIO	EGRESO ANUAL	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Sueldos</b>	mes	12	410.00	4920	5166	5424.3	5695.52	5980.30	6279.31	6593.27	6922.93	7269.08	7632.53
<b>Servicios</b>	mes	12	30.00	360.00	378	396.9	416.75	437.59	459.46	482.43	506.56	531.88	558.49
<b>Útiles de Oficina</b>	mes	12	30	360	378	396.9	416.75	437.59	459.46	482.43	506.56	531.88	558.49
<b>TOTAL</b>				<b>5640</b>	<b>5922</b>	<b>6218.1</b>	<b>6529.01</b>	<b>6855.46</b>	<b>7198.23</b>	<b>7558.14</b>	<b>7936.05</b>	<b>8332.85</b>	<b>8749.49</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

TABLA N°46: GASTOS DE VENTAS

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>VOLUMEN ANUAL</b>	<b>PRECIO</b>	<b>EGRESO ANUAL</b>
<b>Intereses</b>	Anual	1	6250	6250
<b>TOTAL</b>				6250

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

Los gastos financieros se mantendrán durante los 10 años puesto que ésta es una cuota fija que pagará al banco por concepto de intereses del crédito obtenido.

TABLA N°47: TOTAL DE EGRESOS

<b>TOTAL EGRESOS</b>	
<b>Costos de Producción</b>	13254.9
<b>Gastos Administrativos</b>	7680
<b>Gastos de Ventas</b>	5640
<b>Gastos Financieros</b>	6250
	<b>32824.9</b>

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

TABLA N°48: PROYECCIÓN DE EGRESOS

<b>PROYECCION DE EGRESOS</b>	
<b>AÑO</b>	<b>INGRESOS</b>
1	32824.90
2	36107.39
3	39718.13
4	43689.94
5	48058.94
6	52864.83
7	58151.31
8	63966.44
9	70363.09
10	77399.40

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

#### **4.5 Análisis de la Rentabilidad**

La rentabilidad se mide a través de un análisis del flujo de efectivo el cual es una herramienta básica en el estudio financiero, ya que de este estudio se arrojan dos indicadores básicos llamados: Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Actual Neto (VAN), los cuales representan la principal referencia al momento de tomar la decisión de realizar el proyecto o rechazarlo.

TABLA N°49: FLUJO DE EFECTIVO "EL JARDIN "

<b>FLUJO DE EFECTIVO COMPLETO</b>											
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>+ INGRESOS</b>	0.00	26327.50	31593.00	37911.60	45493.92	54592.70	65511.24	78613.49	94336.19	113203.43	135844.12
- Costo de Producción	0.00	13254.90	14510.88	15984.31	17716.98	19758.98	22170.31	25022.88	28402.89	32413.68	37179.13
- Gastos Administrativos	0.00	7680.00	8064.00	8467.20	8890.56	9335.09	9801.84	10291.93	10806.53	11346.86	11914.20
- Gastos de Ventas	0.00	5640.00	5922.00	6218.10	6529.01	6855.46	7198.23	7558.14	7936.05	8332.85	8749.49
- Gastos Financieros	0.00	6250.00	6250.00	6250.00	6250.00	6250.00	6250.00	6250.00	6250.00	6250.00	6250.00
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES Y PARTICIPACIONES</b>	0.00	-6497.40	-3153.88	991.99	6107.38	12393.18	20090.87	29490.54	40940.72	54860.05	71751.30
- Participación de trabajadores	0.00	0.00	0.00	148.80	916.11	1858.98	3013.63	4423.58	6141.11	8229.01	10762.69
- Impuesto a la Renta	0.00	0.00	0.00	210.80	1297.82	2633.55	4269.31	6266.74	8699.90	11657.76	15247.15
<b>UTILIDAD NETA</b>	0.00	-6497.40	-3153.88	632.40	3893.45	7900.65	12807.93	18800.22	26099.71	34973.28	45741.45
<b>+ Valor de Salvamento</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5170.11
- Inversiones Fijas y Diferidas	109582.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- Capital de Trabajo	1765.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>+ Recuperación del Capital de Trabajo</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1765.90
- Crédito Recibido	50000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- Porción Corriente de Créditos	0.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
<b>FLUJO NETO</b>	-161348.12	<b>-11497.40</b>	<b>-8153.88</b>	<b>-4367.60</b>	<b>-1106.55</b>	<b>2900.65</b>	<b>7807.93</b>	<b>13800.22</b>	<b>21099.71</b>	<b>29973.28</b>	<b>47677.46</b>
<b>VAN</b>	<b>(136,967.46)</b>										
<b>TIR</b>	<b>-5%</b>										

FUENTE: CALCULO REALIZADO POR LAS AUTORAS

## CONCLUSIONES

Luego de realizado el Estudio de Factibilidad de "EL JARDIN, Salón de Recepciones" en todas sus etapas tales como: Generalidades, Estudio de Mercado, Técnico y financiero se obtuvo interesantes resultados, tales como

- a.** La idea es justificable, ya que las perspectivas de inversión de los socios se sustentan en la frecuencia con la que es visitada la quinta vacacional, donde se planea será implementado "El Jardín", el mismo que busca satisfacer las necesidades de un nuevo nicho de mercado en el Cantón Paute.
- b.** Además, el Estudio de Mercado, muestra signos alentadores a el proyecto, al alcanzar en la encuesta realizada el 87% de aceptación de las personas a los productos que se ofrece, y la a localización del mismo además las carencias que muestra la competencia hace que "EL Jardín" se diferencie ante la misma.
- c.** Por otro lado, el Estudio Técnico muestra en sus inicios que el proyecto no maneja un adecuado proceso de producción, lo que causa una nula optimización de los recursos disponibles ya que la capacidad utilizada es demasíadamente baja 11.53%, debido a el numero de recepciones que se pronostican al mes.
- d.** El Estudio Financiero, en este caso, muestra que el monto de la Inversión Total es bastante fuerte, el nivel de Ingresos no repercute el nivel de gastos, debido a que la cota de ventas es baja; y la diferenciación ante la competencia eleva los egresos, a esto se suma el alto gasto financiero que arroja el crédito, y que al final el VAN es de -136967.46 y la TIR de -5%.

En Conclusión la factibilidad del proyecto no se justifica debido a los resultados que muestra el Estudio Financiero y que a pesar que el proyecto tiene mercado y considerable aceptación, el tamaño de proyecto es demasíadamente grande para el mercado de Paute, pues el Estudio Financiero, arroja cifras desfavorables para los inversionistas.

## **BIBLIOGRAFIA**

VANEGAS Paul. "Formulación de pequeños proyectos rurales". Ecuador. Artes Graficas Patria. 2006. 157 páginas. Primera Edición.

GULLIVER Aidan. Guía para la Formulación y Evaluación de Pequeñas Inversiones Rurales. Ruta – FAO. 2000. Primera Edición.

KINNEAR / TAYLOR. Investigación de mercados. Quinta Edición McGraw-Hill. 2004.

KOTLER Philip. Dirección de Marketing. Edición del Milenio. Madrid España. Prentice Hall. 2001.

BESLEY Scott – BRIGHAM Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. Décimo segunda edición. McGraw-Hill. 2000.

VACA U. Gabriel. Evaluación de Proyectos. 5ta edición. Editorial McGraw Hill. México. 2006.

NASSIR S. Chain. Proyectos de Inversión. editorial Pearson Prentice Hall. 2007.

MIRANDA M. Juan Josè. Gestión de Proyectos. MM editores. Cuarta edición. 2004

BRICEÑO Pedro. Administración y Dirección de Proyectos. editorial McGrawHill. segunda edición.

DEL SOL Patricio. Evaluación de decisiones estratégicas. editorial McGrawHill. 1999.

## Anexo 1:

### MODELO DE LA ENCUESTA

#### EL JARDIN Salón de Recepciones

#### ENCUESTA

La siguiente encuesta tiene por objeto determinar la acogida de un nuevo salón de recepciones en el cantón Paute, el cual ofrecerá un servicio completo en la organización de sus eventos.

1. **¿Acostumbra celebrar compromisos familiares como bautizos, quince años, matrimonios, primeras comuniones, confirmaciones y otros?**

SI  NO

Si su respuesta anterior es positiva continúe la encuesta

2. **¿Si se creara un nuevo salón de recepciones con estilo que ofrezca un servicio completo, le gustaría celebrar sus eventos en él?**

SI, me gustaría   
NO, prefiero los existentes

3. **¿Qué servicios le gustaría incluir en la organización del evento?**

Seleccione los 5 principales siendo 1 el más importante y 5 el menos importante

Alquiler del Local	
Bufete y Bocadoitos	
Asesoramiento en la organizac.	
Fotografía	
Grabación	
DJ	
Orquesta	

Mariachis
Modista
Peluquera y Manicurista
Maquillador profesional
Coreógrafo
Servicios Religiosos
Otro (especifique)

4. **De no existir El Jardín Salón de Recepciones ¿en qué lugar realizaría la recepción de los quince años de su hija?**

CORVEL	
Copacabana	
Cabañas San Luis	
Cabañas San Francisco	
San Juan Pamba	
Pista Araceli	
Pista The Fish	

5. ¿Con cuántos invitados aproximadamente contaría en su fiesta?

0-100	<input type="checkbox"/>	301-400	<input type="checkbox"/>
101-200	<input type="checkbox"/>	Más de 400	<input type="checkbox"/>
201-300	<input type="checkbox"/>		

6. ¿Cuál es el medio de comunicación que más llama su atención?

Radio	<input type="checkbox"/>	Hojas Volantes	<input type="checkbox"/>
Televisión	<input type="checkbox"/>	Banners	<input type="checkbox"/>
Internet	<input type="checkbox"/>	Periódico o Revistas	<input type="checkbox"/>

7. ¿Le gustaría que el salón de recepciones esté ubicado en la Parroquia Chicty?

Si  No

8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por los siguientes servicios?

**Alquiler del local**

\$0 -\$250	<input type="checkbox"/>
\$251 - \$500	<input type="checkbox"/>
Más de \$500	<input type="checkbox"/>

**Bufete (Por Plato)**

\$0.00 - \$5.00	<input type="checkbox"/>
\$5.01 - \$10.00	<input type="checkbox"/>
\$10.01 - \$15.00	<input type="checkbox"/>
Más de \$15.00	<input type="checkbox"/>

**Asesoramiento en la Organización del evento**

\$0 - \$200	<input type="checkbox"/>
\$201-\$400	<input type="checkbox"/>
Más de \$400	<input type="checkbox"/>

**Floristería**

\$0.00 - \$100.00	<input type="checkbox"/>
\$101.00 - \$200.00	<input type="checkbox"/>
\$201.00 - \$300.00	<input type="checkbox"/>
\$301.00 - \$400.00	<input type="checkbox"/>
Más de \$400.00	<input type="checkbox"/>

**Fotografía (por unidad)**

\$0.00 - \$1.00	<input type="checkbox"/>
\$1.01 - \$2.00	<input type="checkbox"/>
\$2.01 - \$3.00	<input type="checkbox"/>
Más de \$3.00	<input type="checkbox"/>

**Grabación**

\$0.00 - \$100.00	<input type="checkbox"/>
\$101.00 - \$200.00	<input type="checkbox"/>
Más de \$200.00	<input type="checkbox"/>

**SERVICIO COMPLETO (todos los anteriores)**

\$300.00 - \$600.00	<input type="checkbox"/>
\$601.00 - \$900.00	<input type="checkbox"/>
\$901.00 - \$1200.00	<input type="checkbox"/>
\$1201.00 - \$1500.00	<input type="checkbox"/>
Más de \$1500	<input type="checkbox"/>

9. Señale con una X el rango de ingresos mensuales en el que se encuentra su familia

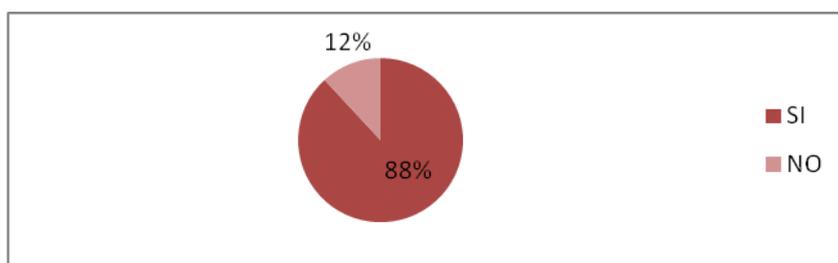
\$200 - \$400	<input type="checkbox"/>
\$400 - \$600	<input type="checkbox"/>
\$600 - \$800	<input type="checkbox"/>
\$800 - \$1000	<input type="checkbox"/>
\$1000 - \$1200	<input type="checkbox"/>
Más de \$1200	<input type="checkbox"/>

## Anexo 2:

### Resultados de la Encuesta

1. ¿Acostumbra celebrar compromisos familiares como bautizos, quince años, matrimonios, primeras comuniones, confirmaciones y otros?

SI	230
NO	31
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>



El 88% de los encuestados se convertirán en posibles consumidores del servicio que ofrecemos

2. ¿Si se creara un nuevo salón de recepciones con estilo campestre que ofrezca un servicio completo, le gustaría celebrar sus eventos en él?

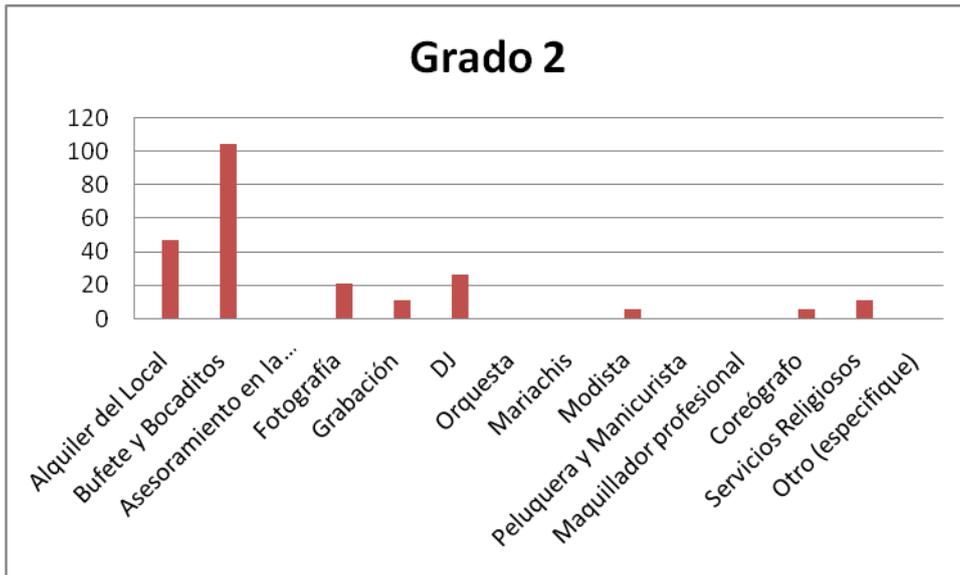
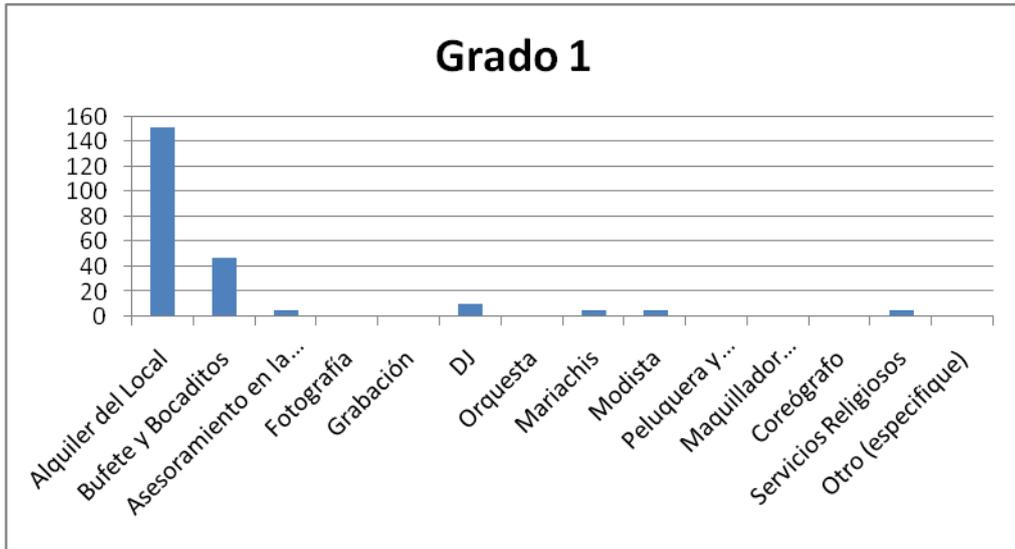
SI, ME GUSTARÍA	199
No, prefiero los existentes	31
<b>TOTAL</b>	<b>230</b>



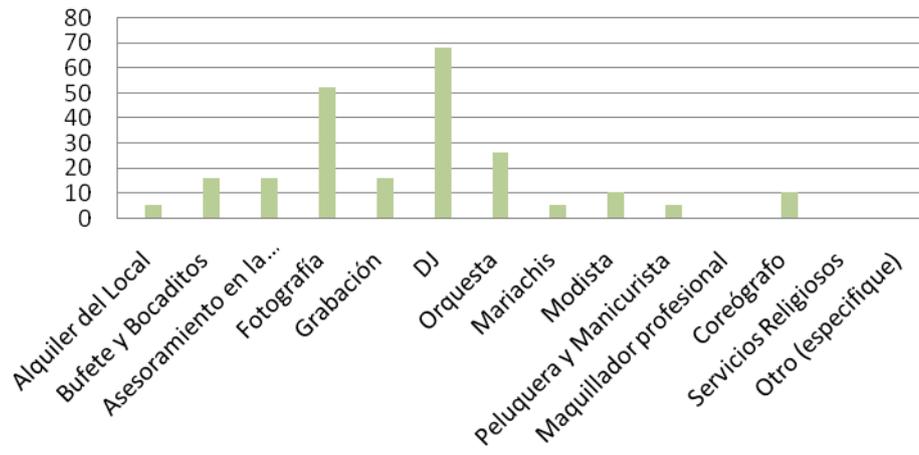
De igual forma el 88% de los posibles compradores estaría dispuesto a consumir el servicio

### 3. ¿Qué servicios le gustaría incluir en la organización del evento?

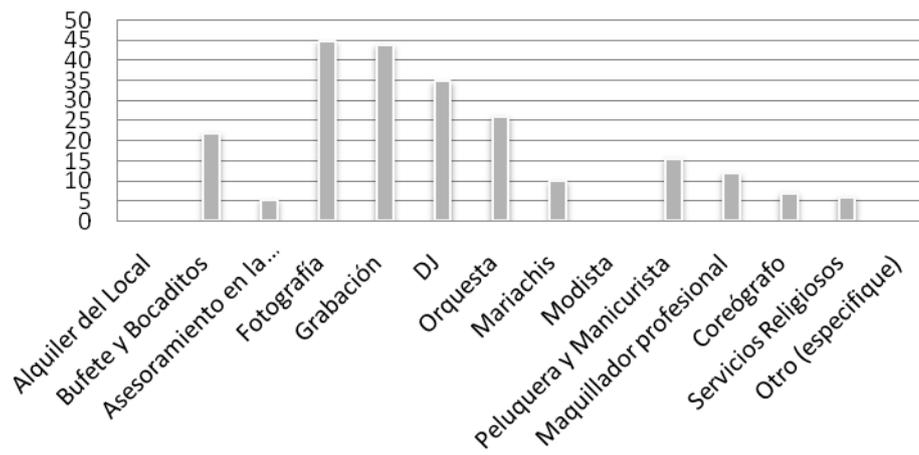
	Grado 1	Grado 2	Grado 3	Grado 4	Grado 5
<b>Alquiler del Local</b>	<b>152</b>	47	5	0	5
<b>Bufete y Bocaditos</b>	47	<b>105</b>	16	21	5
<b>Asesoramiento en la organización</b>	5	0	16	5	10
<b>Fotografía</b>	0	21	52	<b>52</b>	42
<b>Grabación</b>	0	10	16	37	<b>63</b>
<b>DJ</b>	10	26	<b>68</b>	47	26
<b>Orquesta</b>	0	0	26	26	16
<b>Mariachis</b>	5	0	5	5	10
<b>Modista</b>	5	5	10	0	10
<b>Peluquera y Manicurista</b>	0	0	5	16	10
<b>Maquillador profesional</b>	0	0	0	10	5
<b>Coreógrafo</b>	0	5	10	5	16
<b>Servicios Religiosos</b>	5	10	0	5	10
<b>Otro (especifique)</b>	0	0	0	0	0

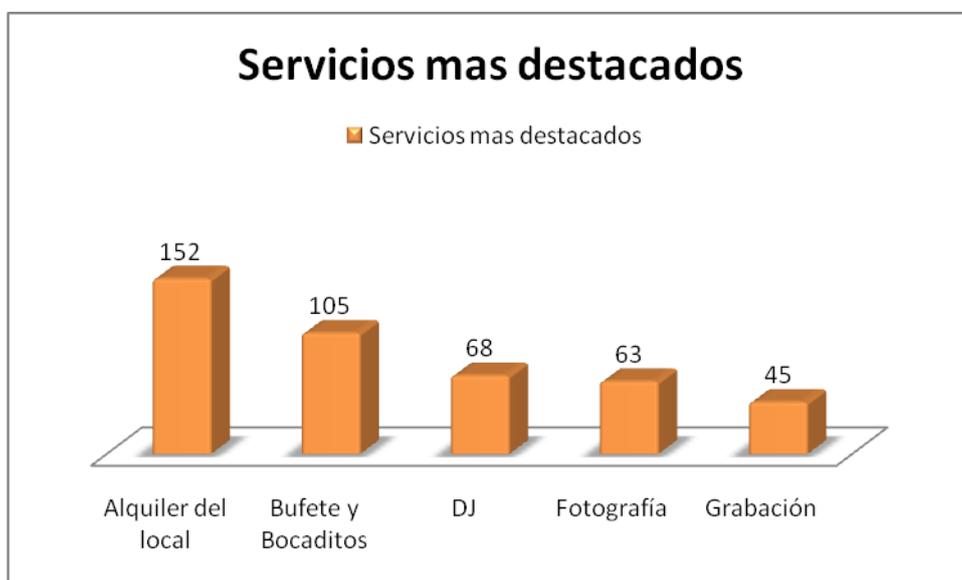
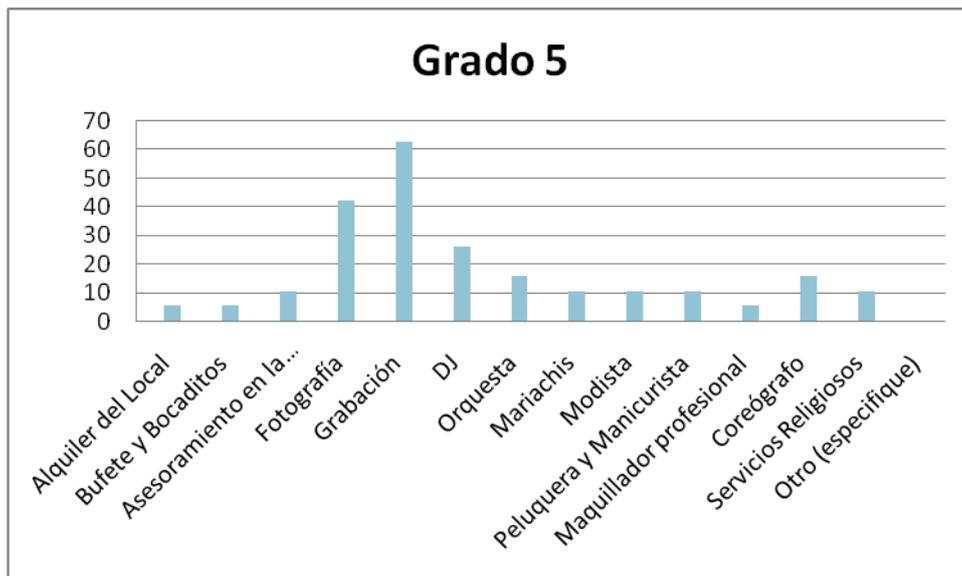


### Grado 3



### Grado 4





El alquiler del local es el servicio de mayor aceptación entre la población seguido por Bufete y Bocaditos, DJ, Fotografía y Grabación. Estos son los 5 servicios de mayor aceptación

**4. De no existir El jardín salón de recepciones ¿en qué lugar realizaría la recepción del bautizo de su hijo/a?**

Pregunta válida para (primera comunión, confirmación, grado, matrimonio y demás eventos)

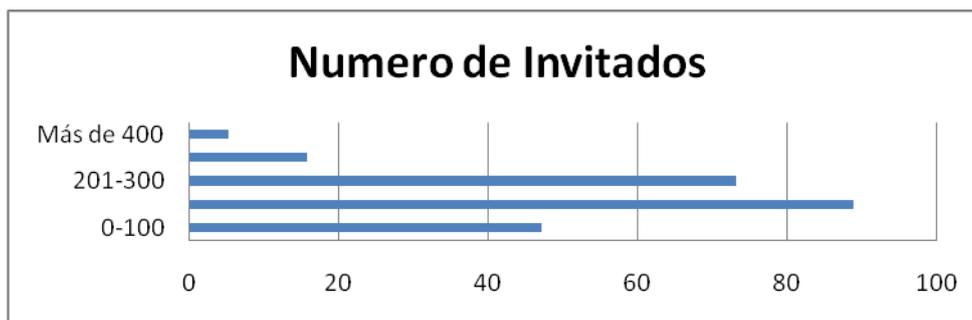
<b>CORVEL</b>	<b>84</b>
Copacabana	0
Cabañas San Luis	10
Cabañas San Francisco	10
San Juan Pamba	52
Pista Araceli	37
Pista The Fish	37



En conclusión el Local con mayor preferencia es CORVEL con un 36% de aceptación, seguido por San Juan Pamba con el 23%, Araceli 16% y The Fish 16%, esto demuestra claramente que los tres locales son la principal competencia de El Jardín.

**5. ¿Con cuántos invitados aproximadamente contaría en su fiesta?**

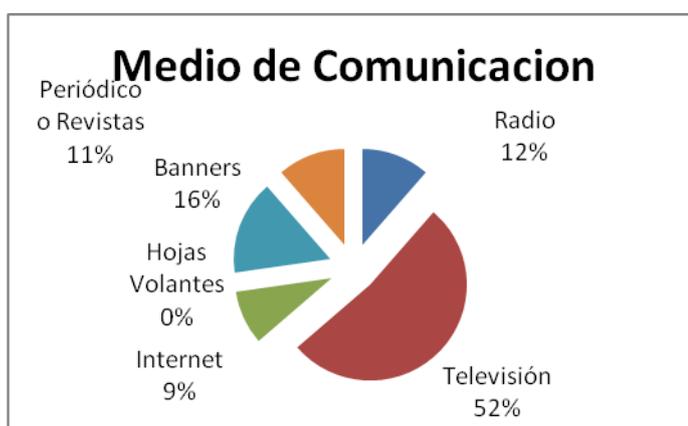
<b>0-100</b>	<b>47</b>
<b>101-200</b>	<b>89</b>
<b>201-300</b>	<b>73</b>
<b>301-400</b>	<b>16</b>
<b>Más de 400</b>	<b>5</b>



En general los resultados de la encuesta demuestran que mayoría el número de invitados en una recepción es de 101 - 200, y seguidos muy de cerca por 201 – 300, lo que indican buen número de personas para cada recepción

#### 6. ¿Cuál es el medio de comunicación que más llama su atención?

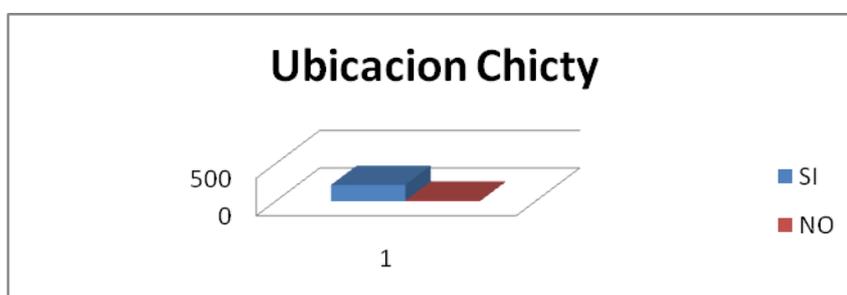
<b>Radio</b>	<b>26</b>
<b>Televisión</b>	120
<b>Internet</b>	21
<b>Hojas Volantes</b>	0
<b>Banners</b>	37
<b>Periódico o Revistas</b>	26



Como se puede apreciar en la grafica, el medio de comunicación con mayor preferencia es la televisión, seguido por Banners, Radio y Periódicos y Revistas.

**7. ¿Le gustaría que el salón de recepciones este ubicado en la Parroquia Chicty?**

SI	220
NO	10
<b>TOTAL</b>	<b>230</b>

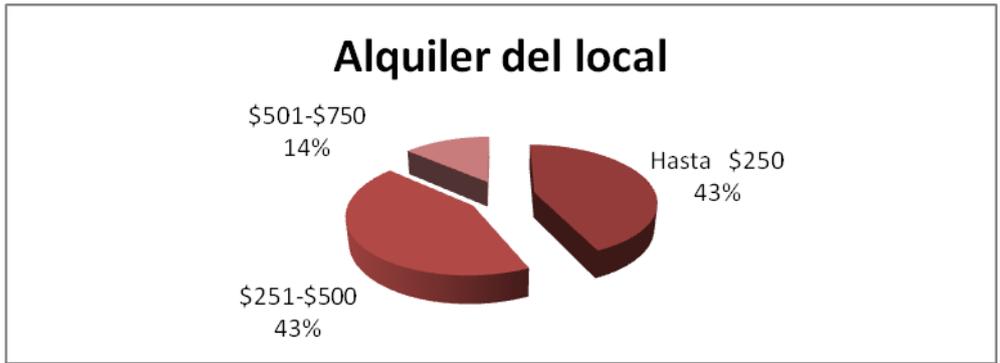


La mayoría de los encuestados muestran predisposición a que El jardín este ubicado en la Parroquia Chicty a 5 minutos del centro de Paute

**8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por los siguientes servicios?**

**a. Alquiler del local**

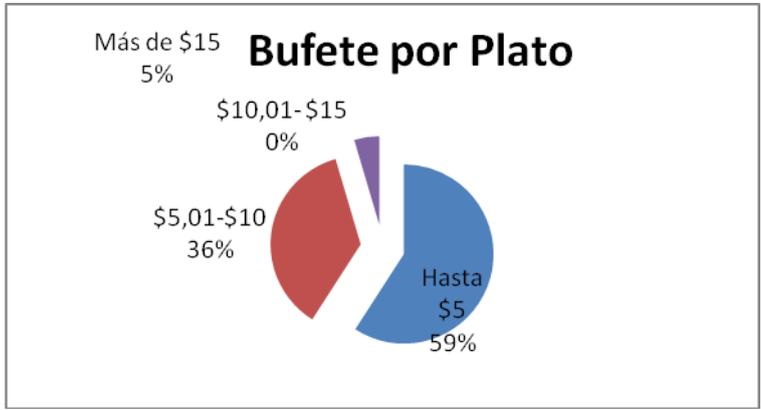
Hasta \$250	99
\$251-\$500	99
\$501-\$750	31
Más de \$750	0



En conclusión la mayor parte de encuestados prefieren pagar entre 250 – 500 únicamente por el alquiler del local.

**b. Bufete (Por Plato)**

Hasta \$5	136
\$5,01-\$10	84
\$10,01- \$15	0
Más de \$15	10



La mayor parte de encuestados prefieren pagar entre 5 y 10 dólares por cada plato en su bufete.

**c. Asesoramiento en la Organización del evento**

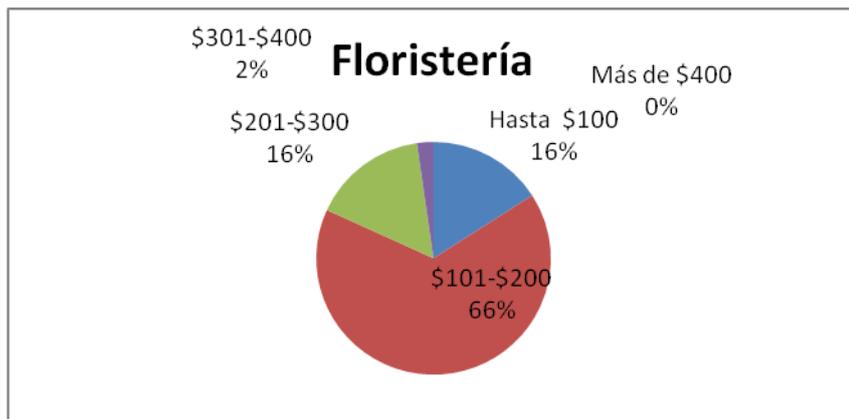
Hasta- \$200	204
\$201-\$400	26
\$400-\$600	0
Más de \$600	0



Por la organización del evento, se obtuvo como resultados que las personas no pagaran más de \$200 y con poca acogida hasta \$400 por este servicio.

**d. Floristería**

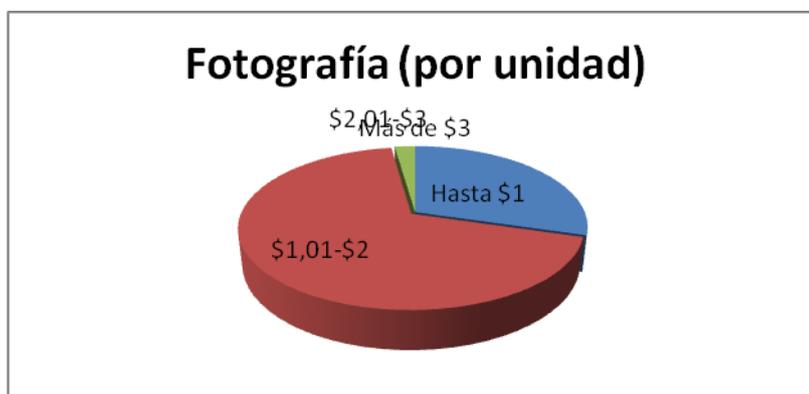
Hasta \$100	37
\$101-\$200	152
\$201-\$300	37
\$301-\$400	5
Más de \$400	0



Las personas encuestadas demuestran mayor preferencia a pagar entre \$100 y \$200 por las flores en la realización de un evento.

#### e. Fotografía (por unidad)

Hasta \$1	68
\$1,01-\$2	157
\$2,01-\$3	5
Más de \$3	0



Los resultados de la encuesta demuestran que la mayor parte de las personas estarían dispuestas a pagar entre \$1 y \$2 dólares por cada fotografía.

**f. Grabación**

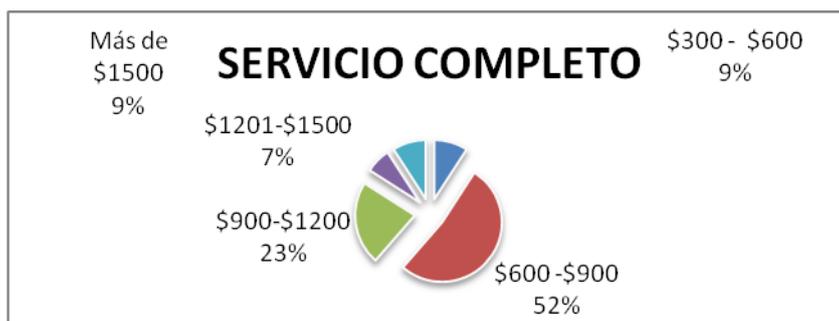
Hasta \$100	94
\$101-\$200	125
\$201-\$300	10
Más de \$300	0



El rango de precios con mayor aceptación en la encuesta es de \$100 - \$200 por la prestación de este servicio.

**g. SERVICIO COMPLETO (todos los anteriores)**

\$300 - \$600	21
\$600 - \$900	120
\$900-\$1200	52
\$1201-\$1500	16
Más de \$1500	21



Por el servicio completo las personas están dispuestas a pagar entre \$ 600 y \$ 1200

9. Señale con una X el rango de ingresos mensuales en el que se encuentra su familia

\$200 - \$400	0
\$400 - \$600	26
\$600 - \$800	47
\$800 - \$1000	115
\$1000 - \$1200	26
Más de \$1200	16



Las Familias encuestadas, en su mayoría tiene un promedio de ingresos entre \$800 y \$1000 dólares mensuales.

**Anexo 3:**

**Tabla de Amortización del crédito**

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>							
	<b>Base de Crédito</b>	<b>\$ 10,000.00</b>		<b>Tasa Nominal</b>	<b>10%</b>		
	<b>Número de Cuotas</b>	10		Tasa Efectiva	12.5%		
	<b>Fecha de Inicio</b>	18/04/2009		Reservas	2.5%		
	<b>Fecha Vencimiento</b>	18/04/2019		Solca	0%		
	<b>Líquido a Recibir</b>	\$ 50000		Valor de Solca	\$ 0		
	FECHA	SALDO	CAPITAL	INTERES	PAGO	RUBROS	TOTAL
<b>1</b>	18/05/2009	50,000.00	5,000.00	410.31	5,410.31	1,500.00	6,910.31
<b>2</b>	18/06/2009	45,000.00	5,000.00	387.50	5,387.50	1,500.00	6,887.50
<b>3</b>	18/07/2009	40,000.00	5,000.00	333.33	5,333.33	1,500.00	6,833.33
<b>4</b>	18/08/2009	35,000.00	5,000.00	301.39	5,301.39	1,500.00	6,801.39
<b>5</b>	18/09/2009	30,000.00	5,000.00	258.33	5,258.33	1,500.00	6,758.33
<b>6</b>	18/10/2009	25,000.00	5,000.00	208.33	5,208.33	1,500.00	6,708.33
<b>7</b>	18/11/2009	20,000.00	5,000.00	172.22	5,172.22	1,500.00	6,672.22
<b>8</b>	18/12/2009	15,000.00	5,000.00	125.00	5,125.00	1,500.00	6,625.00
<b>9</b>	18/01/2010	10,000.00	5,000.00	86.11	5,086.11	1,500.00	6,586.11
<b>10</b>	18/02/2010	5,000.00	5,000.00	43.06	5,043.06	1,500.00	6,543.06
<b>TOTAL</b>			50,000.00	2,325.58	52,325.58	15,000.00	67,325.58

Tabla obtenida en la página web de la cooperativa Jardín Azuay.

Anexo 4:

Proforma de Reformas y Adecuaciones de Salón de Recepciones.

**PROFORMA**

CLIENTE: "EL JARDIN" SALON DE RECEPCIONES  
 OBRA: REFORMAS Y ADECUACION DE SALON DE RECEPCIONES  
 FECHA: 16 /ABRIL./2009

RUBRO	U.	CANT.	P. UNIT.	TOTAL
<b>1.- TRABAJOS PRELIMINARES</b>				
ELABORACION DEL PROYECTO ARQUITECTONICO	M2	640,00	7,00	4480,00
SUBTOTAL 1				4480,00
<b>2.- TRABAJOS EN SALON DE RECEPCIONES Y ADMINISTRACION</b>				
CAMBIO DE CUBIERTA (ESTRUCTURA DE MADERA CON IMPERMEABILIZANTE)	M2	320,00	45,00	14400,00
CIMIENOS DE PIEDRA	M3	8,00	85,00	680,00
CADENAS Y COLUMNAS DE HORMIGON ARMADO DE 15 X 20 CM	M3	2,40	295,00	708,00
PAREDES DE BLOQUE DE POMEZ , ENLUCIDAS	M2	104,00	22,50	2340,00
CONTRAPISO DE HORMIGON SOBRE REPLANTILLO DE PIEDRA	M2	84,00	18,70	1570,80
INSTALACIONES DE AGUA	PTO.	34,00	28,00	952,00
INSTALACIONES DE LUZ	PTO.	56,00	21,00	1176,00
CIELO RAZO DE ESTUCO LISO EMPASTADO CON CORNIZA	M2	625,00	12,00	7500,00
REVESTIMIENTO CERAMICO EN PAREDES	M2	126,00	21,00	2646,00
REVESTIMIENTO CERAMICO EN PISOS ( INCLUYE VEREDAS)	M2	720,00	20,00	14400,00
MEZON DE COCINA CON REVESTIMIENTO CERAMICO	GLOB.	1,00	625,00	625,00
EXTRACTOR DE OLORES EN COCINA	U.	1,00	270,00	270,00
PIEZAS SANITARIAS , (INCLUYE GRIFERIA)	JUEGO	9,00	155,00	1395,00
ACCESORIOS DE BAÑO	JUEGO	9,00	64,00	576,00
CARPINTERIA : PUERTAS , VENTANAS Y ANAQUELES	GLOB.	1,00	10740,00	10740,00
REPARACION DE PAREDES EXISTENTES EN MAL ESTADO	GLOB.	1,00	896,00	896,00
PINTURA DE CAUCHO EN PAREDES	M2	1120,00	2,50	2800,00
SUBTOTAL 2				63674,80
<b>3.- TRABAJOS EXTERIORES</b>				
ADECUACION DE CANCHA	GLOB.	1,00	1200,00	1200,00
RETIRO DE CAPA VEGETAL Y LASTRADO DE PARQUEADERO (100 VEHICULOS)	M2	1600,00	1,90	3040,00
ADECUACION DE ACCESOS Y JARDINERIA	GLOB.	1,00	3200,00	3200,00
SUBTOTAL 3				7440,00
<b>TOTAL</b>				<b>75594,80</b>

PLAZO DE EJECUCION: 4 MESES

  
 ARQ. HECTOR RODRIGUEZ

**Anexo 5:**

**Proforma de Inversiones Fijas, Proveedor Coral Centro**

08/04/2009

\*\* PROFORMA \*\*\*.HORA:17:44:10 CASILLA:1  
 9999999 .. 08/04/2009 .SIN VALOR COMERCIAL. 200005972 01  
 NOMBRE:EL JARDIN SALON DE RECEPCIONES \*\* P R O F O R M A \*\*

COPIBO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	DSC%	DESC.VALOR	VALOR
57P2C26	CUCHARA	30	0000CENA	3.5529	.00	.00	106.59
57P2C0H	CUBIERTO	30	0000CENA	3.5529	.00	.00	106.59
57P2C6H	CUCHILLO	30	0000CENA	11.0327	.00	.00	330.98
57P2C4H	CUCHARA P/TE	30	0000CENA	1.4581	.00	.00	43.74
56TRJ0H	TRA J60 UTENSILIOS P/COCINA 6PZS	5	00UNIDAD	49.2590	.00	.00	246.30
51P212B	COPA AGUA 44664 (6) STEP 781031	58	00UNIDAD	6.9418	.00	.00	402.62
51P217E	COPA VINO ROJO 44654 (6) STEP 781013	58	00UNIDAD	6.7868	.00	.00	393.63
51P270Q	VASO 42415 6PCS SYLVANA 628332	58	00UNIDAD	4.7154	.00	.00	273.49
51P270J	VASO 42943 6PCS TANGO 280322	58	00UNIDAD	4.1616	.00	.00	241.37
5VPP046	PLATO TENDIDO 10.5"	350	00UNIDAD	1.2978	.00	.00	454.22
5VPP040	PLATO TENDIDO 7.5"	350	00UNIDAD	.5969	.00	.00	208.91
5VPP062	POZUELO 7" S/DISEÑO	350	00UNIDAD	.9114	.00	.00	319.00
5VPP001	PLATO P/CAFE 15.5CM	350	00UNIDAD	.4409	.00	.00	154.31
X57508W	CALDERO INDUSTRIAL # 45	3	00UNIDAD	56.1100	.00	.00	168.33
X57508T	CALDERO INDUSTRIAL #40 I.	3	00UNIDAD	41.1700	.00	.00	123.51
X57508S	CALDERO INDUSTRIAL #36 I.	3	00UNIDAD	33.0900	.00	.00	99.27
X57508R	CALDERO INDUSTRIAL #32 I.	3	00UNIDAD	24.9100	.00	.00	74.73
X57503S	MOLDE CAKE #36	2	00UNIDAD	5.6800	.00	.00	11.36
X575033	MOLDE CAKE # 24	2	00UNIDAD	2.0077	.00	.00	4.02
X51531R	OSTER OLLA PRESION 4793	2	00UNIDAD	51.0700	.00	.00	102.14

TOTAL SDN: CUATRO MIL TRESCIENTOS VEINTE Y OCHO ,92/100 DOLARES

PORCENTAJE DE I.V.A.: 12%  
 SUBTOTAL: 3,865.11  
 DESCUENTO: .00  
 IMPORTE TOTAL: 3,865.11  
 VALOR I.V.A.: 463.81  
 I.V.A. EXCENTO: .00  
 T O T A L: 4,328.92

08/04/2009

*[Handwritten Signature]*  
 <<<Validez de la Oferta: 8 Dias>>>

**Anexo 6:**

**Proforma de Inversiones Fijas, Proveedor Coral Centro**

08/04/2009

\*\* PROFORMA \*\*\*.HORA:17:44:10 CASILLA:1 200005972  
 . 9999999 . 08/04/2009 .SIN VALOR COMERCIAL! 01  
 NOMBRE:EL JARDIN SALON DE RECEPCIONES \*\* P R O F O R M A \*\*

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	DSC%	DESC.VALOR	VALOR
57P2C26	CUCHARA	30.00	DOCENA	3.5529	.00	.00	106.59
57P2C0H	CUBIERTO	30.00	DOCENA	3.5529	.00	.00	106.59
57P2C6H	CUCHILLO	30.00	DOCENA	11.0327	.00	.00	330.98
57P2C4H	CUCHARA P/TE	30.00	DOCENA	1.4581	.00	.00	43.74
56TRJ0H	TRA J60 UTENSILIOS P/COCINA 6PZS	5.00	UNIDAD	49.2590	.00	.00	246.30
51P212B	COFA AGUA 44664 (6) STEP 781031	58.00	UNIDAD	6.9418	.00	.00	402.62
51P217E	COFA VINO ROJO 44654 (6) STEP 781013	58.00	UNIDAD	6.7868	.00	.00	393.63
51P270G	VASO 42415 6PCS SYLVANA 628332	58.00	UNIDAD	4.7154	.00	.00	273.49
51P270J	VASO 42943 6PCS TANGO 280322	58.00	UNIDAD	4.1616	.00	.00	241.37
5VPP046	PLATO TENDIDO 10.5"	350.00	UNIDAD	1.2978	.00	.00	454.22
5VPP040	PLATO TENDIDO 7.5"	350.00	UNIDAD	.5969	.00	.00	208.91
5VPP062	POZUELO 7" S/DISENO	350.00	UNIDAD	.9114	.00	.00	319.00
5VPP001	PLATO P/CAFE 15.5CM	350.00	UNIDAD	.4409	.00	.00	154.31
X57508W	CALDERO INDUSTRIAL # 45	3.00	UNIDAD	56.1100	.00	.00	168.33
X57508T	CALDERO INDUSTRIAL #40 I.	3.00	UNIDAD	41.1700	.00	.00	123.51
X57508S	CALDERO INDUSTRIAL #36 I.	3.00	UNIDAD	33.0900	.00	.00	99.27
X57508R	CALDERO INDUSTRIAL #32 I.	3.00	UNIDAD	24.9100	.00	.00	74.73
X575035	MOLDE CAKE #36	2.00	UNIDAD	5.6800	.00	.00	11.36
X575033	MOLDE CAKE # 24	2.00	UNIDAD	2.0077	.00	.00	4.02
X51531R	OSTER OLLA PRESION 4793	2.00	UNIDAD	51.0700	.00	.00	102.14
TOTAL GDM: CUATRO MIL TRESCIENTOS VEINTE Y OCHO .92/100 DOLARES							
PORCENTAJE DE I.V.A.: 12%							
SUBTOTAL:				3,865.11			
DESCUENTO:				.00			
IMPORTE TOTAL:				3,865.11			
VALOR I.V.A.:				463.81			
I.V.A. EXCENTO:				.00			
T O T A L:				4,328.92			

08/04/2009



<<<Validez de la Oferta: 8 Dias>>>

Anexo 7:

Proforma de Inversiones Fijas, Proveedor PLASTICOLOR

# PLASTICOLOR

MATERIALES PLASTICOS EN GENERAL  
Tomas Oroño 5-85 y Gran Colombia Telf: 2622000 Córdoba - Uruguay

RUTH ELIANA ADAD SARMIENTO

Proforma No. 000017

EL JARDIN SALON DE RECEPCIONES  
RUC: 999999999

Fecha: 11/04/2000  
Direccion: RAUTE

Tel: 2211774

CANT	CODIGO	DESCRIPCION	M.UNIT	M. TOTAL
30		SILLA RELAJ 308	10.579	3.173.87
30		MESA SEVILLA RECTANGULAR CUANCA	80.111	2.403.34

*-20% - 21%*

		SUBTOTAL	5.577.10
		DESCUENTO	1.554.20
		TRANSPORTE	0.00
		IVA 12%	640.42
		TOTAL	3.977.32

Recibí Conforme

Entregué Conforme

**Anexo 8:**

**Proforma de Inversiones Fijas, Proveedor EQUI & FRIGO**



**AV. DE LAS AMERICAS Y ARRALLAN**

Cuenca, 03 de marzo de 2009

**COTIZACION # 001 | Rev. 1**

**Para: El Jardín Salón de Recepciones**

**Asunto: Equipos de cocina Mail**

**Telef. : 2251774 Ext.: Cel: 084398415**

A continuación encontrara la cotización de los equipos solicitados:

ITEM	CODIGO PRODUCTO	DESCRIPCION	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO T OTAL
1		<b>Cocina de 6 quemadores más plancha.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 6 quemadores de hierro fundido</li><li>• Construcción tota en acero inoxidable</li><li>• Reforzada con armazón interno para peso</li><li>• Patas en tuvo en acero inoxidable</li><li>• Plancha en aluminio</li></ul>	1	1.450,00	1.450,00
2		<b>Freidora de Dos canastillas de mesa</b>	1	220,00	220,00
3		<b>Tanque lavador con mesón escurridero</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 1.00mts de largo</li><li>• Tanque de 50 X 50cm</li></ul>	1	450,00	450,00

**Anexo 8:****Proforma de Inversiones Fijas, Proveedor EQUI & FRIGO (continuación)**

4	Horno industrial de 3 latas	1	450,00	450,003
5	<b>Mesón Frigorífico</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ideal para hoteles, restaurantes, hospitales y otras instituciones similares.</li><li>• Exterior en acero inoxidable AISI 304 con cantos curvos</li><li>• Iluminación interna</li><li>• Temperatura independiente para cada compartimiento</li><li>• Doble Frente con opción de guía para bandejas en el frente</li><li>• Bandeja de desagüe</li><li>• Aislamiento en espuma de poliuretano inyectado.</li><li>• Herrajes con llaves de seguridad.</li></ul>	1	2.400,00	2.400,00
6	<b>Batidoras Industriales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sistema de engranajes</li><li>• Tres paletas en acero inoxidable (Globo, escudo, gancho)</li><li>• Olla en acero inoxidable</li><li>• Tres velocidades</li></ul>	2	1.250,00	1.250,00

**Garantía:**

Todos nuestros equipos están garantizados por un año contra defectos de fabricación, a mas de que contamos con servicio técnico y un total stock de repuestos.

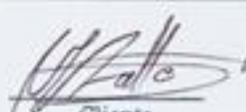
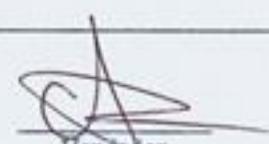
Atentamente,

Fabián Peralta

Anexo 9:

Proforma de Confección de Mantelería. Proveedor Casa Deportiva Calle.

<b>CASA DEPORTIVA CALLE</b> Presidenta Córdova 9-11 y Benigno Malo RUC: 0100095611001 40 AÑOS SIRVIENDO AL DEPORTE			<b>PROFORMA # : 00000062</b>		
FECHA : 13/04/2009			TELEFONO : 2-861765		
CLIENTE : GABRIELA CALLE			VENDEDOR : N.N.		
DIRECCION : JACINTO JIJON 4-35 Y JUAN J. FLORES			CIUDAD : AZUAY / CUENCA		
Cant	Código	Descripción	Precio	% Desc.	Total
1,780	RONAL	TELA RONALDO	1.8600	0.00	3,306.17
2,100	RONAL	TELA RONALDO	1.8600	0.00	3,900.54
439	ARREGL	ARREGLO DE UNIFORMES	1.7900	0.00	784.01
Subtotal:					7,990.72
IVA:					958.89
TOTAL:					8,949.61

 Cliente       Vendedor