

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad el servicio de catering brinda solución a las empresas, al momento de la realización de sus eventos corporativos, lanzamientos de productos, capacitaciones, etc; y que requiera de los servicios especializados de una empresa que coordine sus eventos, con el fin de reflejar una adecuada imagen corporativa que influya positivamente tanto en sus clientes internos como externos.

Por lo que se ha presentado esta propuesta en base los siguientes capítulos:

La delimitación de la investigación, se especificó una descripción del planteamiento del problema, objetivos, justificación, marco teórico, hipótesis y metodología. Además, desarrolló un análisis del macro y micro entorno, como también se elaboró un Plan de Marketing Mix en donde se determinó estratégicamente el producto, precio, plaza y publicidad.

El Estudio de Mercado, se determinó la segmentación, tamaño de muestra, modelo de encuesta; tabulación y análisis de los resultados en base a esta información se procedió a determinar la oferta, demanda para el proyecto determinando la demanda insatisfecha. Finalmente se hizo un análisis de la competencia y de los precios.

El Estudio Técnico, donde se describe la ingeniería del proyecto, las necesidades de activos y las necesidades de recursos humanos.

El Direccionamiento Estratégico y Administrativo, el cual se elaboró la base filosófica comprendiendo la misión, visión, valores, objetivos, planes de acción, organización formal a través de organigramas y Manual de Funciones para el personal.

Por último el Estudio Financiero, se presentan las inversiones, ingresos, egresos, costos, estado de resultado, análisis financiero, punto de equilibrio; flujo de caja, VAN; TIR, periodo de recuperación de la inversión y análisis de sensibilidad.

El VAN para el proyecto fue positivo por un valor \$42.782 USD, con un TMAR de 20.19%; un Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) de 3 años; la TIR de 44,88% y Beneficio/ Costo de 5.44. Por lo que se puede concluir que el proyecto es rentable.

Finalmente se presentan las conclusiones del plan de negocios y sus recomendaciones.

Es importante determinar que el presente plan de negocios, no busca únicamente réditos económicos para los accionistas, sino que además se ha encaminado al aspecto social por su servicio innovador y creación de fuentes de trabajo.

EXECUTIVE SUMMARY

Nowadays the catering service provides the solution to the companies, in the moment of the development of corporate events, releases of products capacitation, etc; and requires of the specialized services of a corporation that coordinates the events with the purpose to reflect an appropriate corporate image that influences positively with the inner clients like external clients.

By what has been presented this proposal in base of the next chapters:

The delimitation of the investigation, it specified a description of the approach to the problem, objectives, justification, theoretical framework hypothesis and the methodology. Also developed an analysis of the macro and micro environment as also developed a mix marketing plan where determines strategically the product, the price, plaza and publicity.

The market study, it determined the segmentation, sample size, survey model, tab and analysis of the results in reference of this information we proceeded to determine the offer, demand for the project determining the unmet demand. Finally we made a analisis of the competition and the prices.

The technical study where we describe the engineering of the project, the needs of actives and the needs of human resources.

The directionament strategic management and administration, which developed the philosophical base, understanding the mission, vision, values, goals, action plans, through formal organization charts and Functions Manual for staff.

Finally the financial study it presents investments, incomes, expenses, costs, state of result, financial analysis, equilibrium point; box flow, VAN TIR, payback period of investment and sensitivity analysis.

The VAN for the project was positive, worth \$ 42,782 USD, with a TMAR of 20.19%, a Payback Period on Investment (PRI) of 3 years, the TIR of 44.88% and Benefit / Cost 5.44. That's why we conclude that the project is rentable.

Finally we present the conclusions of the deal plan and his recommendations.

Is important to determine that the present deal plan don't look only for economic credits for the actionist, but also has been directed to the social aspect of this innovative service and creating jobs.