



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Administración de Empresas

Estudio de factibilidad para la instalación de un salón de
eventos en la ciudad de Cuenca

Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial

Autores:

Paúl Fernando Manzano Alvarado

María Antonieta Peñafiel Romero

Director:

Dr. Giordano Torres Córdova, MBA

Cuenca, Ecuador

2011

MARIA ANTONIETA

A mis padres y hermanos, quienes con todo su inmenso amor y apoyo incondicional han sabido guiarme hasta alcanzar mis metas.

A mi ángel, María Clara, que llegó a mi vida para llenarme de felicidad y amor, y finalmente al amor de mi vida, mi mejor amigo y compañero, Lucho, su amor es mi mas grande fortaleza y mi bendición.

PAÚL

A mi abuelito que está en el cielo y es mi ángel que me amparó durante toda mi carrera universitaria.

A mis padres por darme el apoyo necesario en los momentos que más lo necesitaba.

Y, finalmente agradezco a Dios por las bendiciones recibidas.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar queremos agradecer a nuestros padres por habernos brindado la oportunidad de cursar esta ingeniería.

A todos aquellos maestros que hicieron posible la consecución de nuestro objetivo.

Un agradecimiento especial, al “Mariachi” Reino, por habernos guiado en algunos temas de nuestra tesis.

DECLARACION

Nosotros, Paúl Fernando Manzano Alvarado, y María Antonieta Peñafiel Romero, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional, y que hemos consultado referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Paúl Fernando Manzano Alvarado

María Antonieta Peñafiel Romero

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I: <u>ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO</u>	2
1.1 Antecedentes.	2
1.2 Diagnostico del sector al que pretendemos ingresar.	3
1.3 Análisis del Entorno Interno y Externo.....	4
1.3.1 Análisis Externo.....	4
1.3.2 Análisis Interno.	9
CAPITULO II: <u>ANÁLISIS DE MERCADO</u>	11
2.1 Objetivos del Estudio del Mercado.	11
2.2 Determinación del tamaño de la muestra.	13
2.3 Resultados.	15
2.4 Establecimiento de la Demanda	23
2.5 Proyección de la Demanda.....	24
CAPITULO III: <u>ANÁLISIS TÉCNICO</u>	25
3.1 Determinación de la Localización Óptima.....	25
3.2. Determinación del Tamaño Óptimo.....	26
3.3 Suministro e Insumos.....	27
CAPITULO IV: <u>ANÁLISIS DE GESTIÓN</u>	29
4.1 Organización y Control.....	29
4.1.1 Descripción de Puestos.	29
4.1.2. Organigrama.	30
4.1.3. Reclutamiento, Selección y Contratación del personal.	30
4.2 Estructura Legal.	31
4.2.1 Determinación del Tipo de Sociedad.	31
4.2.2 Permisos Requeridos.....	32
4.2.3 Obligaciones Tributarias.	34
CAPITULO V: <u>ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO</u>	35
5.1 Estructuración Financiera del Proyecto.	35
5.1.1 Plan de Inversiones, Clasificación y Fuentes de Financiamiento.	35

5.1.2 Ingresos Proyectados.....	39
5.1.3 Resumen de Costos y Gastos.	46
5.1.4 Capital de Trabajo.....	46
5.1.5 Flujo de Caja.	46
5.1.6 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	49
5.1.7 Balance de Situación Inicial.....	50
5.1.8. Balance General Proyectado.	51
 CAPITULO VI: EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	52
6.1. Principales Criterios de Evaluación.	52
6.1.1 Valor Actual Neto.	52
6.1.2 Tasa Interna de Retorno.	53
6.1.3 Punto de Equilibrio.	53
6.1.4 Análisis de Escenarios.	53
 CAPITULO VII	55
7.1. Conclusiones	55
7.2. Recomendaciones.	57
 BIBLIOGRAFIA	57
 ANEXOS	59
ANEXO 1	62
ANEXO 2	64
ANEXO 3	65
ANEXO 4	66
ANEXO 5	67
ANEXO 6	68
ANEXO 7	69
ANEXO 8	70
ANEXO 9	72
ANEXO 10.....	73
ANEXO 11.....	74
ANEXO 12.....	78
ANEXO 13.....	82
ANEXO 14.....	83

ANEXO 15.....	92
ANEXO 16.....	93
ANEXO 17.....	94
ANEXO 18.....	95
ANEXO 19.....	96
ANEXO 20.....	100
ANEXO 21.....	101
ANEXO 22.....	103
ANEXO 23.....	105

RESUMEN

El presente estudio de factibilidad trata sobre la instauración de un salón de eventos. Para tener una idea global del negocio es necesario realizar una investigación de mercado mediante encuestas a los consumidores y la observación del desenvolvimiento de la competencia.

Con la investigación realizada se obtendrá gustos y preferencias de los consumidores del mercado, permitiéndonos conocer de mejor manera a nuestro cliente potencial.

Se realizó un estudio financiero en donde se determinarán las proyecciones de ventas, flujos, balances, etc. que mantendrá la empresa a lo largo de los años, analizando toda esta información para establecer la viabilidad del proyecto.

ABSTRACT

The present project is a feasibility study for the implementation of a salon for special events. A market research is carried out through customer surveys and the observation of the competition in order to obtain a global idea of the business.

The results from the investigation will show the consumer's different choices and preferences, allowing us to become acquainted with our potential clients.

A financial study was performed to determine the sells projections, cash flow, balances, etc. of the company throughout the years. All this information is analyzed with the purpose of establishing the viability of the project.



Translated by,

Diana Lee Rodas

INTRODUCCION

La idea de realizar este estudio de factibilidad como trabajo de tesis para la obtención del título de Ingeniero Comercial surgió del interés personal que tenemos por incursionar en el mundo empresarial y que mejor manera de hacerlo mediante la instauración de un negocio propio.

A lo largo de nuestra carrera hemos considerado varios proyectos de negocios, pero analizando más detalladamente hemos visto que un salón de eventos tiene un alto grado de factibilidad y por ende hemos elegido este proyecto el cual permita a la gente de la ciudad de Cuenca degustar de una exquisita comida acompañada de un ambiente sobrio y elegante ideal para celebrar cualquier ocasión especial e inolvidable.

Uno de los autores estudia actualmente la carrera de gastronomía, la cual será un pilar fundamental en el desarrollo de nuestro tema puesto que nuestros criterios estarán basados en conocimientos propios del arte culinario y sus complementos, todo esto con la finalidad de que podamos disponer de un documento técnico, realizado con responsabilidad y sobre todo interés personal que nos lleve a plasmar este proyecto.

CAPITULO I

ANALISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO.

1.1 Antecedentes.

El entorno de la ciudad de Cuenca nos muestra con claridad que desde hace unos años atrás se empezó a explotar el mercado tanto gastronómico como el de la organización de eventos pero con estadísticas un tanto desalentadoras, pues se dice que únicamente un porcentaje mínimo de los salones de eventos creados sobreviven el primer año y la mitad de estos sobrevivientes logran colocar su imagen y distinción en la mente de los cuencanos.

Nosotros, estamos conscientes de que estamos analizando la posibilidad de ingresar a un mercado en el cual no tenemos experiencia y carecemos de un conocimiento profundo, pero creemos que nuestro esfuerzo, perseverancia, creatividad, iniciativa, investigación y dedicación nos llevarán a conseguir nuestro objetivo de convertirnos en jóvenes empresarios con una visión y una convicción de que realmente vale la pena invertir en nuestra ciudad.

Hoy en día vemos que negocios como restaurantes o salones de eventos quiebran con facilidad o simplemente desaparecen del mercado, creemos que esto se debe en gran parte a que tenemos la mentalidad cerrada y pensamos que clonar negocios es la mejor forma de inversión, obviamente esto nos lleva a un fracaso rotundo ya que para lograr el éxito de un proyecto sobre todo dentro de este mercado tan competitivo, se necesita de un estudio detallado tanto en la parte económica como en la técnica para saber con certeza cuanto tiempo nos llevara hacerlo rentable y recuperar la inversión.

Este estudio de factibilidad es nuestra herramienta fundamental, y nos hemos comprometido a realizarlo con dedicación e inteligencia para que un día nos pueda dar los frutos que tanto anhelamos y llegar a ser parte de aquellos sobresalientes empresarios cuencanos a quienes tanto admiramos.

1.2 Diagnostico del sector al que pretendemos ingresar.

La ciudad se ha desarrollado notablemente durante los últimos años, se ha visto un crecimiento impresionante de Cuenca a partir de su declaración como Patrimonio Cultural de la Humanidad, en el ámbito empresarial no ha sido la excepción ya que algunas familias de la ciudad hoy en día son considerados los mejores empresarios del país, esto lleva a que muchos eventos y negociaciones de índole nacional e internacional se lleven a cabo en salones de la ciudad, para eso es necesario que existan locales que puedan brindar un ambiente sobrio y elegante que muestre el gusto y la exquisitez de nuestros empresarios.

Por otra parte, eventos culturales, conferencias, seminarios, talleres, programas universitarios, eventos artísticos, eventos gremiales, congresos muy importantes se desarrollan en Cuenca, esto hace que las personas requieran de una prestación de servicios en áreas básicas como alimentación, diversión, y organización.

Esta oportunidad de satisfacer las necesidades de los clientes nos llevó a emprender el montaje de un salón de eventos en el cual los anfitriones no tengan que preocuparse por nada, pues nosotros nos encargamos de organizar y desarrollar su evento conforme los requerimientos del cliente e incluso sobrepasando sus expectativas.

A nuestro criterio y previo a una investigación superficial se determinó que Jardines de San Joaquín y Quinta Lucrecia son los salones de eventos que se encuentran dentro de nuestro nicho de mercado por lo tanto serian nuestros principales competidores. En la siguiente categoría tenemos: Rancho Grande, Portales del Río, Villa San Carlos, Caballo Campana, Casa Blanca, Quinta Berenice.

La competencia indirecta de este proyecto serian aquellos hoteles de categoría que cuentan con un salón de recepciones tales como: Hotel Oro Verde, Hotel el Dorado, Mansión Alcázar, Santa Lucia.

Por otra parte, la situación política, económica y social de nuestro país no es precisamente la mejor para emprender y crear nuevas empresas, estamos convencidos de que nacer como empresa en este tiempo tiene también sus ventajas como la ausencia de

nuevos emprendimientos, la oportunidad de crecer paulatinamente y lograr un futuro prometedor en el campo empresarial.

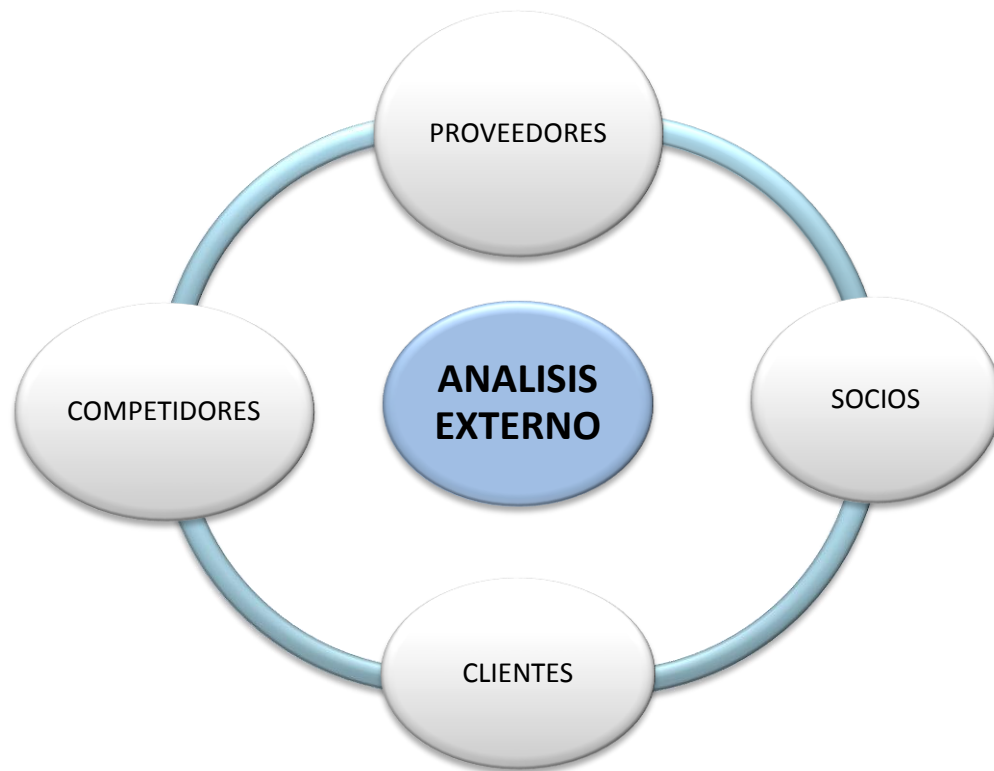
Una de las principales debilidades es la falta de experiencia en el mercado en el cual se pretende ingresar, y la cual será minimizada ya que durante el desarrollo de este estudio de factibilidad se contará con el asesoramiento del Instituto Gastronómico “San Isidro”, el cual posee un equipo de capacitados chefs profesionales, dueños de salones de eventos y hosterías, con reconocido prestigio y guías de uno de los autores de esta tesis; por lo tanto consideramos que estamos en el camino adecuado para alcanzar el éxito combinando por supuesto con nuestro optimismo de que el futuro será prospero y de que vale la pena colaborar con el desarrollo y engrandecimiento de nuestra ciudad.

1.3 Análisis del Entorno Interno y Externo.

1.3.1 Análisis Externo.

El análisis externo identifica y valora las cuatro dinámicas del mercado que tiene la empresa: sus posibles clientes, proveedores, competidores y socios.

ANALISIS EXTERNO



REALIZADO POR LOS AUTORES

Cientes.

Un adecuado análisis externo siempre comienza con un análisis detallado de los clientes de la empresa, pues los clientes son considerados como los cimientos de cualquier negocio y una empresa solo puede obtener ingresos proporcionando productos y servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores.

Los clientes serán aquellas personas que quieran celebrar una ocasión especial en un lugar sobrio y elegante, en el cual se les brinde todas las facilidades para organizar y ejecutar su evento tal y como lo desean, de igual forma nuestros servicios estarán destinados para los empresarios y profesionales que deseen llevar a cabo todo tipo de evento, estas personas se ubican dentro de la población media alta y alta de la ciudad de Cuenca.

La capacidad de la empresa de obtener ingresos dependerá de la disposición de los clientes a pagar y de la respuesta a los precios. Si logramos entender las preferencias de los consumidores y conocer perfectamente las características de los clientes en los mercados donde queremos entrar, puede mejorar la combinación de características que tienen los servicios de la empresa, crear variedad dentro de los servicios que se ofrecen así como determinar cuáles son las mejores estrategias de nuestra empresa para fijar los precios. Todo esto hará que aumente nuestra ventaja competitiva.

Proveedores.

La calidad de los proveedores puede marcar la diferencia entre tener éxito o fracasar y en satisfacer a los clientes. Los principales proveedores serán aquellos que suministren todo lo correspondiente con catering, cocina y bebidas de calidad ya que este factor será un escalón muy grande para alcanzar el éxito.

Se establecerá relaciones solidas con los proveedores para tener un valor agregado en los suministros que proporcionen para tratar de diferenciarnos de la competencia obteniendo una ventaja competitiva.

Competencia.

El siguiente paso del análisis externo es uno de los más interesantes e importantes, para comenzar se requiere que destaquemos los puntos fuertes de la empresa con respecto a los competidores potenciales.

La evaluación de la competencia comienza definiendo el mercado relevante en el que la empresa se desarrollará, el cual será la ciudad de Cuenca, también centraremos el estudio en la conducta de los competidores o sea, en su comportamiento y estrategias competitivas, dentro de los principales competidores se ha nombrado a Jardines de San Joaquín y Quinta Lucrecia, quienes a lo largo de su trayectoria han desarrollado estrategias competitivas para lograr mantenerse por mucho tiempo en la cima del mercado de salones de recepción.

Cuenca cuenta con 49 salones de recepción registrados en el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo) los cuales están clasificados de acuerdo al segmento de la

población al que están dirigidos, la estructura del mercado también es importante porque el número de las empresas del sector proporcionan una información útil y resumida sobre la identidad de la competencia.

Dentro de este aspecto un concepto clave es el de las barreras de entrada, las cuales reflejan las ventajas competitivas de las empresas beneficiadas con respecto a los competidores nuevos. En este caso al ser una empresa nueva que pretende ingresar al mercado se debe analizar minuciosamente estas barreras de entrada y crear estrategias para contrarrestarlas con el propósito de reducir los riesgos de fracaso en el mercado.

BARRERAS DE ENTRADA

TIPOS DE BARRERAS DE ENTRADA	ESTRATEGIAS PARA CONTRARRESTARLAS
Inversión	• Facilidades de financiamiento mediante préstamos a largo plazo con intereses bajos. • Tratar de encontrar inversionistas extranjeros.
Diferenciación de Servicio	• Desarrollar y diseñar adecuadamente el servicio. • Crear la marca. • Valor de la marca.
Lugar Optimo	• Realizar un análisis de la macro y micro localización. • Posicionarse en un lugar para la apertura de un nuevo mercado.

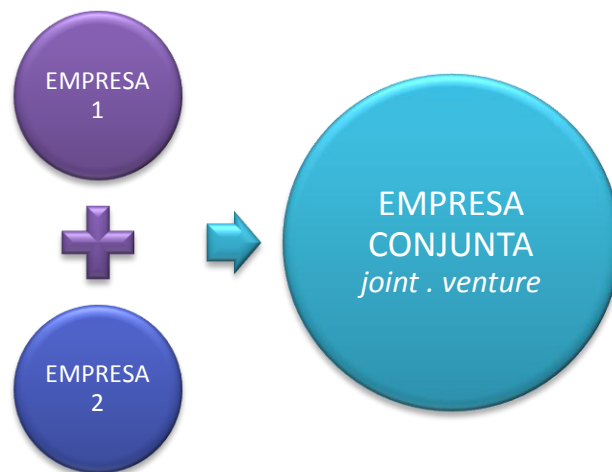
ELABORADO POR LOS AUTORES

Cuando las barreras de entrada son bajas, las empresas pueden cruzar las fronteras del sector con facilidad. Si el tamaño de las barreras es mayor, más baja será la rentabilidad para la nueva competencia y más alta para las empresas establecidas.

Socios.

El análisis externo acaba con la identificación de posibles socios, que pueden estar ya sea entre los clientes o entre los proveedores, también pueden estar entre los fabricantes de bienes complementarios con quienes la empresa puede coordinar características de los productos y servicios, promociones y precios.

Dentro de los posibles socios de la empresa estarían las empresas que forman parte del entorno, con las que se podría realizar un *joint – venture*, es decir dos empresas se unen para compartir gastos y evitar la repetición de inversión y de capacidad de producción. Mientras que nosotros contamos con el salón de eventos y su equipamiento, la empresa socia aportaría con todo lo correspondiente al aspecto gastronómico (la elaboración del menú y sus complementos para la puesta en marcha del evento).



ELABORADO POR LOS AUTORES

1.3.2 Análisis Interno.

El propósito del análisis interno es apoyar el proceso de toma de decisiones determinando:

- Si los objetivos y estrategias de la empresa son viables y,
- Si el diseño organizativo debe modificarse para que se adapte a la estrategia de la empresa.

La estructura organizativa se refiere a sus límites, divisiones, niveles de mando, practicas directivas e incentivos. Este proyecto contara con un Gerente y un Administrador que se encargarán de planificar, gestionar y controlar las actividades del negocio.

El rendimiento de la empresa se evalúa en términos del valor total de la empresa, que el equipo de trabajo busca maximizar.

Las habilidades de la empresa incluyen las capacidades y competencias de sus empleados cuando trabajan conjuntamente para alcanzar los objetivos marcados.

Los recursos de la empresa engloban activos tangibles como equipamiento, inventarios y cuentas, así como activos intangibles como propiedad intelectual y conocimientos técnicos.

ANALISIS INTERNO



ELABORADO POR LOS AUTORES

CAPITULO II

ANALISIS DE MERCADO

“Se entiende por mercado el área en que concluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar la transacciones de bienes y servicios a precios determinados” (Vaca Urbina, página 14).

2.1 Objetivos del Estudio del Mercado.

Los objetivos que hemos determinado para el estudio de mercado son los siguientes:

- Determinación de la demanda del servicio que prestan los salones de eventos.
- Conocer que tipos de eventos se celebran.
- Definir los principales competidores del mercado.
- Determinar la frecuencia con la que se contrata un salón de eventos al año.
- Precisar los días que prefieren los clientes para el uso de salón de eventos.
- Conocer la preferencia de los clientes en cuanto a la ubicación del salón de eventos.
- Cuantificar que valor están dispuestos a pagar por los servicios de un salón de evento.
- Determinar qué servicios extras prefieren los clientes para un salón de eventos.
- Conocer cuáles serían los mejores canales para publicitar el salón de eventos.

Para la realización del análisis del mercado se ha reconocido 4 variables fundamentales que se presentan en el siguiente cuadro:

ANALISIS DEL MERCADO



ELABORADO POR LOS AUTORES

Como paso preliminar al análisis de mercado se ha establecido las siguientes necesidades de información que posteriormente servirá para la elaboración y aplicación de la encuesta dirigida al segmento del mercado que se pretende ingresar.

Análisis de Oferta.

- Definir cuál es el tipo de servicio que prefieren los consumidores.
- Determinar los días preferidos por los clientes para la realización de eventos.
- Conocer que tipos de servicios adicionales se podrían ofertar a los usuarios.
- Precisar cuál es la ubicación que las personas prefieren para un salón de eventos.

Análisis de la Demanda.

- Cuantificar el número de clientes que usarán el salón de eventos anualmente.

Análisis de Precios.

- Analizar los precios de la principal competencia.
- Cuantificar qué valor están dispuestos a gastar las personas por los servicios que presta un salón de eventos de lujo.

Análisis de Comercialización.

- Determinar los medios de comunicación con mayor influencia en el mercado potencial.
- Determinar el posicionamiento y preferencia de la competencia en la mente del consumidor.

Al ser una investigación de carácter cuantitativo, se ha escogido a la encuesta como fuente de información primaria para la obtención de datos necesarios para el estudio de mercado, ya que las encuestas permiten recoger gran cantidad de información y son relativamente fáciles de aplicar. En este caso se empleará la Encuesta Personal Directa, la cual se caracteriza por ser aplicada por personas que se contactan directamente con los entrevistados seleccionados en la muestra, de esta forma el entrevistador puede aclarar dudas, motivar las respuestas y asegurarse de que no queden cuestiones sin contestar. El cuestionario que se aplicó se encuentra en el Anexo 1.

2.2 Determinación del tamaño de la muestra.

Para efectuar las encuestas necesitamos obtener la muestra de el mercado objetivo para eso es necesario determinar la población, la cual es el objetivo de estudio e investigación. Esta población está compuesta por los posibles consumidores y/o usuarios del servicio, ya que normalmente el tamaño de la población suele ser muy elevado, se selecciona una muestra de un tamaño limitado a la que representa el cuestionario y cuyas respuestas permiten obtener las conclusiones para todo el conjunto llamado población.

El tamaño de la muestra lo obtuvimos luego de que recoger los siguientes datos del INEC:

	<u>POBLACION</u> <u>TOTAL</u> <u>CUENCA</u>	<u>POBLACION</u> <u>ECONOMICAMENTE</u> <u>ACTIVA</u>	<u>CLASE</u> <u>MEDIA ALTA</u>	<u>CLASE</u> <u>ALTA</u>	TOTAL
Nº DE PERSONAS	292224	145029	52993	39333	92326

Datos del último Censo de Población y Vivienda 2001

La población urbana de la ciudad de Cuenca es de 292224 habitantes, de los cuales 145029 son personas económicamente activas, de estas personas pertenecen a la clase media – alta (quintil 4) 52993 personas y a la clase alta (quintil 5) 39333. Se ha tomado a la población media alta y alta de la ciudad de Cuenca como el posible mercado ya que está formado por personas que disponen de recursos económicos suficientes para el consumo en un salón de eventos de lujo, así como profesionales, negociantes, empresarios, funcionarios, etc., por lo tanto, se aplicará la fórmula en base a la sumatoria de los dos quintiles.

n: tamaño de la muestra.

N: tamaño de la población.

Z: nivel de confianza deseado, en este caso utilizamos el 95% de confianza, para lo cual $Z = 1,96$.

e: error máximo que se puede admitir utilizamos el 5%.

P: porcentaje de la población que posee la característica, se lo calculó mediante una encuesta piloto de 50 cuestionarios. Dando como resultado 0,8.

Aplicación de la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * N * P(1-P)}{(N-1) * e^2 + Z^2 * P(1-P)}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * 92326 * 0,8(1-0,8)}{(92326-1) * (0,05)^2 + (1,96)^2 * 0,8(1-0,8)}$$

Obteniendo;

$n = 245$ encuestas.

2.3 Resultados.

Luego de haber aplicado la encuesta en distintos puntos estratégicos de la ciudad de Cuenca donde se pudo encontrar a las personas de la muestra, obtuvimos los siguientes resultados que serán detallados a continuación.

Datos de Clasificación

Como punto de partida se ha visto la necesidad de clasificar a las personas encuestadas de modo que se pueda analizar la información desde una perspectiva mucho más objetiva y clara. Por lo tanto como se observa en el gráfico más del 50% de los encuestados fueron profesionales, le sigue en porcentaje con un 23% empresarios independientes, luego con un 12% se ubican los funcionarios de instituciones públicas y finalmente con un 9% otras personas que se desempeñan en otros ámbitos o quizá no tienen una instrucción superior. Por ello se concluye que hay que hacer un fuerte énfasis en los profesionales que laboren tanto en el sector público como privado pues ellos serían potenciales usuarios del servicio que se pretende brindar.

Contratación de Salones de Eventos.

De los resultados de la encuesta se observa que apenas un 6,12% realiza sus compromisos sociales en un Salón de Eventos y el 93,88% restante no contrata los servicios de un Salón de Eventos para celebrar ocasiones especiales.



ELABORADO POR LOS AUTORES.

Estos datos nos indican que el proyecto tiene un nicho de mercado muy específico el cual esta notoriamente influenciado por los ingresos económicos de los clientes, lo cual nos permite ver que este segmento de mercado es muy competitivo y son estrictamente necesarias las estrategias de posicionamiento.

Tipos de Eventos.

En lo que se refiere a los diferentes tipos de eventos sociales que se podrían organizar en un Salón de Recepciones, se han obtenido datos diversos.



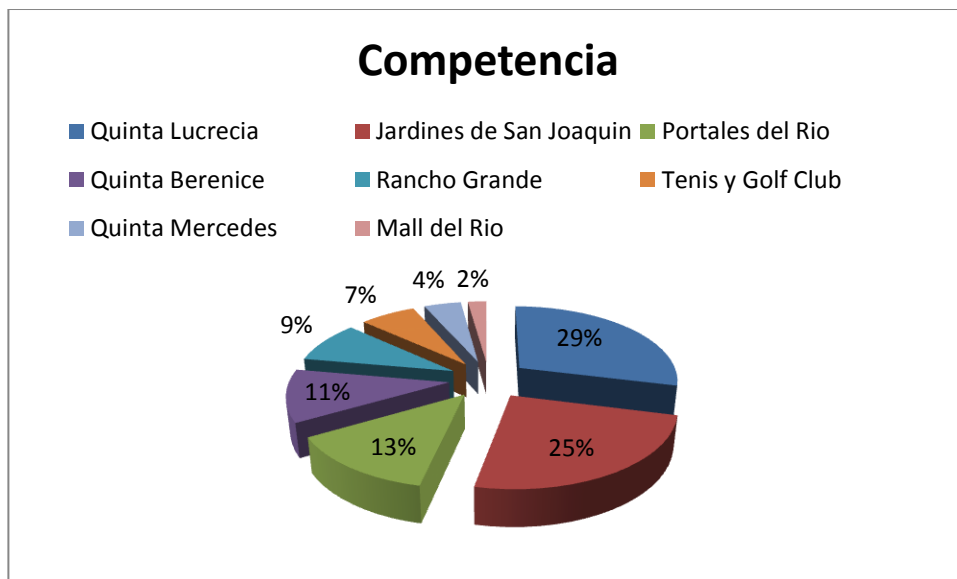
ELABORADO POR LOS AUTORES.

Como porcentaje mayor encontramos a los cumpleaños y matrimonios con un 22% respectivamente, dato que puede ser un poco sorprendente más sin embargo en la actualidad se ha puesto de moda la celebración de cumpleaños tanto infantiles como de personas adultas bajo la modalidad de temáticas, siendo estas hawaianas, máscaras, sombreros, años 80, etc.; seguido de este ítem se encuentra con un 17% la celebración de aniversarios, comprendiéndose en ellos bodas de plata, perla, oro; con porcentajes también elevados se encuentran los compromisos empresariales y los grados con un 11% respectivamente, en cuanto a estos valores se debe hacer especial énfasis en promocionar los servicios con las empresas que realicen reuniones, congresos, conferencias entre otros y de igual manera en los meses de junio y julio promocionar fuertemente el Salón

de Eventos para la celebración de grados. Con porcentajes un tanto inferiores se encuentran los Bautizos y Primeras Comuniones, siendo estas últimas al igual que los grados celebradas en meses específicos por lo que en ellos se debe hacer especial énfasis en la promoción y publicidad.

Competencia.

De acuerdo a los resultados del estudio de mercado los principales salones de eventos preferidos por la gente son: Quinta Lucrecia 28,9%, Jardines de San Joaquín 24,4%, Portales del Río 13,3%, Quinta Berenice 11,1%, Rancho Grande 8,9%, Cuenca Tennis Club 6,7%, Quinta Mercedes 4,4%, y finalmente Centro de Convenciones Mall del Río 2,2%.

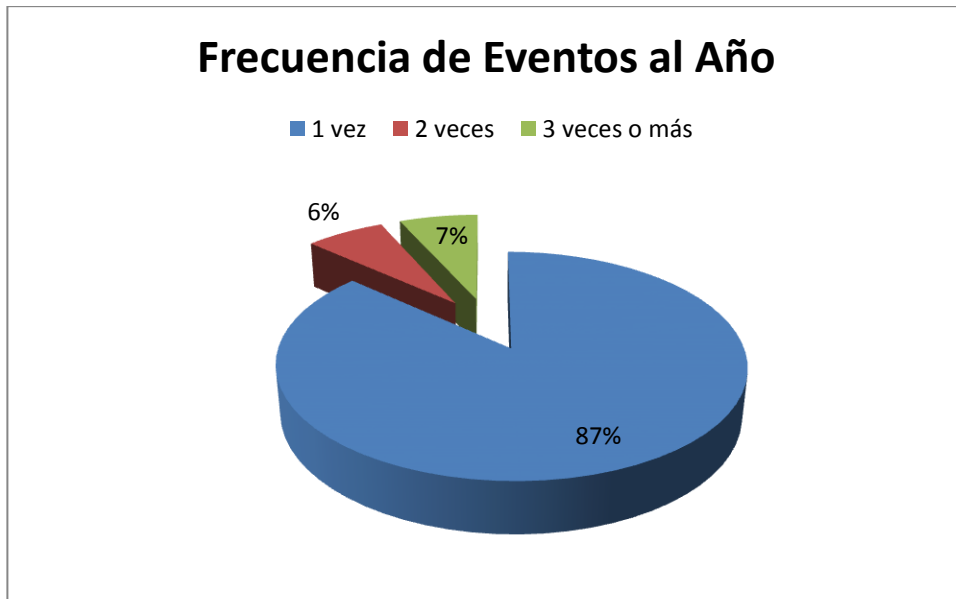


ELABORADO POR LOS AUTORES.

Estos salones de eventos constituyen la competencia directa ya que son los que están actualmente en la mente de los consumidores potenciales, por lo tanto el salón de eventos que se proyecta deberá superar las expectativas de los clientes basadas en las características actuales de la competencia.

Frecuencia de Contratación al año.

En esta encuesta se preguntó por el número de veces que los clientes contratan un salón de eventos al año, dando como resultado que el 86,67% lo realiza por una única vez al año, mientras que el 6,67% lo hace por dos veces y tres veces al año respectivamente.

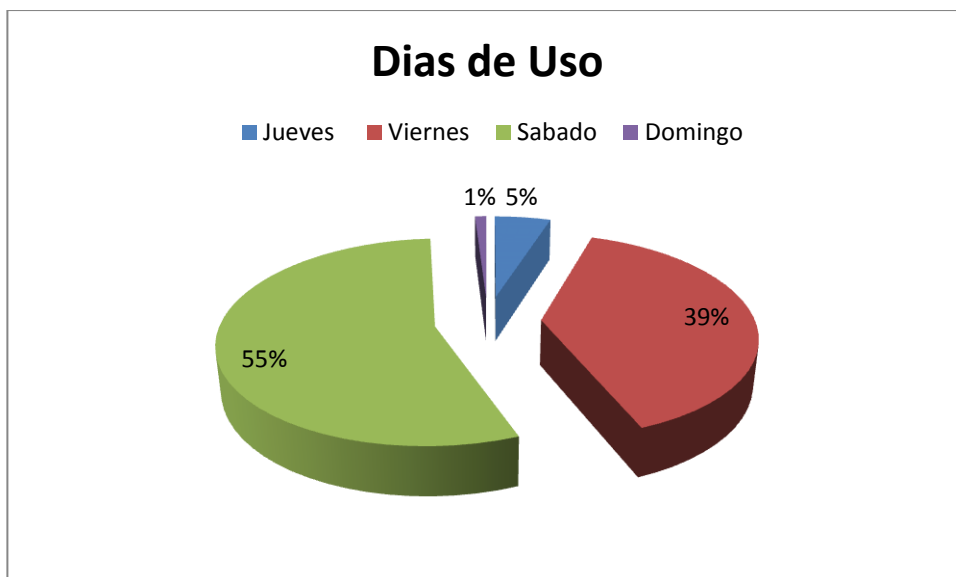


ELABORADO POR LOS AUTORES

Se debe desarrollar estrategias para fidelizar a los clientes que ocupan una sola vez al año el Salón de Eventos, mediante promociones como descuentos y servicios adicionales gratuitos, aportando un valor agregado para asegurar las futuras ventas del local.

Días de Preferencia.

Se consultó también los días en los que se utilizaría el Salón de Eventos y los resultados fueron en un 55% el día sábado, con un 39% el día viernes, con porcentajes mínimos estén el día jueves y domingo pues estos días se realizarían actividades esporádicas.

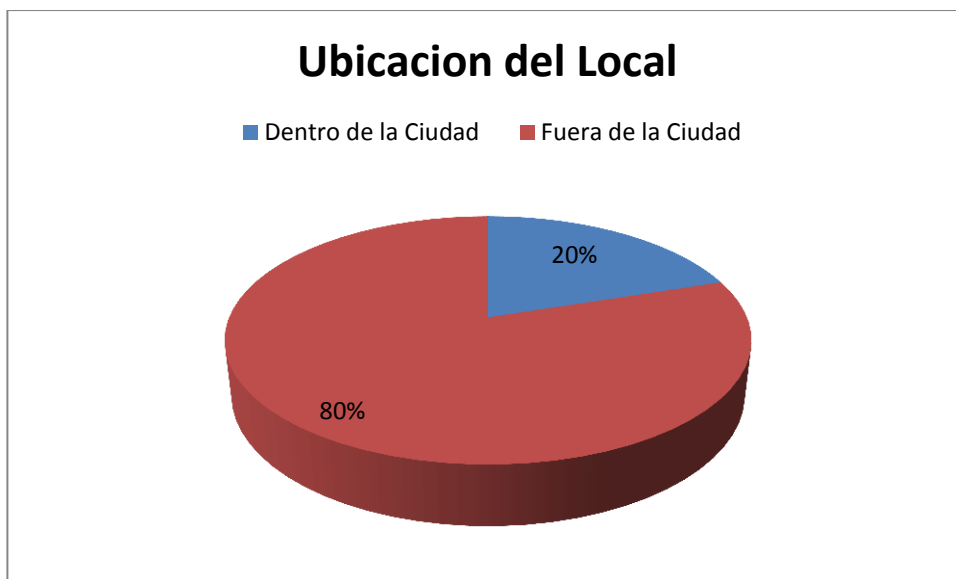


ELABORADO POR LOS AUTORES.

Dados estos resultados se concluye que las reservaciones del Salón se deben hacer con cierto tiempo de anticipación para que no coincidan los eventos y de esa manera se organicen los mismos de la manera más eficiente brindando sobre todo un servicio de alta calidad que satisfaga los requerimientos de los clientes.

Ubicación.

Se ha visto la necesidad de consultar cuál es la preferencia del público en cuanto a la ubicación del Salón de Eventos, y es así que como señala el gráfico un 80% prefiere que la ubicación sea fuera de la ciudad.

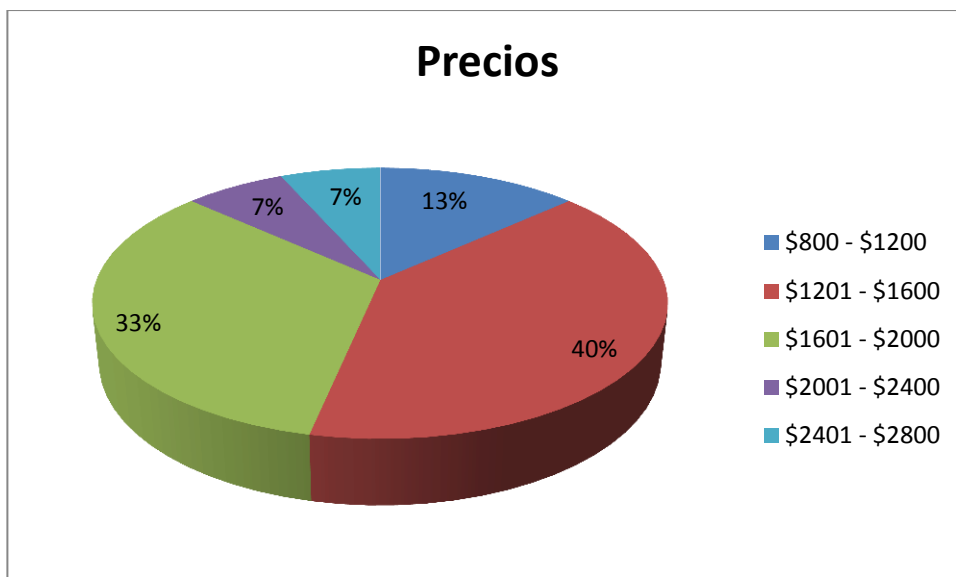


ELABORADO POR LOS AUTORES

Esto se explica debido a los espacios verdes, la tranquilidad y los paisajes que las afueras de la ciudad ofrecen; así también la facilidad de parqueo y acceso al mismo; por ello un 20% considera oportuno y cómodo un Salón de Eventos dentro de la Ciudad, lo cual a su vez es un poco complicado de hacer realidad pues no existe terrenos ni edificaciones lo suficientemente amplias para adecuar un Salón de esta índole.

Precios.

Es de suma importancia para el establecimiento de precios conocer cuánto se está dispuesto a pagar por los servicios de un local de eventos, ya que estos datos permiten tener una idea global de la magnitud de los eventos, de los recursos que se deben adquirir para ofrecer los servicios y del margen de rentabilidad que permitirían estos obtener.



ELABORADO POR LOS AUTORES.

Para mejor entendimiento se hicieron rangos de valor, siendo el rango de precios con mayor porcentaje el 40% los precios que oscila entre \$1201 y \$1600, seguido con un 33% el rango comprendido entre \$1601 y \$2000, en tercer lugar con un porcentaje del 13% el rango de \$800 a \$1200, en porcentajes menores con el 7% se encuentran respectivamente los rangos de \$2001 a \$2400 y de \$2401 a \$2800. Se debe considerar y tener en cuenta que estos valores son relativos al tipo de evento que se pretenda realizar, lo que comprende número de invitados, alimentación, decoración, música y otros adicionales que dependerán como se mencionó anteriormente del tipo de Evento a realizarse.

Servicios Adicionales.

En cuanto a los servicios adicionales que la gente prefiere contratar en un salón de eventos tenemos como primera opción la organización y asesoría del evento con un porcentaje del 66%, de esta manera podemos aprovechar esta oportunidad y con la asesoría de un experto en organización de eventos brindar este servicio dentro de nuestro local.



ELABORADO POR LOS AUTORES.

La segunda opción que se considera es que se ofrezca música en vivo con un porcentaje del 27%, estaríamos dispuestos a contactar bandas y orquestas locales y nacionales para poder ofrecer a los clientes una selecta lista de opciones a contratar para su evento. Finalmente con un porcentaje del 7% se encuentran otros servicios adicionales.

Publicidad.

La publicidad es esencial en el negocio, por lo tanto se realizó una investigación acerca de que diario, revista y emisora prefiere la gente que corresponde al nicho de mercado, dando como resultado que el diario que mas lee la gente es el Mercurio, las revistas más leídas por los profesionales y empresarios son: Diners, Gestión, y por el público en general Cosas, Fucsia. Las emisoras preferidas por los encuestados son: 90.1, Fm 88, Cómplice, Mágica92.1. Entonces realizaremos nuestra publicidad en los diarios y revistas antes mencionados para llegar de forma directa a nuestros clientes potenciales.

Los gráficos de estas tabulaciones se encuentran en los Anexos 2, 3 y 4.

2.4 Establecimiento de la Demanda.

Utilizando la información obtenida en la investigación de mercado obtenemos que el mercado a acaparar es el siguiente:

	Celebran	Frecuencia al Año					Demanda Potencial Insatisfecha	Demanda a Acaparar
		1	2	3				
Demand a Total	6,12%	86,67 %	6,67 %	6,67 %	Demanda Eventos	Oferta Eventos		5,00%
92326	5653	4899	754	1131	6783	3432	3351	168

ELABORADO POR LOS AUTORES.

La demanda a acaparar para este proyecto es de 168 eventos anuales para el año 2001. Esta demanda se obtuvo en base a la investigación de mercado, debido a que la información obtenida ayudo a segmentar la demanda total de 92326 personas al 6% que contratan un salón de eventos en la ciudad de Cuenca que son 5653 personas. De este segmento se multiplica por el correspondiente porcentaje y valor de la frecuencia de veces que contrata el salón de eventos al año, lo que nos da una demanda de eventos anual de 6783.

Para obtener la demanda potencial insatisfecha de eventos se necesita conocer la oferta de eventos al año para lo cual de acuerdo a la investigación de mercados realizada, de los 49 salones de eventos existente en la ciudad de Cuenca que representan la competencia en general, se estableció de acuerdo a parámetros de precios, servicios y categoría de la clientela que 22 de estos podemos considerarlos como competencia directa y si se estimo que realizan 3 eventos promedio por semana obtenemos una oferta anual de eventos de 3432.

Con esta información se obtuvo la Demanda Potencial Insatisfecha en Salones de Eventos de 3351 eventos o contrataciones al año, de los cuales se pretende acaparar un 5 % del total que son 168 eventos al año.

Cabe recalcar que todos estos valores son del año 2001, por lo que es necesaria su respectiva proyección.

2.5 Proyección de la Demanda.

Para proyectar la demanda se ha tomado en consideración una tasa de crecimiento promedio anual de 2,10%, por lo que se utilizará un cuadro para proyectar la población hasta el año 2021 ya que el proyecto empezaría a funcionar en el año 2012.

	Año	Demanda Potencial Insatisfecha	Demanda a Acaparar
	2001	3351	168
	2002	3422	171
	2003	3493	175
	2004	3567	178
	2005	3642	182
	2006	3718	186
	2007	3796	190
	2008	3876	194
	2009	3957	198
	2010	4040	202
	2011	4125	206
Año 1	2012	4212	211
Año 2	2013	4300	215
Año 3	2014	4391	220
Año 4	2015	4483	224
Año 5	2016	4577	229
Año 6	2017	4673	234
Año 7	2018	4771	239
Año 8	2019	4871	244
Año 9	2020	4974	249
Año 10	2021	5078	254

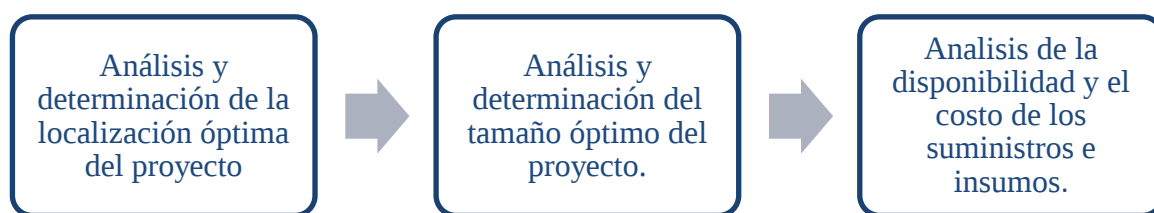
ELABORADO POR LO AUTORES.

La demanda del proyecto para el año 2012 es de 211 eventos al año.

CAPITULO III

ANÁLISIS TÉCNICO.

“El análisis técnico pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo, y con qué producir lo que se desea, por lo tanto, comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto.” (Vaca Urbina, 92).



ELABORADO POR LOS AUTORES

3.1 Determinación de la Localización Óptima.

Determinar la localización óptima de un proyecto contribuye a que se logre la mayor rentabilidad a un costo mínimo, optimizando los recursos disponibles. Para determinar la localización óptima hemos tomado en cuenta los resultados obtenidos en el estudio de mercado, el cual muestra que los posibles clientes prefieren un salón de eventos en las afueras de la ciudad.

Por lo tanto, se construirá un local en el sector de Challuabamba ya que uno de los socios aportará con el terreno, el cual se encuentra ubicado en un lugar donde se puede tener contacto directo con la naturaleza, ofreciendo un ambiente agradable, cálido y acogedor.

Un punto favorable en la localización del proyecto es que en Challuabamba existen pocos salones de eventos, lo cual no sería motivo de competencia ya que el salón de eventos estará ubicado en el Sector de la autopista Cuenca – Azogues, que es muy

transitada y es considerada una zona residencial de la clase media alta y alta de Cuenca (mercado objetivo).

La localización es el punto mas importante del estudio técnico pero hay que tener muy presente que el éxito deseado dependerá en su mayoría de la clase de servicio que se ofrezca como: el ambiente, la atención y el tipo de gastronomía, de esta manera las personas acudirán a celebrar su evento sin importar la ubicación del local.

3.2. Determinación del Tamaño Óptimo.

El local para el salón de eventos será construido en un terreno ubicado en el sector de Challuabamba, el mismo que será una aportación de uno de los socios del local. El área total de este terreno es de 5950 metros cuadrados distribuidos de la siguiente manera:

Área Disponible para el salón de eventos.

Área Total: 5950 metros cuadrados. Anexo 5.

- **Área para salón principal:** El salón principal dispone de 747 metros cuadrados, los cuales incluyen la cocina, baterías sanitarias y atención al cliente, este salón tiene la capacidad para 240 personas por evento distribuidas en 30 mesas de 8 personas.
- **Área para salón secundario:** Este salón tiene 435 metros cuadrados que incluye: cocina, atención y baterías sanitarias. Tiene una capacidad para 128 personas por evento distribuidas en 16 mesas de 8 personas.
- **Área para salón de conferencias:** 340 metros cuadrados con una capacidad para 120 personas, cuenta con baterías sanitarias y un mini bar.
- **Áreas Plazoletas:** 300 metros cuadrados.
- **Área para parqueaderos:** 1100 metros cuadrados (incluido: público: 965 metros cuadrados; abastecimiento: 135 metros cuadrados).
- **Área verde y de circulación:** 3028 metros cuadrados.

El diseño, construcción y decoración estarán a cargo de un grupo de arquitectos especializados en esta rama de la construcción. Detallando a groso modo lo que será el salón de eventos, se puede decir que su diseño y decoración será de un estilo moderno,

minimalista y fresco, con el fin de que llamen la atención de los potenciales clientes al ser una innovación dentro del mercado. Se contratara a esta firma de arquitectos los cuales nos van a cobrar por el total de la obra \$101.829,59dólares Anexo 6. Lo que se desea con este estilo es causar una mejor impresión del cliente desde la entrada del local, es por esto que se ha incluido las áreas verdes y de circulación como parte de un diseño y decoración personalizados Anexo 7.

3.3 Suministro e Insumos.

Un salón de eventos necesita el equipo y mobiliario adecuado, porque lo que se escoja puede tener consecuencias buenas o malas dentro de un lapso de tiempo, ya que se tendrá que equilibrar el estilo con la funcionalidad, teniendo siempre en cuenta el futuro.

El equipo inmobiliario que el proyecto requiere será elaborado dentro el país Anexo 8.

Las características que se debe tomar en cuenta al momento de comprar las materias primas y suministros deben ser las siguientes:

- Se debe desarrollar un oportuno programa de compra con los proveedores y un buen manejo de inventarios, con el fin de que la comida no se desperdicie y el negocio tenga el éxito deseado.
- Los principales elementos para alcanzar el éxito son los precios, la calidad y la disponibilidad de los productos.
- Mantener un buen poder de negociación con los proveedores con el fin de obtener las mejores condiciones de crédito, obteniendo así liquidez en el negocio.

Las materias primas son los alimentos que serán adquiridos dentro de los mercados y supermercados de la ciudad, los cuales serán frescos y de la mejor calidad para lograr así la satisfacción de los clientes, los equipos necesarios para este negocio (dj, amplificación, luces, escenario) serán adquiridos a nivel nacional.

Elaborar una política de inventarios representa un aspecto muy importante para la empresa dentro de la administración ya que así se puede determinar la cantidad

suficiente y el tipo de insumos para hacer frente a la demanda del producto minimizando costos y manteniendo el nivel optimo.

Para la valoración de inventarios se aplicará el sistema PEPS (primero en entrar, primero en salir), es decir, los primeros insumos que hayan entrado a la cocina serán los primeros en utilizarse para la preparación de la comida en un evento.

CAPITULO IV

ANÁLISIS DE GESTIÓN.

4.1 Organización y Control.

Es de vital importancia dentro del desarrollo de este proyecto enfocarse en la estructura organizacional y los diferentes mandos de control que esta poseerá, para ello en primer lugar se debe enlistar el personal necesario para cumplir con los servicios de la manera más eficaz.

4.1.1 Descripción de Puestos.

Gerente: El gerente será el encargado de toda la parte administrativa del salón de eventos, debe hacerse cargo de las negociaciones con los proveedores y con los futuros clientes, así también organizara y supervisara de la mejor manera al personal.

Administrador: Persona que se encargara de la atención a los clientes y la coordinación de los mismos durante todo el evento, trabajara de acuerdo a los eventos que se realicen.

Contador: Profesional contratado por servicios profesionales para encargarse de todo lo concerniente que rigen en nuestro país. Será un asesor del gerente en lo que se refiere a la interpretación de la información contable.

Chef Ejecutivo: Será el encargado de supervisar la cocina, seleccionar, contratar, entrenar y evaluar al personal que en esta labore, desarrollará diferentes menús controlando la calidad y la diferencia en cada uno de ellos, elaborará para esto un presupuesto semestral de comidas y bebidas. Para la coordinación de eventos debe mantener estrecha relación con el maître y los meseros.

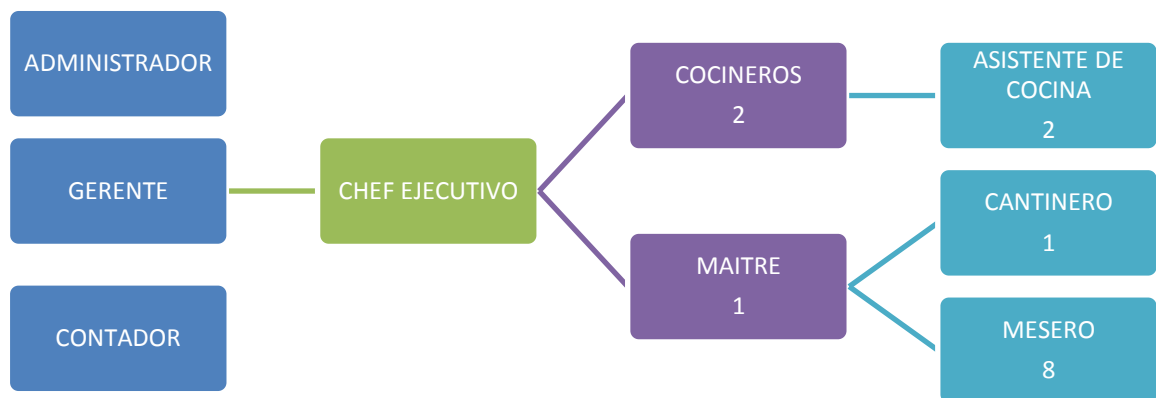
Maître: Será el encargado de receptar cualquier tipo de reservaciones, una vez concretado el evento distribuirá a los invitados de la manera más adecuada y cómoda, procurando satisfacer las especificaciones de los clientes. Esta persona será la conexión entre la cocina y el salón en que se desarrolla el evento.

Cocinero: Será el especialista en preparar los menús que elijan los clientes, es la mano derecha del chef y en casos fortuitos podría realizar las labores que el chef realiza.

Mesero: Tendrá que ser una persona amable y confiable ya que su labor será escoltar a los clientes a las mesas, servir a los clientes que están ubicados en el bar, preparar y limpiar las mesas.

Cantintero: Prepara las bebidas y cocteles solicitados por el cliente, será el responsable de ordenar y mantener un inventario de licores, insumos para las mezclas y otros suministros para el bar.

4.1.2. Organigrama.



ELABORADO POR LOS AUTORES.

4.1.3. Reclutamiento, Selección y Contratación del personal.

De acuerdo al organigrama que se ha elaborado se contará con tres cargos administrativos: gerente, administrador y contador. El Gerente llevará a cabo la selección y contratación de todo el personal y tendrá que coordinar con el Chef Ejecutivo la contratación del resto del personal que estará bajo su mando.

En cuanto a los empleos generales se publicará en los principales diarios de la ciudad las solicitudes de empleo, posteriormente los interesados llenarán un formulario básico (Anexo 9) para conocer y seleccionar a los mejores aspirantes a los distintos puestos. Una vez concluida esta selección, la cual será realizada por el Gerente y el Chef Ejecutivo, se llamará a cada uno de los aspirantes, con el fin de realizar una entrevista personal ya que al hablar directamente con ellos, se puede descubrir las potenciales destrezas que se busca en el personal. Tomaremos en cuenta la información de patronos anteriores y las referencias incluidas en cada curriculum, ya que el éxito del proyecto se basará en el servicio personalizado y distinguido que reciba la clientela, debido a que el personal estará siempre en contacto directo con los clientes.

Las personas que sean contratadas para formar parte del equipo de trabajo recibirán capacitación constante, esto se realizará mediante cursos y seminarios impartidos por profesionales en el ámbito gastronómico, de protocolo y etiqueta Anexo 10.

4.2 Estructura Legal.

El objetivo de este análisis será determinar el tipo de sociedad, las obligaciones tributarias y laborales que el negocio tendrá, así como conocer los permisos legales que son necesarios para el funcionamiento del salón de eventos.

4.2.1 Determinación del Tipo de Sociedad.

Luego de realizar un análisis minucioso en base a los distintos tipos de compañía que el estado ecuatoriano nos ofrece en la Ley de Compañías, se ha determinado que el proyecto se constituirá bajo el tipo de una Compañía Limitada, ya que podrá tener como finalidad la realización de toda clase de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley. El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios, los cuales responderán únicamente hasta el monto de sus aportaciones individuales las cuales se detallan a continuación:

Socios: \$ 100.098,25

Terreno de 5.950 metros cuadrados avaluado en \$476.000,00 (\$80 dólares por metro cuadrado)

Al momento de formar la compañía deberá estar pagada por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. El monto mínimo para formar esta compañía es de 400 dólares, el saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses a contarse desde la fecha de constitución de la compañía, como existe una aportación en especie, en su respectiva escritura se hará constar su valor y la transferencia a favor de la compañía.

La razón social será “Eventos María Clara Cía. Ltda.”, y por razones de marketing, el nombre comercial será la razón social sin las respectivas abreviaturas.

Para la realización de todos los trámites que implica la instalación del salón de eventos, la compañía nombrará al Gerente como el representante legal.

4.2.2 Permisos Requeridos.

Luego de realizar una investigación para saber cuales son los permisos que se requieren para el funcionamiento del salón de eventos, se detalla a continuación cada uno de ellos con sus respectivos requisitos.

Registro Único de Contribuyentes (RUC).

- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías
- Para el representante legal: copia de la cédula de identidad y presentar el certificado de votación del último proceso electoral.

Con el fin de verificar el domicilio de la compañía se deberá presentar la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro o el comprobante del pago del

impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior.

Ministerio de Turismo.

Se deberán entregar los siguientes documentos junto con un formulario entregado en la misma institución.

- Copia certificada de la escritura pública de la constitución de la compañía.
- Nombramiento del representante legal.
- Registro único de contribuyentes (RUC).
- Certificado del Instituto de Propiedad Intelectual, de que la razón social o nombre comercial sea único y exclusivo de la compañía.

Cámara de Turismo

- Copia de la categorización entregada por el Ministerio de Turismo del Azuay.
- Copia de las escrituras de la compañía
- Copia del nombramiento del representante legal
- Copia de la cedula de identidad representante legal
- Copia de la papeleta de votación del representante legal
- Foto tamaño carnet del representante legal
- Copia del RUC
- Llenar ficha y solicitud de afiliación a la Cámara de Turismo del Azuay

Licencia Anual de Funcionamiento.

El Municipio de Cuenca emite el Certificado Único de Funcionamiento (CUF) que será entregado luego que todas las entidades que regulan este trabajo emitan la aprobación respectiva. Tiene un costo de \$60 y su validez será durante el año que se otorgue y tres meses del año siguiente.

Permiso de Funcionamiento por parte de los Bomberos.

Para el funcionamiento de los locales comerciales el Benemérito Cuerpo de Bomberos tiene como requisitos presentar solicitud del permiso del Municipio, conjuntamente con la copia de la factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario, luego se realizará la inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios. El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

4.2.3 Obligaciones Tributarias.

Impuesto al valor agregado (IVA).

La compañía emitirá facturas a sus clientes por cada servicio o evento que realice, en las cuales retendrá el 12% correspondiente al IVA, debido a que es una Compañía Limitada debe retener IVA en las compras que haga a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, mensualmente presentará ante el SRI el formulario de declaración del IVA correspondiente al mes terminado.

Impuesto a la renta.

La compañía declarará anualmente el impuesto a la renta, tendrá un plazo máximo de cuatro meses del año posterior para realizar su declaración, el día que se le otorgue para su declaración estará basado en el noveno dígito de su RUC. El formulario necesario para este trámite es el Formulario 101.

En cuanto la importancia de las obligaciones laborales, la empresa cumplirá con todo lo impuesto por el Código de Trabajo que rige actualmente en nuestro país, los empleados contarán con todos los beneficios de ley, tales como: Seguro Social, pago de horas extras, reparto de utilidades anuales, etc. Los contratos serán elaborados por un año y se les notificará con 1 mes antes el vencimiento del mismo.

CAPITULO V

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO.

5.1 Estructuración Financiera del Proyecto.

5.1.1 Plan de Inversiones, Clasificación y Fuentes de Financiamiento.

“La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa” (Vaca Urbina, 173)

El plan de inversión se incluye con la finalidad de que el proyecto se desarrolle con absoluta normalidad.

La inversión Total del proyecto asciende a \$269.858,25 desglosados entre los rubros de: activos fijos, activos intangibles, gastos pre operativos y capital de trabajo.

INVERSION TOTAL POR GRUPO DE ACTIVOS	
INVERSION	VALOR \$ (USD)
Inversión en Activos Fijos Depreciables	169.015,94
Inversión en Activos Fijos No Depreciables	25.588,5
Inversión en Activos Intangibles	1.341,60
Gastos Pre Operativos	12.850,00
Capital de Trabajo	61062,20
TOTAL INVERSION	269.858,25

ELABORADO POR LOS AUTORES

Los Activos Fijos depreciables se clasifican de la siguiente manera:

- Equipo de Cocina.- En este grupo están todos los instrumentos necesarios para brindar los diferentes servicios del salón de eventos, tales como: equipos de cocina, cristalería, mantelería, loza, etc.

- Muebles y Enseres.- Constan todos los muebles necesarios para equipar el salón de eventos en sus distintas áreas, tales como: área administrativa, salón principal, salón secundario, salón de conferencias, etc.
- Equipos de Computación.- Incluye lo referente a la seguridad y sistemas de audio para todas las instalaciones.
- Construcción del local y adecuación del terreno.

El único rubro del activo fijo no depreciable es Mantelería y Menaje debido a que esta estructurado por vajillas, juego de cubiertos, manteles, servilletas, etc. los cuales serán reinvertidos cada cierto tiempo.

En cuanto a los activos intangibles tenemos los gastos de constitución, permisos legales, sistema de seguridad y licencias necesarias para el adecuado funcionamiento del salón de eventos.

Por último, los gastos pre operativos abarcan los rubros de: publicidad, letrero, uniformes y capacitación, dando como conclusión una Inversión Total en Activos de \$ **208.796,04** dólares.

INVERSION FIJA POR GRUPO DE ACTIVOS			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario \$ (USD)	Valor Total \$ (USD)
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE			169.015,94
Equipo de Cocina			42.788,25
estufa con hornos y parrillas	1	3000	3000
extractor de olores	2	1200	2400
freidora industrial	1	973	973
asador industrial	1	2000	2000
horno industrial	1	1700	1700
microondas industrial	2	505	1010
mesa de vapor(baño maría)	1	2550	2550
mesa con refrigeración interna	1	3275	3275
refrigerador vertical industrial	1	3650	3650
congelador vertical industrial	1	2500	2500

refrigerador de puerta pequeño	1	2072	2072
congelador de puerta pequeño	1	950	950
estantes para almacenamiento	3	789,5	2368,5
mesas de acero inoxidable	2	897	1794
lavaplatos industrial	1	2937,43	2937,43
lavamanos con colgador	1	475,68	475,68
maquina productora de hielo	1	2225	2225
refrigerador	1	1202,35	1202,35
dispensador de hielo	1	1125	1125
lavador de copas	1	205,98	205,98
Mezcladores	3	30	90
tazones de acero inoxidable para mezclas	12	7,35	88,2
jarros medidores	12	9,8	117,6
tazas medidoras	12	6,45	77,4
cucharas medidoras	12	3,24	38,88
Balanza	2	80	160
batidoras industriales	3	97,5	292,5
Cafetera	3	115	345
Licuada	2	78,42	156,84
coladores plásticos	6	2,6	15,6
coladores profesionales	6	5,8	34,8
pelador industrial de frutas y vegetales	1	300	300
mangas de pastelería	12	2,25	27
pinzas de acero inoxidable	6	7,6	45,6
cucharas de madera	6	1,2	7,2
espumaderas para filtrar	4	2,35	9,4
espátulas	6	0,79	4,74
Abrelatas	2	47,5	95
recipientes de almacenamiento	24	10,3	247,2
extractor de jugos	2	320,7	641,4
Ollas	3	17,36	52,08
Sartenes	27	9,9	267,3
moldes para hornear	30	7,63	228,9
Samovar	6	113,5	681
cuchillos franceses	12	3,45	41,4
cuchillos para pelar	12	3,7	44,4
cuchillos para deshuesar	6	4,1	24,6
hacha de carnicero	3	5,2	15,6
pieza de amolar	3	4,89	14,67
charoles de servicio	70	3	210

Muebles y Enseres			19.239,1
Escritorio	2	250	500
Mesas	50	105,21	5260,5
Sillas	368	31,2	11481,6
Archivador	1	147	147
caja fuerte	1	500	500
Muebles de Despensa y Bodega	5	170	850
Sillas para Niños	10	50	500
Equipos de Computación			5159
sistema de sonido	1	1984	1984
Computador	3	625	1875
Impresora	2	60	120
in focus	1	500	500
sistema de audio	1	680	680
Construcción del Proyecto			101.829,59
ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLE			25.588,5
Mantelería y Menaje			25.588,5
Vajilla	30	180	5400
juegos de cubiertos	30	70	2100
Copas	750	2,1	1575
Vasos	750	1,9	1425
Jarras	70	5,1	357
Manteles	185	12,5	2312,5
Camineros	185	4	740
Servilletas	750	3,5	2625
forros de sillas	750	12	9000
Ceniceros	60	0,9	54
ACTIVOS INTANGIBLES			1.341,6
Gastos de Constitución			851,6
sistema de seguridad	1	490	490
GASTOS PRE OPERATIVOS			12.850
Letrero	1	850	850
Publicidad			7000
Capacitación			5000

Uniformes	30	100	3000
INVERSION TOTAL EN ACTIVOS			208.796,04

ELABORADO POR LOS AUTORES.

Financiamiento.

Las fuentes de financiamiento del proyecto se detallan en el siguiente cuadro:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
Fuente	Valor \$ (USD)	Porcentaje
Aporte Socios	69858,25	25,89%
Préstamo Bancario	200000	74,11%
TOTAL	269858,25	100,00%

ELABORADO POR LOS AUTORES.

El aporte de los socios será el 25,89% del financiamiento, mientras que el porcentaje restante se conseguirá mediante un préstamo bancario que realizaremos en FIDASA. S.A., el cual será de \$200.000 con un interés anual del 11,83% a 10 años con una mensualidad promedio de \$ 2.849,80. (Anexo 11)

5.1.2 Ingresos Proyectados.

En base a una investigación en los principales salones de eventos de la ciudad sobre el costo del plato de comida más el local por persona se estableció en un precio de \$17,00 + IVA, dándonos un precio final de \$20,74 por persona.

Las instalaciones pueden abarcar hasta 368 personas por evento, pero se hizo un cálculo de los ingresos en base a eventos de 180 personas.

INGRESOS POR EVENTO

Eventos	Local + Comida	Orquesta	Asesoría	Descorche	Música	Conferencias	Alquiler Local	Total ingreso por evento
Cumpleaños	3733,20	1500,00	300,00	300,00				5833,20
Primera Comunión	3733,20		300,00	75,00	300,00			4408,20
Bautizos	3733,20		300,00	75,00	300,00			4408,20
Grados	3733,20	1500,00	300,00	300,00				5833,20
Aniversarios	3733,20	1500,00	300,00	150,00				5683,20
Compromisos Empresariales						600,0		600,00
Matrimonios	3733,20	1500,00	300,00	300,00				5833,20
Otros							600,00	600,00

ELABORADO POR LOS AUTORES

Se realizó una investigación mediante la cual se determinó que los clientes contratan esos tipos de servicio en promedio de acuerdo al evento a realizarse.

Así tenemos que en cuanto al precio del servicio del local mas comida, este ingreso se realizó con un promedio de 180 personas a un precio de \$20,74 por persona. La orquesta tendrá un valor de \$1500 para los clientes, la asesoría \$300, el descorche se estimó en base a las botellas y personas que asistirían por evento, la música \$300, el uso de la sala de conferencias tendrá un precio de \$600 y finalmente para cualquier otro tipo de evento el alquiler del local tendrá un costo de \$600 en general.

Para estimar los ingresos anuales nos basamos en los ingresos por evento, anteriormente mencionados, y la frecuencia de realización de cada evento. Estos datos lo obtuvimos de la investigación de mercado realizada, donde la información obtenida daba como resultado que los matrimonios, cumpleaños y aniversarios son los eventos que más se realizan.

Multiplicando este porcentaje por los eventos al año obtenemos el número aproximado de eventos a realizar y multiplicando por el ingreso por evento se obtiene el total de ingresos anuales. Así tenemos que para el año 2012 el proyecto tendrá un ingreso de \$ 1.008.087,67 dólares.

INGRESOS ANUALES 2012

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	211	47	5833,20	273512,27
Primera Comunión	0,06	211	12	4408,20	51673,90
Bautizos	0,06	211	12	4408,20	51673,90
Grados	0,11	211	23	5833,20	136756,13
Aniversarios	0,17	211	35	5683,20	199859,20
Compromisos Empresariales	0,11	211	23	600,00	14066,67
Matrimonios	0,22	211	47	5833,20	273512,27
Otros	0,06	211	12	600,00	7033,33
TOTALES	1,00		211		1'008.087,67
Promedio por Evento	4.777,67				

ELABORADO POR LOS AUTORES.

De esta forma se estimaron los ingresos para los años de vida del proyecto. (*Anexo 12*), además que se tomo en cuenta la inflación promedio anual de 3,71% (*Anexo 13*) para incrementar los precios.

Año	Demanda Potencial Insatisfecha	Demanda a Acaparar	Ingreso Promedio por Evento	Total Ingresos
2012	4119	211	4777,67	1008087,67
2013	4205	215	4954,92	1065307,39
2014	4294	220	5138,75	1130524,02
2015	4384	224	5329,39	1193784,04
2016	4476	229	5527,11	1265708,99
2017	4570	234	5732,17	1341327,64
2018	4666	239	5944,83	1420815,06
2019	4764	244	6165,39	1504354,23
2020	4864	249	6394,12	1592136,38
2021	4966	254	6631,34	1'684.361,36

ELABORADO POR LOS AUTORES.

COSTOS

Sueldos

El costo que genera el capital humano que requiere el salón de eventos se detalla a continuación con sus respectivos sueldos y beneficios que otorga la ley del estado ecuatoriano.

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Total Mes	Total Año
1	Gerente	1500,00	125,00	22,00	62,50	182,25	1891,75	22701,00
1	Administrador	800,00	66,67	22,00	33,33	97,20	1019,20	12230,40
1	Contador	120,00	10,00	22,00	5,00	14,58	171,58	2058,96
1	Chef Ejecutivo	1200,00	100,00	22,00	50,00	145,80	1517,80	18213,60
1	Maitre	600,00	50,00	22,00	25,00	72,90	769,90	9238,80
2	Cocinero	320,00	26,67	22,00	13,33	38,88	420,88	5050,56
2	Asistentes de Cocina	300,00	25,00	22,00	12,50	36,45	395,95	4751,40
1	Cantinero	280,00	23,33	22,00	11,67	34,02	371,02	4452,24
8	Mesero	280,00	23,33	22,00	11,67	34,02	371,02	4452,24
	TOTAL						6.929,10	83.149,20

ELABORADO POR LOS AUTORES.

Al proyectar los sueldos, realizamos los cálculos necesarios para los siguientes 10 años (Anexo 14), los cuales están basados en la tasa de inflación que da el Banco Central del Ecuador, la cual es del 3,71% promedio anual.

Servicios Básicos

Se estimaron los servicios al mes por consumo y se realizó su respectiva proyección para los años de vida del proyecto (Anexo 15).

Detalle	Total Mes	Total 2012
Pago de Luz, Agua y Teléfono	250,00	3000,00
Servicio de Internet	60,00	720,00
Total		3.720,00

ELABORADO POR LOS AUTORES.

Gastos de Oficina

Estos gastos se estimaron para el año, debido a que no son tan notorios y necesarios. También se proyectaron para los 10 años de vida del proyecto. (Anexo 16)

Detalle	Total 2012
Paquete de 500 Hojas	15,00
Esferos	15,00
Carpetas	10,00
Cartuchos de Impresora	145,00
Varios	30,00
Total	215,00

ELABORADO POR LOS AUTORES.

Gastos de Limpieza

Este rubro se estimó consultando a una empresa especializada en este tipo de servicio, la cual cobrará \$ 120 dólares mensuales. Su proyección se realizó para los 10 años (Anexo 17), usando también la tasa de inflación.

Detalle	Total Mes	Total 2012
Servicio de Limpieza	120,00	1440,00
Total		1.440,00

ELABORADO POR LOS AUTORES.

Uniformes

La empresa cuenta con 15 empleados que requieren el uso de uniformes durante su jornada laboral, por lo que se otorgarán 2 uniformes anuales a dichos empleados, a un costo de \$100 dólares por uniforme.

Detalle	Costo Unitario	Total 2012
Renovación de Uniforme	100,00	3000,00
Total		3.000,00

ELABORADO POR LOS AUTORES.

Estos gastos también se proyectaron para los 10 años (*Anexo 18*) de vida del proyecto, usando la tasa promedio de inflación anual. Para el primer año (2012) estos gastos fueron considerados dentro de la inversión, y para los siguientes años se los considera como un rubro aparte.

Depreciaciones

Para el respectivo cálculo de las depreciaciones de los activos, se consideró el valor residual de dichos activos y su vida útil.

Activo	Valor	Vida Útil	Depreciación Anual	Valor Residual
Equipos de Computación	5159,00	3,00	1547,70	515,90
Muebles y Enseres	19239,10	10,00	1731,52	1923,91
Equipos de Cocina	42788,25	10,00	3850,94	4278,83
Construcción	101829,59	20,00	3818,61	25457,40
TOTALES	67.186,35		7.130,16	

ELABORADO POR LOS AUTORES.

Costos Variables

Para determinar los costos variables por evento, determinamos las acciones y servicios que brindaríamos en cada uno, así como su costo.

COSTOS POR EVENTO

Eventos	Comida	Orquesta	Flores	Fotógrafo	Coffee Break	Totales
Cumpleaños	2016,00	1000,00	300,00	400,00		3716,00
Primera Comunión	2016,00		300,00	400,00		2716,00
Bautizos	2016,00		300,00	400,00		2716,00
Grados	2016,00	1000,00	300,00	400,00		3716,00
Aniversarios	2016,00	1000,00	300,00	400,00		3716,00
Compromisos Empresariales					200,00	200,00
Matrimonios	2016,00	1000,00	300,00	400,00		3716,00
Otros			300,00		200,00	500,00

ELABORADO POR LOS AUTORES.

En lo que respecta al costo de la comida, se estimo que un promedio de 180 personas acudirían a dicho evento, por lo que se multiplica por el costo del plato por persona, que es de 11,2 dólares (10 dólares más IVA).

Una vez obtenidos los costos por evento, se multiplica por la frecuencia de realización de eventos al año, información anteriormente obtenida mediante la investigación de mercado, y con esto se obtiene los costos variables anuales.

COSTOS VARIABLES ANUALES 2012

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	211	47	3716,00	174239,11
Primera Comunión	0,06	211	12	2716,00	31837,56
Bautizos	0,06	211	12	2716,00	31837,56
Grados	0,11	211	23	3716,00	87119,56
Aniversarios	0,17	211	35	3716,00	130679,33
Compromisos Empresariales	0,11	211	23	200,00	4688,89
Matrimonios	0,22	211	47	3716,00	174239,11
Otros	0,06	211	12	500,00	5861,11
TOTALES	1,00		211		640.502,22
Promedio por Evento	3.036				

ELABORADO POR LOS AUTORES

Para la proyección de los 10 años de estos costos (*Anexo 19*), se utilizo la inflación promedio anual que obtuvimos para subir año a año los costos.

Año	Demanda Potencial Insatisfecha	Demanda a Acaparar	Costo Variable por Evento	Total Costos Variables
2012	4119	211	3035,56	640502,22
2013	4205	215	3148,17	676857,55
2014	4294	220	3264,97	718293,83
2015	4384	224	3386,10	758486,94
2016	4476	229	3511,73	804185,44
2017	4570	234	3642,01	852230,78
2018	4666	239	3777,13	902734,19
2019	4764	244	3917,26	955811,94
2020	4864	249	4062,59	1011585,53
2021	4.966	254	4.213,31	1'070.181,92

ELABORADO POR LOS AUTORES.

5.1.3 Resumen de Costos y Gastos.

Los costos y gastos proyectados para el salón de eventos están proyectados para 10 años, los cuales se pueden observar en el Anexo 20.

5.1.4 Capital de Trabajo.

El capital de trabajo se calculó en base a los costos mensuales de ventas mas los sueldos, servicios básicos y gastos de oficina mensuales, dándonos como resultado un capital de trabajo de \$61062,20.

Egresos	Anual	Mensual
Costo de Ventas	640502,22	53375,19
Sueldos	83149,20	6929,10
Servicio Básicos	3720,00	620,00
Gastos de Oficina	215,00	17,92
Limpieza	1440,00	120,00
TOTAL		61.062,20

ELABORADO POR LOS AUTORES.

5.1.5 Flujo de Caja.

El flujo de caja que se realizó detalla en un periodo de 10 años los orígenes y aplicaciones del dinero generado de las diferentes operaciones del proyecto.

FLUJO DE EFECTIVO

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas		1008087,67	1065307,39	1130524,02	1193784,04	1265708,99	1341327,64	1420815,06	1504354,23	1592136,38	1684361,36
Costo de Ventas		640502,22	676857,55	718293,83	758486,94	804185,44	852230,78	902734,19	955811,94	1011585,53	1070181,92
Utilidad Bruta Ventas		367585,44	388449,84	412230,20	435297,10	461523,55	489096,87	518080,87	548542,29	580550,86	614179,44
Sueldos		83149,20	91834,38	95241,43	98774,89	102439,44	106239,94	110181,44	114269,17	118508,56	122905,23
Servicio Básico		3720,00	3858,01	4001,14	4149,59	4303,54	4463,20	4628,78	4800,51	4978,61	5163,32
Limpieza		1440,00	1493,42	1548,83	1606,29	1665,89	1727,69	1791,79	1858,26	1927,20	1998,70
Uniformes		0,00	3111,3	3226,72923	3346,44088 4	3470,59384 1	3599,35287 3	3732,88886 4	3871,37904 1	4015,00720 4	4163,96397 1
Mantelería y Vajilla		0,00	0,00	0,00	9428,59719 2	0,00	0,00	10517,4143 8	0,00	0,00	11731,9684 9
Gastos Oficina		215,00	222,98	231,25	239,83	248,73	257,95	267,52	277,45	287,74	298,42
Dep. Equipos de Comp.		1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70
Dep. Muebles y Enseres		1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52
Dep. Equipos de Cocina		3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94
Dep. Construcción		3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61
UTILIDAD OPERATIVA		268.112,47	276.980,98	297.032,04	306.802,69	338.446,61	361.859,96	376.012,26	412.516,75	439.884,97	456.969,08
Gastos Intereses		23069,45	21679,21	20115,29	18355,99	16376,90	14150,57	11646,10	8828,74	5659,42	2094,15
UAII		245.043,03	255.301,77	276.916,75	288.446,70	322.069,70	347.709,39	364.366,16	403.688,00	434.225,55	454.874,93

15% Participación Empleados		36756,45	38295,27	41537,51	43267,01	48310,46	52156,41	54654,92	60553,20	65133,83	68231,24
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		208286,57	217006,51	235379,24	245179,70	273759,25	295552,98	309711,24	343134,80	369091,72	386643,69
25% Impuesto Renta		52071,64	54251,63	58844,81	61294,92	68439,81	73888,25	77427,81	85783,70	92272,93	96660,92
UTILIDAD NETA		156214,93	162754,88	176534,43	183884,77	205319,43	221664,74	232283,43	257351,10	276818,79	289982,77
Gastos Intereses		14706,77	13820,50	12823,50	11701,94	10440,28	9020,99	7424,39	5628,32	3607,88	1335,02
Dep. Equipos de Comp.		1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70
Dep. Muebles y Enseres		1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52
Dep. Equipos de Cocina		3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94
Dep. Construcción		3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61
Flujo Generado de las Operaciones		181870,47	187524,15	200306,70	206535,49	226708,48	241634,50	250656,59	273928,20	291375,44	302266,56
Capital de Trabajo	-61062,20										
Activos Fijos											
Equipos de Comp.	-5159,00	0,00	0,00	0,00	-5159,00	0,00	0,00	-5159,00	0,00	0,00	-5159,00
Muebles y Enseres	-19239,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipos de Cocina	-42788,25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Construcción	-101829,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mantelería y Menaje	-25588,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Activos Intangibles	-1341,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos Pre Operacionales	-12850,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Caja Generada de las Operaciones	-269858,25	181870,47	187524,15	200306,70	201376,49	226708,48	241634,50	245497,59	273928,20	291375,44	297107,56
Intereses		14706,77	13820,50	12823,50	11701,94	10440,28	9020,99	7424,39	5628,32	3607,88	1335,02
Préstamo	200000,00	11128,14	12518,37	14082,29	15841,59	17820,68	20047,01	22551,48	25368,84	28538,16	32103,43
Flujo de Caja Libre de Deuda	-69858,25	156035,56	161185,28	173400,91	173832,95	198447,53	212566,50	215521,72	242931,04	259229,40	263669,11

ELABORADO POR LOS AUTORES.

5.1.6 Estado de Pérdidas y Ganancias.

El estado de resultados nos informa sobre las ganancias o pérdidas que podemos tener en un periodo determinado, en este caso se refleja una utilidad neta positiva en las proyecciones de los 10 años de vida del proyecto, razón por la cual es fácil darnos cuenta que existe rentabilidad financiera del proyecto, pero con el fin de asegurarnos elaboraremos una adecuada evaluación del proyecto.

(Anexo21)

5.1.7 Balance de Situación Inicial.

Este proyecto comenzará con un capital inicial de 545000 dólares aproximadamente, más de medio millón de dólares, lo cual representa una fuerte suma de dinero, tanto en inversión como en financiamiento.

BALANCE DE SITUACION INICIAL		
ACTIVOS		
Activos Circulantes		61062,20
Efectivo	61062,20	
Activo Fijo		645015,94
Equipos de Computación	5159,00	
Muebles y Enseres	19239,10	
Equipos de Cocina	42788,25	
Construcción	101829,59	
Terreno	476000,00	
Activo Fijo No Depreciable		25588,50
Activos Intangibles		1341,60
Otros Activos		12850,00
TOTAL ACTIVOS		745.858,25
PASIVOS		
Pasivo a Largo Plazo		200000,00
Préstamo Bancario	200000,00	
Patrimonio		545858,25
Capital	545858,25	
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		745.858,25

ELABORADO POR LOS AUTORES.

5.1.8. Balance General Proyectado.

El Balance General correspondiente tanto al primer año de funcionamiento como a los 9 años restantes de vida del mismo, se podrán observar en el Anexo 22.

CAPITULO VI

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1. Principales Criterios de Evaluación.

La evaluación del proyecto es la parte final del estudio de factibilidad, en este punto ya hemos determinado la inversión del proyecto, sus gastos e ingresos y su rentabilidad, como punto final debemos realizar una evaluación del proyecto basándonos principalmente en los dos criterio de evaluación más comunes como son: VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).

6.1.1 Valor Actual Neto.

Valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Para poder calculas el VAN necesitamos conocer la tasa mínima aceptable de rendimiento que esperamos para este proyecto, para lo cual utilizaremos el cálculo del costo promedio ponderado que por sus siglas en ingles se interpreta como WACC, basándonos en la siguiente fórmula:

$$WACC = K_e \left(\frac{CAA}{CAA + D} \right) + K_d(1-T) \left(\frac{D}{CAA + D} \right)$$

Para obtener el costo promedio ponderado necesitamos conocer las fuentes de financiamiento, en el caso de nuestro proyecto tenemos una inversión mediante un préstamo bancario, en este caso, debemos restar la suma de los impuestos para obtener el verdadero costo.

COSTO PROMEDIO PONDERADO			
Fuente de Financiamiento	Porcentaje	Costo Financiamiento	WACC
Aporte Propio	25,89%	20,00%	5,18%
Préstamo Bancario	74,11%	11,83%	5,59%
TOTAL	100,00%		10,77%

ELABORADO POR LOS AUTORES.

Luego de realizar los cálculos correspondientes se determinó un VAN del proyecto de \$1.058.956,98 dólares.

6.1.2 Tasa Interna de Retorno.

Determina el rendimiento del proyecto y se la calcula igualando el VAN a cero.

Una vez realizados todos los cálculos se determinó una TIR del proyecto de 71,66%.

6.1.3 Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio nos muestra el límite que debe alcanzar el negocio para sustentar sus costos. Una vez pasado este límite, el negocio generará utilidades. Para este proyecto consideramos 2 puntos de equilibrio: Números de Eventos al Año y Ventas en Dólares Anuales.

Así tenemos que para el año 2012, primer año de funcionamiento del proyecto, el punto de equilibrio en número de eventos a realizar en el año es de 57 eventos, mientras que el punto de equilibrio en ventas es de \$ 272.210,82 dólares.

Como podemos observar tanto en los estados financieros como en el flujo de efectivo, los eventos estimados para el primer año de funcionamiento (211 eventos) superar claramente al punto de equilibrio (57 eventos), obteniendo un amplio margen de ganancia en ventas de \$1.008.087,67 dólares, que comparado con el punto de equilibrio en dólares, lo supera en más de 700.000 dólares.

6.1.4 Análisis de Escenarios.

Para este proyecto se consideraron 4 variables para el análisis de escenarios, efectuando 2 variaciones por cada una de ellas, ya sea aumentando o disminuyendo un 20% respectivamente, lo que nos genera 8 escenarios (*Anexo 23*) en los cuales podemos observar el comportamiento del proyecto ante las posibles variaciones de variables importantes.

Las variables que se consideraron son:

- Precio de los Eventos
- Costo Variable Unitario de los Eventos
- Capacidad Utilizada por el Local
- Demanda Acaparada por el Proyecto

A continuación se presenta el respectivo análisis de los flujos en dichos escenarios.

Variables	Condiciones		VAN		TIR	
	Optimista	Pesimista	Optimista	Pesimista	Optimista	Pesimista
Precio	+20%	-20%	1.680.549,34	437.364,62	103,18%	38,71%
Capacidad	+20%	-20%	1.324.250,44	789.028,50	84,47%	58,07%
Costos Variables	-20%	+20%	1.416.613,24	708.313,39	90,63%	53,10%
Demanda	+20%	-20%	1.367.585,27	737.820,82	86,05%	55,63%

ELABORADO POR LOS AUTORES.

Como podemos observar la variable que afecta más al proyecto es el precio. Ahora, en los 8 escenarios analizados, el proyecto respondió positivamente en todos, ya que su VAN siempre fue positivo y su TIR osciló de un 38,7% que es un buen rendimiento a un 103,18%, demostrando que el proyecto es sólido financieramente.

CAPITULO VII

7.1. CONCLUSIONES

Luego de realizar los diferentes estudios concluimos que este proyecto es factible de realizar en base a los siguientes argumentos:

En lo que respecta a la investigación de mercado se pudo determinar que un 6,12% celebra sus compromisos sociales en un salón de eventos dentro de los cuales la gran mayoría lo realiza una vez al año. Además se pudo observar que se celebran principalmente matrimonios, aniversarios y cumpleaños.

En la investigación se pudo observar la existencia de 49 locales que prestan un servicio similar, de los cuales 22 son nuestra competencia directa por el mercado al que apunta, destacándose principalmente Quinta Lucrecia y Jardines de San Joaquín.

La estrategia de mercadeo y publicidad se basa en posicionar en la mente de los consumidores un servicio de alta calidad ofreciendo un salón de eventos de lujo con servicios adicionales para llegar las necesidades de un segmento alto de la sociedad en cuanto a los compromisos sociales.

En cuanto a la parte financiera las proyecciones de ventas, se tomo el 5% de la demanda potencial insatisfecha y se realizaron en base a la frecuencia de eventos al año y a los ingresos por evento utilizando una inflación del 3,71% anual.

Los costos se proyectaron para los 10 años de vida del proyecto utilizando también la inflación anual del 3,71% para su incremento cada año.

Los flujos de efectivo desde el primer año de vida del proyecto son positivos y las utilidades obtenidas tienen el mismo comportamiento.

El VAN del proyecto en el escenario normal en el cual se espera que opere el negocio es de \$ 1.058.956,98 dólares y por ser positivo nos indica que es factible financieramente este proyecto.

La TIR del proyecto en el escenario normal en el cual se espera que opere el negocio es de 71,66% nos indica que el proyecto tiene un 71% de rendimiento y rentabilidad, es

mayor a la tasa mínima aceptable de rendimiento, reafirmando la factibilidad del proyecto.

El punto de equilibrio es superado considerablemente desde el primer año de funcionamiento, asegurando la obtención de utilidad.

En cuanto a los escenarios a los cuales fue sometida la evaluación financiera se puede afirmar que el proyecto tuvo un VAN positivo en todos ellos y una TIR que oscila desde un 38% hasta un 103% lo cual nos demuestra que el proyecto es rentable pese a las variaciones de variables importantes.

7.2. RECOMENDACIONES.

Luego de haber concluido el estudio de factibilidad de este proyecto se puede establecer las siguientes recomendaciones:

Investigar sobre nuevos servicios adicionales atractivos para el cliente destacando la innovación, la calidad y variedad.

Elaborar un plan de marketing agresivo y mantenerlo hasta que el proyecto llegue a posicionarse en el mercado.

Estudiar la posibilidad de arrendar o adecuar un local ya construido con el fin de minimizar gastos maximizando las ganancias.

Mantener una constante capacitación del personal para poder brindar un servicio eficiente amable y personalizado, capaz de distinguirse entre la competencia.

Integrar al capital humano en el proyecto y sus decisiones con el fin de motivarlos y lograr un buen ambiente de trabajo.

Reinvertir el exceso de efectivo, estudiando alternativas para adecuar el local y el terreno cada cierto tiempo.

BIBLIOGRAFIA

- Baca Urbina, Gabriel. *“Evaluación de Proyectos”*, 4ta. Edición, McGraw-Hill.
- Cooper, Brian. Foody Brian & McNeill, Gina. *“Como iniciar y administrar un restaurante”*, Colombia. Editorial Norma S.A.2002.
- Dumrauf, Guillermo L. *“Finanzas Corporativas”*, Grupo Guía S.A., Buenos Aires Argentina, 2003. 3era Edición.
- Kinnear, Tomas y James TAYLOR. *“Investigación de Mercados”*. Colombia. McGraw-Hill. 2003. 5ta Edición.
- Sapag Chain, Nassir y Reinaldo. *“Preparación y Evaluación de Proyectos”*, 4ta. Edición, McGraw-Hill.

Direcciones de Internet:

- <http://www.gestiopolis.com/>
- <http://www.geocities.com/>
- <http://www.soyentrepreneur.com/>
- <http://www.sri.gov.ec/>

ANEXOS

DETALLE DE ANEXOS.

ANEXO 1.	Cuestionario de Encuesta.
ANEXO 2.	Gráfico de resultados.
ANEXO 3.	Gráfico de resultados.
ANEXO 4.	Gráfico de resultados.
ANEXO 5.	Distribución del salón de eventos.
ANEXO 6.	Presupuesto de construcción del local.
ANEXO 7.	Fachadas del local.
ANEXO 8.	Presupuestos de maquinaria y equipo.
ANEXO 9.	Formulario de contratación y entrevistas.
ANEXO 10.	Proforma de capacitaciones del personal.
ANEXO 11.	Tabla de Amortización.
ANEXO 12.	Ingresos anuales proyectados.
ANEXO 13.	Tasa de inflación anual.
ANEXO 14.	Sueldos proyectados.
ANEXO 15.	Servicios básicos proyectados.
ANEXO 16.	Gastos de oficina proyectados.
ANEXO 17.	Gastos de limpieza proyectados.
ANEXO 18.	Gastos de uniformes proyectados.
ANEXO 19.	Costos anuales proyectados.

ANEXO 20.	Costos Totales.
ANEXO 21.	Estado de pérdidas y ganancias.
ANEXO 22.	Balance general proyectado.
ANEXO 23.	Flujos de los 8 escenarios.

ANEXO 1

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACION DE UN SALON DE EVENTOS EN LA CIUDAD DE CUENCA.

El presente cuestionario como objetivo recoger información para determinar la factibilidad de instalar un salón de eventos en la ciudad de Cuenca. La información que usted nos proporcione será de gran utilidad para este estudio.

DATOS DE CLASIFICACION

ES USTED: Edad.....

Empresario..... Funcionarios.....

Profesional..... Otros.....

1. ¿Usted celebra sus eventos sociales en un salón de eventos?

SI..... NO.....

Si su respuesta es negativa, le agradecemos por su colaboración.

2. ¿Qué eventos ha celebrado?

Onomástico/Cumpleaños..... Aniversario..... Primera Comunión.....

Compromisos Empresariales..... Grados..... Matrimonio.....

Bautizo..... Otros.....

3. Anote cuales son los 3 salones de eventos de su preferencia en orden de importancia.

1.....

2.....

3.....

4. ¿Con que frecuencia contrata usted un salón de eventos al año?

1 vez _____ 2 veces _____ 3 veces o más _____

5. ¿Qué días usualmente usted utilizaría un salón de eventos?

Lunes..... Martes..... Miércoles..... Jueves.....
 Viernes..... Sábado..... Domingo.....

6. ¿Señale cual es la ubicación que usted prefiere para un salón de eventos?

Dentro de la ciudad..... Afueras de la ciudad.....

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un salón de eventos que ofrece el alquiler de un salón de lujo, catering y servicios adicionales como organización y asesoría del evento, música en vivo y diversos tipos de menú?

\$800 a \$1200.....

\$1201 a 1600.....

\$1601 a \$2000.....

\$2001 a 2400.....

\$2401 a \$2800.....

8. ¿Indique que servicios adicionales le gustaría que un salón de eventos le ofrezca?

Organización y Asesoría del evento.....

Música en vivo.....

Otros.....

9. ¿Qué radio o emisora escucha y en que horario?

Emisora..... Mañana..... Tarde..... Noche.....

10. ¿Qué diario lee usted?

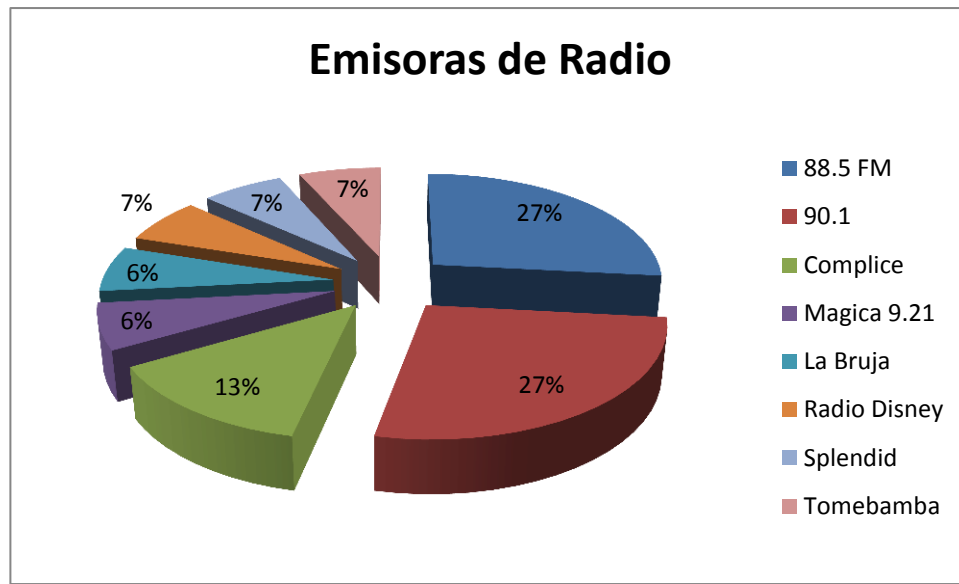
El Tiempo..... El Mercurio..... Otro.....

11. ¿Qué revista lee usted?

Gestión..... Diners..... Cosas..... Fucsia.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 2



88.5 FM	0,2667	4
90.1	0,2667	4
Cómplice	0,1333	2
Mágica 9.21	0,0667	1
La Bruja	0,0667	1
Radio Disney	0,0667	1
Splendid	0,0667	1
Tomebamba	0,0667	1
	1	15

ANEXO 3

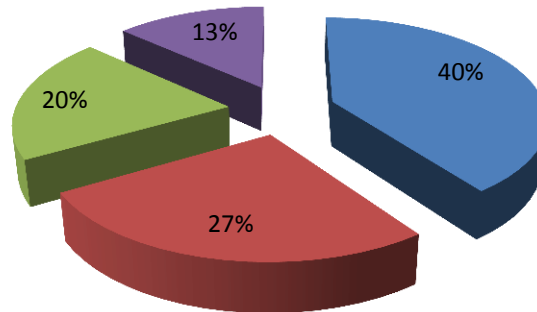


Mercurio	0,60	9
Tiempo	0,33	5
Otro	0,07	1
TOTAL	1	15

ANEXO 4

Revistas

■ Dinners ■ Gestion ■ Cosas ■ Fucsia



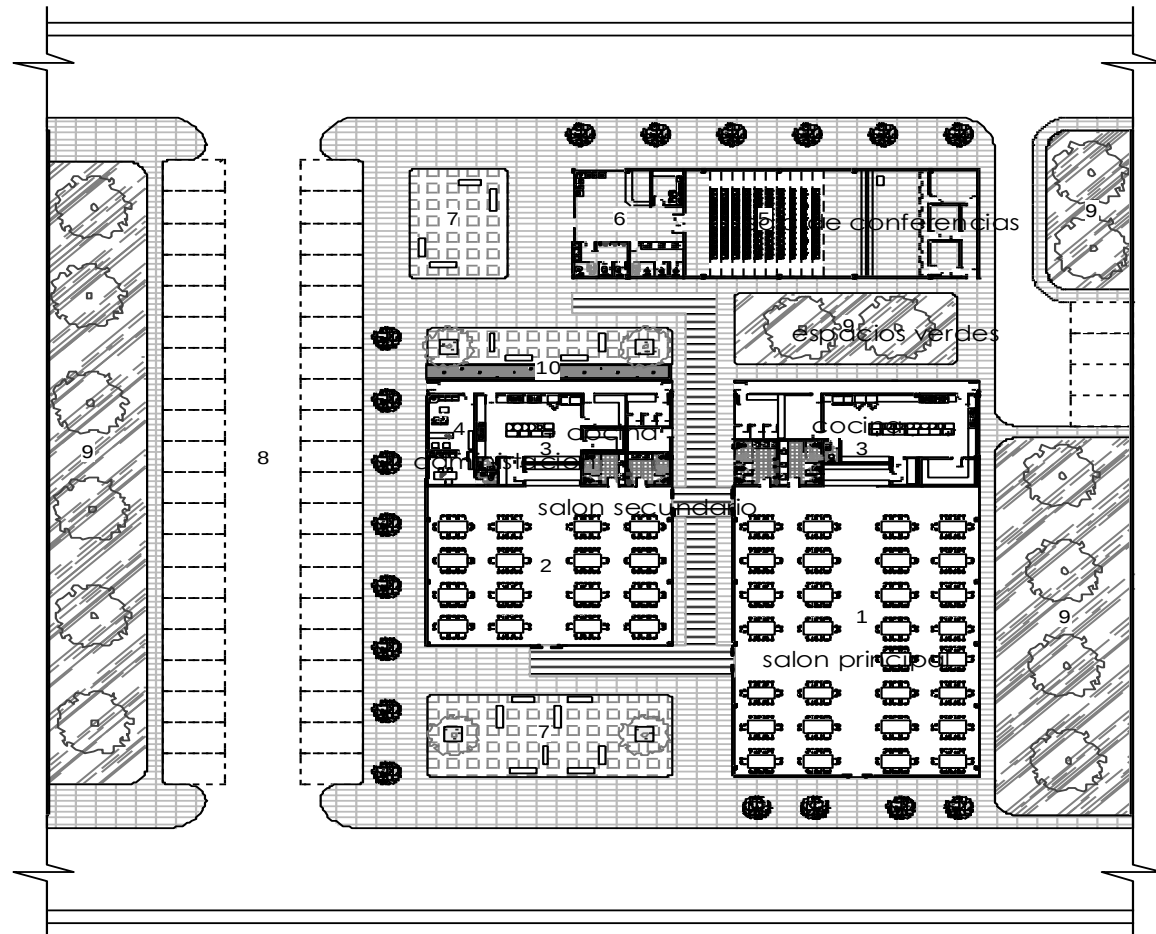
Dinners	0,400	6
Gestión	0,267	4
Cosas	0,200	3
Fucsia	0,133	2
TOTAL	1	15

ANEXO 5

SALÓN DE EVENTOS

Planta Única

- 1.- SALÓN PRINCIPAL
- 2.- SALÓN SECUNDARIO
- 3.- COCINA
- 4.- ADMINISTRACIÓN
- 5.- SALA DE CONFERENCIAS
- 6.- HALL - RECEPCIÓN
- 7.- PLAZA DE ACCESO
- 8.- PARQUEADERO
- 9.- ÁREA VERDE
- 10.- PILETA



ANEXO 6

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION DEL LOCAL

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION DEL LOCAL Y ADECUACIONES DEL TERRENO

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITARIO \$(USD)	P.TOTAL \$(USD)
REVESTIMIENTO DE PAREDES, TUMBADOS Y PISOS				
Cieloraso de estuco de yeso	m2	1522	3,507	5337,654
microcemento de piso	m2	1522	2,22	3378,84
pintura de paredes	m2	1522	9,4	14306,8
Rastrera	m2	1522	1,2	1826,4
				24849,694
CARPINTERIA DE MADERA				
Bar	uni.	1	1400	1400
barra del bar	uni	1	1400	1400
Recepción	uni.	1	900	900
puerta del bar	uni.	1	230	230
puerta bodega - utilería	uni.	1	180	180
silla recepción	uni.	1	90	90
				4200
INSTALACIONES				
Salida de iluminación salón principal	uni.	30	16,68	500,4
salida de iluminación salón secundario	uni	25	16,68	417
salida de iluminación sala de conferencia	uni	10	14,56	145,6
interruptores simples	uni	12	14,58	174,96
interruptores dobles	uni	12	19,8	237,6
interruptores triples	uni.	6	20,86	125,16
toma telefónica	uni.	1	19,18	19,18
lámparas colgantes cilíndricas	uni.	10	50	500
lámparas colgantes circulares	uni.	10	90	900
				3019,9
PLAZOLETAS	m2	300	5	1500
PARQUEADERO	m2	1100	7	7700
AREAS VERDES Y CIRCULACION	m2	3028	20	60560
TOTAL				101829,594

ANEXO 7

FACHADAS DEL LOCAL.

ANEXO 8

TABLAS DE EQUIPOS E INSUMOS.

	Cant	P.Unit	P.Total
Equipo de Cocina			42788,25
estufa con hornos y parrillas	1	3000	3000
extractor de olores	2	1200	2400
freidora industrial	1	973	973
asador industrial	1	2000	2000
horno industrial	1	1700	1700
microondas industrial	2	505	1010
mesa de vapor(baño maría)	1	2550	2550
mesa con refrigeración interna	1	3275	3275
refrigerador vertical industrial	1	3650	3650
congelador vertical industrial	1	2500	2500
refrigerador de puerta pequeño	1	2072	2072
congelador de puerta pequeño	1	950	950
estantes para almacenamiento	3	789,5	2368,5
mesas de acero inoxidable	2	897	1794
lavaplatos industrial	1	2937,43	2937,43
lavamanos con colgador	1	475,68	475,68
maquina productora de hielo	1	2225	2225
refrigerador	1	1202,35	1202,35
dispensador de hielo	1	1125	1125
lavador de copas	1	205,98	205,98
mezcladores	3	30	90
tazones de acero inoxidable para mezclas	12	7,35	88,2
jarros medidores	12	9,8	117,6
tazas medidoras	12	6,45	77,4
cucharas medidoras	12	3,24	38,88
balanza	2	80	160
batidoras industriales	3	97,5	292,5
cafetera	3	115	345
licuadora	2	78,42	156,84
coladores plásticos	6	2,6	15,6
coladores profesionales	6	5,8	34,8
pelador industrial de frutas y vegetales	1	300	300
mangas de pastelería	12	2,25	27
pinzas de acero inoxidable	6	7,6	45,6
cucharas de madera	6	1,2	7,2
espumaderas para filtrar	4	2,35	9,4

espátulas	6	0,79	4,74
abrelatas	2	47,5	95
recipientes de almacenamiento	24	10,3	247,2
extractor de jugos	2	320,7	641,4
Ollas	3	17,36	52,08
sartenes	27	9,9	267,3
moldes para hornear	30	7,63	228,9
samovar	6	113,5	681
cuchillos franceses	12	3,45	41,4
cuchillos para pelar	12	3,7	44,4
cuchillos para deshuesar	6	4,1	24,6
hacha de carnicero	3	5,2	15,6
piedra de amolar	3	4,89	14,67
charoles de servicio	70	3	210
Muebles y Enseres			19239,1
Escritorio	2	250	500
Mesas	50	105,21	5260,5
Sillas	368	31,2	11481,6
archivador	1	147	147
caja fuerte	1	500	500
Muebles de Despensa y Bodega	5	170	850
Sillas para Niños	10	50	500
Equipos de Computación			5159
sistema de sonido	1	1984	1984
computador	3	625	1875
impresora	2	60	120
in focus	1	500	500
sistema de audio	1	680	680
Mantelería y Menaje			25588,5
Vajilla	30	180	5400
juegos de cubiertos	30	70	2100
Copas	750	2,1	1575
Vasos	750	1,9	1425
Jarras	70	5,1	357
manteles	185	12,5	2312,5
camineros	185	4	740
servilletas	750	3,5	2625
forros de sillas	750	12	9000
ceniceros	60	0,9	54
Uniformes	30	100	3000

ANEXO 9

FORMULARIO DE CONTRATACION Y ENTREVISTA

EVENTOS “MARIA CLARA” Cía. Ltda.

NOMBRE.....FECHA.....

PUESTO DESEADO.....

ENTREVISTADO POR.....

Habilidades (llenado por el solicitante)

- ☐ Experiencia en eventos.
- ☐ Grado en culinaria y ramas afines.
- ☐ Destreza en la habilidad requerida.
- ☐ Conocimiento demostrado de comidas y vinos.
- ☐ Referencias suministradas.

Características (llenado por el entrevistador)

- ☐ Actitud positiva.
- ☐ Buena apariencia.
- ☐ Buenas maneras al presentarse.
- ☐ Lenguaje claro.
- ☐ Dispuesto a aprender y trabajar en equipo.

Observaciones.

Recomendación.

- ☐ Sobresaliente.
- ☐ Muy buena.
- ☐ Regular.

ANEXO 10

PROFORMA DE CAPACITACIONES.



PROFORMA DE CAPACITACIONES PARA LA EMPRESA "EVENTOS MARIA CLARA"

TEMAS A DICTARSE	VALOR FINAL \$ USD
Elementos de trabajo en comedor/ dotación de insumos/pasos de la miche en place	1100
Identificación de los tipos de servicio/ decoración de mesas	920
Servicio de banquetes/ servicio de buffete	1000
Estudio del menú/ Interiorismo para salones de eventos/lenguaje en eventos	1000
Manual del control de calidad/ calidad total.	980
TOTAL	5000

NOTA: Los temas serán dictados por profesionales especializados en la rama de servicio en salones de eventos.

ANEXO 11

TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO

Capital	200000,00
Tasa Anual	11,83%
Tasa Mensual	0,99%
Años	10
Pagos	120
Cuota	\$ 2.849,80
Seguro de Vida Desgravamen	0,23 por 1,000
Seguro de Incendio	0,23 por 1,000
Cargos Operativos	\$ 5,00
Impuesto SOLCA	1%

0,0002397 c/alícuota

0,0002397 c/alícuota

DIVIDENDO	CAPITAL PENDIENTE	INTERES	PAGO CAPITAL	NUEVO SALDO	CUOTA	SEGURO VIDA DESG	SEGURO INCENDIO	CUOTA TOTAL
1	200000,00	1971,67	878,13	199121,87	2849,80	47,73	47,73	2945,26
2	199121,87	1963,01	886,79	198235,08	2849,80	47,52	47,52	2944,83
3	198235,08	1954,27	895,53	197339,55	2849,80	47,30	47,30	2944,40
4	197339,55	1945,44	904,36	196435,19	2849,80	47,09	47,09	2943,97
5	196435,19	1936,52	913,27	195521,91	2849,80	46,87	46,87	2943,53
6	195521,91	1927,52	922,28	194599,64	2849,80	46,65	46,65	2943,09
7	194599,64	1918,43	931,37	193668,27	2849,80	46,42	46,42	2942,64
8	193668,27	1909,25	940,55	192727,71	2849,80	46,20	46,20	2942,19
9	192727,71	1899,97	949,82	191777,89	2849,80	45,97	45,97	2941,74
10	191777,89	1890,61	959,19	190818,70	2849,80	45,74	45,74	2941,28
11	190818,70	1881,15	968,64	189850,06	2849,80	45,51	45,51	2940,81
12	189850,06	1871,61	978,19	188871,86	2849,80	45,27	45,27	2940,34
13	188871,86	1861,96	987,84	187884,03	2849,80	45,04	45,04	2939,87
14	187884,03	1852,22	997,58	186886,45	2849,80	44,80	44,80	2939,39
15	186886,45	1842,39	1007,41	185879,04	2849,80	44,56	44,56	2938,91
16	185879,04	1832,46	1017,34	184861,70	2849,80	44,31	44,31	2938,42
17	184861,70	1822,43	1027,37	183834,33	2849,80	44,07	44,07	2937,93
18	183834,33	1812,30	1037,50	182796,83	2849,80	43,82	43,82	2937,43
19	182796,83	1802,07	1047,73	181749,11	2849,80	43,57	43,57	2936,93
20	181749,11	1791,74	1058,06	180691,05	2849,80	43,31	43,31	2936,42
21	180691,05	1781,31	1068,49	179622,56	2849,80	43,06	43,06	2935,91

22	179622,56	1770,78	1079,02	178543,55	2849,80	42,80	42,80	2935,39
23	178543,55	1760,14	1089,66	177453,89	2849,80	42,54	42,54	2934,87
24	177453,89	1749,40	1100,40	176353,49	2849,80	42,27	42,27	2934,34
25	176353,49	1738,55	1111,25	175242,24	2849,80	42,01	42,01	2933,81
26	175242,24	1727,60	1122,20	174120,04	2849,80	41,74	41,74	2933,27
27	174120,04	1716,53	1133,27	172986,78	2849,80	41,46	41,46	2932,73
28	172986,78	1705,36	1144,44	171842,34	2849,80	41,19	41,19	2932,18
29	171842,34	1694,08	1155,72	170686,62	2849,80	40,91	40,91	2931,63
30	170686,62	1682,69	1167,11	169519,51	2849,80	40,63	40,63	2931,07
31	169519,51	1671,18	1178,62	168340,89	2849,80	40,35	40,35	2930,50
32	168340,89	1659,56	1190,24	167150,65	2849,80	40,07	40,07	2929,93
33	167150,65	1647,83	1201,97	165948,68	2849,80	39,78	39,78	2929,35
34	165948,68	1635,98	1213,82	164734,86	2849,80	39,49	39,49	2928,77
35	164734,86	1624,01	1225,79	163509,07	2849,80	39,19	39,19	2928,18
36	163509,07	1611,93	1237,87	162271,20	2849,80	38,90	38,90	2927,59
37	162271,20	1599,72	1250,07	161021,12	2849,80	38,60	38,60	2926,99
38	161021,12	1587,40	1262,40	159758,72	2849,80	38,29	38,29	2926,39
39	159758,72	1574,95	1274,84	158483,88	2849,80	37,99	37,99	2925,78
40	158483,88	1562,39	1287,41	157196,47	2849,80	37,68	37,68	2925,16
41	157196,47	1549,70	1300,10	155896,37	2849,80	37,37	37,37	2924,54
42	155896,37	1536,88	1312,92	154583,45	2849,80	37,05	37,05	2923,91
43	154583,45	1523,94	1325,86	153257,58	2849,80	36,74	36,74	2923,27
44	153257,58	1510,86	1338,93	151918,65	2849,80	36,41	36,41	2922,63
45	151918,65	1497,66	1352,13	150566,51	2849,80	36,09	36,09	2921,98
46	150566,51	1484,33	1365,46	149201,05	2849,80	35,76	35,76	2921,33
47	149201,05	1470,87	1378,92	147822,13	2849,80	35,43	35,43	2920,66
48	147822,13	1457,28	1392,52	146429,61	2849,80	35,10	35,10	2920,00
49	146429,61	1443,55	1406,25	145023,36	2849,80	34,76	34,76	2919,32
50	145023,36	1429,69	1420,11	143603,25	2849,80	34,42	34,42	2918,64
51	143603,25	1415,69	1434,11	142169,14	2849,80	34,08	34,08	2917,95
52	142169,14	1401,55	1448,25	140720,89	2849,80	33,73	33,73	2917,26
53	140720,89	1387,27	1462,53	139258,37	2849,80	33,38	33,38	2916,56
54	139258,37	1372,86	1476,94	137781,42	2849,80	33,03	33,03	2915,85
55	137781,42	1358,30	1491,50	136289,92	2849,80	32,67	32,67	2915,14
56	136289,92	1343,59	1506,21	134783,71	2849,80	32,31	32,31	2914,41
57	134783,71	1328,74	1521,06	133262,66	2849,80	31,94	31,94	2913,68
58	133262,66	1313,75	1536,05	131726,61	2849,80	31,57	31,57	2912,95
59	131726,61	1298,60	1551,19	130175,41	2849,80	31,20	31,20	2912,20
60	130175,41	1283,31	1566,49	128608,93	2849,80	30,83	30,83	2911,45
61	128608,93	1267,87	1581,93	127027,00	2849,80	30,45	30,45	2910,70
62	127027,00	1252,27	1597,52	125429,48	2849,80	30,07	30,07	2909,93

63	125429,48	1236,53	1613,27	123816,20	2849,80	29,68	29,68	2909,16
64	123816,20	1220,62	1629,18	122187,03	2849,80	29,29	29,29	2908,37
65	122187,03	1204,56	1645,24	120541,79	2849,80	28,89	28,89	2907,59
66	120541,79	1188,34	1661,46	118880,33	2849,80	28,50	28,50	2906,79
67	118880,33	1171,96	1677,84	117202,49	2849,80	28,09	28,09	2905,99
68	117202,49	1155,42	1694,38	115508,12	2849,80	27,69	27,69	2905,17
69	115508,12	1138,72	1711,08	113797,04	2849,80	27,28	27,28	2904,35
70	113797,04	1121,85	1727,95	112069,09	2849,80	26,86	26,86	2903,52
71	112069,09	1104,81	1744,98	110324,10	2849,80	26,44	26,44	2902,69
72	110324,10	1087,61	1762,19	108561,91	2849,80	26,02	26,02	2901,84
73	108561,91	1070,24	1779,56	106782,36	2849,80	25,60	25,60	2900,99
74	106782,36	1052,70	1797,10	104985,25	2849,80	25,16	25,16	2900,13
75	104985,25	1034,98	1814,82	103170,43	2849,80	24,73	24,73	2899,26
76	103170,43	1017,09	1832,71	101337,72	2849,80	24,29	24,29	2898,38
77	101337,72	999,02	1850,78	99486,95	2849,80	23,85	23,85	2897,49
78	99486,95	980,78	1869,02	97617,92	2849,80	23,40	23,40	2896,60
79	97617,92	962,35	1887,45	95730,48	2849,80	22,95	22,95	2895,69
80	95730,48	943,74	1906,06	93824,42	2849,80	22,49	22,49	2894,78
81	93824,42	924,95	1924,85	91899,57	2849,80	22,03	22,03	2893,86
82	91899,57	905,98	1943,82	89955,75	2849,80	21,56	21,56	2892,92
83	89955,75	886,81	1962,98	87992,77	2849,80	21,09	21,09	2891,98
84	87992,77	867,46	1982,34	86010,43	2849,80	20,62	20,62	2891,03
85	86010,43	847,92	2001,88	84008,55	2849,80	20,14	20,14	2890,07
86	84008,55	828,18	2021,61	81986,94	2849,80	19,65	19,65	2889,10
87	81986,94	808,25	2041,54	79945,39	2849,80	19,16	19,16	2888,12
88	79945,39	788,13	2061,67	77883,72	2849,80	18,67	18,67	2887,14
89	77883,72	767,80	2081,99	75801,73	2849,80	18,17	18,17	2886,14
90	75801,73	747,28	2102,52	73699,21	2849,80	17,67	17,67	2885,13
91	73699,21	726,55	2123,25	71575,96	2849,80	17,16	17,16	2884,11
92	71575,96	705,62	2144,18	69431,78	2849,80	16,64	16,64	2883,08
93	69431,78	684,48	2165,32	67266,47	2849,80	16,12	16,12	2882,05
94	67266,47	663,14	2186,66	65079,80	2849,80	15,60	15,60	2881,00
95	65079,80	641,58	2208,22	62871,58	2849,80	15,07	15,07	2879,94
96	62871,58	619,81	2229,99	60641,59	2849,80	14,54	14,54	2878,87
97	60641,59	597,83	2251,97	58389,62	2849,80	14,00	14,00	2877,79
98	58389,62	575,62	2274,17	56115,45	2849,80	13,45	13,45	2876,70
99	56115,45	553,20	2296,59	53818,85	2849,80	12,90	12,90	2875,60
100	53818,85	530,56	2319,23	51499,62	2849,80	12,34	12,34	2874,49
101	51499,62	507,70	2342,10	49157,52	2849,80	11,78	11,78	2873,36
102	49157,52	484,61	2365,19	46792,33	2849,80	11,22	11,22	2872,23
103	46792,33	461,29	2388,50	44403,83	2849,80	10,64	10,64	2871,09

104	44403,83	437,75	2412,05	41991,78	2849,80	10,07	10,07	2869,93
105	41991,78	413,97	2435,83	39555,95	2849,80	9,48	9,48	2868,76
106	39555,95	389,96	2459,84	37096,11	2849,80	8,89	8,89	2867,58
107	37096,11	365,71	2484,09	34612,01	2849,80	8,30	8,30	2866,39
108	34612,01	341,22	2508,58	32103,43	2849,80	7,70	7,70	2865,19
109	32103,43	316,49	2533,31	29570,12	2849,80	7,09	7,09	2863,97
110	29570,12	291,51	2558,29	27011,83	2849,80	6,47	6,47	2862,75
111	27011,83	266,29	2583,51	24428,33	2849,80	5,86	5,86	2861,51
112	24428,33	240,82	2608,98	21819,35	2849,80	5,23	5,23	2860,26
113	21819,35	215,10	2634,70	19184,65	2849,80	4,60	4,60	2859,00
114	19184,65	189,13	2660,67	16523,98	2849,80	3,96	3,96	2857,72
115	16523,98	162,90	2686,90	13837,08	2849,80	3,32	3,32	2856,43
116	13837,08	136,41	2713,39	11123,70	2849,80	2,67	2,67	2855,13
117	11123,70	109,66	2740,14	8383,56	2849,80	2,01	2,01	2853,82
118	8383,56	82,65	2767,15	5616,41	2849,80	1,35	1,35	2852,49
119	5616,41	55,37	2794,43	2821,98	2849,80	0,68	0,68	2851,15
120	2821,98	27,82	2821,98	0,00	2849,80	0,00	0,00	2849,80
TOTALES		141975,82	200000,00			3404,12	3404,12	348784,07

ANEXO 12

INGRESOS ANUALES PROYECTADOS.

INGRESOS ANUALES 2013

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	215	48	6049,61	289037,00
Primera Comunión	0,06	215	12	4571,74	54606,94
Bautizos	0,06	215	12	4571,74	54606,94
Grados	0,11	215	24	6049,61	144518,50
Aniversarios	0,17	215	36	5894,05	211203,34
Compromisos Empresariales	0,11	215	24	622,26	14865,10
Matrimonios	0,22	215	48	6049,61	289037,00
Otros	0,06	215	12	622,26	7432,55
TOTALES	1,00		215		1065307,39
Promedio por Evento	4954,92				

INGRESOS ANUALES 2014

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	220	49	6274,05	306731,45
Primera Comunión	0,06	220	12	4741,36	57949,91
Bautizos	0,06	220	12	4741,36	57949,91
Grados	0,11	220	24	6274,05	153365,72
Aniversarios	0,17	220	37	6112,72	224132,91
Compromisos Empresariales	0,11	220	24	645,35	15775,12
Matrimonios	0,22	220	49	6274,05	306731,45
Otros	0,06	220	12	645,35	7887,56
TOTALES	1,00		220		1130524,02
Promedio por Evento	5138,75				

INGRESOS ANUALES 2015

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	224	50	6506,82	323895,02
Primera Comunión	0,06	224	12	4917,26	61192,57
Bautizos	0,06	224	12	4917,26	61192,57
Grados	0,11	224	25	6506,82	161947,51
Aniversarios	0,17	224	37	6339,50	236674,58
Compromisos Empresariales	0,11	224	25	669,29	16657,84
Matrimonios	0,22	224	50	6506,82	323895,02
Otros	0,06	224	12	669,29	8328,92
TOTALES	1,00		224		1193784,04
Promedio por Evento	5329,39				

INGRESOS ANUALES 2016

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	229	51	6748,22	343409,55
Primera Comunión	0,06	229	13	5099,69	64879,40
Bautizos	0,06	229	13	5099,69	64879,40
Grados	0,11	229	25	6748,22	171704,78
Aniversarios	0,17	229	38	6574,69	250934,12
Compromisos Empresariales	0,11	229	25	694,12	17661,47
Matrimonios	0,22	229	51	6748,22	343409,55
Otros	0,06	229	13	694,12	8830,73
TOTALES	1,00		229		1265708,99
Promedio por Evento	5527,11				

INGRESOS ANUALES 2017

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	234	52	6998,58	363926,25
Primera Comunión	0,06	234	13	5288,89	68755,56
Bautizos	0,06	234	13	5288,89	68755,56
Grados	0,11	234	26	6998,58	181963,12
Aniversarios	0,17	234	39	6818,61	265925,95
Compromisos Empresariales	0,11	234	26	719,87	18716,63
Matrimonios	0,22	234	52	6998,58	363926,25
Otros	0,06	234	13	719,87	9358,32
TOTALES	1,00		234		1341327,64
Promedio por Evento	5732,17				

INGRESOS ANUALES 2018

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	239	53	7258,23	385492,61
Primera Comunión	0,06	239	13	5485,11	72830,03
Bautizos	0,06	239	13	5485,11	72830,03
Grados	0,11	239	27	7258,23	192746,31
Aniversarios	0,17	239	40	7071,58	281684,79
Compromisos Empresariales	0,11	239	27	746,58	19825,79
Matrimonios	0,22	239	53	7258,23	385492,61
Otros	0,06	239	13	746,58	9912,89
TOTALES	1,00		239		1420815,06
Promedio por Evento	5944,83				

INGRESOS ANUALES 2019

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	244	54	7527,51	408158,29
Primera Comunión	0,06	244	14	5688,60	77112,19
Bautizos	0,06	244	14	5688,60	77112,19
Grados	0,11	244	27	7527,51	204079,14
Aniversarios	0,17	244	41	7333,94	298246,91
Compromisos Empresariales	0,11	244	27	774,28	20991,48
Matrimonios	0,22	244	54	7527,51	408158,29
Otros	0,06	244	14	774,28	10495,74
TOTALES	1,00		244		1504354,23
Promedio por Evento	6165,39				

INGRESOS ANUALES 2020

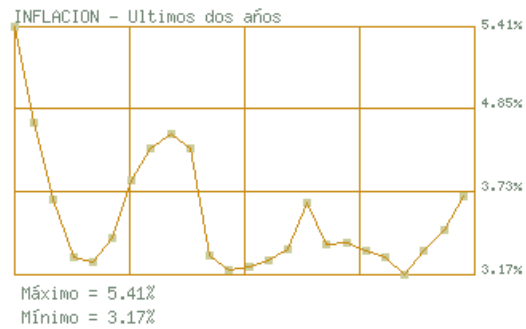
Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	249	55	7806,78	431975,16
Primera Comunión	0,06	249	14	5899,65	81611,85
Bautizos	0,06	249	14	5899,65	81611,85
Grados	0,11	249	28	7806,78	215987,58
Aniversarios	0,17	249	42	7606,03	315650,23
Compromisos Empresariales	0,11	249	28	803,00	22216,37
Matrimonios	0,22	249	55	7806,78	431975,16
Otros	0,06	249	14	803,00	11108,19
TOTALES	1,00		249		1592136,38
Promedio por Evento	6394,12				

INGRESOS ANUALES 2021

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Ingreso por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	254	56	8096,41	456997,45
Primera Comunión	0,06	254	14	6118,53	86339,24
Bautizos	0,06	254	14	6118,53	86339,24
Grados	0,11	254	28	8096,41	228498,73
Aniversarios	0,17	254	42	7888,21	333934,36
Compromisos Empresariales	0,11	254	28	832,79	23503,26
Matrimonios	0,22	254	56	8096,41	456997,45
Otros	0,06	254	14	832,79	11751,63
TOTALES	1,00		254		1684361,36
Promedio por Evento	6631,34				

ANEXO 13

TASA DE INFLACIÓN PROMEDIO



FECHA	VALOR
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %
Febrero-28-2011	3.39 %
Enero-31-2011	3.17 %
Diciembre-31-2010	3.33 %
Noviembre-30-2010	3.39 %
Octubre-31-2010	3.46 %
Septiembre-30-2010	3.44 %
Agosto-31-2010	3.82 %
Julio-31-2010	3.40 %
Junio-30-2010	3.30 %
Mayo-31-2010	3.24 %
Abril-30-2010	3.21 %
Marzo-31-2010	3.35 %
Febrero-28-2010	4.31 %
Enero-31-2010	4.44 %
Diciembre-31-2009	4.31 %
Noviembre-30-2009	4.02 %
Octubre-31-2009	3.50 %
Septiembre-30-2009	3.29 %
Agosto-31-2009	3.33 %
Julio-31-2009	3.85 %
Junio-30-2009	4.54 %
Mayo-31-2009	5.41 %

Inflación Promedio: 3,71

Datos obtenidos de la página web del Banco Central del Ecuador

ANEXO 14

SUELDOS PROYECTADOS

SUELDOS 2013

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Mes	Total Año
1	Gerente	1555,65	129,64	22,82	64,82	189,01	129,64	2091,57	25098,86
1	Administrador	829,68	69,14	22,82	34,57	100,81	69,14	1126,15	13513,83
1	Contador	124,45	10,37	22,82	5,19	15,12	10,37	188,32	2259,80
1	Chef Ejecutivo	1244,52	103,71	22,82	51,86	151,21	103,71	1677,82	20133,84
1	Maitre	622,26	51,86	22,82	25,93	75,60	51,86	850,32	10203,82
2	Cocinero	331,87	27,66	22,82	13,83	40,32	27,66	464,15	5569,81
2	Asistentes de Cocina	311,13	25,93	22,82	12,96	37,80	25,93	436,57	5238,81
1	Cantinero	290,39	24,20	22,82	12,10	35,28	24,20	408,98	4907,81
8	Mesero	290,39	24,20	22,82	12,10	35,28	24,20	408,98	4907,81
	TOTAL							7652,86	91834,38

SUELDOS 2014

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Mes	Total Año
1	Gerente	1613,36	134,45	23,66	67,22	196,02	134,45	2169,17	26030,02
1	Administrador	860,46	71,71	23,66	35,85	104,55	71,71	1167,93	14015,19
1	Contador	129,07	10,76	23,66	5,38	15,68	10,76	195,30	2343,64
1	Chef Ejecutivo	1290,69	107,56	23,66	53,78	156,82	107,56	1740,07	20880,81
1	Maitre	645,35	53,78	23,66	26,89	78,41	53,78	881,87	10582,38
2	Cocinero	344,18	28,68	23,66	14,34	41,82	28,68	481,37	5776,45
2	Asistentes de Cocina	322,67	26,89	23,66	13,44	39,20	26,89	452,76	5433,17
1	Cantinero	301,16	25,10	23,66	12,55	36,59	25,10	424,16	5089,89
8	Mesero	301,16	25,10	23,66	12,55	36,59	25,10	424,16	5089,89
	TOTAL							7936,79	95241,43

SUELDOS 2015

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Mes	Total Año
1	Gerente	1673,22	139,44	24,54	69,72	203,30	139,44	2249,64	26995,74
1	Administrador	892,38	74,37	24,54	37,18	108,42	74,37	1211,26	14535,15
1	Contador	133,86	11,15	24,54	5,58	16,26	11,15	202,55	2430,59
1	Chef Ejecutivo	1338,58	111,55	24,54	55,77	162,64	111,55	1804,62	21655,49
1	Maitre	669,29	55,77	24,54	27,89	81,32	55,77	914,58	10974,99
2	Cocinero	356,95	29,75	24,54	14,87	43,37	29,75	499,23	5990,75
2	Asistentes de Cocina	334,64	27,89	24,54	13,94	40,66	27,89	469,56	5634,74
1	Cantinero	312,33	26,03	24,54	13,01	37,95	26,03	439,89	5278,72
8	Mesero	312,33	26,03	24,54	13,01	37,95	26,03	439,89	5278,72
	TOTAL							8231,24	98774,89

SUELDOS 2016

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Mes	Total Año
1	Gerente	1735,30	144,61	25,45	72,30	210,84	144,61	2333,11	27997,28
1	Administrador	925,49	77,12	25,45	38,56	112,45	77,12	1256,20	15074,41
1	Contador	138,82	11,57	25,45	5,78	16,87	11,57	210,06	2520,76
1	Chef Ejecutivo	1388,24	115,69	25,45	57,84	168,67	115,69	1871,58	22458,91
1	Maitre	694,12	57,84	25,45	28,92	84,34	57,84	948,51	11382,16
2	Cocinero	370,20	30,85	25,45	15,42	44,98	30,85	517,75	6213,01
2	Asistentes de Cocina	347,06	28,92	25,45	14,46	42,17	28,92	486,98	5843,79
1	Cantinero	323,92	26,99	25,45	13,50	39,36	26,99	456,21	5474,56
8	Mesero	323,92	26,99	25,45	13,50	39,36	26,99	456,21	5474,56
	TOTAL							8536,62	102439,44

SUELDOS 2017

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Mes	Total Año
1	Gerente	1799,68	149,97	26,40	74,99	218,66	149,97	2419,66	29035,98
1	Administrador	959,83	79,99	26,40	39,99	116,62	79,99	1302,81	15633,67
1	Contador	143,97	12,00	26,40	6,00	17,49	12,00	217,86	2614,28
1	Chef Ejecutivo	1439,74	119,98	26,40	59,99	174,93	119,98	1941,01	23292,13
1	Maitre	719,87	59,99	26,40	29,99	87,46	59,99	983,70	11804,44
2	Cocinero	383,93	31,99	26,40	16,00	46,65	31,99	536,96	6443,51
2	Asistentes de Cocina	359,94	29,99	26,40	15,00	43,73	29,99	505,05	6060,59
1	Cantinero	335,94	27,99	26,40	14,00	40,82	27,99	473,14	5677,67
8	Mesero	335,94	27,99	26,40	14,00	40,82	27,99	473,14	5677,67
	TOTAL							8853,33	106239,94

SUELDOS 2018

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Mes	Total Año
1	Gerente	1866,44	155,54	27,37	77,77	226,77	155,54	2509,43	30113,21
1	Administrador	995,44	82,95	27,37	41,48	120,95	82,95	1351,14	16213,68
1	Contador	149,32	12,44	27,37	6,22	18,14	12,44	225,94	2711,27
1	Chef Ejecutivo	1493,16	124,43	27,37	62,21	181,42	124,43	2013,02	24156,27
1	Maitre	746,58	62,21	27,37	31,11	90,71	62,21	1020,20	12242,38
2	Cocinero	398,17	33,18	27,37	16,59	48,38	33,18	556,88	6682,57
2	Asistentes de Cocina	373,29	31,11	27,37	15,55	45,35	31,11	523,79	6285,44
1	Cantinero	348,40	29,03	27,37	14,52	42,33	29,03	490,69	5888,31
8	Mesero	348,40	29,03	27,37	14,52	42,33	29,03	490,69	5888,31
	TOTAL							9181,79	110181,44

SUELDOS 2019

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Mes	Total Año
1	Gerente	1935,69	161,31	28,39	80,65	235,19	161,31	2602,53	31230,41
1	Administrador	1032,37	86,03	28,39	43,02	125,43	86,03	1401,27	16815,21
1	Contador	154,86	12,90	28,39	6,45	18,81	12,90	234,32	2811,86
1	Chef Ejecutivo	1548,55	129,05	28,39	64,52	188,15	129,05	2087,71	25052,47
1	Maitre	774,28	64,52	28,39	32,26	94,07	64,52	1058,05	12696,57
2	Cocinero	412,95	34,41	28,39	17,21	50,17	34,41	577,54	6930,49
2	Asistentes de Cocina	387,14	32,26	28,39	16,13	47,04	32,26	543,22	6518,63
1	Cantinero	361,33	30,11	28,39	15,06	43,90	30,11	508,90	6106,76
8	Mesero	361,33	30,11	28,39	15,06	43,90	30,11	508,90	6106,76
	TOTAL							9522,43	114269,17

SUELDOS 2020

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Mes	Total Año
1	Gerente	2007,50	167,29	29,44	83,65	243,91	167,29	2699,09	32389,06
1	Administrador	1070,67	89,22	29,44	44,61	130,09	89,22	1453,25	17439,05
1	Contador	160,60	13,38	29,44	6,69	19,51	13,38	243,02	2916,18
1	Chef Ejecutivo	1606,00	133,83	29,44	66,92	195,13	133,83	2165,16	25981,91
1	Maitre	803,00	66,92	29,44	33,46	97,56	66,92	1097,30	13167,62
2	Cocinero	428,27	35,69	29,44	17,84	52,03	35,69	598,97	7187,61
2	Asistentes de Cocina	401,50	33,46	29,44	16,73	48,78	33,46	563,37	6760,47
1	Cantinero	374,73	31,23	29,44	15,61	45,53	31,23	527,78	6333,33
8	Mesero	374,73	31,23	29,44	15,61	45,53	31,23	527,78	6333,33
	TOTAL							9875,71	118508,56

SUELDOS 2021

Numero	Detalle	Sueldo	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Mes	Total Año
1	Gerente	2081,98	173,50	30,54	86,75	252,96	173,50	2799,22	33590,70
1	Administrador	1110,39	92,53	30,54	46,27	134,91	92,53	1507,17	18086,04
1	Contador	166,56	13,88	30,54	6,94	20,24	13,88	252,03	3024,37
1	Chef Ejecutivo	1665,59	138,80	30,54	69,40	202,37	138,80	2245,49	26945,84
1	Maitre	832,79	69,40	30,54	34,70	101,18	69,40	1138,01	13656,14
2	Cocinero	444,16	37,01	30,54	18,51	53,96	37,01	621,19	7454,27
2	Asistentes de Cocina	416,40	34,70	30,54	17,35	50,59	34,70	584,27	7011,28
1	Cantinero	388,64	32,39	30,54	16,19	47,22	32,39	547,36	6568,29
8	Mesero	388,64	32,39	30,54	16,19	47,22	32,39	547,36	6568,29
	TOTAL							10242,10	122905,23

ANEXO 15

SERVICIOS BASICOS PROYECTADOS

Tasa de Inflación Promedio	3,71%
---------------------------------------	--------------

SERVICIOS BASICOS

Detalle	Total Mes	Total 2012
Pago de Luz, Agua y Teléfono	250,00	3000,00
Servicio de Internet	60,00	720,00
Total		3720,00

Año	Valor \$ (USD)
2012	3720,00
2013	3858,01
2014	4001,14
2015	4149,59
2016	4303,54
2017	4463,20
2018	4628,78
2019	4800,51
2020	4978,61
2021	5163,32
TOTAL	44066,69

ANEXO 16

GASTOS DE OFICINA PROYECTADOS

GASTOS DE OFICINA

Detalle	Total 2012
Paquete de 500 Hojas	15,00
Esferos	15,00
Carpetas	10,00
Cartuchos de Impresora	145,00
Varios	30,00
Total	215,00

Año	Valor \$ (USD)
2012	215,00
2013	222,98
2014	231,25
2015	239,83
2016	248,73
2017	257,95
2018	267,52
2019	277,45
2020	287,74
2021	298,42
TOTAL	2546,87

ANEXO 17

GASTOS DE LIMPIEZA PROYECTADOS

GASTOS DE LIMPIEZA

Detalle	Total Mes	Total 2012
Servicio de Limpieza	120,00	1440,00
Total		1440,00

Año	Valor \$ (USD)
2012	1440,00
2013	1493,42
2014	1548,83
2015	1606,29
2016	1665,89
2017	1727,69
2018	1791,79
2019	1858,26
2020	1927,20
2021	1998,70
TOTAL	17058,07

ANEXO 18

GASTOS DE UNIFORMES PROYECTADOS

UNIFORMES

Detalle	Costo Unitario	Total 2012
Renovación de Uniforme	100,00	3000,00
Total		3000,00

Año	Valor \$ (USD)
2012	3000,00
2013	3111,30
2014	3226,73
2015	3346,44
2016	3470,59
2017	3599,35
2018	3732,89
2019	3871,38
2020	4015,01
2021	4163,96
TOTAL	35537,66

ANEXO 19

COSTOS ANUALES PROYECTADOS

COSTOS VARIABLES ANUALES 2013

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	215	48	3853,86	184129,04
Primera Comunión	0,06	215	12	2816,76	33644,68
Bautizos	0,06	215	12	2816,76	33644,68
Grados	0,11	215	24	3853,86	92064,52
Aniversarios	0,17	215	36	3853,86	138096,78
Compromisos Empresariales	0,11	215	24	207,42	4955,03
Matrimonios	0,22	215	48	3853,86	184129,04
Otros	0,06	215	12	518,55	6193,79
TOTALES	1,00		215		676857,55
Promedio por Evento	3148				

COSTOS VARIABLES ANUALES 2014

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	220	49	3996,84	195401,16
Primera Comunión	0,06	220	12	2921,27	35704,36
Bautizos	0,06	220	12	2921,27	35704,36
Grados	0,11	220	24	3996,84	97700,58
Aniversarios	0,17	220	37	3996,84	146550,87
Compromisos Empresariales	0,11	220	24	215,12	5258,37
Matrimonios	0,22	220	49	3996,84	195401,16
Otros	0,06	220	12	537,79	6572,97
TOTALES	1,00		220		718293,83
Promedio por Evento	3265				

COSTOS VARIABLES ANUALES 2015

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	224	50	4145,12	206335,10
Primera Comuni3n	0,06	224	12	3029,64	37702,24
Bautizos	0,06	224	12	3029,64	37702,24
Grados	0,11	224	25	4145,12	103167,55
Aniversarios	0,17	224	37	4145,12	154751,32
Compromisos Empresariales	0,11	224	25	223,10	5552,61
Matrimonios	0,22	224	50	4145,12	206335,10
Otros	0,06	224	12	557,74	6940,77
TOTALES	1,00		224		758486,94
Promedio por Evento	3386				

COSTOS VARIABLES ANUALES 2016

Eventos	Porcentaje	Eventos al A3o	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumplea3os	0,22	229	51	4298,91	218766,70
Primera Comuni3n	0,06	229	13	3142,04	39973,79
Bautizos	0,06	229	13	3142,04	39973,79
Grados	0,11	229	25	4298,91	109383,35
Aniversarios	0,17	229	38	4298,91	164075,02
Compromisos Empresariales	0,11	229	25	231,37	5887,16
Matrimonios	0,22	229	51	4298,91	218766,70
Otros	0,06	229	13	578,43	7358,94
TOTALES	1,00		229		804185,44
Promedio por Evento	3512				

COSTOS VARIABLES ANUALES 2017

Eventos	Porcentaje	Eventos al A3o	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumplea3os	0,22	234	52	4458,40	231836,72
Primera Comuni3n	0,06	234	13	3258,61	42361,98
Bautizos	0,06	234	13	3258,61	42361,98
Grados	0,11	234	26	4458,40	115918,36
Aniversarios	0,17	234	39	4458,40	173877,54
Compromisos Empresariales	0,11	234	26	239,96	6238,88
Matrimonios	0,22	234	52	4458,40	231836,72
Otros	0,06	234	13	599,89	7798,60
TOTALES	1,00		234		852230,78
Promedio por Evento	3642				

COSTOS VARIABLES ANUALES 2018

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	239	53	4623,81	245575,42
Primera Comunión	0,06	239	13	3379,51	44872,37
Bautizos	0,06	239	13	3379,51	44872,37
Grados	0,11	239	27	4623,81	122787,71
Aniversarios	0,17	239	40	4623,81	184181,57
Compromisos Empresariales	0,11	239	27	248,86	6608,60
Matrimonios	0,22	239	53	4623,81	245575,42
Otros	0,06	239	13	622,15	8260,74
TOTALES	1,00		239		902734,19
Promedio por Evento	3777				

COSTOS VARIABLES ANUALES 2019

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	244	54	4795,35	260014,43
Primera Comunión	0,06	244	14	3504,89	47510,71
Bautizos	0,06	244	14	3504,89	47510,71
Grados	0,11	244	27	4795,35	130007,22
Aniversarios	0,17	244	41	4795,35	195010,83
Compromisos Empresariales	0,11	244	27	258,09	6997,16
Matrimonios	0,22	244	54	4795,35	260014,43
Otros	0,06	244	14	645,23	8746,45
TOTALES	1,00		244		955811,94
Promedio por Evento	3917				

COSTOS VARIABLES ANUALES 2020

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	249	55	4973,26	275186,81
Primera Comunión	0,06	249	14	3634,92	50283,06
Bautizos	0,06	249	14	3634,92	50283,06
Grados	0,11	249	28	4973,26	137593,40
Aniversarios	0,17	249	42	4973,26	206390,11
Compromisos Empresariales	0,11	249	28	267,67	7405,46
Matrimonios	0,22	249	55	4973,26	275186,81
Otros	0,06	249	14	669,17	9256,82
TOTALES	1,00		249		1011585,53
Promedio por Evento	4063				

COSTOS VARIABLES ANUALES 2021

Eventos	Porcentaje	Eventos al Año	Frecuencia	Costo por Evento	Total
Cumpleaños	0,22	254	56	5157,76	291127,09
Primera Comunión	0,06	254	14	3769,78	53195,72
Bautizos	0,06	254	14	3769,78	53195,72
Grados	0,11	254	28	5157,76	145563,54
Aniversarios	0,17	254	42	5157,76	218345,32
Compromisos Empresariales	0,11	254	28	277,60	7834,42
Matrimonios	0,22	254	56	5157,76	291127,09
Otros	0,06	254	14	693,99	9793,03
TOTALES	1,00		254		1070181,92
Promedio por Evento	4213				

ANEXO 20

COSTOS TOTALES

EGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Costos Fijos										
Sueldos	83149,20	91834,38	95241,43	98774,89	102439,44	106239,94	110181,44	114269,17	118508,56	122905,23
Servicios Básicos	3720,00	3858,01	4001,14	4149,59	4303,54	4463,20	4628,78	4800,51	4978,61	5163,32
Limpieza	1440,00	1493,42	1548,83	1606,29	1665,89	1727,69	1791,79	1858,26	1927,20	1998,70
Uniformes	0,00	3111,30	3226,73	3346,44	3470,59	3599,35	3732,89	3871,38	4015,01	4163,96
Depre Equipos de Computación	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70
Depre Muebles y Enseres	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52
Depre Equipos de Cocina	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94
Depre Construcción	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61
Total Costos Fijos	99257,97	111245,88	114966,91	118825,98	122828,22	126978,95	131283,67	135748,09	140378,15	145179,98
Costos Variables										
Costo de Ventas	640502,22	676857,55	718293,83	758486,94	804185,44	852230,78	902734,19	955811,94	1011585,53	1070181,92
Gastos Oficina	215,00	222,98	231,25	239,83	248,73	257,95	267,52	277,45	287,74	298,42
Mantelería y Vajilla	0,00	0,00	0,00	9428,60	0,00	0,00	10517,41	0,00	0,00	11731,97
Total Costos Variables	640717,22	677080,53	718525,08	768155,36	804434,16	852488,73	913519,13	956089,39	1011873,27	1082212,31
COSTOS TOTALES	739975,19	788326,41	833491,98	886981,34	927262,39	979467,68	1044802,80	1091837,48	1152251,42	1227392,29

ANEXO 21

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	1008087,67	1065307,39	1130524,02	1193784,04	1265708,99	1341327,64	1420815,06	1504354,23	1592136,38	1684361,36
Costo de Ventas	640502,22	676857,55	718293,83	758486,94	804185,44	852230,78	902734,19	955811,94	1011585,53	1070181,92
Utilidad Bruta Ventas	367585,44	388449,84	412230,20	435297,10	461523,55	489096,87	518080,87	548542,29	580550,86	614179,44
Sueldos	83149,20	91834,38	95241,43	98774,89	102439,44	106239,94	110181,44	114269,17	118508,56	122905,23
Servicio Básico	3720,00	3858,01	4001,14	4149,59	4303,54	4463,20	4628,78	4800,51	4978,61	5163,32
Limpieza	1440,00	1493,42	1548,83	1606,29	1665,89	1727,69	1791,79	1858,26	1927,20	1998,70
Uniformes	0,00	3111,30	3226,73	3346,44	3470,59	3599,35	3732,89	3871,38	4015,01	4163,96
Mantelería y Vajilla	0,00	0,00	0,00	9428,60	0,00	0,00	10517,41	0,00	0,00	11731,97
Gastos Oficina	215,00	222,98	231,25	239,83	248,73	257,95	267,52	277,45	287,74	298,42
Dep. Equipos de Comp.	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70	1547,70
Dep. Muebles y Enseres	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52	1731,52
Dep. Equipos de Cocina	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94	3850,94
Dep. Construcción	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61	3818,61
UTILIDAD OPERATIVA	268112,47	276980,98	297032,04	306802,69	338446,61	361859,96	376012,26	412516,75	439884,97	456969,08
Gastos Intereses	23069,45	21679,21	20115,29	18355,99	16376,90	14150,57	11646,10	8828,74	5659,42	2094,15
UAI	245043,03	255301,77	276916,75	288446,70	322069,70	347709,39	364366,16	403688,00	434225,55	454874,93

15% Participación Empleados	36756,45	38295,27	41537,51	43267,01	48310,46	52156,41	54654,92	60553,20	65133,83	68231,24
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	208286,57	217006,51	235379,24	245179,70	273759,25	295552,98	309711,24	343134,80	369091,72	386643,69
25% Impuesto Renta	52071,64	54251,63	58844,81	61294,92	68439,81	73888,25	77427,81	85783,70	92272,93	96660,92
UTILIDAD NETA	156214,93	162754,88	176534,43	183884,77	205319,43	221664,74	232283,43	257351,10	276818,79	289982,77

ANEXO 22

BALANCE GENERAL PROYECTADO

Rubros	Año 1 2012	Año 2 2013	Año 3 2014	Año 4 2015	Año 5 2016	Año 6 2017	Año 7 2018	Año 8 2019	Año 9 2020	Año 10 2021
ACTIVOS										
Activos Circulantes	217097,77	378283,04	551683,95	725516,90	923964,43	1136530,93	1352052,65	1594983,68	1854213,08	2117882,18
Bancos	217097,77	378283,04	551683,95	725516,90	923964,43	1136530,93	1352052,65	1594983,68	1854213,08	2117882,18
Activo Fijo	634067,17	623118,40	612169,63	606379,86	595431,09	584482,32	578692,55	567743,77	556795,00	551005,23
Equipos de Computación	5159,00	5159,00	5159,00	5674,90	5674,90	5674,90	6190,80	6190,80	6190,80	6706,70
Muebles y Enseres	19239,10	19239,10	19239,10	19239,10	19239,10	19239,10	19239,10	19239,10	19239,10	19239,10
Equipos de Cocina	42788,25	42788,25	42788,25	42788,25	42788,25	42788,25	42788,25	42788,25	42788,25	42788,25
Construcción	101829,59	101829,59	101829,59	101829,59	101829,59	101829,59	101829,59	101829,59	101829,59	101829,59
Terreno	476000,00	476000,00	476000,00	476000,00	476000,00	476000,00	476000,00	476000,00	476000,00	476000,00
Dep. Acum. Equipos de Computación	-1547,70	-3095,40	-4643,10	-1547,70	-3095,40	-4643,10	-1547,70	-3095,40	-4643,10	-1547,70
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-1731,52	-3463,04	-5194,56	-6926,08	-8657,60	-10389,11	-12120,63	-13852,15	-15583,67	-17315,19
Dep. Acum. Equipos de Cocina	-3850,94	-7701,89	-11552,83	-15403,77	-19254,71	-23105,66	-26956,60	-30807,54	-34658,48	-38509,43
Dep. Acum. Construcción	-3818,61	-7637,22	-11455,83	-15274,44	-19093,05	-22911,66	-26730,27	-30548,88	-34367,49	-38186,10
Activo Fijo No Depreciable	25588,50	25588,50	25588,50	25588,50	25588,50	25588,50	25588,50	25588,50	25588,50	25588,50
Activos Intangibles	1341,60	1341,60	1341,60	1341,60	1341,60	1341,60	1341,60	1341,60	1341,60	1341,60

Otros Activos	12850,00	12850,00	12850,00	12850,00	12850,00	12850,00	12850,00	12850,00	12850,00	12850,00
TOTAL ACTIVOS	890945,04	1041181,5	1203633,6	1371676,8	1559175,6	1760793,34	1970525,29	2202507,56	2450788,18	2708667,51
PASIVOS										
Pasivo a Largo Plazo	188871,86	176353,49	162271,20	146429,61	128608,93	108561,91	86010,43	60641,59	32103,43	0,00
Préstamo Bancario	188871,86	176353,49	162271,20	146429,61	128608,93	108561,91	86010,43	60641,59	32103,43	0,00
Patrimonio										
Capital	545858,25	545858,25	545858,25	545858,25	545858,25	545858,25	545858,25	545858,25	545858,25	545858,25
Utilidad Acumulada	156214,93	318969,81	495504,24	679389,01	884708,45	1106373,18	1338656,61	1596007,72	1872826,50	2162809,27
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	890945,04	1041181,5	1203633,6	1371676,8	1559175,6	1760793,34	1970525,29	2202507,56	2450788,18	2708667,51

ANEXO 23

FLUJOS DE LOS ESCENARIOS

ESCENARIO - CAPACIDAD OPTIMISTA

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas		1139371,9	1204043,4	1277753,2	1349251,6	1430543,5	1516010,0	1605849,1	1700267,7	1799481,8	1903717,3
Costo de Ventas		711398,2	751777,7	797800,4	842442,4	893199,2	946562,6	1002656,2	1061609,0	1123556,0	1188638,4
Utilidad Bruta Ventas		427973,6	452265,7	479952,8	506809,2	537344,2	569447,4	603193,0	638658,7	675925,7	715079,0
Sueldos		83149,2	91834,4	95241,4	98774,9	102439,4	106239,9	110181,4	114269,2	118508,6	122905,2
Servicio Básico		3720,0	3858,0	4001,1	4149,6	4303,5	4463,2	4628,8	4800,5	4978,6	5163,3
Limpieza		1440,0	1493,4	1548,8	1606,3	1665,9	1727,7	1791,8	1858,3	1927,2	1998,7
Uniformes		0,0	3111,3	3226,7	3346,4	3470,6	3599,4	3732,9	3871,4	4015,0	4164,0
Mantelería y Vajilla		0,0	0,0	0,0	9428,6	0,0	0,0	10517,4	0,0	0,0	11732,0
Gastos Oficina		215,0	223,0	231,2	239,8	248,7	258,0	267,5	277,4	287,7	298,4
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
UTILIDAD OPERATIVA		328500,7	340796,9	364754,6	378314,8	414267,3	442210,5	461124,4	502633,2	535259,9	557868,6

Gastos Intereses		23069,4	21679,2	20115,3	18356,0	16376,9	14150,6	11646,1	8828,7	5659,4	2094,2
UAII		305431,2	319117,6	344639,3	359958,8	397890,4	428059,9	449478,3	493804,4	529600,4	555774,4
15% Participación Empleados		45814,7	47867,6	51695,9	53993,8	59683,6	64209,0	67421,7	74070,7	79440,1	83366,2
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		259616,5	271250,0	292943,4	305965,0	338206,8	363850,9	382056,5	419733,8	450160,4	472408,3
25% Impuesto Renta		64904,1	67812,5	73235,9	76491,2	84551,7	90962,7	95514,1	104933,4	112540,1	118102,1
UTILIDAD NETA		194712,4	203437,5	219707,6	229473,7	253655,1	272888,2	286542,4	314800,3	337620,3	354306,2
Gastos Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
Flujo Generado de las Operaciones		220368,0	228206,8	243479,9	252124,5	275044,2	292857,9	304915,6	331377,4	352176,9	366590,0
Capital de Trabajo	-66970,20										
Activos Fijos											
Equipos de Comp.	-5159,00	0,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0
Muebles y Enseres	-19239,10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipos de Cocina	-42788,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Construcción	-101829,59	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mantelería y Menaje	-25588,50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Activos Intangibles	-1341,60	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos Pre Operacionales	-12850,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Caja Generada de las Operaciones	-275766,25	220368,0	228206,8	243479,9	246965,5	275044,2	292857,9	299756,6	331377,4	352176,9	361431,0
Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Préstamo	200000,00	11128,1	12518,4	14082,3	15841,6	17820,7	20047,0	22551,5	25368,8	28538,2	32103,4
Flujo de Caja Libre de Deuda	-75766,25	194533,0	201867,9	216574,1	219421,9	246783,2	263789,9	269780,7	300380,2	320030,9	327992,5

ESCENARIO - CAPACIDAD PESIMISTA

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas		876803,5	926571,4	983294,8	1038316,4	1100874,5	1166645,3	1235781,0	1308440,8	1384791,0	1465005,4
Costo de Ventas		569606,2	601937,4	638787,2	674531,4	715171,6	757898,9	802812,2	850014,9	899615,0	951725,5
Utilidad Bruta Ventas		307197,2	324634,0	344507,6	363785,0	385702,9	408746,4	432968,8	458425,9	485176,0	513279,9
Sueldos		83149,2	91834,4	95241,4	98774,9	102439,4	106239,9	110181,4	114269,2	118508,6	122905,2
Servicio Básico		3720,0	3858,0	4001,1	4149,6	4303,5	4463,2	4628,8	4800,5	4978,6	5163,3
Limpieza		1440,0	1493,4	1548,8	1606,3	1665,9	1727,7	1791,8	1858,3	1927,2	1998,7
Uniformes		0,0	3111,3	3226,7	3346,4	3470,6	3599,4	3732,9	3871,4	4015,0	4164,0
Mantelería y Vajilla		0,0	0,0	0,0	9428,6	0,0	0,0	10517,4	0,0	0,0	11732,0
Gastos Oficina		215,0	223,0	231,2	239,8	248,7	258,0	267,5	277,4	287,7	298,4
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
UTILIDAD OPERATIVA		207724,3	213165,1	229309,4	235290,6	262625,9	281509,4	290900,2	322400,3	344510,1	356069,6
Gastos Intereses		23069,4	21679,2	20115,3	18356,0	16376,9	14150,6	11646,1	8828,7	5659,4	2094,2
UAI		184654,8	191485,9	209194,2	216934,6	246249,0	267358,9	279254,1	313571,6	338850,7	353975,4

15% Participación Empleados		27698,2	28722,9	31379,1	32540,2	36937,4	40103,8	41888,1	47035,7	50827,6	53096,3
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		156956,6	162763,0	177815,0	184394,4	209311,7	227255,0	237366,0	266535,9	288023,1	300879,1
25% Impuesto Renta		39239,2	40690,8	44453,8	46098,6	52327,9	56813,8	59341,5	66634,0	72005,8	75219,8
UTILIDAD NETA		117717,5	122072,3	133361,3	138295,8	156983,8	170441,3	178024,5	199901,9	216017,3	225659,3
Gastos Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
Flujo Generado de las Operaciones		143373,0	146841,5	157133,5	160946,5	178372,8	190411,0	196397,6	216479,0	230573,9	237943,1
Capital de Trabajo	-55154,20										
Activos Fijos											
Equipos de Comp.	-5159,00	0,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0
Muebles y Enseres	-19239,10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipos de Cocina	-42788,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Construcción	-101829,59	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mantelería y Menaje	-25588,50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Activos Intangibles	-1341,60	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos Pre Operacionales	-12850,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Caja Generada de las Operaciones	-263950,25	143373,0	146841,5	157133,5	155787,5	178372,8	190411,0	191238,6	216479,0	230573,9	232784,1
Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Préstamo	200000,00	11128,1	12518,4	14082,3	15841,6	17820,7	20047,0	22551,5	25368,8	28538,2	32103,4
Flujo de Caja Libre de Deuda	-63950,25	117538,1	120502,7	130227,8	128244,0	150111,8	161343,0	161262,8	185481,8	198427,9	199345,7

ESCENARIO - COSTOS VARIABLES OPTIMISTA

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas		1008087,7	1065307,4	1130524,0	1193784,0	1265709,0	1341327,6	1420815,1	1504354,2	1592136,4	1684361,4
Costo de Ventas		569606,2	601937,4	638787,2	674531,4	715171,6	757898,9	802812,2	850014,9	899615,0	951725,5
Utilidad Bruta Ventas		438481,4	463369,9	491736,8	519252,6	550537,3	583428,7	618002,8	654339,3	692521,4	732635,9
Sueldos		83149,2	91834,4	95241,4	98774,9	102439,4	106239,9	110181,4	114269,2	118508,6	122905,2
Servicio Básico		3720,0	3858,0	4001,1	4149,6	4303,5	4463,2	4628,8	4800,5	4978,6	5163,3
Limpieza		1440,0	1493,4	1548,8	1606,3	1665,9	1727,7	1791,8	1858,3	1927,2	1998,7
Uniformes		0,0	3111,3	3226,7	3346,4	3470,6	3599,4	3732,9	3871,4	4015,0	4164,0
Mantelería y Vajilla		0,0	0,0	0,0	9428,6	0,0	0,0	10517,4	0,0	0,0	11732,0
Gastos Oficina		215,0	223,0	231,2	239,8	248,7	258,0	267,5	277,4	287,7	298,4
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
UTILIDAD OPERATIVA		339008,5	351901,1	376538,6	390758,2	427460,4	456191,8	475934,2	518313,8	551855,5	575425,5
Gastos Intereses		23069,4	21679,2	20115,3	18356,0	16376,9	14150,6	11646,1	8828,7	5659,4	2094,2
UAI		315939,0	330221,9	356423,4	372402,2	411083,5	442041,2	464288,1	509485,1	546196,1	573331,4
15% Participación Empleados		47390,9	49533,3	53463,5	55860,3	61662,5	66306,2	69643,2	76422,8	81929,4	85999,7
UTILIDAD ANTES DE		268548,2	280688,6	302959,9	316541,9	349421,0	375735,0	394644,9	433062,3	464266,7	487331,7

IMPUESTOS											
25% Impuesto Renta		67137,0	70172,1	75740,0	79135,5	87355,2	93933,8	98661,2	108265,6	116066,7	121832,9
UTILIDAD NETA		201411,1	210516,4	227219,9	237406,4	262065,7	281801,3	295983,7	324796,7	348200,0	365498,8
Gastos Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
Flujo Generado de las Operaciones		227066,7	235285,7	250992,2	260057,1	283454,8	301771,0	314356,8	341373,8	362756,6	377782,5
Capital de Trabajo	-55154,20										
Activos Fijos											
Equipos de Comp.	-5159,00	0,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0
Muebles y Enseres	-19239,10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipos de Cocina	-42788,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Construcción	-101829,59	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mantelería y Menaje	-25588,50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Activos Intangibles	-1341,60	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos Pre Operacionales	-12850,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Caja Generada de las Operaciones	-263950,25	227066,7	235285,7	250992,2	254898,1	283454,8	301771,0	309197,8	341373,8	362756,6	372623,5

Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Préstamo	200000,00	11128,1	12518,4	14082,3	15841,6	17820,7	20047,0	22551,5	25368,8	28538,2	32103,4
Flujo de Caja Libre de Deuda	-63950,25	201231,8	208946,8	224086,4	227354,6	255193,8	272703,0	279222,0	310376,7	330610,6	339185,1

ESCENARIO - COSTOS VARIABLES PESIMISTA

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas		1008087,7	1065307,4	1130524,0	1193784,0	1265709,0	1341327,6	1420815,1	1504354,2	1592136,4	1684361,4
Costo de Ventas		711398,2	751777,7	797800,4	842442,4	893199,2	946562,6	1002656,2	1061609,0	1123556,0	1188638,4
Utilidad Bruta Ventas		296689,4	313529,7	332723,6	351341,6	372509,8	394765,0	418158,9	442745,2	468580,3	495723,0
Sueldos		83149,2	91834,4	95241,4	98774,9	102439,4	106239,9	110181,4	114269,2	118508,6	122905,2
Servicio Básico		3720,0	3858,0	4001,1	4149,6	4303,5	4463,2	4628,8	4800,5	4978,6	5163,3
Limpieza		1440,0	1493,4	1548,8	1606,3	1665,9	1727,7	1791,8	1858,3	1927,2	1998,7
Uniformes		0,0	3111,3	3226,7	3346,4	3470,6	3599,4	3732,9	3871,4	4015,0	4164,0
Mantelería y Vajilla		0,0	0,0	0,0	9428,6	0,0	0,0	10517,4	0,0	0,0	11732,0
Gastos Oficina		215,0	223,0	231,2	239,8	248,7	258,0	267,5	277,4	287,7	298,4
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
UTILIDAD OPERATIVA		197216,5	202060,9	217525,4	222847,2	249432,8	267528,1	276090,3	306719,7	327914,4	338512,6
Gastos Intereses		23069,4	21679,2	20115,3	18356,0	16376,9	14150,6	11646,1	8828,7	5659,4	2094,2
UAI		174147,0	180381,7	197410,1	204491,2	233055,9	253377,6	264444,2	297891,0	322255,0	336418,5
15% Participación Empleados		26122,1	27057,2	29611,5	30673,7	34958,4	38006,6	39666,6	44683,6	48338,3	50462,8
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		148025,0	153324,4	167798,6	173817,5	198097,5	215370,9	224777,6	253207,3	273916,8	285955,7

25% Impuesto Renta		37006,2	38331,1	41949,7	43454,4	49524,4	53842,7	56194,4	63301,8	68479,2	71488,9
UTILIDAD NETA		111018,7	114993,3	125849,0	130363,1	148573,1	161528,2	168583,2	189905,5	205437,6	214466,8
Gastos Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
Flujo Generado de las Operaciones		136674,3	139762,6	149621,2	153013,9	169962,2	181497,9	186956,3	206482,6	219994,2	226750,6
Capital de Trabajo	-66970,20										
Activos Fijos											
Equipos de Comp.	-5159,00	0,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0
Muebles y Enseres	-19239,10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipos de Cocina	-42788,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Construcción	-101829,59	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mantelería y Menaje	-25588,50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Activos Intangibles	-1341,60	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos Pre Operacionales	-12850,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Caja Generada de las Operaciones	-275766,25	136674,3	139762,6	149621,2	147854,9	169962,2	181497,9	181797,3	206482,6	219994,2	221591,6

Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Préstamo	200000,00	11128,1	12518,4	14082,3	15841,6	17820,7	20047,0	22551,5	25368,8	28538,2	32103,4
Flujo de Caja Libre de Deuda	-75766,25	110839,4	113423,7	122715,4	120311,3	141701,2	152429,9	151821,5	175485,4	187848,2	188153,1

ESCENARIO - DEMANDA OPTIMISTA

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas		1207374,9	1278464,0	1353738,9	1433445,8	1517845,8	1607215,2	1701846,6	1802049,8	1908152,8	2020503,1
Costo de Ventas		767122,1	812289,5	860116,4	910759,3	964384,0	1021166,0	1081291,4	1144956,8	1212370,9	1283754,2
Utilidad Bruta Ventas		440252,8	466174,5	493622,4	522686,5	553461,8	586049,1	620555,2	657092,9	695782,0	736749,0
Sueldos		83149,2	91834,4	95241,4	98774,9	102439,4	106239,9	110181,4	114269,2	118508,6	122905,2
Servicio Básico		3720,0	3858,0	4001,1	4149,6	4303,5	4463,2	4628,8	4800,5	4978,6	5163,3
Limpieza		1440,0	1493,4	1548,8	1606,3	1665,9	1727,7	1791,8	1858,3	1927,2	1998,7
Uniformes		0,0	3111,3	3226,7	3346,4	3470,6	3599,4	3732,9	3871,4	4015,0	4164,0
Mantelería y Vajilla		0,0	0,0	0,0	9428,6	0,0	0,0	10517,4	0,0	0,0	11732,0
Gastos Oficina		215,0	223,0	231,2	239,8	248,7	258,0	267,5	277,4	287,7	298,4
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
UTILIDAD OPERATIVA		340779,9	354705,7	378424,3	394192,1	430384,9	458812,2	478486,6	521067,4	555116,1	579538,6
Gastos Intereses		23069,4	21679,2	20115,3	18356,0	16376,9	14150,6	11646,1	8828,7	5659,4	2094,2
UAI		317710,4	333026,4	358309,0	375836,1	414008,0	444661,7	466840,5	512238,6	549456,6	577444,5
15% Participación Empleados		47656,6	49954,0	53746,4	56375,4	62101,2	66699,2	70026,1	76835,8	82418,5	86616,7
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		270053,8	283072,5	304562,7	319460,7	351906,8	377962,4	396814,4	435402,8	467038,1	490827,8

25% Impuesto Renta		67513,5	70768,1	76140,7	79865,2	87976,7	94490,6	99203,6	108850,7	116759,5	122706,9
UTILIDAD NETA		202540,4	212304,4	228422,0	239595,5	263930,1	283471,8	297610,8	326552,1	350278,6	368120,8
Gastos Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
Flujo Generado de las Operaciones		228195,9	237073,6	252194,3	262246,2	285319,1	303441,6	315984,0	343129,2	364835,3	380404,6
Capital de Trabajo	-71613,86										
Activos Fijos											
Equipos de Comp.	-5159,00	0,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0
Muebles y Enseres	-19239,10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipos de Cocina	-42788,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Construcción	-101829,59	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mantelería y Menaje	-25588,50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Activos Intangibles	-1341,60	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos Pre Operacionales	-12850,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Caja Generada de las Operaciones	-280409,90	228195,9	237073,6	252194,3	257087,2	285319,1	303441,6	310825,0	343129,2	364835,3	375245,6

Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Préstamo	200000,00	11128,1	12518,4	14082,3	15841,6	17820,7	20047,0	22551,5	25368,8	28538,2	32103,4
Flujo de Caja Libre de Deuda	-80409,90	202361,0	210734,8	225288,5	229543,7	257058,2	274373,6	280849,1	312132,1	332689,2	341807,2

ESCENARIO - DEMANDA PESIMISTA

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas		804916,6	852309,4	902492,6	955630,5	1011897,2	1071476,8	1134564,4	1201366,5	1272101,9	1347002,1
Costo de Ventas		511414,7	541526,4	573410,9	607172,9	642922,7	680777,4	720860,9	763304,6	808247,2	855836,1
Utilidad Bruta Ventas		293501,9	310783,0	329081,6	348457,7	368974,5	390699,4	413703,5	438061,9	463854,6	491166,0
Sueldos		83149,2	91834,4	95241,4	98774,9	102439,4	106239,9	110181,4	114269,2	118508,6	122905,2
Servicio Básico		3720,0	3858,0	4001,1	4149,6	4303,5	4463,2	4628,8	4800,5	4978,6	5163,3
Limpieza		1440,0	1493,4	1548,8	1606,3	1665,9	1727,7	1791,8	1858,3	1927,2	1998,7
Uniformes		0,0	3111,3	3226,7	3346,4	3470,6	3599,4	3732,9	3871,4	4015,0	4164,0
Mantelería y Vajilla		0,0	0,0	0,0	9428,6	0,0	0,0	10517,4	0,0	0,0	11732,0
Gastos Oficina		215,0	223,0	231,2	239,8	248,7	258,0	267,5	277,4	287,7	298,4
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
UTILIDAD OPERATIVA		194028,9	199314,1	213883,5	219963,3	245897,6	263462,5	271634,8	302036,4	323188,7	333955,6
Gastos Intereses		23069,4	21679,2	20115,3	18356,0	16376,9	14150,6	11646,1	8828,7	5659,4	2094,2
UAI		170959,5	177634,9	193768,2	201607,3	229520,7	249312,0	259988,7	293207,7	317529,3	331861,5
15% Participación Empleados		25643,9	26645,2	29065,2	30241,1	34428,1	37396,8	38998,3	43981,1	47629,4	49779,2
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		145315,5	150989,7	164703,0	171366,2	195092,6	211915,2	220990,4	249226,5	269899,9	282082,2

25% Impuesto Renta		36328,9	37747,4	41175,7	42841,5	48773,1	52978,8	55247,6	62306,6	67475,0	70520,6
UTILIDAD NETA		108986,7	113242,3	123527,2	128524,6	146319,4	158936,4	165742,8	186919,9	202424,9	211561,7
Gastos Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
Flujo Generado de las Operaciones		134642,2	138011,5	147299,5	151175,3	167708,5	178906,1	184116,0	203497,0	216981,6	223845,5
Capital de Trabajo	-50304,91										
Activos Fijos											
Equipos de Comp.	-5159,00	0,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0
Muebles y Enseres	-19239,10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipos de Cocina	-42788,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Construcción	-101829,59	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mantelería y Menaje	-25588,50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Activos Intangibles	-1341,60	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos Pre Operacionales	-12850,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Caja Generada de las Operaciones	-259100,95	134642,2	138011,5	147299,5	146016,3	167708,5	178906,1	178957,0	203497,0	216981,6	218686,5

Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Préstamo	200000,00	11128,1	12518,4	14082,3	15841,6	17820,7	20047,0	22551,5	25368,8	28538,2	32103,4
Flujo de Caja Libre de Deuda	-59100,95	108807,3	111672,7	120393,7	118472,8	139447,5	149838,1	148981,1	172499,8	184835,6	185248,0

ESCENARIO - PRECIO OPTIMISTA

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas		1139371,9	1204043,4	1277753,2	1349251,6	1430543,5	1516010,0	1605849,1	1700267,7	1799481,8	1903717,3
Costo de Ventas		640502,2	676857,6	718293,8	758486,9	804185,4	852230,8	902734,2	955811,9	1011585,5	1070181,9
Utilidad Bruta Ventas		498869,6	527185,8	559459,4	590764,7	626358,0	663779,2	703114,9	744455,8	787896,3	833535,4
Sueldos		83149,2	91834,4	95241,4	98774,9	102439,4	106239,9	110181,4	114269,2	118508,6	122905,2
Servicio Básico		3720,0	3858,0	4001,1	4149,6	4303,5	4463,2	4628,8	4800,5	4978,6	5163,3
Limpieza		1440,0	1493,4	1548,8	1606,3	1665,9	1727,7	1791,8	1858,3	1927,2	1998,7
Uniformes		0,0	3111,3	3226,7	3346,4	3470,6	3599,4	3732,9	3871,4	4015,0	4164,0
Mantelería y Vajilla		0,0	0,0	0,0	9428,6	0,0	0,0	10517,4	0,0	0,0	11732,0
Gastos Oficina		215,0	223,0	231,2	239,8	248,7	258,0	267,5	277,4	287,7	298,4
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
UTILIDAD OPERATIVA		399396,7	415717,0	444261,2	462270,3	503281,1	536542,3	561046,3	608430,2	647230,4	676325,0
Gastos Intereses		23069,4	21679,2	20115,3	18356,0	16376,9	14150,6	11646,1	8828,7	5659,4	2094,2
UAI		376327,2	394037,7	424146,0	443914,3	486904,2	522391,7	549400,2	599601,5	641571,0	674230,9
15% Participación Empleados		56449,1	59105,7	63621,9	66587,1	73035,6	78358,8	82410,0	89940,2	96235,6	101134,6
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		319878,1	334932,1	360524,1	377327,2	413868,5	444033,0	466990,2	509661,2	545335,3	573096,3

25% Impuesto Renta		79969,5	83733,0	90131,0	94331,8	103467,1	111008,2	116747,6	127415,3	136333,8	143274,1
UTILIDAD NETA		239908,6	251199,1	270393,0	282995,4	310401,4	333024,7	350242,7	382245,9	409001,5	429822,2
Gastos Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
Flujo Generado de las Operaciones		265564,2	275968,3	294165,3	305646,1	331790,5	352994,5	368615,8	398823,0	423558,1	442106,0
Capital de Trabajo	-61062,20										
Activos Fijos											
Equipos de Comp.	-5159,00	0,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0
Muebles y Enseres	-19239,10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipos de Cocina	-42788,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Construcción	-101829,59	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mantelería y Menaje	-25588,50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Activos Intangibles	-1341,60	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos Pre Operacionales	-12850,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Caja Generada de las Operaciones	-269858,25	265564,2	275968,3	294165,3	300487,1	331790,5	352994,5	363456,8	398823,0	423558,1	436947,0

Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Préstamo	200000,00	11128,1	12518,4	14082,3	15841,6	17820,7	20047,0	22551,5	25368,8	28538,2	32103,4
Flujo de Caja Libre de Deuda	-69858,25	239729,2	249629,5	267259,5	272943,6	303529,5	323926,5	333480,9	367825,9	391412,1	403508,5

ESCENARIO - PRECIO PESIMISTA

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas		876803,5	926571,4	983294,8	1038316,4	1100874,5	1166645,3	1235781,0	1308440,8	1384791,0	1465005,4
Costo de Ventas		640502,2	676857,6	718293,8	758486,9	804185,4	852230,8	902734,2	955811,9	1011585,5	1070181,9
Utilidad Bruta Ventas		236301,2	249713,9	265001,0	279829,5	296689,1	314414,5	333046,8	352628,8	373205,4	394823,5
Sueldos		83149,2	91834,4	95241,4	98774,9	102439,4	106239,9	110181,4	114269,2	118508,6	122905,2
Servicio Básico		3720,0	3858,0	4001,1	4149,6	4303,5	4463,2	4628,8	4800,5	4978,6	5163,3
Limpieza		1440,0	1493,4	1548,8	1606,3	1665,9	1727,7	1791,8	1858,3	1927,2	1998,7
Uniformes		0,0	3111,3	3226,7	3346,4	3470,6	3599,4	3732,9	3871,4	4015,0	4164,0
Mantelería y Vajilla		0,0	0,0	0,0	9428,6	0,0	0,0	10517,4	0,0	0,0	11732,0
Gastos Oficina		215,0	223,0	231,2	239,8	248,7	258,0	267,5	277,4	287,7	298,4
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
UTILIDAD OPERATIVA		136828,3	138245,0	149802,8	151335,1	173612,1	187177,6	190978,2	216603,3	232539,6	237613,1
Gastos Intereses		23069,4	21679,2	20115,3	18356,0	16376,9	14150,6	11646,1	8828,7	5659,4	2094,2
UAI		113758,8	116565,8	129687,5	132979,1	157235,2	173027,0	179332,1	207774,5	226880,1	235519,0
15% Participación Empleados		17063,8	17484,9	19453,1	19946,9	23585,3	25954,1	26899,8	31166,2	34032,0	35327,8
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		96695,0	99080,9	110234,4	113032,2	133650,0	147073,0	152432,3	176608,4	192848,1	200191,1

25% Impuesto Renta		24173,8	24770,2	27558,6	28258,1	33412,5	36768,2	38108,1	44152,1	48212,0	50047,8
UTILIDAD NETA		72521,3	74310,7	82675,8	84774,2	100237,5	110304,7	114324,2	132456,3	144636,1	150143,3
Gastos Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Dep. Equipos de Comp.		1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7	1547,7
Dep. Muebles y Enseres		1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5	1731,5
Dep. Equipos de Cocina		3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9	3850,9
Dep. Construcción		3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6	3818,6
Flujo Generado de las Operaciones		98176,8	99080,0	106448,1	107424,9	121626,5	130274,5	132697,4	149033,4	159192,7	162427,1
Capital de Trabajo	-61062,20										
Activos Fijos											
Equipos de Comp.	-5159,00	0,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0	0,0	0,0	-5159,0
Muebles y Enseres	-19239,10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipos de Cocina	-42788,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Construcción	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	101829,59										
Mantelería y Menaje	-25588,50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Activos Intangibles	-1341,60	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos Pre Operacionales	-12850,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	-										
Caja Generada de las Operaciones	269858,25	98176,8	99080,0	106448,1	102265,9	121626,5	130274,5	127538,4	149033,4	159192,7	157268,1

Intereses		14706,8	13820,5	12823,5	11701,9	10440,3	9021,0	7424,4	5628,3	3607,9	1335,0
Préstamo	200000,00	11128,1	12518,4	14082,3	15841,6	17820,7	20047,0	22551,5	25368,8	28538,2	32103,4
Flujo de Caja Libre de Deuda	-69858,25	72341,9	72741,1	79542,3	74722,4	93365,6	101206,5	97562,5	118036,2	127046,7	123829,7

