



**FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS
EMPRESARIALES**

**TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE LA
MICROEMPRESA D'BITES**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO
REQUISITO PREVIO A OPTAR EL GRADO DE INGENIERO
EN CIENCIAS EMPRESARIALES**

Autor:

ANDREA BELEN VILLAGO JURADO

Tutor:

JOSE MACUY C.

SAMBORONDÓN, SEPTIEMBRE DEL 2014

Índice

1. Resumen Ejecutivo.....	1
1.1. Propósito del proyecto.....	2
1.2. Información básica.....	4
2. Definición del negocio.....	5
2.1. Misión.....	5
2.2. Objetivos del negocio	5
2.2.1. Objetivo General.....	5
2.2.2. Objetivos Específicos.....	5
2.3. Metas del primer año.....	5
3. Viabilidad legal, social y ambiental.....	6
3.1. Viabilidad legal.....	6
3.2. Marco Societario.....	6
3.3. Normas sanitarias y ambientales	6
4. Estudio de Mercado.....	6
4.1. Mercado objetivo.....	6
4.2. Análisis PEST.....	7
4.3. Evaluación mercados potenciales.....	9
4.4. Análisis de oferta y demanda.....	9
4.5. Análisis de las 4P's.....	9
4.5.1. Productos	9
4.5.2. Plaza.....	10
4.5.3. Promoción	10

4.5.4. Precio	10
4.6. Análisis FODA	11
4.6.1. Fortalezas	11
4.6.2. Debilidades.....	11
4.6.3. Oportunidades.....	11
4.6.4. Amenazas.....	11
5. Análisis Operativo.....	11
5.1. Localización del Negocio	11
5.2. Tamaño del negocio.....	12
5.3. Descripción del servicio	14
5.4. Diagrama de procesos	14
5.5. Ciclo del negocio.....	15
5.6. Inversión en Insumos y tecnología	16
5.7. Recursos Humanos.....	16
5.7.1. Chef	17
5.7.2. Ayudante de Chef	17
5.7.3. Meseras	17
5.7.4. Cajera/ Gerente General	17
5.7.5. Gerente Financiera	18
6. Análisis Financiero.....	18
6.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento	18
6.1.1. Ciclo de Caja.....	22
6.1.2. Capital de Trabajo.....	22

6.2. Calendario de inversiones.....	24
6.3. Ingresos proyectados.....	25
6.3.1. Ventas Proyectadas.....	25
6.3.2. Costos proyectados.....	25
6.4. Flujos de Caja Proyectados.....	28
6.5. Proyecciones de estados de resultados.....	29
6.6. Punto de equilibrio.....	30
6.7. Índices Financieros (VAN, TIR, IR)	31
6.8. Análisis de sensibilidad.....	32
6.9. Resultados de la valoración del proyecto.....	33
7. Conclusiones.....	34
8. Bibliografía.....	34
9. Anexos	36

1. Resumen Ejecutivo

D' Bites es una microempresa dedicada a la venta de comida como sandwiches, wraps, piqueos y almuerzos ejecutivos. Lleva un año en el mercado brindando a su selecta clientela productos y servicio de primera calidad utilizando marcas Nacionales e Internacionales. En su transcurrir se ha visto obligado a sustituir productos debido a que los ítems de las recetas iniciales tienden a desaparecer del mercado.

En la actualidad los ecuatorianos han creado una fidelidad por productos extranjeros debido a su calidad, precio, texturas, sabores, entre otras razones. En ciertos restaurantes sus principales materia primas son productos extranjeros, y los lugares mas concurridos del país son las de cadenas internacionales de comida rápida. Por este motivo la intención es de utilizar productos 100% ecuatorianos para incentivar de manera directa a los pequeños productores artesanales, demostrando la potencialidad que poseen nuestros productos.

Se realizo un pequeño sondeo donde se determino que algunas empresas que realizan insumos como salsas y condimentos, han eliminado ciertas líneas debido a la prohibición de algunos componentes de importación. Dentro de estos productos sustitutos también utilizan recursos de empresas que importan de países amigos, pero lamentablemente no tienden a surgir como se lo espera porque su sabor y texturas no se comparan a los que han salido del mercado. Este problema de falta de insumos, afecta directamente a varios restaurantes que se han de ver en la misma posición en la que se encuentra D'bites y en algunos casos los administradores de esos restaurantes no saben cómo sustituir ciertas materias primas cambiando su gama de servicios y en la mayoría de los casos llevándolos a la quiebra.

D'Bites al utilizar insumos 100% ecuatorianos en sus platos, calidad que siempre se ha distinguido, esta fomentando al sector alimenticio a consumir lo nuestro, impulsando el alza de la demanda de productos ecuatorianos.

Nuestros servicios están enfocados a empresas privadas y viendo la necesidad de nuestros clientes de poseer una sucursal donde puedan adquirir directamente el producto, nos encontramos incorporando un local para la atención al público en general, con el cual se busca dar a conocer la materia prima ecuatoriana (salsas y condimentos) razón principal del proyecto.

El monto requerido para la implementación del local es de \$20.000 en los cuales se distribuye en capital de trabajo \$6.000 (seis mil dólares americanos 00/100) e implementación y publicidad de local \$14.000 (catorce mil dólares americanos 00/100) los cuales se encuentran siendo financiados por créditos bancarios.

Las proyecciones realizadas son históricas de venta y su vez por el movimiento diurno y nocturno en la ciudad de Guayaquil para este tipo de establecimientos.

1.1 Propósito del proyecto

D'bits nació de una idea de dos socias las Srtas. Andrea Belén Villao Jurado y Elena Viviana Matamoros Andrade, el cual era el apoyo a los empresarios artesanales y de ensalzar la microindustria ecuatoriana. Comenzó sus actividades el 3 de junio del año 2013 el cual se dio a conocer en pequeñas ferias realizadas en el Hotel Sonesta y observando la buena acogida del público decidieron seguir con el proyecto. Estas ferias impulsaron a ingresar a entidades financieras como:

- Banco del Pichincha
- Banco Rumiñahui
- Banco Bolivariano

A su vez a entidades privadas:

- Grupo superior
- Almacenes Jordán

- Corpbol S.A.
- Entre otros...

Después de un año de actividades y analizando la apertura al público en general, iniciamos el proyecto de la apertura de un local para dar a conocer nuestros productos. Nuestro objetivo es demostrar las tantas utilidades que pueden tener los productos ecuatorianos, y que la competencia de lo nuestro con lo extranjero es un hecho posible.

En la actualidad las empresas se guían bajo un modelo específico de negocios, en la cual generen ingresos y beneficios. Es decir, las empresas diseñan como van a servir a sus clientes y que recursos van utilizar para alcanzar el estándar esperado y la satisfacción que demandan sus consumidores. Bajo este modelo cada empresa se maneja bajo ciertas materias primas para lograr la calidad de sus productos y/o servicios.

Siguiendo este enfoque el mayor problema que poseen pequeñas y grandes empresas en el país, es la falta de productos sustitutos que estén bajos los mismos parámetros que utilizan normalmente, debido a prohibición de ciertas materias primas extranjeras que la mayoría prefiere utilizar.

La mayoría de productoras de salsas o condimentos en el país les falta la credibilidad en el mercado y sus ítems no logran tener el éxito versus las marcas segmentadas en el mismo medio. El cual implica que desaparezcan marcas pequeñas que pueden llegar a ser exitosas pero lamentablemente la falta de capital de las mismas no logran realizar las inversiones en marketing necesarias o en algunos casos la falta de conocimientos para impulsar sus productos.

Es una costumbre o una fidelidad a la marca que siguen los consumidores ecuatorianos a no variar sus productos por miedo al cambio o por el desconocimiento de las marcas Nacionales. Las marcas mas vendidas en el país se apoyan en un marketing fuerte y directo el cual para un consumidor complica sustituir un producto que tradicionalmente se adquiere. Las ventas de marcas extranjeras abarcan casi todo el

mercado dejando a productos o franquicias ecuatorianas desplazados.

D'bites es una microempresa en la cual ha combinado sus platos con marcas de salsas y condimentos nacionales demostrando de esta forma la potencialidad que ofrece nuestro mercado. Asegurando a los consumidores que el hecho de no usar una marca renombrada a nivel mundial y utilizar marcas ecuatorianas de pequeñas empresas no afecta la calidad de una comida, al contrario realza el sabor de la misma.

1.2 Información básica

D'Bites es una microempresa que empezó sus actividades hace un año en el Mercado. Su negocio se basa en la venta de sandwiches, wraps, piqueos, entre otros para capacitaciones, reuniones y almuerzos ejecutivos para entidades financieras o Empresas varias. Cuenta con una sólida cartera de clientes.

Actualmente se encuentra en la implementación del local en la ciudad de Guayaquil para brindar al público en general sus servicios y productos en los cuales lo principal es la materia prima artesanal ecuatoriana.

1.3 Requerimientos financieros

El monto requerido para la implementación del local es de \$20.000 en los cuales se distribuye en capital de trabajo \$6.000 (seis mil dólares americanos 00/100) e implementación y publicidad de local \$14.000 (catorce mil dólares americanos 00/100) el mismo se encuentra siendo financiados por créditos bancarios. Las proyecciones realizadas son históricas debido a nuestro historial de venta y su vez por el movimiento diurno y nocturno en la ciudad de Guayaquil para este tipo de establecimientos.

2. Definición del negocio

2.1. Misión

Satisfacer la alimentación fuera del hogar creando productos y servicios 100% ecuatorianos de calidad unificando innovación, esfuerzo y profesionalismo.

2.2. Objetivos del negocio

2.2.1 Objetivo General

Implementar un local en la ciudadela Urdesa en la ciudad de Guayaquil.

2.2.2 Objetivos Específicos

1. Analizar la oferta y la demanda de comidas rápidas en la ciudadela Urdesa en la ciudad Guayaquil.
2. Definir los procesos operativos.
3. Demostrar la rentabilidad del plan de negocios.

2.3. Metas del primer año

- Expandir la cartera de clientes.
- Incentivar a mas productores artesanales ecuatorianas a expandir su gama según nuestras necesidades.
- Ser innovadores de recetas ecuatorianas en el largo plazo.

3. Viabilidad legal, social y ambiental

3.1. Viabilidad legal

Los entes reguladores de esta compañía son:

- a) Servicio de Rentas Internas,
- b) Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social,

- c) Ministerio de Relaciones Laborales,
- d) Municipio de Guayaquil, y
- e) Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.

3.2. Marco Societario

Esta microempresa fue fundada por Viviana Elena Matamoros Andrade y Andrea Belén Villao Jurado. Actualmente se encuentra en proceso la constitución de la empresa como Sociedad Anónima.

3.3. Normas sanitarias y ambientales

Se cumplen las normas exigidos por los organismos pertinentes como del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil y Ministerio de Relaciones Laborales con reglamentos de seguridad.

4. Estudio de Mercado

4.1. Mercado objetivo

Actualmente D'bites cuenta con una cartera de clientes sólida en la ciudad de Guayaquil, que son entidades financieras y empresas. Sin embargo al no contar con un local con venta al público en general, están perdiendo un potencial crecimiento en el volumen de sus ventas.

La importancia de este mercado el cual también es una oportunidad para D'bites es que las personas siempre buscan nuevos lugares de diversión y estos mercados se encuentran evolucionando; es por esto que al brindar un lugar distinto a los demás en el cual podrán interactuar con distintos juegos que se encuentran enfocados para conocimientos de tradiciones o ciudades del Ecuador mientras esperan sus pedidos. Y disfrutar de una comida en el cual se encuentran al 100% productos ecuatorianos, es nuestro nivel de distinción respecto a otras entidades.

4.2. Análisis PEST (político, económico, social y tecnológico)

Factor Político

Actualmente existen varias prohibiciones en importaciones de ciertas materias primas para el sector de comidas rápidas. D´bites no se encuentra afectado por este ámbito por ahora, ya que como lo antes dicho los productos a utilizar son productos ecuatorianos y enfatizando en productos realizados por pequeños empresarios artesanales. Con las numerosas campañas del gobierno de consumir primero lo nuestro, es un buen apoyo a lo relacionado a este sector.

Factor Económico

Las Tasas de interés es un factor significativo debido al préstamo realizado y su vez algunas compras se realizan por medio de tarjeta de crédito. Las Tasas de crecimiento de empleo es muy común que las personas después de trabajar se dirijan a algún restaurant o bar para conversar en grupos, por lo tanto la tasa de crecimiento de empleo es un beneficio a nuestro favor por el contexto antes mencionado y a su vez es por la mayor adquisición que tendrían las personas por el incremento de empleo en Guayaquil.

Factor Tecnológico

En el Ecuador está llegando innovaciones y mejoras en la tecnología actual, en especial en lo que se trata velocidad de internet, están creando mejores instalaciones y la capacidad de GB por minuto cada vez es mas veloz. La mayoría de personas cada vez cuentan con mejores equipos donde el internet es fundamental para su uso. En el local se implementaría internet 4.1 megas en el cual se pueden conectar de 5 o más personas al mismo tiempo para que puedan descargar contenidos como fotos, archivos o navegar en redes sociales, entre muchas cosas mas sin afectar la velocidad del internet, garantizando la comunicación de nuestros clientes.

Factor Ambiental

El invierno es una de las temporadas que mas consideramos en especial por el previsto “la corriente del niño” las cuales ocasiona tráfico, inundaciones, tempestades etc. y evita que las personas salgan de sus casas, este factor nos afecta de manera sistemática por el precio de las materias primas.

Factores Legales

Existen varias leyes laborales en la cual algunas siguen en debate actualmente pero según las reformas que se realicen se las efectuara para que los empleados del local gocen de sus derechos. En el área de leyes tributarias las declaraciones de impuestos las debemos presentar mensualmente, acatando los impuestos a cancelar.

Los mandatos emitidos por la “Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil” en lo que respecta uso de suelo, patente, permisos de letreros, permisos de bomberos entre otros, se realizaran los respectivos procesos para evitar sanciones o clausuras futuras.

A su vez las leyes de salud se las tomara de forma estricta, debido a que todo lo que este involucrado en manipulación de alimentos se deben seguir parámetros de salubridad, de esa forma se asegurara la calidad de servicio que se ofrecerá y la salud de los posibles consumidores estará en las mejores manos.

4.3. Evaluación mercados potenciales

El mercado potencial principal es en la ciudad de Guayaquil, los beneficiados por la compra de materias primas es a nivel Nacional. En un futuro si se amplia el negocio los posibles mercados potenciales seria Quito y Cuenca, ya que constan con la misma características de satisfacer su necesidad de explorar lugares nuevos.

4.4. Análisis de oferta y demanda

Los competidores directos de D'Bites son:

- a) Frutabar
- b) La Española
- c) Pasteles y Compañías
- d) El Balcón
- e) Entre otros.

Estos negocios se enfocan en la venta de piqueos varios y bebidas al igual que D'bites. Sin embargo D'bites ha logrado destacarse y diferenciarse de su competencia, debido a sus recetas y elaboración de sus productos brindando variedad y calidad en cada bocado , marcando su ventaja competitiva.

Los clientes ya mencionados anteriormente, buscan productos y servicios de calidad, por la cual están dispuestos a cancelar el valor de los servicios que D'bites imponga.

4.5. Análisis de las 4 P's

4.5.1. Producto:

Nuestra gama de productos consta de diferentes tipos de sandwiches, piqueos y bebidas las cuales son acompañadas por diferentes tipos de salsas diseñadas para cada plato. Los sandwiches poseen una longitud de 20 cm de largo y 4 cm de ancho, los cuales son servidos con papas espirales con queso cheddar y Bacon bits. Los clientes podrán interactuar con diferentes juegos de mesa mientras esperan su orden.



4.5.2. Plaza:

El local se encuentra en un sector comercial muy concurrido en Guayaquil (Víctor Emilio Estrada 1022 entre Ilanes y jiguas), escogimos esta localidad por el gran movimiento nocturno y la misma aumenta su cantidad durante los feriados.

4.5.3. Promoción:

El enfoque va directamente al consumidor final, por los tanto nuestra publicidad serán por diferentes medios electrónicos actuales como: mail masivos, Facebook, twitter, pinterest, instagram entre otros. Y las promociones serán enfocadas para la atracción de nuevos clientes

4.5.4. Precio:

Los precios están enfocados a un promedio en diferencia a los diferentes locales similares a D'BITES , en los cuales tratamos en su mayor magnitud poner precios cómodos y accesibles para todo tipo de publico. Aproximadamente cada sandwiches estará alrededor de \$6 dólares americanos.

4.6. Análisis FODA

4.6.1. Fortalezas

- ✓ Precios competitivos
- ✓ Productos frescos
- ✓ Nuevos sabores ecuatorianos
- ✓ Recetas originales e innovadoras
- ✓ Ambiente recreacional

4.6.2. Oportunidades

- ✓ Crecimiento de la vida nocturna en la ciudad de Guayaquil.
- ✓ Apoyo gubernamental a los microempresarios.
- ✓ Búsqueda de por parte de los guayaquileños a nuevos sitios de encuentro.
- ✓ Apoyo comunal entre microempresarios

4.6.3. Debilidades

- ✓ Falta de personal capacitado
- ✓ La capacidad del local no sea lo suficiente para los clientes.

4.6.4. Amenazas

- ✓ Inundaciones ocasionada por el invierno
- ✓ Crisis Económica mundial.
- ✓ Nuevas tasas de impuestos a pequeños y medianos negocios
- ✓ Competencia desleal.

5 Análisis Operativo

5.1. Localización del Negocio

La sucursal de D´bites estará ubicado en Víctor Emilio Estrada y Jiguas.

Figura 1: Ubicación del proyecto.



Elaborado por: El autor.

La ubicación es estratégica para el proyecto ya que la zona escogida es comercial y accesible para los principales clientes de la ciudad de Guayaquil. Como es el primero local de D´bites, se necesitará la actualización del RUC realizando una apertura del nuevo local, y permiso de Bomberos y Municipio.

5.2. Tamaño del negocio

El negocio tendrá un área total de 90 metros cuadrados, los cuales serán divididos en:

- 1) 20 metros cocina,
- 2) 5 metros counter y
- 3) 65 metros mesas para clientes

Figura 2: Diseño del negocio



El local no viene con nada incluido, por lo tanto se ha tenido que adecuar el lugar para la actividad que se pondrá, su capacidad máxima es para 45 personas. Entre los cuales el área de la cocina consta con todos sus implementos básicos como:

- cocina industrial con dos hornillas y dos freidoras
- horno industrial de 30 x 65
- Lavadero de un solo pozo de acero inoxidable con su respectiva trampa de grasa.
- Estantes para condimentos, platos, pocillos, materiales de limpieza distribuidos de manera que facilite la utilización de los mismos.
- Refrigeradora con congelador
- Utensilios de cocina básicos.

El baño es para uso de mujeres y hombres, lo cual estará bajo limpieza constante para evitar malos olores y mal higiene para los clientes. El Baño tendrá todas las

adecuaciones de limpieza de la compañía Kimberly Clark para asegurar la limpieza eficaz y utensilios necesarios para el mismo.

En el área de Atención al Cliente constara con sillones cómodos con sus mesas en la parte inicial del local, en la parte del medio un mesón rectangular para grupos grandes de amistades o familiares y por ultimo al final estará situado una barra junto al counter.

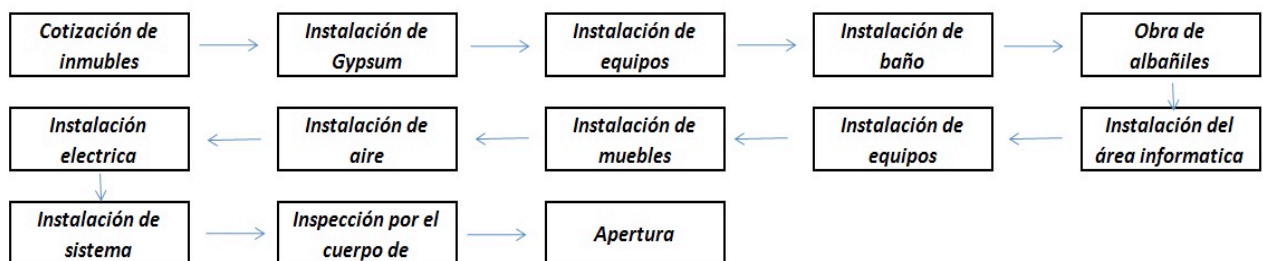
5.3. Descripción del servicio

Se brindara a los clientes diferentes tipo de Sandwiches, Piqueos y bebidas mientras las cuales pueden esperar su pedido disfrutando de algún juego de mesa ecuatoriano. A su vez se brinda el servicio de coffee break cuando se realizan contrataciones para algún tipo de evento, conferencias o reuniones.

5.4. Diagrama de procesos

Los procesos requeridos para el correcto funcionamiento del local se encuentran detallados en la siguiente figura:

Figura 3: Diagrama de procesos



Fuente: Investigación proyecto

Elaborado por: El Autor

Los días requeridos para cada proceso mencionado en la figura superior, se podrán detallar en la siguiente tabla:

Tabla 1: Días requeridos por proceso

PROCESO	DIAS
1. Cotización de inmuebles	12
2. Instalación de gypsum	15
3. Instalación de equipos de cocina	10
4. Instalación de baño	2 - 3
5. Obra de albañiles	5
6. Instalación eléctrica	10
7. Instalación de aire acondicionado	1
8. Instalación muebles	18
9. Instalación de equipos de sonido y televisores	2
10. Instalación del área informática	1
11. Instalación de sistema de seguridad	2
12. Inspección del cuerpo de bomberos para su apertura	1

Fuente: Investigación proyecto

Elaborado por: El Autor

La suma total de los días necesarios para la operación del local son de 79 días aproximadamente. La variabilidad de los días puede disminuir ya que hay que hay procesos que se pueden realizar al mismo tiempo.

5.5. Ciclo del negocio

D´bites cuenta con 1 año de experiencia en el mercado lo cual ya paso su etapa de introducción, ha ido incrementando su cartera de clientes y volumen de ventas, demostrando que su ciclo de negocio no ha llegado a su fin, sigue en el proceso de crecimiento. Los productos realizados o adquiridos por D´bites no tiene ningún tipo de prohibición hasta el momento.

5.6. Inversión en Insumos y tecnologías

Para la venta es necesario varios sistema electrónicos para poder mantener un control ordenado del mismo:

Tabla 2: Inversión en tecnología

ÁREA ADMINISTRATIVA	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL
Computadoras	1	\$300.00	\$300.00
Impresora punto de venta	1	\$260.00	\$260.00
Teléfonos	1	\$20.00	\$20.00
Instalación Redes y Comunicación	1	\$80.00	\$80.00
Software	1	\$20.00	\$20.00
Equipo de audio	1	\$850.00	\$850.00
Sonido (ipad)	1	\$900.00	\$900.00
Spotify afiliación	1	\$5.99	\$5.99
Televisores	2	\$900.00	\$1800.00
TOTAL			\$4,235.99

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Los ítems antes mencionados serán utilizados en el área del counter para la atención al público.

5.7. Recursos Humanos

Para poder brindar la calidad de servicio que planteamos es necesario 5 personas las cuales serán distribuidas de la siguiente manera:

Área de Producción

- chef
- ayudante de cocina
- 2 meseras

Área de Administración

- Cajera / Gerente General

- Gerente Financiero

5.7.1. Chef

Se encargara en la elaboración de los sandwiches, piqueos y bebidas que estarán descritas en el menú. Su mayor función es mantener la calidad de sus productos en cada receta que elabore. Esta función la desarrollará una de las accionistas de la empresa, la Srta. Viviana Matamoros

5.7.2. Ayudante del Chef

Será necesario la contratación de una persona capacitada para que trabaje con la chef el cual se encargara de seguir las recetas adecuadamente. Esta se encargara de realizar las siguiente funciones:

- Picar vegetales sea en cuadros o al estilo juliana.
- Elaborar las salsas.
- Realizar inventario cada 5 días sobre los alimentos debido a su fecha de caducidad.
- Limpieza del área de la cocina
- Proveer lo necesario para la elaboración de los productos al chef

5.7.3. Meseras

Se necesita la contratación de dos meseras las cuales su principal función es proveerle al cliente toda la información acerca de los productos y servicios que se ofrecerán, tomar apuntes de sus pedidos, disipar dudas y servir la comida

5.7.4. Cajera – Gerente General

Este cargo lo desempeñara la otra accionista de la empresa la Sra. Andrea Villao Jurado la cual sus funciones son:

- Cobro a clientes
- Cuadre de caja diario

- Control de inventario para la compra de materias primas
- Control de personal
- Pagos de sueldos y salarios
- Elaboración de asientos contables para declaraciones
- Pagos de SRI
- Pagos de IEES
- Coordinación de entregas con proveedores

5.7.5. Gerente Financiera

- Revisión de asientos contable
- Elaboración de declaraciones del IVA en sistema DIMM
- Elaboración de notas de créditos en caso necesario
- Revisión de carteras vencidas.
- Elaboración de declaración a la renta
- Elaboración de Balances.

6. Análisis Financiero

6.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento

El Plan de Inversión que se recurrirá va a ser con el propósito de implementar un local en el sector norte de la ciudad de Guayaquil. Se considera alquilar local comercial en Urdesa que es un lugar muy concurrido, para lo cual se necesitará realizar algunas adecuaciones ya que se desea contar con sillones, mesas, una barra y adicionalmente la el área de la cocina para poder realizar todos nuestro productos que vamos a ofertar.

Tabla 3: Costo Arrendamiento

ARRENDAMIENTO	MENSUAL	ANUAL
	\$ 1,008.00	\$ 12,096.00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

El costo de alquiler anual del lugar será de USD \$12,096.00 según el estudio de mercado realizado.

Tabla 4: Inversión Local

INVERSION LOCAL	Cantidad	Valor Unitario	Valor TOTAL	Vida Útil	VALOR RESIDUAL	Depreciación Anual	Depreciación mensual
ÁREA DE STOCK							
Refrigeradora	1	\$ 1,150.00	\$ 1,150.00	10		\$ 115.00	\$ 9.58
Vitrinas para platos	1	\$ 150.00	\$ 168.00	6		\$ 28.00	\$ 2.33
Plancha para panes	1	\$ 40.00	\$ 40.00	5		\$ 8.00	\$ 0.67
Congelador	1	\$ 100.00	\$ 112.00	10		\$ 11.20	\$ 0.93
TOTAL			\$ 1,470.00			\$ 162.20	\$ 13.52
ÁREA ADMINISTRATIVA							
Computadores	1	\$ 400.00	\$ 400.00	5		\$ 80.00	\$ 6.67
Counter	1	\$ 200.00	\$ 200.00	5		\$ 40.00	\$ 3.33
Impresora Multifuncional	1	\$ 250.00	\$ 250.00	5		\$ 50.00	\$ 4.17
Teléfonos	1	\$ 18.00	\$ 18.00	5		\$ 3.60	\$ 0.30
Archivadores	5	\$ 3.37	\$ 16.85	3		\$ 5.62	\$ 0.47
Instalación Redes y Comunicación	1	\$ 80.00	\$ 80.00	5		\$ 16.00	\$ 1.33
Caja Registradora	1	\$ 80.00	\$ 80.00	5		\$ 16.00	\$ 1.33
ÁREA DE ATENCION AL CLIENTE							
Muebles y Enseres							
Juego de Sillones	3	\$ 700.00	\$ 2,100.00	10		\$ 210.00	\$ 17.50
Butacas Altas	20	\$ 80.00	\$ 1,600.00	10		\$ 160.00	\$ 13.33
Mesa de 1.60 x 0.85	3	\$ 250.00	\$ 750.00	10		\$ 75.00	\$ 6.25
Meson Alto de 7 * 0.45	1	\$ 550.00	\$ 550.00	10		\$ 55.00	\$ 4.58
Mesa Alta de Bar	1	\$ 600.00	\$ 600.00	10		\$ 60.00	\$ 5.00
Recubrimiento de Pared en Forma de Pallets	1	\$ 240.00	\$ 240.00	10		\$ 24.00	\$ 2.00
Tumbado en forma de Pallets	2	\$ 240.00	\$ 480.00	10		\$ 48.00	\$ 4.00
Aire Acondicionado de 60BTU	1	\$ 1,416.00	\$ 1,416.00	10		\$ 141.60	\$ 11.80
ÁREA DE COCINA							
Utisencillos de cocina	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	2		\$ 750.00	\$ 62.50
Cocina Industrial	1	\$ 1,300.00	\$ 1,300.00	10		\$ 130.00	\$ 10.83
Licudora industrial	1	\$ 180.00	\$ 180.00	10		\$ 18.00	\$ 1.50
Lavadero de acero inoxidable	1	\$ 600.00	\$ 600.00	10		\$ 60.00	\$ 5.00
Horno	1	\$ 250.00	\$ 250.00	10		\$ 25.00	\$ 2.08
Trampa de Grasa de acero inoxidable	1	\$ 330.00	\$ 330.00	10		\$ 33.00	\$ 2.75
Campana de Acero Inoxidables	1	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	10		\$ 175.00	\$ 14.58
TOTAL			\$ 14,690.85			\$ 2,175.82	\$ 181.32
TOTAL INVERSIÓN FIJA			\$ 16,160.85			\$ 2,338.02	\$ 194.83

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Con la suma de todas las instalaciones, adecuaciones y adquisiciones, da un total de USD \$ 16,160.85. Esto en base a la inversión fija que se necesita para tener el área de la cocina, atención al cliente y administrativa listos para el funcionamiento.

Los gastos de administración serán representados por los accionistas de la empresa D'bites que se detalla de la siguiente manera:

Tabla 5: Sueldos

Sueldos y Salarios	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Valor Horas Extras	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Gasto Total Sueldos y Salarios
Gerente General	1	\$ 400.00	\$ -	\$ 400.00	41.3%	565.20
Gerente Administrativo/ Financiero	1	\$ 400.00		\$ 400.00	41.3%	565.20
TOTAL	2			\$ 800.00		\$ 1,130.40

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Como parte de costo de venta estarán las principales materias primas que se requerirá para la elaboración de los productos.

Tabla 6: Costo de venta

Vegetales	\$ 1,200.00
Lacteos	\$ 1,800.00
Pan/ Tortillas	\$ 1,200.00
Embutidos	\$ 2,400.00
Carnes	\$ 2,400.00
Salsas y Condimentos	\$ 1,200.00
Materiales Varios	\$ 1,200.00
Total Costos	\$ 11,400.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Se necesitará como mano de obra directa los siguientes colaboradores con sus respectivos salarios.

Tabla 7: Mano de obra necesaria

MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Costo MOD mensual
Ayudante de cocina	1	\$ 340.00	\$ 340.00	41.3%	480.42
Mesero	1	\$ 340.00	\$ 340.00	41.3%	480.42
TOTAL	2		680.00		960.84

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Por lo tanto al comenzar el proyecto se requerirá en mano de obra directa la siguiente cifra:

Tabla 8: Costo mano de obra

	Año 1
Costo MOD / mes	\$ 960.84
Costo MOD / Año	\$ 11,530.08

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Los costos directos estarán representados por los siguientes rubros:

Tabla 9: Costos indirectos

	Año 1
Energía Eléctrica para Prod.	\$ 250.00
Agua	\$ 20.00
Combustibles y Lubricantes Manten	\$ 200.00
Arrendamiento	\$ 1,008.00
Depreciación PP&E	\$ 13.52
CIF Mensuales	\$ 1,491.52
CIF ANUALES	\$ 17,898.20

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Por lo tanto el Costo total será de:

Tabla 10: Costo total

COSTO TOTAL	
	Año 1
Total Costos	\$ 11,400.00
Costo MOD / Año	\$ 11,530.08
CIF ANUALES	\$ 17,898.20
COSTO PRODUCCIÓN TOTAL	\$ 40,828.28

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

6.1.1. Ciclo de Caja

Los días de Ciclo de Caja según las políticas de la compañía son las siguientes:

Tabla 11: Ciclo de efectivo

CICLO DE EFECTIVO	
Días de Inventario	5
Días de Cobro	15
(-) Días de Pago	1
CICLO EFECTIVO EN DÍAS	19

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Por lo tanto el ciclo de efectivo es de 19 días. En base a esto la multiplicación del ciclo de efectivo en días por el Capital de Trabajo y dividido para 360 días da el resultado del capital de trabajo, necesario para saber el total de inversión.

6.1.2. Capital de Trabajo

Tabla 12: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
	Año 1
COSTO DE VENTA	\$ 40,828.28
GASTOS ADM.	\$ 21,620.62
CAO	\$ 62,448.90
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3,295.91

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

El Capital de Trabajo es de USD 3,295.91 que será necesario para poner en marcha el negocio, el mismo que se basará por los costos de ventas que se realizarán y los Gastos de Administración que es el personal requerido para la gestión.

Para la apertura del local se necesitara realizar gastos Pre Operativos que dentro de ellos están inmersos Gastos Legales, permisos de funcionamiento y otros más de los cuales se los detalla de la siguiente manera:

Tabla 13: Gastos pre-operativos

GASTOS PRE-OPERATIVOS		Valor Total
Gastos legales		\$ 150.00
Permisos		\$ 250.00
Gastos de Imagen Corporativa		\$ 320.00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$ 720.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Completado el monto que se necesita para la apertura el local se detalla de la siguiente manera.

Tabla 14: Inversión total final

INVERSIÓN INICIAL		Valor Total
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 16,160.85
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$ 720.00
CAPITAL DE TRABAJO		\$ 3,295.91
TOTAL INVERSIÓN INICIAL		\$ 20,176.76

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

La cantidad total que se necesitará como Inversión Inicial para la apertura del local comercial de la empresa D' Bites es de USD \$ 20,176.76.

Las fuentes de financiamiento serán distribuidas de la siguiente forma:

Tabla 15: Fuentes de financiamiento

Capital Propio	→	\$ 10,000.00
CAPITAL REQUERIDO	→	\$ 20,000.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

El capital propio será de USD 10,000.00 (40%) por aportes de los accionistas de la empresa y el Capital Requerido será USD 20,000.00 (60%) que estará a cargo de un crédito bancario.

6.2. Calendario de inversiones

El cronograma de inversión será de acuerdo a lo que la empresa esté de acuerdo en tiempo en el que quiera invertir.

Tabla 16: Cronograma de inversión

CRONOGRAMA DE INVERSION						
	0	1	2	3	4	5
INVERSION	\$ 20,176.76	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

En este caso la inversión se hará en su totalidad desde el periodo inicial, ya que es necesario para la el funcionamiento adecuado del proyecto. Se necesita todo el dinero para poder atender a los clientes de la manera que el proyecto tiene previsto.

6.3. Ingresos proyectados

6.3.1. Ventas Proyectadas

Los ingresos proyectados se basarán en cuanto a las Ventas Históricas realizadas en las entidades financieras y las otras empresas antes mencionadas y un promedio de crecimiento anual de 15%, en los cuales constarán los nuevos clientes y el aumento de ventas de los clientes actuales.

Tabla 17: Ventas Proyectadas

INGRESO POR VENTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 66,000.00	\$ 75,900.00	\$ 87,285.00	\$ 100,377.75	\$ 115,434.41
INGRESOS ANUALES	\$ 66,000.00	\$ 75,900.00	\$ 87,285.00	\$ 100,377.75	\$ 115,434.41

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Ese incremento promedio de Ventas en D' Bites será posible debido al servicio adicional que se brindara en el local comercial al cliente, al tener las instalaciones de primera. Con el local comercial es un ingreso adicional diario el cual el cliente podrá degustar en un sitio nuestra amplia gama de productos.

6.3.2. Costos Proyectados

Los costos estarán en base a las ventas, por lo tanto se incrementará de la misma manera.

Tabla 18: Costos proyectados

COSTO TOTAL DIRECTOS DE PRODUCCION					
MATERIA PRIMA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vegetales	\$ 1,200.00	\$ 1,380.00	\$ 1,587.00	\$ 1,825.05	\$ 2,098.81
Lacteos	\$ 1,800.00	\$ 2,070.00	\$ 2,380.50	\$ 2,737.58	\$ 3,148.21
Pan/ Tortillas	\$ 1,200.00	\$ 1,380.00	\$ 1,587.00	\$ 1,825.05	\$ 2,098.81
Embutidos	\$ 2,400.00	\$ 2,760.00	\$ 3,174.00	\$ 3,650.10	\$ 4,197.62
Carnes	\$ 2,400.00	\$ 2,760.00	\$ 3,174.00	\$ 3,650.10	\$ 4,197.62
Salsas y Condimentos	\$ 1,200.00	\$ 1,380.00	\$ 1,587.00	\$ 1,825.05	\$ 2,098.81
Materiales Varios	\$ 1,200.00	\$ 1,380.00	\$ 1,587.00	\$ 1,825.05	\$ 2,098.81
Total Costos	\$ 11,400.00	\$ 13,110.00	\$ 15,076.50	\$ 17,337.98	\$ 19,938.67

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Los costos directos están en base a las materias primas que son necesarias para la elaboración de nuestros productos.

El costo total se basa en obtener todos los Costos Directos mas los Indirectos, estos están proyectados según el crecimiento de las ventas que se tiene previsto.

Tabla 19: Costo total

COSTO TOTAL					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costos	\$ 11,400.00	\$ 13,110.00	\$ 15,076.50	\$ 17,337.98	\$ 19,938.67
Costo MOD / Año	\$ 11,530.08	\$ 11,899.04	\$ 12,279.81	\$ 12,672.77	\$ 13,078.29
CIF ANUALES	\$ 17,898.20	\$ 17,898.20	\$ 17,898.20	\$ 17,898.20	\$ 17,898.20
COSTO PRODUCCIÓN TOTAL	\$ 40,828.28	\$ 42,907.24	\$ 45,254.51	\$ 47,908.94	\$ 50,915.17

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Los Gastos de Ventas estará representada por la publicidad anual que se invertirá para poder llamar la atención de nuestros posibles clientes. La empresa elimino las comisiones debido a que las meseras del local obtendrán propinas dependiendo de la atención brindada al cliente, por lo tanto reemplazaría las comisiones.

Tabla 20: Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTAS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad anual	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
TOTAL G. VENTAS	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

El financiamiento será por medio de una entidad bancaria nacional con los siguientes parámetros:

Tabla 21: Préstamo bancario

Condiciones del Crédito		
Valor del Préstamo	\$ 20,000.00	
Periodos de pago	36	meses
Tasa de interés	14%	
Forma de capitalización	mensual a 3 años	
PAGOS MENSUALES		\$ 683.55

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Por lo tanto la amortización será de la siguiente manera:

Tabla 22: Tabla de amortización

Años	CAPITAL	Intereses
1er.	\$ 5,763.14	\$ 2,439.49
2do.	\$ 6,623.82	\$ 1,578.81
3er.	\$ 7,613.04	\$ 589.59
TOTAL	\$ 20,000.00	\$ 4,607.89

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

El costo financiero del proyecto será por un total de USD 20,000.00 durante los 36 meses que se requerirá el capital para la apertura del local comercial en Urdesa. Ya con todos los datos, el Estado de Resultado Integral es de la siguiente forma:

Tabla 23: Estado de Resultado Integral

D'BITES						
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$ 66,000.00	\$ 75,900.00	\$ 87,285.00	\$ 100,377.75	\$ 115,434.41
(-) Costo de Venta		\$ (40,828.28)	\$ (42,907.24)	\$ (45,254.51)	\$ (47,908.94)	\$ (50,915.17)
(=) Utilidad Bruta		\$ 25,171.72	\$ 32,992.76	\$ 42,030.49	\$ 52,468.81	\$ 64,519.25
(-) Gastos Administrativos		\$ (21,620.62)	\$ (20,900.62)	\$ (20,900.62)	\$ (20,900.62)	\$ (20,900.62)
(-) Gastos de Ventas		\$ (1,200.00)	\$ (1,200.00)	\$ (1,200.00)	\$ (1,200.00)	\$ (1,200.00)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 2,351.10	\$ 10,892.14	\$ 19,929.87	\$ 30,368.19	\$ 42,418.63
(-) Gastos Financieros		\$ (2,439.49)	\$ (1,578.81)	\$ (589.59)	\$ -	\$ -
(=) UAIT		\$ (88.39)	\$ 9,313.33	\$ 19,340.28	\$ 30,368.19	\$ 42,418.63
(-) Participación Trabajadores	15%		\$ (1,397.00)	\$ (2,901.04)	\$ (4,555.23)	\$ (6,362.79)
(-) Impuesto a la Renta	22%		\$ (1,741.59)	\$ (3,616.63)	\$ (5,678.85)	\$ (7,932.28)
UTILIDAD NETA		\$ (88.39)	\$ 6,174.74	\$ 12,822.60	\$ 20,134.11	\$ 28,123.55
Venta Mensual		\$ 5,500.00	\$ 6,325.00	\$ 7,273.75	\$ 8,364.81	\$ 9,619.53
Imp Mensual		\$ 950.00	\$ 1,092.50	\$ 1,256.38	\$ 1,444.83	\$ 1,661.56
Costo Prod mensual		\$ (3,402.36)	\$ (3,575.60)	\$ (3,771.21)	\$ (3,992.41)	\$ (4,242.93)
Vta Pendiente sig año		\$ 1,375.00	\$ 1,581.25	\$ 1,818.44	\$ 2,091.20	\$ 2,404.88
Imp Pendiente sig año		\$ 237.50	\$ 273.13	\$ 314.09	\$ 361.21	\$ 415.39
Saldo		\$ 1,137.50	\$ 1,308.13	\$ 1,504.34	\$ 1,730.00	\$ 1,989.49

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Al primer año se genera un margen negativo debido a la inversión que se ha realizado por la apertura de la sucursal y también por las nuevas adquisiciones pero en los posteriores años se ve un incremento progresivo.

6.4. Flujos de Caja Proyectados

En el flujo de caja proyectado se fijó el año 0 como año de inversión sumando todos los aportes de los accionistas, los préstamos concedidos y restándole la inversión fija que se realizará el proyecto. Sabiendo este detalle el flujo comienza en el año 0 con USD 12,040.30.

Tabla 24: Flujo de caja

D'BITES						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (17,959.70)					
UAIT		\$ (5,182.38)	\$ 6,652.61	\$ 18,867.08	\$ 32,433.12	\$ 47,425.58
Saldo pend año anterior		\$ -	\$ 1,455.00	\$ 1,673.25	\$ 1,924.24	\$ 2,212.87
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ -	\$ (1,248.88)	\$ (3,118.70)	\$ (5,196.90)
Pago de IR		\$ -	\$ -	\$ (1,556.94)	\$ (3,887.98)	\$ (6,478.80)
EFFECTIVO NETO		\$ (5,182.38)	\$ 8,107.61	\$ 17,734.52	\$ 27,350.68	\$ 37,962.76
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 256.13	\$ 256.13	\$ 256.13	\$ 256.13	\$ 256.13
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2,447.83	\$ 2,447.83	\$ 2,447.83	\$ 2,447.83	\$ 2,447.83
(+) Aporte Accionistas	\$ 10,000.00					
(+) Préstamo concedido	\$ 20,000.00	\$ (5,763.14)	\$ (6,623.82)	\$ (7,613.04)	\$ -	\$ -
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 12,040.30	\$ (8,241.55)	\$ 4,187.76	\$ 12,825.45	\$ 30,054.65	\$ 40,666.72
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ 12,040.30	\$ 3,798.75	\$ 7,986.50	\$ 20,811.95	\$ 50,866.60
(-) FLUJO ACUMULADO	\$ 12,040.30	\$ 3,798.75	\$ 7,986.50	\$ 20,811.95	\$ 50,866.60	\$ 91,533.33

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

La depreciación juega un rol importante ya que se suma a la totalidad del flujo de forma positiva y esto indica un flujo de caja proyectado en USD 91,533.33 en acumulación de los 5 periodos.

6.5. Proyecciones de estados de resultados

Como se explicó en el punto 6.3, el Estado de Resultados refleja una proyección por el momento aparentemente rentable según los datos trabajados.

El Balance General refleja incrementos en sus activos debido a que siempre estarán aumentando acorde a las ventas y compras que se generen. En cuanto al patrimonio, el crecimiento es muy notable ya que entre el primer periodo y el quinto periodo hay una diferencia de lo que se justifica la utilidad generada por cada periodo.

Tabla 25: Estado de situación financiera

D' Bites						
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
Total Activo Corriente		9,188.14	16,661.29	30,400.42	59,823.30	98,065.35
Total Activo NO Corriente		15,572.83	13,234.82	10,896.80	8,558.78	6,220.77
TOTAL ACTIVOS		24,760.97	29,896.11	41,297.22	68,382.08	104,286.12
PASIVOS						
Total Pasivo Corriente		8,225.54	6,196.71	12,388.26	19,339.01	27,119.50
Total Pasivo NO Corriente		6,623.82	7,613.04	0.00	0.00	0.00
Total PASIVO		14,849.36	13,809.75	12,388.26	19,339.01	27,119.50
Total PATRIMONIO		9,911.61	16,086.35	28,908.96	49,043.07	77,166.62
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		24,760.98	29,896.10	41,297.22	68,382.08	104,286.12

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

6.6. Punto de equilibrio

La empresa tiene que cubrir USD 43,488.90 en costos fijos todos los periodos y la proporción entre los costos variables y las ventas es el 72% (\$17,040.00/ \$43,488.90), así cuando tiene ventas de USD66,000.00 al año, se puede cubrir los costos fijos de USD43,488.90 más los costos variables de USD17,040.00.

Tabla 26: Costos y Ventas

COSTO FIJO	\$	43,488.90
COSTO VARIABLE	\$	17,040.00
VENTAS TOTALES	\$	66,000.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

El punto de equilibrio en ventas en de USD58,624.74 ya que si vende menos de esa cantidad genera perdido y si esta por encima de la misma genera rentabilidad.

6.7. Índices Financieros (VAN, TIR, IR)

Según el flujo proyectado con la inversión de USD \$ 16,160.85 el flujo neto es el siguiente:

Tabla 27: Flujo e índices financieros

PERIODO	FLUJO NETO DEL PERIODO
0	13,839.15
1	9,188.14
2	16,661.29
3	30,400.42
4	59,823.30
5	98,065.35

IR	60.88%
TIR	30.43%
VAN	\$12,284.48
<i>Pay Back</i>	3.63

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

El Índice de Rentabilidad es de 60.88%, lo que significa que es rentable ya que se compara el VAN con el total de inversión.

La Tasa Interna de Retorno se refleja en 30.43% por lo que induce a que el proyecto es factible económicamente.

El valor actual neto es mayor a 0 por lo cual es un proyecto factible.

El tiempo de recuperación es en apenas 3.63 periodos, un tiempo muy aceptable para el volumen de inversión del proyecto.

6.8. Análisis de sensibilidad

Si se supone que el crecimiento en Ventas se mantiene pero el costo aumenta un 5% adicional, los índices quedarían de la siguiente manera:

Tabla 28: Escenario pesimista

IR	37.84%
TIR	25.55%
VAN	\$ 7,634.31

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Genera que la TIR se disminuya a 25.55%, indicando que el proyecto no es tan rentable. El IR se mantiene positivo, pero bajó considerablemente.

Para un caso optimista se toma un escenario en que las Ventas Incrementaron un 5%, los índices reflejan lo siguiente:

Tabla 29: Escenario optimista

IR	105.05%
TIR	39.68%
VAN	\$ 21,195.49

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

La Tasa Interna de Retorno aumenta a 105.05% y el VAN a USD21,195.49 . Esto indica que la sensibilidad del proyecto está en los costos ya que de eso dependerán mucho las Impuestos o Prohibiciones que estos generen por alguna política económica generada por el Gobierno Local.

6.9. Resultados de la valoración del proyecto

Tabla 30: Índices de rentabilidad

INDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	-0.13%	8.14%	14.69%	20.06%	24.36%
ROE	-0.89%	38.38%	44.36%	41.05%	36.45%
ROI	-0.88%	61.75%	128.23%	201.34%	281.24%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Según la Utilidad con respecto a las Ventas totales el primero año va teniendo tendencias decrecientes pero toma un despunte entre el período 2 y 3 debido a que son los periodos de alta recuperación.

Este índice refleja si la inversión en capital ha sido financieramente factible y se puede observar que ciertos índices bajan debido a que el financiamiento por el préstamo va disminuyendo.

Este índice está muy sobresaliente ya que demuestra que se obtiene utilidades notables con respecto a la inversión realizada.

7. Conclusiones

- Al consumir productos ecuatorianos no solo ayudamos a los pequeños productores a surgir, sino que logramos crear una concientización acerca de que lo Ecuatoriano también brinda calidad.
- La ubicación que se escogió para la realización del proyecto es un área estratégica, donde podemos llegar a todo tipo de clientes. Es un área muy concurrida para oficinistas, universitarios, etc. Debido al horario de atención es un lugar donde varias personas pueden ayudarse a salir de la rutina por unas horas y disfrutar de las delicias que D'bites se destaca.
- Con el estudio financiero se evidenció la rentabilidad del proyecto. La TIR se refleja en 27.04%, el VAN USD15.321.57 es , y el IR 63.92% es de por lo que se demuestra que el proyecto es factiblemente económicamente y la inversión es justificada para la compañía.

8. Bibliografía

- Bohanke, Ben S., y Frank Robert H.: *Principios de Economía*. (3era Edición) Mc Graw Hill.
- Armstrong Gary, y Kotler Philip.: *Fundamentos de Marketing*. (11ma Edición). Pearson.
- Berk Jonathan, y Demarzo Peter.: *Finanzas Corporativas*. (10ma Edición). Pearson.

- Garrison Ray, Norren Eric, y Brewer Peter.: *Contabilidad Administrativa* (11ma Edición) Mc Graw Hill.
- Porter, M. E. (2008) *The Five Competitive Forces That Shape Strategy*. Harvard Business Review.
- Drummond, Graeme (2008) *Strategic Marketing: Planning and Control*. Third Edition. Butterworth-Heinemann Edition.
- Banco Central del Ecuador, <http://www.portal.bce.fin.ec/>