



Universidad del Desarrollo  
Facultad de Medicina

PROYECTO DE NEGOCIOS: COCINO POR TI

POR: CATALINA ROSALES - MANUEL SAAVEDRA

Tesis presentada a la Facultad de Medicina de la Universidad del Desarrollo para  
optar al título de Magíster de Gestión en Salud

PROFESOR GUÍA:

Sr. JORGE ARDILES

Febrero 2021  
SANTIAGO

1. Introducción.....	Página 5
2. Cuerpo obra .....	Página 7
2.1 Misión .....	Página 7
2.2 Visión.....	Página 7
2.3 Valores corporativos.....	Página 8
2.4 Análisis de entorno.....	Página 8
2.5 5 Fuerzas de Porter .....	Página 16
3. Mercado meta .....	Página 26
3.1 Principales conclusiones .....	Página 26
4. Plan Comercial .....	Página 29
4.1 Q en T .....	Página 29
4.2 Decisiones del producto .....	Página 33
4.2.1 Matriz del producto y atributo .....	Página 33
4.2.2 Marca .....	Página 37
4.2.3 Envase .....	Página 38
4.2.4 Precio .....	Página 39
4.3 Canales .....	Página 40
4.3.1 Canales de distribución .....	Página 40
4.3.2 Decisiones de promoción .....	Página 41
4.3.3 Decisiones del personal .....	Página 42
4.3.4 Sistemas de Control .....	Página 42
5. Plan Producción	
5.1 Especificaciones técnicas .....	Página 42
5.2 Decisiones de planta.....	Página 53
5.2.1 Tamaño.....	Página 53
5.2.2 Costos.....	Página 53
5.3 Decisiones de Procesos .....	Página 58
5.4 Decisiones de Tecnología .....	Página 61
5.5 Decisiones de mantenimiento.....	Página 62
5.6 Decisiones de programación de la producción .....	Página 64
6. Plan Comercial	
6.1 Definición de perfil de cargo .....	Página 67
6.2 Estructura organizacional .....	Página 81

6.3 Remuneraciones y dotaciones.....	Página 82
6.4 Determinación de un objetivo de clima .....	Página 84
7. Evaluación financiera	
7.1 Determinación de flujos positivos.....	Página 85
7.2 Determinación de flujos negativos mensuales.....	Página 86
7.3 Determinación de punto de equilibrio.....	Página 88
7.4 Cálculo de máximo déficit acumulado.....	Página 89
7.5 Determinación de la inversión inicial .....	Página 91
7.6 TIR y horizonte del proyecto.....	Página 96
7.7 Determinación del CAPM.....	Página 97
7.8 Determinación del VAN.....	Página 101
7.9 Sensibilización .....	Página 102
7.10 Opciones de crecimiento .....	Página 103
7.11 Inversionista.....	Página 104
8. Bibliografía .....	Página 106
9. Anexos	
9.1 Anexo 1 Cuestionario alimentación.....	Página 107
9.2 Anexo 2 RCV ENS 20016-2017.....	Página 114
9.3 Anexo 3 Clasificación RCV Alto.....	Página 114
9.4 Anexo 4 Ilustración procesos.....	Página 115
9.5 Anexo 5 Cotización del software .....	Página 116
9.6 Anexo 6 Procesos y sistemas de control cocino por ti .....	Página 117
9.7 Anexo 7 Raciones por modalidad .....	Página 117
9.8 Anexo 8 Valor por plan y modalidad.....	Página 118
9.9 Anexo 9 Activos fijos.....	Página 119

© Se autoriza la reproducción de esta obra en modalidad acceso abierto para fines académicos o de investigación, siempre que se incluya la referencia bibliográfica.

## AGRADECIMIENTO

Queremos agradecer a nuestro profesor Jorge Ardiles, por apoyarnos y guiarnos en toda la elaboración de este proyecto.

Por otro lado, agradecer a nuestros padres por toda la motivación dada en este proceso.

## 1 Introducción

### 1.1 Resumen (Abstract)

El objetivo de este trabajo es la elaboración de un plan de negocio para una empresa con servicio de preparación y distribución a domicilio de comidas preparadas, según requerimientos nutricionales de nuestro público objetivo.

El nombre de nuestra empresa será “**Cocino por tí**” y tendrá un local comercial ubicado en la comuna de Ñuñoa, Santiago de Chile con servicio de retiro en local y reparto para las comunas de Las Condes, Providencia y Vitacura.

El sistema de cobro será a través de un pago anticipado bajo el sistema de suscripción a 5 días (el llamado plan semanal) y a 20 días (el plan mensual) y contempla el reparto diario de comida a los clientes.

La justificación de este proyecto viene de la identificación de una imperfección de mercado en relación a la alimentación saludable, donde el mercado actual no considera la necesidad a cubrir de la preparación diaria de alimentos que aseguren el cuidado según los requerimientos de salud de un público como lo son adultos y adultos mayores con comorbilidades como hipertensión arterial (HTA), diabetes mellitus (DM) y dislipidemia (DLP).

Nuestro proyecto busca despreocupar a nuestros público objetivo anteriormente mencionado, sobre la búsqueda y preparación de alimentos aptos para ellos, generando un ahorro de tiempo, ofreciendo una alimentación rica, variada y saludable a diario, con una empresa que tendrá un equipo de trabajo conformada por profesionales de la salud y también gastronómicos siendo capaces de entregar un producto que garantice su cuidado en salud, característica que le brinda a “Cocino por ti” su principal **ventaja competitiva**.

El análisis realizado y planteado a continuación se hizo a una proyección hasta el año 8. Nos arroja un valor actual neto de \$90.700.512, y una tasa interna de retorno de 36.63% lo que nos indica junto a otros aspectos planteados, que la propuesta de negocio a presentar es factible desde las dimensiones técnica, económica y estratégica.

## 2 Cuerpo de la Obra

### **2.1 Misión:**

En Cocino por ti somos la primera elección para satisfacer las necesidades nutricionales de nuestros adultos y adultos mayores, mediante la preparación de las más ricas comidas caseras y acercándolas directamente a su hogar, demostrando lo fácil que es comer saludable.

### **2.2 Visión**

Queremos ser una empresa líder que entregue una gastronomía saludable y rica, que brinde además una real experiencia para nuestros clientes acorde al estado de salud de cada uno de ellos.

### 2.3 Valores corporativos:

En nuestra empresa Cocino por ti, nos caracterizamos por la **confianza**; parte importante de las relaciones de calidad en nuestro equipo, lo que se transmite en el trato con nuestros clientes.

Además nos diferenciamos por nuestro sello de **responsabilidad**, es decir, cumplir con lo acordado con los clientes.

Y por último entregamos nuestro mayor **esfuerzo y dedicación** de forma diaria para que todo aquel que adquiera nuestro servicio tenga una excelente experiencia y nos vuelva a considerar.

### 2.4 Análisis del entorno (Modelo PEST y 5 Fuerzas de Porter)

**El análisis PEST** es una herramienta que permite entender el crecimiento de un mercado y así el potencial, la posición y la dirección del negocio. Dentro de ésta se evaluarán distintos factores; *políticos, económico, social y tecnológico*, utilizados para evaluar el mercado en el que se encuentra un negocio.

- **Político**

Este ámbito es fundamental para el desarrollo de nuestro negocio, ya que este debe regirse por ciertas regulaciones.

En Chile, el organismo a cargo es el Ministerio de Salud, regido por el reglamento sanitario de los alimentos que indica cuales son las condiciones sanitarias a las que la empresa debe limitarse para elaborar, envasar, almacenar y distribuir los alimentos al hogar de la población; en Cocino por ti nos apegamos totalmente a este reglamento donde la idea es garantizar que los alimentos lleguen de forma sanas e inocua a la población.

Por otro lado, y como consecuencia de las medidas de contingencias sanitarias y/o sociales del país, es que en Cocino por ti estaremos atentos a la implementación de cualquier protocolo que dirija el comercio y que debamos tener en consideración; al día de hoy son: Protocolo sanitario para prestadores de servicios de empresas de correo y despacho a domicilio (Marzo, 2020) y Protocolo de manejo y prevención ante Covid-19 en sector comercio (Abril, 2020).

Para el funcionamiento del establecimiento, se requiere una *autorización sanitaria* entregada por la SEREMI de salud, para dicho trámite debemos cumplir los requerimientos del *Reglamento sanitario de alimentos dado por el decreto supremo n° 977*, teniendo en cuenta que el plano regulador del lugar donde nos ubicamos debe ser

un área de desarrollo comercial y sumado a lo anterior, cumplir con el *Reglamento sobre condiciones sanitarias y ambientales básicas de los lugares de trabajo* dado por el decreto supremo n° 594.

- **Económico**

Chile ha sido una de las economías latinoamericanas que más rápido creció en las últimas décadas, debido a un marco económico sólido, que le ha permitido amortiguar los efectos de un contexto internacional volátil y reducir la pobreza, Sin embargo, más del 30% de la población es económicamente vulnerable y la desigualdad de ingresos sigue siendo elevada.

Actualmente el país se encuentra en un contexto de agitación social, desde el 18 de octubre del 2019, donde comenzaron con fuerza protestas sociales, situación que se ha mantenido hasta la fecha y sólo ha mermado por la llegada de la pandemia y sus consecuencias al país.

Es en este escenario de incertidumbres políticas, económicas y sanitarias donde viene a desempeñarse Cocino por ti, Respondiendo en parte, al llamado del “Quédate en casa” tras el Covid-19, que ha generado un aumento de demanda por los servicios de alimentación a domicilio. ***Nuestra empresa toma esta necesidad y se hace parte de la solución.***

Durante Marzo 2020 la economía chilena sufrió la mayor caída en 10 años, por los efectos de la crisis sanitaria, según el banco central en su indicador mensual de la actividad económica (Imacec) experimentó una contracción del 3,5%. Por otro lado, el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) informó que en el primer trimestre los desocupados llegaron al 8,2%, la tasa más alta desde agosto 2010 con un 8,4% (Se espera que en temporada de invierno esta tasa se aproxime al 10%).

El Banco Central prevé que la economía chilena se contrajo entre 5,7% y 6,2% durante 2020, mientras que la inflación acumuló un incremento del 3% en sus 12 meses.

El FMI en su publicación realizada en Octubre del 2020, proyecta para Chile una recuperación del 4.5% para el 2021. Mientras que el consejo proyecta que para el 2021 el PIB aumentará entre 3,75 y 4,75%, y para el 2022 crecerá entre 3 y 4%.

El Banco Central apunta a que la economía chilena tendrá un crecimiento de entre 5,5% y 6,5% para este año.

Pese a las significativas correcciones a la baja, sigue siendo posible que la economía muestre un desempeño peor al esperado, en particular hacia el 2021 y 2022, ello podría darse si el control de la emergencia sanitaria y las medidas de contención a nivel internacional se prolongan más de lo previsto.

Actualmente existen medidas de contención y estímulos fiscales para las pymes, como, por ejemplo, parte del plan económico 2020 es la capitalización de US \$500 millones para el Banco Estado en ayuda de otorgar mayor fluidez para créditos a Pymes.

Debemos constantemente estar al tanto de la evolución de los índices y proyecciones económicas dado que el negocio se concentra principalmente en una logística de distribución de nuestros productos, como también en la utilización de frutas, verduras y carnes, que son de consumo diario y productos perecibles que afectan directamente nuestros costos de producción, como también los valores de petróleo y automóviles que afectarán nuestros costos de distribución.

#### - **Social**

Manteniendo el mayor IDH (Índice de Desarrollo Humano) del continente: Lugar 43 en el año 2020 de 189 países, manteniéndose en la categoría de países de desarrollo humano “muy alto”, en la que hay otras tres naciones latinoamericana. Chile se distingue en términos de esperanza de vida de la población, gran progreso en eliminar los sesgos de género entre las personas y gran desigualdad de ingresos (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo).

Si bien la desigualdad de ingresos es una de las principales preocupaciones de las personas (53%), lo es aún más el desigual acceso a la salud (68%), seguido del acceso

desigual a la educación (67%), lo anterior son algunos de los Focos gatillantes de la protesta social, la que reflejó una frustración ampliamente difundida de la población ante la elevada y persistente desigualdad de oportunidades, que se mantuvo a pesar de las importantes mejoras en los resultados sociales.

Debido a la segmentación de la oferta de servicios de educación, atención de salud y la segregación de los mercados laborales se habla también de desconfianza social, producto de escándalos de corrupción de importantes instituciones en los últimos años, como también abusos de representantes de iglesia.

Actualmente las autoridades trabajan en la integración de un plan del país para retomar la actividad económica y escolar en medio de la pandemia, concepto llamado nueva normalidad, medidas no exentas de polémicas y que debiese ir sufriendo modificaciones en el tiempo, en Cocino por ti debemos estar al tanto de cada una de ellas.

El principal llamado de las autoridades es al autocuidado, permitiendo así que el despacho a domicilio tuviese una expansión sin precedentes, la contingencia transformó este sistema en un protagonista en el mercado, ya que en tiempos de pandemia ha servido como una herramienta importante para respetar la cuarentena y quedarse en casa.

Formato al cual los chilenos ya se han ido familiarizando y se proyecta que haya una suerte de acostumbramiento de la población en estos canales de consumo.

Hay que destacar que ***la entrega de alimentos sanos y variados según el requerimiento nutricional de nuestros clientes nos da una ventaja competitiva*** ante nuestros competidores. Permittiéndonos entregar un producto de calidad, con precios acordes al mercado, brindando la comodidad de ser servidos en sus propios hogares y con la frescura que distingue nuestros productos, es que queremos ajustarnos a las necesidades de un dinámico mercado altamente competitivo.

#### - **Tecnológico**

Según las definiciones planteadas sobre tecnología y sus impactos por la Conicyt nos permite ver el *impacto económico* que podríamos obtener como una forma de aumentar y facilitar la captación de ingresos y utilidades además de un *Impacto social*, ya que podría contribuir su utilización en una llegada más fácil al público mejorando su calidad de vida y hábitos sobre comida, esto a nivel de sociedad son cambios positivos. En base a lo anterior, debemos considerar requerimos tecnologías en distintos niveles de nuestra empresa, tales como contar con un servidor propio y su respectivo equipo computacional, permitiendo un mejor control de bodega, almacenamiento de recetas por ejemplo, además de la creación de una página web para realizar ventas de nuestros planes de alimentación, esto último nos ayudará a mantener la interacción con nuestros usuarios, para los cuales dispondremos métodos de pagos tradicionales mediante la web que permitan facilitar y mejorar la experiencia de compra de nuestros clientes.

La promoción y publicidad de Cocino por ti será a través de folletos en centros de salud particulares (medida considerada dependiendo del manejo de la pandemia), redes sociales y página web.

Además debemos considerar la tecnología de transporte de nuestros alimentos de forma diaria y una fluida comunicación entre los repartidores y la oficina central.

De forma paralela utilizaremos la tecnología a nuestro alcance que nos permita realizar la preparación de alimentos bajo altos estándares de calidad, tales como ollas y hornos industriales etc., además de contar con versatilidad de equipamientos para contar con sistemas para platos fríos y calientes; a esto le agregamos los avances de envasado para nuestros platos, el cual será biodegradable y compostable, manteniendo sabores, aromas, colores y texturas, con resistencia a líquidos y altas temperaturas.

La suscripción de un plan en Cocino por ti incluye la entrega de información complementaria para los requerimientos específicos de nutrición de nuestros clientes.

El nivel de tecnología que requiere nuestra empresa es de una complejidad de simple a moderada, sin embargo, hay que tenerlo en cuenta y analizarlo para sacar el mayor potencial posible.

## 2.5 5 fuerzas de Porter:

El análisis de las fuerzas de Porter consiste en el análisis de la situación competitiva y de las fuerzas que influyen en la empresa para así generar una estrategia para enfrentar nuestro negocio dentro de las condiciones del microentorno.

### 1. Amenaza de nuevos entrantes

- Economía de escala: En esta industria no hay mayores requerimientos de economía de escala, ya que no se necesitan grandes cantidades de producción para que la empresa entre en la industria de servicios de alimentación con delivery.

Existen varios de estos servicios en el mercado, que generalmente están focalizados en un sector, por lo que la escala es más acotada, tal como nuestra empresa de servicio de alimentación con delivery focalizada en el sector oriente; específicamente en Providencia, Las Condes y Vitacura con proyección de abarcar más comunas en el futuro.

- Requerimientos de Capital: Dado que en este rubro de servicios de alimentación existen por una parte los locales establecidos y por otra, las empresas que entregan un servicio de delivery similar al pretendido, es decir, los de alimentación sana. Los requerimientos de capital pueden diferir entre ambos, debido a que, si bien en ambos se necesita el capital necesario para producir en un lugar

determinado el alimento requerido, en los locales establecidos se necesita además de un espacio físico para el consumo del producto. Pese a esto, los requerimientos de capital no debieran ser de una gran envergadura para esta industria y dependen del tamaño de negocio proyectado, con sus respectivos espacios y equipamiento.

- Diferenciación de productos: Aquí debemos analizar otros puntos, Dentro de esta industria de comidas preparadas con delivery, existe una gran cantidad de estos servicios, focalizados en sectores estratégicos según su público objetivo; tales como oficinistas y trabajadores. La diferenciación que posee Cocino por ti es el cambio de público objetivo, por lo que entrega una diferenciación en su producto, ya que no solo entrega alimentos preparados caseros, sino que para la preparación de estos toma en cuenta el estado de salud de nuestros clientes, entregando así un menú personalizado y supervisado por un profesional de salud como es una nutricionista. Esto último podría ser una barrera para los que desean entrar en la industria, ya que si bien hay una gran cantidad de empresas con este servicio, el tipo de alimento en general es estándar para la población, pero el de Cocino por ti otorga esta diferenciación en un público no considerado por los demás.

- Curva de Aprendizaje: Este concepto se refiere a la caída de los costos unitarios de producción conforme aumenta la "experiencia" de esta empresa en esa industria, o bien a partir del volumen acumulado de producción. En este sentido, los factores claves para esta reducción están en las economías de escala, la curva de aprendizaje, la sustitución de trabajo/capital y la tecnología. Sin embargo ésta curva de experiencia como factor es importante en un servicio como el nuestro en el que estamos garantizando una alimentación saludable según los requerimientos nutricionales de nuestros clientes, reflejo de una elaboración dada por un cuerpo técnico-profesional tanto del área de salud como gastronómica por detrás, así como un gran enfoque en la búsqueda de un alto nivel de satisfacción del cliente, lo que requiere sólidas estrategias para desarrollarse en un mercado de salud y nutrición. Además de contar con equipamiento de vanguardia para optimizar procesos. Considerando así estos puntos una mayor barrera de entrada a nuestros competidores que otros factores, como, por ejemplo, la manera y los tiempos para realizar entregas, o nuestros proveedores críticos que son muy similares entre competidores e incluso sustitutos.
- Acceso a Canales de Distribución: Será realizada por un canal directo, contando con propio despacho que hará entrega del producto utilizando medios de transporte. Actualmente en el mercado se dispone de varias opciones para realizar despacho mediante un intermediario, por lo cual ésta no representa una barrera

de entrada para el servicio. Una organización que desea entrar en una industria como la de alimentos, deberá realizar mayores gastos en promociones, descuentos e intensidad en los esfuerzos por ganar un espacio para vender su producto para poder darse a conocer.

## **2. Amenazas sustitutas:**

Nuestra empresa forma parte de la industria de preparación y distribución de alimentos caseros, por lo que no solo empresas similares participan, sino todas aquellas que entreguen alimentos, por lo que cualquier empresa que tenga opciones saludables y opciones que puedan elegir nuestro público objetivo con delivery, podría considerarse un sustituto.

Dentro de la amenaza de los sustitutos hay que considerar el poder adquisitivo de los clientes, ya que si tienen un bajo presupuesto podrían optar por estas opciones “saludables” estándar, por ejemplo, la aplicación Rappi y Uber Eats tienen un apartado llamado “saludable”, el cual ofrece distintos Menús de restaurantes distintos con “característica de ser sanos”, pero si los clientes tienen un mayor presupuesto y, sobre todo, conciencia del autocuidado, éstas amenazas serán sólo sustitutas. Pese a que representarán el servicio de muchos locales en Santiago y

con descuentos promocionales difíciles de igualar, no van a competir con el valor diferenciador de Cocino por ti.

### **3. Poder de los proveedores:**

En general el poder de los proveedores es medio-bajo, dada la gran cantidad de oferentes que existen de los insumos de tipo alimenticio, tales como frutas y verduras frescas, carne, arroz, pastas, pescado, etc., que en definitiva son vendedores en su mayoría indiferenciados.

También el poder es medio-bajo para los proveedores de envases cartón encerado con tapa plástica y para los “envases ecológicos”, ya que actualmente hay varias opciones. (especialmente hechos para ser calentados en microondas). Luego, dado que son en menor cantidad los proveedores de estos envases especiales, y a que esa industria está más concentrada que la industria a la que sirve (en este caso, la nuestra industria) sumado a que entrega un producto diferenciado, podemos aseverar que, en este sentido, los proveedores tienen un poder mayor.

### **4. Poder de compradores:**

Nuestro cliente final es una persona que requiere el servicio de alimentación casera con delivery, pero si lo vemos como grupo es una gran cantidad de clientes, pero con una baja concentración, es decir, es difícil que entre los compradores logren un

acuerdo para presionar a nuestra empresa en torno a los precios, tienen un bajo poder de negociación y un bajo volumen de compra visto de forma individual.

## **5. Rivalidad:**

Es necesario considerar diversos factores para determinar el grado de rivalidad que existe en esta industria. Actualmente existen varias empresas de comidas elaboradas con delivery y servicio de suscripción, la mayoría con una antigüedad en el mercado no superior a 2 años, por lo que cuando ya existe un producto/servicio que se repite en el mercado es importante enfocarse en el valor diferenciador, si bien cada una de estas empresas trabaja en entregar su sello con distintas características en sus productos, como lo son; comidas caseras y saludables, opciones de menú para cada semana considerando gustos e intolerancias individuales, despacho y un trato cercano. Cocino por ti además de contar con esos elementos, incluye la búsqueda de nuevos segmentos de clientes al considerar el estado de salud y no sólo su objetivo nutricional generando un producto de calidad y personalizado por un profesional de salud, el cual también contará con despacho a domicilio.

Nuestros principales competidores son *Hgourmet*, empresa con el mayor tiempo en el mercado, apuntan a una nutrición y estilo de vida saludable ofreciendo 5 planes (con valores semanales y mensuales) de alimentación que los destacan como

saludables, gourmet y variados, además cuentas con asesorías deportivas y despacho a domicilio en 11 comunas, principalmente el sector oriente. En segundo lugar, se encuentra *Libre pecado*, quienes ofrecen 5 planes que varían según la cantidad de comidas que incluye, distribución en 5 comunas, Las Condes, Vitacura, Providencia, Recoleta, Santiago Ñuñoa y también cuentan con asesoría nutricional, destacan negativamente por tener altos costos de despacho llegando hasta los \$7.000. Por último, *Fit Food*, quienes cuentan con su central en Macul y elaboran comidas para despacho acorde a objetivos nutricionales, tales como subir, bajar de peso y aumento de masa muscular ofreciendo planes semanales, mensuales y a 60 días. Despachan de manera diaria a comunas del sector oriente de Santiago, La Florida, San Miguel, Santiago Centro y Huechuraba, solo durante 4 horas de la tarde-noche, trabajan en conjunto a nutricionistas considerando intolerancias y alergias de los clientes. El competidor más nuevo del mercado es *Menu to go* con menos de 1 año de antigüedad, destacan sobre sus productos las siguientes características: saludables, práctico, variado y ecológicos. Presentes en las comunas de Santiago centro, Providencia, Vitacura, Las Condes, Huechuraba, Ñuñoa y San Miguel. Son quienes tienen el precio más económico de la competencia tanto en el producto en sí y como también en el despacho, con un promedio de \$5.300 en total por comida.

Posterior al análisis de nuestra empresa en su micro y macro entorno se realizó un análisis para la determinación del mercado meta de Cocino por ti, el cual se detalla a continuación.

### **Mercado Meta:**

Se comenzó con la recopilación de información de los habitantes de las comunas donde Cocino por ti comenzará con repartos: Vitacura, Providencia y Las Condes.

- Población total Vitacura: 85.384 personas.
- Población total Providencia: 142.079 personas.
- Población total Las Condes: 294.838

Total población 3 comunas: 522.301 personas.

Luego se diferenció la población y se consideró aquellas personas mayores o igual a 65 años:

<b>Población mayor o igual de 65 años</b>
---

Vitacura	15.033 personas
Providencia	22.263 personas
Las Condes	46.011 personas
<b>Total</b>	<b>83.307</b>

La siguiente tabla considera a las personas anteriormente mencionadas y se incluyen los adultos (considerando la estratificación tener sobre 15 años).

<b>Población Adulta mayores de 15 años</b>	
Vitacura	69.641 personas
Providencia	124.335 personas
Las Condes	249.819 personas
<b>Total</b>	<b>443.795 personas</b>

*\*Reportes comunales 2017, la estratificación por rango etario comienza desde mayores de 15 años y así se incluyen todos los adultos.*

Para el siguiente cálculo se basó en el % nacional de celíacos e intolerantes a la lactosa y se aplicó en las comunas seleccionadas.

Cálculo personas celíacas e intolerantes a la lactosa de Vitacura, Providencia y Las Condes.

Celíacos 0.6 %	<b>2.662 personas</b>
Intolerantes a la lactosa 50%	<b>221.897 personas</b>

**N = 307.866 personas**

*\*(Incluye total adultos mayores, celíacos e intolerantes a la lactosa de las comunas de Vitacura, Las Condes y Providencia)*

*En base a nuestro N (307.866 personas) y con un nivel de confianza y error muestral de 95% y 5% respectivamente nos da un total de **384 encuestas** que debían realizarse para obtener información significativa.*

Luego de la determinación del n que debemos tener (384 encuestas) se realizó un cuestionario para aplicar a personas de nuestro público objetivo.

El cuestionario de alimentación se encuentra en Anexo 1.

Este cuestionario fue aplicado a 312 personas, es decir, se logró cumplir con un 81.25% del n establecido previamente.

### 3.1 Principales Conclusiones: obtenidas a partir del cuestionario:

Se analizó la encuesta de servicio de alimentación con mayor relevancia para nuestro proyecto.

En dicho estudio de Mercado para Cocino, la división por sexo de los encuestados fue de un 53% mujeres y un 46% hombres, pertenecientes a Providencia, Los Condes y Vitacura en orden decreciente de participación, sin grandes diferencias significativas. El rango etario dominante es de “65 años o más” con un 71% aproximado del total, lo que lleva a que la mayoría sean jubilados.

- La mayoría de los encuestados realiza sus compras en él supermercados de forma presencial (53%), sin embargo, hay una parte significativa de compras mediante aplicaciones móviles con un 34%, por lo que sería posible hipotetizar que la situación actual del país generó un aumento del uso de esta herramienta en por lo menos una vez a la semana en la mayoría de encuestados, por lo que intuimos

que éste medio generará una especie de acostumbramiento posterior a la crisis sanitaria.

- En un 72,8 % nuestros encuestados señalan que deben tener alguna consideración de salud al momento de su alimentación, aun así, destacando que un 12% relata no saber si requiere considerar algún aspecto de su salud.
- Siendo acorde a la realidad nacional (prevalencia adultos mayores, 75%), la hipertensión arterial lidera como comorbilidad en nuestra muestra con un 48%, seguido de intolerancia a la lactosa, patología cada día más común que se espera que se encuentre en algún grado en al menos el 50% de la población chilena, siendo también significativo personas con dislipidemia y diabetes M2.
- En la pesquisa sobre preparación de alimentos, arroja que la mayoría con un 42% son los responsables de cocinar sus propios alimentos y que tienen mayor valoración por la comida casera y fresca (82,5%) tal como el producto que ofreceremos.
- Al consultar por los beneficios de la suscripción hipotética de nuestros servicios destacan la percepción de 3; mayor comodidad, mejorar estado de salud nutricional y aliviar trabajo a quien tiene el rol de cocinar/comprar, lo anterior mencionado es más valioso que por ejemplo que sea rico, Cocino por ti quiere generar la experiencia de este sello y no descuidarlo.

- Los planes de suscripción más solicitados por los encuestados apuntan a almuerzo-cena y solo almuerzo, comenzando con la prueba de 5 días.
- Para finalizar un 69% de nuestra muestra tan solo pagaría un 10% extra sobre el valor del mercado por nuestra alimentación personalizada acorde al estado de salud, seguido de un 30 % que estarían dispuestos a pagar un 20% extra.
- A partir de lo anteriormente mencionado podemos concluir que Cocino por ti es una empresa atingente que apuesta por el envejecimiento que se ha ido viendo en la pirámide poblacional, además del cambio positivo en la percepción del cómo alimentarse y el autocuidado.
- Por otro lado, es posible ver cómo la población se va abriendo al uso de aplicaciones para solicitar comidas preparadas, aun manteniéndose en un rango económico no arriesgado sobre el promedio para nuestra empresa que les entrega el valor agregado de considerar su estado de salud y nutricional.
- El análisis nos permite detectar que los planes con mayor preferencia deberían ser almuerzo-cena, desplazando el desayuno como un alimento que prefieran sea entregado de forma externa.
- En Cocino por ti creemos en que el aumento del autocuidado mencionado tiene una relación directa con la disposición a valorar de forma económica sobre el mercado, nuestro servicio nutricional individualizado, lo que signifique en otras

palabras, mayor disposición a realizar un pago extra o agregado en relación con el promedio Mercado.

#### 4. Plan Comercial:

Dentro del plan comercial de cocina por ti realizaremos una estimación de las cantidades demandadas, es decir, nuestro Q en T, el cual consideramos como el máximo que podríamos expandirnos en un lugar en un producto y mercado actual

##### 4.1 Q en T:

Para contextualizar, Cocino por ti tiene la ventaja competitiva en el mercado de ser una empresa enfocada principalmente en planes alimenticios de personas adultas y adultas mayores con comorbilidades como Hipertensión Arterial, Diabetes Mellitus y Dislipidemia principalmente, siendo los únicos entre nuestros competidores capaces asumir la responsabilidad de responder a los requerimientos específicos de salud de las personas que presentan real riesgo de salud supervisado por un profesional de salud, sin caer en planes de menús repetitivos o de sabores que no agraden, por el contrario, nuestra estrategia está basada en preparaciones exquisitas, menús dinámicos y productos de excelente calidad.

De la siguiente manera, planteamos el cálculo de nuestro Q en T de la principal población objetivo pertenecientes a las comunas de Las Condes, Providencia y Vitacura.

A continuación, se evidencian los cálculos que nos permiten llegar al Q en T:

Población total de las comunas de Las condes, Vitacura y Providencia	443.795 personas
1. Aplicamos el % de <i>Riesgo Cardiovascular</i> a nivel nacional: 25 %	$443.795 \times 0.25 = \mathbf{110.948 \text{ personas}}$
2. Aplicamos el % de personas interesadas en este servicio según información recolectada de nuestra encuesta: 16 %	$110.948 \times 0.16 = \mathbf{17.751 \text{ personas}}$
3. Dividimos por el número de competidores en el mercado de ese sector (incluyéndonos):	$17.751 / 5 = \mathbf{3350 \text{ personas}}$
4. Aplicamos % de personas	$3350 \times 0.07 = 248 \text{ personas}$

<p>dispuestas a pagar 20% o más sobre precio mercado: 7% (información extraída de encuesta realizada por nosotros)</p>	<p>Aproximamos a <b>200 personas.</b></p>
<p>5. Separamos por modalidad a elección según encuesta realizada: Mensual y Semanal.</p>	<p>Mensual (65%) = <math>200 \times 0.65 = \mathbf{130}</math> <b>personas</b></p> <p>Semanal (35 %) = <math>200 \times 0.35 = \mathbf{70}</math> <b>personas</b></p>
<p>6. Calcular personas según ración seleccionada en base a paso anterior.</p>	<p><u>Mensual:</u> 130 personas</p> <p>1 ración (27 %) = <math>130 \times 0.27 = \mathbf{35}</math> <b>personas</b></p> <p>2 raciones (73%) = <math>130 \times 0.73 = \mathbf{97}</math> <b>personas</b></p> <p><u>Semanal:</u> 70 personas</p> <p>1 ración (50%) = <math>70 \times 0.50 = \mathbf{35}</math> <b>personas</b></p> <p>2 raciones (50 %) = <math>70 \times 0.50 = \mathbf{35}</math> <b>personas</b></p>
<p>7. Calcular raciones según paso</p>	<p>Mensual:</p>

<p>anterior por modalidad de suscripción y raciones.</p>	<p>Modalidad 1 ración = <math>35 \times 20 = 700</math> <b>raciones</b></p> <p>Modalidad 2 raciones = <math>97 \times 40 = 3880</math> <b>raciones</b></p> <p>Semanal:</p> <p>1 ración: <math>35 \times 5 = 175</math> <b>raciones</b></p> <p>2 raciones: <math>35 \times 10 = 350</math> <b>raciones</b></p>
<p>8. Suma de todas las raciones</p>	<p><math>700 + 3380 + 175 + 350 = 5105</math> raciones mensual</p> <p>Aproximamos a <b>5000 raciones/Mensuales</b>, es decir, 250 raciones/diarias</p>
<p><b>Q en T</b></p>	<p><b>5000 raciones/mensuales</b></p>

*\*Riesgo Cardiovascular: se define como la probabilidad de una persona de tener una enfermedad CV en un plazo definido, entre 5 y 10 años.*

*\*Riesgo cardiovascular Alto: es aquel grupo que presenta mayor riesgo.*

Anexo 1: Riesgo Cardiovascular ENS 2016-2017

Anexo 2: Clasificación de riesgo cardiovascular alto por MINSAL.

Finalmente, y luego de los cálculos podemos decir que el Q en t de Cocino por ti son 5000 raciones mensuales.

En relación con el plazo de alcanzar este número de raciones se propone ***un plazo de 6 meses para alcanzarlo.***

## 4.2 Decisiones de Producto

### 4.2.1 Matriz de productos y atributos

Cocino por ti tiene 4 líneas principales de alimentación; reducida en sodio, reducida en azúcar, libre de colesterol y una línea sana, pero además tendrá una línea optativa que será según solicitud del cliente, pero esta tendrá un costo mayor, por ejemplo: solicitud de plan bajo en ácido úrico.

Línea	Atributos
Línea baja en sodio	- Comida sabrosa dada por la combinación de aliños, características organolépticas de los

	<p>alimentos que componen la preparación serán conservadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- el sodio de cada preparación será disminuido en una proporción igual o mayor al 25% respecto de la preparación de referencia.</li> <li>- Las preparaciones no contendrán alimentos estimulantes (merquén, café, mate, glutamato monosódico)</li> </ul>
Línea libre de azúcar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las preparaciones tendrán por porción de consumo habitual menos de 0,5 gr de azúcar o azúcares según sea el caso.</li> <li>- Se mantendrá el dulzor de las preparaciones con esta característica mediante edulcorantes artificiales o naturales no calóricos.</li> <li>- La selección de los alimentos que componen esta línea será de bajo índice glicémico según gramaje utilizado para lograr una preparación de baja carga glucémica, lo cual supondrá una menor elevación de la glicemia post prandial.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comida sabrosa dada por la combinación de aliños, características organolépticas de los alimentos que componen la preparación serán conservadas.</li> <li>- Las preparaciones de esta línea serán alta de fibras, lo que significa que la porción de consumo habitual contiene un 20% más de la DDR.</li> </ul>
<p>Línea bajo en grasas saturadas y trans</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comida sabrosa dada por la combinación de aliños, características organolépticas de los alimentos que componen la preparación serán conservadas.</li> <li>- Las preparaciones de esta línea tienen una porción de consumo habitual &lt; de 2 mg de colesterol, &lt; de 2 gr de grasas saturadas y es libre de grasas trans (máximo 0,2 gr de ácidos grasos trans por porción de consumo habitual).</li> <li>- Cada preparación será acompañada de un sachet de 2 gr de fitoesteroles para ser</li> </ul>

	<p>consumido durante el día.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Las preparaciones serán enriquecidas en omega 3 (EPA y DHA), lo que significa que las preparaciones han sido modificadas agregando mínimo 100 mg de EPA y DHA sin sobrepasar los 2 gr.</li> </ul>
Línea Sana Estándar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comida sabrosa, con características organolépticas conservadas de cada alimento.</li> <li>- Las preparaciones contendrán alimentos en su mayoría de origen natural evitando el uso de alimentos procesados o ultra procesados.</li> </ul>

#### 4.2.2 Marca



*Cocino por ti*

---

*Cocino por ti*, es una frase que transmite cercanía y compromiso, mientras que los utensilios mostrados que por lo general se encuentran en nuestros hogares, refuerzan la idea de lo cercano.

Para la elección de los colores corporativos se tuvo en cuenta la teoría sobre la psicología del color; donde el color verde se asocia a lo ecológico, natural, fresco y orgánico mientras que el color naranja lo asociamos a un color alegre, amigable y sociable.

Por otro lado, el elemento de la madera es un material que es robusto y elegante por sí mismo, es decir, conceptos acordes a lo que queremos proyectar en nuestra empresa.

#### 4.2.3 Envase

Envase compostable con el objetivo de que sea amigable con el medio ambiente y cuente con una tapa transparente, para lograr una mejor apreciación de la buena presentación del producto y facilitar el manejo interno logístico.

#### 4.2.4 Precio

Empresa	Modalidad	Precio
Libre pecado	Plan 20 días 1 comida diaria	\$137.000
Fit food	Plan 20 días 1 comida diaria	\$107.800
House gourmet	Plan 20 días 1 comida diaria	\$112.990
Menu to go	Plan 20 días 1 comida diaria	\$107.000
Cocino por ti	Plan 20 días 1 comida diaria	\$129.360

En la tabla anterior nos basamos en un plan de 20 días con una comida diaria para realizar la comparación de precios, Cocino por ti se encuentra en los valores de mercado, en algunos casos comparando aumenta un 20% aproximadamente, otorgando esta distinción por nuestra ventaja competitiva.

El detalle de cada plan (5 o 20 días) y cantidad de raciones diarias se encuentra en *Anexo 8*

### 4.3 Canales

- Canales de Distribución

La base de **Cocino por ti es un producto**, el cual satisface la necesidad principal y tiene un servicio ampliado que es la opción de despacho a domicilio.

El canal de distribución de Cocino por ti es directo.



#### 4.3.2 Decisiones de Promoción

Utilizaremos **Pull**: Concentramos nuestros esfuerzos comunicacionales sobre el consumidor, para que este pida directamente a quien lo produce, es decir, Cocino por ti.

En torno a los elementos a considerar:

1. **Promoción al consumidor:** Precio cantidad, es decir, aquellos compradores que se suscriban al plan mensual finalmente tendrán un valor menor por plato que aquel consumidor que se suscribe de forma semanal.
2. **Publicidad:** Cocino por ti realizará publicidad a través de medios *impersonales de carácter masivo* tales como; redes sociales, página web propia y entrega de folletos por ejemplo en centros de salud (Implementación depende del curso de la pandemia).

### 4.3.3 Decisiones del Personal

El usuario podría tener contacto directo solo con el chofer de reparto, el cual es un servicio que cocino por ti externaliza, aunque de todas maneras será requerido alguien que cumpla con lo siguiente.

- *Chofer Delivery*

1. Conocimientos acerca de las normas de tránsito chilena.
2. Tener licencia de conducir para motocicleta o automóvil.
3. Puntual.

### 4.3.3 Sistema de control

En nuestra página web contaremos con una encuesta de satisfacción usuaria para así ir monitoreando y supervisando la satisfacción de nuestros clientes además de contar con ítem de sugerencias, reclamos y opiniones online.

Para mantener control sobre el mercado requiere un trabajo constante de observación de nuestros competidores sustitutos y competidores directos.

## Plan de Producción

El plan de producción tiene como característica que es coherente con todo lo previo y tiene objetivo que el cumplimiento de la **calidad** ofrecida, es decir, que nuestros productos de Cocino por ti cumplan con las especificaciones técnicas descritas a continuación.

### 5.1 Especificaciones técnicas de cada línea

Línea baja en sodio
<p><b>Atributos</b></p> <p>Comida sabrosa dada por la combinación de aliños, características organolépticas de los alimentos que componen la preparación serán conservadas.</p> <p>Las preparaciones no contendrán alimentos estimulantes (merquén, café, mate, glutamato monosódico).</p> <p>Cada preparación contiene menos de <i>140 mg de sodio añadido</i>.</p>
<p><b>Especificaciones Técnicas</b></p>

Preparaciones dentro de esta línea:

1. Carne salteada con arroz

Información nutricional:

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
537	30%	30%	45%

El envasado de esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Gourmet Range 22oz/650ml, Longitud: 195mm, Ancho: 180 mm, Altura: 43 mm y Peso: 19g

Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

Contiene menos de 140 mg de sodio añadido.

2. Porotos granados

Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
----------	---------	-----------	-----

447	34%	10%	47%
-----	-----	-----	-----

El envasado se esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Recipiente para sopa 16oz: Diámetro superior: 115 mm, Diámetro inferior: 92 mm, Altura: 77 mm y Peso: 15g. Resistente a preparaciones calientes

Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

Contiene menos de 140 mg de sodio añadido.

### 3. Salmón acompañado de polenta

#### Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
524	47%	28%	27%

El envasado se esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Gourmet Range 22oz/650ml: Longitud: 195mm, Ancho: 180 mm, Altura: 43 mm y Peso: 19g

Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

Contiene menos de 140 mg de sodio añadido.

### Línea libre de azúcar

***Atributos:***

NO contiene azúcar añadida

Se mantendrá el dulzor de las preparaciones con esta característica mediante edulcorantes artificiales o naturales no calóricos.

La selección de los alimentos que componen esta línea será de bajo índice glicémico según gramaje utilizado para lograr una preparación de baja carga glucémica, lo cual supondrá una menor elevación de la glicemia post prandial.

Comida sabrosa dada por la combinación de aliños, características organolépticas de los alimentos que componen la preparación serán conservadas.

Las preparaciones de esta línea serán alta de fibras, lo que significa que la porción de consumo habitual contiene un 20% más de la DDR

***Especificaciones técnicas:***

Preparaciones dentro de esta línea:

1. Carne salteada con arroz

Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
519	28%	30%	47%

El envasado de esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Gourmet Range 22oz/650ml: Longitud: 195mm, Ancho: 180 mm, Altura: 43 mm y Peso: 19g

Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

NO contiene azúcar añadida

2. Porotos granados

Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
374	39%	10%	53%

El envasado de esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Recipiente para sopa 16oz: Diámetro superior: 115 mm, Diámetro inferior: 92 mm, Altura: 77 mm y Peso: 15g. Resistente a preparaciones calientes  
Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.  
NO contiene azúcar añadida

### 3. Salmón acompañado de polenta

#### Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
542	49%	27%	26%

El envasado de esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Gourmet Range 22oz/650ml; Longitud: 195mm, Ancho: 180 mm, Altura: 43 mm y Peso: 19g. Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

NO contiene azúcar añadida

**Línea bajo en grasas saturadas y trans**

**Atributos:**

Comida sabrosa dada por la combinación de aliños, características organolépticas de los alimentos que componen la preparación serán conservadas.

Cada preparación será acompañada de un sachet de 2 gr de fitoesteroles para ser consumido durante el día.

Las preparaciones serán enriquecidas en omega 3 (EPA y DHA), lo que significa que las preparaciones han sido modificadas agregando mínimo 100 mg de EPA y DHA sin sobrepasar los 2 gr.

Se hará selección de grasas, restringiendo saturados y trans y dando mayor aporte de mono y poliinsaturados.

**Especificaciones técnicas**

Preparaciones dentro de esta línea:

1. Carne salteada con arroz

Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
542	26%	28%	48%

En las preparaciones de esta línea se hará selección de grasas, restringiendo los

saturados y trans y dando mayor aporte de mono y poliinsaturados.

Contiene un sachet de 2 gr de fitoesteroles para consumo en el día.

El envasado se esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Gourmet Range 22oz/650ml:Longitud: 195mm, Ancho: 180 mm, Altura: 43 mm y Peso: 19g. Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

## 2. Porotos granados

### Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
447	34%	10%	57%

En las preparaciones de esta línea se hará selección de grasas, restringiendo los saturados y trans y dando mayor aporte de mono y poliinsaturados.

Contiene un sachet de 2 gr de fitoesteroles para consumo en el día.

El envasado se esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Recipiente para sopa 16oz Diámetro superior: 115 mm Diámetro inferior: 92 mm Altura: 77 mm y Peso: 15g. Resistente a preparaciones calientes

Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

### 3. Salmón acompañado de polenta

#### Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
418	44%	24%	34%

En las preparaciones de esta línea se hará selección de grasas, restringiendo los saturados y trans y dando mayor aporte de mono y poliinsaturados.

Contiene un sachet de 2 gr de fitoesteroles para consumo en el día.

El envasado de esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Gourmet Range 22oz/650ml: Longitud: 195mm, Ancho: 180 mm, Altura: 43 mm y Peso: 19g. Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

#### Línea Sana estándar

**Atributos:**

Comida sabrosa, con características organolépticas conservadas de cada alimento.

Las preparaciones contendrán alimentos en su mayoría de origen natural evitando el uso de alimentos procesados o ultra procesados.

**Especificaciones técnicas:**

Preparaciones dentro de esta línea:

1. Carne salteada con arroz

Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
558	34%	28%	42%

El envasado de esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Gourmet Range 22oz/650ml: Longitud: 195mm, Ancho: 180 mm, Altura: 43 mm y Peso: 19g. Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

2. Porotos granados

Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
----------	---------	-----------	-----

391	43%	12%	47%
-----	-----	-----	-----

El envasado se esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Recipiente para sopa 16oz:Diámetro superior: 115 mm, Diámetro inferior: 92 mm, Altura: 77 mm y Peso: 15g. Resistente a preparaciones calientes. Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

### 3. Salmón acompañado de polenta

#### Información nutricional

Calorías	Lípidos	Proteínas	CHO
545	42%	33%	26%

El envasado se esta preparación es de material biodegradable y compostable con las siguientes especificaciones:

Gourmet Range 22oz/650ml: Longitud: 195mm, Ancho: 180 mm, Altura: 43 mm y Peso: 19g. Con tapa transparente para poder visualizar la preparación.

## 5.2 Decisiones de planta:

### 5.2.1 Tamaño

Nuestro tamaño de planta es un local comercial 102 m2 totales con un baño, de dos pisos, el cual cuenta con una bodega interior y estacionamiento.

Adicionalmente el lugar cuenta con 5 estacionamientos comunes.

### 5.2.1 COSTOS:

Local:

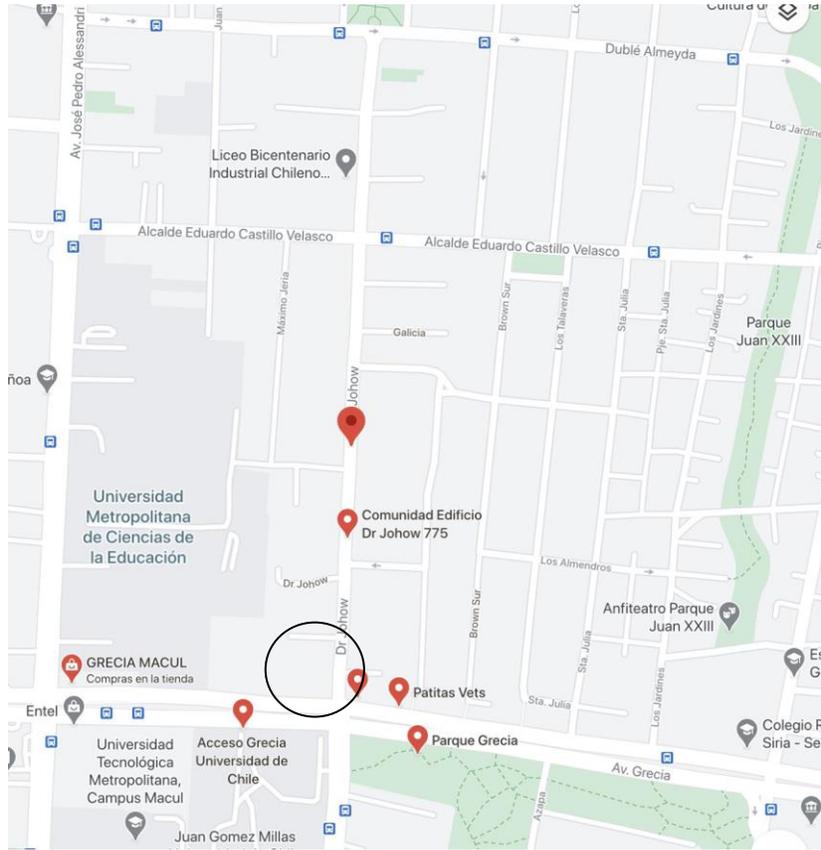
- Arriendo 6 primeros meses: 45 UF
- Valor posterior 56 UF

Adquisición de software

- Servicio CLOUDPYME 2 usuario 2 sistemas \$516.000 + IVA
- Consultoría contabilidad PYME \$430.000 + IVA
- Consultoría gestión comercial PYME \$430.000 + IVA

### 1. Ubicación

Se encuentra ubicado en la comuna de Ñuñoa, entre las calles Dr Johow y Av. Grecia.

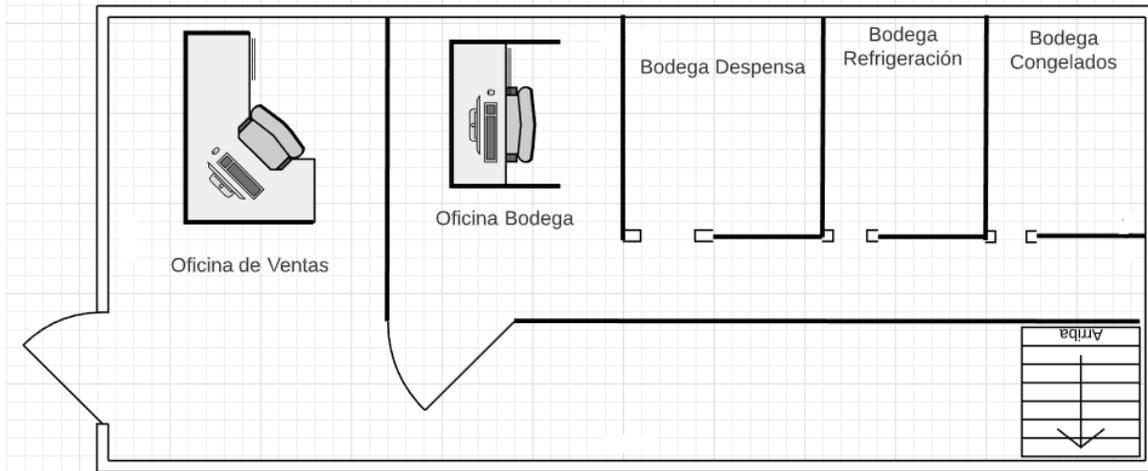




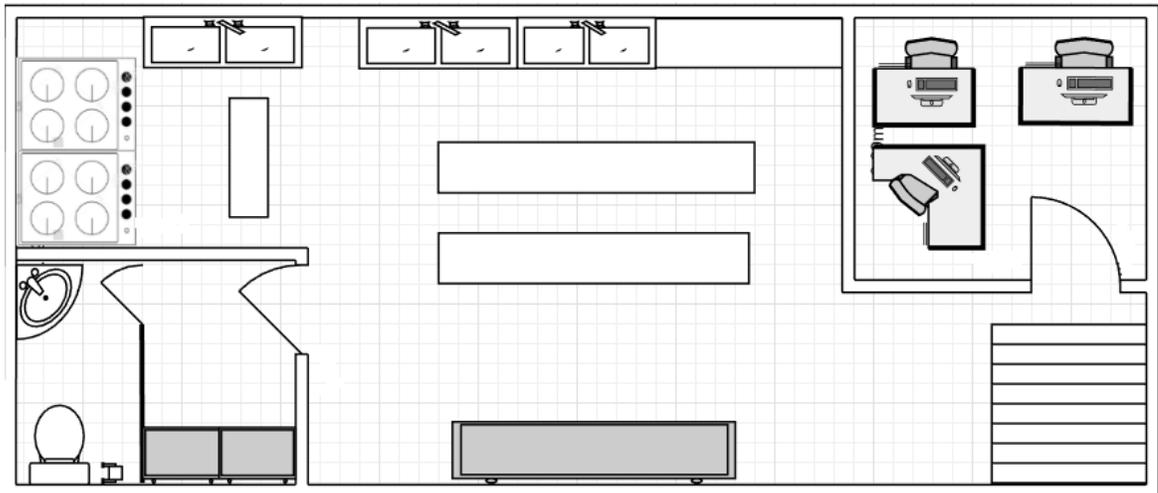
Ubicado en el sector Z-3 del plano regulador, permitiendo el funcionamiento del rubro cocino por ti en el lugar.

## 2. Diseño

## Planta Primer piso

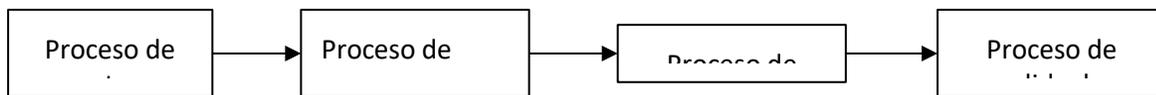


## Planta Segundo Piso



### 5.3 Decisiones de procesos (Productos)

Los procesos de cocina por ti se dividirán principalmente en tres; Proceso de compras y abastecimiento, proceso de cocina y proceso de salida las comidas.



#### → Proceso de Ventas

El proceso de ventas se realizará mediante la página web. donde los clientes podrán seleccionar la línea de alimentación y la modalidad de suscripción que deseen realizando el pago por este medio.

Existirá en oficina un encargado de ventas y recepción de las compras además de orientar de forma virtual o telefónica a nuestros clientes en sus compras.

El encargado de ventas entregará las ventas diarias al gerente de operaciones y al gerente comercial. En base a la información anterior el gerente de operaciones emitirá la orden de compra (según lo solicitado por el jefe de local, quien fue informado por éste), el pago de esta orden de compra será por parte del departamento de administración y finanzas.

## → Proceso de compras y abastecimiento

Este proceso contempla la compra de alimentos e insumos para la preparación y entrega de las comidas preparadas.

Gerencia de operaciones será el encargado de solicitar cotizaciones de materias primas y emisión de la orden de compra en base a lo solicitado por el jefe de local y el maestro de cocina, siendo esta O.C autorizada y pagada por la gerencia de administración y finanzas.

Es importante la coordinación adecuada para considerar los tiempos de despacho de cada uno para así siempre tener el stock necesario para las preparaciones de las comidas.

Posterior a la solicitud de los productos, cuando estos son entregados en nuestro local, estos serán revisados por el jefe de local y maestro de cocina, verificando la orden de compra: cantidad, especificaciones técnicas, precio y adjunta la cotización.

Luego de la correcta recepción de los alimentos, el jefe de cocina se encargará de inventariar los alimentos en nuestra bodega , ingresando los datos al software de inventario.

A continuación se mencionan nuestros proveedores:

- Dole en verduras envasadas.
- Doña Carne para carnes y pollo, ubicado en Macúl

- Comercial Seafood para pescados
- Emporio legumbres para legumbres, ubicado en Macúl
- Supermercados mayoristas alimentos como arroz, aceite, aliños etc.
- Beecochile para el envasado.

→ **Proceso de cocina:**

Los alimentos serán retirados de bodega diariamente hacia el sector cocina según los requerimientos del día, el jefe de cocina hará entrega de estos al maestro de cocina principal, quien los recepcionará y verificará el correcto estado de los alimentos.

La cantidad diaria de preparación será información conocida por el jefe de cocina y maestro de cocina principal, ya que la encargada de ventas informará la cantidad de planes semanales y mensuales que se encuentran activos a gerencia de operaciones

Dentro de este proceso el maestro de cocina será el encargado de la la organización de puestos de trabajo y distribución de funciones y labores, preparación de los procesos previos para cada platillo con el fin de agilizar la entrega de los mismos

Posterior a esto serán transformados en comidas preparadas, en la cantidad requerida por cada línea además de ser envasados y etiquetados con el logo de cocino por ti y el de la línea a la que pertenece.

Sumado a todo lo anterior este proceso incluye la limpieza de la cocina por parte del auxiliar de aseo de cocino por ti y los colaboradores en cocina.

#### → **Proceso de salida de productos**

Luego de la elaboración de las comidas y adecuado envasado estas pasarán a la fase de despacho donde el jefe de cocina será el encargado de la recepción de las comidas desde cocina y la posterior coordinación el servicio de delivery para la entrega de los platos.

*Anexo 4: Ilustración procesos cocino por ti.*

## **5.4 Decisiones de tecnología**

Entre las tecnologías que encontraremos dentro de cocino por ti están:

*Tecnologías de transformación:*

- Utensilios de cocina

- Equipamiento cocina industrial
- Sistemas de refrigeración y congelamiento

*Tecnologías de información:*

- 5 Notebook en local (Encargado de ventas, jefe de local y gerencias), 2 impresoras.
- Página web de cocino por ti, que mostrará las líneas y planes a suscripción disponibles además de permitir a los clientes comprar en línea y contar con asesoría virtual o telefónica, el cual será recepcionado y agendado por el encargado de ventas.
- Software registrará el ámbito financiero de la empresa, el inventario actualizado, órdenes de compras, cotizaciones etc; a este software tendrán acceso las gerencias y a inventario el jefe de local.

*Anexo 5: Cotización software*

**5.5 Decisiones de Mantenimiento**

Activo fijo	Preventiv o	Reactivo
Tecnologías equipos de cocina industrial	X	

Tecnologías de refrigeración/congelador	X	
Tecnologías de utensilios de cocina		x
Tecnologías de información	X	
Iluminación		X
Programa contra plagas	X	
Cámaras de almacenamiento frigorífico y congelación	X	
Edificio (Suelos, ventanas, paredes, techos, sistemas de evacuación etc).	X	

*\*Los utensilios de cocina tienen un pequeño costo de mantenimiento, pero si habrá reinversión de estos según la depreciación que indica el SII.*

## **5.6 Decisiones de Programación de la Producción**

En relación al encargado de la programación de producción dependiente de la gerencia de operaciones; el jefe de local, si este se ausenta (por vacaciones, enfermedad etc) será

reemplazado por el cargo de segundo maestro de producción, que sería el maestro de cocina principal.

### **5.6.1 Sistemas de Control**

Dentro de la cadena los procesos de cocino por ti, existirán diversos sistemas de control que nos ayudarán a asegurar la calidad final del producto, es decir, la comida preparadas a nuestro cliente.

#### **1. Sistema de control de compras:**

Gerencia de operaciones emitirá O.C en base a las ventas y a lo indicado por el jefe de local, esta orden de compra es aprobada por la gerencia de administración y finanzas.

#### **2. Sistema de control de Recepción de alimentos.**

El jefe de local y maestro de cocina principal están encargados de recepcionar los alimentos, para la revisión de las materias primas, los encargados contarán con la cotización y orden de compras que contiene, cantidad, especificaciones técnicas y precio, lo anterior se verificará previo a aceptar la entrega de los proveedores.

#### **3. Sistema de control de ingreso a bodega.**

El jefe de local realizará un registro en inventario acerca de cantidades y fechas de vencimiento, llevando un método de control de ubicación y localización de los productos seleccionados, ya sea en las estanterías o sistemas de refrigeración/congelación.

Cada materia prima, será almacenada en el lugar necesario según sus especificaciones, ya sea despensa, refrigeración y congelados.

El inventario se ordenará mediante un software computacional que se actualizará de forma inmediata a la entrada de alimentos al almacenamiento.

#### **4. Sistema de control de salida de alimentos de bodega**

El jefe de local y maestro de cocina principal serán encargados de este sistema de control, donde ambos tendrán disponible la información de los platos a preparar diarios, por lo que maestro de cocina principal realizará pedido de los alimentos y se entregarán corroborando entre ambos cantidad y calidad de los alimentos antes de ser cocinados.

#### **5. Sistema de producción de líneas**

El maestro de cocina principal y Chef 2 serán los encargados de la supervisión y organización de la elaboración de las líneas, es decir, de la adecuada preparación específica evitando confusiones, estableciendo sectores e insumos de preparación para cada línea con carteles de señalización.

#### **6. Sistema de control envasado**

El chef 2 será el encargado de la supervisión y control del envasado de las comidas, considerando la presentación de la comida, cantidad, etiquetado de línea adecuada, sellado.

#### **7. Sistema de control de despacho.**

Chef 2 será el encargado de entregar el lote de comidas preparadas envasadas al jefe de local, quien al finalizar la cadena organizará el reparto de las comidas con el sistema delivery.

*Anexo 6: Ilustración: Procesos y sistemas de control cocino por ti.*

## 6. Plan de personal

### Función Personal

El ámbito de personal está a cargo de la gerencia de administración y finanzas. Para ingresar a la empresa nuestros colaboradores deben realizar un recorrido por las instalaciones y someterse a una inducción acerca de la empresa cocino por ti, en búsqueda del alineamiento de nuestro personal.

#### 6.1 Definición de Perfiles de Cargo:

##### 1. Jefe de local:

<b>Conocimientos:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>→ Manejo de excel intermedio</li><li>→ Administración de restaurantes u hoteles.</li><li>→ Uso avanzado de software.</li><li>→ Técnicas de negociación</li><li>→ Control de inventarios</li></ul>	<b>Conocimientos complementarios:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>→ Diplomado en administración de empresas</li><li>→ Diplomado en administración de restaurantes</li><li>→ Estudios similares</li></ul>
<b>Habilidades:</b>	<b>Actitudes:</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Negociación</li> <li>→ Tolerancia al trabajo bajo presión</li> <li>→ Capacidad de organización y planificación</li> <li>→ Agilidad de aprendizaje</li> <li>→ Innovador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Realista y práctico en sus actividades.</li> <li>→ Alto grado de responsabilidad</li> <li>→ Compromiso</li> </ul>
<p><b>Valores transversales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Esfuerzo y dedicación</li> </ul>	<p><b>→ Tipo de Liderazgo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Liderazgo democrático.</li> </ul>

## 2. Maestro de cocina principal

<p><b>Conocimientos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Técnico de Nivel Superior en Gastronomía Internacional.</li> <li>→ Técnico en Gastronomía.</li> <li>→ Disciplinas similares.</li> <li>- Conocimientos complementarios:</li> <li>→ Cursos de gastronomía internacional.</li> <li>→ Diseño de menú y oferta gastronómica</li> <li>→ Nociones de nutrición</li> <li>→ Manejo y mantención básica de equipamiento de cocina de restaurante.</li> </ul>	<p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Capacidad de planificación y organización.</li> <li>→ Contribución a resultados y proactividad.</li> <li>→ Alta tolerancia al trabajo bajo presión.</li> <li>→ Metódico o Innovador.</li> <li>→ Agilidad de aprendizaje.</li> </ul>
<p><b>Valores transversales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Esfuerzo y dedicación</li> </ul>	<p><b>Actitudes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Creativo</li> <li>→ Con iniciativa</li> <li>→ Compromiso</li> <li>→ Capacidad de liderar.</li> </ul>

	<b>Tipo de Liderazgo</b> → Liderazgo Transformacional
--	--

### 3. Maestro de cocina

<b>Conocimientos</b> → Técnico de Nivel Superior en Gastronomía Internacional. → Técnico en Gastronomía. → Disciplinas similares.	<b>Conocimientos complementarios:</b> → Cursos de gastronomía internacional. → Diseño de menú y oferta gastronómica → Nociones de nutrición → Manejo y mantención básica de equipamiento de cocina de restaurante.
<b>Habilidades</b> → Capacidad de planificación y organización.	<b>Actitudes:</b> → Creativo → Con iniciativa → Compromiso

<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Contribución a resultados y proactividad.</li> <li>→ Alta tolerancia al trabajo bajo presión.</li> <li>→ Metódico o Innovador.</li> <li>→ Agilidad de aprendizaje.</li> </ul>	
<p><b>Valores transversales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Esfuerzo y dedicación</li> </ul>	

#### 4. Ayudante de cocina

<p><b>Conocimientos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Técnico en Gastronomía.</li> <li>→ Disciplinas similares.</li> <li>→ Nociones del manejo y mantenimiento básica de equipamiento de cocina de restaurante</li> </ul>	<p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Auto liderazgo o Capacidad de planificación y organización.</li> <li>→ Contribución a resultados y proactividad.</li> <li>→ Tolerancia al trabajo bajo presión.</li> </ul>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Metódico o Innovador (deseable).</li> <li>→ Agilidad de aprendizaje (deseable).</li> </ul>
<p><b>Actitudes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Motivación</li> <li>→ Capacidad de organización</li> <li>→ Trabajo en equipo</li> </ul>	<p><b>Valores transversales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Esfuerzo y dedicación</li> </ul>

## 5. Encargado de Ventas

<p><b>Conocimientos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Atención a clientes.</li> <li>→ Técnicas de comunicación en servicio</li> </ul>	<p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Auto liderazgo.</li> <li>→ Organizado o Proactividad.</li> <li>→ Tolerancia al trabajo bajo presión.</li> </ul>
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Administración de la frustración.</li> <li>→ Autodidacta.</li> <li>→ Capacidad de improvisación.</li> <li>→ Agilidad de aprendizaje</li> </ul>
<p><b>Actitudes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Motivación</li> <li>→ Compromiso</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Amabilidad</li> <li>→ Carisma</li> </ul>	<p><b>Valores transversales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Esfuerzo y dedicación</li> </ul>

## 6. Auxiliar de Aseo

<p><b>Conocimientos</b></p> <p>Educación media completa (Deseable)</p>	<p><b>Habilidades</b></p> <p>Ordenado.</p> <p>Proactividad.</p> <p>Honestidad.</p> <p>Hacendoso.</p>
--	--

	Responsabilidad
<b>Actitudes:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Con iniciativa</li> <li>→ Proactivo</li> </ul>	<b>Valores Transversales</b> <p>Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</p> <p>Responsabilidad</p> <p>Esfuerzo y dedicación</p>

## 7. Nutricionista

<b>Conocimientos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Título de Nutricionista</li> <li>→ Estar acreditado como prestador individual ante la Superintendencia de Salud</li> <li>→ Conocimientos en patologías cardiovasculares</li> </ul>	<b>Habilidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Organizado y capaz de manejar su tiempo efectivamente</li> <li>→ Orientado al logro, confiable, flexible</li> <li>→ Tolerancia al trabajo bajo presión</li> </ul>
--	---

<p><b>Actitudes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Motivación</li> <li>→ Alto grado de responsabilidad</li> <li>→ Comprometida</li> <li>→ Trabajo en equipo</li> <li>→ Planificación y organización</li> <li>→ Creatividad</li> </ul>	<p><b>Valores Transversales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Esfuerzo y dedicación</li> <li>→ Gerente General</li> <li>→ Gerente de operaciones</li> <li>→ Gerente de administración y finanzas</li> </ul>
--	---

**8. Gerente de finanzas y administración**

<p><b>Conocimientos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Manejo de excel avanzado</li> </ul>	<p><b>Conocimientos complementarios:</b></p>
---	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Administración de restaurantes u hoteles.</li> <li>→ Uso avanzado de software.</li> <li>→ Administración de Empresas y los procedimientos aplicables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Título universitario Administración de Empresas Contaduría o Economía.</li> <li>→ Diplomado en administración de empresas</li> <li>→ Diplomado en administración de restaurantes</li> <li>→ Estudios similares</li> </ul>
<p><b>Habilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Habilidades matemáticas, contables y conocimientos avanzados de computación</li> <li>→ Excelentes habilidades de comunicación</li> <li>→ Organizado y capaz de manejar su tiempo efectivamente</li> <li>→ Orientado al logro, confiable, flexible</li> <li>→ Tolerancia al trabajo bajo presión</li> </ul>	<p><b>Actitudes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Resolutivo</li> <li>→ Motivador</li> <li>→ Organizado</li> <li>→ Comprometido y leal</li> <li>→ Empático</li> </ul>
<p><b>Valores transversales:</b></p>	<p><b>Tipo de Liderazgo:</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Esfuerzo y dedicación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Liderazgo democrático.</li> </ul>
--	--

### 9. Gerente de operaciones

<p><b>Conocimientos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Conocimientos de nivel medio en computación</li> <li>→ Administración de restaurantes u hoteles.</li> <li>→ efectividad organizativa y gestión de operaciones</li> <li>→ Familiaridad con los principios financieros y comerciales</li> <li>→ Diplomado o Magíster Gestión empresarial o salud</li> <li>→ Estudios similares</li> </ul>	<p><b>Habilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Capacidad de integración de procesos</li> <li>→ capacidad de administrar los recursos internos</li> <li>→ Habilidad para colaborar y desarrollar relaciones de confianza.</li> <li>→ Flexibilidad, capacidad analítica y de resolución de problemas</li> <li>→ Liderazgo y manejo de personal</li> <li>→ Innovador y excelentes habilidades de comunicación</li> </ul>
---	--

<p><b>Actitudes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Innovador</li> <li>→ Resolutivo</li> <li>→ Motivador</li> <li>→ Organizado</li> <li>→ Comprometido y leal</li> </ul>	<p><b>Valores Transversales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Esfuerzo y dedicación.</li> </ul> <p><b>Tipo de Liderazgo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Liderazgo democrático.</li> </ul>
---	---

## 10. Gerente General

<p><b>Conocimientos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Tener dominio de <b>herramientas y programas informáticos</b></li> <li>→ Administración de restaurantes u hoteles.</li> </ul>	<p><b>Habilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Excelentes habilidades de comunicación, numéricas y de ventas</li> <li>→ Trabajo en equipo</li> <li>→ Trabajo bajo presión</li> </ul>
---	---

<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Título universitario en Administración de Empresas, Gestión o Economía o Diplomado en administración de empresas</li> <li>→ o Estudios similares</li> <li>→ Conocimiento del mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Adaptabilidad</li> <li>→ Liderazgo</li> <li>→ Capacidad analítica y para tomar decisiones</li> <li>→ Capacidad de crear ambiente laboral grato</li> </ul>
<p><b>Actitudes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Responsable</li> <li>→ Comprometido</li> <li>→ Organizado</li> <li>→ Lealtad</li> </ul>	<p><b>Valores transversales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> <li>→ Esfuerzo y dedicación</li> </ul> <p><b>Tipo de Liderazgo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Liderazgo democrático.</li> </ul>

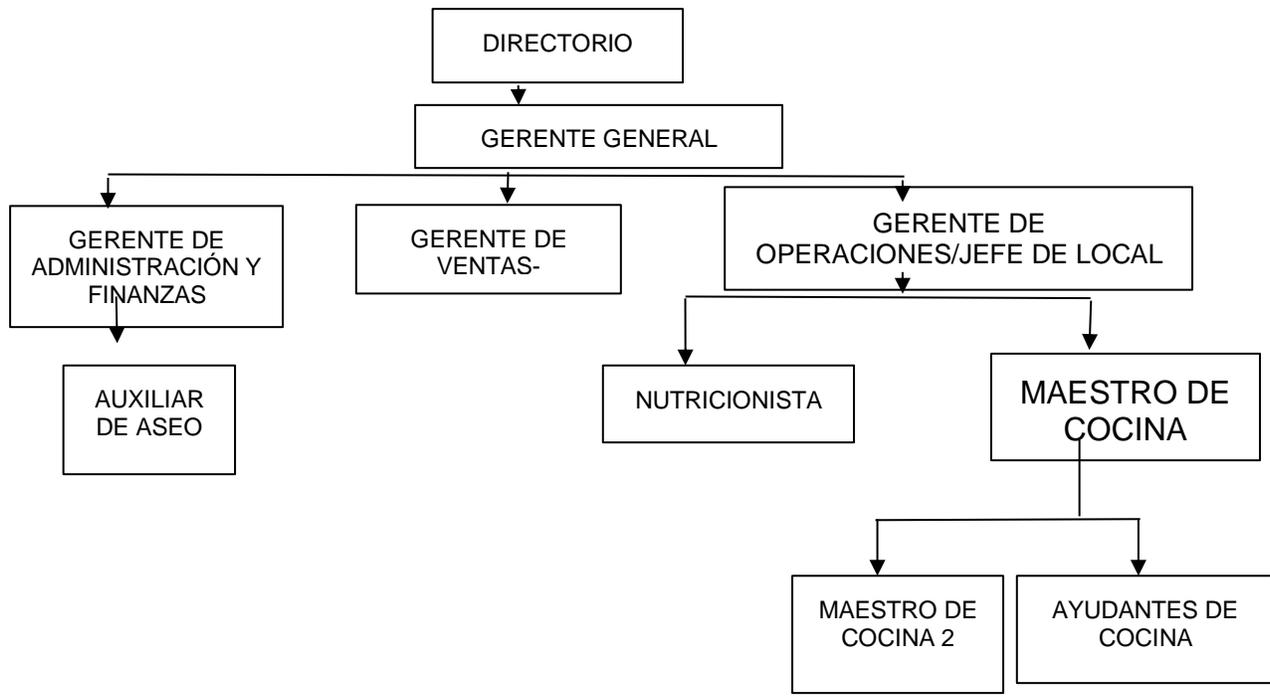
### 11. Gerente Comercial

<p><b>Conocimientos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Manejo de excel avanzado</li> </ul>	<p><b>Habilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Excelentes habilidades de comunicación</li> </ul>
---	---

<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Administración de restaurantes u hoteles.</li> <li>→ conocimientos en ventas</li> <li>→ Elaboración y manejo de presupuestos de Ventas</li> <li>→ Administración de la Recolección de Flujo de Efectivo (cartera)</li> <li>- conocimientos de técnicas de marketing</li> <li>→ Título universitario en Administración Empresas, Contaduría o Economía</li> <li><b>Diplomado</b> en administración empresas</li> <li>→ o Estudios similares</li> <li>→ Conocimiento del mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Organizado y planificado en materia de atención al clientes y ventas:</li> <li>→ Capacidad de análisis o de gestión de información</li> <li>→ capacidad para motivar a quienes estén a su cargo</li> <li>→ Liderazgo</li> <li>→ Tolerancia al trabajo bajo presión</li> </ul>
<p><b>Actitudes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Comprometido con la empresa</li> <li>→ Motivación</li> <li>→ Creativo</li> </ul>	<p><b>Valores transversales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Transmitir confianza a nuestros clientes y equipo.</li> <li>→ Responsabilidad</li> </ul>

	<p>→ Esfuerzo y dedicación</p> <p><b>Tipo de Liderazgo:</b></p> <p>→ Liderazgo democrático.</p>
--	---

## 6.2 Estructura Organizacional



### 6.3 Remuneraciones y dotaciones

*Bonos:*

*Fiestas Patrias:*

- *Gerencias, Nutricionista, Maestro de cocina: 40.000*
- *Ayudante de cocina y auxiliar de aseo: \$40.000*

*Navidad:*

- *Gerencias, Nutricionista, Maestro de cocina: \$40.000*
- *Ayudante de cocina y auxiliar de aseo: \$40.000*

*Bono transporte:*

- *Todos los colaboradores (exceptuando gerencia general y de administración y finanzas. ) tendrán bono de \$60.000 anual.*

#### *Planilla de Remuneraciones*

Cargos	Remuneración Bruta	Remuneración Variable	Dotación	Remuneración Total
Gerente de	\$ 1.000.000	\$600.000	1	\$1.600.000

operaciones/jefe de local				
Gerente de ventas	\$ 800.000	\$700.000	1	\$1.500.000
Nutricionista	\$ 800.000		1	\$800.000
Maestro de Cocina	\$ 750.000		2	\$1.500.000
Ayudante de cocina	\$ 450.000		4	\$1.800.000
Auxiliar de aseo	\$ 370.000		1	\$370.000
Gerente general	\$900.000		0.5	\$900.000
Gerente de administración y finanzas	\$800.000		0.5	\$800.000
Total	\$9.270.000			

*\*Remuneración variable de encargo de ventas máximo sujeto a cumplimiento de metas.*

## 6.4 Determinación de un objetivo de clima

### *Clima organizacional*

Realizaremos un estudio de clima laboral en nuestra empresa una vez al año, donde tendremos como objetivo final elaborar una propuesta para el mejoramiento del clima dentro de “Cocino por ti” y la satisfacción laboral, lo anterior mediante la **metodología de cuestionarios de carácter anónimo** a través de un servicio externalizado.

Para nuestro primer año, esperamos lograr un puntaje porcentual del 70%, ya que en nuestra empresa somos conscientes que el tener niveles de satisfacción adecuados debería mejorar nuestra efectividad de producción.

Identificando, además, gracias a los resultados de este estudio, nuestras dimensiones más críticas o desajustadas (alta evaluación negativa respecto de la media), de refuerzo positivo (por sobre la media en evaluaciones positivas) y de oportunidad (con mayor porcentaje de evaluaciones neutras) guiándonos de buena manera, hacia una mejora en nuestra organización cada año a considerando así nuevas orientaciones que incluir o en realizar cambios en nuestras estrategias.

Para lo anterior, el conjunto de variables que se deberán considerar dentro del instrumento son: La estrategia - La estructura - Los sistemas - Las personas - Estilo de dirección - Habilidades requeridas - Valores compartidos.

## 7.Evaluación Financiera

### 7.1 Determinación de flujos positivos

Para la determinación de flujos positivos en Cocino por ti, se calculó en base a las 4 líneas de planes de alimentación y con sus diferentes modalidades un **valor de plato promedio de \$6.358**, el cual al multiplicarse por el Q en T de nuestro proyecto (5000 raciones mensuales) da el total de \$31.791.250 como flujo positivo.

Valor promedio plato	Cantidad Mes 6 Q en T	Flujo positivo
\$6.358	5000 platos	<b>\$31.791.250</b>

*\*Para mayor detalle de valores en las líneas y modalidad revisar anexo 8.*

*\*Detalle de raciones por línea revisar anexo 7*

## 7.2 Determinación de los flujos negativos mensuales

Para establecer los flujos negativos mensuales se deben tomar en consideración ciertos valores que posteriormente serán sometidos a la siguiente fórmula:  $\underline{CF + (Q \text{ en } T) * Cvu} = \underline{CT}$ .

Se estableció un costo variable promedio por plato en su producción, el cual considera alimentos, envasado y etiquetado dando un total de \$3.348 por plato.

Costo valor unitario promedio

	CVu Plato por línea
Bajo en sodio	\$3.264
Libre de azúcar	\$3.406
Bajo en grasas saturadas y trans	\$3.035
Sana estándar	\$2.756
Promedio	\$3.348

Costos fijos

Remuneraciones	\$9.270.000
Gastos básicos	\$1.477.159
Arriendo local	\$1.050.000
<b>Total</b>	<b>12.074.236</b>

A continuación, se desarrolla el cálculo

$$12.074.236 + (5000 \times 3.348) = \text{Costos Totales}$$

$$\mathbf{28.815.486 = \text{Costos totales}}$$

Costos fijos mensuales	\$12,074,236
Q en T (raciones)	5000

Cvu promedio	\$3,348
Costos totales	\$12,074,236 + (5000*\$3,348) = <b>\$28.815.486</b>

### 7.3 Determinación del punto de equilibrio

El punto de equilibrio nos permite determinar el nivel de ventas que debemos tener para cubrir los costos totales, este nivel de ventas lo vamos a cuantificar en platos/raciones a preparar para esta cobertura.

Para su cálculo se aplican las siguientes variables en la fórmula:

CF/(P-Cvu)

\$12.074.236      (\$6.358-\$3.348)

/

---

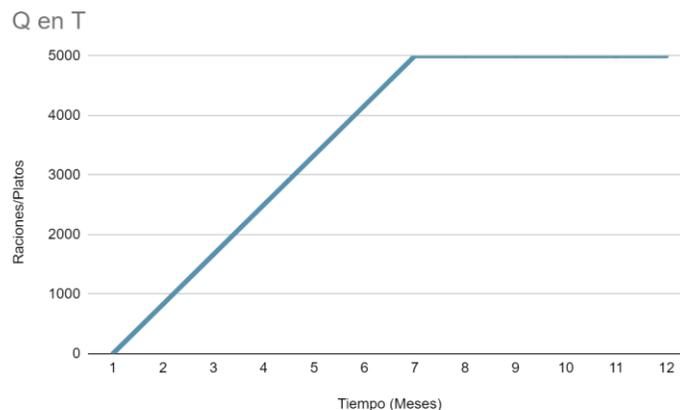
4.011 Raciones

#### 7.4 Cálculo del máximo déficit acumulado.

Este método nos permite estimar los flujos de ingreso y egresos mensuales y acumulados, identificando el monto que representa el mayor déficit de caja acumulado como nuestro capital de trabajo, en otras palabras, el dinero que debemos tener en caja para solventar nuestro proyecto hasta que superemos el período donde alcanzamos nuestro punto de equilibrio.

A continuación se detalla en la siguiente tabla el aumento gradual hasta alcanzar el Q en T de forma mensual en el periodo determinado (6 meses) .

Es en el quinto mes donde alcanzamos la preparación de las 4.011 raciones o nuestro punto de equilibrio, entonces evaluamos el flujo de caja de los meses anteriores para realizar los cálculos.



Mes	1	2	3	4	5	6
Raciones	833	1666	2499	3332	4165	4998
Ingresos	\$5.296.214	\$12.499.828	\$15.888.642	\$21.184.856	\$26.481.070	\$31.790.000
Egresos	(\$14.863.120)	(\$18.656.404)	(\$20.440.888)	(\$23.229.772)	(\$26.018.656)	(\$28.814.236)
Resultado	(\$9.566.906)	(\$6.156.575)	(\$4.552.246)	(\$2.044.916)	\$462.414	\$2.975.764
Déficit Acum.	(\$9.566.906)	(\$15.723.482)	(\$20.275.728)	(\$22.320.644)	(\$21.858.230)	(\$18.882.466)

*\*Ingresos: Cantidad de raciones mensuales x Precio unitario mix.*

*\*Egresos: (Considera Cantidad de raciones mensuales x Costo variable unitario mix) + Costos Fijos mensuales (\$12.074.236)*

En el mes 4 del primer año se alcanza el déficit acumulado máximo con un valor de \$22.320.644 siendo este el K de T

### 7.5 Determinación de la inversión inicial.

La inversión inicial que ocurre en el periodo 0 tiene un valor de \$92.520.375, los cuales están conformados:

1. Activos fijos: Compra de los distintos implementos de diferentes categorías que se requieren para equipar la cocina industrial para comenzar su funcionamiento.  
*Ver anexo 9*
2. Activos transitorios: Son todos aquellos desembolsos que realizamos para comenzar el funcionamiento de cocino por ti.

#### Activos transitorios

Autorización sanitaria	\$90.400
Trámites conformación sociedad /abogado	\$150.000

Asesoría Arquitecto	\$500.000
Patente comercial	\$230.000
Implementación e instalación local	\$14.000.000
Total	\$14.970.400

3. Capital de trabajo, es decir, el monto que debemos mantener en caja para cubrir los déficits que se generan hasta el mes 5 (cumplimiento del punto de equilibrio), esto es posible castigarlo, este déficit máximo acumulado tiene un valor \$22.320.644.

A continuación, se detallan los valores de cada ítem que componen la inversión inicial, la suma de estos da el total.

Activos fijos	\$ 17.178.795
Activos transitorios	\$14.970.400
Capital de trabajo (K de T)	\$22.320.644

<b>Total</b>	<b>54.469.839</b>
--------------	-------------------

## **Anualización de Flujos**

Periodo	0	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>INGRESOS</b>									
Ventas		\$301,972,367	\$381,480,000	\$381,480,000	\$381,480,000	\$381,480,000	\$381,480,000	\$381,480,000	\$381,480,000
Ingresos no operacionales									\$7,709,732
<b>EGRESOS</b>									
Costos variables		-\$159,018,437	-\$200,895,000	-\$200,895,000	-\$200,895,000	-\$200,895,000	-\$200,895,000	-\$200,895,000	-\$200,895,000
Costos fijos		-\$144,890,832	-\$144,890,832	-\$144,890,832	-\$144,890,832	-\$144,890,832	-\$144,890,832	-\$144,890,832	-\$144,890,832
Depreciación		-\$2,310,603	-\$2,310,603	-\$2,310,603	-\$2,310,603	-\$2,310,603	-\$2,310,603	-\$2,310,603	-\$2,310,603
Castigo de activos transitorios		-\$3,000,000	-\$3,000,000	-\$3,000,000	-\$3,000,000	-\$3,000,000	-\$3,000,000	\$0	\$0
Valor Libro		-\$14,868,178	-\$12,557,576	-\$10,246,973	-\$8,303,009	-\$5,992,406	-\$3,681,804	-\$3,822,768	-\$1,512,165
Utilidad antes del impuesto		-\$22,115,683	\$17,825,990	\$20,136,593	\$22,080,556	\$24,391,159	\$26,701,762	\$29,560,798	\$39,581,132
Impuesto		\$0	\$0	-\$4,278,663	-\$5,961,750	-\$6,585,613	-\$7,209,476	-\$7,981,415	-\$10,686,906
Utilidad neta		-\$22,115,683	\$17,825,990	\$15,857,930	\$16,118,806	\$17,805,546	\$19,492,286	\$21,579,382	\$28,894,227
Depreciación		\$2,310,603	\$2,310,603	\$2,310,603	\$2,310,603	\$2,310,603	\$2,310,603	\$2,310,603	\$2,310,603
Castigo de activos transitorios		\$3,000,000	\$3,000,000	\$3,000,000	\$3,000,000	\$3,000,000	\$3,000,000	\$0	\$0
Valor libro		\$14,868,178	\$12,557,576	\$10,246,973	\$8,303,009	\$5,992,406	\$3,681,804	\$3,822,768	\$1,512,165
Inversión de activos fijos	-\$17,178,795				-\$366,639			-\$2,451,567	
Activos transitorios	-\$14,970,400								
Capital de trabajo	-\$22,320,644								
<b>Flujo neto</b>	<b>-\$54,469,839</b>	<b>-\$1,936,902</b>	<b>\$35,694,168</b>	<b>\$31,415,505</b>	<b>\$29,365,779</b>	<b>\$29,108,555</b>	<b>\$28,484,692</b>	<b>\$25,261,186</b>	<b>\$32,716,994</b>

## 7.6 TIR y horizonte del proyecto

Podemos definir la TIR como la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a 0. Para verificar si un proyecto es conveniente de realizar, se debe comparar la TIR con la tasa de descuento del proyecto.

El cálculo del TIR inicialmente nos permitió identificar el horizonte de nuestro proyecto, pudiendo determinar que serían *8 años* la evaluación del proyecto y su anualización de flujos respectiva. Se evaluó la variación porcentual entre cada periodo desde que era positiva, hasta cuando la TIR se comenzaba a estabilizar y la diferencia entre  $n$  (año 8) y  $n + 1$  (año 9) no tuviera una variación porcentual mayor a 3%.

Posterior a eso se determinó la TIR del proyecto considerando hasta el periodo 8, dando una TIR de 36.6%.

Periodo	TIR	Variación
0-1		
0-2	-20.81%	
0-3	7.61%	
0-4	21.03%	0.63
0-5	28.41%	0.85

0-6	32.66%	0.98
0-7	35.01%	1.05
0-8	36.63%	1.09
0-9	37.68%	0.79

### 7.7 Determinación del CAPM

Se realizó el cálculo del CAPM bajo 3 situaciones, considerando la variación del IPSA, tasa de pensiones y equity risk premium.

En todas las consideraciones se utilizó la siguiente fórmula:  $R_f + \text{Beta}(R_m - R_f)$

El beta y  $R_f$  no varían, por lo que la determinación de su valor se realizó se la siguiente forma:

- Beta: El beta desapalancado de USA se tomaron 3 mercados y se realizó una ponderación para establecer un beta final:

Mercado	Beta desapalancado	Ponderación	Resultado
Procesamiento de alimentos	0.7	40%	0.28
Restaurant	0.75	20%	0.15
Productos cuidados de salud	0.98	40%	0.39
Total beta	0.82		

Por lo que el beta, es decir, nuestro riesgo de la actividad debemos corregirlo en base a los puntos de riesgo de Chile; 153 puntos.

Cálculo:

$$1.0153 \times 0.82 = 0.83$$

- **Rf:** Se consideró la tasa de bonos en pesos a 10 años con un valor de **2.83**

1. Rm y CAPM IPSA:

Para el cálculo del CAPM según el IPSA se calculó la variación en puntos en el tramo de años del horizonte del proyecto (noviembre año 2020: 4085 y Noviembre año 2012: 4261) lo anterior y los años de horizonte del proyecto: 8 años

$$\frac{(\text{Puntos inicial} - \text{Puntos final})}{(\text{Punto Inicial}) / (\text{años})} = \frac{(5006 - 4085)}{(5006) / (8)} = -0.0052$$

- 0.0052 será Rm

$$\text{CAPM} = R_f + \text{Beta}(R_m - R_f)$$

$$2.83 + 0.82 \times (0.0052 - 2.83) = -0.04\% \text{ CAPM}$$

2. Rm y CAPM Tasa de pensiones.

Se consideró la variación porcentual del fondo de pensiones C por la duración del horizonte del proyecto 8 años

2020	4.79
2019	15.28
2018	-1.43
2017	7.46

2016	0.95
2015	3.7
2014	9.74
2013	5.02
2012	2.79

La variación porcentual es de 0.0604, el cual será  $R_m$

Cálculo CAPM:

$$2.83 + 0.82 \times (0.0604 - 2.83) = 5.51\% \text{ CAPM}$$

### 3. Según Equity risk Premium

Aca se considerará como premio lo publicado para Chile 6.26%, este representará el paréntesis de la fórmula del CAPM, es decir  $(R_m - R_f)$

$$2.83 + 0.82 \times 0.0626 = 8.05\% \text{ CAPM}$$

## 7.8 Determinación del VAN

Para la determinación del VAN hemos elegido la tasa más exigente y en este momento es considerando la del **equity risk premium** que nos otorga un **CAPM de 8.05%**.

El método del valor actual neto es una de las medidas de evaluación de la rentabilidad de un proyecto. Se analiza teniendo en cuenta los flujos de caja proyectados, para el cual se utiliza el flujo de caja económico (considera financiamiento de terceros). El valor actual neto obtenido es de **\$90.700.512**. El resultado nos indica que la propuesta de negocio presentada es rentable.

## 7.9 Sensibilización

El análisis de sensibilidad mide las variaciones de los resultados financieros del negocio en caso ocurran cambios en las principales variables que afectan su flujo de fondos. Por ello consideramos como variables de entrada a la variación mensual de unidades vendidas.

Escenario	Q en T	TIR	VAN	CAPM
Optimista 10%	5500 raciones	62%	\$174.646.438	8.05%
Realista	5000 raciones	36.63%	\$90.700.512	
Pesimista - 10%	4500 raciones	7.76%	(\$829.808)	
Pesimista -9%	4550 raciones	10.82%	\$7.944.004	

Considerando el criterio del VAN y TIR para evaluar el proyecto en los escenarios planteados, se puede notar que arrojan condiciones financieras desfavorables para el desarrollo del negocio en el contexto pesimista, sin embargo cabe mencionar que en caso de que las ventas fuesen - 9% el negocio sería rentable al resultar TIR en 10.82% y Van \$7.944.004

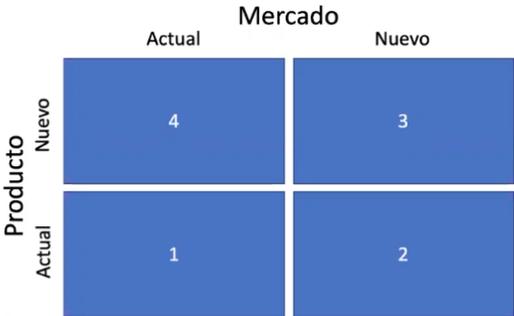
En Resumen, en el escenario optimista la TIR y el VAN se agigantan mientras que en el pesimista presenta una TIR menor al **CAPM**:  $7.76\% < 8.05\%$ , por lo que no es conveniente, dado lo anterior, como se mencionó anteriormente el proyecto tiene cierta holgura y podría desarrollarse en un escenario pesimista que considere un 9% menos de ventas, generando una TIR mayor al CAPM:  $10.82 > 8.05\%$  y un VAN Positivo.

### **7.10 Opciones de crecimiento**

Con el objetivo de aumentar las ventas y prepararse para un largo plazo, se proponen estrategias de crecimiento, especialmente con la opción de considerar un producto actual dentro de un mercado nuevo, donde la mayor cobertura territorial que considere más comunas aledañas a nuestro centro operacional en Ñuñoa, es sin duda la mejor idea. Para llevar a cabo la operación deberemos considerar una reinversión monetaria y la evaluación del proyecto pertinente, entre otros aspectos. Una opción de crecimiento podría ser abarcar adicionalmente la comuna de Ñuñoa y La Reina, Idea que nos permite repetir la estrategia a través del tiempo, pensando en proyección hacia más comunas.

Por otro lado, no podemos dejar de considerar la opción de crecer con un producto actual dentro del mercado actual, nos referimos al ampliar nuestros servicios a los días sábados y Domingos, plan que, en caso de ser factible, podría además de aumentar rentabilidad nos diferenciaría aún más de nuestros competidores.

Por lo tanto, podemos decir que lo más lógico es crecer en el **cuadrante 2**.



**7.11 Inversionista**

Para el proyecto está contemplado la participación de un inversionista, a quien se le ofrece el siguiente patrimonio.

	Inversión	Patrimonio
Equipo	61%	65%
Inversionista	39%	35%

Como se ha mencionado antes, la inversión total requerida es de \$54.469.839.

El proyecto estará dado por el aporte de cada uno de los integrantes de este proyecto, es decir, el monto de \$16.613.300 de cada parte lo que representa el 30,5% del total,

pero que sumado como equipo significa 61% del total requerido (\$33.226.601). Mientras que por parte del inversionista se espera un monto de participación del **\$21.243.237** lo que equivale al 39% del total inversión, pero que significara un patrimonio del 45%.

Como cláusula el inversionista deberá aceptar que:

- Nuestro equipo se reserva el derecho de comprar un 15% de patrimonio adicional en un plazo máximo de 3 años desde el inicio de actividades.
- En caso de que el inversionista quiera vender su patrimonio, nuestro equipo tendrá la primera opción de compra.

## 8. Bibliografía

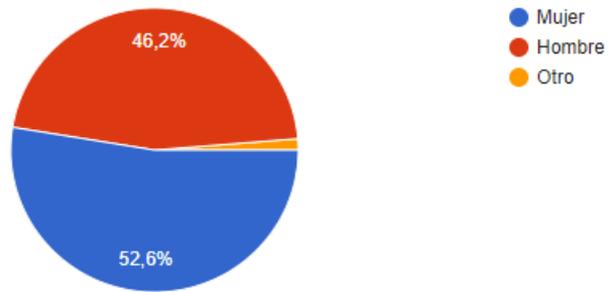
- <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2020/03/Protocolo-Sanitario-para-Prestadores-de-Servicios-en-Empresas-de-Correos-y-Despacho-a-Domicilio-27.03.2020.pdf>
- <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2020/04/Protocolo-Sector-Comercio-VF.pdf>
- [www.conicyt.cl](http://www.conicyt.cl)
- [https://reportescomunales.bcn.cl/2017/index.php/Las\\_Condes](https://reportescomunales.bcn.cl/2017/index.php/Las_Condes)
- <https://reportescomunales.bcn.cl/2017/index.php/Providencia>
- <https://reportescomunales.bcn.cl/2017/index.php/Vitacura>
- <https://diprece.minsal.cl/garantias-explicitas-en-salud-auge-o-ges/guias-de-practica-clinica/hipertension-arterial-primaria-o-esencial-en-personas-de-15-anos-y-mas/descripcion-y-epidemiologia/>
- [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1726-46342017000400028](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1726-46342017000400028)
- <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=167766>
- <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=71271&buscar=Decreto+Supremo+977>
- [https://www.cnnchile.com/coronavirus/fmi-pronostica-caida-de-un-45-de-la-economia-chilena-en-2020\\_20200414/](https://www.cnnchile.com/coronavirus/fmi-pronostica-caida-de-un-45-de-la-economia-chilena-en-2020_20200414/)
- <https://www.latercera.com/pulso/noticia/impacto-de-las-dos-crisis-en-el-gran-santiago-en-el-primer-trimestre-se-perdieron-524-mil-empleos/XF3HII35EJFLBLBRYQUXUSWIVU/>
- <http://www.onu.cl/es/chile-mantiene-primer-lugar-en-desarrollo-humano-en-america-latina-y-el-caribe-e-igualdad-de-genero-es-su-mayor-desafio/>
- <https://www.hgourmet.cl>
- <http://www.librepecado.cl/tablet/index.html>
- <http://menutogo.cl>

## 9. Anexos

### 9.1 Anexo 1: Cuestionario de alimentación; Preguntas y respuestas.

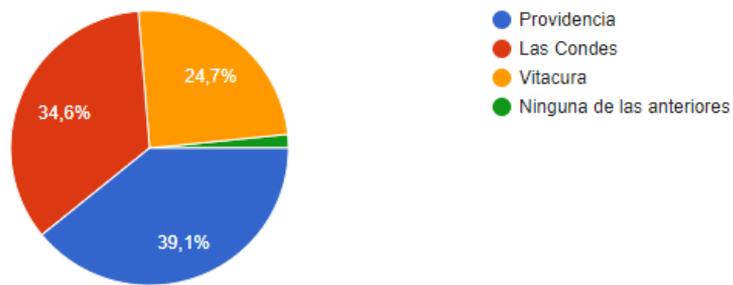
Sexo

312 respuestas



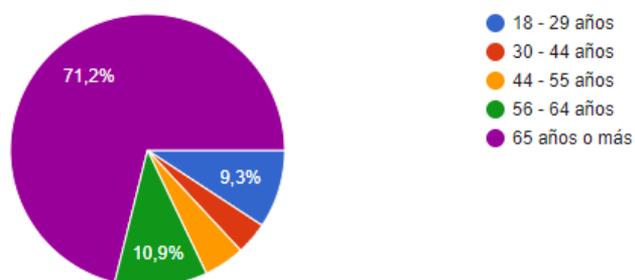
Comuna de Residencia

312 respuestas



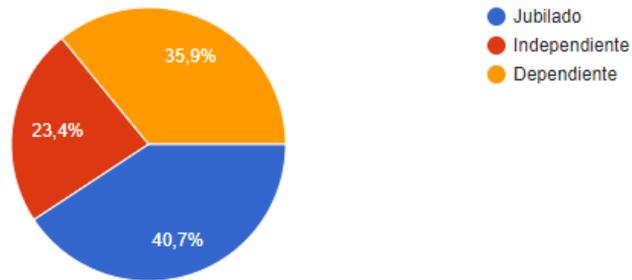
Marque el rango etario al que pertenezca:

312 respuestas



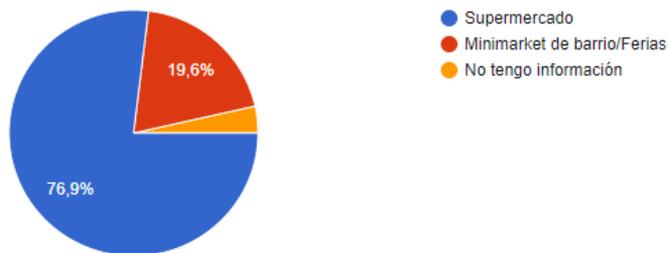
### Situación laboral actual

312 respuestas



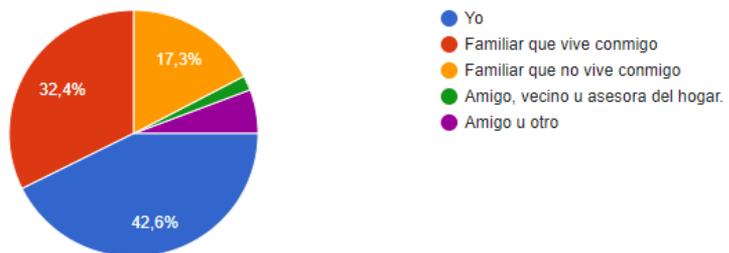
### ¿Dónde se realizan las compras de los alimentos de su dieta diaria?

312 respuestas



### ¿Quién realiza principalmente las compras de alimentos del hogar?

312 respuestas



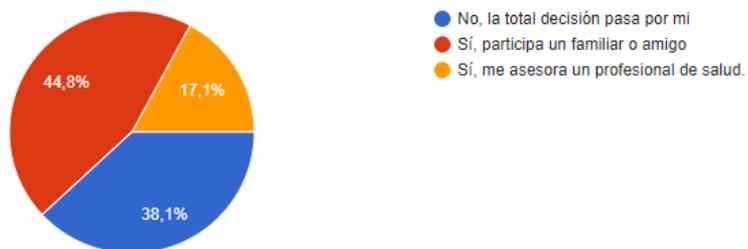
¿Cómo realizan las compras?

312 respuestas



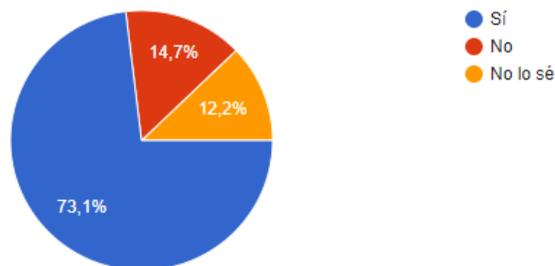
¿Alguien influye o participa acerca de la elección final de los alimentos que consumo?

310 respuestas



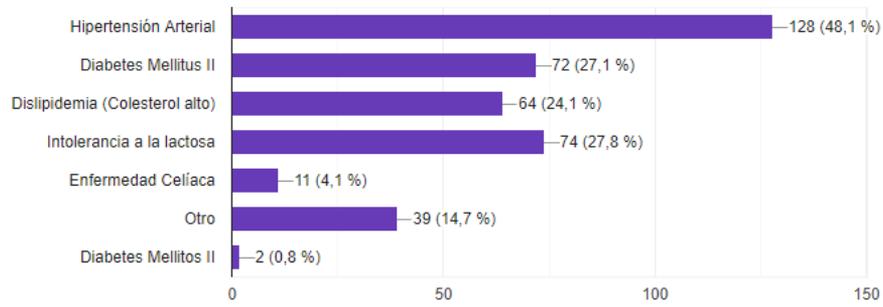
¿Debo tener en consideración al seleccionar mis alimentos diarios alguna necesidad especial de mi estado de salud?

312 respuestas



¿Cuales serían?

266 respuestas



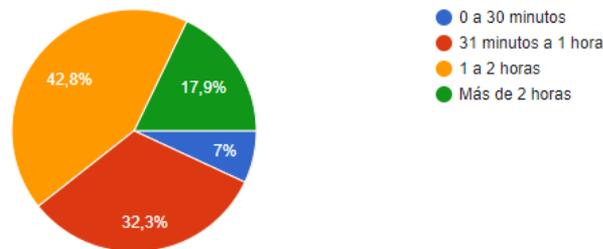
¿Quién cocina en el hogar mayoritariamente?

312 respuestas



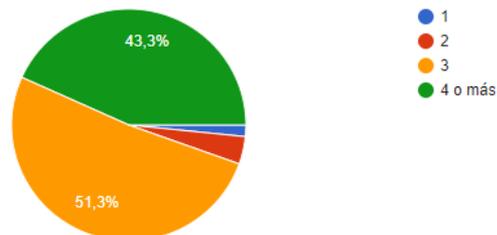
Si la Respuesta anterior fue Yo, favor responder la siguiente pregunta, de lo contrario continúe con la siguiente. ¿Cuanto tiempo dedica a la preparación diaria de los alimentos?

201 respuestas



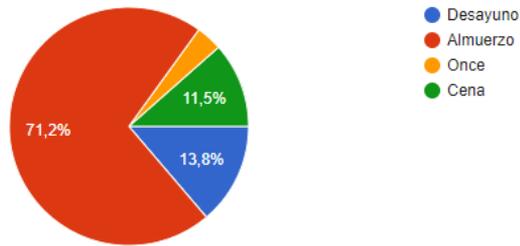
¿Cuántas veces come al día?

312 respuestas



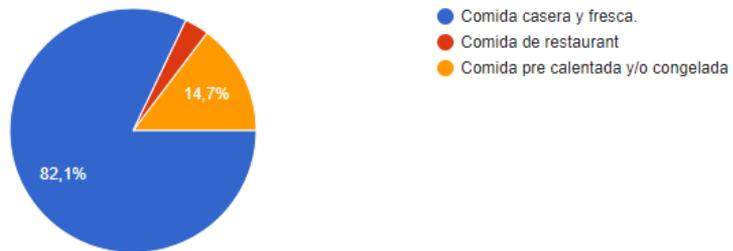
¿Cuál de las siguientes comidas es la principal para usted?

312 respuestas



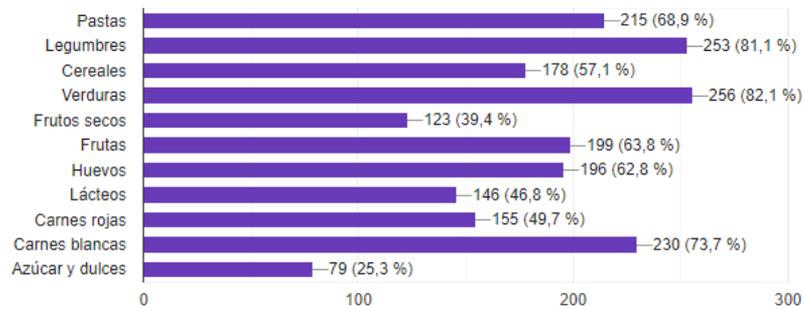
¿De qué consiste primordialmente tu comida principal?

312 respuestas



Seleccione sus alimentos favoritos dentro de los siguientes enunciados

312 respuestas



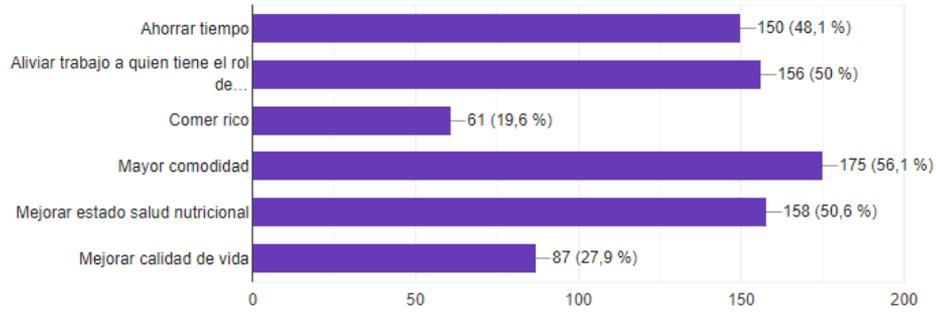
¿Con qué frecuencia utiliza servicios de alimentos a domicilio?

310 respuestas



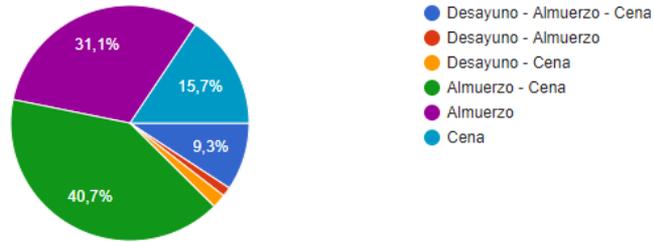
Marque cuáles cree que serían los beneficios para usted el adquirir un sistema de preparación de comidas caseras con distribución a domicilio según sus requerimientos nutricionales.

312 respuestas



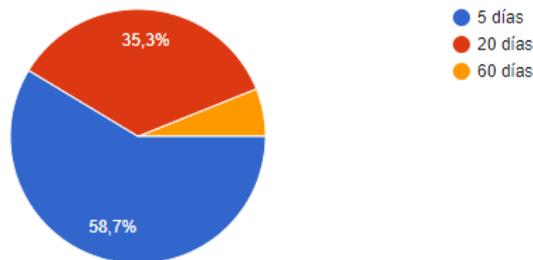
Si adquiriese nuestro sistema de comidas caseras con despacho a domicilio, ¿Cuáles serían las combinaciones de comida que elegiría ?

312 respuestas



¿Cuántos días de suscripción elegiría de comida preparada a domicilio?

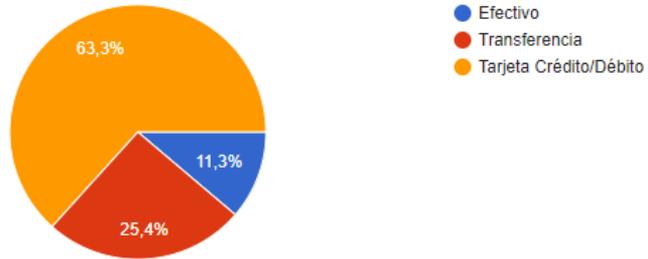
312 respuestas



¿Qué modalidad de pago le gustaría para cancelar supuesto plan?

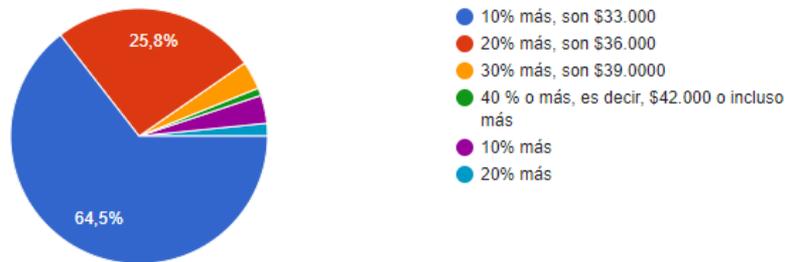


311 respuestas



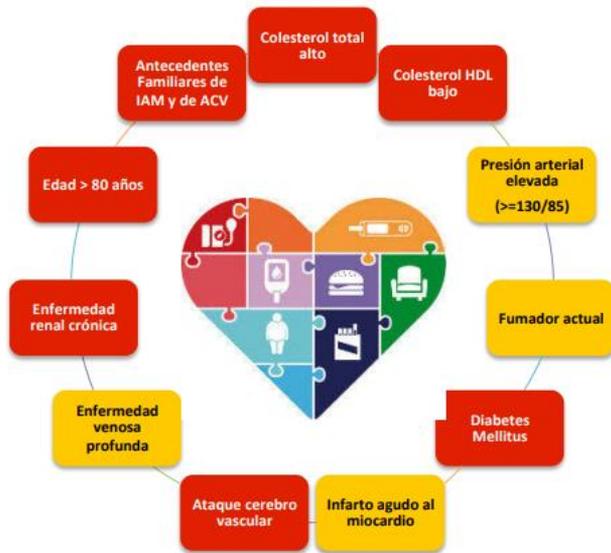
Teniendo en cuenta que un plan básico o estándar del mercado para almorzar o cenar por 5 días cuesta aproximadamente \$30.000. ¿Cuánto más estaría dispuesto a pagar por una alimentación personalizada para usted según sus requerimientos de salud para 5 días?.

310 respuestas

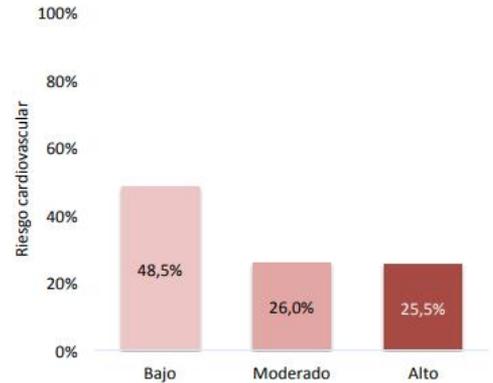


## 9.2 Anexo 2: Riesgo Cardiovascular Encuesta nacional de salud 2016-2017

### RIESGO CARDIOVASCULAR (RCV)



Riesgo cardiovascular (\*) total  
ENS 2016-17



Elaborado por Departamento de Epidemiología  
Consenso Enfoque de riesgo para la prevención de Enfermedades CV: <http://bit.ly/2nm8ljq>

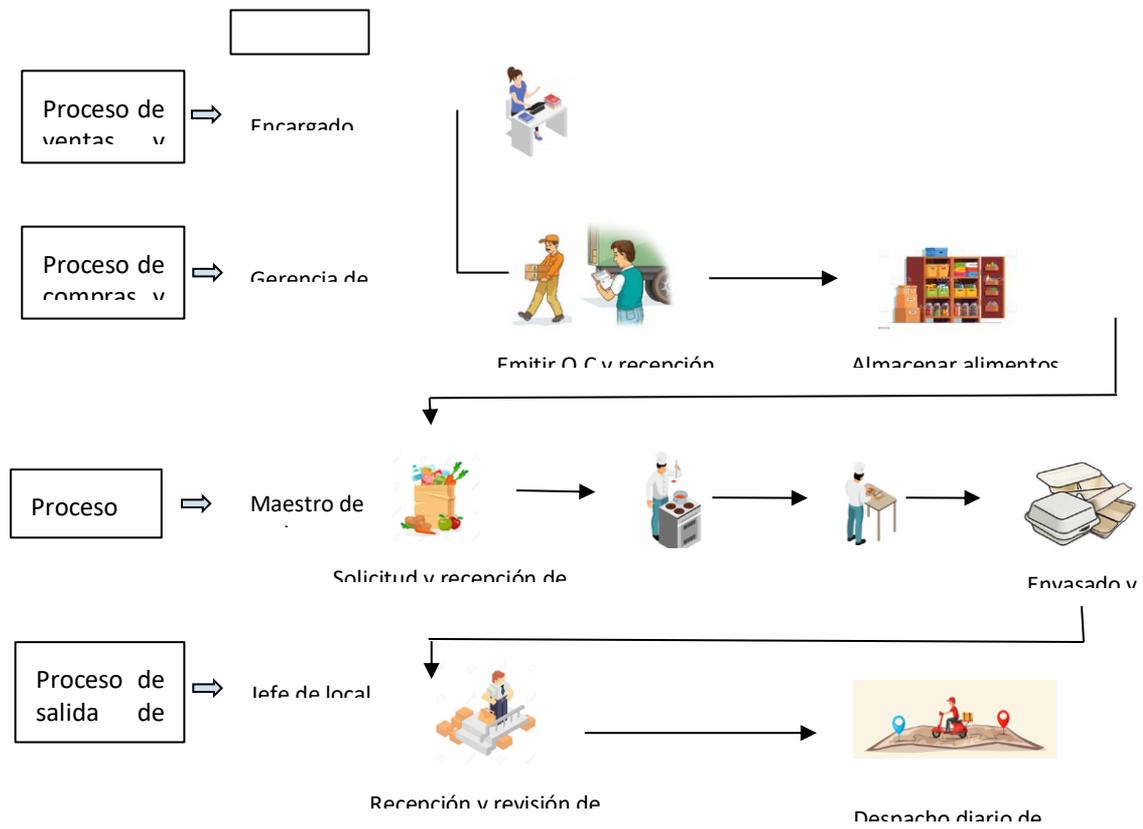
\*Para el análisis sólo se considera personas de 20 y más años y que cumplan con más de 8 horas de ayuno.  
El riesgo cardiovascular se calcula integrando todos los antecedentes y variables medidas, a través de la función de Framingham con las características de población chilena.  
Riesgo bajo = 0-4  
Riesgo moderado = 5-9  
Riesgo alto = 10 y más

36

## 9.3 Anexo 3: Clasificación de Riesgo cardiovascular ALTO según MINSAL

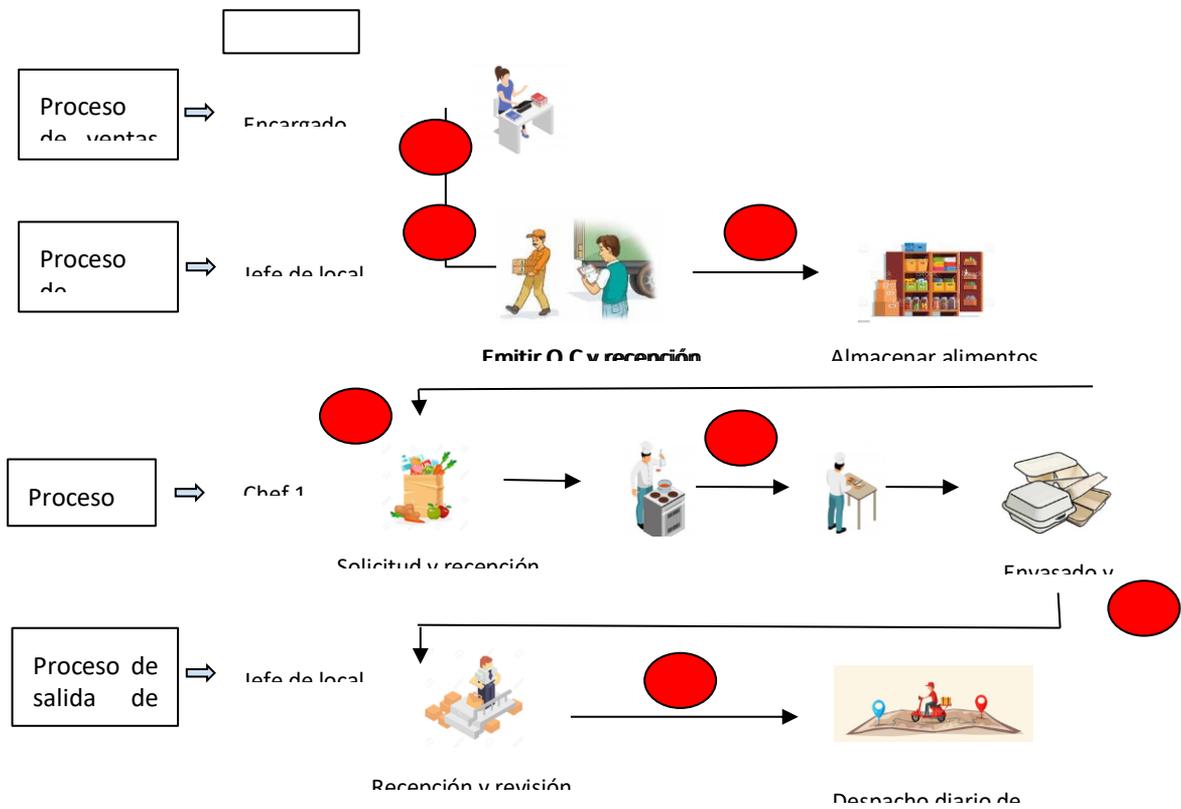
- ¿Tiene criterios independientes de ALTO riesgo CV?
1. ECV aterosclerótica documentada<sup>1</sup>
  2. Diabetes mellitus
  3. Enfermedad renal crónica etapa 3b-5 o albuminuria  $\geq 30\text{mg/g}$
  4. Hipertensión arterial refractaria<sup>2</sup>
  5. Dislipidemia severa: Col-LDL  $> 190\text{mg/dL}$

### 9.4 Anexo 4: Ilustración Procesos Cocino por ti





### 9.6 Anexo 6: Procesos y sistemas de control Cocino por ti



### 9.7 Anexo 7: Raciones por modalidad de suscripción

				Planes
Semanal	1 comida diaria	875 raciones	: 5	136
	2 comidas diarias	875 raciones	: 10	88
Mensual	1 comida diaria	877 raciones	: 20	136
	2 comidas diarias	2372 raciones	: 40	59

Total raciones mensuales	<b>5000 Raciones mensuales (Q en T Mes 6)</b>	<b>777 planes mensuales totales</b>
--------------------------	---	-------------------------------------

**9.8 Anexo 8:** Valor por plan y modalidad

Línea bajo en sodio	
Semanal	1 comida diaria: \$34.020
	2 comidas diarias: \$68.040
Mensual	1 comida diaria: \$129.360
	2 comidas diarias: \$258.720

Línea libre de azúcar	
Semanal	1 comida diaria: \$34.020
	2 comidas diarias: \$68.040
Mensual	1 comida diaria: \$129.360
	2 comidas diarias: \$258.720

Línea Bajo en grasas saturadas y trans	
Semanal	1 comida diaria: \$34.020
	2 comidas diarias: \$68.040
Mensual	1 comida diaria: \$129.360

	2 comidas diarias: \$258.720
--	------------------------------

Plan Línea sana estándar	
Semanal	1 comida diaria: \$28.250
	2 comidas diarias: \$56.700
Mensual	1 comida diaria: \$107.800
	2 comidas diarias: \$215.600

### 9.9 Anexo 9: Activos fijos: *Inversión inicial*

Maquinaria cocina industrial			
Nombre	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Cocina 8 platos	2	\$1.344.540	\$2.689.080
Procesador de alimentos	1	\$504.205	\$504.205
Refrigerador industrial VR6PS-1400	2	\$1.091.250	\$2.182.500
Freezer 2 puertas	1	\$873.000	\$873.000
Procesador de alimentos	1	\$470.00	\$470.000
Cupulo baño maría	4	\$142.860	\$571.440
Freidora 2 depositos 18 litros	1	134.500	\$134.500

Licuada manual 4 litros	4	\$184.874	\$739.496
Mantenedor de alimentos	4	\$96.640	\$386.560
Maquinaria de masas	1	\$121.850	\$121.850
Microondas	2	\$378.155	\$756.310
Olla arrocera eléctrica 10 litros	1	\$62.000	\$62.000
Peladora de papas	1	\$386.555	\$386.555
Carro bandejero 20 bandejas	4	\$117.650	\$470.600
Horno a gas 65 x 65 2 cámaras	2	\$680.675	\$1.361.350
Balanza 150 kilos	1	\$37.815	\$37.815
Moedor carne 80 kilos	1	\$114.00	\$114.000
Repisa	2	\$96.640	\$193.280
Campana central 200 x 120	2	\$478.995	\$957.990
Deposito gastronomico	5	\$11.000	\$55.000
Lavamanos 50 x 30	3	\$120.000	\$360.000
Lavafondos 2 depositos con secador	1	\$253.790	\$253.790
Llave C/cabecal prewash	2	\$54.622	\$109.244
Mesón de trabajo 180 x 160 cms	2	\$126.100	\$252.200
Hervidor electrico 40 litros	1	\$68.000	\$68.000

Extractor de aire 400 mm	1	\$94.000	\$94.000
Licadora clásica metálica	2	\$40.336	\$80.662
Batidora manual electrica.Bowl vidrio	1	\$31.933	\$431.933
Total	\$14.439.220		

Implementos		
	Cantidad	Valor total
Casilleros metalicos	4	\$52.105
Guantes para hornos	10	\$10.900
Comedor	1	\$200.000
Microondas	1	\$25.000
Total	\$288.005	

Menaje		
Nombre	Cantidad	Valor total
Asadera enlozada 37 x 25 cms	8	\$3.361
Batidora manual 30 cms	6	\$3.361
Bowl de acero inoxidable n°18	4	\$1.261
Bowl acero inoxidable n°20	4	\$1.513
Bowl acero inoxidable n 26	4	\$1.849
Fondo acero bajo 40 x 24	4	\$25.210
Molde tartaleta n°20	8	\$16.807

Olla a presión 8 litros	3	\$2.184
Sartén bowl teflón n° 20	4	\$15.885
Sartén bowl teflón n° 24	4	\$1.084
Sartén bowl teflón n° 32	4	\$6.303
Tabla para picar 30 x 50 x 1.4 cms	8	\$5.042
Usleto clavo 30 cms	2	\$14.290
Usleto	2	\$18.490
Cuchillería		\$250.000
Total		\$366.640

Insumos de oficina			
Nombre	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Impresora	2	\$119.000	\$239.980
Computador	4	\$250000	\$1.000.000
Mueble escritorio	5	\$99.000	\$495.000
Papeleria y utiles de escritorio			\$100.000
Silla escritorio	5	\$49.900	\$249.950
Total			\$2.084.930