

Galileo
UNIVERSIDAD

La Revolución en la Educación



**UNIVERSIDAD GALILEO
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS, INFORMÁTICA
Y CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN
INSTITUTO DE EDUCACION ABIERTA
FISICC-IDEA**

GESTIÓN EMPRESARIAL

“Tecnología para producción de pizzas en Domino`s Pizza, Quetzaltenango”

Presentado por:

Yomara Gabriela Rodas Calderón

Carné IDE16006909

Previo a optar al grado académico de:

Licenciatura en Tecnología y Administración de Empresas

Guatemala, 31 de mayo del 2022

38-310522

CONTENIDO

	No.
INTRODUCCIÓN.....	4
DOMINO`S PIZZA.....	5
Situación Actual:.....	5
Productos:.....	7
Servicios:.....	10
Mercado:.....	10
Competencia:.....	10
Organización:.....	10
DIAGNOSTICO EMPRESARIAL.....	12
Factores Internos:.....	12
Factores Externos:.....	13
PRINCIPALES PROCESOS:.....	15
1. Planeación:.....	15
2. Organización:.....	17
3. Dirección:.....	18
4. Control:.....	18
5. Ventas:.....	20
6. Producción:.....	20
8. Operaciones:.....	22
9. Mercadeo:.....	22
10. Sistemas:.....	23
11. Logística:.....	23
12. Distribución:.....	24
ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS.....	24
PRINCIPALES PROBLEMA EMPRESARIAL.....	26
1.....	26
3.....	27
4.....	27

5.	27
6.	27
7.	28
8.	28
9.	28
10.	29
PROBLEMA EMPRESARIAL	29
ANÁLISIS DE PARETO.....	29
PROPUESTA DE SOLUCIÓN.....	30
ANÁLISIS DE LA SOLUCIÓN QUE SE PROPONE	31
Requerimiento Operativo:	31
Requerimientos Técnicos:.....	31
Requerimientos Legales:.....	32
Requerimientos Ambientales:.....	32
Requerimientos Financieros:	32
Cuadro Comparativo de Ventajas y Desventajas de la Solución de cada Proveedor:.....	41
CONCLUSIONES.....	42
RECOMENDACIÓN	43
BIBLIOGRAFÍA.....	44
E-GRAFÍA.....	45
ANEXOS	46
COTIZACIONES DE CADA PROVEEDOR	47
RESUMEN EJECUTIVO	55
HOJAS DE REVISIÓN.....	64

INTRODUCCIÒN

En este diagnóstico empresarial se presenta los datos recopilados de la empresa Domino`s Pizza, Salcajá, con el fin de detectar los principales problemas y resolverlo por medio de la implementación de tecnología tangible.

Se analizará y evaluará cada uno de los procesos de la empresa desde su situación actual, los factores internos y externos, sus principales procesos por medio de un análisis FODA para identificar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas; por medio de la información obtenida se hará una lista de las problemáticas descritas en forma de párrafo.

Se elige el problema principal que esté afectando el giro del negocio para luego analizarla por medio de un Análisis de Pareto e identificar las principales causas que hacen que la empresa no logre sus objetivos de manera eficiente.

Se describe la solución analizada y evaluar los Requerimientos Técnicos, Requerimientos Operativos, Requerimientos Legales, Impacto Ambiental, y los Requerimientos Financieros lo cual muestra la situación económica de la empresa, su capacidad de pago o si se desea hacer por medio de un crédito bancario para adquirir el equipo.

Se evalúa la propuesta de 3 proveedores para saber cuál es el más indicado para la compra del equipo, se analiza las ventajas y desventajas que cuenta cada proveedor para poder tomar la mejor decisión, tomando en cuenta la forma de pago, el precio, la marca y el tipo de material del equipo.

Se analizará la mejor solución y de acuerdo a lo que la empresa decida, se recomienda la solución propuesta de la compra de un Horno Eléctrico.

DOMINO`S PIZZA

La primera tienda de Domino's Pizza en Guatemala abre sus puertas el 19 de abril de 1989, la franquicia fue adquirida por la familia Mansilla. Inició con el nombre de Pizza Despache y únicamente con seis empleados inició su labor en el país. En el país ha buscado siempre satisfacer el paladar del cliente chapín por ende creo la Pizza Chapina.

La historia de la Cadena de Pizza, Pizza'NLove, comienza hace 13 años cuándo Domino's Pizza decide colaborar en la recaudación de fondos para instituciones de beneficencia en el país. Para llevar a cabo dicha labor Domino's contó con el apoyo de sus proveedores Coca-Cola y Parma. En los años 2004-2005 se realizaron 2 cadenas en Coatepeque y Cobán.

Luego de un par de años Domino's Pizza contaba con siete tiendas dentro de toda la república. Luego de estudiar su mercado, plantea su esencia de marca en Guatemala: la conveniencia, los 30 minutos o gratis. Y con ello se lanza la campaña "30 minutos o gratis" y así logran posicionarse como la tienda #1 en servicio a domicilio en Guatemala, contando actualmente con más de 61 tiendas en el país.

Domino`s Pizza abrió sus puertas al público contando con la Primera Tienda el 23 de noviembre del 2016 en el Municipio de Salcajá, para poder satisfacer las necesidades de los clientes en general.

Situación Actual:

Se logró un crecimiento de un 7% que proviene de las ventas de Pizza y otros productos del año pasado a la actualidad, teniendo buenos resultados y una rentabilidad del 28%.

Misión:

Entregar a domicilio una pizza de calidad, caliente y sabrosa, utilizando los más frescos ingredientes ¡Sin peligro! En 30 minutos o menos, garantizados. A un precio justo y una ganancia razonable.

Visión:

Gente excepcional en la misión de ser la mejor Compañía de entrega a domicilio, llevando la mejor experiencia de compartir. Haciendo de Domino`s Pizza la primera en preferencia en Guatemala.

Objetivos:

1. Entregar una pizza caliente y de calidad en 30 minutos o menos, a un precio justo y con una utilidad razonable.
2. Obtener un incremento del 2% en el consumo de productos Domino`s a nivel nacional, dentro del negocio venta de comida rápida, durante el próximo año fiscal, sin afectar el margen de ganancia actual, aumentando el nivel de satisfacción del cliente y mejorando su experiencia con la marca.

Estrategias:

1. Campaña en las Redes Sociales
2. La utilización de nuevas Tecnologías y nuevos espacios de contacto con el consumidor.
3. Descuentos en Línea a clientes frecuentes

Valores:

1. Pasión: Hacer su trabajo con ganas y dedicación.
2. Integridad: Cuidar la imagen de la empresa.

3. Trabajo en equipo: Confiabilidad y espíritu de grupo con el fin de alcanzar mejores resultados a través de una buena relación laboral.

Productos:

Se encuentran bien posicionados en el mercado gracias a su sabor y calidad de nuestros productos y diferente especialidad siendo estos los siguientes:

1.	Pizza Carne y Tocino
2.	Pizza Hawaiana
3.	Pizza Margarita
4.	Pizza Pepperoni y Jamón
5.	Pizza Veggy
6.	Pizza Deluxe
7.	Pizza 5 Carnes
8.	Pizza Extravaganza
9.	Pizza Churrasco
10.	Don Calzone Di Carne
11.	Don Calzone Nutella
12.	Don Calzone Churrascone
13.	Don Calzone Tropical y Deluxe

Servicios:

La empresa cuenta con una página web la cual hace posible hacer pedidos en línea y disfrutar de las promociones que cuenta, también cuenta con servicio a Domicilio con un tiempo de entrega de 30 minutos y si el producto no llega a tiempo es gratis.

Mercado:

Está enfocado a todo tipo de cliente, pero principalmente a personas de 15 y 38 años, desde jóvenes egresados de la Universidad y/o con trabajo estable, al personal de oficina que busca algo para almorzar o hasta para parejas que quieran disfrutar de un antojo y todo público en general.

Competencia:

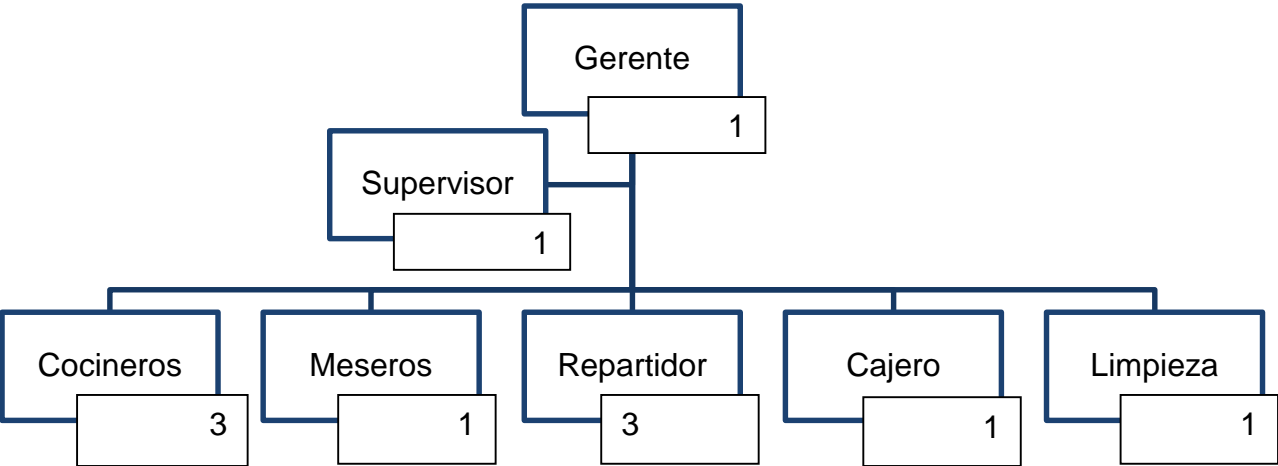
Existen empresas en el área geográfica de la empresa que se dedican a la venta de pizzas las cuales son competencias directas entre ellas 2 pizzerías que están ubicadas en zonas 2, Salcajá, Quetzaltenango, los cuales se encuentran a continuación:

1.	New York Pizza
2.	Ronys Pizza

Organización:

La empresa cuenta con 11 colaboradores el cual organiza sus actividades de manera local, a continuación, se presenta el puesto que ocupa cada uno.

DOMINO`S PIZZA SALCAJÀ



Elaborado: Yomara Gabriela Rodas Calderón

Autorizado: Maybelly Sajche

Año: Junio 2019

DIAGNOSTICO EMPRESARIAL

Factores Internos:

1. Accionistas:

Domino`s pizza se encuentra accionado por la Familia Mansilla, quienes son los únicos propietarios de la empresa, desde 1989 hasta la actualidad llevan 30 años en el mercado nacional, el cual está posicionado a nivel mundial.

2. Empleados:

La empresa cuenta con un total de 11 colaboradores que está distribuida, en diferentes áreas de la siguiente manera:

Puesto	Número
Gerente General	1
Supervisor	1
Cocineros	3
Meseros	1
Repartidor	3
Cajero	1
Limpieza	1

3. Clientes:

Está dividido en diferentes grupos los cuales está conformado por diversas personas que a continuación se presenta:

Preferentes	Jóvenes Adultos Estudiantes
Particulares	Amas de Casa Familias
Individuales	Visitantes Trabajadores

4. Proveedores:

La empresa cuenta con los proveedores necesarios para abastecer las necesidades de cada área, que se encuentran:

Empresas	Productos
Transec	Materia Prima
Coca Cola	Bebida
Sarita	Helados
Tropigas	Gas
Municipalidad	Agua
Deocsa	Luz
Tigo Sport	Cable

Factores Externos:

1. Gobierno:

Se encuentran regulados en diversas leyes de la República, que establecen su forma de organización, lo relativo a la conformación de sus órganos administrativos y los tributos destinados para los mismos. Aunque se tratan de entidades autónomas, se

encuentran sujetas a la legislación nacional y las principales leyes que los rigen desde 1985 son: Constitución política de la República de Guatemala, Código Municipal, Ley de Servicio Municipal y la Ley General de Descentralización.

Promueve el desarrollo local, integral y sostenible de los municipios integrantes mediante formulación de política pública municipal, planes, programas y proyectos, la ejecución de obras y la prestación eficiente de los servicios de su competencia, en forma individual y conjunta.

2. Economía:

La principal amenaza para la empresa es la crisis económica debido a la deportación de migrantes, la disminución del flujo de migración y la reducción del ingreso de remesas familiares y la disminución del empleo. Esto provoca la disminución de algunas actividades económicas, tales como el consumo, la inversión y el empleo en el municipio.

Fuente: www.deguate.com

3. Geografía:

El municipio de Salcajá se encuentra ubicado en los llanos de La Urbina, en el departamento de Quetzaltenango. Tiene una extensión de 12 km², de los cuales 6 km² corresponden al casco urbano. Su cercanía a la principal área de desarrollo de la región occidental de Guatemala, lo convierten en el municipio con una ubicación geográfica estratégica y con la infraestructura necesaria para mantener una conectividad fluida con todas sus comunidades y municipios vecinos



4. Demografía:

El municipio de Salcajá cuenta con una densidad en la población de 1561 habitantes/km². La población es muy joven pues el 70% de la persona corresponden de 0- 29 años, y el 30% representa niños y adultos. La población Rural cuenta con un 25% de persona y el 75% es urbano. Debido al desempleo esto ha afectado a la empresa ya que la población ha tenido que migrar a otros países este índice corresponde a 4,375 personas.

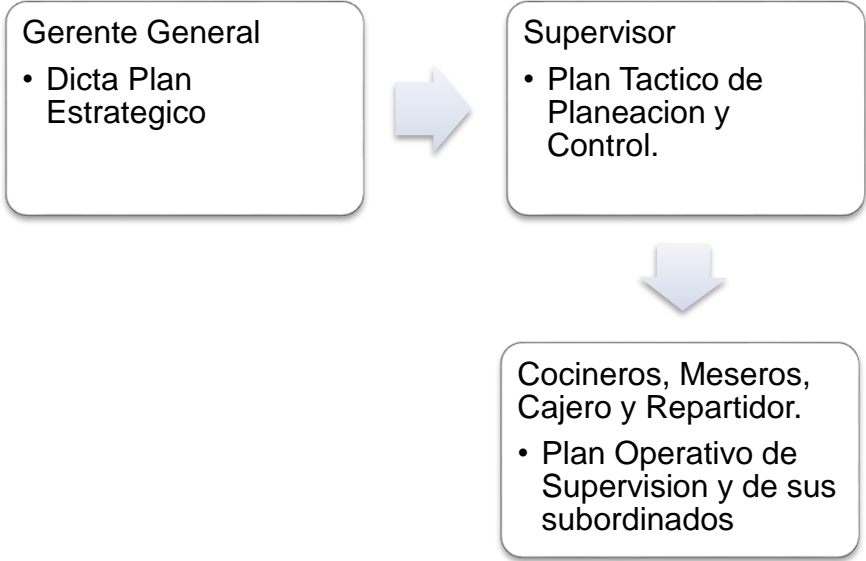
5. Tecnología:

La empresa cuenta con equipos actualizados, los cuales son: Horno convencional, Congeladores, Computadoras, Cámaras de seguridad, Batidoras, Amasadoras, entre otros.

PRINCIPALES PROCESOS:

1. Planeación:

Los procesos administrativos se realizan de la siguiente manera:



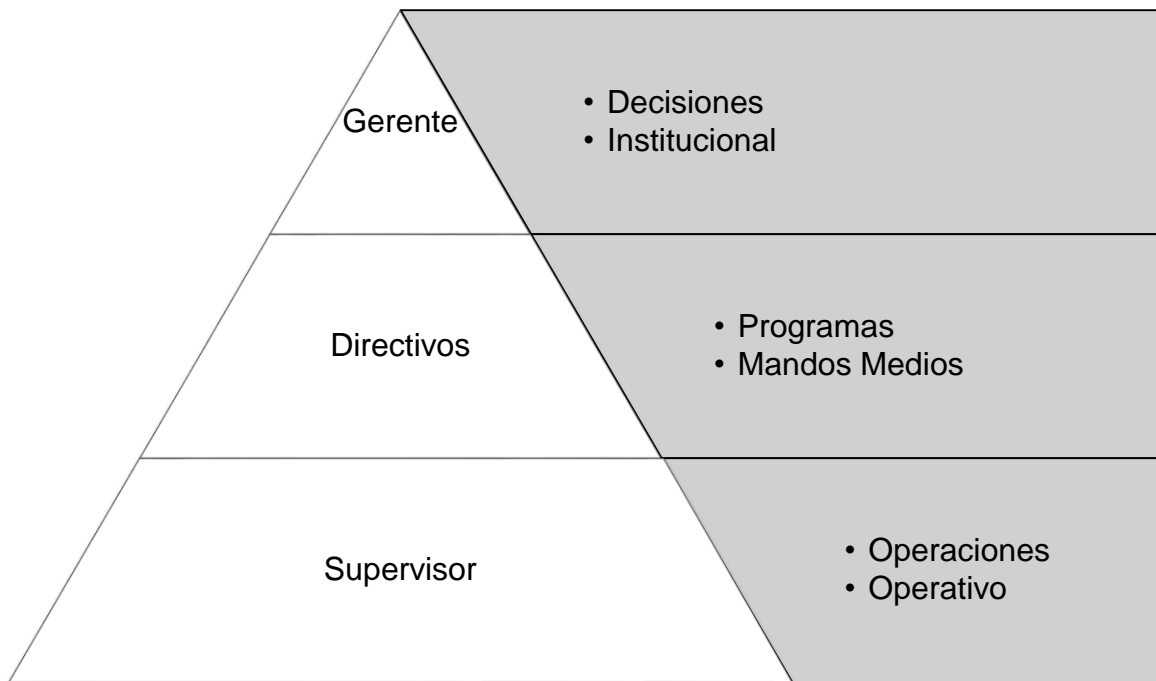
2. Organización:

La empresa cuenta con 10 colaboradores con los siguientes puestos y funciones.

GERENTE GENERAL	<ul style="list-style-type: none">• Vigila el cumplimiento de los programas• Controlar los asuntos financieros y tomar decisiones.
SUPERVISOR	<ul style="list-style-type: none">• Vigilar que se cumplan los horarios de trabajo.• Organizar y controlar la rotacion de personal adecuado.
COCINEROS	<ul style="list-style-type: none">• Preparacion de pizzas y otros alimentos.• Asegurar la calidad en la preparacion• Preparar en tiempo y forma los pedidos
MESEROS	<ul style="list-style-type: none">• Servir los alimentos en el comedor• Abastecer de salsa y condimentos a los clientes
REPARTIDOR	<ul style="list-style-type: none">• Entregar el pedido a tiempo al domicilio del cliente.• Hacer uso adecuado del medio de transporte de la empresa.• Entregar el pago al area de caja.
CAJERO	<ul style="list-style-type: none">• Tomar los pedidos del cliente por telefono o en barra de atencion.• Hacer correcto el cobro por la venta y extender factura.
LIMPIEZA	<ul style="list-style-type: none">• Realizar y vigilar la limpieza en el Restaurante• Asegurar la limpieza en el area de cocina, baños y comedor

3. Dirección:

Gerencia general establece las líneas de mando para hacer llegar a cada una las decisiones establecidas que son trasladadas a Gerente para llevar las diferentes líneas de mando mediante los supervisores que establecen lineamientos al personal operativo.



4. Control:

Los diferentes controles que utiliza la empresa se presenta a continuación:

a. Calidad.

Tipo de Pizza	Cantidad de ingredientes	Tiempo de cocción	Unidades rechazadas.
---------------	--------------------------	-------------------	----------------------

Jamón y queso	5	8 min	0
Carne	7	12 min	1
Hawaiana	8	8 min	1
Vegetariana	6	8 min	2

b. Financieros:

CRECIMIENTO DE VENTAS REALES VRS PRESUPUESTO

KPI	Definición del KPI	Formula de calculo	Fuente de Captura	Responsable	Frecuencia
Rendimiento Financiero	Crecimientos en ventas Reales Vs. Presupuesto	$268,000/275000 * 100 = 97\%$	Estados Financieros Vs. Presupuesto	Gerente	Mensual
Nivel Base 0.00%	Meta 100%	Rojo (D) <90%	Amarillo (R) 91-95%	Verde (A) >95%	Azul (I) 100%
Aceptable				97%	

Es aceptable ya que la meta a llegar es mínima con un 97%, aunque se puede mejorar para llegar al rango ideal, haciendo mejoras en las Ventas.

C. Control del Talento Humano:

Capacitación de los trabajadores

KPI	Definición del KPI	Formula de calculo	Fuente de Captura	Responsable	Frecuencia
-----	--------------------	--------------------	-------------------	-------------	------------

Capacitación de Personal	Ejecución de programa de capacitación autorizado	(93/100) *100= 93%	Reporte de Capacitaciones	Jefe de Recurso Humano	Mensual
Nivel Base 0.00%	Meta 100%	Rojos (D) <90%	Amarillo (R) 91-95%	Verde (A) >95%	Azul (I) 100%
		Riesgo	93%		

No es aceptable ya que está en riesgo con un 93%, se necesita mejorar para que el porcentaje de capacitación sea mayor.

5. Ventas:

Las ventas se realizan al contado para a los diferentes tipos clientes, la temporada con mayor demanda son: Marzo, Mayo, Julio, Noviembre y Diciembre.

Ventas Reales del Primer Semestre del Año 2019.

MES	MONTO
ENERO	Q 251,300.00
FEBRERO	Q 247,500.00
MARZO	Q 271,000.00
ABRIL	Q 277,800.00
MAYO	Q 284,500.00
JUNIO	Q 290,300.00

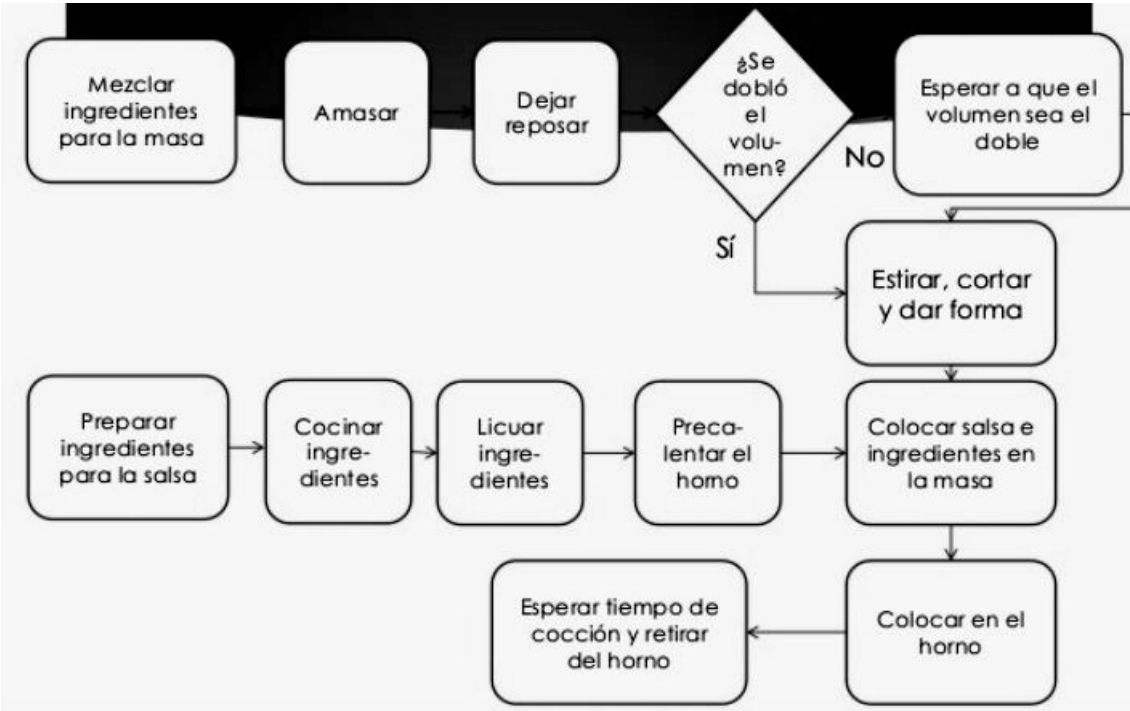
Fuente: Gestor del proyecto.

6. Producción:

Se inicia con la preparación de la masa que se moldea a mano sobre una rejilla hasta alcanzar el tamaño solicitado. Inmediatamente, pasa a la mesa de elaboración donde se le agrega nuestra la salsa y todos los ingredientes frescos que elige el cliente,

medidos y en orden estricto para asegurar la cocción adecuada y el delicioso sabor que caracteriza a las pizzas Domino's.

Una vez armada la pizza pasa al horno sobre la banda sin fin, donde hay 3 temperaturas entre 232 y 268 °C para un proceso de cocción perfecto. En la primera se asegura la cocción interior; en la segunda la de los ingredientes y en la tercera se detalla el delicioso dorado de la superficie.



7. Finanzas:

La principal función en esta área es la de elaborar el proceso de planeación y evaluación financiera tanto a corto plazo, como a largo plazo. A continuación, se presenta un análisis Dupont para conocer la situación actual de la empresa.

ROI: Ingresos totales - Total de costos

Ingresos Totales del año 2018	Q.3,500,000.00
Total de Costos año 2018	- Q.2,523,443.00
Retorno de Inversión ROI	Q.976557.00

Véase Anexos

8. Operaciones:

- a. El cliente ordena el pedido, se le ofrecen los productos, se factura la solicitud de pedido y de manera sistemática se envía al área de producción.
- b. Proceso de ensamblaje harineando la mesa de estirado para darle forma a la masa, la que posteriormente es salseada y que seada, para luego ubicar los ingredientes según la solicitud de pedido.
- c. Ya que la pizza ya está ensamblada, se monta al horno para su debida cocción, en un horno programado con una temperatura de 430 tiempos de 6:30 minutos.
- d. Se utiliza la caja que corresponde a la pizza, posteriormente se porcina la pizza con sus respectivas medidas, finalmente de se coloca sobre el mostrador donde la cajera entregara el pedido.

9. Mercadeo:

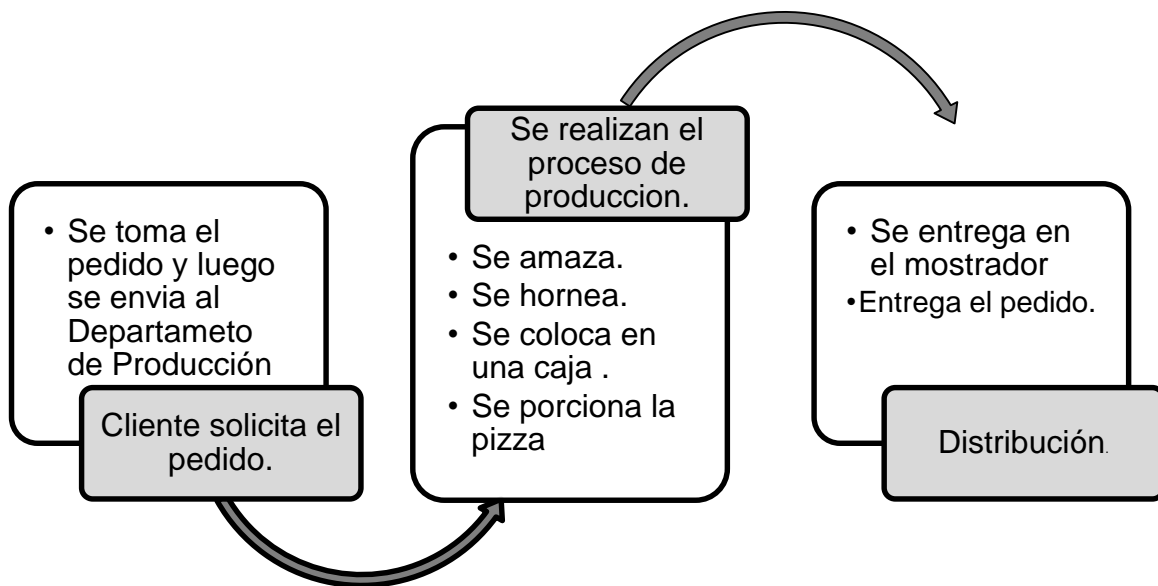
Se utiliza el sistema de marketing, donde el proceso se realiza de la siguiente manera para dar a conocer la empresa.

Tipo de mercadeo	Medio de Publicidad
------------------	---------------------

Televisión	Sistema de cable de circuito cerrado.
Pancartas.	Vallas publicitarias Salcajá.
Redes Sociales	Facebook, Instagram y twitter.
Página Web	Portal en línea.

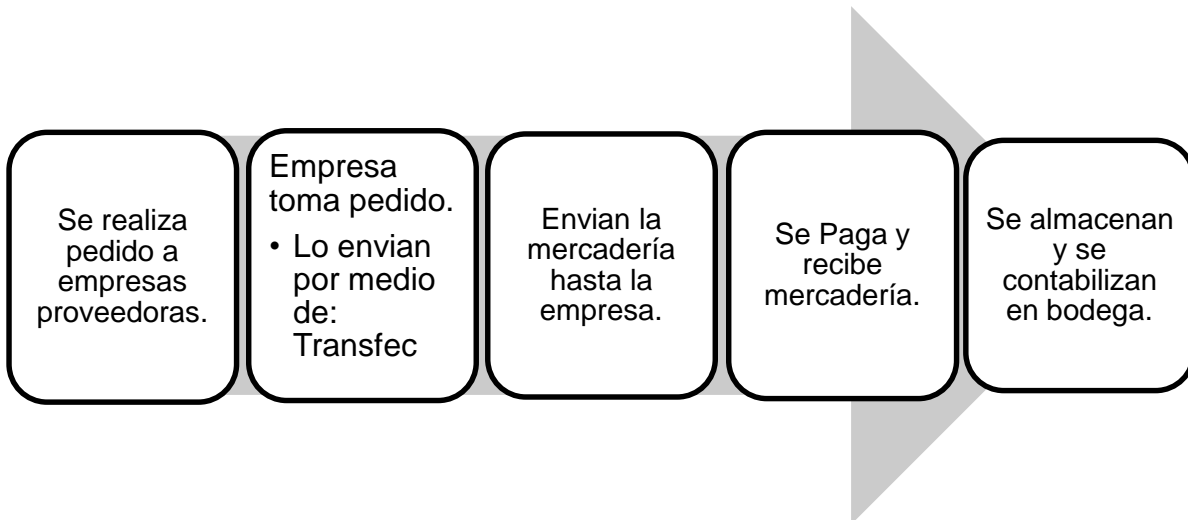
10. Sistemas:

Se utilizan con la finalidad de ayudar a administrar las relaciones con los clientes, proveer información para coordinar todos los procesos de negocios que tratan con los clientes en ventas, marketing y servicios para optimizar los procesos de negocios que tratan con el cliente.



11. Logística:

A continuación, los principales procesos que pasa el producto para llegar a la empresa y almacenarlo:



12. Distribución:

La forma de llevar a cabo el producto hacia los clientes se realiza de la siguiente manera:

- a. Directa: El cliente solicita el pedido en el restaurante, ya sea para llevar o comer en el local.
- b. A domicilio: Se lleva el pedido hasta el lugar donde el cliente lo solicita.
- c. En línea: Se compra por medio de la tienda virtual que cuenta la empresa.

ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS

Fortalezas:

1. Marca reconocida a nivel nacional e internacional, posesionada en 80 países, 11,000 pizzerías en el mundo.
2. Líder en el mercado nacional, con 92 tiendas en el territorio nacional, ubicada en 15 departamentos.

3. Producto popular con mayor demanda, cuenta con pizzas entre 5 y 10 ingredientes.
4. Servicio de entrega de pizza a Domicilio en el menor tiempo posible, de 30 a 45 minutos según distancia.

Oportunidades:

1. Aumento de la demanda en un 13% sobre las ventas nacionales, del año 2018, que fue de Q3, 000,000.00.
2. Se abrirán 4 sucursales para el año 2020 en Guatemala, con un costo de Q 350,000 por cada una.
3. La demanda actual de pizza mediana a un precio de Q60.00 en especialidades, con un promedio de venta mensual de 1500 unidades.

Debilidades:

1. Pérdida por deficiencia de capacidad productiva de un 20% de 1,500 unidades a un costo de Q.12, 000.00 por no cumplir con las ventas proyectadas.
2. Perdida de producto en mal estado por falta de calefacción de 75 unidades equivalente a Q.3000.00 mensuales lo que no cumple con el 3% de unidades requeridas por parte de la empresa
3. Pérdida de Producto perecedero, entre 10 y 15 de tomate, champiñones, chile pimiento con un costo de Q.350.00 mensuales.
4. Perdida en rechazo de producto terminado de 20 Combos Don Cazzone a Q.32.00 cada uno equivalentes a Q.640.00 mensuales, la cual no cumple con el 2% máximo de producto rechazado.

Amenazas:

1. Tasa de inflación proyectada para el año 2020 es de un 4.8% según Informe de Política Monetaria del Banguat.
2. Incremento del índice de desempleo a nivel nacional, 2.8 % de la población económicamente activa, PEA.
3. El surgimiento de tres nuevas ventas de pizza en el municipio con precios de Q45.00, siendo los nuestros de Q50.00 en pizza pequeña.

PRINCIPALES PROBLEMA EMPRESARIAL**1.**

El Departamento de Producción Domino`s Pizza Salcajá, tiene pérdidas por deficiencia en la capacidad productiva de un 20% de 1,500 unidades a un costo de Q.12, 000.00, situación observada desde enero a diciembre del 2019, debido a que el equipo sobrepasa el límite de producción, lo que no permite cumplir con la meta de ventas proyectadas.

2.

El Departamento de Producción Domino`s Pizza Salcajá, tiene una pérdida de producto en mal estado por falta de calefacción de 75 unidades equivalente a Q.3000.00 mensuales, situación observada desde enero a octubre del 2019, el producto pierde calor y consistencia por temperatura debajo de 45°C, lo cual no permite cumplir con el 3 % de unidades requerida por parte de la Empresa.

3.

El Área de Congeladores Domino`s Pizza Salcajá, tiene perdida de producto perecedero de 10 y 15 lb. De tomate, champiñones y chile pimiento, equivale a Q350.00 mensuales, situación evaluada desde enero a octubre del 2019 por descomposición y temperatura baja en los vegetales, esto produce un incremento en los costos y aumento en el presupuesto.

4.

El Área de Servicio Domino`s Pizza Salcajá, tiene una perdida en rechazo de producto terminado de 20 Combos Don Cazzone a Q.32.00 cada uno equivalentes a Q.640.00 mensuales, situación observada de enero a octubre del 2019, por error en ingredientes lo que provoca insatisfacción de parte del cliente, la cual no permite cumplir con el 2% máximo de unidades rechazadas.

5.

El Área de Servicio Domino`s Pizza se tiene perdida en producto de Merma de un 10% de 1000 unidades equivalente a Q. 1500.00 mensuales, situación observada desde enero a octubre del 2019 por falta de un dispensador de salsa, la cual ha incrementado en un 5% máximo de unidades requeridas aumentando los costos del presupuesto.

6.

El Área de Caja Domino`s Pizza Salcajá, se tiene una perdida en la toma de pedido, entre 2 y 3 facturas por cada 100 ordenes equivalente a Q.700.00, situación observada

desde enero a octubre del 2019 por error en la operación de toma de datos, derivado de la aglomeración de personas y el incremento de órdenes, esto hace que haya un incremento dentro del presupuesto.

7.

En el Área de Control Domino`s Pizza Salcajá, cuenta con Entradas Tardías de los Empleados se da de 6 a 12 minutos diarios por empleado, situación observada de enero a octubre del 2019 por atrasos y ausencias previstas e imprevistas, por falta de control en las entradas y salidas establecidas lo cual no permite aumentar la productividad de los empleados.

8.

El Área de Caja de Domino`s Pizza se tiene queja en mala atención al cliente 1 de cada 50 personas a la semana por no atender adecuadamente, situación observada de enero a octubre del 2019 debido a cobros muy lentos e ineficientes lo cual no permite agilizar el proceso en la compra, debido a esto hubo un aumento del 2% de quejas al mes.

9.

En el Área de Servicios Domino`s Pizza se tiene una pérdida de clientes de 25 a 30 personas al mes, situación observada desde enero a diciembre del 2019 ya que el restaurante no cuenta con parqueo propio, esto hace que los clientes acudan a otros restaurantes cercanos que cuenten con espacio debido a esta situación se pierda un 15%de las ventas en el restaurante.

10.

El área de Restaurante Domino`s Pizza tiene una perdida por energía eléctrica de 20 galones de gasolina a equivalente a Q460.00 mensuales, situación observada desde enero a octubre del 2019 por fuerte lluvia e intenso aire, debido a las fallas eléctricas de la localidad, esto ha generado un costo adicional de un 2.5% máximo en los costos de producción dentro del presupuesto.

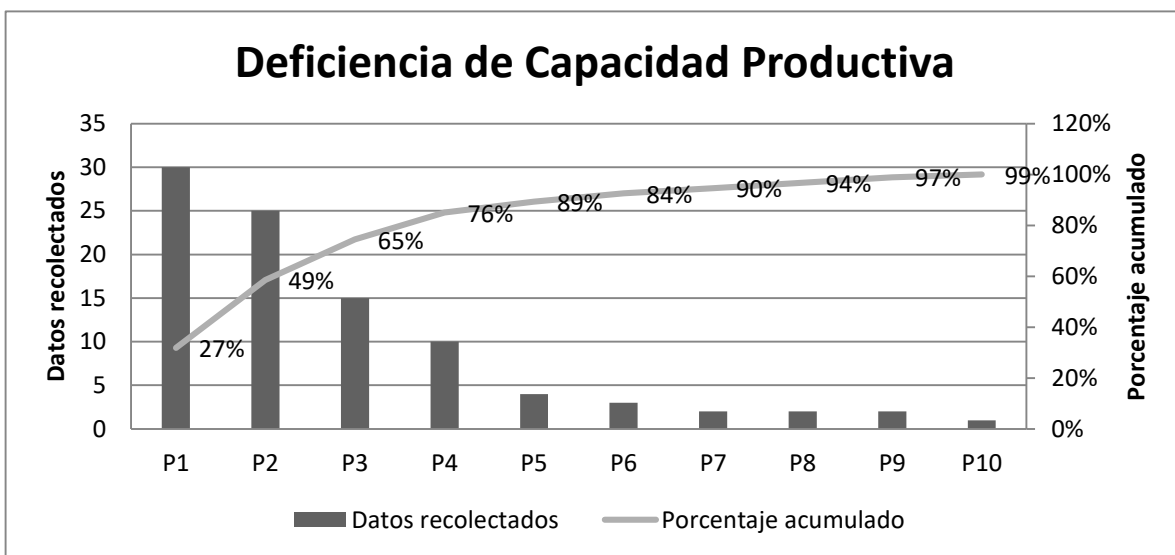
PROBLEMA EMPRESARIAL

El Departamento de Producción Domino`s Pizza Salcajá, tiene pérdidas por deficiencia en la capacidad productiva de un 20% de 1,500 unidades a un costo de Q.12, 000.00, situación observada desde enero a diciembre del 2019, debido a que el equipo sobrepasa el límite de producción, lo que no permite cumplir con la meta de ventas proyectadas.

ANALISIS DE PARETO

	Posición real (Causas y datos ordenados)	Frecuencia	Porcentaj	Porcentaje	
		acumulada	e	acumulado	
1	Deficiencia de capacidad productiva	25	25	27%	27%
2	El producto pierde calor y consistencia	20	45	22%	49%
3	Producto en descomposición	15	60	16%	65%
4	Producto rechazado	10	70	11%	76%
5	Producto en aumento de precio	7	77	8%	84%
6	Falta de lugar para estacionarse	6	83	6%	90%

7	Interrupciones de la energía eléctrica	4	87	4%	94%
8	Error en facturación de pedido	3	90	3%	97%
9	El personal no tiene buena actitud de servicio	2	92	2%	99%
10	Ausencias de los Trabajadores	1	93	1%	100%



Por medio de este análisis se visualizó que el 80% por ciento de los principales problemas se encuentran en las cuatro primeras causas la cual obstaculizan el logro eficaz de los objetivos de la empresa.

Hallazgos: Se determinó que durante el periodo de enero a diciembre no se logró las metas de ventas por deficiencia de la máquina que hornea.

PROPUESTA DE SOLUCION

El Gerente General Domino`s Salcajá, Quetzaltenango deberá implementar un nuevo Horno Eléctrico la cual se podrá adquirir al proveedor TeknoHornos que ofrece según comparación con los otros proveedores, mejor precio y facilidad de pago con una inversión de Q. 29,000.00, con el objetivo de aumentar las ventas a partir del primer trimestre del 2020.

ANÁLISIS DE LA SOLUCIÓN QUE SE PROPONE

Requerimiento Operativo:

No se requiere de contratación de personal nuevo, el actual operador del horno para cocción de la pizza efectuará la operación de la maquina propuesta, únicamente se requiere de capacitación e inducción para este operador, la empresa dentro de los aspectos legales y servicios que otorga deberá dar la instrucción adecuada para el personal involucrado. Entre los procedimientos para operación y funcionamiento de la máquina se enumeran los siguientes:

- Seguir instrucciones de uso.
- Aumentar o disminuir el tiempo.
- Asegurar el voltaje del equipo con la red eléctrica

Requerimientos Técnicos:

El Horno de Convección consta de los siguientes componentes:

- Espacio físico de 6 metros cuadrados.
- Fuente de energía 220.
- Extractor de calor de 1.5 metros cuadrados con una altura de 4.5 metros.
- Caja de conexiones eléctricas de seguridad.
- Piso tipo concreto antideslizante.

- Extintores para seguridad contra incendios.
- Vidrio Templado.
- Termostato convencional de 0 a 300 grados
- Swich de encendido de turbina
- Push botón / luz interior
- Base de horno con rodos

Requerimientos Legales:

Los aspectos legales que debe contar la empresa proveedora del equipo son:

- Inscrita en la SAT y Registro Mercantil.
- Contar con oficina en físico del negocio.
- Proporcionar mínimo de 1 año de garantía sobre el equipo.
- Que proporcione respaldo técnico y capacitación al personal para poder utilizar el equipo.
- Contar con factura autorizada
- Contar con 1 año de garantía

Requerimientos Ambientales:

El Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales requiere la solicitud de autorización para la instalación del equipo luego de recibir la aprobación en la Municipalidad, para indicar si el equipo emite algún tipo de contaminación ambiental.

El equipo que se desea implementar no emite ningún químico que contamine el medio ambiente, por lo que se tramita la Licencia Ambiental adjuntada en Anexos.

Requerimientos Financieros:

La adquisición del equipo representa una inversión sobre activos fijos por un monto de Q. 29,000.00, la empresa Domino`s, posee para el año 2018 según su Balance

General una disposición en Bancos de Q. 680,000.00 y las utilidades del periodo según su estado de pérdidas y ganancias por Q. 948,750.00, lo que le da solidez para adquirir de forma directa y al contado el equipo propuesto.

Liquidez = A.C. /P.C.

$$L= Q. 1,200,000.00/698,440.00 = 1.72$$

ROE = Utilidad Neta / C.C.

$$ROE= Q. 948,750/650,810.00 =1.46$$

La liquidez actual de la empresa es de 1.72 y un ROE de 1.46

Por consideraciones de análisis financiero se propone un financiamiento externo mediante un banco del sistema se incluye las siguientes cotizaciones.

1. BANRURAL

a. Requisitos para Trámite de Crédito:

- Presentación de DPI original
- Presentación de NIT
- Recibo de luz, agua y teléfono
- Constancia de Ingresos
- Garantía: Copia de alquiler y Certificación

b. Detalles del Crédito:

- Cuota mensual Q.1176.99
- Interés del 24% anual
- Plazo de 36 meses
- Crédito Hipotecario

A continuación, la tabla de financiamiento de la empresa:

Cliente: Domino`s Pizza
Fecha: Martes, 12 de noviembre de 2019

Monto: **30,000.00**
Tasa anual: **24.00%**
Años o Plazo: **3**
Cuotas al año: **12**

Cuota nivelada:	Q	1,176.99
Tasa interes mensual:		2.00%



Cuota	Interes	Amortización	Saldo
0			30,000.00
1	600.00	576.99	29,423.01
2	588.46	588.53	28,834.48
3	576.69	600.30	28,234.18
4	564.68	612.31	27,621.87
5	552.44	624.55	26,997.32
6	539.95	637.04	26,360.28
7	527.21	649.78	25,710.50
8	514.21	662.78	25,047.72
9	500.95	676.04	24,371.68
10	487.43	689.56	23,682.12
11	473.64	703.35	22,978.77
12	459.58	717.41	22,261.36
13	445.23	731.76	21,529.60
14	430.59	746.40	20,783.20
15	415.66	761.33	20,021.87
16	400.44	776.55	19,245.32
17	384.91	792.08	18,453.24
18	369.06	807.93	17,645.31
19	352.91	824.08	16,821.23
20	336.42	840.57	15,980.66
21	319.61	857.38	15,123.28
22	302.47	874.52	14,248.76
23	284.98	892.01	13,356.75
24	267.14	909.85	12,446.90
25	248.94	928.05	11,518.85
26	230.38	946.61	10,572.24
27	211.44	965.55	9,606.69
28	192.13	984.86	8,621.83
29	172.44	1,004.55	7,617.28
30	152.35	1,024.64	6,592.64
31	131.85	1,045.14	5,547.50
32	110.95	1,066.04	4,481.46
33	89.63	1,087.36	3,394.10
34	67.88	1,109.11	2,284.99
35	45.70	1,131.29	1,153.70
36	23.07	1,153.92	-0.22

2. G&T CONTINENTAL

a. Requisitos para Trámite de Crédito:

- Presentación de DPI original

- Presentación de NIT
- Recibo de luz, agua y teléfono
- Constancia de Ingresos
- Garantía: Copia de alquiler y Certificación

b. Detalles del Crédito:

- Cuota mensual Q. 1222.83
- Interés del 26.88% anual
- Plazo de 36 meses
- Crédito Hipotecario

A continuación, la tabla de financiamiento de la empresa:



SEMANA DE CREDITO G&T

Proyector de cuotas/ Credito de Libre Disponibilidad

Monto:	Q	30,000.00
Tasa anual:		26.88%
Plazo:		3
Cuotas al año:		12
Cuota Mensual:	Q	1,222.83
Tasa interes mensual:		2.24%

TABLA DE AMORTIZACION			
Cuota	Interes	Amortización	Saldo
0			30,000.00
1	672.00	550.83	29,449.17
2	659.66	563.17	28,886.00
3	647.05	575.78	28,310.22
4	634.15	588.68	27,721.54
5	620.96	601.87	27,119.67
6	607.48	615.35	26,504.32
7	593.70	629.13	25,875.19
8	579.60	643.23	25,231.96
9	565.20	657.63	24,574.33
10	550.46	672.37	23,901.96
11	535.40	687.43	23,214.53
12	520.01	702.82	22,511.71
13	504.26	718.57	21,793.14
14	488.17	734.66	21,058.48
15	471.71	751.12	20,307.36
16	454.88	767.95	19,539.41
17	437.68	785.15	18,754.26
18	420.10	802.73	17,951.53
19	402.11	820.72	17,130.81
20	383.73	839.10	16,291.71
21	364.93	857.90	15,433.81
22	345.72	877.11	14,556.70
23	326.07	896.76	13,659.94
24	305.98	916.85	12,743.09
25	285.45	937.38	11,805.71
26	264.45	958.38	10,847.33
27	242.98	979.85	9,867.48
28	221.03	1,001.80	8,865.68
29	198.59	1,024.24	7,841.44
30	175.65	1,047.18	6,794.26
31	152.19	1,070.64	5,723.62
32	128.21	1,094.62	4,629.00
33	103.69	1,119.14	3,509.86
34	78.62	1,144.21	2,365.65
35	52.99	1,169.84	1,195.81
36	26.79	1,196.04	-0.23



Nombre de la Empresa: Domino's Pizza
 Fecha: 12 de noviembre del 2019

3. BAM

a. Requisitos para Trámite de Crédito:

- Presentación de DPI original
- Presentación de NIT
- Recibo de luz, agua y teléfono
- Constancia de Ingresos
- Garantía: Copia de alquiler y Certificación

b. Detalles del Crédito:

- Cuota mensual Q.1186.46
- Interés del 24.60% anual
- Plazo de 36 meses
- Crédito Hipotecario

A continuación, la tabla de financiamiento de la empresa:

Fecha: Martes, 12 de noviembre de 2019
 Cliente: Domino`s Pizza

Plan de Financiamiento

Monto:	Q	30,000.00	Cuotas al año:		12
Tasa anual:		24.60%	Cuota nivelada:	Q	1,186.46
Años o Plazo:		3	Tasa interes mensual:		2.05%

Mes	Interes	Amortización	Saldo
0			30,000.00
1	615.00	571.46	29,428.54
2	603.29	583.17	28,845.37
3	591.33	595.13	28,250.24
4	579.13	607.33	27,642.91
5	566.68	619.78	27,023.13
6	553.97	632.49	26,390.64
7	541.01	645.45	25,745.19
8	527.78	658.68	25,086.51
9	514.27	672.19	24,414.32
10	500.49	685.97	23,728.35
11	486.43	700.03	23,028.32
12	472.08	714.38	22,313.94
13	457.44	729.02	21,584.92
14	442.49	743.97	20,840.95
15	427.24	759.22	20,081.73
16	411.68	774.78	19,306.95
17	395.79	790.67	18,516.28
18	379.58	806.88	17,709.40
19	363.04	823.42	16,885.98
20	346.16	840.30	16,045.68
21	328.94	857.52	15,188.16
22	311.36	875.10	14,313.06
23	293.42	893.04	13,420.02
24	275.11	911.35	12,508.67
25	256.43	930.03	11,578.64
26	237.36	949.10	10,629.54
27	217.91	968.55	9,660.99
28	198.05	988.41	8,672.58
29	177.79	1,008.67	7,663.91
30	157.11	1,029.35	6,634.56
31	136.01	1,050.45	5,584.11
32	114.47	1,071.99	4,512.12
33	92.50	1,093.96	3,418.16
34	70.07	1,116.39	2,301.77
35	47.19	1,139.27	1,162.50
36	23.83	1,162.63	-0.13

CUADRO COMPARATIVO FINANCIAMIENTO BANCARIO				
Detalles	Puntuación	A BANRURAL	B G&T	C BAM
Tasa de interés	30	30	15	15
Requisitos	20	20	10	15
Hipotecario	25	20	25	25
Sin fiador	15	15	15	15
Plazo entrega	10	5	10	8
TOTAL	100 PTS	90	75	78

Según análisis se deberá realizar el préstamo en el Banco Banrural, debido al bajo interés del 24% anual sobre saldos, la cual es conveniente para la empresa porque puede cubrir con pagos mensuales de Q 1,176.99 plazo convenido de 3 años.

La empresa ha decidido pagarlo en ese lapso de tiempo debido a las bajas que se pueden dar en negocio.

Análisis de Decisión:

El objetivo de realizar una inversión garantizada, se elabora un listado de las características que debe contar cada proveedor sobre el equipo que se requiere, las ventajas y desventajas a continuación:

1. Proveedor RapiHornos:

Ventajas	Desventajas:
Cuenta con iluminación interna para facilitar la visibilidad del producto	Tarda más en calentarse.
Vidrio templado para visualizar el proceso sin abrir el horno	Fallos que requieran costosas reparaciones
Control de tiempo y encendido eléctrico.	

2. Proveedor TeknoHornos

Ventajas	Desventajas:
El calor se transfiere con mayor uniformidad.	Debido a las altas temperaturas los residuos que quedan dificulta la eliminación rápida.
Reduce el tiempo de elaboración.	Alto consumo en energía
Incluye la base con rodos para facilitar el desplazamiento.	

3. Proveedor Corproinsa:

Ventajas	Desventajas:
El tiempo y la temperatura se puede controlar independientemente	Que los ventiladores puedan fallar más fácilmente.

Puerta de vidrio templado doble resistente al calor.	El costo de adquirir el horno es demasiado caro
Horneado con vapor y temporizador.	

Cuadro Comparativo de Ventajas y Desventajas de la Solución de cada Proveedor:

Proveedor	Precio
RapiHornos	Q29,500.00
TeknoHornos	Q29,000.00
Corproinsa	Q29,900.00

PROVEEDOR	RAPIHORNOS	TEKNOHORNOS	CORPROINSA
Precio:	Q29,500.00	Q29,000.00	Q29,900.00
Forma de pago	Efectivo	Efectivo/Prestamo	Efectivo/ Tarjeta Credito
Garantia	1 año	1 año	1 año
Material Externo	Acero	Acero	Acero
Marca	Progas Brasileño	Benso	Excel Global
Capacidad	10 Bandejas	10 Bandejas	10 Bandejas
Voltaje	400 v.	220 v.	110 v.

Ponderación de cada Proveedor:

REQUERIMIENTOS DE PROVEEDORES				
Descripción	Ponderación	RapiHornos, S.A	TeknoHornos, S.A	Corproinsa, S.A
Precio	3	2	2.5	1.9
Forma de pago	2	1.7	1.8	1.5
Material Externo	1	0.5	0.8	0.6

Marca	2	1.8	1.7	1.6
Voltaje	1	0.6	0.9	0.6
Garantía	1	1.0	0.7	0.8
TOTAL	10pts	7.6	8.4	7.0

Se evalúa la propuesta de los 3 proveedores, la cual el proveedor TeknoHornos fue la elegida por la ponderación más alta, debido que el precio es el más acorde y también la facilidad de pago que puede hacerse por medio de un financiamiento.

CONCLUSIONES

1. Domino`s Pizza tiene pérdidas por deficiencia en la capacidad productiva lo que no permite llegar a las metas proyectadas.

2. Se evaluaron 3 propuestas distintas de 3 proveedores, los cuales cumplen todos los requerimientos técnicos y operativos para poder compra el equipo de un Horno eléctrico, así también las ventajas y desventajas que cuenta cada uno.

3. Se hizo un análisis financiero con 3 bancos diferentes, si la empresa desea adquirir el equipo por medio de financiamiento.

RECOMENDACIÓN

1. La compra del equipo tecnológico Horno eléctrico por parte de la Empresa Domino`s Pizza, Salcájá es necesario, tomando en cuenta al proveedor TeknoHornos que ofrece un Horno de convección de 10 bandejas a un precio de Q.29, 000.00, este equipo ayudara a aumentar las ventas y llegar a la meta establecida por la empresa.

BIBLIOGRAFIA

1. <https://www.dominos.com.gt/es/>
2. <https://www.dominos.com.gt/es/about-pizza/>
3. <https://www.pizzadlr.com/maquinarias/prensa/>
4. <https://www.manualdominos-pizza.blogspot.com/2010/>
5. <http://www.glusiness.com/GT/Guatemala/Tekno-Horno/>

E-GRAFÍA

1. Proyecto Empresarial 2

Autor: Ingeniero Álvaro Zea Krings

Año: Julio 2018

2. Finanzas Administrativas 2

Autor: Luis Adolfo Martínez

Año: Marzo 2016

3. Automatización de Procesos de Administrativos

Autor: Ing. Nidia Giorgis Guzmán

Año: Marzo 2016

ANEXOS

COTIZACIONES DE CADA PROVEEDOR



Corporación de Productos y Servicios para la Industria y el Comercio, S. A.
NIT: 9025610-7


www.corproinsa.com ventas@corproinsa.com

Calzada San Juan 34-46, zona 7.

Tels.: 2439 6933 / 2439 5647 / 2439 6229

Celular o WhatsApp: 5409 1211 * 5012 5000



NOMBRE	Yomara Gabriela Rodas Calderón		COTIZACIÓN No.:		0711-2019
DIRECCIÓN			FECHA:		08/11/2019
ATENCIÓN A:			NIT:		
IMAGEN	DESCRIPCIÓN	MODELO	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
	<p>HORNO DE CONVECCIÓN FULL ACERO INOXIDABLE para 10 Bandejas Ideal para Panaderías, Pastelerías, Restaurantes.</p> <p>Marca: CPI Global Modelo: HCFAI-10B Fabricado todo en Acero Inoxidable Con vidrio templado panorámico e iluminación interna para visualizar el proceso de producción sin abrir el horno.</p> <p>Con termostato análogo hasta 300 °C Con encendido eléctrico Funciona a base de gas (Baja Presión) Con turbina 1740 RPM, Motor ½ HP 110 voltios</p> <p>DIMENSIONES: Frente: 95 Cms. Fondo: 120 Cms. (incluyendo el motor) Altura: 162 Cms.</p> <p>UN AÑO DE GARANTÍA</p>	HCFAI-10B	01	Q.34,900.00	Q.34,900.00
TOTAL, EN LETRAS: Treinta y cuatro mil nueve cientos quetzales 00/100.-			TOTAL		Q34,900.00
CORPROINSA está inscrita al régimen de PAGOS TRIMESTRALES.					
CONDICIONES GENERALES:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. El Precio incluye el Impuesto al Valor Agregado (IVA) 2. Garantía: UN AÑO. 3. Entrega: Este modelo de Horno de Convección se fabrica bajo pedido con un 50% de anticipo y el otro 50% de Contra Entrega. 4. Forma de pago, puede ser: En efectivo, Tarjeta de Crédito, con Cheque a nombre de CORPROINSA o Transferencia bancaria en línea. 5. Vigencia de esta COTIZACIÓN: 15 Días hábiles. 6. Para más información, puede solicitarlo al Tel: 2439 6933 o al Celular o WhatsApp: 5409 1211 O a: ventas@corproinsa.com 					



...donde tenemos los mejores precios en equipos de calidad industrial
 Oficina Central: Sav. 8-48 Valle de San Cristobal, Cd. San Cristobal, Mixco Guatemala
 Sala de Ventas: 9av. 2-05 Zona 19, La Florida, Guatemala, C.A.
 Teléfonos: 24374594, 56653006

Guatemala, 08 de Noviembre de 2,019

Srita.
Yomara Gabriela Rodas Calderón
 Pte.

Respetable Srita. Rodas:

Es un gusto para mí poder servirle presentándole la cotización requerida de un Equipo Industrial diseño tipo Americano para restaurante, marca Rapi-Hornos de Guatemala, del cual somos fabricantes con 18años de presencia en el mercado Guatemalteco y respaldo de servicio en todo el país, todos nuestros equipos son ensamblados en Guatemala con maquinaria sofisticada, no hechizos.

Nuestros precios sin competencia en equipos de Calidad Industrial:

Cantidad	Descripción	Precio
1	Horno industrial de convección de 10 bandejas marca progas brasileño control de temperatura digital vidrio frontal con iluminación incluye clavijero de aluminio de 20 bandejas y una docena de bandejas de aluminio	Q. 29,500.00
	Total	Q. 29,000.00

Y sabiendo que usted necesita un excelente equipo con respaldo técnico, nos suscribimos de usted, muy respetuosamente,

Atentamente,

Edwin Hi

Asesor de Ventas

WhatsApp: 59210296 - 30316435

rapihornos@gmail.com



Guatemala, 08 de Noviembre de 2,019

Ficha técnica:

Características

- Estructura de hierro de 1.5mm con pintura industrial martillada de alta temperatura con visor de vidrio templado
 - 1.70 centímetros de alto (Horno mide 135 centímetros de alto 35 centímetros de la base)
 - 0.80 centímetros de ancho * 0.90 centímetros de fondo
 - Motor de ½ HP (caballo de fuerza) conexión 110/220 voltios monofásico
 - Controles análogos de 110v/220v 60Hz
 - Piloto de encendido y termostato para control de temperatura
 - apagado automático al abrir la puerta (sistema de Microswitch)
 - Alimentación a gas propano
 - Flauta de 4 inyectores
- Tenemos varios tipos de hornos, también fabricamos hornos a la medida y necesidades del cliente, pregunte con confianza.

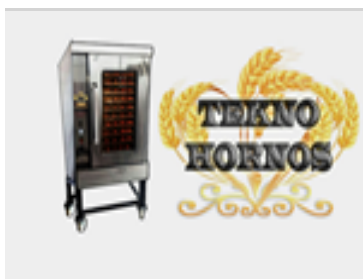


Edwin Hi

Asesor de Ventas

WhatsApp: 59210296 - 30316435

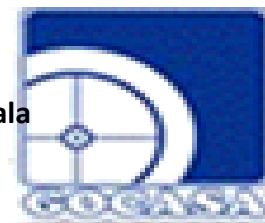
rapihornos@gmail.com



TEKNO - HORNO - GEDEON

2da. Calle 8-29 zona 1, Mixco, Guatemala
Tel. 40998178 / 22920113

teknohornosgedeon735@gmail.com



Señor (a): Yomara Gabriela Rodas

Cotizacion DG120

Direccion: Salcaja, Quetzaltenango

Fecha: 20 de octubre del 2019.

Nos dirigimos a usted con el fin de presentar nuestros productos para panaderia, restaurantes y todo tipo de negocios, a continuacion se detalla la cotizacion solicitada.

PRODUCTO		Q	V.TOTAL
Horno de 10 bandejas con vidrio	1	Q. 29,000.00	Q 29,000.00
Horno 5 bandejas con vidrio		Q -	Q -
Horno de 7 Bandejas con Vidrio			Q -
Brochas		Q -	Q -
bolillos		Q -	Q -
juego de cortador de galleta		Q -	Q -
juego de recipiente plasticos		Q -	Q -
Bandejas de alucin		Q -	Q -
juego de cubetas		Q -	Q -
costo de Envio		Q -	Q -
Mesa de trabajo acero inox.			Q -
Mesa Galvanizada			Q -
Clavijero de 20 Bandejas			
Batidora de 20 litros		Q	Q -
Batidora de 30 litros		Q	Q
cilindro refinador			Q
Regulador de gas		Q -	Q -
Camara de Crecimiento		Q	Q
Amasadora de 25 Libras.			Q
Amasadora de 100 Lbs.		Q	Q.
Tambo de gas 100 LBS		Q	Q
TOTALES		Q -	Q 29,000:00

ENVIO GRATIS / SI ES AFUERA DE GUATEMALA SE LE COBRARA EL ENVIO

Nota: 1 año de Garantía

Valida por 30 días sujeta a cambios

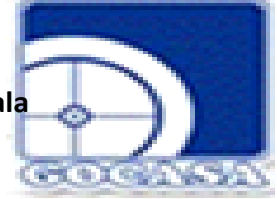
Asesor industrial: Rubén Dario Gonzales

Teckono-hornos-Gedeón



TEKNO - HORNO - GEDEON

2da. Calle 8-29 zona 1, Mixco, Guatemala
Tel. 40998178 / 22920113



teknohornosgedeon735@gmail.com

FICHA TECNICA

Modelo: TK- 10

Marca: BENSON

Horno de Convección No. 10 Bandejas



ESPECIFICACIONES:

FRENTE DE ACERO.

VIDRIO TEMPLADO.

TERMOSTATO CONVENCIONAL 0 A 300 GRADOS CELSIUS.

PUSH BOTON- LUZ INTERIOR

BASE DE HORNO CON RODOS

PAREDES DEL HORNO CON 6 CAPAS DE AISLAMIENTO DE FIBRA.

CAPACIDAD:

PRODUCCION 5 QUINTATES AL DIA

RENDIMIENTO DE 11 QUINTALES POR TAMBO DE 100 LIBRAS.

TOTAL DE ALTURA: 1 METRO 30 CENTIMENTROS

TOTAL DE ANCHO: 85 CENTIMETROS

TOTAL DE FONDO: 1 METRO 23 CENTIMETROS

Formulario Impacto Ambiental

CATEGORIA "C"

No.	Requisitos	Si	No	No aplica
1	Formulario de Evaluación Ambiental Inicial o Diagnóstico Ambiental para Actividades de Bajo Impacto con la información correspondiente completa.			X
2	Perfil del proyecto			X
3	Planos (únicamente tamaño, carta, oficio o doble carta)			
	3.1. Plano de localización a escala visible.			X
	3.2. Plano de ubicación.			X
	3.3. Plano de distribución arquitectónica.			X
	3.4. Plano de instalaciones hidráulicas (agua potable).			X
	3.5. Plano de instalaciones hidráulicas (agua pluvial).			X
	3.6. Plano de instalaciones hidráulicas (agua residual).			X
	3.7. Plano de detalles del sistema de tratamiento de las aguas residuales.			X
4	Fotocopia auténtica y completa del DPI o pasaporte del proponente o su representante legal (legible)			X
5	Acta notarial de declaración de jurada del proponente.			X
6	Personería (fotocopias auténticas)			X
	6.1. Fotocopia del nombramiento del representante legal con su registro respectivo.			
	6.2. Acta de toma de posesión.			X
	6.3. Acuerdo emitido por el Tribunal Supremo Electoral.			X
	6.4. Fotocopia del mandato con su inscripción del registro respectivo.			X
7	Fotocopia auténtica del documento que acredita el derecho sobre el predio a favor del proponente. (Certificación del Registro General de la Propiedad o Contrato de Arrendamiento)			X
8	Fotocopia auténtica de la Patente de comercio de Empresa y Patente de comercio de Sociedad.			X
9	Fotocopia auténtica de la Constancia del Registro Tributario Unificado —RTU— vigente			X
10	Dos (2) copias digitales del instrumento ambiental en CD en un solo archivo en formato PDF y tres (3) copias digitales cuando se encuentren fuera del departamento de Guatemala			X
11	Instrumento ambiental debidamente foliado de adelante hacia atrás y únicamente en el anverso de las hojas, en la esquina superior derecha, con números arábigos enteros (no alfanumérico), de forma consecutiva, sin tachones, enmendaduras, sin corrector o cualquier otro medio que cubra o altere la numeración.			X

Situación Financiera de la Empresa:

BALANCE GENERAL		
DOMINO`S PIZZA		
01 ENERO - 31 DICIEMBRE 2018		
ACTIVO		
CORRIENTE		
CAJA	Q250,000.00	
BANCO	Q680,000.00	
INVENTARIOS	Q120,000.00	
CUENTAS POR COBRAR	Q150,000.00	Q1,200,000.00
NO CORRIENTE		
MOBILIARIO	Q100,000.00	
(-)DEP. ACUM. MOBILIARIO	Q20,000.00	Q80,000.00
EQUIPO DE COMPUTO	Q120,000.00	
(-)DEP. ACUM. EQ. DE COMP.	Q39,600.00	Q80,400.00
INMUEBLE		Q400,000.00
MAQUINARIA	Q630,000.00	
(-)DEP. ACUM. MAQUINARIA	Q126,000.00	Q504,000.00
VEHICULOS	Q42,000.00	
(-)DEP. ACUM. VEHICULOS	Q8,400.00	Q33,600.00
PUBLICIDAD		Q 10,000.00
SUMA DE ACTIVOS		Q2,298,000.00
PASIVO		
CORRIENTE		
CUENTAS POR PAGAR	Q50,000.00	
SUELDOS POR PAGAR	Q432,000.00	
INTERESES POR PAGAR	Q80,000.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	Q121,440.00	
PRESTACIONES	Q15,000.00	
HIPOTECAS	-	Q698,440.00
NO CORRIENTE		
PRESTAMOS LARGO PLAZO	-	
SUMA PASIVO		Q698,440.00
PATRIMONIO NETO		
CAPITAL	Q650,810.00	
UTILIDAD EN OPERACIÓN	Q948,750.00	Q1,599,560.00
SUMA PASIVO + PATRIMONIO		Q2,298,000.00

ESTADO DE RESULTADOS	
DOMINO`S PIZZA	
01 ENERO - 31 DICIEMBRE 2018	
INGRESOS	
(+) VENTAS	Q 2,910,000.00
(-) COSTO DE VENTAS	Q 1,500,000.00
(=) UTILIDAD BRUTA	Q 1,410,000.00
GASTOS DE OPERACIÓN	
(-) GASTOS DE VENTAS	Q 25,000.00
(-)DEPRECIACION	Q194,000.00
(-)GASTOS POR SUELDOS	Q432,000.00
(-) GASTOS DE ADMON	Q 30,000.00
(-) GASTOS POR PRESTACIONES	Q 15,000.00
(-) GASTOS DE PUBLICIDAD	Q 10,000.00
(=) UTILIDAD EN OPERACIÓN	Q 1,345,000.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	Q 80,000.00
(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTO	Q 1,265,000.00
(-) ISR	Q 316,250.00
(=) UTILIDAD NETA	Q 948,750.00

Patente de Comercio:

Patente de Comercio de Empresa
REGISTRO MERCANTIL DE LA REPÚBLICA
GUATEMALA, C. A. No. 356692 -02/2015
 La Empresa Mercantil
 DOMINO'S PIZZA
 Timbrar: E-448502

Fue inscrita bajo el número de Registro 731473 Folio 712 Libro 695 de Empresas Mercantiles
 Número de Expediente 56859 - 2016 Categoría SUCURSAL
 Dirección Comercial 0 CALLE 2-29 ZONA 2, SALCAJA, QUETZALTENANGO

Objeto EXPLOTAR LA O LAS FRANQUICIAS O LICENCIAS QUE LE OTORGUEN LA ENTIDAD DOMINO'S PIZZA, INC. UNA CORPORACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, Y OTROS QUE CONSTAN EN LA ESCRITURA SOCIAL

Fecha de inscripción 19 de SEPTIEMBRE de 2016
 Nombre Propietario (s) MAYORPIT, SOCIEDAD ANÓNIMA
 Nacionalidad GUATEMALTECA Documento Personal de Identificación *****
 Extendida en 19 AVENIDA 0-56 ZONA 11, COLONIA MIRAFLORES, GUATEMALA, GUATEMALA
 Dirección de Propietario
 Clase de Establecimiento SOCIEDAD MERCANTIL Representante GERENTE DE OPERACIONES Y REP. LEGAL
 Fecha de emisión de esta Patente, Guatemala 19 de SEPTIEMBRE de 2016.

HECHO POR: AMANDA CAROLINA ALEZANO FIGUEROA / 756692-F6348888

Registador Mercantil General de la República
 Lic. Cesar Augusto Sierra Wajida
 Registrador Mercantil - Guat.

NOTA: Esta patente deberá ser colocada en lugar visible.

RESUMEN EJECUTIVO



YOMARA GABRIELA RODAS CALDERON
IDE: 16006909

GESTION EMPRESARIAL

RESUMEN EJECUTIVO



DOMINO`S PIZZA

- ▶ La primera tienda de Domino's Pizza en Guatemala abre sus puertas el 19 de abril de 1989, la franquicia fue adquirida por la familia Mansilla. Inició con el nombre de Pizza Dispache y únicamente con seis empleados inició su labor en el país. En el país ha buscado siempre satisfacer el paladar del cliente chapín por ende creo la Pizza Chapina.



Misión

- ▶ Entregar a domicilio una pizza de calidad, caliente y sabrosa, utilizando los más frescos ingredientes ¡Sin peligro! En 30 minutos o menos, garantizados. A un precio justo y una ganancia razonable.



Visión

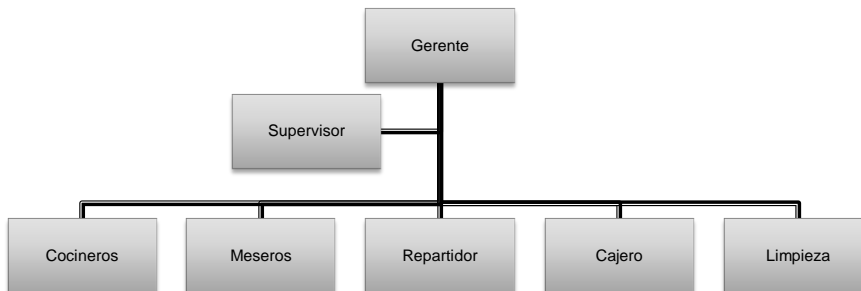
- ▶ Gente excepcional en la misión de ser la mejor Compañía de entrega a domicilio, llevando la mejor experiencia de compartir. Haciendo de Domino`s Pizza la primera en preferencia en Guatemala.



Productos

- ▶ 1. Pizza Carne y Tocino
- ▶ 2. Pizza Hawaiana
- ▶ 3. Pizza Margarita
- ▶ 4. Pizza Pepperoni y Jamón
- ▶ 5. Pizza Veggy
- ▶ 6. Pizza Deluxe
- ▶ 7. Pizza 5 Carnes
- ▶ 8. Pizza Extravaganza
- ▶ 9. Pizza Churrasco
- ▶ 10. Don Calzzone Di Carne
- ▶ 11. Don Calzzone Nutella
- ▶ 12. Don Calzzone Churrascone
- ▶ 13. Don Calzzone Tropical y Deluxe

ORGANIZACIÓN: DOMINO`S PIZZA SALCAJÀ



DIAGNOSTICO EMPRESARIAL

FACTORES INTERNOS

- ▶ Accionistas
- ▶ Empleados
- ▶ Clientes
- ▶ Proveedores


FACTORES EXTERNOS

- ▶ Gobierno
- ▶ Economía
- ▶ Geografía
- ▶ Demografía
- ▶ Tecnología


PRINCIPALES PROCESOS

1. Planeación
2. Organización
3. Dirección
4. Control
5. Ventas
6. Producción
7. Finanzas
8. Mercadeo
9. Sistemas
10. Logística
11. Distribución


FORTALEZAS

- ▶ 1. Marca reconocida a nivel nacional e internacional, posesionada en 80 países, 11,000 pizzerías en el mundo.
 - ▶ 2. Líder en el mercado nacional, con 92 tiendas en el territorio nacional, ubicada en 15 departamentos.
 - ▶ 3. Producto popular con mayor demanda, cuenta con pizzas entre 5 y 10 ingredientes.
 - ▶ 4. Servicio de entrega de pizza a Domicilio en el menor tiempo posible, de 30 a 45 minutos según distancia.
- 


OPORTUNIDADES

- ▶ 1. Aumento de la demanda en un 13% sobre las ventas nacionales, del año 2018, que fue de Q3, 000,000.00.
 - ▶ 2. Se abrirán 4 sucursales para el año 2020 en Guatemala, con un costo de Q 350,000 por cada una.
 - ▶ 3. La demanda actual de pizza mediana a un precio de Q60.00 en especialidades, con un promedio de venta mensual de 1500 unidades.
- 

DEBILIDADES

- ▶ 1. Pérdida por deficiencia de capacidad productiva de un 20% de 1,500 unidades a un costo de Q.12, 000.00 por no cumplir con las ventas proyectadas.
 - ▶ 2. Perdida de producto en mal estado por falta de calefacción de 75 unidades equivalente a Q.3000.00 mensuales lo que no cumple con el 3% de unidades requeridas por parte de la empresa
 - ▶ 3. Pérdida de Producto perecedero, entre 10 y 15 de tomate, champiñones, chile pimienta con un costo de Q.350.00 mensuales.
 - ▶ 4. Perdida en rechazo de producto terminado de 20 Combos Don Cazzone a Q.32.00 cada uno equivalentes a Q.640.00 mensuales, la cual no cumple con el 2% máximo de producto rechazado.
- 

AMENAZAS

- ▶ 1. Tasa de inflación proyectada para el año 2020 es de un 4.8% según Informe de Política Monetaria del Banguat.
 - ▶ 2. Incremento del índice de desempleo a nivel nacional, 2.8 % de la población económicamente activa, PEA.
 - ▶ 3. El surgimiento de tres nuevas ventas de pizza en el municipio con precios de Q45.00, siendo los nuestros de Q50.00 en pizza pequeña.
- 

PROBLEMA EMPRESARIAL

- ▶ El Departamento de Producción Domino`s Pizza Salcajá, tiene pérdidas por deficiencia en la capacidad productiva de un 20% de 1,500 unidades a un costo de Q.12, 000.00, situación observada desde enero a diciembre del 2019, debido a que el equipo sobrepasa el límite de producción, lo que no permite cumplir con la meta de ventas proyectadas.



PROPUESTA DE SOLUCION

- ▶ El Gerente General Domino`s Salcajá, Quetzaltenango deberá implementar un nuevo Horno Eléctrico la cual se podrá adquirir al proveedor TeknoHornos que ofrece según comparación con los otros proveedores, mejor precio y facilidad de pago con una inversión de Q. 29,000.00, con el objetivo de aumentar las ventas a partir del primer trimestre del 2020.



ANALISIS DE LA SOLUCION QUE SE PROPONE

- ▶ Requerimiento Operativo
- ▶ Requerimiento Técnico
- ▶ Requerimiento Legales
- ▶ Requerimiento Ambientales
- ▶ Requerimiento Financieros

CUADRO COMPARATIVO DE LOS PROVEEDORES

REQUERIMIENTOS DE PROVEEDORES				
Descripción	Ponderación	RapiHornos, S.A	TeknoHornos, S.A	Corproinsa,S.A
Precio	3	2	2.5	1.9
Forma de pago	2	1.7	1.8	1.5
Material Externo	1	0.5	0.8	0.6
Marca	2	1.8	1.7	1.6
Voltaje	1	0.6	0.9	0.6
Garantía	1	1.0	0.7	0.8
TOTAL	10pts	7.6	8.4	7.0

CONCLUSIONES

- ▶ 1. Domino`s Pizza tiene pérdidas por deficiencia en la capacidad productiva lo que no permite llegar a las metas proyectadas.
- ▶ 2. Se evaluaron 3 propuestas distintas de 3 proveedores, los cuales cumplen todos los requerimientos técnicos y operativos para poder compra el equipo de un Horno eléctrico, así también las ventajas y desventajas que cuenta cada uno.
- ▶ 3. Se hizo un análisis financiero con 3 bancos diferentes, si la empresa desea adquirir el equipo por medio de financiamiento.



RECOMENDACIÓN

- ▶ La compra del equipo tecnológico Horno eléctrico por parte de la Empresa Domino`s Pizza, Salcajá es necesario, tomando en cuenta al proveedor TeknoHornos que ofrece un Horno de convección de 10 bandejas a un precio de Q.29, 000.00, este equipo ayudara a aumentar las ventas y llegar a la meta establecida por la empresa.



HOJAS DE REVISIÓN

GESTIÓN EMPRESARIAL TAREAS

Nombre Alumno: Yonira Gabriela Rojas Caldera

Carné: 76.006.909

Nombre del Trabajo: Forma de Construcción Salcoja, Autosalvajeo.

Tarea	Pág Libro PE2	CONTENIDO	Incluir	Ampliar	Corregir	Observaciones
Semana 1	11	Normas de Redacción				
	11	a. Tipo de letra Arial tamaño 12				
	11	b. Interlineado 1.5				
	11	c. Títulos en negrita, letras mayúsculas y centrados				
	11	d. Subtítulos en negrita y al final dos puntos				
	13	e. Margenes: izquierdo 3 cm., derecho, superior e inferior 2.5 cm.				
	14	f. Títulos en las grafías, organizadas y cuadas				
	21 y 28	g. Citar fuentes de consulta al pie de la misma página donde se hace la referencia, ver estilo APA				
	14	h. Fondos de cuadros, grafías y dispositivas en blanco o no colores oscuros				
	14	i. No figuras infantiles en esquemas, diagramas o dispositivas				
	14	j. Cambios de impresión de imágenes o cuadros copiados				
	12	1. Caratula				
	12	2. Índice				
	15 y 16	3. Introducción				
16	Menos una y máximo tres páginas, incluir todos los títulos y solo subtítulos importantes		X		El nombre del equipo solo se usa y subtitulo	
16	Una página					
17	4. Objetivos (del trabajo de graduación)					
18	Solo indicar como título OBLIGATORIOS, no indicar específicos ni generales.					
18	5. Descripción de la empresa					
18	Como título el nombre de la empresa					
18	a. Antecedentes					
18	b. Situación actual: misión, visión, objetivos de la empresa, ventajas, valores y otros		X		Diferencia de la empresa en actual	
18	c. Productos y servicios					
18	d. Mercado		X		En forma por medio	
18	e. Competencia					
18	f. Organización		X		En un libro	
18	g. Ciclos					
18	h. Incluir mínimo tres y máximo cinco páginas					
Semana 3	19 y 41	6. Diagnóstico empresarial:				
	43 - 50	El resultado del análisis es identificar problemas empresariales				
	42	a. Factores internos				
	53 - 56	No solo se debe describir y redactar, se debe analizar cada factor				
	53 - 56	Acortadas				
53 - 56	Empués					
53 - 56	Climas					
53 - 56	Proceder					

PZ

Obtención de conceptos
con que este documento
los problemas, preferencias
recomendaciones y
que cubrierte.

Semana 4	51 - 52	b. Factores externos					
	51 - 52	No solo se debe describir / redactar, se debe analizar cada factor					
	51 y 52	Gobierno					
	51 y 52	Economía			X	X	De las que afectan a las empresas
	51 y 52	Geografía			X	X	lateral y del exterior
	51 y 52	Demografía			X	X	CONVIENE PUE PROGRESAR
Semana 5	51 y 52	Tecnología			X	X	Esquemas que conectan empresas
	51 y 52	c. Principales procesos					
	53	No solo se debe describir / redactar, se debe analizar cada proceso					
	53	Planificación					
	53	Organización			X	X	Una descripción procesos
	53	Dirección			X	X	que sea el modelo
	53	Control			X	X	controlar una promoción de
	53	Marketing		X	X	X	controlar y promover el
	53	Ventas			X	X	fórmula de venta al por
	134 - 176	Producción o Servicios				X	Elaboraciones y
	57 - 66	Finanzas		X		X	Controlar PIB y
	67 - 69	Marketing				X	Formas en que se conectan
	67 - 69	Operaciones					
		Sistemas			X	X	Sistemas de información
		Logística					
		Distribución					
		Investigación		X			Investigación para
		Investigación		X			Investigación de las empresas
		Investigación		X			Investigación de las empresas
	68 - 91	e. Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas					
	68 - 91	Clientes			X	X	clientes de las empresas
	68 - 91	Análisis de Fortalezas					
	68 - 91	Análisis de Oportunidades					
	68 - 91	Análisis de Debilidades					
	68 - 91	Análisis de Amenazas					
	68 - 91	No solo se debe describir / redactar, se debe analizar cada factor				X	valorar el factor
	68 - 91	Cada fortaleza, oportunidad, debilidad y amenaza se debe cuantificar				X	valorar el factor
	68 - 91	No se debe presentar una mítica FODA				X	valorar el factor
	68 - 91	Si para cuantificar se utilizan porcentajes se debe iniciar a cuánto equivale el 100%				X	valorar el factor
Semana 6	21	f. Principales problemas empresariales					
	23	En cada uno se debe responder quien, que, cuando, donde, como, porque, cuáles y cuanto en forma de párrafo					
	23	Problema 1				X	Marketing que
	23	Problema 2				X	Marketing y
	23	Problema 3				X	Marketing y
	23	Problema 4				X	Marketing y
	23	Problema 5				X	Marketing y
	23	Problema 6				X	Marketing y
	23	Problema 7				X	Marketing y
	23	Problema 8				X	Marketing y
	23	Problema 9				X	Marketing y
	23	Problema 10				X	Marketing y

B

Semana 7	21 - 22	21 - 22	21 - 22	21 - 22	21 - 22	21 - 22	21 - 22
		h. planteamiento del problema empresarial					
	21 - 22	Se elige solo uno y el de mayor importancia y prioridad, se debe responder en forma de párrafo					
	21 - 22	Quiéren				X	Explicar el mejor banco que se encuentra en el problema
	21 - 22	Quiéren					
	21 - 22	Cuando					
	21 - 22	Dónde					
	21 - 22	Como					
	21 - 22	Porque					
	21 - 22	Cuáles					
	22	Cuanto					
	22	l. Análisis del problema a resolver					
	110 - 115	Dependiendo del problema se puede utilizar como herramienta de diagnóstico:					
	118 - 122	Análisis de Pareto					
	124 - 125	Análisis de Causa y efecto					
	128 - 131	Diagramas de conexión			X		Análisis de Pareto: 4 que se ha problema
	134 - 176	Análisis de árboles de decisión					
	26 y 77	Análisis Financiero					
	26 y 77	l. Propuesta de solución					
	26 y 77	Se debe responder en forma de párrafo					
	26 y 77	Quiéren					
	26 y 77	Que:	persona o grupo responsable de llevar a cabo la solución				
	26 y 77	Cuando:	Tecnología Tangible o Hardware codificada por el proveedor a recomendar				
	26 y 77	Dónde:	fecha de inicio y final para llevar a cabo la solución				
	26 y 77	Como:	en sus especificas y empresas				
	26 y 77	Porque:	la forma o estrategia para llevar a cabo la solución que se propone				
	26 y 77	Cuáles:	principal objetivo a lograr por medio de la solución				
	26 y 77	Cuanto:	ventiladas a corto plazo de la solución				
	77 - 81	Cuando:	inversión necesaria para adquirir la solución				
	77 - 81	Cuando:	Cualquier software puede ser comprado, pero no la parte principal				
	67 - 69	k. Analistas de la solución que se propone					
	70 - 71	Análisis de los requerimientos operativos					
	74	Análisis de los requerimientos técnicos			X		
	75	Análisis de los requerimientos legales			X		colocar más requerimientos
	80 - 81	Análisis de los requerimientos ambientales			X		lo que se debe hacer: proveedor
		Análisis de los requerimientos financieros			X		sofía. Inversión para su compra
		Análisis de Decisión			X		agregar los requerimientos
	Investigar	Análisis de las ventajas y desventajas del proveedor 1					
	Investigar	Análisis de las ventajas y desventajas del proveedor 2					
	23 - 24	Análisis de las ventajas y desventajas del proveedor 3					
		Cuadro comparativo de ventajas y desventajas de la solución de cada proveedor			X		comparativo de cada proveedor.

Semana 8	23	7. Conclusiones					
	23	Cuales son las principales causas del problema a resolver o las principales ventajas de la oportunidad					
	23	Porque la solución que se propone, es rentable, eficiente, segura, medible y accesible.					
	23	Cuales son los principales ventajas de la solución que se propone					
	23	Cuales es el proveedor que se recomienda y sus principales ventajas					
	25	Enumerar las conclusiones 1, 2, ... 3.					
	25	8. Recomendación					
	27 y 28	La única recomendación a presentar es que se lleve a cabo la solución que se propone.					
	27 y 28	9. Fuentes de consulta					
	27 y 28	Biografía					
	27 y 28	E-guía					
	29	10. Anexos					
	14	a. Graficas que sean complementos de los analisis en el diagnostico empresarial					
	Investigar	b. Cuadros de datos que sean complementos de los analisis en el diagnostico empresarial					
	Investigar	c. Colocación proveedor 1, debe ser formal y original, se debe incluir toda la información técnica de la solución					
	Investigar	d. Colocación proveedor 1, debe ser formal y original, se debe incluir toda la información técnica de la solución					
	Investigar	e. Colocación proveedor 1, debe ser formal y original, se debe incluir toda la información técnica de la solución					
	30-38	f. Otros					
		g. Resumen Ejecutivo					
Semana 9	Procedimiento	Integración del Trabajo de Graduación					
		Tutor entrega al alumno el formato con todas las correcciones por correo o en forma impresa					
		Alumno hace todas las correcciones					
Semana 10	Procedimiento	Entrega del Trabajo de Graduación					
		Alumno entrega copia impresa el día del examen final					
		Impresión en ambos lados de la hoja sin encuadernar, en sobre cerrado con los datos del alumno					
		Alumno envía a Evaluar copia del trabajo de graduación					
Semana 11	Procedimiento	Revisión Final del Tutor					
		Tutor entrega proyectos impresos en el salón 117, Torre 1 en sobres cerrados					
		Tutor envía por correo a Coordinación LITAE lo siguiente:					
		a. Copia del Trabajo de Graduación					
		b. Formato de correcciones firmado					
		c. Copia del acta de notas del curso de Gestión Empresarial					
Semana 12 y Semanas siguientes	Procedimiento	Revisión Final por la Coordinación de LITAE					
		Alumno envía por correo a Coordinación LITAE lo siguiente:					
		1. Copia del Trabajo de Graduación					
		2. Formato de correcciones firmado por el tutor					
		3. Matrícula vigente del nuevo trimestre					
		Revisión:					
		1. Plagio					
		2. Estructura					
		3. Contenido					

[Handwritten signature]

*Angela Rojas
Coordinadora de LITAE
Aprobado*



Guatemala, 08 de enero de 2023

Señores:

Universidad

Galileo IDEA

Presente

Por este medio de la presente YO YOMARA GABRIERA RODAS CALDERÓN que me identifico con número de carné 16006909 y con DPI 2279983591108 actualmente asignado (a) en la carrera:

Licenciatura en Tecnología y Administración de Empresas

"Autorizo a Instituto de Educación Abierta (IDEA) a la publicación, en el Tesario virtual de la Universidad, de mi proyecto de Graduación titulado:"

"Tecnología para producción de pizzas en Domino's Pizza, Quetzaltenango"

Como autor (a) del material de la investigación sustentada mediante el protocolo de IDEA.

Expreso que la misma es de mi autoría y con contenido inédito, realizado con el acompañamiento experto del coordinador de área y por tanto he seguido los parámetros éticos y legales respecto de las citas de referencia y todo tipo de fuentes establecidas en el Reglamento de la Universidad Galileo

Sin otro particular, me suscribo.

F.