



FACULTAD DE TURISMO Y HOSPITALIDAD

PLAN DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA DE CATERING CON
ALIMENTACION SALUDABLE PARA EJECUTIVOS QUE LABORAN EN
PETREX, EMPRESA DE SERVICIOS PETROLEROS DE LA CIUDAD DE
QUITO.

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Licenciada en Gastronomía

Profesora guía
Lic. Carolina Guadalupe

Autora
Janina Isabel Pérez Cadena

Año
2014

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Carolina Guadalupe
Licenciada en Gastronomía
1718381609

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

Janina Isabel Pérez Cadena

1313411835

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradezco a Dios padre, por su infinito amor y graciaa lo largo de la carrera, a mis padres por ser de apoyo incondicional, a mis profesoresy a la UDLA por los conocimientos adquiridos en mi profesión.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi Señor y Salvador Jesús, a mis padres por ser el apoyo en todo tiempo y a mis futuras generaciones.

RESUMEN

El presente trabajo de titulación fue realizado con la intención de presentar el plan de negocio de una empresa de *catering* de alimentación saludable, para lo cual se utilizó el método de segmentación de mercado y se estableció como eje de estudio a un grupo de empleados administrativos de la empresa de servicios petroleros Petrex, ubicada en el norte de la ciudad de Quito.

El principal objetivo dentro de la investigación del proyecto es delimitar el requerimiento de los posibles clientes, que permitan desarrollar una propuesta acorde al perfil de un empleado administrativo. Además dentro del desarrollo de la investigación se estudia y analiza la competencia del mercado, las preferencias de los ejecutivos y el nivel de aceptación que tendría dentro de la empresa la propuesta del producto.

Dentro del marco teórico se contextualiza el proyecto argumentado con fuentes de valor académico, se prosigue con el capítulo número dos que hace referencia a la planeación estratégica se desarrolla valoraciones fundamentales para la ejecución del plan de negocio.

Posteriormente en el capítulo número tres, se desenvuelve la investigación de mercado dentro de un nicho específico de estudio, mediante métodos de investigación como; entrevistas con expertos, encuestas y observación de la competencia en el mercado.

En consecuencia se continúa en el capítulo número cuatro con el plan de marketing en el cual se despliega y explica las 8 p del marketing, conceptos necesarios para extender la información de producto, precio, plaza, promoción, personal, procesos y entorno físico.

El capítulo número cinco se explican los procesos necesarios para el desarrollo de operaciones dentro del proyecto, que se presentan en un diagrama de flujo,

también se presentan tablas con los equipos necesarios para el óptimo funcionamiento del negocio.

En el capítulo número seis, finalmente se presenta un plan financiero en el cual se presentan valores reales y necesarios para el cumplimiento de las actividades como; presupuestos de inversión, presupuesto de financiación, proyección de ventas, nómina salarial, los resultados son presentados en un cuadro con su respectiva explicación.

Finalmente dentro de las conclusiones y recomendaciones, se detallan algunos aspectos y dificultades dentro del desarrollo de la investigación. Este capítulo está dirigido al lector o persona que decida utilizar como modelo de proyecto, además se realiza un análisis comprendido a lo largo del proyecto mediante los distintos métodos de investigación que permitieron alcanzar los objetivos planteados.

ABSTRACT

The present work of degree has been made with the intention to present the plan of business of a catering company of healthy lifestyle for which the marketing method segmentation was used and it settled down as axis from a study to a group of administrative employees of the Petrex's company located in the north of the city of Quito.

The main goal within the investigation of the project is to delimit the requirement of the possible clients that they allow to develop an agreed proposal to the profile of an administrative employee. In addition within the development to the investigation it's to study and it analyze the competition of the market, the preferences of the executives and the level of acceptance that would have within the company the proposal of the product.

Within contextualizes the theoretical frame the project argued with sources of academic value, continues with the chapter number two that makes reference to the strategic planning and to developed fundamental valuations for the execution of the business plan.

In chapter number three, is about the investigation of market within a specific niche of study develops, by means of methods of investigation like; interviews with experts, surveys and observation of the competition in the market.

Consequently this continued in chapter number four with the a marketing plan in which one unfolds and it explains the 8 p of marketing, concepts necessary to extend the product information, price, seat, promotion, personnel, processes and physical surroundings.

Chapter number five is a necessary processes for the development of operations within the project are explained, that appear in a flow chart, also appear tables with the necessary equipment for the optimal operation of the business.

In chapter number six, finally a financial plan makes it look real and necessary values for the fulfillment of the activities appear like; budgets of investment, budget of financing, projection of sales, wage list, the results are presented/displayed in a picture with their respective explanation.

Finally within the conclusions and recommendations, to some aspects and difficulties within the development of the investigation are detailed. This chapter is directed to the reader or person who decides to use like project model, in addition is made an analysis included/understood throughout the project by means of the different methods from investigation that allowed to reach the raised objectives.

ÍNDICE

Introducción	1
Capítulo I.	2
1. Marco Teórico	2
1.1 Catering	2
1.1.1 Definición de catering	2
1.1.2 Historia del catering	2
1.1.3 Historia del catering en Ecuador	3
1.1.4 Nutrición	7
1.1.5 Alimentos.....	7
1.1.6 Nutrientes	8
1.1.7 Clasificación de los nutrientes	8
1.1.8 Grupos de Alimentos	10
Capítulo II.	12
2. Plan de Negocio.....	12
2.1 Planeación estratégica.....	14
2.1.1 Misión	14
2.1.2 Visión	14
2.2 Estructura organizacional	15
2.3 Análisis DAFO	17
2.4 Ventaja Competitiva.....	18
Capítulo III.....	19
3. Metodología	19
3.1 Investigación de mercado.....	19
3.1.1 Objetivos de la Investigación.....	19
3.1.2 Tipo de investigación.....	20
3.1.3 Diseño de la investigación.....	20
3.1.4 Población y muestra	20

3.1.5 Tipo de Datos	21
3.2 Herramientas de la Investigación	21
3.2.1 Observación	21
3.2.2 Encuestas.....	22
3.2.3 ENTREVISTA.....	26
3.3 Presentación de Resultados.....	28
3.3.1 Análisis de observación.....	28
3.3.2 Análisis de resultados.....	29
3.3.3 RESULTADOS DE ENTREVISTAS:	34
3.3.4 CONCLUSIÓN DE ENCUESTAS.....	37
3.3.5 Conclusión de entrevistas realizadas	38
3.4 Plan estratégico de mercados	39
Capítulo IV.....	42
4. Plan de Marketing	42
4.1 Producto:	42
4.1.1 Plaza:	43
4.1.2 Promoción:	44
4.1.3 Precio:	45
4.1.4 Personas:	45
4.1.5 Evidencia Física:	47
4.1.6 Procesos:	48
4.1.7 Productividad:.....	48
CAPÍTULO V.....	50
5. Plan de operaciones	50
5.1 Horarios de atención	50
5.2 Recetar estándar	53
5.3 Sistema de Facturación.....	53
5.4 Servicios contratados	53
5.5 Estudio técnico	54
5.6 Localización.....	54

5.7 Estudio arquitectónico	55
5.8 Equipamiento.....	56
5.9 Ciclo de operaciones	57
CAPÍTULO VI.	59
6. Plan Financiero	59
6.1 Punto de Equilibrio	59
6.2 Presupuesto de Inversión.....	60
6.3 Presupuesto de Financiación	61
6.4 Cálculo estimado de nómina salarial.....	61
6.5 Proyección de ventas	62
6.6 Estado de Pérdidas y Ganancias	77
6.7 Resultados de estado de Pérdidas y Ganancias.....	78
7. Conclusiones y Recomendaciones	79
Referencias	82
Anexos	85

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 . Plato del buen comer	5
Figura 2. Estructura organizacional.....	16
Figura 3. Resultados de encuestas	29
Figura 4. Resultados de encuestas	30
Figura 5. Resultado de encuestas.....	30
Figura 6. Resultado de encuestas.....	31
Figura 7. Resultado de encuestas.....	31
Figura 8. Resultado de encuestas.....	32
Figura 9. Resultado de encuestas.....	32
Figura 10. Resultado de encuestas.....	33
Figura 11. Resultado de encuestas.....	33
Figura 12. Estrategias de Porter.....	39
Figura 13. Evidencia física Bunch lunch.....	47
Figura 14. Mapa de Procesos	48
Figura 15. Localización de planta de producción de Bunch lunch.....	54
Figura 16. Plano de edificación	55
Figura 17. Flujo de procesos	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis DAFO	17
Tabla 2. Lista de insumos	50
Tabla 3. Equipamiento de cocina	56
Tabla 4. Menaje de cocina	56
Tabla 5. Equipo de servicio	57
Tabla 6. Equipamiento de oficina	57
Tabla 7. Punto de equilibrio.....	59
Tabla 8. Presupuesto de inversión en equipos de cocina	60
Tabla 9. . Presupuesto de inversión de menaje de cocina	60
Tabla 10. Presupuesto de financiación	61
Tabla 11. Cálculo estimado de nómina salarial	61
Tabla 12. Proyección de ventas año 1	62
Tabla 13. Proyección de ventas año 2	65
Tabla 14. Proyección de ventas año 3	68
Tabla 15. Proyección de ventas año 4	71
Tabla 16. Proyección de ventas año 5	74
Tabla 17. Estado de pérdidas y ganancias	77

INTRODUCCIÓN

Uno de los mayores problemas en el mundo es el sobrepeso y la obesidad (OMS, 2012). La falta de conocimiento e importancia sobre la manera correcta de nutrir el cuerpo humano ha hecho obviar el tema de prevención de enfermedades no hereditarias. Una alimentación desbalanceada y la falta de actividad física incrementan las posibilidades de sufrir enfermedades y disminuye el rendimiento cerebral y corporal de la persona. (OMS, 2014).

Basado en este concepto se propone crear una empresa que ofrece satisfacer la necesidad alimenticia de los ejecutivos durante la hora de almuerzo, aunque existen en el mercado empresas similares que ofrecen servicios de alimentación, pocos se enfocan o preocupan en lo que realmente necesita una persona que realiza una actividad mental más que física. Bunch lunch es el nombre del proyecto para la creación de una empresa dedicada a la preparación y expendio de almuerzos saludables que ofrecen servicio de entrega de menús y asesoría nutricional personalizada, alimentos balanceados y ajustados al tipo de actividad que normalmente realiza una persona de oficina.

El objetivo principal de esta investigación es conocer el perfil de los potenciales clientes; empleados administrativos de la empresa de servicios petroleros; Petrex para la obtención de datos que permitan desarrollar una propuesta que satisfaga las necesidades alimenticias de los mismos, para lo cual se utilizará métodos de investigación que contribuyen a un efectivo estudio dentro de un específico nicho de mercado. Mediante entrevistas, encuestas y análisis de la competencia, se logrará obtener datos fidedignos. Además como parte de la investigación de este proyecto serán necesarios varios permisos municipales y de entidades gubernamentales que precisan ser citados dentro del marco legal. En consecuencia, se profundiza la información necesaria para la investigación y comprensión de algunos conceptos a lo largo del plan de negocio.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1 Catering

1.1.1 Definición de catering

Según Shock P., Sgovio C., & Stefanelli J. (2011), referirse a catering significa abastecer de alimentos en cualquier circunstancia, ya sea en eventos, banquetes, recepciones que se lleven a cabo en una localidad física. El catering difiere del lugar donde se lleve a cabo la celebración o evento; en un lugar fuera, plata de producción alejada como en la casa del cliente, un parque, galería, museo e incluso alguna sala patrimonial.

1.1.2 Historia del catering

Para destacar y detallar de manera más explícita se recurre a la historia de los restaurantes que es de donde deriva el servicio de catering.

Según Epicuro (2013), la palabra restaurante deriva de restauración que significa; reparar, renovar, restituir. Este término fue utilizado para referirse a la restitución en el sistema político de una monarquía. En los años 70 se estimó el valor de la salud en el cuerpo humano y se debate acerca de restaurar la debilitación del cuerpo mediante la nutrición. De esta manera la palabra restaurante fue incluida y adoptada en la industria de la hospitalidad.

Según la historia. El *catering* surge a principios de la Revolución francesa en 1789 se derribaron grandes casas donde se elaboraban banquetes y donde los ciudadanos locales llegaban a alimentarse y también a preparar los en aquel tiempo recién llamados restaurantes.

1.1.3 Historia del catering en Ecuador

Según Epicuro (2013) en Ecuador el negocio ha ido en aumento por parte de los hoteles, restaurantes, por empresas particulares sino también por productores artesanales de buena calidad que se encargan de hacer los mejores, fiambres, platos de bocaditos, piqueos, postres entre otros.

Tipos de catering

Según Shock P., Sgovio C. &, Stefanelli J. (2011, p.25) entre los principales tipos de catering y que existen en Ecuador se detalla:

Catering de hotel

Es el servicio que abastece de alimentos preparados dentro de la cocina del hotel, para cualquier celebración, además este tipo de catering tiene ventaja competitiva al poder ofrecer servicios complementarios para cualquier tipo de evento.

Catering de centro de convenciones

Es una de las propuestas más atractivas para las empresas porque son lugares amplios que son diseñados para shows, presentaciones y eventos empresariales.

Catering de restaurantes

Algunos restaurantes han mezclado los banquetes o comedores privados que pueden ser usados para el servicio de catering, debido a la rentabilidad de mantener un ambiente que puede o no estar vacío por tres o cuatro días a la semana.

Un tipo de negocio que generalmente abarca los restaurantes es atender eventos empresariales, confraternidades, organizaciones así aseguran sus ventas con reservas previas.

Catering Privado

Generalmente los clubs son los que cuentan con una cocina exclusiva para socios, que se encuentra a su disposición especialmente para celebraciones sociales, como bodas, bailes, aniversarios, entre otros, se especializan en crear bocaditos y banquetes para diferentes eventos.

El tipo de catering que más se adapta al modelo de negocio propuesto en el presente trabajo es el catering privado, porque es el que ofrece un menú ajustado acorde a la ocasión, y se dirige a un tipo de clientes específicos.

Además ofrece brindar un servicio especializado en dietas saludables y apetitosas para un nicho de mercado concreto.

Catering de alimentación saludable

Para ello es necesario explicar el significado de una alimentación saludable.

Alimentación saludable

Según los nutricionistas de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) para llevar una vida sana, se necesita “comer alimentos variados” (FAO, 2013). Esta recomendación simple es un principio fundamental para el cuidado de la salud, las porciones, el valor energético, y las combinaciones son muy importantes en la dieta o régimen diario.

Según Martínez, (s.f., pp.19-24) para que una alimentación sea considerada saludable debe ser:

Variada: Es una característica muy importante debido a que se debe incluir alimentos de origen animal o vegetal y adaptar métodos de cocción bajos en grasas como; hervidos, asados, pochados, asados, al horno, entre otros, para que la dieta no se torne aburrida y disfrutar el placer de alimentarse.

Completa: Esto significa que debe ser apta para nutrir al cuerpo, los componentes necesarios para que el sistema biológico realice cada una de sus funciones.

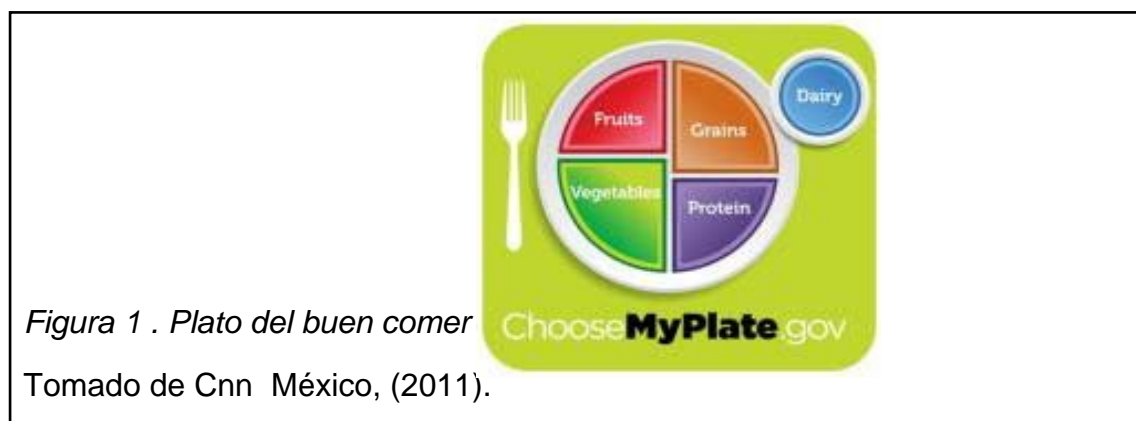
Suficiente: Debe ser suficiente para brindar la energía que requiere el cuerpo humano ésta variará en cuanto a edad, sexo, altura, y en relación a la actividad que se realice.

Equilibrada: Esta característica va totalmente ligada con el porcentaje de energía que brindan los alimentos, y con el requerimiento calórico de cada persona. La energía que los alimentos nos brindan todo el día.

Segura: Una dieta balanceada es la que ofrece seguridad alimentaria, que no presenta riesgos. Por ello los alimentos a consumir deben ser libres de bacterias como salmonella, estafilococos, restos de químicos como pesticidas, fungicidas, entre otros, además libres de toxinas y microorganismos producidos por hongos.

No existe una dieta saludable sin tener en cuenta la calidad y cantidad de alimentos consumidos; la alimentación equilibrada es muy importante, pero también incluye una serie de responsabilidad y compromiso como; realizar algún tipo de ejercicio físico y evitar el sedentarismo, además de investigar sobre la debida ingesta de alimentos, por ello a continuación se expone la recomendación del Departamento de Agricultura Estadounidense (USDA, 2011)

Plato del buen comer



El departamento de Agricultura Estadounidense (2011) hizo oficial una nueva representación que reemplaza a la pirámide nutricional de los alimentos a fin, de que sea comprensible qué se debe consumir una dieta balanceada y saludable, que incluya vegetales y frutas como compuesto principal, y la otra mitad compuesta de granos y proteína. El objetivo es que las personas consuman más vegetales y que la imagen sea más comprensible que la pirámide.

Alimentación saludable para ejecutivos

La alimentación es importante en todas las edades: en la etapa de crecimiento, de desarrollo, en edad adulta y vejez. Alimentarse saludablemente según la FAO (s.f.) significa optar por alimentos que contribuyan nutrientes primordiales y la energía de acuerdo a sus necesidades para cuidar, mantener, la salud y de esta manera prevenir enfermedades.

Para mantener un cerebro lúcido y en buen estado se recomienda consumir alimentos que brinden nutrientes para un buen desarrollo.

Según el Dr. Carmillot (2008), no hay alimentos que produzcan mayor inteligencia pero hay alimentos que aportan nutrientes al cerebro para que tenga una mayor concentración y rendimiento. Así como también los alimentos ricos en grasa disminuyen el desarrollo de las capacidades cerebrales, es por eso que el rendimiento de una persona obesa no es la misma de las personas con una buena salud y tiene mayor probabilidad de sufrir de Alzheimer.

Según el Dr. Gleichgerrcht (2008), si el cuerpo no recibe los nutrientes necesarios por un largo tiempo, sus reservas se acaban y se producen sistemas que suplementan los alimentos, pero sólo generan entre 70 y 75% de las funciones primarias con lo que la productividad de la persona decrece.

Según el director del Instituto de Neurología Facundo Manes (2008) los nutricionistas siempre recomiendan comer alimentos saludables para prevenir

enfermedades pero no mencionan que los alimentos que consumimos afectan directamente al cerebro.

En conclusión, los alimentos que se consuman aportarán o disminuirán las capacidades intelectuales, no basta sólo con comer alimentos bajos en grasas sino también de buscar alimentos que aporten nutrientes al cerebro además de acompañar con actividad física.

Análisis de conceptos básicos de importancia en una alimentación saludable

A continuación se ilustran conceptos importantes para comprender la importancia de la nutrición en la salud.

1.1.4 Nutrición

Según J., Manore M., & Vaughan L (2008), es la ciencia que estudia los alimentos y los procesos que usa el organismo para abastecerse de energía, producir y restaurar el sistema orgánico y organizar los procesos de transformación. Además estudia el entorno y componentes que afectan en las pautas de alimentación.

Es muy importante en la vida del ser humano para la función de todos los sistemas orgánicos, es el motor y combustible para realizar todas las funciones.

1.1.5 Alimentos

J., Manore M., & Vaughan L. (2008), hablar de alimentos es referir a todo alimento que se ingiere, ya sean de origen animal o de origen vegetal y que aportan los nutrientes necesarios para sustentar la vida, salud y desarrollo.

1.1.6 Nutrientes

Según J., Manore M., & Vaughan L. (2008), son compuestos químicos que contienen los alimentos y que el cuerpo necesita para producir energía que sirven para reforzar el desarrollo, conservar y restaurar los tejidos.

El ser humano necesita consumir alimentos para el aporte de nutrientes y de esta manera cubrir las necesidades primarias. Estos nutrientes se encuentran reunidos en los siguientes grupos:

1.1.7 Clasificación de los nutrientes

Según Thompson J., Manore M., & Vaughan L. (2008), se dividen en:

Macronutrientes

Son todos aquellos compuestos presentes en los alimentos que son imprescindibles en proporciones grandes para realizar las funciones metabólicas y conservar una buena salud.

Hidratos de carbono

Son los principales proveedores de energía para el cuerpo especialmente para el desarrollo corporal y cerebral.

Los hidratos de carbono son también llamados carbohidratos; son azúcares que aportan gran cantidad de energía y se encuentran en frutas, cereales, leche entre otros, hay gran variedad de alimentos que los contienen, como por ejemplo, el arroz, pan, trigo, manzana etc.

Proteínas

Son macronutrientes que en su composición tienen nitrógeno y están formados de aminoácidos. Las proteínas ayudan al desarrollo, restauración, y a la conservación de los tejidos del cuerpo. Son importantes en la dieta porque

ayudan de manera directa a la estructura de tejidos en el organismo se encuentran principalmente en las carnes, leche, fréjoles, etc.

Grasas

También llamados lípidos son un numeroso conjunto de compuestos orgánicos que no se disuelven en agua y que se encuentran en diferentes estados; se encuentra en estado sólido en mantequillas, margarinas y mantecas, en estado líquido en aceites como el de oliva y girasol. Son los que dan mayor aporte de energía al cuerpo comparado con cualquier otro macronutriente.

Micronutrientes

Son aquellos compuestos de los alimentos que se requiere en el organismo en bajas cantidades para cumplir con las funciones orgánicas del ser humano.

Vitaminas. Son sustancias que el cuerpo no puede producir y deben ser ingeridas en alimentos, son importantes debido a su función reguladora de las funciones metabólicas. Las vitaminas pueden ser liposolubles, es decir que se disuelven en grasas e hidrosolubles que se disuelven en agua, entre ellas encontramos:

Liposolubles: Vitamina A o retinol, vitamina D o calciferol, vitamina E o tocoferol, vitamina K o filoquinona.

Hidrosolubles: Se encuentran presentes en el complejo vitamínico B; B1, B2, B3, B6 principalmente.

Minerales

Son compuestos inorgánicos que no se descomponen durante el proceso de digestión o asimilación y que no se destruyen ni con luz o calor. Su función es aportar en la coordinación de procesos físicos del cuerpo.

Es necesario explicar los tipos de alimentos que son necesarios en una dieta saludable y que además son recomendados por el Ministerio de salud pública del Ecuador.

1.1.8 Grupos de Alimentos

Según el MSP (2008) en Ecuador hay 6 grupos primarios de alimentos, a continuación se detalla y se recomienda:

Cereales: Se recomienda que la mitad de las porciones diarias de cereales, panes y pastas deban ser integrales.

Verduras: Induce al consumo de vegetales verdes y también anaranjados, como las zanahorias.

Frutas: Sugiere comer una variedad de frutas, frescas, congeladas o en jugos.

Lácteos: Señala que alimentos lácteos que contienen calcio deben ser descremados, también se incluye otros alimentos que sean fuente de calcio y bebidas fortificadas con calcio.

Carnes: Se debe consumir carnes magras aumentando el consumo de pescados, aves sin piel, legumbres secas y frutos secos o semillas.

Grasas y azúcares: Representa la parte más pequeña, por lo tanto son los alimentos que más se deben limitar en el consumo.

Es importante mencionar que los ejecutivos o empleados administrativos de una empresa, pasan la mayor parte del día frente a un computador o realizando operaciones mentales más que físicas, debido a esta preocupación se plantea y presenta un proyecto de creación de dietas saludables, que ayuden a tener un mayor desempeño en el trabajo, además de cuidar y prevenir futuras enfermedades por la mala alimentación o la poca información que algunas personas puedan adquirir, el ritmo de trabajo muchas veces es un factor que no les permite disfrutar la hora del almuerzo, el excesivo trabajo les hace pasar por alto la importancia de comer y comer bien, a continuación se desarrollará un plan de negocios que presenta la oferta de entregar alimentos a ejecutivos

directamente en su lugar de trabajo(oficina), alimentos variados en su composición que componen una dieta completa satisfaciendo sus necesidades, es por ello que la investigación de mercado se focalizará en indagar sus necesidades y gustos para conocerlos mediante el perfil de posibles o potenciales clientes.

CAPÍTULO II

2. Plan de Negocio

El servicio de Rentas Internas (2014) considera persona natural a aquella que desarrolla una labor con fines de lucro la cual está en la responsabilidad de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes.

Bunch lunch es una empresa unipersonal constituida como persona natural según las leyes que estipula el Servicio de Rentas Internas (S.R.I.) , deberá obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) para lo cual necesitará varios requisitos, los mismos que se adjuntan en anexos. Ver anexo N°1.

En el primer año de funcionamiento se procederá a llevar un control de gastos y egresos según indica el SRI (2014), además de declarar el impuesto al valor agregado cuya abreviación es I.V.A. puntualmente, luego del primer año se definirá si la empresa supera los \$1000.000 USD en ganancia, \$80.000 USD en gastos y \$60.000 por capital si debe llevar contabilidad o no, lo que resulta poco factible por ser una empresa nueva que empieza a introducirse en el mercado.

Según el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (2014) el permiso correspondiente luego de obtener el RUC es la patente municipal, permiso que se solicita a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y cuyos requisitos se adjuntan en el anexo N°2.

Una vez registrada y cancelado el valor de la patente se debe solicitar la Licencia Metropolitana de Funcionamiento (LUAE), la misma que incluye varios permisos, y que junto a los requisitos se podrá observar en el anexo N°2.

Una vez emitida la Licencia Metropolitana de Funcionamiento, el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, informa al Cuerpo de Bomberos y al Ministerio de Salud, quiénes comprueban que las actividades sean lícitas y declaradas.

Según el Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito (2014) se debe obtener el Permiso de Funcionamiento que es el permiso otorgado a todo establecimiento que cumple con los requisitos de ley de acuerdo a su actividad económica para el funcionamiento. Esta entidad categoriza según la actividad económica a todos los establecimientos en el D.M. de Quito, y dentro de esta categorización Bunch lunch se encuentra en la letra C que consolida a empresas pequeñas y de actividades en el área de alimentos y bebidas. Requisitos adjuntos en el anexo N°3 y 4.

De acuerdo al reglamento del Ministerio de Salud Pública (2014) se obtendrá el Permiso de Funcionamiento pertinente a establecimientos dedicados a la elaboración y/o servicio en el área alimentos y bebidas. Ver requisitos en el anexo N°5.

Para todo establecimiento de alimentos y bebidas con atención al público, es necesario realizar el pago del derecho conexo establecido por SOPROFON (2014), que es la Sociedad de Productores de Fonogramas. (Este ente de administración corporativa vela por el cumplimiento de los derechos económicos de los beneficios de productores de fonogramas.

Soprofon fue establecida bajo reglamento oficial y certificado por la Dirección Nacional de Derecho de Autor y Derechos Conexos del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), con el propósito de autorizar en el país la utilización de fonogramas a los distintos consumidores de música ya sea difundido por medios de radio, tv, instituciones y locales de acceso público.

Bajo este concepto y a la facilidad que ofrece la página virtual de la asociación se logró investigar que por el tipo de empresa, al no ser un lugar de acceso público y al ocupar un mínimo de 5 horas de música el cual se espera minimizar con el tiempo el valor a pagar que calcula dicha entidad es \$0.00.

2.1 Planeación estratégica

Según Thompson P., & Gamble S., (2012, p.43-44) la aplicación de estrategias consiste en hacer que funcione el equipo de trabajo; para lograr aplicarla es necesario considerar cinco aspectos importantes:

1. Exponer la visión a toda la empresa
2. Implantar objetivos claros
3. Crear estrategias para lograr los objetivos
4. Empezar las estrategias
5. Controlar el desempeño de las estrategias

De acuerdo a estos puntos se detalla a continuación:

2.1.1 Misión

Somos una empresa dedicada al servicio de catering empresarial para ejecutivos en el norte de Quito: de la empresa de servicios petroleros Petrex, ofrecemos alimentos con menús variados, saludables, nutritivos, bajos en contenido graso entregados directamente al lugar de trabajo (oficina) a través de un servicio eficiente, con excelencia, responsabilidad y puntualidad.

2.1.2 Visión

Convertirnos en un lapso de 5 años, (hasta el 2020) en la empresa líder en el campo de catering corporativo que provea almuerzos saludables a los ejecutivos del norte de Quito, manteniendo siempre nuestra filosofía de trabajo para garantizar un servicio con excelencia, responsabilidad y puntualidad creando confianza y comunicación con nuestros clientes para satisfacer sus necesidades, compitiendo exitosamente.

2.2 Estructura organizacional

De acuerdo al concepto de Koontz H., Heinz W., & Mark C., (2008, p.204), una organización dentro de una empresa o compañía se basa específicamente en el desarrollo intencionado de papeles o jerarquía.

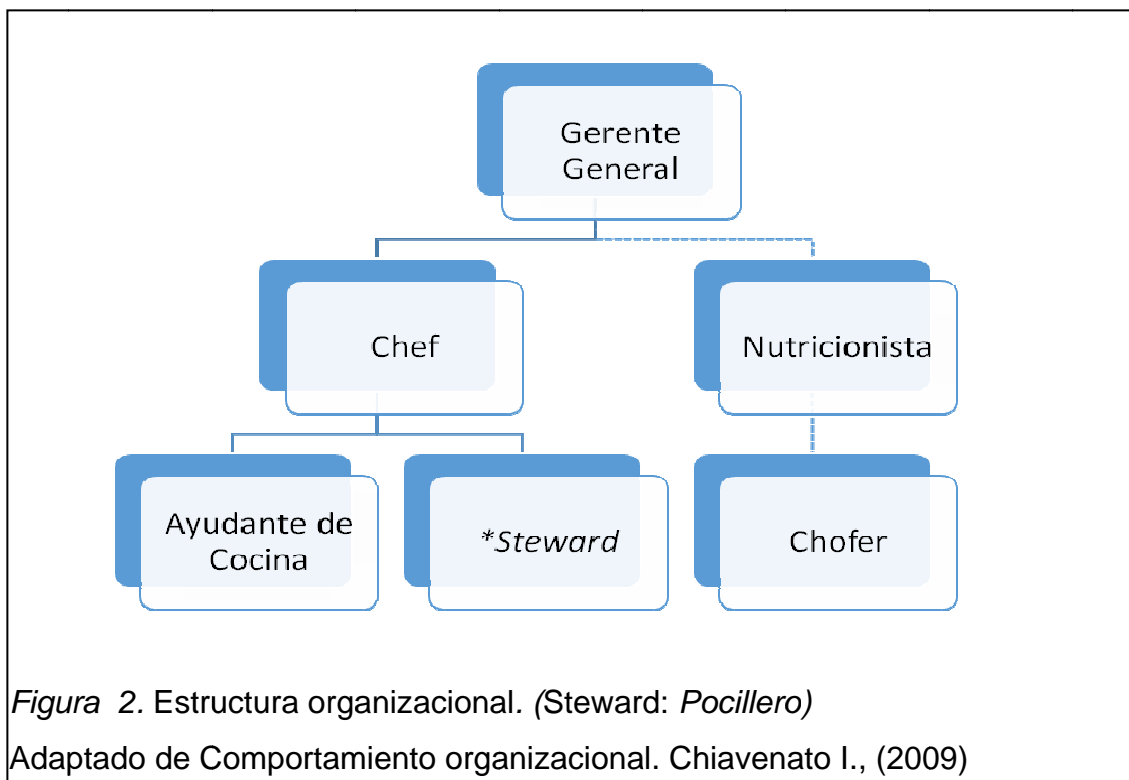
Según los autores existen dos tipos de organización: Formal e Informal.

La organización formal es aquella que ha cumplido con los requisitos legales para su implementación. Debido a ello se puede decir que Bunch lunch es una organización formal. Según el autor Chiavenato I., (2009, p.103-104) es necesario la departamentalización para agrupar a las personas en departamentos especializados para la correlación de funcionamiento.

Entre los tipos de organizaciones más comunes la que más se ajustó a esta investigación es la organización funcional.

Que según el mencionado autor se refiere a agrupar a las personas por departamentos de acuerdo a sus funciones, es decir personas con funciones semejantes con el propósito de alcanzar mayor productividad.

Debido al número de personal de la empresa se aplicó el tipo de organización funcional, se consideró oportuno realizar una estructura por funciones debido a que todo se basa en satisfacer las necesidades alimenticias de los ejecutivos.



Perfiles:

Gerente General

Profesional en alimentos y bebidas con mínimo dos años de experiencia en el área, responsable y puntual, proactivo y dispuesto a trabajar bajo presión, de edad comprendida entre 25 a 30 años.

Chef

Profesional en cocina y manipulación de alimentos que tenga conocimientos en buenas prácticas de manufactura y experiencia en liderar una cocina y manejo de personal. De preferencia mujer entre 25 y 40 años de edad.

Nutricionista

Especialista en nutrición y dietista (titulada), de preferencia de sexo femenino, con experiencia en elaboración de menús y manejo de dietas.

Ayudante de Cocina

Persona con buena actitud, dispuesta a trabajar bajo presión en horarios extendidos de trabajo, que no se encuentre cursando ningún estudio, Colaboradora y servicial, de preferencia de sexo masculino.

Steward: pocillero

Persona con recomendación de haber laborado en el área de alimentos y bebidas o en puestos afines, de edad comprendida entre 25 a 30 años, dispuesta a trabajar bajo presión en horarios extendidos de trabajo

Chofer

Preferiblemente de sexo masculino, de buena presencia que cuente con licencia de conducir vigente, que conozca la ciudad de Quito (ubicación de calles y avenidas).

2.3 Análisis DAFO

Tabla 1. Análisis DAFO

<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser una empresa nueva en el mercado. • Iniciar una nueva cultura empresarial en un equipo de trabajo. • No contar con un área de comedor dentro de la empresa. • Posibles pérdidas en la iniciación del negocio. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia posicionada en el mercado al competir por costos. • Intoxicación alimentaria por baja rotación de materia prima. • Cambios bruscos climáticos y daños por contaminación ambiental. • Aumento de precio de petróleo y gas.
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contar con personal altamente capacitado. • Mantener una buena relación y comunicación con los clientes. • Brindar atención nutricional y seguimiento para medir los resultados. • Diferenciación por calidad e inocuidad de los alimentos. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inversión en educación de la salud y nutrición, por parte del Ministerio de Salud. • Mayor incentivo de alimentarse mejor en Ecuador. • Tendencia en las personas a cuidar de su salud, para prevenir enfermedades crónicas no transmisibles. • Crear menus atractivos y saludable ofertando alimentación de calidad.

2.4 Ventaja Competitiva

Según Thompson P., & Gamble S., (2012, p.4-6) la estrategia de una empresa se basa en las decisiones competitivas y propuestas de mercadeo con que los directivos miden de forma productiva para desarrollar y hacer prosperar la empresa. La estrategia se relaciona directamente con el factor diferenciador con el cual se compite en el mercado. La estrategia debe tener características únicas que haga interesar al cliente originando una ventaja competitiva.

En síntesis estrategia es hacer lo que la competencia no hace o no es capaz de hacer y además analizar por qué no las hace o deja de hacer. Procede de la habilidad de complacer de manera más eficiente la demanda del cliente lo que se interpreta como exigir un valor agregado.

Bunch Lunch, presenta una opción de alimentación saludable personalizada, bajo instrucción y control de un nutricionista, realiza menús basados en un porcentaje calórico ajustado a las necesidades de ejecutivos en un rango de 25 a 60 años según los resultados de la investigación de mercado.

Además como servicio complementario se ofrece servicio de asesoría nutricional en caso que algún cliente requiera subir o bajar de peso, para ello los clientes que deseen contratar un plan alimenticio especial deben comunicarse con el administrador de Bunch lunch y programar previa cita la consulta con el profesional en nutrición.

Por consiguiente, la propuesta de lunch busca diferenciarse dentro del mercado, generando servicios que puedan direccionar al ejecutivo a llevar una vida más saludable.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Según Kotler P., (2002, p 65) investigación de mercados es el campo donde se estudia y se expone los datos recopilados en el sondeo para seguir procesos determinados de marketing para la propuesta de lo que enfrenta el proyecto.

Por consiguiente se expresa los objetivos y conceptos necesarios para para la elaboración de la investigación.

3.1.1. Objetivos de la Investigación

General:

Determinar las necesidades de los futuros comensales y establecer el tipo de producto acorde a sus requerimientos.

Específicos:

- Analizar y determinar las necesidades calóricas que necesitan los ejecutivos.
- Identificar el perfil del cliente y sus preferencias respecto al producto que ofrecerá Bunch lunch
- Estudiar y analizar la competencia existente en el norte de la ciudad de Quito de empresas de catering para ejecutivos.
- Analizar el nivel de aceptación del servicio de catering de los potenciales clientes, es decir, los ejecutivos de la empresa Petrex.

3.1.2. Tipo de investigación

Investigación Descriptiva

De acuerdo a Tamayo M. (2005), refiere al estudio y apreciación de la cualidad real y la estructura de los sucesos. La orientación se realiza acerca de la resolución principal referente a las personas, o fenómenos sobre su función en la actualidad, ejerciendo sobre verdades, y su característica principal es una apreciación concreta.

3.1.3. Diseño de la investigación

Según Malhotra N. (2004, pp. 21-22), el plan de investigación consiste en estructurar el bosquejo que se emplea para ejecutar el proyecto. Determina el desarrollo necesario para la información requerida.

La presente investigación es de tipo descriptiva debido a los procesos que conlleva y la precisión que expone sus problemas a tratar; como investigación de mercado, plan financiero, plan de marketing, entre otros.

3.1.4. Población y muestra

Según Arias (2006, pp. 81) es el grupo finito o infinito de componentes con cualidades en común, para ello se ampliará resultados de investigación. La misma que será sesgada por el problema y objetivos. En síntesis, es el análisis de un grupo de personas con características similares que serán la pieza de estudio.

Para la presente investigación debido a que el proyecto está dirigido a una empresa en particular; Petrex, la población será el total de las encuestas que comprende el número de personal administrativo de dicha empresa que laboran en horario de 9.00 am a 5.00 pm. Según los datos facilitados por la trabajadora social de la empresa Petrex, el número de empleados es de 45 personas, y que actualmente constan en nómina, pero debido a su trabajo en

campo los días de la encuesta sólo respondieron 30 quiénes se encontraban en las oficinas.

3.1.5. Tipo de Datos

De acuerdo a Kotler P., Bloom P., & Hayes T., (2004, p. 98) se pueden expresar según la clasificación en:

Cualitativos: Se usa al principio de la investigación cuando se conoce muy poco del tema. Se utilizan entrevistas focalizadas con grupos pequeños. Se presenta en datos científicos de tipo descriptivos.

Cuantitativos: Son de carácter numérico se usa para medir, gran parte de ellos para saber cuántas personas, cuántos países, en cantidad se puede usar más para investigaciones con poblaciones amplias.

Según McDaniel C., & Gates R., (2011 p.133) la tendencia de mezclar los dos tipos de datos en investigaciones de marketing es cada vez más frecuente.

La presente investigación de mercado combinó datos cuantitativos y algunos datos cualitativos debido a la necesidad de expresar datos numéricos; número de personas, edades, entre otros. Además los datos cualitativos también fueron importantes debido a que es necesario conocer las características y cualidades, para alcanzar los objetivos de la investigación.

3.2. Herramientas de la Investigación

3.2.1. Observación

Según McDaniel C., & Gates R., (2011) la observación es una técnica metódica de investigar los parámetros de sucesos o comportamiento sin notificar a los individuos implicados. Por ello para definir la competencia en el mercado se recurrió a usar la técnica de observación, explorando los alrededores y empresas que ofrezcan un servicio similar al que se propone.

3.2.2. Encuestas

Según Malhotra (2004), las encuestas son entrevistas con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado. Según el mencionado autor, el método de encuesta incluye un cuestionario estructurado que se da a los encuestados y que está diseñado para obtener información específica.

Se aplicó un cuestionario con preguntas abierta, cerradas, y mixtas con el objetivo de llegar a conocer el perfil y las preferencias de las personas encuestadas.

Diseño de cuestionario

Para el presente proyecto se elaboró una encuesta con preguntas abiertas y cerradas, debido a que ayuda al momento de la tabulación de datos y obtener valores específicos en lo que se necesita conocer.

Cuestionario

El presente cuestionario fue formulado con preguntas cerradas y consta de 9 preguntas, donde se intenta llegar a conocer el perfil del posible cliente, sus preferencias, factores de distribución entre otros.

ENCUESTA

Universidad de las Américas le agradece por compartir 5 minutos de su tiempo para ofrecer datos que contribuirán a conocer el perfil de un ejecutivo, en busca de prevenir enfermedades crónicas no transmisibles, lo que será parte de una tesina de graduación de la carrera de Licenciatura de Gastronomía. Gracias por su colaboración.

Edad:

Sexo:

Estatura aproximada:

Peso aproximado:

Su actividad física es.....

----- a) **Ligera:** Mayor parte de su tiempo sentada, leyendo y hablando)

----- b) **Moderada:** Pasa la mayor parte del tiempo sentado, caminando o de pie con actividades ligeras o moderadas, pero diariamente realiza una hora diaria en hacer ejercicios físicos ligeros o moderados)

¿Qué tiempo dispone usted para almorzar?

15-30 minutos ____

30-60 minutos ____

60-120 minutos ____

¿Sabe usted si padece alguna enfermedad ocasionada por la alimentación que lleva?

Sí ____

Cuál _____

No ____

No sé _____

Usualmente usted para almorzar durante su jornada de trabajo:

Compra alimentos en el lugar más cercano ____

Lleva alimentos preparados en casa ____

No come hasta terminar su jornada de trabajo ____

¿Cuál de estos ingredientes predomina en mayor proporción en su ingesta diaria?

Proteínas	Carbohidratos	Vegetales
Pollo, carne de res, pescados, carne de cerdo, mariscos.	Arroz, papa, yuca, plátano.	Brócoli, lechuga, coliflor.

¿Cree usted que es importante invertir en el cuidado de la salud?

Sí ____

No ____

¿Porqué?

¿Estaría usted dispuesto a pagar un valor agregado por recibir un almuerzo saludable y delicioso en su oficina?

Sí ____

No ____

¿Hasta cuánto está dispuesto a pagar por un menú saludable que va a mejorar su rendimiento y cuidar su salud?

\$4.99USD ____

\$5.99USD ____

\$6.99USD ____

¿Le interesaría a usted recibir por correo electrónico las ofertas de menú y promociones a diario para elegir su almuerzo?

Sí ____

No ____

3.2.3. ENTREVISTA

Según Jany J. (2005, p. 47) la entrevista radica en realizar preguntas de forma específica a personas involucradas en la investigación y que han sido previamente analizadas. Esta herramienta es una de las más comunes.

Según Ruiz J., (2007) la entrevista a profundidad es utilizada para interpretar la explicación a fondo de cada argumento expuesto por los entrevistados a fin de analizar las conductas y sucesos a manera de diálogo.

Para la siguiente entrevista se recurrió a usar el método de entrevista a profundidad, debido a la facilidad de contar con profesores de la UDLA, lo cual permitió que la entrevista se llevara a cabo en una conversación de aprendizaje en un ambiente de clases en las instalaciones de la UDLA.

La importancia de las entrevistas con expertos es significativa dentro de la investigación porque permite analizar factores desde el punto de vista de cada profesional y su experiencia en el ámbito de alimentos y bebidas, añade previsión al momento de plantear estrategias para el proyecto y conocer las ventajas y desventajas de la aplicación.

La entrevista con la nutricionista es primordial debido a su experiencia como dietista de personas de televisión además en control y manipulación de alimentos dentro de una empresa, los consejos son enriquecedores para poder prever futuros fracasos en la ejecución del proyecto.

El aporte de la directora de la Escuela de Turismo de la UDLA, fue gratificante de modo específico debido a su experiencia con una empresa de catering basado en dietas personalizadas y además de sus conocimientos como gastronoma.

La apreciación y recomendación de un chef para esta investigación, en este caso un instructor de la Escuela de Gastronomía de la UDLA, es de valiosa

importancia, debido no sólo a su experiencia como cocinero sino también a su experiencia como gerente general de restaurantes y catering corporativo.

CUESTIONARIO DE LAS ENTREVISTAS:

1. ¿Cuál es la recomendación en porcentaje calórico para una persona con actividad ligera y que trabaja en oficina tiempo completo?
2. ¿Qué alimentos o tipo de alimentos son recomendados para este tipo de personas?
3. ¿Qué factores según su experiencia se debe tomar en cuenta para realizar este tipo de servicio?
4. ¿Cuál es su opinión frente al tema como propuesta de negocio?
5. ¿Cuál es su opinión frente a la rentabilidad del negocio?
6. ¿Cuál es su recomendación en cuanto a canales de distribución?

Perfil de los entrevistados

KARINA PAZMIÑO; docente de Sanidad y Nutrición de la Universidad de las Américas, Quito, Ecuador, máster en nutrición y dietética especializada en dietoterapia, magíster en nutrición y dietética especializada en tecnología de alimentos, experiencia laboral en catering, docente de Nutrición y Asesoría de imagen en Universidad Iberoamericana.

ANA CAROLINA MALDONADO; directora de la Escuela de Hotelería y Turismo de la Universidad de Las Américas desde el mes de Octubre de 2013 y Program Leader de la certificación GLION en Ecuador, de la cual la Universidad de Las Américas mantiene convenio. Ha dictado, entre el año 2010 y 2013 las clases de *F&B Management*, Dirección de Alimentos y Bebidas,

Costos Culinarios y Taller de Eventos. Es Licenciada en Administración de Alimentos y Bebidas y Arte Culinario de la Universidad San Francisco de Quito, y se ha desempeñado en varios cargos en importantes en el sector de servicios, siendo Gerente de Operaciones de la franquicia El Corral, Nouba Servicios de Catering, entre otros. Ejecutiva que actualmente contrató un servicio de almuerzos saludables con entrega a su oficina.

CHEF FELIPE CAPELO; chef instructor de la Universidad de las Américas, Chef Ejecutivo y Gerente General en Tierra del Sol Restaurant y Minsolte Catering. Manejo de empresas y catering industrial; experiencia 8 años en el mercado.

3.3. Presentación de Resultados

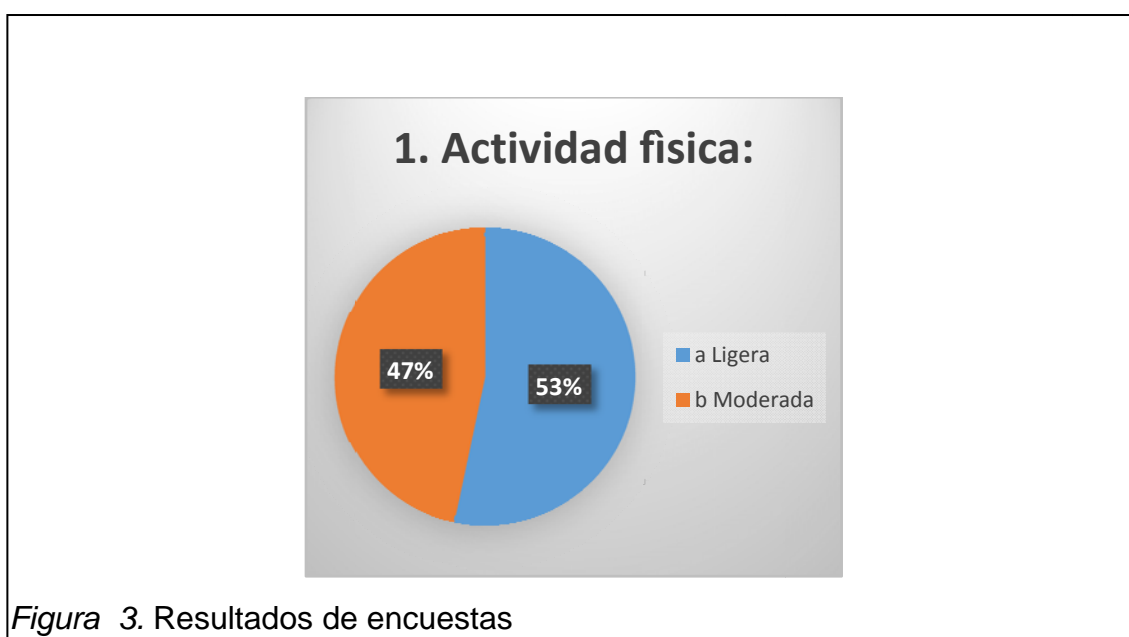
Según Malhotra (2014) el trabajo tendrá que ser presentado de forma escrita, y se deben demostrar los procesos y los patrones que hayan sido utilizados para completar la investigación, asimismo se explican los resultados y conclusiones de la información. Se recomienda usar figuras o gráficos para hacerlo más entendible y lograr efectuar resoluciones inmediatas.

3.3.1. Análisis de observación

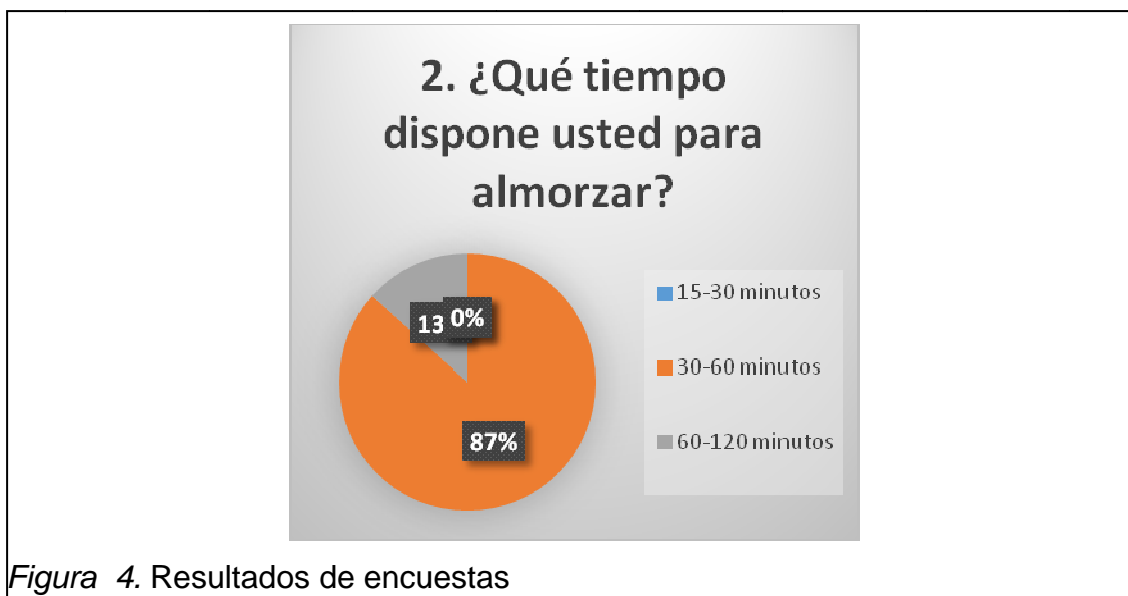
Como parte de la investigación se observó que la competencia directa para el proyecto son los restaurantes: Taste y Bouquet catering que se encuentran ubicados en la avenida 6 de Diciembre e Ignacio Bossano, en la misma cuadra donde se localiza la empresa de servicios petroleros Petrex, los mismos que ofrecen almuerzos ejecutivos en un rango de 3,50USD y 4,50USD, almuerzos que se componen por sopa, plato fuerte con una proteína, arroz y vegetales, jugo y en el caso de bouquet catering es una empresa que realiza entregas a domicilio.

3.3.2. Análisis de resultados

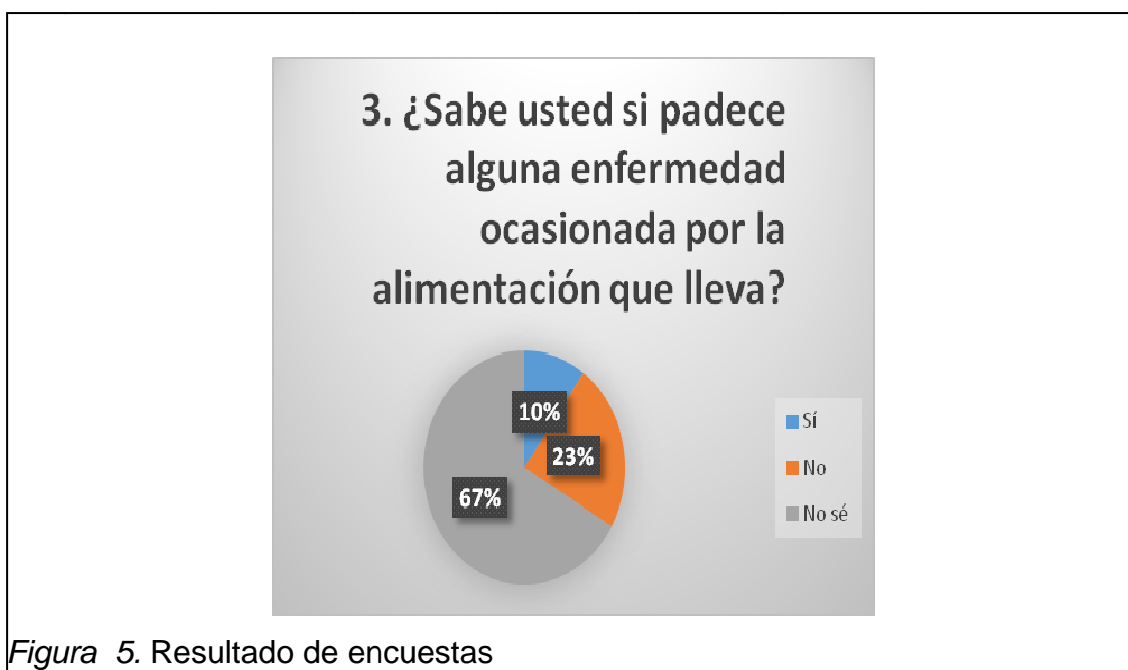
Las encuestas fueron realizadas entre los días miércoles 4 y viernes 6 de Junio de 2014, en horarios de trabajo gracias a la colaboración y apertura de la trabajadora social de la empresa Petrex, la muestra de las encuestas está basada en el número de 30 empleados debido a que algunos empleados estaban de viaje y algunos simplemente no contaban con tiempo disponible para responder la encuesta. A continuación se expresa en gráficos los resultados obtenidos



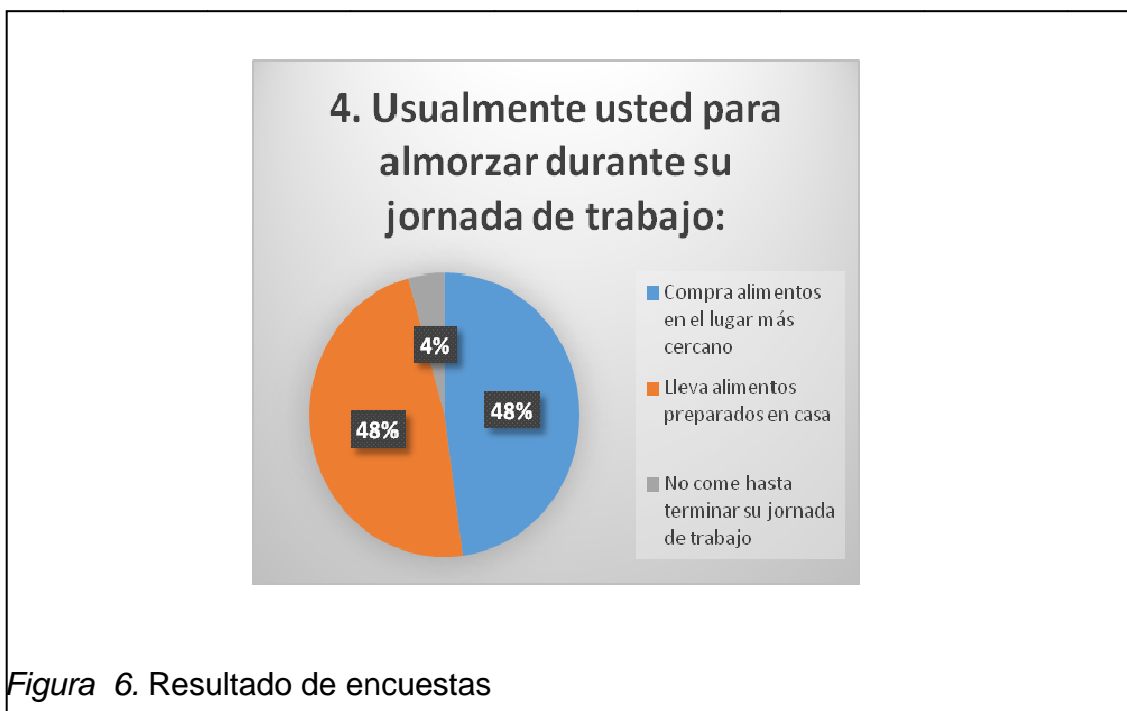
Según las entrevistas realizadas la actividad física que practican los empleados administrativos de Petrex en su mayoría (53%) realizan poca actividad física o ligera, esto significa que sus labores son de oficinistas que pasan la mayor parte del día frente a un computador, sentados, hablando y leyendo.



La mayoría de los encuestados: 87% disponen entre 30 -60 minutos para almorzar, aunque si hay empleados de mayor jerarquía o jefes de áreas que se toman entre 60 a 120 minutos.



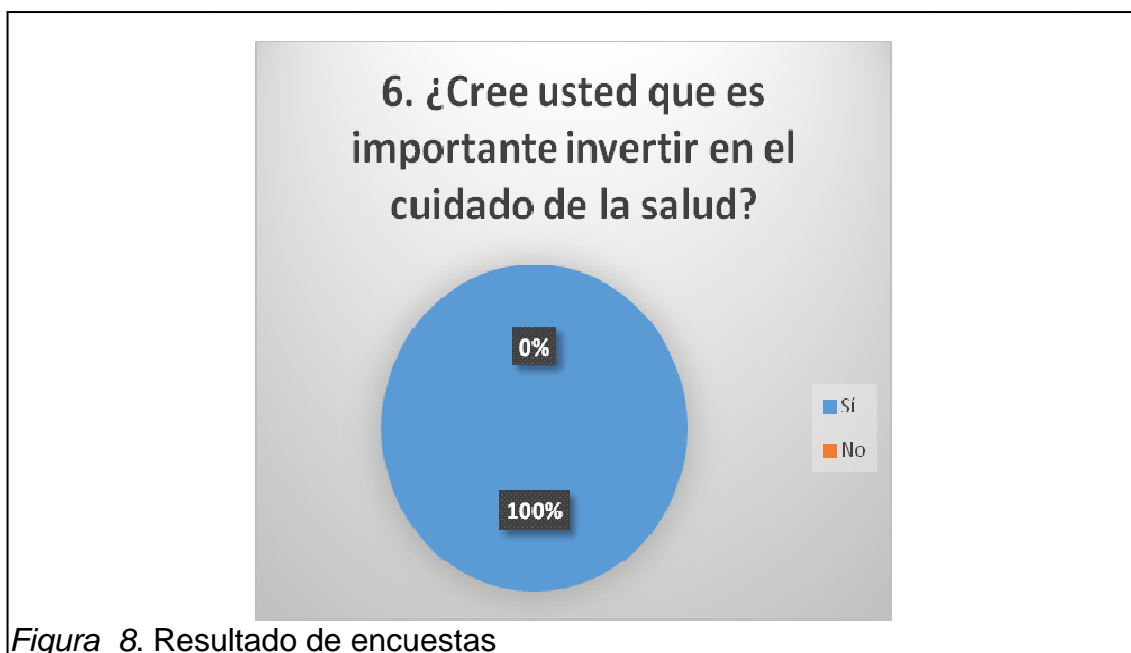
La mayor parte de las respuestas abarca el 67% y responde a que desconocen si padecen alguna enfermedad causada por la alimentación, la posible causa de este factor se debe a que algunas personas no se realizan chequeos médicos periódicamente.



Según los resultados demostrados en el gráfico en porcentajes iguales son los ejecutivos que buscan alimentarse mejor, llevando alimentos preparados y quienes comen en restaurantes cercanos y con un 4% hay empleados que no comen hasta salir de su trabajo.



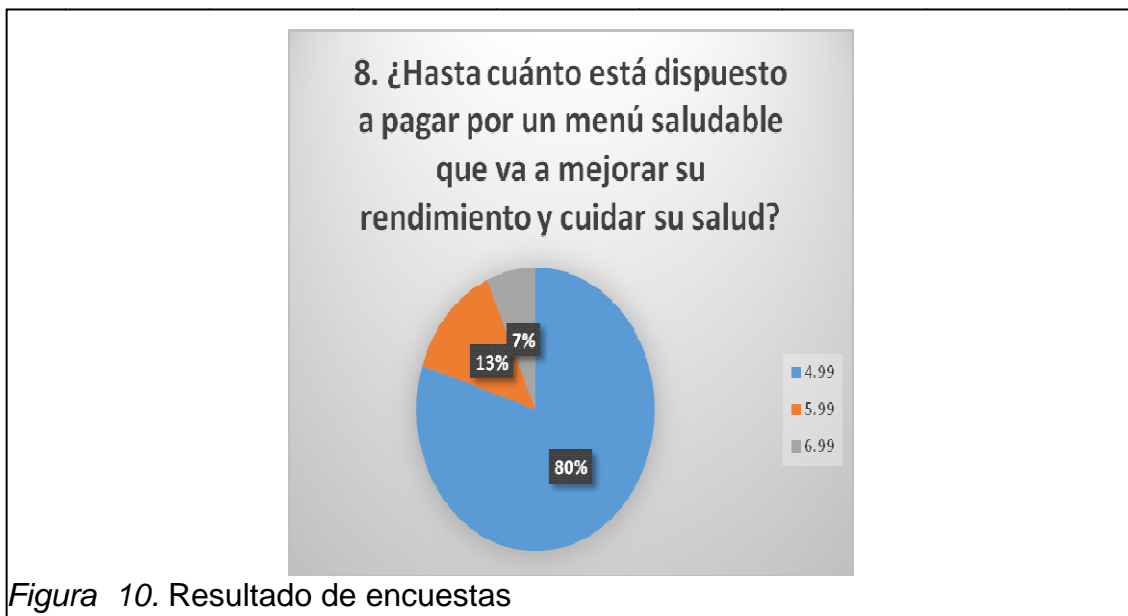
Ante la necesidad de conocer el perfil del consumidor se indagó en cuanto al tipo de alimentos que predomina en su dieta dando como resultados que el 43 % es decir la mayoría consume en mayor proporción proteínas y vegetales.



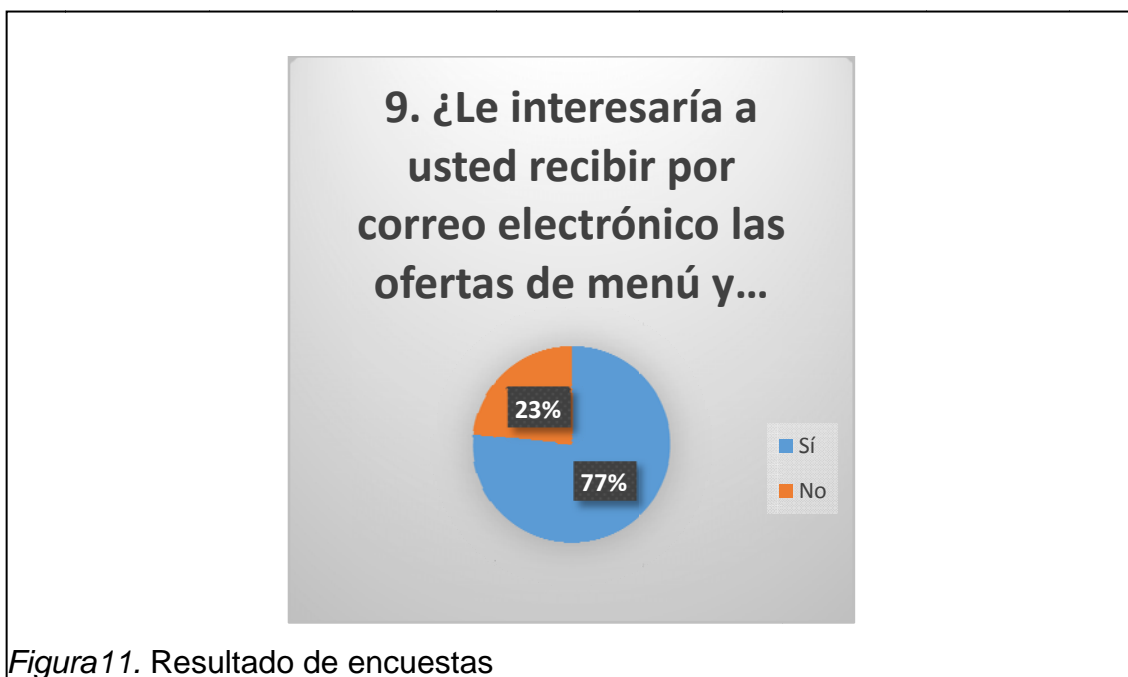
Los resultados ante la importancia de invertir en una alimentación saludable como prevención de enfermedades fue global al constituir el 100% de que sí es importante.



Las respuestas ante esta pregunta fueron favorables con el 88% la mayoría de las personas están dispuestas a pagar un valor agregado por recibir el almuerzo en su oficina.



Según las respuestas a los empleados encuestados, la mayoría con un 80% respondieron que sí están dispuestas a pagar hasta \$ 4,99 USD y abriendo la posibilidad de ofertar nuevos productos un 13% dispuesto a pagar \$ 5,99 USD.



Las respuestas ante la pregunta que refleja el interés de los encuestados por probar el servicio y recibir información fue bastante aceptable con un 77% además de incluir datos personales en la encuestas para recibir las ofertas de dietas saludables.

3.3.3. RESULTADOS DE ENTREVISTAS:

ENTREVISTA 001

KARINA PAZMIÑO:

¿CUÁL ES LA RECOMENDACIÓN EN PORCENTAJE CALÓRICO PARA UNA PERSONA CON ACTIVIDAD LIGERA Y QUE TRABAJA EN OFICINA TIEMPO COMPLETO?

“El porcentaje adecuado para una persona ecuatoriana con actividad física ligera es si es mujer máximo 1600 calorías, si es hombre 1900.”

¿QUÉ ALIMENTOS O TIPO DE ALIMENTOS SON RECOMENDADOS PARA ESTE TIPO DE PERSONAS?

“Principalmente vegetales y proteínas, que sean de la mejor calidad y preparados exquisitos, la comida debe ser apetitosa a la vista. Incluir ensaladas y vegetales que no se marchiten o empaques todos separados.”

¿QUÉ FACTORES SEGÚN SU EXPERIENCIA SE DEBE TOMAR EN CUENTA PARA REALIZAR ESTE TIPO DE SERVICIO?

“Un factor crítico es la transportación, cuidar las temperaturas, y sobre todo la sanidad es un tema muy importante las condiciones sanitarias de preparación y transporte de alimentos.”

¿CUÁL ES SU OPINIÓN FRENTE A LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO?

“Es muy factible, hay empresas en Quito que se dedican sólo a expender comida de vegetales y ensaladas. Si se hacen opciones de combos en lunch box, opciones de postres, sánduches un menú variado es muy buena opción.”

¿CUÁL ES SU RECOMENDACIÓN EN CUANTO A CANALES DE DISTRIBUCION?

“Si se maneja con cuidado los temas de costo por los empaques sobretodo es un buen negocio.

Funciona muy bien el tema de hacer publicidad mediante volantes, enviar correos corporativos.”

ENTREVISTA 002

ANA CAROLINA MALDONADO

¿CUÁL ES LA RECOMENDACIÓN EN PORCENTAJE CALÓRICO PARA UNA PERSONA CON ACTIVIDAD LIGERA Y QUE TRABAJA EN OFICINA TIEMPO COMPLETO?

“La contratación del plan alimenticio incluye nutricionista por lo cual no me preocupo de las calorías que me entregan porque he visto los resultados.”

¿QUÉ ALIMENTOS O TIPO DE ALIMENTOS SON RECOMENDADOS PARA ESTE TIPO DE PERSONAS?

“Mi dieta ahora se basa en mayor porción de frutas y vegetales sin dejar de comer carbohidratos y proteína, la comida es fresca y apetitosa, me quedo satisfecha y rindo con lucidez.”

¿QUÉ FACTORES SEGÚN SU EXPERIENCIA SE DEBE TOMAR EN CUENTA PARA REALIZAR ESTE TIPO DE SERVICIO?

“La comodidad del ejecutivo, si bien es cierto la comida se entrega en la oficina pero lo que más quiere uno es abandonar la oficina al menos por la hora de almuerzo.”

¿CUÁL ES SU OPINION FRENTE AL TEMA COMO PROPUESTA DE NEGOCIO?

“Es una buena propuesta porque aparte apuntas a un nicho segmentado y una empresa petrolera no se limita en cuanto a presupuesto pero debe ser bien estudiado el tema de fortalezas y debilidades.”

¿CÚAL ES SU OPINIÓN FRENTE A LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO?

“Muy buena, el negocio del catering si se lo sabe manejar es factible.”

¿CÚAL ES SU RECOMENDACIÓN EN CUANTO A CANALES DE DISTRIBUCION?

“A mí me funcionó el tema boca a boca, creo que es uno de los más comunes.”

ENTREVISTA 003

CHEF FELIPE CAPELO

¿CUÁL ES LA RECOMENDACIÓN EN PORCENTAJE CALÓRICO PARA UNA PERSONA CON ACTIVIDAD LIGERA Y QUE TRABAJA EN OFICINA TIEMPO COMPLETO?

“El menú que yo ofrezco en mi restaurant y catering es para personas de una empresa en al área de operaciones es decir catering industrial; se maneja un porcentaje de 2000 a 2500 calorías, en el caso de los ejecutivos hay variedad de ensaladas y guarniciones ligeras.”

¿QUÉ ALIMENTOS O TIPO DE ALIMENTOS SON RECOMENDADOS PARA ESTE TIPO DE PERSONAS?

“Vegetales y frutas en mayor porción, ensaladas frescas, frutos secos y jugos naturales.”

¿QUÉ FACTORES SEGÚN SU EXPERIENCIA SE DEBE TOMAR EN CUENTA PARA REALIZAR ESTE TIPO DE SERVICIO?

“Se debe tener en cuenta el tema de costos por empaque, la frescura de los alimentos, manejar un stock bajo de materia prima y dar mayor rotación. Alimentos bajos en grasas y apetitosos.”

¿CUÁL ES SU OPINION FRENTE AL TEMA COMO PROPUESTA DE NEGOCIO?

“Es un tema bastante bueno, pero hay que tener cuidado con los costos, en relación al restaurant se gasta más por los empaques y transporte.”

¿CUÁL ES SU OPINIÓN FRENTE A LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO?

“Buena, tomando en cuenta que son ejecutivos pueden estar dispuestos a pagar un poco más”

¿CUÁL ES SU RECOMENDACIÓN EN CUANTO A CANALES DE DISTRIBUCION?

“En lo personal manejo el tema de base de datos con empresas, con los cuales mantengo comunicación vía mail y además se facilita el momento de ofertar el menú mediante el mail corporativo.”

3.3.4. CONCLUSIÓN DE ENCUESTAS

Las encuestas en general fueron favorables para el proyecto aunque no todos sus resultados fueron al 100% positivos la mayoría acepta la oferta además que ayudó a recolectar datos que servirán para la elaboración del plan de marketing que se detalla en el capítulo IV.

En la primera pregunta se logró conocer que un 47% de los ejecutivos realizan una actividad física ligera y que un 53% realiza actividad moderada, esto quiero decir que más de la mitad del personal de Petrex, se preocupa por realizar una actividad física extra fuera del horario de trabajo.

Un 87% de los encuestados disponen entre 30-60 minutos, mientras que tan sólo el 13% dispone de 60-120 minutos para almorzar.

En la pregunta número tres ante la pregunta; ¿Sabe usted si padece alguna enfermedad ocasionada por la alimentación que lleva?, las respuestas que

predominaron con un 63% que los ejecutivos no tenían conocimiento sobre su actual estado de salud.

Respecto a la pregunta en la que incidía el lugar en el que prefieren almorzar los ejecutivos los resultados fueron; que el 48% come en lugar más cercano, otro 48% lleva alimentos preparados desde su casa y el 4% que no comen hasta cumplir con sus actividades laborales en la empresa.

Para conocer un poco de los gustos del ejecutivo se investigó cuáles son los ingredientes que predominan en su dieta; la mayoría con un 40% estuvo de acuerdo en que los alimentos principales en su dieta estaban presentes proteínas y vegetales.

Con respuesta del 100% se comprobó la importancia del cuidado de la salud, debido a que todos consideran que es primordial mantener una salud para servir en sus trabajos con excelencia.

Con un 89% se obtuvo respuesta favorable a la disposición de pagar un valor agregado por recibir el almuerzo en su lugar de trabajo (oficina).

Un 80% de los encuestados manifestó que está dispuesto a pagar un valor de \$4,99 USD por un almuerzo de entrega en el trabajo.

Y finalmente para conocer la factibilidad de un canal de distribución se encuestó a los ejecutivos si existe interés en recibir ofertas diarias para elegir un almuerzo que sería entregado en su lugar de trabajo.

3.3.5. Conclusión de entrevistas realizadas

Todas las respuestas fueron bastante enriquecedoras y favorables, al ampliar el concepto y temas de cuidado, recomendaciones y sugerencias. Además que se obtuvo información de empresas que podrían ser competencia en el mercado como en el caso de la empresa *The Health Bag* en la ciudad de Quito

que ofrece el servicio de alimentos con una dieta personalizada para personas que requieran perder peso.

Todos los entrevistados estuvieron de acuerdo que los ejecutivos necesitan consumir menor cantidad de carbohidratos, pero sí mayor cantidad de vegetales, frutas, y proteínas. Las principales observaciones fueron; usar ingredientes frescos, de buena calidad, además como recomendaciones indicaron manejar temas de temperaturas, variar los menús y mostrarlos apetitosos. A los entrevistados les pareció una buena propuesta como iniciativa, pero no perder de vista temas como manejo de costos y proveedores. En cuanto a los canales de distribución concuerdan que la mejor opción es el *mail* corporativo y la recomendación boca a boca dentro del mercado.

3.4. Plan estratégico de mercados

Para el planteamiento de estrategias se recurrió al modelo de Porter según Según Thompson P., & Gamble S., (2012, p.4-6) en el cual se distinguen cinco estrategias globales las mismas que poseen objetivos comerciales: A continuación en la figura # 11 se presentan el cuadro de las cinco estrategias competitivas genéricas de Porter.

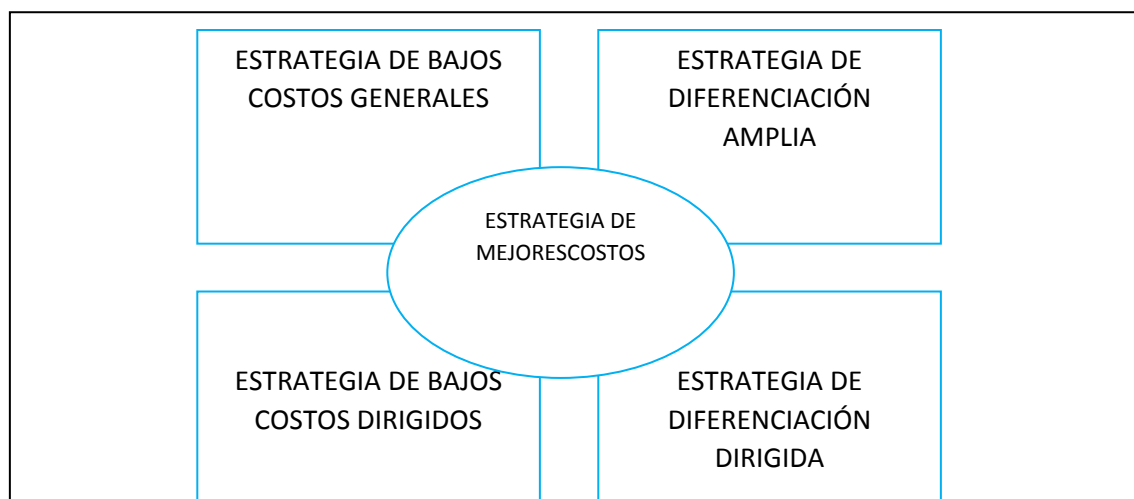


Figura 12. Estrategias de Porter.

Adaptado de: Thompson P., & Gamble S., (2012)

Nota: Versión ampliada de una clasificación de estrategias analizada en Porter.

En primer lugar se expresa según sus objetivos:

Abundante clasificación de mercados en las cuales se encuentran:

- Estrategia de reducir costos
- Estrategia de diferencia amplificada

Dentro de las estrategias se distingue:

- Estrategia de valor por costos

En segundo lugar están las que se dirigen a un reducido grupo de consumidores:

- Estrategia de reducir costos enfocados al nicho de mercado
- Estrategia de diferencia enfocada al nicho de mercado

Según lo antes citado y adaptando dos de las estrategias del modelo de Porter, la que más conviene usar en la presente propuesta es la estrategia por diferenciación enfocada al nicho de mercado. Esta estrategia se basa en dirigir sus esfuerzos a un determinado grupo de consumidores o lo que en marketing se conoce como nicho de mercado y en competir utilizando una oferta que sobrepase las expectativas del cliente y sean mejores que los productos ofrecidos por la competencia.

Para lo cual se plantea regular los procesos de producción, una innovación constante, mantener la calidad de productos, y lo más importante lograr una buena comunicación con los clientes, es decir evaluando mensualmente la satisfacción de los consumidores con el producto y servicio.

Además de ser elaborados bajo estrictas normas de higiene y manipulación de alimentos, se tratará en lo posible de crear convenios con proveedores que sean directamente productores, para así usar ingredientes los más sanos y

orgánicos posibles. Los menús serán preparados y entregados diariamente en las oficinas de los ejecutivos en viandas aptas para alimentos y en transportadores isotérmicos, que ayudarán a mantener la temperatura de los alimentos.

La propuesta de Bunch lunch, ofrece un servicio mejorado de lo que actualmente existe en el mercado y caracterizados por la calidad, inocuidad y sabor en los menús rompiendo esquemas acerca de que alimentarse correctamente debe ser desagradable, al contrario hacer del almuerzo una deliciosa experiencia.

CAPÍTULO IV

4. Plan de Marketing

Según Lamb C., Hair J., McDaniel C., marketing representa el desarrollo de proyectar y realizar la creación, el valor impuesto, la comercialización, y la entrega que una empresa pueda ofertar a un mercado ya sea bienes o servicios para generar relaciones de intercambio donde sean satisfechos los objetivos del cliente como de la empresa.

Según Cohen (s.f., p.10) el plan de marketing es primordial para el desarrollo de una empresa y la distribución productiva ya sea del servicio o de la misma empresa. Sirve de guía para conocer como vencer a la competencia, además sirve para medir los objetivos planteados y verificar su cumplimiento.

A continuación se explica cada uno de los componentes de la empresa basado en el modelo de marketing mix según Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011, p. 64)

4.1 Producto:

Según Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011, p. 64) es una de las partes donde el departamento administrativo desataca las características distintivas del producto y del servicio que lo complementa, tomando en cuenta las necesidades del cliente frente al desarrollo de puedan ofrecer empresas rivales.

Bajo este concepto se presenta la propuesta de Bunch lunch que oferta alimentación con entrega en lugar de trabajo (oficinas) menús saludables para ejecutivos de la empresa de servicios petroleros; Petrex, los mismos que demostraron en la investigación de mercado que existe gran interés por llevar un estilo de vida saludable.

Los almuerzos ofrecidos por Bunch lunch son alimentos preparados diariamente bajo estrictas normas de higiene y manipulación, con las calorías necesarias para un ejecutivo y según las indicaciones del profesional en nutrición, los almuerzos están compuestos por 4 platos que forman un menú de 2000 calorías que normalmente incluye: entrada, sopa, plato fuerte y un pequeño y ligero postre además de una bebida de fruta natural, los ingredientes utilizados en su mayoría serán en lo posible adquiridos en ferias o mercados orgánicos de la ciudad, en los cuales el mismo productor saca a ofertar su producto.

Además de ofrecer el servicio complementario de atención y asesoramiento nutricional para desarrollar un plan de alimentación personalizado en caso de que lo requiera el cliente. Los empaques para la entrega final a los ejecutivos serán en empaques descartables de plástico diseñados para contener alimentos fríos y calientes, además serán llevados en transportadores de alimentos isotérmicos para prevenir que la comida llegue fría al lugar de destino.

4.2 Plaza:

Según Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011, p. 64) la plaza es el lugar donde se comercializará el producto y/o servicio, si bien es cierto algunos productos y servicios pueden ser entregados directamente al cliente, o usar empresas terciarias que se encargan exclusivamente de ello, en este punto se incorporan los medios de asignación para su entrega.

De acuerdo al concepto antes citado, la plaza es el mercado donde se distribuye el producto en el caso de Bunch lunch, es la empresa donde se entregará el producto, es la empresa internacional Eni Petrex de Saipem, se dedica a prestar servicios petroleros de perforación y mantenimiento en los campos amazónicos ecuatorianos, y que mantiene sus oficinas en las principales ciudades del país. En la ciudad de Quito sus oficinas están ubicadas en; avenida 6 de Diciembre e Ignacio Bossano en el edificio

Platinum. Y que además según los resultados obtenidos en las encuestas el 77% del personal administrativo de Petrex en Quito considera que un canal de distribución aceptable para la propuesta, es recibir vía mail las opciones de menús, y que además les gustaría y estarían dispuestos a pagar un valor agregado por el servicio de almuerzos de bunch lunch directamente en su oficina.

4.3 Promoción:

Según Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011, p. 64) es importante fijar mayor atención en este tema debido a que una relación propia con el cliente ayudará a brindar una asesoría eficaz, atraer a los clientes con la propuesta de la empresa y alentarlos a tomar decisiones beneficiosas para el crecimiento de la empresa. Una manera de promocionar la empresa aparte de los medios comunes como; televisión, radio, internet, periódicos, y/o volantes, y además de crear un espacio de comunicación directa con los ejecutivos y lograr el crecimiento de ambas partes tanto como el consumidor de cumplir y satisfacer la necesidad de alimentarse y la de la empresa de ganarse la confianza del cliente y obtener buenas referencias.

Los medios de promoción para Lunch bunch serán, interpersonales; es decir la visita del administrador o gerente será primordial para medir el grado de satisfacción y aprobación de los clientes; además según los resultados de las encuestas realizadas a los ejecutivos de Petrex, serán bien recibidos mails corporativos para ofertar los menús de manera diaria; así también para recibir observaciones, comentarios, sugerencias para crear una realimentación y el cliente pueda sentirse escuchado. Si bien es cierto es difícil complacer a todas las personas pero es una forma de lograr una relación de comunicación con el cliente y esforzarse porque el ejecutivo esté satisfecho con el producto y servicio que ofrece la empresa debido a que ello también provoca la promoción boca a boca.

4.4 Precio:

Según Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011, p. 65) el precio es un factor que sobresale al momento de manejar valores necesarios para el desarrollo del servicio y satisfacer las necesidades del cliente, es el punto primordial para el progreso de la empresa debido a que sin rentabilidad no hay crecimiento, es importante tomar en cuenta todos los valores agregados para no llevar grandes pérdidas.

Según las encuestas realizadas en el capítulo 3 de investigación de mercados, los precios sugeridos oscilaban entre 4.99USDy 6.99USD. Estos precios fueron asignados gracias a la investigación y estudio de mercado enfocado en el nicho de mercado al que se dirige la empresa,(empleados administrativos de empresas de servicios) los empleados ejecutivos de Petrex estuvieron de acuerdo en su mayoría en 4.99USD por el servicio de almuerzos, claro preocupándose por recibir calidad de alimentos aunque hubieron personas dispuestas a pagar hasta 6.99USD con lo que da apertura al incremento de nuevos productos en el servicio.

4.5 Personas:

Según Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011, p. 65) define al personal de una empresa como interacción directa que da un crédito directo con el la percepción del cliente en el caso de haber contacto directo como en el área de alimentos y bebidas. Además de la importancia de un personal competente y preparado por parte de la empresa, es importante tener un equipo de trabajo incentivado y comprometido con lo que hace.

Bunch lunch, contará con un equipo de trabajo competente y además capacitado, comprometido con el equipo de trabajo, personas que saben que son importantes para el desarrollo y progreso de la empresa. A continuación se detalla las funciones y responsabilidades que cumplirá cada uno de los colaboradores en la empresa Bunch lunch:

Gerente General

La función específica del gerente general es la de administrar y liderar la empresa hacia el crecimiento planteado. La toma de decisiones importantes y la contribución a realizar un óptimo trabajo en equipo.

Chef

El Chef es el líder en la cocina, la persona que coordina la puesta a punto de la producción de los menús, la elaboración de procesos, cadena de temperaturas, que se haga un correcto manejo de sanidad alimentaria, y siempre de animar a los empleados a hacer su mejor esfuerzo.

Nutricionista

La persona encargada de balancear las dietas, de sugerir ingredientes y la persona adecuada para destinar un porcentaje de horas para la atención al cliente en caso que éste así lo solicite previa cita.

Ayudante de Cocina

Es la persona que labora en el área de cocina específicamente ayuda en los procesos de pre-producción durante y después del servicio será la persona destinada a seguir las indicaciones del chef y ayudará en el momento de despacho y servicio de los alimentos y bebidas.

Steward o pocillero

La persona destinada a labores de limpieza y sanitación de las áreas y en el momento que sea necesario le será permitido realizar tareas de cocina para que pueda tener una motivación de ascender corporativamente.

Chofer

Será la persona contratada medio tiempo, encargada de distribuir los alimentos a los ejecutivos en las distintas plazas de trabajo.

4.6 Evidencia Física:

Según Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011, p. 65) en este tema abarca el aspecto físico de la empresa, no sólo en mobiliarios sino también en la apariencia que proyecta el equipo de trabajo, incluido la marca, tarjetas de presentación, slogan, promoción visible y tangible, es importante tomar en cuenta que será lo que el cliente pueda percibir de la empresa.

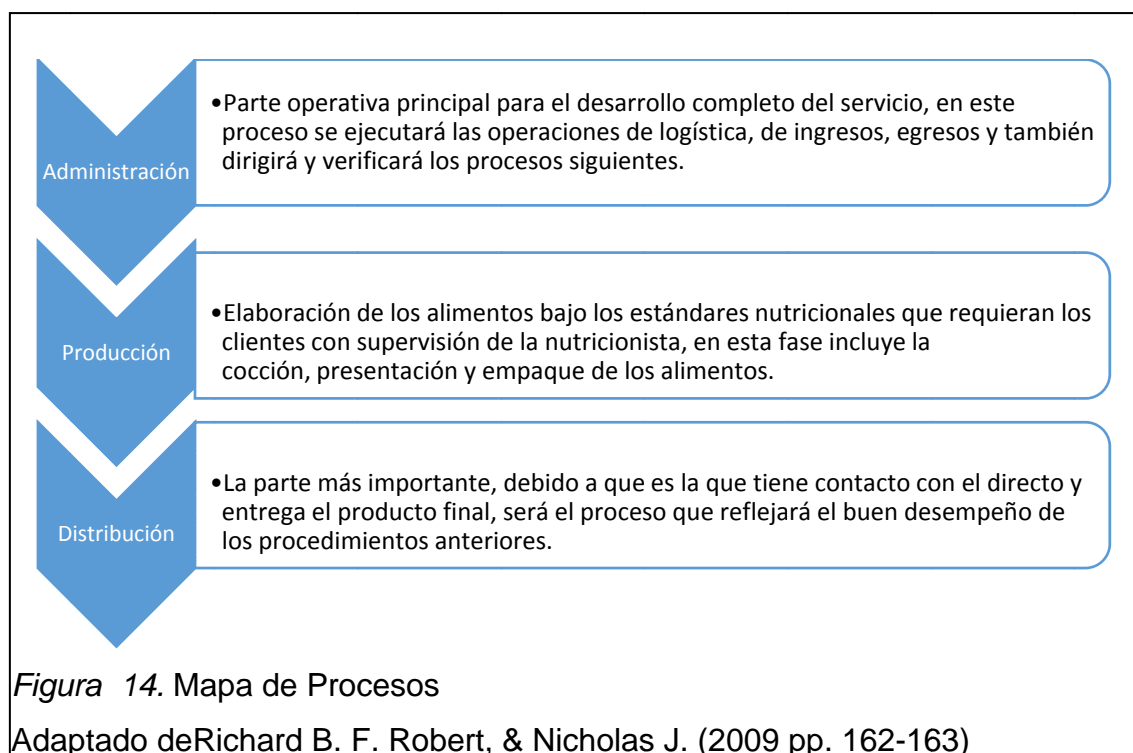
Lunch bunch se representa visualmente con un logo que exhibe los colores corporativos que se han elegido para su desarrollo, el color violeta por su nombre *bunch* que en inglés significa suficiente, y que además según Martínez, (s.f., pp.19-24) es una de las características de una dieta saludable, el color negro además será el asignada para los uniformes del equipo de trabajo. Los mismos que se presentan gráficamente a continuación.



4.7 Procesos:

Según Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011, p. 65) son los procedimientos para el desarrollo del servicio final ofrecido al cliente, es importante tomar en cuenta la cadena de valor para brindar un servicio eficiente y evitar o adelantarse a posibles fallos.

Bunch lunch contará con procesos básicos para el servicio de catering de los ejecutivos de la empresa Petrex, a continuación se explica de manera breve lo que implican los procesos para el desarrollo del servicio.



4.8 Productividad:

Según Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011, p. 65) el rendimiento va de la mano con la calidad que pueda ofrecer la empresa combinados para ejecutar habilidades con mayor precisión, esto es medible al momento que se pueda distinguir la fidelidad del cliente, es decir la preferencia

por el servicio de la empresa, lo que afectará directamente en las utilidades de la empresa que muestra claramente el progreso de la misma.

Bunch lunch como empresa plantea en el capítulo 3 de investigación de mercados centrar su atención y promoción directamente al nicho de mercado determinado anteriormente; empleados ejecutivos de la empresa Petrex, mantener fieles a los clientes y ofrecer productos frescos y de excelente calidad aprovechando la producción nacional y que los clientes puedan notar la diferencia en su rendimiento mental, físico y aún emocional. Esto influenciará de manera directa en el desarrollo y crecimiento de la empresa.

CAPÍTULO V

5. Plan de operaciones

En este capítulo se expresan valores de importancia para la ejecución del proyecto, y determinar los procesos que serán necesarios para el desarrollo de la operación, además de presentar el equipamiento necesario para el desempeño de Bunch lunch, la ubicación, estudio de estructura física y equipamiento. Todo ello conforme al plan de negocio que se ha especificado en capítulos anteriores. A continuación se detalla de manera más amplia de qué se trata cada uno de los objetivos en las diferentes áreas de operaciones de Lunch Bunch.

5.1 Horarios de atención

Bunch lunch empieza su producción en planta desde las 8:00 am, realizando producción, y actividades afines hasta las 4:00 pm. La entrega de los almuerzos realiza a partir desde las 11:00 am hasta las 2:00 pm, según los horarios de los ejecutivos, en cuanto al horario de atención con el profesional de la nutrición los días lunes a partir de las 10:00 atención previa cita.

5.1.2 Lista de Insumos

Tabla 2. Lista de insumos

LISTA DE INSUMOS			
PRODUCTO	PROVEEDOR	CANTIDAD	COSTO \$
Aceite de canola	Comisariato	Kg	2,89
Aceitunas en Lata	Megamaxi	Kg	5,16
Aguacate	M. Iñaquito	Kg	2,10
Ajo pelado	M. Iñaquito	Kg	4,00
Albahaca	M. Iñaquito	Kg	4,32
Almendras	M. Iñaquito	Kg	7,00
Albacora - Lomo	M. Iñaquito	Kg	8,00
Apio	M. Iñaquito	Kg	2,49
Arroz	Megamaxi	Kg	1,20
Azúcar	Megamaxi	Kg	0,98
Avena	Megamaxi	Kg	1,48

Continuación de la tabla 2.			
Azucar morena	Megamaxi	Kg	0,98
Anís Estrellado	Megamaxi	Kg	40
Arveja	M. Iñaquito	Kg	2,80
Biscotelas	Megamaxi	Kg	10,23
Babaco Pequeño	M. Iñaquito	Kg	3,00
Filetes de dorado	M. Iñaquito	Kg	8,00
Banano	M. Iñaquito	Kg	1,50
Brócoli	M. Iñaquito	Kg	1,20
Carne Molida de Cerdo	Megamaxi	Kg	5,26
Calamares pequeños	M. Iñaquito	Kg	7,00
Corvina	M. Iñaquito	Kg	11,5
Canela Molida	Megamaxi	Kg	21,38
Camarón	M. Iñaquito	Kg	12,00
Cebolla Blanca	M. Iñaquito	Kg	1,80
Cebolla Paiteña	M. Iñaquito	Kg	1,20
Cebolla Perla	M. Iñaquito	Kg	1,45
Cebolla Puerro	M. Iñaquito	Und	0,80
Cebollín	M. Iñaquito	Kg	7,00
Champiñón	M. Iñaquito	Kg	6,5
Chocolate en Barra Nestlé	Megamaxi	Kg	11,40
Chocolate en polvo	Megamaxi	Kg	11,00
Choclo desgranado	M. Iñaquito	Kg	2,00
Cilantro	M. Iñaquito	Kg	2,50
Coco Seco	M. Iñaquito	Kg	6,00
Col Blanca	M. Iñaquito	Kg	1,00
Col Morada	M. Iñaquito	Kg	0,50
Coliflor	M. Iñaquito	Kg	1,20
Cubiertos desechables	C.C. Jiménez	100 u	8,53
Curry	Megamaxi	Kg	18,64
Durazno	M. Iñaquito	Kg	3,00
Empaque entrada	C.C. Jiménez	100 u	11,61
Empaque sopa	C.C. Jiménez	100 u	18,22
Frejol Rojo	M. Iñaquito	1 Kg	2,60
Frutilla	M. Iñaquito	lb	3,00
Gelatina sin sabor	Megamaxi	Kg	20
Hierbas - TODAS	M. Iñaquito	Atado	0,50
Higos	M. Iñaquito	Kg	2,8
Huevos	M. Iñaquito	Und	0,15
Kiwi	M. Iñaquito	Und	0,25
Lechuga Crespa	M. Iñaquito	Kg	0,80

Continuación de la tabla 2.			
Lenteja Seca	Megamaxi	1 Kg	1,98
Limón Sutil	M. Iñaquito	Kg	1,00
Lomo de aguja res	Megamaxi	Kg	6,50
Lomo Falda de Cerdo	Megamaxi	Kg	8,52
Macarrones	Comisariato	Kg	2,28
Maíz Amarillo	Megamaxi	Kg	2,44
Mandarina	M. Iñaquito	Und	0,20
Manzana Roja	M. Iñaquito	Kg	1,25
Manzana Verde	M. Iñaquito	Und	0,25
Mora	M. Iñaquito	Kg	3,00
Mostaza	Megamaxi	Kg	3,95
Naranja Nacional	M. Iñaquito	kg	1,50
Orégano	M. Iñaquito	Kg	10,00
Panela Molida	Megamaxi	Kg	1,95
Papa Chola	M. Iñaquito	lb	0,30
Papaya Grande	M. Iñaquito	Kg	3,00
Pasas	M. Iñaquito	Kg	5,50
Pepinillo	M. Iñaquito	Kg	1,00
Pera	M. Iñaquito	Kg	1,5
Perejil	M. Iñaquito	Kg	2,50
Pierna de cordero	Megamaxi	Kg	10,44
Pimienta	M. Iñaquito	Kg	5,00
Pimiento Rojo	M. Iñaquito	Kg	3,00
Pimiento Verde	M. Iñaquito	Kg	2,00
Piña	M. Iñaquito	Kg	1,87
Plátano Verde	Megamaxi	1 kg	0,69
Pollo pechuga	M. Iñaquito	Kg	3,00
portacomida	C.C. Jiménez	100 u	11,25
Queso Fresco	Comisariato	Kg	6,20
Queso light	Megamaxi	Kg	6,66
Queso Parmesano	Megamaxi	Kg	17,20
Rábano	M. Iñaquito	Kg	1,60
Remolacha	M. Iñaquito	Kg	1,00
Sal	Megamaxi	Kg	0,38
Stevia	M.iñaquito	Kg	6,80
Tamarindo	Megamaxi	Kg	4,8
Tomate Cherry	M. Iñaquito	Kg	4,00
Tomate Riñón	M. Iñaquito	Kg	1,35
Trigo para quippe	Comisariato	Kg	3,98
Uva Roja	M. Iñaquito	Kg	4,00

Continuación de la tabla 2.			
Vainita	M. Iñaquito	Kg	1,60
vaso con tapa	C.C. Jiménez	100 u	3,15
Verde	M. Iñaquito	5 Und	1,00
Vinagre	Megamaxi	1 ltr	1,41
Vinagre Balsámico	Megamaxi	1 ltr	4,98
Vinagre de sidra	Megamaxi	1 ltr	7,57
Vino Blanco	Megamaxi	1 ltr	7,78
Yogurt natural	Megamaxi	1 ltr	4,59
Zanahoria	M. Iñaquito	Kg	0,60
Zuquini Verde	M. Iñaquito	Kg	1,00

5.2 Recetar estándar

Para la presentación de las recetas originales se ha usado el formato de la Escuela de Gastronomía de la Universidad de las Américas, el mismo que fue facilitado por la escuela para la presentación de recetas, y que contiene datos como; logo de la institución, nombre de la receta, género o tipo al que pertenece (entrada, plato fuerte, postre), porciones para las que rinde la receta, fecha de elaboración, los ingredientes, unidad de medida, costos por kilo, costo total de la receta y procedimiento, son datos que facilitarán el control de mermas y pérdidas dentro de la operación contable de alimentos y bebidas. Las mismas que se adjuntan en el Anexo N°6.

5.3 Sistema de Facturación

Debido al giro de negocio y por tratarse de un negocio que opera de manera industrial, se adaptará el programa de contabilidad, facturación e inventariado "Camila" que opera de manera perfecta para el área de alimentos & bebidas.

5.4 Servicios contratados

Para la cancelación de impuestos y trámites tributarios se recurrirá a contratar servicios contables, así como también se optará por contratar los servicios de un profesional en nutrición, debido a que estos servicios no son requeridos a tiempo completo dentro de la empresa.

5.5 Estudio técnico

En esta investigación se realizó el análisis fundamental para la operación del proyecto, tanto en producto como en producción necesario para la ejecución del plan de negocio. Para ello se detalla específicamente cada instrumento o proceso con el objetivo de evidenciar los requerimientos que harán trabajar según el plan de operaciones. Es fundamental tomar en cuenta el tamaño de la planta y el número de comensales para evitar contar con un espacio innecesario o quizás reducido, este tipo de empresa requiere cubrir una demanda industrial, es decir, proveer alimentos en cantidad de clientes con las exigencias de sanidad, calidad y puntualidad, por ello se plantea alcanzar y proveer máximo a 400 personas para mantener la calidad e inocuidad de los alimentos y brindar una eficiente atención al cliente.

5.6 Localización

Para la ubicación de Bunch lunch se estableció asignar una planta de producción de alimentos localizado en la avenida de los Granados y Eloy Alfaro, como ubicación estratégica en el sector norte, al estar rodeado de empresas y beneficiarse de vías accesibles para distribuir los alimentos a los empleados ejecutivos que contraten los servicios de alimentación de Bunch lunch.



Figura 15. Localización de planta de producción de Bunch lunch
Tomado de: *Googlemaps*, 2014

5.7 Estudio arquitectónico

La elaboración del proyecto arquitectónico es propia, con la ayuda del Arquitecto Mario Gómez, quien aportó valiosas acotaciones y plasmó las ideas de la edificación, la planta de producción cuenta con medidas de 8 metros de profundidad por 12 metros de ancho con las normas requeridas y usando el programa "AUTOCAD" a escala 1:60. La planta de producción de alimentos se encuentra distribuida de la siguiente manera:

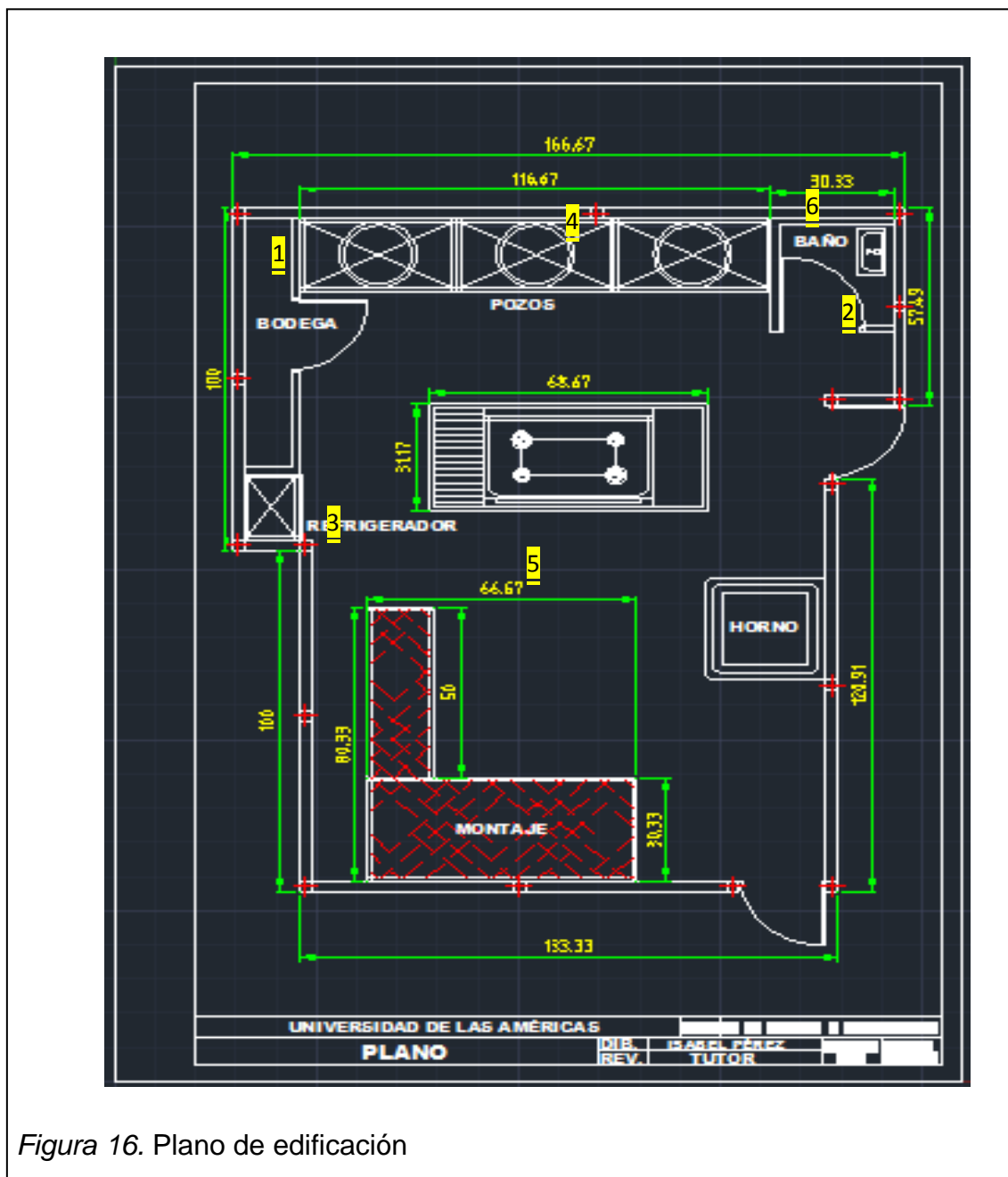


Figura 16. Plano de edificación

1. Área de bodega y almacenamiento de alimentos
2. Entrada lateral para ingreso de personal y materia prima
3. Área fría de trabajo con mesa de trabajo
4. Pozos de lavado
5. Área de empaque y despacho de alimentos
6. Baño para personal

5.8 Equipamiento

En los siguientes cuadros, se expresa el equipo necesario para el desarrollo de las operaciones de alimentos & bebidas.

Tabla 3. Equipamiento de cocina

Equipo	Destinatario	Cantidad
Cocina	Trabajo en general	1
Horno a convección	Trabajo en general	1
Microondas	Trabajo en general	1
Refrigerador	Trabajo en general	1
Congelador	Trabajo en general	1
Mesas de trabajo	Trabajo en general	3
Licuada industrial	Trabajo en general	1
Parrilla	Trabajo en general	1
Baño María	Trabajo en general	1
Pozos de lavado	Trabajo en general	1

Tabla 4. Menaje de cocina

Equipo	Destinatario	Cantidad
Pocillos	Trabajo en general	1
Tablas	Trabajo en general	1
Pela papas	Trabajo en general	1
Líneas	Trabajo en general	1
Ollas	Trabajo en general	1

Continuación de la tabla 4.		
Espátulas	Trabajo en general	3
Cucharones	Trabajo en general	1
Recipientes	Trabajo en general	1
Colador	Trabajo en general	1
Batidor	Trabajo en general	1
Pinzas	Trabajo en general	5
Gavetas	Mise en place	10
Platos	Trabajo en general	10
Vasos	Trabajo en general	5
Cucharas	Trabajo en general	10

Tabla 5. Equipo de servicio

Equipo	Destinatario	Cantidad
Transporte de alimentos isotérmicos	Transporte de alimentos	5

Tabla 6. Equipamiento de oficina

Equipo	Destinatario	Cantidad
Escritorio	Administración	1
Computadora	Administración	1
Impresora	Administración y caja	1
Menaje de oficina	Administración e inventarios	1
Software contable	Administración	1

5.9 Ciclo de operaciones

Según Chase R., Jacobs R., & Aquilano N., (2009 p.167), existen varios modelos para elaborar ciclos de procesos, siendo el más conveniente se ha adaptado como modelo el cuadro de procesos de actividades simultáneas, cada una de las actividades han sido diseñadas para surgir sincronizadamente, lo que permitirá establecer tiempos y presionar la producción para estandarizar

tiempos de operación y lograr optimizar recurso humano y brindar un servicio puntual a los comensales.

Los procesos necesarios para llevar a cabo la ejecución de Bunch lunch son las siguientes:

1. Requisición de materia prima: Denota el proceso de abastecimiento y compra de materia prima ya sea por proveedores o compras directas en el mercado.
2. Preparación de alimentos: La transformación de alimentos en platillos listo para el consumo, bajo estrictas normas de sanidad y desinfección.
3. Montaje y empaquetado: Significa embalar los alimentos para ser llevados en transportadores isotérmicos cuidando la inocuidad de los alimentos.
4. Luego del empaque los alimentos están listos para ser llevados a su lugar de destino.

Finalmente el objetivo se cumple; la entrega de alimentos a los clientes para satisfacer la necesidad de almorzar.

Proceso de operaciones:

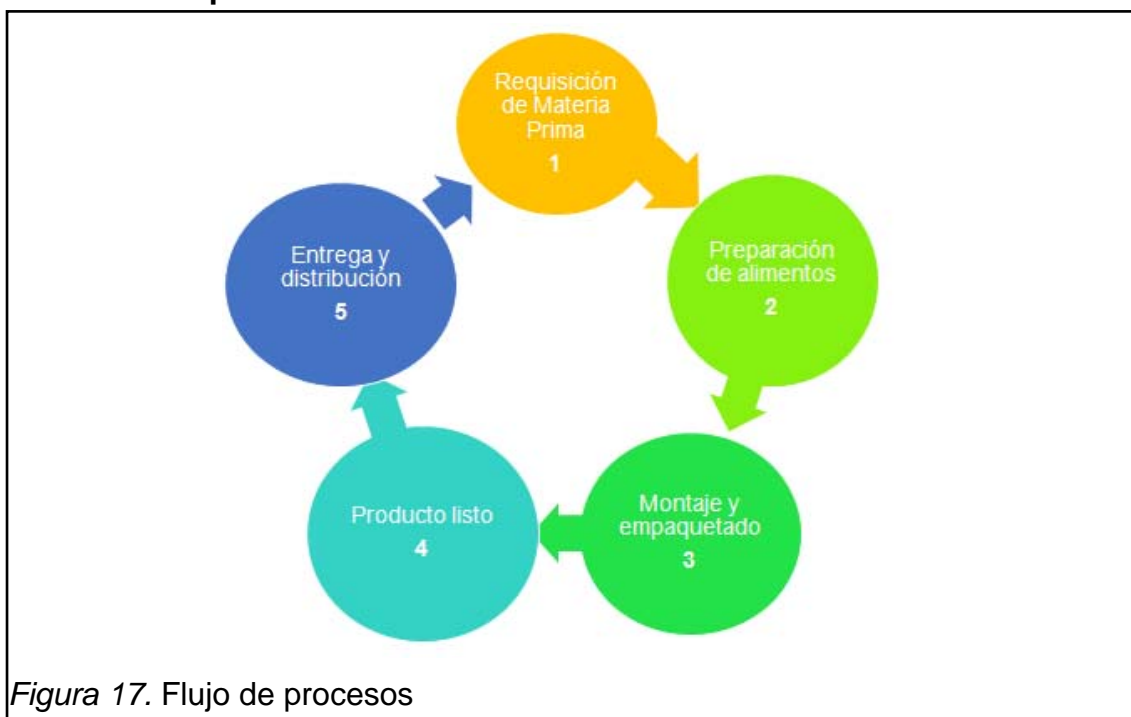


Figura 17. Flujo de procesos

CAPÍTULO VI

6. Plan Financiero

6.1 Punto de Equilibrio

Debido al tipo de negocio (catering corporativo), logra alcanzar el punto de equilibrio en el onceavo mes, con una producción de 100% y habiendo alcanzado la contratación de servicios de una nueva empresa. A continuación en el cuadro se dispone los turnos representado por T de tarde y N de noche, Bunch lunch sólo atenderá durante la hora de almuerzo.

Tabla 7. Punto de equilibrio

NOVIEMBRE					
		(A) % Consumo Mensual 100%			
		Capacidad Instalada	TURNOS		
		100	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00
		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA
LUN	T	100%	100	100	
	N	0%	0		
MAR	T	100%	100	100	
	N	0%	0		
MIE	T	100%	100	100	
	N	0%	0		
JUE	T	100%	100	100	
	N	0%	0		
VIE	T	100%	100	100	
	N	0%	0		
SAB	T	0%	0	0	
	N	0%	0		
DOM	T	0%	0	0	
	N	0%	0		
TOTAL SEMANA NOVEMBRE PROMEDIO					500
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					2000
TICKET PROMEDIO					\$ 5,50
FACTURACION NOVEMBRE					\$ 11.000,00

6.2 Presupuesto de Inversión

Tabla 8. Presupuesto de inversión en equipos de cocina

Equipo Cocina					
Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	
Cocina	Entradas, Platos Fuertes, Postres	1	\$ 2.400,000	\$ 2.400,000	
Horno a convección	Entradas, Platos Fuertes, Postres	1	\$ 1.500,000	\$ 1.500,000	
Microondas	Trabajo general	1	\$ 200,00	\$ 200,00	
Refrigerador	Trabajo general	1	\$ 2.500,000	\$ 2.500,000	
Congelador	Trabajo general	1	\$ 2.500,000	\$ 2.500,000	
Mesas	Trabajo general	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00	
Licadora industrial	Bebidas y salsas	1	\$ 480,00	\$ 480,00	
Parrilla	Asados al grill	1	\$ 600,00	\$ 600,00	
Baño Maria	Arroz, Salsas	1	\$ 800,00	\$ 800,00	
Pozos	Bacha y limpieza	1	\$ 1,20	\$ 1,200	
		0	\$ -	\$ -	
		0		\$ -	
TOTAL EQUIPO PESADO COCINA				\$ 12.481,20	

En las siguientes tablas se expresan los valores cotizados y contenidos como parte del plan financiero, precios reales obtenidos mediante cotizaciones y valores necesarios para iniciar el negocio; Bunch lunch.

Tabla 9. . Presupuesto de inversión de menaje de cocina

Menaje de Cocina					
Equipo	Destinatario	Cantidad			
Bowls	Trabajo general	20	\$ 1,83	\$ 36,60	
Cuchillos	Trabajo general	5	\$ 15,00	\$ 75,00	
Tablas	Trabajo general	4	\$ 17,00	\$ 68,00	
Pela Papas	Trabajo general	2	\$ 1,60	\$ 3,20	
Líneas	Trabajo general	8	\$ 19,00	\$ 152,00	
Ollas	Trabajo general	6	\$ 78,00	\$ 468,00	
Espátulas	Trabajo general	2	\$ 3,00	\$ 6,00	
Cucharones	Trabajo en general	5	\$ 2,54	\$ 12,70	
Recipientes	Trabajo general	10	\$ 15,00	\$ 150,00	
Colador	Trabajo en general	1	\$ 5,50	\$ 5,50	
Batidor	Trabajo general	2	\$ 7,00	\$ 14,00	
Pinzas	Trabajo general	5	\$ 8,00	\$ 40,00	
Gavetas	Mise en place	10	\$ 31,21	\$ 312,10	
Platos	Trabajo en general	10	\$ 3,00	\$ 30,00	
Vasos	Trabajo en general	5	\$ 0,52	\$ 2,60	
Cucharas	Trabajo en general	10	\$ 2,50	\$ 25,00	
TOTAL MENAJE COCINA				\$ 1.400,70	

6.3 Presupuesto de Financiación

Según el cálculo financiero estos son los valores de iniciación, además reflejan los valores a solicitar al banco, para iniciar el negocio, Bunch lunch se financiará con un préstamo comercial solicitado a la Corporación Financiera Nacional (CFN), y gracias al simulador de crédito que ahora está accesible vía online se calculó el valor estimado con una tasa de interés del 10.50%, con un plazo de 60 meses o 5 años.

Tabla 10. Presupuesto de financiación

Préstamo Bancario & Intereses		Sub Montos	Observaciones
TOTAL INVERSION INICIAL		\$ 16.531,90	Total de lo necesario a invertir en el inicio
TOTAL Capital de Trabajo MP		\$ 2.241,39	Materia Prima del primer Mes de Trabajo
TOTAL Capital de Trabajo MO		\$ 3.008,62	Mano de Obra del primer Mes de Trabajo
TOTAL Capital de Trabajo OC		\$ 1.855,00	Otros Costos del primer Mes de Trabajo
Posibles Meses en Contra			1,2,3 Primeros meses a perdida
Otras Inversiones		\$ -	
Otras Inversiones		\$ -	
TOTAL Préstamo a Solicitar		\$23.636,91	Total a Solicitar al Banco
12	Meses	Interés Simple	\$ 1.969,74
24	Meses	Interés Simple	\$ 984,87
36	Meses	Interés Simple	\$ 656,58
48	Meses	Interés Simple	\$ 492,44
60	Meses	Interés Simple	\$ 393,95
		Tasa de interés	10,5
		Total interés bancario	\$ 435,31

6.4 Cálculo estimado de nómina salarial

Tabla 11. Cálculo estimado de nómina salarial

CARGO	NOMINA	(A) JORNADA ORDINARIA		(E) TOTAL SUELDO BRUTO		Sueldo Bruto ÷ 12 Meses	Sueldo Básico ÷ 12 Meses	Sueldo Bruto ÷ 360 días x 15 días	APORTES al IESS		
		(A1) Sueldo Bruto Base	(A2) Valor x Hora Ordinaria Jornada de 8 horas (A1 ÷ 30 días ÷ 8	(B1) Sueldo Bruto Base + (C1) Horas J. Nocturna + (D1) Horas Extras	(E) TOTAL SUELDO BRUTO				Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social		
								9,45% del sueldo Bruto (Paga el Empleado)	11,15% del Sueldo Bruto (Paga el Patrono)	SECAP IECES 0,5% del Sueldo Bruto	
								Aporte Empleado 9,45%	Aporte Patronal 11,15%	IECE 0,50% SECAP 0,50%	
1	Administrador	Nombre 1	\$ 600,00	\$ 2,50	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 28,33	\$ 25,00	\$ 56,70	\$ 66,90	\$ 6,00
2	Jefe de Cocina	Nombre 2	\$ 600,00	\$ 2,50	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 28,33	\$ 25,00	\$ 56,70	\$ 66,90	\$ 6,00
3	Ayudante de cocina	Nombre 3	\$ 400,00	\$ 1,67	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 28,33	\$ 16,67	\$ 37,80	\$ 44,60	\$ 4,00
4	Asistente de limpieza	Nombre 4	\$ 350,00	\$ 1,46	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 28,33	\$ 14,58	\$ 33,08	\$ 39,03	\$ 3,50
5	Chofer	Nombre 5	\$ 350,00	\$ 1,46	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 28,33	\$ 14,58	\$ 33,08	\$ 39,03	\$ 3,50
TOTALES			\$ 2.300,00	\$ 1,92	\$ 2.300,00	\$ 191,67	\$ 141,67	\$ 95,83	\$ 217,35	\$ 256,45	\$ 23,00
			Valor Total a Pagar en Sueldos Brutos	Valor promedio Hora	TOTAL SUELDO BRUTO NOMINA	\$ 429,17			\$ 496,80		
						Previsión Mensual RRHH			Pago Mensual Aportes al IESS		

Sueldo Neto	
\$	776,23
\$	776,23
\$	526,93
\$	464,61
\$	464,61
\$	3.008,62

6.5 Proyección de ventas

Tabla 12. Proyección de ventas año 1

\$ 5,50	TICKET PROMEDIO		ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL												
	\$ 3,74	COSTO MP PROMEDIO	(A) % Consumo Mensual		100%		(A) % Consumo Mensual		100%		(A) % Consumo Mensual		100%		(A) % Consumo Mensual		100%										
TARDE (T) 8h00 - 16h00			(B) Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS										
NOCHE (N) 19h00 - 23h00			60	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	60	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	60	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	60	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00									
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO			TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA									
LUNES	TARDE	100%	LUN	T	100%	60	60	LUN	T	100%	60	60	LUN	T	100%	60	60	LUN	T	100%	60						
	NOCHE	0%	LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	LUN	N	0%	0		
MARTES	TARDE	100%	MAR	T	100%	60	60	MAR	T	100%	60	60	MAR	T	100%	60	60	MAR	T	100%	60						
	NOCHE	0%	MAR	N	0%	0		MAR	N	0%	0		MAR	N	0%	0		MAR	N	0%	0	MAR	N	0%	0		
MIERCOLES	TARDE	100%	MIE	T	100%	60	60	MIE	T	100%	60	60	MIE	T	100%	60	60	MIE	T	100%	60						
	NOCHE	0%	MIE	N	0%	0		MIE	N	0%	0		MIE	N	0%	0		MIE	N	0%	0	MIE	N	0%	0		
JUEVES	TARDE	100%	JUE	T	100%	60	60	JUE	T	100%	60	60	JUE	T	100%	60	60	JUE	T	100%	60						
	NOCHE	0%	JUE	N	0%	0		JUE	N	0%	0		JUE	N	0%	0		JUE	N	0%	0	JUE	N	0%	0		
VIERNES	TARDE	100%	VIE	T	100%	60	60	VIE	T	100%	60	60	VIE	T	100%	60	60	VIE	T	100%	60						
	NOCHE	0%	VIE	N	0%	0		VIE	N	0%	0		VIE	N	0%	0		VIE	N	0%	0	VIE	N	0%	0		
SABADO CERRADO	TARDE	0%	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0						
	NOCHE	0%	SAB	N	0%	0		SAB	N	0%	0		SAB	N	0%	0		SAB	N	0%	0	SAB	N	0%	0		
DOMINGO CERRADO	TARDE	0%	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0						
	NOCHE	0%	DOM	N	0%	0		DOM	N	0%	0		DOM	N	0%	0		DOM	N	0%	0	DOM	N	0%	0		
TOTAL SEMANA PROMEDIO			ENERO		300		TOTAL SEMANA PROMEDIO		FEBRERO		300		TOTAL SEMANA PROMEDIO		MARZO		300		TOTAL SEMANA PROMEDIO		ABRIL		300				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					1200		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1200		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1200		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1200				
TICKET PROMEDIO			\$ 5,50				TICKET PROMEDIO			\$ 5,50				TICKET PROMEDIO			\$ 5,50		TICKET PROMEDIO			\$ 5,50					
FACTURACION			ENERO		\$ 6.600,00		FACTURACION			FEBRERO		\$ 6.600,00		FACTURACION			MARZO		\$ 6.600,00		FACTURACION			ABRIL		\$ 6.600,00	
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 3,74				COSTO MATERIA PRIMA			\$ 3,74				COSTO MATERIA PRIMA			\$ 3,74		COSTO MATERIA PRIMA			\$ 3,74					
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA			\$ 4.482,78				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA			\$ 4.482,78				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA			\$ 4.482,78		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA			\$ 4.482,78					
UTILIDAD BRUTA			\$ 2.117,22				UTILIDAD BRUTA			\$ 2.117,22				UTILIDAD BRUTA			\$ 2.117,22		UTILIDAD BRUTA			\$ 2.117,22					
MANO DE OBRA			\$ 3.008,62				MANO DE OBRA			\$ 3.008,62				MANO DE OBRA			\$ 3.008,62		MANO DE OBRA			\$ 3.008,62					
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.855,00				COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.855,00				COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.855,00		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.855,00					

AÑO
1

Continuación de la tabla 12.

		MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO					
		(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%					
		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS			
		150	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	150	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	150	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		
		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		
LUN	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	200	200			
	N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0								
MAR	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	200	200			
	N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0								
MIE	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	200	200			
	N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0								
JUE	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	200	200			
	N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0								
VIE	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	150	150	T	100%	200	200			
	N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0								
SAB	T	0%	0	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0			
	N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0								
DOM	T	0%	0	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0			
	N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0								
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO					TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO					TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO					TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				
TICKET PROMEDIO \$ 5,70					TICKET PROMEDIO \$ 5,70					TICKET PROMEDIO \$ 5,70					TICKET PROMEDIO \$ 5,70				
FACTURACION MAYO \$ 17.110,50					FACTURACION JUNIO \$ 17.110,50					FACTURACION JULIO \$ 17.110,50					FACTURACION AGOSTO \$ 22.814,00				
COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84					COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84					COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84					COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84				
COSTO MATERIA PRIMA \$ 11.509,54					COSTO MATERIA PRIMA \$ 11.509,54					COSTO MATERIA PRIMA \$ 11.509,54					COSTO MATERIA PRIMA \$ 15.346,05				
UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96					UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96					UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96					UTILIDAD BRUTA \$ 7.467,95				
MANO DE OBRA \$ 3.234,26					MANO DE OBRA \$ 3.234,26					MANO DE OBRA \$ 3.234,26					MANO DE OBRA \$ 3.234,26				
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09					COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09					COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09					COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09				

Continuación de la tabla 12

SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual					(A) % Consumo Mensual					(A) % Consumo Mensual					(A) % Consumo Mensual				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)			TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)			TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)			TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		
LUN	T	100%	200	200	LUN	T	100%	200	200	LUN	T	100%	200	200	LUN	T	100%	200	200
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	100%	200	200	MAR	T	100%	200	200	MAR	T	100%	200	200	MAR	T	100%	200	200
	N	0%	0		MAR	N	0%	0		MAR	N	0%	0		MAR	N	0%	0	
MIE	T	100%	200	200	MIE	T	100%	200	200	MIE	T	100%	200	200	MIE	T	100%	200	200
	N	0%	0		MIE	N	0%	0		MIE	N	0%	0		MIE	N	0%	0	
JUE	T	100%	200	200	JUE	T	100%	200	200	JUE	T	100%	200	200	JUE	T	100%	200	200
	N	0%	0		JUE	N	0%	0		JUE	N	0%	0		JUE	N	0%	0	
VIE	T	100%	200	200	VIE	T	100%	200	200	VIE	T	100%	200	200	VIE	T	100%	200	200
	N	0%	0		VIE	N	0%	0		VIE	N	0%	0		VIE	N	0%	0	
SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0
	N	0%	0		SAB	N	0%	0		SAB	N	0%	0		SAB	N	0%	0	
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0		DOM	N	0%	0		DOM	N	0%	0		DOM	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				1000	TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				1000	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				1000	TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				1000
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 2 SEMANAS				2000
TICKET PROMEDIO				\$ 5,70	TICKET PROMEDIO				\$ 5,70	TICKET PROMEDIO				\$ 5,70	TICKET PROMEDIO				\$ 5,70
FACTURACION SEPTIEMBRE				\$ 22.814,00	FACTURACION OCTUBRE				\$ 22.814,00	FACTURACION NOVIEMBRE				\$ 22.814,00	FACTURACION DICIEMBRE				\$ 11.407,00
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,84	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,84	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,84	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,84
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 15.346,05	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 15.346,05	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 15.346,05	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7.673,03
UTILIDAD BRUTA				\$ 7.467,95	UTILIDAD BRUTA				\$ 7.467,95	UTILIDAD BRUTA				\$ 7.467,95	UTILIDAD BRUTA				\$ 3.733,97
MANO DE OBRA				\$ 3.234,26	MANO DE OBRA				\$ 3.234,26	MANO DE OBRA				\$ 3.234,26	MANO DE OBRA				\$ 3.234,26
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.905,09	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.905,09	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.905,09	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.905,09

Tabla 13. Proyección de ventas Año 2.

\$ 5,70			TICKET PROMEDIO					
\$ 3,84			COSTO MP PROMEDIO					
% Aumento de Precios 3,70%								
Inflacion Annual 2013 2,70%								
Aumento Salarial Annual 7,50%								
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO								
LUNES	TARDE	100%	LUN	T	100%	150	TOTAL PAX AL DIA	150
	NOCHE	0%		N	0%	0		150
MARTES	TARDE	100%	MAR	T	100%	150	TOTAL PAX AL DIA	150
	NOCHE	0%		N	0%	0		150
MIERCOLES	TARDE	100%	MIE	T	100%	150	TOTAL PAX AL DIA	150
	NOCHE	0%		N	0%	0		150
JUEVES	TARDE	100%	JUE	T	100%	150	TOTAL PAX AL DIA	150
	NOCHE	0%		N	0%	0		150
VIERNES	TARDE	100%	VIE	T	100%	150	TOTAL PAX AL DIA	150
	NOCHE	0%		N	0%	0		150
SABADO	TARDE	0%	SAB	T	0%	0	TOTAL PAX AL DIA	0
	NOCHE	0%		N	0%	0		0
DOMINGO	TARDE	0%	DOM	T	0%	0	TOTAL PAX AL DIA	0
	NOCHE	0%		N	0%	0		0
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO			750					
TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO			750					
TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO			750					
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL			750					
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3000					
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3000					
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3000					
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			3000					
AÑO 2	TICKET PROMEDIO \$ 5,70		TICKET PROMEDIO \$ 5,70		TICKET PROMEDIO \$ 5,70		TICKET PROMEDIO \$ 5,70	
	FACTURACION ENERO \$ 17.110,50		FACTURACION FEBRERO \$ 17.110,50		FACTURACION MARZO \$ 17.110,50		FACTURACION ABRIL \$ 17.110,50	
	COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84		COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84		COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84		COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84	
	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 11.509,54		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 11.509,54		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 11.509,54		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 11.509,54	
	UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96		UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96		UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96		UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96	
	MANO DE OBRA \$ 3.234,26		MANO DE OBRA \$ 3.234,26		MANO DE OBRA \$ 3.234,26		MANO DE OBRA \$ 3.234,26	
	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09	
	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09	
	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09	
	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09	

Continuación de la tabla 13.

		MAYO						JUNIO						JULIO						AGOSTO				
		(A) % Consumo Mensual 100%						(A) % Consumo Mensual 100%						(A) % Consumo Mensual 100%						(A) % Consumo Mensual 100%				
		Capacidad Instalada		TURNOS				Capacidad Instalada		TURNOS				Capacidad Instalada		TURNOS				Capacidad Instalada		TURNOS		
		150	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00			150	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00			150	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00			200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
		TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA			TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA			TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA			TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	100%	150	150	LUN	T	100%	150	150	LUN	T	100%	150	150	LUN	T	100%	200	200	LUN	T	100%	200	200
LUN	N	0%	0	150	LUN	N	0%	0	150	LUN	N	0%	0	150	LUN	N	0%	0	200	LUN	N	0%	0	200
MAR	T	100%	150	150	MAR	T	100%	150	150	MAR	T	100%	150	150	MAR	T	100%	200	200	MAR	T	100%	200	200
MAR	N	0%	0	150	MAR	N	0%	0	150	MAR	N	0%	0	150	MAR	N	0%	0	200	MAR	N	0%	0	200
MIE	T	100%	150	150	MIE	T	100%	150	150	MIE	T	100%	150	150	MIE	T	100%	200	200	MIE	T	100%	200	200
MIE	N	0%	0	150	MIE	N	0%	0	150	MIE	N	0%	0	150	MIE	N	0%	0	200	MIE	N	0%	0	200
JUE	T	100%	150	150	JUE	T	100%	150	150	JUE	T	100%	150	150	JUE	T	100%	200	200	JUE	T	100%	200	200
JUE	N	0%	0	150	JUE	N	0%	0	150	JUE	N	0%	0	150	JUE	N	0%	0	200	JUE	N	0%	0	200
VIE	T	100%	150	150	VIE	T	100%	150	150	VIE	T	100%	150	150	VIE	T	100%	200	200	VIE	T	100%	200	200
VIE	N	0%	0	150	VIE	N	0%	0	150	VIE	N	0%	0	150	VIE	N	0%	0	200	VIE	N	0%	0	200
SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0
SAB	N	0%	0	0	SAB	N	0%	0	0	SAB	N	0%	0	0	SAB	N	0%	0	0	SAB	N	0%	0	0
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
DOM	N	0%	0	0	DOM	N	0%	0	0	DOM	N	0%	0	0	DOM	N	0%	0	0	DOM	N	0%	0	0
TOTAL SEMANA MAYO PROMEDIO					TOTAL SEMANA JUNIO PROMEDIO					TOTAL SEMANA JULIO PROMEDIO					TOTAL SEMANA AGOSTO PROMEDIO									
750					750					750					1000									
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS									
3000					3000					3000					4000									
TICKET PROMEDIO \$ 5,70					TICKET PROMEDIO \$ 5,70					TICKET PROMEDIO \$ 5,70					TICKET PROMEDIO \$ 5,70									
FACTURACION MAYO \$ 17.110,50					FACTURACION JUNIO \$ 17.110,50					FACTURACION JULIO \$ 17.110,50					FACTURACION AGOSTO \$ 22.814,00									
COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84					COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84					COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84					COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,84									
COSTO MATERIA PRIMA \$ 11.509,54					COSTO MATERIA PRIMA \$ 11.509,54					COSTO MATERIA PRIMA \$ 11.509,54					COSTO MATERIA PRIMA \$ 15.346,05									
UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96					UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96					UTILIDAD BRUTA \$ 5.600,96					UTILIDAD BRUTA \$ 7.467,95									
MANO DE OBRA \$ 3.234,26					MANO DE OBRA \$ 3.234,26					MANO DE OBRA \$ 3.234,26					MANO DE OBRA \$ 3.234,26									
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09					COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09					COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09					COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.905,09									

Continuación de la tabla 13.

SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE					
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			
200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		200	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	100%	200		200	LUN	T	100%		200	LUN	T	100%		200	LUN	T	100%		200
	N	0%	0			LUN	N	0%			LUN	N	0%			LUN	N	0%		
MAR	T	100%	200		200	MAR	T	100%		200	MAR	T	100%		200	MAR	T	100%		200
	N	0%	0			MAR	N	0%			MAR	N	0%			MAR	N	0%		
MIE	T	100%	200		200	MIE	T	100%		200	MIE	T	100%		200	MIE	T	100%		200
	N	0%	0			MIE	N	0%			MIE	N	0%			MIE	N	0%		
JUE	T	100%	200		200	JUE	T	100%		200	JUE	T	100%		200	JUE	T	100%		200
	N	0%	0			JUE	N	0%			JUE	N	0%			JUE	N	0%		
VIE	T	100%	200		200	VIE	T	100%		200	VIE	T	100%		200	VIE	T	100%		200
	N	0%	0			VIE	N	0%			VIE	N	0%			VIE	N	0%		
SAB	T	0%	0		0	SAB	T	0%		0	SAB	T	0%		0	SAB	T	0%		0
	N	0%	0			SAB	N	0%			SAB	N	0%			SAB	N	0%		
DOM	T	0%	0		0	DOM	T	0%		0	DOM	T	0%		0	DOM	T	0%		0
	N	0%	0			DOM	N	0%			DOM	N	0%			DOM	N	0%		
TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				1000	TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				1000	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				1000	TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				1000	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 2 SEMANAS				2000	
TICKET PROMEDIO				\$ 5,70	TICKET PROMEDIO				\$ 5,70	TICKET PROMEDIO				\$ 5,70	TICKET PROMEDIO				\$ 5,70	
FACTURACION SEPTIEMBRE				\$ 22.814,00	FACTURACION OCTUBRE				\$ 22.814,00	FACTURACION NOVIEMBRE				\$ 22.814,00	FACTURACION DICIEMBRE				\$ 11.407,00	
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,84	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,84	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,84	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,84	
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 15.346,05	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 15.346,05	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 15.346,05	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7.673,03	
UTILIDAD BRUTA				\$ 7.467,95	UTILIDAD BRUTA				\$ 7.467,95	UTILIDAD BRUTA				\$ 7.467,95	UTILIDAD BRUTA				\$ 3.733,97	
MANO DE OBRA				\$ 3.234,26	MANO DE OBRA				\$ 3.234,26	MANO DE OBRA				\$ 3.234,26	MANO DE OBRA				\$ 3.234,26	
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.905,09	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.905,09	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.905,09	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.905,09	

Tabla 14. Proyección de ventas Año 3

\$ 5,97	TICKET PROMEDIO																					
\$ 3,94	COSTO MP PROMEDIO																					
% Aumento de Precios	4,70%																					
Inflación Annual 2014	2,70%																					
Aumento Salarial Annual	7,50%																					
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO			ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL							
			(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%							
			(B) Capacidad Instalada		TURNO		(B) Capacidad Instalada		TURNO		(B) Capacidad Instalada		TURNO		(B) Capacidad Instalada		TURNO					
			300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00				
			TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA				
LUNES	TARDE	100%	LUN	T	100%	300	LUN	T	100%	300	LUN	T	100%	300	LUN	T	100%	300	LUN	T	100%	300
	NOCHE	0%		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0
MARTES	TARDE	100%	MAR	T	100%	300	MAR	T	100%	300	MAR	T	100%	300	MAR	T	100%	300	MAR	T	100%	300
	NOCHE	0%		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0
MIÉRCOLES	TARDE	100%	MIE	T	100%	300	MIE	T	100%	300	MIE	T	100%	300	MIE	T	100%	300	MIE	T	100%	300
	NOCHE	0%		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0
JUEVES	TARDE	100%	JUE	T	100%	300	JUE	T	100%	300	JUE	T	100%	300	JUE	T	100%	300	JUE	T	100%	300
	NOCHE	0%		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0
VIERNES	TARDE	100%	VIE	T	100%	300	VIE	T	100%	300	VIE	T	100%	300	VIE	T	100%	300	VIE	T	100%	300
	NOCHE	0%		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0
SABADO	TARDE	0%	SAB	T	0%	0	SAB	T	0%	0	SAB	T	0%	0	SAB	T	0%	0	SAB	T	0%	0
	NOCHE	0%		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0
DOMINGO	TARDE	0%	DOM	T	0%	0	DOM	T	0%	0	DOM	T	0%	0	DOM	T	0%	0	DOM	T	0%	0
	NOCHE	0%		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO			1500				TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO			1500				TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO			1500					
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6000				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6000				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6000					
TICKET PROMEDIO			\$ 5,97				TICKET PROMEDIO			\$ 5,97				TICKET PROMEDIO			\$ 5,97					
FACTURACION ENERO			\$ 35.829,39				FACTURACION FEBRERO			\$ 35.829,39				FACTURACION MARZO			\$ 35.829,39					
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 3,94				COSTO MATERIA PRIMA			\$ 3,94				COSTO MATERIA PRIMA			\$ 3,94					
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA			\$ 23.640,59				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA			\$ 23.640,59				COSTO TOTAL MATERIA PRIMA			\$ 23.640,59					
UTILIDAD BRUTA			\$ 12.188,80				UTILIDAD BRUTA			\$ 12.188,80				UTILIDAD BRUTA			\$ 12.188,80					
MANO DE OBRA			\$ 3.476,83				MANO DE OBRA			\$ 3.476,83				MANO DE OBRA			\$ 3.476,83					
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.956,52				COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.956,52				COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.956,52					

**AÑO
3**

Continuación de la tabla 14.

MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)			TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)			TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)			TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		
LUN	T	100%	300	300	LUN	T	100%	300	300	LUN	T	100%	300	300	LUN	T	100%	300	300
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	100%	300	300	MAR	T	100%	300	300	MAR	T	100%	300	300	MAR	T	100%	300	300
	N	0%	0		MAR	N	0%	0		MAR	N	0%	0		MAR	N	0%	0	
MIE	T	100%	300	300	MIE	T	100%	300	300	MIE	T	100%	300	300	MIE	T	100%	300	300
	N	0%	0		MIE	N	0%	0		MIE	N	0%	0		MIE	N	0%	0	
JUE	T	100%	300	300	JUE	T	100%	300	300	JUE	T	100%	300	300	JUE	T	100%	300	300
	N	0%	0		JUE	N	0%	0		JUE	N	0%	0		JUE	N	0%	0	
VIE	T	100%	300	300	VIE	T	100%	300	300	VIE	T	100%	300	300	VIE	T	100%	300	300
	N	0%	0		VIE	N	0%	0		VIE	N	0%	0		VIE	N	0%	0	
SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0
	N	0%	0		SAB	N	0%	0		SAB	N	0%	0		SAB	N	0%	0	
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0		DOM	N	0%	0		DOM	N	0%	0		DOM	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				1500	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				1500	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				1500	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				1500
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				6000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				6000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				6000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				6000
TICKET PROMEDIO				\$ 5,97	TICKET PROMEDIO				\$ 5,97	TICKET PROMEDIO				\$ 5,97	TICKET PROMEDIO				\$ 5,97
FACTURACION MAYO				\$ 35.829,39	FACTURACION JUNIO				\$ 35.829,39	FACTURACION JULIO				\$ 35.829,39	FACTURACION AGOSTO				\$ 35.829,39
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,94	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,94	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,94	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3,94
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 23.640,59	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 23.640,59	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 23.640,59	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 23.640,59
UTILIDAD BRUTA				\$ 12.188,80	UTILIDAD BRUTA				\$ 12.188,80	UTILIDAD BRUTA				\$ 12.188,80	UTILIDAD BRUTA				\$ 12.188,80
MANO DE OBRA				\$ 3.476,83	MANO DE OBRA				\$ 3.476,83	MANO DE OBRA				\$ 3.476,83	MANO DE OBRA				\$ 3.476,83
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.956,52	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.956,52	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.956,52	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.956,52

Continuación de la tabla 14.

		SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE									
		(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%									
		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS							
		300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00						
		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA						
LUN	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300			
	N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0				
MAR	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300			
	N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0				
MIE	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300			
	N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0				
JUE	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300			
	N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0				
VIE	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300	T		100%	300	300			
	N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0				
SAB	T		0%	0	0	T		0%	0	0	T		0%	0	0	T		0%	0	0			
	N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0				
DOM	T		0%	0	0	T		0%	0	0	T		0%	0	0	T		0%	0	0			
	N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0		N		0%	0				
TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE					1500	TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE					1500	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE					1500	TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE					1500
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					6000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					6000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					6000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 2 SEMANAS					3000
TICKET PROMEDIO					\$ 5,97	TICKET PROMEDIO					\$ 5,97	TICKET PROMEDIO					\$ 5,97	TICKET PROMEDIO					\$ 5,97
FACTURACION SEPTIEMBRE					\$ 35.829,39	FACTURACION OCTUBRE					\$ 35.829,39	FACTURACION NOVIEMBRE					\$ 35.829,39	FACTURACION DICIEMBRE					\$ 17.914,69
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 3,94	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 3,94	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 3,94	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 3,94
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 23.640,59	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 23.640,59	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 23.640,59	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 11.820,30
UTILIDAD BRUTA					\$ 12.188,80	UTILIDAD BRUTA					\$ 12.188,80	UTILIDAD BRUTA					\$ 12.188,80	UTILIDAD BRUTA					\$ 6.094,40
MANO DE OBRA					\$ 3.476,83	MANO DE OBRA					\$ 3.476,83	MANO DE OBRA					\$ 3.476,83	MANO DE OBRA					\$ 3.476,83
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 1.956,52	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 1.956,52	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 1.956,52	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 1.956,52

Tabla 15. Proyección de ventas Año 4

\$ 6,31	TICKET PROMEDIO																
\$ 4,05	COSTO MP PROMEDIO																
% Aumento de Precios	5,70%																
Inflacion Annual 2014	2,70%																
Aumento Salarial Annual	7,50%																
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO		ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL			
		(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%				(A) % Consumo Mensual 100%			
		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS	
		300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	300	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	350	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	350	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00
		TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA
LUNES	TARDE	100%	T	100%	300	T	100%	300	300	T	100%	350	350	T	100%	350	350
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0
	TARDE	100%	T	100%	300	T	100%	300	300	T	100%	350	350	T	100%	350	350
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0
	TARDE	100%	T	100%	300	T	100%	300	300	T	100%	350	350	T	100%	350	350
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0
	TARDE	100%	T	100%	300	T	100%	300	300	T	100%	350	350	T	100%	350	350
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0
	TARDE	100%	T	100%	300	T	100%	300	300	T	100%	350	350	T	100%	350	350
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0
	TARDE	0%	T	0%	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0
	TARDE	0%	T	0%	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0	N	0%	0	0
		TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO				TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO				TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO				TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL			
		1500				1500				1750				1750			
		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			
		6000				6000				7000				7000			
		TICKET PROMEDIO		\$ 6,31		TICKET PROMEDIO		\$ 6,31		TICKET PROMEDIO		\$ 6,31		TICKET PROMEDIO		\$ 6,31	
		FACTURACION ENERO		\$ 37.871,66		FACTURACION FEBRERO		\$ 37.871,66		FACTURACION MARZO		\$ 44.183,61		FACTURACION ABRIL		\$ 44.183,61	
		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 4,05		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 4,05		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 4,05		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 4,05	
		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 24.278,89		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 24.278,89		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 28.325,37		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 28.325,37	
		UTILIDAD BRUTA		\$ 13.592,78		UTILIDAD BRUTA		\$ 13.592,78		UTILIDAD BRUTA		\$ 15.858,24		UTILIDAD BRUTA		\$ 15.858,24	
		MANO DE OBRA		\$ 3.737,60		MANO DE OBRA		\$ 3.737,60		MANO DE OBRA		\$ 3.737,60		MANO DE OBRA		\$ 3.737,60	
		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.009,35		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.009,35		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.009,35		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.009,35	
AÑO 4																	

Continuación de la tabla 15.

MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO							
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%							
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS					
350	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		350	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		350	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		350	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00				
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA			
LUN	T	100%	350		350	LUN	T	100%	350		350	LUN	T	100%	350		350	LUN	T	100%	350	
	N	0%	0			LUN	N	0%	0			LUN	N	0%	0			LUN	N	0%	0	
MAR	T	100%	350		350	MAR	T	100%	350		350	MAR	T	100%	350		350	MAR	T	100%	350	
	N	0%	0			MAR	N	0%	0			MAR	N	0%	0			MAR	N	0%	0	
MIE	T	100%	350		350	MIE	T	100%	350		350	MIE	T	100%	350		350	MIE	T	100%	350	
	N	0%	0			MIE	N	0%	0			MIE	N	0%	0			MIE	N	0%	0	
JUE	T	100%	350		350	JUE	T	100%	350		350	JUE	T	100%	350		350	JUE	T	100%	350	
	N	0%	0			JUE	N	0%	0			JUE	N	0%	0			JUE	N	0%	0	
VIE	T	100%	350		350	VIE	T	100%	350		350	VIE	T	100%	350		350	VIE	T	100%	350	
	N	0%	0			VIE	N	0%	0			VIE	N	0%	0			VIE	N	0%	0	
SAB	T	0%	0		0	SAB	T	0%	0		0	SAB	T	0%	0		0	SAB	T	0%	0	
	N	0%	0			SAB	N	0%	0			SAB	N	0%	0			SAB	N	0%	0	
DOM	T	0%	0		0	DOM	T	0%	0		0	DOM	T	0%	0		0	DOM	T	0%	0	
	N	0%	0			DOM	N	0%	0			DOM	N	0%	0			DOM	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				1750	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				1750	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				1750	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				1750			
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				7000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				7000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				7000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				7000			
TICKET PROMEDIO				\$ 6,31	TICKET PROMEDIO				\$ 6,31	TICKET PROMEDIO				\$ 6,31	TICKET PROMEDIO				\$ 6,31			
FACTURACION MAYO				\$ 44.183,61	FACTURACION JUNIO				\$ 44.183,61	FACTURACION JULIO				\$ 44.183,61	FACTURACION AGOSTO				\$ 44.183,61			
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4,05	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4,05	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4,05	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4,05			
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 28.325,37	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 28.325,37	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 28.325,37	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 28.325,37			
UTILIDAD BRUTA				\$ 15.858,24	UTILIDAD BRUTA				\$ 15.858,24	UTILIDAD BRUTA				\$ 15.858,24	UTILIDAD BRUTA				\$ 15.858,24			
MANO DE OBRA				\$ 3.737,60	MANO DE OBRA				\$ 3.737,60	MANO DE OBRA				\$ 3.737,60	MANO DE OBRA				\$ 3.737,60			
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.009,35	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.009,35	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.009,35	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.009,35			

Continuación tabla 15.

SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE														
(A) % Consumo Mensual					100%					(A) % Consumo Mensual					100%					(A) % Consumo Mensual					100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS												
400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00											
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA										
LUN	T	100%	400		400	LUN	T	100%	400		400	LUN	T	100%	400		400	LUN	T	100%	400								
	N	0%	0			LUN	N	0%	0			LUN	N	0%	0			LUN	N	0%	0								
MAR	T	100%	400		400	MAR	T	100%	400		400	MAR	T	100%	400		400	MAR	T	100%	400								
	N	0%	0			MAR	N	0%	0			MAR	N	0%	0			MAR	N	0%	0								
MIE	T	100%	400		400	MIE	T	100%	400		400	MIE	T	100%	400		400	MIE	T	100%	400								
	N	0%	0			MIE	N	0%	0			MIE	N	0%	0			MIE	N	0%	0								
JUE	T	100%	400		400	JUE	T	100%	400		400	JUE	T	100%	400		400	JUE	T	100%	400								
	N	0%	0			JUE	N	0%	0			JUE	N	0%	0			JUE	N	0%	0								
VIE	T	100%	400		400	VIE	T	100%	400		400	VIE	T	100%	400		400	VIE	T	100%	400								
	N	0%	0			VIE	N	0%	0			VIE	N	0%	0			VIE	N	0%	0								
SAB	T	0%	0		0	SAB	T	0%	0		0	SAB	T	0%	0		0	SAB	T	0%	0								
	N	0%	0			SAB	N	0%	0			SAB	N	0%	0			SAB	N	0%	0								
DOM	T	0%	0		0	DOM	T	0%	0		0	DOM	T	0%	0		0	DOM	T	0%	0								
	N	0%	0			DOM	N	0%	0			DOM	N	0%	0			DOM	N	0%	0								
TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				2000	TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				2000	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				2000	TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				2000										
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				8000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				8000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				8000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 2 SEMANAS				4000										
TICKET PROMEDIO				\$ 6,67	TICKET PROMEDIO				\$ 6,67	TICKET PROMEDIO				\$ 6,67	TICKET PROMEDIO				\$ 6,67										
FACTURACION SEPTIEMBRE				\$ 53.373,80	FACTURACION OCTUBRE				\$ 53.373,80	FACTURACION NOVIEMBRE				\$ 53.373,80	FACTURACION DICIEMBRE				\$ 26.686,90										
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4,16	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4,16	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4,16	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4,16										
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 33.245,89	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 33.245,89	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 33.245,89	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 16.622,94										
UTILIDAD BRUTA				\$ 20.127,91	UTILIDAD BRUTA				\$ 20.127,91	UTILIDAD BRUTA				\$ 20.127,91	UTILIDAD BRUTA				\$ 10.063,95										
MANO DE OBRA				\$ 4.017,91	MANO DE OBRA				\$ 4.017,91	MANO DE OBRA				\$ 4.017,91	MANO DE OBRA				\$ 4.017,91										
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.063,60	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.063,60	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.063,60	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 2.063,60										

Tabla 16. Proyección de ventas Año 5.

\$ 6,67		TICKET PROMEDIO	
\$ 4,16		COSTO MP PROMEDIO	
% Aumento de Precios		5,70%	
Inflacion Annual 2014		2,70%	
Aumento Salarial Annual		7,50%	
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO			
LUNES	TARDE	100%	
	NOCHE	0%	
MARTES	TARDE	100%	
	NOCHE	0%	
MIERCOLES	TARDE	100%	
	NOCHE	0%	
JUEVES	TARDE	100%	
	NOCHE	0%	
VIERNES	TARDE	100%	
	NOCHE	0%	
SABADO	TARDE	0%	
	NOCHE	0%	
DOMINGO	TARDE	0%	
	NOCHE	0%	
TOTAL SEMANA PROMEDIO		2000	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		8000	
TICKET PROMEDIO		\$ 6,67	
FACTURACION ENERO		\$ 53.373,80	
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 4,16	
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 33.245,89	
UTILIDAD BRUTA		\$ 20.127,91	
MANO DE OBRA		\$ 4.017,91	
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.063,60	
AÑO 5			

ENERO					FEBRERO					MARZO					ABRIL				
(A) % Consumo Mensual					(A) % Consumo Mensual					(A) % Consumo Mensual					(A) % Consumo Mensual				
100%					100%					100%					100%				
(B) Capacidad Instalada		TURNOS			(B) Capacidad Instalada		TURNOS			(B) Capacidad Instalada		TURNOS			(B) Capacidad Instalada		TURNOS		
400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	100%	400	400	LUN	T	100%	400	400	LUN	T	100%	400	400	LUN	T	100%	400	400
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
MAR	T	100%	400	400	MAR	T	100%	400	400	MAR	T	100%	400	400	MAR	T	100%	400	400
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
MIE	T	100%	400	400	MIE	T	100%	400	400	MIE	T	100%	400	400	MIE	T	100%	400	400
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
JUE	T	100%	400	400	JUE	T	100%	400	400	JUE	T	100%	400	400	JUE	T	100%	400	400
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
VIE	T	100%	400	400	VIE	T	100%	400	400	VIE	T	100%	400	400	VIE	T	100%	400	400
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO					TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO					TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO					TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL				
2000					2000					2000					2000				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				
8000					8000					8000					8000				
TICKET PROMEDIO \$ 6,67					TICKET PROMEDIO \$ 6,67					TICKET PROMEDIO \$ 6,67					TICKET PROMEDIO \$ 6,67				
FACTURACION ENERO \$ 53.373,80					FACTURACION FEBRERO \$ 53.373,80					FACTURACION MARZO \$ 53.373,80					FACTURACION ABRIL \$ 53.373,80				
COSTO MATERIA PRIMA \$ 4,16					COSTO MATERIA PRIMA \$ 4,16					COSTO MATERIA PRIMA \$ 4,16					COSTO MATERIA PRIMA \$ 4,16				
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 33.245,89					COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 33.245,89					COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 33.245,89					COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 33.245,89				
UTILIDAD BRUTA \$ 20.127,91					UTILIDAD BRUTA \$ 20.127,91					UTILIDAD BRUTA \$ 20.127,91					UTILIDAD BRUTA \$ 20.127,91				
MANO DE OBRA \$ 4.017,91					MANO DE OBRA \$ 4.017,91					MANO DE OBRA \$ 4.017,91					MANO DE OBRA \$ 4.017,91				
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 2.063,60					COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 2.063,60					COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 2.063,60					COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 2.063,60				

Continuación de la tabla 16.

MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO								
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%								
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS						
400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00					
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA				
LUN	T	100%	400		400	LUN	T	100%		400	LUN	T	100%		400	LUN	T	100%		400			
	N	0%	0			LUN	N	0%			LUN	N	0%			LUN	N	0%					
MAR	T	100%	400		400	MAR	T	100%		400	MAR	T	100%		400	MAR	T	100%		400			
	N	0%	0			MAR	N	0%			MAR	N	0%			MAR	N	0%					
MIE	T	100%	400		400	MIE	T	100%		400	MIE	T	100%		400	MIE	T	100%		400			
	N	0%	0			MIE	N	0%			MIE	N	0%			MIE	N	0%					
JUE	T	100%	400		400	JUE	T	100%		400	JUE	T	100%		400	JUE	T	100%		400			
	N	0%	0			JUE	N	0%			JUE	N	0%			JUE	N	0%					
VIE	T	100%	400		400	VIE	T	100%		400	VIE	T	100%		400	VIE	T	100%		400			
	N	0%	0			VIE	N	0%			VIE	N	0%			VIE	N	0%					
SAB	T	0%	0		0	SAB	T	0%		0	SAB	T	0%		0	SAB	T	0%		0			
	N	0%	0			SAB	N	0%			SAB	N	0%			SAB	N	0%					
DOM	T	0%	0		0	DOM	T	0%		0	DOM	T	0%		0	DOM	T	0%		0			
	N	0%	0			DOM	N	0%			DOM	N	0%			DOM	N	0%					
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO					2000	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO					2000	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO					2000	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO					2000
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					8000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					8000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					8000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					8000
TICKET PROMEDIO					\$ 6,67	TICKET PROMEDIO					\$ 6,67	TICKET PROMEDIO					\$ 6,67	TICKET PROMEDIO					\$ 6,67
FACTURACION MAYO					\$ 53.373,80	FACTURACION JUNIO					\$ 53.373,80	FACTURACION JULIO					\$ 53.373,80	FACTURACION AGOSTO					\$ 53.373,80
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 4,16	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 4,16	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 4,16	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 4,16
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 33.245,89	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 33.245,89	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 33.245,89	COSTO MATERIA PRIMA					\$ 33.245,89
UTILIDAD BRUTA					\$ 20.127,91	UTILIDAD BRUTA					\$ 20.127,91	UTILIDAD BRUTA					\$ 20.127,91	UTILIDAD BRUTA					\$ 20.127,91
MANO DE OBRA					\$ 4.017,91	MANO DE OBRA					\$ 4.017,91	MANO DE OBRA					\$ 4.017,91	MANO DE OBRA					\$ 4.017,91
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 2.063,60	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 2.063,60	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 2.063,60	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 2.063,60

Continuación de la tabla 16.

SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	400	PAX	TARDE (T) 8h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	100%	400	400	LUN	T	100%	400	400	LUN	T	100%	400	400	LUN	T	100%	400	400
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	100%	400	400	MAR	T	100%	400	400	MAR	T	100%	400	400	MAR	T	100%	400	400
	N	0%	0		MAR	N	0%	0		MAR	N	0%	0		MAR	N	0%	0	
MIE	T	100%	400	400	MIE	T	100%	400	400	MIE	T	100%	400	400	MIE	T	100%	400	400
	N	0%	0		MIE	N	0%	0		MIE	N	0%	0		MIE	N	0%	0	
JUE	T	100%	400	400	JUE	T	100%	400	400	JUE	T	100%	400	400	JUE	T	100%	400	400
	N	0%	0		JUE	N	0%	0		JUE	N	0%	0		JUE	N	0%	0	
VIE	T	100%	400	400	VIE	T	100%	400	400	VIE	T	100%	400	400	VIE	T	100%	400	400
	N	0%	0		VIE	N	0%	0		VIE	N	0%	0		VIE	N	0%	0	
SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0	SAB	T	0%	0	0
	N	0%	0		SAB	N	0%	0		SAB	N	0%	0		SAB	N	0%	0	
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0		DOM	N	0%	0		DOM	N	0%	0		DOM	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				2000	TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				2000	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				2000	TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				2000
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				8000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				8000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				8000	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 2 SEMANAS				4000
TICKET PROMEDIO		\$ 6,67			TICKET PROMEDIO		\$ 6,67			TICKET PROMEDIO		\$ 6,67			TICKET PROMEDIO		\$ 6,67		
FACTURACION SEPTIEMBRE		\$ 53.373,80			FACTURACION OCTUBRE		\$ 53.373,80			FACTURACION NOVIEMBRE		\$ 53.373,80			FACTURACION DICIEMBRE		\$ 26.686,90		
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 4,16			COSTO MATERIA PRIMA		\$ 4,16			COSTO MATERIA PRIMA		\$ 4,16			COSTO MATERIA PRIMA		\$ 4,16		
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 33.245,89			COSTO MATERIA PRIMA		\$ 33.245,89			COSTO MATERIA PRIMA		\$ 33.245,89			COSTO MATERIA PRIMA		\$ 16.622,94		
UTILIDAD BRUTA		\$ 20.127,91			UTILIDAD BRUTA		\$ 20.127,91			UTILIDAD BRUTA		\$ 20.127,91			UTILIDAD BRUTA		\$ 10.063,95		
MANO DE OBRA		\$ 4.017,91			MANO DE OBRA		\$ 4.017,91			MANO DE OBRA		\$ 4.017,91			MANO DE OBRA		\$ 4.017,91		
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.063,60			COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.063,60			COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.063,60			COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 2.063,60		

6.6 Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 17. Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE RESULTADOS		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	FACTURACION ANUAL	0	\$ 82.500,00	\$ 222.436,50	\$ 412.037,95	\$ 495.487,58	\$ 613.798,65
(-)	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA	0	\$ 56.034,75	\$ 372.106,53	\$ 683.952,02	\$ 317.648,76	\$ 382.327,72
=	UTILIDAD BRUTA	0	\$ 26.465,25	\$ 72.812,51	\$ 140.171,16	\$ 177.838,82	\$ 231.470,94
(-)	MANO DE OBRA	0	\$ 36.103,40	\$ 38.811,16	\$ 41.721,99	\$ 44.851,14	\$ 48.214,98
(-)	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	0	\$ 22.260,00	\$ 22.861,02	\$ 23.478,27	\$ 24.112,18	\$ 24.763,21
=	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortization	0	\$ 31.898,15	\$ 11.140,34	\$ 74.970,90	\$ 108.875,49	\$ 158.492,75
(-)	Amortizaciones & Depreciaciones	0	\$ 8.917,40	\$ 8.917,40	\$ 8.917,40	\$ 8.917,40	\$ 8.917,40
=	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	0	\$ 46.534,65	\$ 2.222,94	\$ 66.053,50	\$ 99.958,09	\$ 149.575,35
(-)	Intereses Bancarios Interests	0	\$ 5.223,76	\$ 5.223,76	\$ 5.223,76	\$ 5.223,76	\$ 5.223,76
=	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	0	\$ 46.534,65	\$ -3.000,82	\$ 60.829,75	\$ 94.734,34	\$ 144.351,59
(-)	Impuestos Taxes	0	\$ 8.839,29	\$ 23.832,48	\$ 44.146,92	\$ 53.087,95	\$ 65.764,14
=	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	0	\$ 55.373,94	\$ -26.833,30	\$ 16.682,82	\$ 41.646,38	\$ 78.587,45

6.7 Resultados de estado de Pérdidas y Ganancias

Los resultados obtenidos han sido presentados en formato facilitado por la Escuela de Gastronomía de la Universidad de las Américas (2014).

En los resultados se puede apreciar los valores de facturación anual, costos de materia prima anual, la utilidad generada durante cada año, la mano de obra, y los gastos fijos para el desarrollo de la empresa.

Algunos valores se encuentran representados se presentados en inglés los mismos que corresponden:

EBIDTA: Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones.

BAIT: Ganancias antes de amortizaciones, intereses e impuestos.

BAT: Ganancias antes de amortizaciones e impuestos.

BDT:Ganancias antes de amortizaciones e impuestos.

Los resultados son bastante favorables para una empresa que recién entra en el mercado con una nueva propuesta y que además por ser nueva cuenta con un capital limitado y financiado, durante el primer año se calcula generar ventas altas y lograr alcanzar el punto de equilibrio, en el segundo año las ventas aumentan pero la utilidad decrece, logrando recuperar la inversión en el tercer año, durante el cuarto y quinto año el negocio empieza a dar verdaderamente frutos, por lo que es un negocio a largo plazo y se requiere paciencia y perseverancia.

7. Conclusiones y Recomendaciones

La contextualización y síntesis en la investigación del marco teórico como primer capítulo, enriqueció los conocimientos del autor del proyecto y permitió analizar puntos clave del desarrollo del proyecto. Aunque existen fuentes de información académicas limitadas en el área de estudio, el aporte de las entrevistas a los docentes expertos en el área de la Universidad de las Américas proporcionó la experiencia de los instructores para plasmar el proyecto de manera completa.

En el capítulo de plan de negocio, se profundiza los requisitos y entidades que emiten permisos de funcionamiento en orden consecutivo.

En el capítulo de investigación de mercados se concluye, que tanto el objetivo general como los específicos fueron alcanzados, mediante el uso de encuestas, entrevistas y técnica de observación, lo mismo que ayudo a definir procesos, definir perfil del cliente en cuanto a preferencias por alimentos, horarios de comida, y además la preocupación y aceptación por alimentarse más saludable; para mejorar el rendimiento en el trabajo, para vivir más años, entre otras.

Se recomienda buscar asesoramiento para definir la personería jurídica más adecuada e información detallada.

Debido al giro de negocio se recomienda buscar fuentes de hotelería y en el área de alimentos y bebidas en idioma inglés, debido a la necesidad de citar fuentes de valor académico para conceptos y definiciones. En el diseño de producto, en el caso de Bunch lunch se recurrió a buscar expertos en el área de alimentos y bebidas para crear en base a sus aportes y consejos los menús a ofertar, otra fuente realmente útil fue la de las encuestas como herramienta de investigación para conocer y definir un perfil del posible cliente. Sin el uso y desarrollo de las herramientas para la investigación de mercados obtener datos fidedignos para aprender acerca de las preferencias y requerimientos de los

ejecutivos además, fue muy útil para definir los menús en base al perfil investigado.

El plan de operaciones permite ser objetivos en cuanto a los procesos necesarios y mecánicos de la operación, impidiendo obviar ciertos puntos claves dentro del desarrollo del ejercicio, se recomienda revisar conceptos básicos que ayuden a fundamentar la información, como también investigar sobre flujos y cotizar equipos y herramientas como parte de inversiones y presupuestos.

El capítulo financiero, el más importante dentro del proyecto, ayuda a reflejar valores reales basándose en porcentajes anuales que ayudan a observar la complejidad en un negocio a la hora de manejar números, debido al tipo de negocio, por tratarse de un proyecto de cocina industrial y manejar otro tipo de negociación, se realiza una mejor producción al trabajar bajo pedido, conociendo los porcentajes de ganancia, de pérdidas y también en la compra de insumos al por mayor. Se recomienda además para este tipo de negocio, mantener una lista de proveedores para lograr mejores costos y promociones y no esperar sorpresas intempestivas en el alza de costos por producción.

Por otro lado se debe tomar en consideración el tiempo que ha tomado realizar la investigación de mercados, se recomienda ampliar y profundizar las preguntas para el desarrollo del producto que satisfaga las necesidades alimenticias y gustos del cliente. Se recomienda además crear nuevos menús en base al mercado meta que se desea alcanzar.

Finalmente se recomienda que el presente proyecto sea leído desde el capítulo principal para entender las especificaciones y diferenciación en cuanto al mercado meta y el producto que ofrece Bunch lunch.

Se concluye el plan de negocios, habiendo ampliado conocimientos a pesar a la premura del tiempo, fue interesante trabajar bajo presión y poder cumplir con los estatutos exigidos.

Se recomienda para futuras investigaciones crear nuevas propuestas, y productos que realmente sean un aporte personal, como también fuentes de investigación para futuras generaciones.

REFERENCIAS

- Capelo F., entrevista personal, (2014). Entrevista a los expertos. Quito: UDLA.
- Chase R., Jacobs R., & Aquilano N., (2009) Administración de Operaciones. Producción y cadena de suministros 12ma edición. México DF: McGrwaHill.
- Chiavenato I., (2009) Comportamiento organizacional. Segunda edición. México: McGraw-Hill.
- CNN México. (2011) Plato del Buen Comer. Obtenido de Cnn noticias México. Recuperado de <http://mexico.cnn.com/salud/2011/06/02/un-plato-de-buena-alimentacion-reemplaza-a-la-piramide-alimentaria-en-eu>
- Cohen W., (s.f.) El plan de marketing. España, Barcelona: Deusto.
- Cuerpo Bomberos Quito en página oficial. Recuperado de http://www.bomberosquito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento&catid=2&Itemid=6
- Epicuro, (2013). Historia del Catering. Obtenido de La revista. Recuperado de: <http://www.larevista.ec/gastronomia/epicuro/restauracion-y-catering-breve-historia>
- FAO. (2013) Alimentación Saludable. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Recuperado de: (http://www.fao.org/fileadmin/templates/getinvolved/images/WFD_issues_paper_2013_web_ES.pdf)
- Jany J. (2005, p. 47) Investigación de Mercados. Tercera edición. Colombia, Bogotá: McGraw Hill.
- Koontz H., Heinz W., & Mark C., (2008) Administration. Decimotercera edición. México: McGraw-Hill.
- Kotler Philip y Armstrong Gary, (2003). Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, Prentice Hall, p. 161 al 174.
- Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas (2004). El Marketing de Servicios Profesionales, Primera Edición, Ediciones Paidós Ibérica S.A.
- Lovelock C., Reynoso J., D' Andrea G., Huete L., Wirtz J., (2011). Administración de Servicios, Estrategias para la creación de valor en el

- paradigma de los negocios. Segunda Edición. Navcalpan de Suares-México: Pearsons Education.
- Maldonado A., entrevista personal, (2014). Entrevista a los expertos. Quito: UDLA.
- Malhotra Naresh K. (1997). Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico, Segunda Edición, Prentice Hall.
- Malhotra Naresh K. (2004) Investigación de mercados, cuarta edición: Pearson education.
- Manuel Gross (2010). Recuperado el 29 de Abril de 2014 en: <http://manuelgross.bligoo.com/conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa>
- Martínez J. (s.f.) Nutrición y Dietética. Vallehermoso - Madrid: Síntesis, S.A.
- McDaniel C., & y Gates R., (2011) Investigación de mercados. Octava edición. México: Cengage Learning.
- Ministerio de Salud Pública (2014) en página oficial. Recuperado de <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>
- MSP. (2008). Serie de Guías Alimentarias para Niños Y Adolescente de La Sierra, Costa y Amazonia.Ecuador. Obtenido de Programa Nacional de Alimentacion y Nutricion: http://www.opsecu.org/manuales_nutricion/SOBREPESO%20Y%20OBESIDAD/ART.%20PREVENCION%20PRIMARIA.pdf
- Organización Mundial de la Salud, (2012). Recuperado el 19 de Marzo de 2014 en: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/es/>
- Organización Mundial de la Salud, (2014). Recuperado el 19 de Marzo de 2014 en: www.who.int/topics/nutrition/es/
- Pazmiño K., entrevista personal, (2014). Entrevista a los expertos. Quito: UDLA.
- Richard B., F. Robert., Nicholas J., (2009). Administración de operaciones. Duodécima edición: México: McGraw-Hill.
- Ruiz J., (2007) Metodología de la investigación cualitativa. Cuarta edición. Bilbao; Deusto.
- Servicio de Rentas internas en página oficial. Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/personas-naturales>

Sociedad de productores de fonogramas en página oficial. Recuperado de <http://www.soprofon.ec/>

Tamayo M., (2005) Metodología formal de la investigación científica. Segunda edición. México: Limusa.

Thompson Jr., Strickland A., Gamble J., (2008). Administración Estratégica. Quinta edición: México: McGraw-Hill.

ANEXOS

ANEXO N°1

Requisitos SRI:

- Cédula de Identidad
- Papeleta de votación vigente
- Factura de servicios básicos (luz, agua o teléfono)

Requisitos para trámites (2014). Recuperado de
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-para-tramites>

ANEXO N°2

Requisitos para obtener la Patente municipal:

Para personas naturales NO obligadas a llevar contabilidad

- Formulario de la declaración de Patente Municipal debidamente lleno.
- Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el RUC actualizado.

Permisos que incluye la LUAE

- Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)
- Permiso Sanitario
- Permiso de Funcionamiento de Bomberos
- Rotulación (Identificación de la actividad económica)
- Permiso Ambiental
- Licencia Única Anual de Funcionamiento de las
- Actividades Turísticas
- Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia
- General de Policía.

Requisitos para trámites (2014). Recuperado de
<http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/>

ANEXO N°3

Requisitos para obtención de la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE):

- Formulario único de solicitud, completo y registrado por el titular del RUC o representante legal.
- Copia del RUC actualizado
- Copia de cédula de identidad o pasaporte y papeleta de votación.
- Contrato y autorización del propietario en caso de local arrendado.
- Para empresas recién consolidadas el plano y dimensiones determinadas para publicidad (rótulo)

Requisitos para trámites (2014). Recuperado de <http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/>

ANEXO N°4

Requisitos Cuerpo de Bomberos:

1. Solicitar inspección del local.
2. Informe de la inspección
3. Copia del RUC

Permiso de funcionamiento Cuerpo de Bomberos (2014) Recuperado de http://www.bomberosquito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento&catid=2&Itemid=6

ANEXO N°5

Requisitos Ministerio de Salud Pública:

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.



- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Permiso de Funcionamiento Ministerio de Salud Pública (2014)

Recuperado de <http://www.salud.gob.ec/tag/permisos-de-funcionamiento/>

ANEXO N° 6

Recetas Estándar

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	1 VEGETALES AL VAPOR CON VINAGRETA DE CACAO			
Género	ENTRADA			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,300	k	Brócoli	\$ 0,69	\$ 0,21
0,200	k	Coliflor	\$ 0,60	\$ 0,12
0,200	k	Zanahoria	\$ 0,70	\$ 0,14
0,100	k	Vainita	\$ 1,60	\$ 0,16
Procedimiento			Costo total:	\$ 0,63
Cocinar los vegetales en agua a temperatura de ebullición y luego llevar a baño maría invertido, para la vinagreta, mezclar miel de cacao y aceite de oliva, agregar sal y pimienta.				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	2 ANTIPASTO DE VEGETALES AL HORNO CON VINAGRETA			
Género	ENTRADA			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,400	k	Tomate	\$ 1,20	\$ 0,48
0,400	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,58
0,200	k	Champiñones	\$ 6,50	\$ 1,30
0,250	k	Pimiento rojo	\$ 3,00	\$ 0,75
0,100	k	Zucchini	\$ 0,60	\$ 0,06
0,200	k	Vinagre balsámico	\$ 1,00	\$ 0,20
Procedimiento			Costo total:	\$ 3,37
llevar todos los vegetales al horno cubiertos con papel aluminio, preparar la vinagreta con vinagre balsámico, rectificar sabor con sal y pimienta y mezclar con los vegetales.				



Nombre de la receta	3	ENSALADA DE COL MORADA CON PASAS Y MANZANA
Género	ENTRADA	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	01/07/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,500	k	Col morada	\$ 1,00	\$ 1,50
0,300	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,44
0,250	k	Pasas	\$ 4,50	\$ 1,13
0,300	k	Manzana	\$ 1,25	\$ 0,38
0,010	k	Azúcar morena	\$ 0,98	\$ 0,01

Procedimiento

Picar la col morada en juliana fina y pocharla por 2 minutos, picar la cebolla y las manzanas en brunoise fino, mezclar todos los ingredientes y agregar pasas picadas, finalmente aderezar con azúcar morena, aceite de oliva y vinagre de manzana.

Costo total: \$ 3,44



Nombre de la receta	4	ENSALADA DE COL SLOW
Género	ENTRADA	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	01/07/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,500	k	Col verde	\$ 1,00	\$ 1,50
0,500	k	Zanahoria	\$ 0,65	\$ 0,33
0,005	k	Mostaza	\$ 7,50	\$ 0,04
0,010	k	Miel	\$ 10,27	\$ 0,10
0,150	k	Yogurt natural	\$ 4,59	\$ 0,69
0,100	k	Nueces	\$ 7,00	\$ 0,70


Procedimiento

Picar la col en juliana fina, rallar la zanahoria y picar las nueces, preparar el aderezo con yogurt natural, miel y mostaza, finalmente mezclar con el resto de ingredientes.

Costo total: \$ 3,35

Nombre de la receta	5 ENSALADA CRIOLLA			
Género	ENTRADAS			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,200	k	Zanahoria	\$ 0,60	\$ 0,12
0,200	k	Arvejas	\$ 2,80	\$ 0,56
0,200	k	Maíz dulce	\$ 2,44	\$ 0,49
0,200	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,29
0,400	k	Lechuga	\$ 0,80	\$ 0,32
0,050	k	Tomate	\$ 1,50	\$ 0,08
0,200	k	Limón	\$ 1,00	\$ 0,20
0,100	ltr	Aceite de oliva	\$ 10,57	\$ 1,06
0,010	k	Orégano	\$ 10,00	\$ 0,10
			Costo total:	\$ 3,21
Procedimiento				
<p>Rallar la zanahoria, picar en cuadros el tomate, trocear la lechuga, cocinar en agua las alverjitas y picar en juliana la cebolla perla, preparar el aderezo con limón aceite de oliva y orégano y mezclar todo con el resto de</p>				

Nombre de la receta	6 ENSALADA DE TRIGO			
Género	ENTRADA			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,400	k	Perejil	\$ 2,50	\$ 1,00
0,300	k	Tomate	\$ 1,35	\$ 0,41
0,300	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,44
0,100	k	Limón	\$ 1,00	\$ 0,10
0,200	k	Trigo	\$ 3,98	\$ 0,80
0,020	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,150	ltr	Aceite de oliva	\$ 10,57	\$ 1,59
			Costo total:	\$ 4,33
Procedimiento				
<p>Picar finamente el perejil, picar la cebolla en juliana y los tomates en cuadros, hidratar el trigo y mezclar todo con aceite de oliva, sal y jugo de limón.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	7 ENSALADA DE RÚCULA CON PERA Y FRUTOS SECOS			
Género	ENTRADAS			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,200	k	Rúcula	\$ 8,90	\$ 1,78
0,200	k	Tomates cherries	\$ 4,00	\$ 0,80
0,075	k	Almendras	\$ 7,00	\$ 0,53
0,075	k	Nueces	\$ 7,00	\$ 0,53
0,500	k	Peras	\$ 1,50	\$ 0,75
Procedimiento			Costo total: \$ 4,38	
<p>Picar las nueces y las almendras, picar las peras en brunoise, finalmente mezclar con la rúcula y los tomates.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	8 ENSALADA DE REMOLACHA			
Género	ENTRADAS			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	k	Remolacha	\$ 1,00	\$ 0,50
0,200	k	Zanahoria	\$ 0,60	\$ 0,12
0,050	k	Cebollín	\$ 7,00	\$ 0,35
0,150	k	Yogurt natural	\$ 4,59	\$ 0,69
0,030	k	Limón	\$ 1,00	\$ 0,03
Procedimiento			Costo total: \$ 1,69	
<p>Cocinar en agua y luego picar en brunoise las remolachas y zanahorias, picar finamente el cebollín y mezclar yogurt con limón y agregar al resto de ingredientes.</p>				



Nombre de la receta	9	ENSALADA DE AGUACATE
Género	ENTRADA	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	01/07/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,400	k	Aguacate	\$ 2,10	\$ 0,84
0,200	k	Tomate	\$ 1,35	\$ 0,27
0,100	k	Limón	\$ 1,00	\$ 0,10
0,300	k	Lechuga morada	\$ 5,00	\$ 1,50

Procedimiento		Costo total: \$ 2,71
<p>Picar los tomates y el aguacate en cuadros y picar la col en juliana, mezclar con el resto de ingredientes.</p>		



Nombre de la receta	10	ENSALADA DE RÁBANOS
Género	ENTRADA	
Porciones		
Fecha de elaboración	01/07/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	k	Rábanos	\$ 1,60	\$ 0,80
0,400	k	Pepino	\$ 1,00	\$ 0,40
0,250	k	Tomate	\$ 1,35	\$ 0,34
0,300	k	Limón	\$ 1,00	\$ 0,30
0,050	k	Perejil	\$ 2,50	\$ 0,13

Procedimiento		Costo total: \$ 1,96
<p>Picar todos los vegetales en juliana y sazonar con sal y limón.</p>		

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	1 GAZPACHO DE VEGETALES			
Género	SOPA			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	u	Pan Baguette	\$ 1,20	\$ 1,20
0,500	k	Pepino	\$ 1,00	\$ 0,50
0,250	k	Tomate	\$ 1,35	\$ 0,34
0,300	k	Pimiento verde	\$ 2,00	\$ 0,60
0,050	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,20
0,020	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,010	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,06
0,200	k	Aceite de oliva	\$ 10,57	\$ 2,11
0,200	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,29
				\$ -
Procedimiento			Costo total: \$ 5,30	
<p>Licuar todos los vegetales y sazonar con sal y pimienta, luego preparar crotones con el pan y servir.</p>				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	2 CONSOMÉ DE POLLO Y VEGETALES			
Género	Sopas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	k	Huesos de Pollo	\$ 1,50	\$ 0,75
0,250	k	Cebolla Perla	\$ 1,45	\$ 0,36
0,200	k	Champiñones	\$ 6,50	\$ 1,30
0,200	k	Brócoli	\$ 1,20	\$ 0,24
0,250	k	Zanahoria	\$ 0,60	\$ 0,15
0,050	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,20
0,020	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,050	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,28
0,050	k	Laurel	\$ 0,50	\$ 0,03
				\$ -
Procedimiento			Costo total: \$ 3,31	
<p>Preparar un fondo claro con los huesos de pollo, agregar una rama de laurel, luego colar el fondo y agregar los vegetales picados y condimentar con sal y pimienta, dejar cocinar hasta que estén listos</p>				



Nombre de la receta	3	CREMA DUBARRY
Género	Sopa	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	01/07/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	k	Coliflor	\$ 1,20	\$ 1,20
0,200	k	Cebolla Perla	\$ 1,45	\$ 0,29
0,020	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,08
0,300	k	Leche semidescremada	\$ 0,90	\$ 0,27
0,025	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,015	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,08

Procedimiento

Saltear todos los vegetales, luego licuar y agregar leche, dejar cocinar por 10 minutos y condimentar con sal y pimienta.

Costo total: \$ 1,93




Nombre de la receta	4	SOPA DE ATÚN
Género	Sopas	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	01/07/2014	


Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	k	Atún fresco	\$ 8,00	\$ 4,00
0,200	k	Plátano	\$ 0,69	\$ 0,14
0,100	k	Cebolla Blanca	\$ 1,80	\$ 0,18
0,050	k	Cilantro	\$ 2,50	\$ 0,13
0,050	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,02
0,050	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,28



Procedimiento

Realizar una pre fritura con los plátanos, luego agregar en la olla con agua y agregar el atún y un refrito con las cebollas, dejar cocinar y terminar con un poco de cilantro picado.

Costo total: \$ 4,74

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	5 CREMA DE ZAPALLO			
Género	Sopas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,050	k	Zapallo	\$ 0,90	\$ 0,05
2,000	k	Leche	\$ 0,10	\$ 0,20
0,250	k	Cebolla Perla	\$ 7,50	\$ 1,88
0,300	k	Ajo	\$ 0,40	\$ 0,12
0,020	k	Sal	\$ 0,60	\$ 0,01
0,010	K	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,06
Procedimiento			Costo total:	\$ 2,31
<p>Refreír el zapallo con las cebollas y el ajo, procesar y agregar leche, dejar cocinar por unos 15 minutos.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	6 MINISTRONE DE VEGETALES			
Género	Sopas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,300	k	Aceite de canola	\$ 2,98	\$ 0,89
0,050	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,20
0,100	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,15
0,150	k	Zanahoria	\$ 0,60	\$ 0,09
0,050	k	Apio	\$ 1,00	\$ 0,05
0,200	k	Frejol rojo	\$ 2,60	\$ 0,52
0,150	k	Pimiento rojo	\$ 3,00	\$ 0,45
0,100	k	Pepa de zambo	\$ 10,00	\$ 1,00
0,400	k	albahaca	\$ 4,32	\$ 1,73
0,200	k	queso parmesano	\$ 17,20	\$ 3,44
0,300	k	macarrones	\$ 2,28	\$ 0,68
0,020	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,010	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,06
Procedimiento			Costo total:	\$ 9,26
<p>Refreír todos los vegetales, y agregar fondo de vegetales, saltear la pasta y agregar, dejar cocinar y finalizar con una cucharadita de pesto de albahaca para cada porción.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	7 SOPA DE LENTEJA Y QUESO			
Género	Sopas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	k	Lenteja	\$ 1,98	\$ 0,99
0,200	k	Queso	\$ 6,20	\$ 1,24
0,050	k	Ajo	\$ 7,50	\$ 0,38
0,200	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,29
0,050	k	Zanahoria	\$ 0,60	\$ 0,03
0,200	ltr	Leche semidescremada	\$ 0,90	\$ 0,18
Procedimiento			Costo total:	\$ 3,11
<p>Refreír los vegetales, en una olla cocinar con agua las lentejas, luego agregar el refrito, condimentar y agregar la leche y el queso picado.</p>				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	8 CHUPE DE CORVINA			
Género	Sopas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	k	Corvina	\$ 11,50	\$ 5,75
0,020	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,08
0,250	k	Cebolla paiteña	\$ 1,20	\$ 0,30
0,300	k	choclo	\$ 3,00	\$ 0,90
0,250	k	Leche semidescremada	\$ 0,90	\$ 0,23
0,050	k	Tomate	\$ 1,35	\$ 0,07
0,150	k	Zanahoria	\$ 0,60	\$ 0,09
0,200	k	Perejil	\$ 2,50	\$ 0,50
0,020	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,010	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,06
0,050	k	Limón	\$ 1,00	\$ 0,05
				\$ -
Procedimiento			Costo total:	\$ 8,03
<p>Prepara un fondo de pescado, colar, agregar un refrito con los vegetales, agregar choclo y dejar cocinar, terminar con leche y pedazos de corvina sellados.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	9 SOPA DE QUINOA Y QUESO			
Género	Sopas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,400	k	Quinoa	\$ 3,00	\$ 1,20
0,200	k	Queso	\$ 6,20	\$ 1,24
0,250	k	Cebolla Perla	\$ 1,45	\$ 0,36
0,030	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,12
0,300	k	Leche semidescremada	\$ 0,90	\$ 0,27
0,030	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,010	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,06
Procedimiento			Costo total:	\$ 3,26
<p>Cocinar en agua la quinua, agregar un refrito de cebollas y ajo, condimentar con sal y pimienta, terminar con leche y queso picado.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	10 SOPA DE CHOCLO			
Género	Sopas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,800	k	Choclos	\$ 2,00	\$ 1,60
0,150	k	Queso	\$ 6,20	\$ 0,93
1,000	ltr	Leche semidescremada	\$ 0,90	\$ 0,90
0,015	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,005	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,03
Procedimiento			Costo total:	\$ 3,46
<p>Cocinar los choclos desgranados en un fondo de vegetales, agregar leche y condimentar con sal y pimienta, terminar con queso picado.</p>				



Nombre de la receta	1	DORADO A LA MOSTAZA
Género	Platos Fuertes	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	01/07/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	k	Filetes de dorado	\$ 8,00	\$ 8,00
0,010	k	Mostaza	\$ 3,95	\$ 0,04
0,250	k	Vino Blanco	\$ 7,50	\$ 1,88
0,300	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,44
0,050	k	Perejil	\$ 2,50	\$ 0,13
0,050	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,20
0,150	k	Aceite de oliva	\$ 10,57	\$ 1,59
0,750	k	Arroz	\$ 1,50	\$ 1,13

Procedimiento

Condimentar el dorado con sal y pimienta, realizar un refrito con cebolla y ajo, agregar vino blanco, mostaza, perejil picado y el pescado previamente sellado, acompañar con arroz blanco cocido.

Costo total: \$ 13,39



Nombre de la receta	2	POLLO EN SALSAS MEDITERRANEA Y ARROZ DE COLIFLOR
Género	Platos Fuertes	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	01/07/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	k	Pechugas de pollo	\$ 6,00	\$ 6,00
0,200	k	Perejil	\$ 2,50	\$ 0,50
0,200	k	Albahaca	\$ 4,32	\$ 0,86
0,050	k	Menta	\$ 17,00	\$ 0,85
0,050	k	Limón	\$ 1,00	\$ 0,05
0,020	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,050	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,28
0,200	k	Aceite de Oliva	\$ 10,57	\$ 2,11
2,000	k	Coliflor	\$ 1,20	\$ 2,40

Procedimiento

Condimentar el pollo y sellar en la sartén, para la salsa procesar el resto de ingredientes con aceite de oliva y limón, saltear el coliflor y mezclar con arroz.

Costo total: \$ 13,06



Nombre de la receta	3	POLLO CARIBEÑO
Género	Platos Fuertes	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	01/07/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	k	Pechugas de pollo	\$ 6,00	\$ 6,00
0,300	litr	Aceite de canola	\$ 2,97	\$ 0,89
0,200	k	Pimiento rojo	\$ 7,50	\$ 1,50
0,200	k	Zanahoria	\$ 0,40	\$ 0,08
0,600	k	Ajo	\$ 0,60	\$ 0,36
0,250	k	Vino Blanco	\$ 7,78	\$ 1,95
0,150	k	Tomate	\$ 0,50	\$ 0,08
0,200	k	Ricotta	\$ 1,75	\$ 0,35
0,750	k	Arroz	\$ 1,50	\$ 1,13
0,300	k	Aceitunas	\$ 5,16	\$ 1,55
0,030	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,010	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,06

Procedimiento

Sellar las pechugas de pollo, realizar la salsa sofriendo en resto de ingredientes y agregar vino blanco, acompañar con el pollo y servir con arroz blanco.

Costo total: \$ 13,94



Nombre de la receta	4	GUISADO DE RES
Género	Platos Fuertes	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	01/07/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,750	k	Arroz	\$ 1,50	\$ 1,13
0,300	k	cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,44
1,200	k	Lomo de aguja	\$ 6,50	\$ 7,80
0,300	k	Zucchini	\$ 1,00	\$ 0,30
0,300	k	Champiñones	\$ 6,50	\$ 1,95
0,700	k	Tomate	\$ 1,35	\$ 0,95
0,150	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,60
0,200	k	Aceite de girasol	\$ 2,97	\$ 0,59
0,030	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,015	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,08

Procedimiento

Cortar el lomo en cuadros y sellar, agregar fondo de res, dejar cocinar hasta ablandar la carne y agregar el resto de ingredientes picados en brunoise, acompañar con arroz blanco.

Costo total: \$ 13,84



Nombre de la receta	5 CAMARONES A LA PARRILLA CON SALSA DE CURRY
Género	Platos Fuertes
Porciones	10 pax
Fecha de elaboración	01/07/2014

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,750	k	Arroz	\$ 1,50	\$ 1,13
1,000	k	Camarones	\$ 12,00	\$ 12,00
0,150	k	Curry amarillo	\$ 18,64	\$ 2,80
0,300	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,44
0,200	k	coco seco	\$ 6,00	\$ 1,20
0,050	k	Cebollino	\$ 7,00	\$ 0,35
0,050	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,20
0,100	ltr	Aceite de canola	\$ 3,97	\$ 0,40
0,020	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,010	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,06

Procedimiento

En una sartén grande calentar el aceite a temperatura media-alta. Agregar la parte blanca de los cebollines y la pasta de curry y sofreír durante 1 minuto.
Añadir los camarones y el ajo, sazonar con sal y calienta de 2 a 3 minutos.
Incorpora el coco y mezclar bien hasta que los camarones queden cocidos.

Costo total: \$ 18,57



Nombre de la receta	6 HAMBURGUESA DE CERDO A LA PARRILLA
Género	Platos Fuertes
Porciones	10 pax
Fecha de elaboración	01/07/2014

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,200	k	Carne de molida de cerdo	\$ 5,26	\$ 6,31
0,100	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,40
0,100	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,15
0,030	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,050	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,28
0,750	k	Arroz	\$ 1,50	\$ 1,13
0,100	ltr	Aceite de canola	\$ 3,97	\$ 0,40

Procedimiento

Condimentar la carne molida con cebollas picadas, sal y pimienta, cocinar en la parrilla y servir con arroz blanco.

Costo total: \$ 8,67



Nombre de la receta	7	CORDERO EN SALSA DE SIDRA
Género	Platos Fuertes	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	10/06/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	k	Pierna de cordero	\$ 10,44	\$ 10,44
1,000	ltr	Vinagre de Sidra	\$ 7,57	\$ 7,57
0,100	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,40
0,300	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,44
0,050	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,02
0,050	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,28
0,050	k	Romero	\$ 4,00	\$ 0,20
0,020	k	Tomillo	\$ 8,00	\$ 0,16
1,000	k	Aceite de oliva	\$ 10,57	\$ 10,57

Procedimiento

Condimentar la pierna de cordero y cocinar al horno, preparar la salsa con el resto de ingredientes refritos, agregar el vinagre y ramas de romero y tomillo, rebanar el cordero y acompañar con la salsa.

Costo total: \$ 30,07



Nombre de la receta	8	POLLO AL HORNO EN SALSA DE PIÑA
Género	Platos Fuertes	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	10/06/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	k	Pechugas de Pollo	\$ 6,00	\$ 6,00
0,100	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,40
0,200	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,29
0,050	k	Vinagre de sidra	\$ 7,57	\$ 0,38
0,030	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,010	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,06
0,500	k	Piña	\$ 1,87	\$ 0,94

Procedimiento

Cocinar las pechugas de pollo al horno y preparar la salsa con el resto de ingredientes refritos.

Costo total: \$ 8,07



Nombre de la receta	9	LOMO DE CERDO EN SALSAS DE TAMARINDO
Género	Platos Fuertes	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	10/06/2014	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,200	k	Lomo de falda de cerdo	\$ 8,52	\$ 10,22
0,300	k	Tamarindo	\$ 4,80	\$ 1,44
0,100	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,40
0,200	k	Cebolla perla	\$ 1,45	\$ 0,29
0,005	k	Anís Estrellado	\$ 40,00	\$ 0,20
0,030	k	Sal	\$ 0,38	\$ 0,01
0,010	k	Pimienta	\$ 5,50	\$ 0,06



Procedimiento	Costo total: \$ 12,62
<p>Condimentar el cerdo y cocinar al horno por 20 minutos, preparar la salsa con el tamarindo y el resto de ingredientes refritos, dejar cocinar por 10 minutos y servir.</p>	



Nombre de la receta	10	CALAMARES A LA MARINERA
Género	Platos Fuertes	
Porciones	10 pax	
Fecha de elaboración	10/06/2014	



Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	k	Calamares baby	\$ 7,00	\$ 7,00
0,300	k	Cebolla paiteña	\$ 1,45	\$ 0,44
0,300	k	Tomate	\$ 1,35	\$ 0,41
0,100	k	Ajo	\$ 4,00	\$ 0,40
0,001	k	Aceite de oliva	\$ 10,57	\$ 0,01
0,200	k	Vino Blanco	\$ 7,78	\$ 1,56
0,010	k	Perejil	\$ 2,50	\$ 0,03

Procedimiento	Costo total: \$ 9,83
<p>Preparar un refrito con las cebollas y el tomate, agregar vino blanco y los calamares, condimentar con sal y pimienta, servir.</p>	

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	1 MACEDONIA DE FRUTAS			
Género	Postres			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	10/06/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,200	k	Babaco	\$ 3,00	\$ 0,60
0,200	k	Piña	1,87	\$ 0,37
0,200	k	Papaya	3,00	\$ 0,60
0,200	k	Banana	\$ 1,50	\$ 0,30
0,200	k	Uva	\$ 4,00	\$ 0,80
0,150	k	Pera	\$ 1,50	\$ 0,23
0,200	k	Frutilla	\$ 3,00	\$ 0,60
0,200	k	Kiwi	\$ 5,00	\$ 1,00
0,200	k	Durazno	\$ 3,00	\$ 0,60
Procedimiento			Costo total:	\$ 5,10
Picar todas las frutas y mezclar.				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	2 PARFAIT DE YOGURT NATURAL CON COULIS DE MORA			
Género	Platos Fuertes			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	10/06/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,300	k	Frutillas	\$ 3,00	\$ 0,90
0,200	k	Moras	\$ 3,00	\$ 0,60
0,400	k	Yogurt griego	\$ 4,59	\$ 1,84
0,300	k	Uvas negras	\$ 4,00	\$ 1,20
0,400	k	Granola	\$ 5,70	\$ 2,28
Procedimiento			Costo total:	\$ 6,82
Satear las frutas con su propio jugo y reducir y formar capas para acompañar con yogurt y granola.				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	3 MOUSSE DE CHOCOLATE Y AGUACATE			
Género	Postres			
Porciones	10 Pax			
Fecha de elaboración	10/06/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,120	k	Almibar de stevia	\$ 6,80	\$ 0,82
0,500	k	Aguacate	\$ 2,10	\$ 1,05
0,130	k	Cocoa en polvo	\$ 5,60	\$ 0,73
0,130	k	Leche	\$ 0,90	\$ 0,12
Procedimiento			Costo total:	\$ 2,71
<p>Procesar el aguacate para formar una crema con el almibar de stevia y mezclar con la leche y añadir al final el cocoa en polvo.</p>				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	4 HELADO DE BABACO Y PRALINÉ DE ALMENDRAS			
Género	Postre			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	10/06/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,100	k	Almendras	\$ 7,50	\$ 0,75
0,400	k	Babaco	\$ 3,00	\$ 1,20
0,300	k	Stevia	\$ 6,80	\$ 2,04
0,400	k	Leche semidescremada	\$ 0,90	\$ 0,36
Procedimiento			Costo total:	\$ 4,35
<p>Realizar la mezcla para helado con pulpa de babaco y leche, caramelizar las almendras con azúcar y procesar, colocar todo en la máquina de helado.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	5 GELATINA DE NARANJA Y ZANAHORIA			
Género	Postres			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	10/06/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,020	k	Gelatina s/s	\$ 20,00	\$ 0,40
2,000	k	Zumo de naranja	\$ 1,50	\$ 3,00
0,200	k	Zanahoria rallada	0,60	\$ 0,12
0,200	k	Stevia	\$ 6,80	\$ 1,36
			Costo total:	\$ 4,88
Procedimiento				
<p>Mezclar la zanahoria rallada con el zumo de naranja y la gelatina hidratada y endulzar con stevia, refrigerar.</p>				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	6 DURAZNOS EN ALMÍBAR			
Género	Postres			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	10/06/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,800	k	Duraznos	\$ 3,00	\$ 2,40
0,500	k	Stevia	\$ 6,80	\$ 3,40
0,020	k	Canela en polvo	\$ 21,38	\$ 0,43
			Costo total:	\$ 6,23
Procedimiento				
<p>Cocinar los duraznos con stevia y un poco de canela, dejar enfriar y servir.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	7 HIGOS CON QUESO LIGHT			
Género	Postre			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,400	k	Higos	\$ 2,80	\$ 1,12
0,300	k	Panela	\$ 1,95	\$ 0,59
0,020	k	Canela	\$ 21,38	\$ 0,43
0,200	k	Queso fresco light sin sal	\$ 6,20	\$ 1,24
Procedimiento			Costo total: \$ 3,37	
Cocinar los higos en agua con panela y canela, enfriar y servir con queso fresco.				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	8 HELADO DE PIÑA Y BIZCOTELAS			
Género	Postres			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,400	k	Piña	\$ 3,00	\$ 1,20
0,750	ltr	Yogurt natural	\$ 4,00	\$ 3,00
0,250	k	Stevia	\$ 6,80	\$ 1,70
0,200	k	Bizcotelas	\$ 10,23	\$ 2,05
0,100	k	chocolate en barra	\$ 11,40	\$ 1,14
Procedimiento			Costo total: \$ 9,09	
Realizar la mezcla con todos los ingredientes y llevar a la máquina de helado, acompañar con bizcotelas y virutas de chocolate.				



 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	9 GALLETAS DE BANANO Y AVENA			
Género	Postres			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,275	kg	Banano	\$ 1,50	\$ 0,41
0,900	kg	Avena	\$ 1,84	\$ 1,66
0,100	kg	Cacao amargo en polvo	\$ 11,00	\$ 1,10
				\$ -
				\$ -
Procedimiento			Costo total:	\$ 3,17
<p>Prepara la mezcla de galleta y agregar avena tostada y banano en cuadros, cocinas a 170 °C por 15 minutos.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	10 FRUTAS FLAMBEADAS CON BRANDY			
Género	Postres			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,200	k	Babaco	\$ 3,00	\$ 0,60
0,200	k	Piña	1,87	\$ 0,37
0,200	k	Papaya	3,00	\$ 0,60
0,200	k	Banana	\$ 1,50	\$ 0,30
0,200	k	Uva	\$ 4,00	\$ 0,80
0,150	k	Pera	\$ 1,50	\$ 0,23
0,200	k	Frutilla	\$ 3,00	\$ 0,60
0,200	k	Kiwi	\$ 5,00	\$ 1,00
0,200	k	Durazno	\$ 3,00	\$ 0,60
0,200	ltr	Brandy	\$ 17,41	\$ 3,48
Procedimiento			Costo total:	\$ 8,58
<p>Picar todas las frutas y saltear en una sartén con brandy.</p>				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	1	BEBIDA DE TOMATE DE ÁRBOL		
Género	Bebidas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	kg	Pulpa de tomate de árbol	\$ 3,68	\$ 1,84
0,020	kg	Stevia	\$ 16,80	\$ 0,34
				\$ -
				\$ -
				\$ -
Procedimiento			Costo total:	\$ 2,18
Cocinar el tomate de árbol, licuar y endulzar con miel de stevia.				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	2	BEBIDA DE MARACUYÁ		
Género	Postre			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	kg	Pulpa de Maracuyá	\$ 5,32	\$ 2,66
0,020	kg	Stevia	\$ 16,80	\$ 0,34
				\$ -
				\$ -
Procedimiento			Costo total:	\$ 3,00
Licuar la pulpa y endulzar con stevia.				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	3 BEBIDA DE PIÑA			
Género	Bebidas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	kg	Pulpa de piña	\$ 3,36	\$ 1,68
0,020	kg	Stevia	\$ 16,80	\$ 0,34
				\$ -
Procedimiento			Costo total: \$ 2,02	
Licuar la pulpa y endulzar con stevia.				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	4 BEBIDA DE LIMONADA DE COCO			
Género	Bebidas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	kg	Pulpa de Coco	\$ 2,80	\$ 2,80
0,020	kg	Stevia	\$ 16,80	\$ 0,34
0,200	kg	Limón sutil	\$ 1,00	\$ 0,20
				\$ -
				\$ -
Procedimiento			Costo total: \$ 3,34	
Licuar la pulpa y endulzar con stevia.				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	5 BEBIDA DE FRUTILLA CON NARANJA			
Género	Bebidas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	kg	Pulpa de frutilla	\$ 3,38	\$ 1,69
0,500		Naranja	\$ 1,50	\$ 0,75
0,020	kg	Stevia	\$ 16,80	
				\$ -
Procedimiento			Costo total: \$ 2,44	
Licuar la pulpa y endulzar con stevia.				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	6 BEBIDA DE BABACO			
Género	Bebidas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	kg	Babaco entero	\$ 3,00	\$ 1,50
0,020	kg	Stevia	\$ 16,80	\$ 0,34
				\$ -
				\$ -
Procedimiento			Costo total: \$ 1,84	
Licuar la pulpa y endulzar con stevia.				

 <small>UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS</small>				
Nombre de la receta	7 BEBIDA DE MANGO			
Género	Bebidas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500		Pulpa de Mango	\$ 2,54	\$ 1,27
0,020	gr	Stevia	\$ 16,80	\$ 0,34
				\$ -
				\$ -
Procedimiento			Costo total:	\$ 1,61
Licuar la pulpa y endulzar con stevia.				
 <small>UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS</small>				
Nombre de la receta	8 BEBIDA DE NARANJILLA			
Género	Bebidas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500	kg	Pulpa de naranjilla	\$ 4,26	\$ 2,13
0,020	kg	Stevia	\$ 16,80	\$ 0,34
				\$ -
				\$ -
Procedimiento			Costo total:	\$ 2,47
Licuar la pulpa y endulzar con stevia.				

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	9	BEBIDA DE LIMÓN		
Género	Bebidas			
Porciones	10 pax			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,020		Stevia	\$ 16,80	\$ 0,34
0,500		Limón	\$ 1,00	\$ 0,50
				\$ -
				\$ -
Procedimiento			Costo total:	\$ 0,84
Licuar la pulpa y endulzar con stevia.				
 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	10	BEBIDA DE GUANABANA		
Género	Bebidas			
Porciones	10/0.040 Kg			
Fecha de elaboración	01/07/2014			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,500		Pulpa de Guanabana	\$ 4,14	\$ 2,07
0,020	gr	Stevia	\$ 16,80	\$ 0,34
				\$ -
				\$ -
Procedimiento			Costo total:	\$ 2,41
Licuar la pulpa y endulzar con stevia.				