



**FACULTAD DE TURISMO Y HOSPITALIDAD**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN NEGOCIO DE COMIDA  
MEXICANA AMBULANTE (FOOD TRUCK) PARA LA DISTRIBUCIÓN DE  
ALIMENTOS EN LA AVENIDA ISABEL LA CATÓLICA Y CALLE A. MENA  
CAAMAÑO EN LA CIUDAD DE QUITO, ECUADOR.**

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

**Profesor guía**

**Carolina Guadalupe**

**Autor**

**Andrés Patricio Velasco Maldonado**

**Año**

**2014**

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el (los) estudiante(s), 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**

**171848160-9**

### **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.

---

**Andrés Patricio Velasco Maldonado**

**172003097-0**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a la vida que me dio la oportunidad de crecer al lado de gente tan maravillosa y que me han enseñado a disfrutar de la sencillez de la vida

**DEDICATORIA**

A mi madre por el amor tan grande

## RESUMEN

El presente proyecto propone la creación de Órale Taco, una empresa dedicada a la distribución de comida mexicana a través de un camión-cocina (Food Truck). Estará ubicado en la Avenida Isabel La Católica y Mena Caamaño, y está dirigido a estudiantes universitarios de las diferentes Universidades cercanas como son la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Escuela Politécnica Nacional y la Universidad Politécnica Salesiana.

Hay que tomar en cuenta que el ser un medio móvil da la oportunidad de ubicarse en varios lugares de la ciudad además de convertirse en una publicidad móvil. Es por eso que el Food Truck tendrá un diseño exterior artístico y llamativo para atraer al mercado objetivo.

El menú se basa en platillos clásicos mexicanos con pequeñas variaciones para volverlos comida rápida de preparar y comer pero manteniendo un estándar saludable con productos frescos. Así se podrá distribuir en mayor cantidad y con más rapidez el producto. El precio de venta varía entre 2.50 USD hasta 3.50 USD. Este precio se obtuvo después de una investigación de mercado realizada en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador además de realizar el respectivo análisis de costos.

Órale Taco es un proyecto nuevo en la ciudad con tan solo un competidor directo lo que da mayores oportunidades de crecimiento a la empresa en diferentes puntos de la Ciudad.

## **ABSTRACT**

The following project pretends the creation of Órale Taco, a business dedicated to the distribution of Mexican food through a Food Truck. It will be located on Isabel La Católica Avenue and Mena Caamaño Street. It aims to attract university students of the different universities around like Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Escuela Politécnica Nacional and the Universidad Politécnica Salesiana.

It is important to understand that, as Órale Taco is a mobile media, it gives the chance of locating in several places of the city beside of becoming a mobile publicity. That is why the Food Truck will have an exterior artistic and striking design so it can attract the objective market.

The menu is based on classic Mexican dishes with some variations to transform them into fast food for preparing and eating but keeping a healthy standard with fresh products. That is who the Food Truck will be able to distribute the product in more quantity and faster. The price of sale goes between 2.50 USD and 3.50 USD. This price was obtained after the market research made in the Pontificia Universidad Católica del Ecuador beside of doing the costs analysis.

Órale Taco is a new project in the city with only one direct competitor. This gives more opportunities of business growing in different locations of the city.

# ÍNDICE

1. MARCO TEÓRICO.....	1
1.1.FOOD TRUCK.....	1
1.1.1. Categoría de Food Truck.....	2
1.2.EQUIPOS Y HERRAMIENTAS .....	3
1.3.RESEÑA HISTÓRICA: LOS FOOD TRUCKS EN LA HISTORIA.....	4
1.4.MENÚ .....	4
1.5.GASTRONOMÍA MEXICANA.....	5
1.5.1. Historia de la gastronomía mexicana .....	6
1.6.NORMAS.....	7
2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	9
2.1.MARCO LEGAL .....	9
2.2.RESUMEN EJECUTIVO .....	10
2.3.MISIÓN .....	10
2.4.VISIÓN .....	10
2.5.OBJETIVOS .....	10
2.5.1. Objetivo general .....	10
2.5.2. Objetivos específicos .....	11
2.6.ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	11
2.6.1. Funciones.....	12
2.6.2. Perfil de puesto .....	12
2.7.DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	13
2.8.ANÁLISIS FODA.....	14
2.9.VENTAJA COMPETITIVA .....	15
2.9.1. Diferenciación de producto.....	15

2.9.2. Diferenciación de imagen .....	15
2.9.3. Diferenciación de distribución y ventas .....	15
<b>3. ANÁLISIS DE MERCADO.....</b>	<b>16</b>
3.1.OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO .....	16
3.2.METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	16
3.2.1. Investigación descriptiva.....	17
3.3.ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	22
3.3.1. Encuestas.....	22
3.3.2. Entrevistas .....	32
3.4.PLAN ESTRATÉGICO.....	37
<b>4. PLAN INTEGRAL DE MARKETING.....</b>	<b>39</b>
4.1.DESARROLLO DEL PLAN DE MARKETING.....	39
4.2.8 P DEL MARKETING.....	39
4.2.1. Producto .....	39
4.2.2. Precio .....	40
4.2.3. Plaza .....	42
4.2.4. Promoción .....	42
4.2.5. Procesos.....	43
4.2.6. Empaque .....	43
4.2.7. Personal .....	44
4.2.8. Evidencia física .....	44
<b>5. PLAN DE OPERACIONES .....</b>	<b>45</b>
5.1.ESTUDIO TÉCNICO .....	45
5.1.1. Localización .....	45
5.1.2. Estudio arquitectónico.....	46
5.2.EQUIPAMIENTO .....	48
5.3.FLUJO DE PROCESOS .....	49

5.3.1. Flujo de Ventas .....	49
5.3.2. Flujo de compras e inventarios.....	50
5.3.3. Flujo de trabajo del empleado .....	51
5.4.HORARIOS DE ATENCIÓN .....	52
5.5.HORARIO DE PERSONAL .....	52
5.6.CAPACIDAD .....	54
5.7.SISTEMAS DE CONTROL .....	55
<b>6. PLAN FINANCIERO.....</b>	<b>56</b>
6.1.RECETA ESTÁNDAR .....	56
6.2.CÁLCULO ESTIMATIVO DE NÓMINA SALARIAL .....	65
6.3.PUNTO DE EQUILIBRIO.....	67
6.4.PRESUPUESTO DE INVERSIÓN .....	71
6.5.PRESUPUESTO DE FINANCIACIÓN .....	75
6.6.PROYECCIÓN DE VENTAS.....	75
6.7.PRESUPUESTO DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	96
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>97</b>
CONCLUSIONES.....	97
RECOMENDACIONES .....	98
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>100</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>104</b>

## Índice de tablas

Tabla 1. Platos tradicionales mexicanos .....	6
Tabla 2. Temperaturas de almacenamiento de alimentos .....	8
Tabla 3. Análisis FODA.....	14
Tabla 4. Menú de Órale Taco.....	40
Tabla 5. Productos y precios de venta .....	41
Tabla 6. Equipamiento general .....	48
Tabla 7. Horario de personal.....	53
Tabla 8. Horas de trabajo por semana .....	54
Tabla 9. Burrito de carne.....	57
Tabla 10. Burrito de pollo .....	58
Tabla 11. Quesadilla de carne .....	59
Tabla 12. Quesadilla de pollo.....	60
Tabla 13. Taco de carne .....	61
Tabla 14. Taco de pollo.....	62
Tabla 15. Salsa roja .....	63
Tabla 16. Salsa verde .....	64
Tabla 17. Cálculo de nómina salarial .....	65
Tabla 18. Costo promedio de materia prima .....	67
Tabla 19. Ticket promedio.....	68
Tabla 20. Punto de equilibrio.....	69
Tabla 21. Presupuesto de inversión en equipos y herramientas .....	72
Tabla 22. Otros costos fijos.....	73
Tabla 23. Costo de materia prima para el primer mes .....	74
Tabla 24. Presupuesto de inversión total .....	75
Tabla 25. Proyección de ventas año 1, Mes 1, 2, 3.....	76
Tabla 26. Proyección de ventas año 1, Mes 4, 5, 6, 7.....	77
Tabla 27. Proyección de ventas año 1, Mes 8, 9, 10, 11.....	78
Tabla 28. Proyección de ventas año 1, Mes 12.....	79
Tabla 29. Proyección de ventas año 2, Mes 1, 2, 3.....	80

Tabla 30. Proyección de ventas año 2, Mes 4, 5, 6, 7.....	81
Tabla 31. Proyección de ventas año 2, Mes 8, 9, 10, 11. ....	82
Tabla 32. Proyección de ventas año 2, Mes 12.....	83
Tabla 33. Proyección de ventas año 3, Mes 1, 2, 3.....	84
Tabla 34. Proyección de ventas año 3, Mes 4, 5, 6, 7.....	85
Tabla 35. Proyección de ventas año 3, Mes 8, 9, 10, 11. ....	86
Tabla 36. Proyección de ventas año 3, Mes 12.....	87
Tabla 37. Proyección de ventas año 4, Mes 1, 2, 3.....	88
Tabla 38. Proyección de ventas año 4, Mes 4, 5, 6, 7.....	89
Tabla 39. Proyección de ventas año 4, Mes 8, 9, 10, 11. ....	90
Tabla 40. Proyección de ventas año 4, Mes 12.....	91
Tabla 41. Proyección de ventas Año 5, Mes 1, 2, 3. ....	92
Tabla 42. Proyección de ventas Año 5, Mes 4, 5, 6, 7.....	93
Tabla 43. Proyección de ventas Año 5, Mes 8, 9, 10, 11.....	94
Tabla 44. Proyección de ventas Año 5, Mes 12. ....	95
Tabla 45. Estado de pérdidas y ganancias.....	96

## Índice de figuras

Figura 1. Organigrama de Órale Taco.....	11
Figura 2. Personas que almuerzan en los alrededores de su universidad .....	22
Figura 3. Satisfacción del consumidor.....	23
Figura 4. Disposición de tiempo para almorzar .....	24
Figura 5. Disposición a pagar por un almuerzo o snack .....	25
Figura 6. Hora de almuerzo o snack .....	26
Figura 7. Nivel de importancia de las características de un almuerzo o snack ..	27
Figura 8. Preferencia por la comida mexicana .....	28
Figura 9. Consumo de alimentos distribuidos por vendedores ambulantes .....	29
Figura 10. Disposición a consumir el producto del Food Truck .....	30
Figura 11. Percepción del Food Truck como un servicio .....	31
Figura 12. Envoltorio de papel parafinado con logo de Órale Taco .....	43
Figura 13. Logo de Órale Taco .....	44
Figura 14. Ubicación de Órale Taco. Tomado de Google Maps, 2014. ....	45
Figura 15. Plano interior del Food Truck .....	47
Figura 16. Flujo de ventas.....	49
Figura 17. Flujo de compras e inventario .....	50
Figura 18. Flujo de trabajo del empleado .....	51
Figura 19. Punto de equilibrio .....	70

## **1. Marco Teórico**

El marco teórico a continuación permite contextualizar los diferentes factores que influyen en un negocio de comida móvil. Se determinarán los diferentes conceptos de este tipo de negocios con el fin de contextualizar la propuesta de negocio tema de la presente tesina, en los posteriores capítulos.

Se empezará por definir que es un Food Truck, sus características más representativas, tipo de servicio para el Food Truck, su importancia y características, su equipamiento interno y su historia. Posteriormente se hablará sobre la comida mexicana, sus recetas tradicionales y una reseña de su evolución. Para finalizar se profundizará en el tema de normas sanitarias necesarias para la manipulación de alimentos para aplicarla dentro del Food Truck y también la metodología para la realización de la presente investigación.

### **1.1. Food Truck**

Un Food Truck es un carro diseñado y equipado para la distribución de alimentos y bebidas. Generalmente son furgonetas grandes que llevan dentro equipos de cocina y alimentos para ser preparados dentro del Food Truck y luego distribuidos a los clientes en locaciones estratégicas. Los Food Truck suelen tener diseños exteriores para llamar la atención del cliente.

“Un Food Truck, o vendedor móvil de comida al por menor es un vehículo motorizado con ruedas o remolque con ruedas, totalmente móvil, diseñado y equipado para servir comida” (Denver Government, 2012, pp. 1).

El tamaño ideal de un Food Truck puede variar de acuerdo al menú. Siempre y cuando se tenga el espacio suficiente para trabajar se puede tener desde un pequeño remolque hasta un camión grande. No existe un estándar específico de tamaño para la creación de un Food Truck por lo que se debe analizar caso por caso para saber el tamaño y equipos convenientes.

Están presentes en países como México, España, Colombia y sobre todo en Estados Unidos donde este concepto se creó. Hay una gran variedad de comida que se sirve de esta manera como cupcakes y postres, sandwiches, hamburguesas, comida thai, entre otros (Mintzer, 2011).

En la ciudad de México en tan solo 10 meses, alrededor de 20 nuevos Food Truck han surgido. Cada uno de ellos con un ingreso que en promedio es de \$ 10.000,00 pesos diarios que equivale a \$ 800,00 dólares americanos lo cual es un ingreso muy significativo para ser un negocio de comida ambulante relativamente pequeño y con una inversión mucho menor que la de un restaurante promedio al tratarse nada mas de un camión remodelado (Alcántara, C., 2013).

Lo novedoso de consumir alimentos de un Food Truck es que se lo hace de manera rápida y sencilla, se puede llevar o comer de pie y se puede localizar casi en cualquier lugar de la ciudad. También hay que tomar en cuenta que dentro de un Food Truck hay equipos de cocina listos para preparar alimentos por lo que garantiza que la comida que se consume no es guardada o de muchos días atrás, sino fresca y hecha en el momento.

Es importante definir los diferentes factores que determinan el buen funcionamiento de un Food Truck, entre estos, los equipos y el menú (Mintzer, 2011).

### **1.1.1. Categoría de Food Truck**

Existen varias categorías para catalogar a un servicio de alimentos y bebidas. Estos son:

- Cadenas o franquicias
- Servicio rápido
- Casual rápido
- Familiar
- Casual
- Cena de lujo
- Otros (Walker J, 2008, pp. 19).

El servicio rápido significa servir la comida en un máximo de 10 minutos. Esto significa tener todos los ingredientes listos y los equipos y herramientas a la mano para poder realizar el menú de la manera más rápida posible sin sacrificar la calidad del producto. Un Food Truck entra dentro de este concepto porque al dar un servicio en la calle, el cliente generalmente solo retira su comida, la come de pie y sigue con su rutina diaria.

“El reto para el operador del servicio rápido es tener el personal y el producto listos para servir el número máximo de clientes en el menor tiempo posible” (Walker J, 2008, pp. 28).

## **1.2. Equipos y herramientas**

Los equipos y herramientas de cocina son indispensables si se quiere tener un servicio rápido y adecuado. Para definir cuál será el equipo que se necesita se debe revisar el menú establecido. Aquí se detectan las herramientas y equipos que se usan en cada receta. No se debe comprar equipos innecesarios que ocupan espacio y dinero del negocio. Además se debe analizar el espacio disponible en la cocina para que los equipos quepan de manera adecuada y cómoda para poder trabajar.

No hay que olvidar la higiene así que también se debe pensar en este punto al momento de realizar la compra de herramientas. Escobas, trapeadores, trampas de grasa, campanas entre otros, son utensilios que deben estar presentes para dar un servicio de calidad.

Un Food Truck puede variar en cuanto a los tipos de equipos y herramientas dependiendo del menú que se planifique servir. Generalmente los Food Truck cuentan con una plancha, horno o gratinados y refrigeradoras para mantener los alimentos en optimas condiciones (Walker, 2008).

### **1.3. Reseña histórica: Los Food Trucks en la historia**

El origen de los Food Trucks se remonta a muchos años atrás. Los primeros Food Trucks fueron de hecho, carros que llevaban alimentos y provisiones a los soldados en las guerras europeas. Poco a poco este concepto se fue adaptando a las grandes ciudades como Nueva York donde se podía encontrar pequeños carros vendiendo alimentos como frutas, legumbres, entre otros, sin embargo, todavía sin cocinar.

En 1866, Charles Goodnight creó el primer Food Truck. Equipó su vagón para transportar ganado con equipos de cocina como un pequeño horno, una cocina más la comida. Poco después, en la Primera y Segunda Guerra Mundial se continuó con este concepto. Se usaban para repartir comida a los soldados en los diferentes fuertes de batalla. Al ver lo útiles que eran para el transporte de comida se uso el mismo concepto para las ciudades.

De aquí nacieron los carros de helados que, con hielo seco, los mantenían fríos y repartían el producto en diferentes partes de la ciudad. Así no era raro encontrar al heladero afuera de los patios de las escuelas esperando a los niños para venderles los helados. A partir de este punto nacen los Food Truck que se conoce hoy en día. (Mintzer, 2011, pp. 2-3).

Estos ahora no solo venden helados, sino toda clase de productos que pueden variar desde una hamburguesa hasta el más delicioso filete de res con cuscus y ensalada de aguacate. Entre estos también se encuentra la comida mexicana donde se sirven tacos, enchiladas y demás platillos tradicionales. (Mintzer, 2011, pp. 4).

### **1.4. Menú**

Para la planificación de un menú se debe considerar muchos puntos importantes desde la demanda del mercado hasta el costo de los alimentos. Los clientes marcan las tendencias de lo que se come por lo que se debe

adaptar un menú de acuerdo a gustos y preferencias. Hay que tomar en cuenta la capacidad del restaurante para producir además de los equipos y herramientas necesarias para realizar las preparaciones. No hay que olvidar la disponibilidad de los ingredientes con los que se cuenta para realizar el menú así como también sus costos para determinar con esto una estrategia de precio venta al consumidor.

Un punto que no se toma mucho en cuenta es el valor nutricional del menú que debe estar de acuerdo a las necesidades calóricas de la población a la que se vende el producto. Si el menú cuenta con una adecuada carga de nutrientes contará como un valor agregado al producto.

Después de esto se realiza un análisis del menú, recetas estandarizadas y cálculo de costos completo. Una vez realizado esto tendremos finalmente nuestro menú para sacar a la venta. Con esto garantizamos de que el menú no solo sea rentable, sino atractivo, delicioso y nutritivo para así satisfacer a los clientes (Walker, 2008).

### **1.5. Gastronomía Mexicana**

La gastronomía mexicana es una de las más conocidas a nivel mundial. Es clásicamente conocida por su infalible picante en casi todas sus comidas además de una variedad extensa de productos únicos. La tortilla es un alimento casi indispensable en este tipo de comida, donde se coloca casi cualquier tipo de relleno. Entre los platillos más populares encontramos las flautas, enchiladas, tortas, quesadillas y tacos. Cada uno de estos platos es una variación en el tipo de salsa o cocción de la tortilla y su relleno pero básicamente son casi lo mismo (Spieler, 2006., pp. 22, 23).

Tabla 1. Platillos tradicionales mexicanos

Flautas	Tortillas de maíz rellenas en forma de tubo que pasan por fritura.
Enchiladas	Tortillas de maíz rellenas y cocidas en una salsa de ají.
Tortas	Sanduches tradicionales mexicanos.
Quesadillas	Tortillas de trigo dobladas con queso derretido y carne.
Tacos	Tortillas de maíz suaves rellenas de carne.
Burritos	Tortillas de trigo rellenas de carne y frejol.

Tomado de Spieler, 2006, pp. 22, 23.

“En el 2010, la cocina mexicana fue reconocida por la Unesco como Patrimonio Cultural Inmaterial de la humanidad” (Guías de negocios, 2011, pp. 1).

Esta gastronomía considerada ancestral es una de las más completas a nivel nutricional ya que se obtienen los carbohidratos de la tortilla y los frijoles, las proteínas de los diferentes tipos de carne y las vitaminas y minerales de las ensaladas y salsas con las que se aderezan todas las comidas.

### 1.5.1. Historia de la gastronomía mexicana

La gastronomía mexicana se remonta a miles de años atrás donde la cultura azteca y maya gobernaba. Estas civilizaciones ya usaban los productos autóctonos como el maíz para realizar diversas preparaciones además del chile y el chocolate en otras más como bebidas sagradas.

Después de la llegada de los españoles en 1492, se dio una definición errónea de la evolución en América Latina argumentando que allí, no se había completado la evolución y por eso las civilizaciones no usaban atuendos, etc. Bajo este mismo argumento los españoles trajeron consigo productos que ellos consideraban productos evolucionados. Es aquí donde las mezclas de culturas y productos hicieron que la gastronomía mexicana fuera cambiando.

A medida que pasó el tiempo diversos productos de Latinoamérica fueron llevados a Europa. Dichos productos como el cacao, tomate, chiles, maíz, papa, aguacate, entre otros. Esto provocó una exploración de nuevos

ingredientes al otro lado del mundo que después fueron traídos de vuelta en conocimientos, técnicas y preparaciones que nuevamente se adaptaron a la cultura mexicana.

Muchas de estas técnicas son las que se usan hoy en día para la preparación de recetas tradicionales mexicanas. Entre estas está la cocción al vapor para preparar tamales, o el estofado para la preparación del mole. Así la influencia de la conquista ha convertido la gastronomía mexicana en lo que es hoy en día.

Por ser una gastronomía tan rica y variada en productos y técnicas, además de ser de las más populares del mundo se ha escogido a la comida mexicana para el desarrollo del Food Truck (Flores, J. y Escalante. 2004., pp. 19 - 45).

#### **1.6. Normas**

Es importante definir parámetros de higiene y normas sanitarias para un correcto manejo de alimentos al momento de servir al consumidor. Esto incluye no solo la preparación de los alimentos, sino también su almacenamiento, conservación, exhibición y venta.

Se empezará por la recepción de alimentos por parte del proveedor. Estos deben ser pesados para garantizar que el precio que se pagó sea correcto además de verificar la temperatura. Si son productos refrigerados debe estar en un rango de entre 0.5° a 4°C., mientras que si son congelados deben estar bajo los 18°C. Además hay que tomar en cuenta que debe haber mesas donde colocar los alimentos el momento de la recepción para no ponerlos en el piso. El personal debe estar correctamente capacitado para recibir el pedido por parte de los proveedores de manera segura y correcta (Gómez, 2002).

Algunas de las temperaturas a tomar en cuenta para almacenamiento según el texto de John Walker (2008), son:

Tabla 2. Temperaturas de almacenamiento de alimentos

Almacenamiento seco	50 a 75°F
Carne y aves	33 a 38°F
Lácteos	33 a 38°F
Mariscos	33 a 38°F
Alimentos congelados	0 – 15°C

Tomado de Walker, 2008, pp. 292.

Además de esto se debe tomar en cuenta las ordenanzas municipales del Distrito Metropolitano de Quito que todos los establecimientos que distribuyen alimentos y bebidas deben cumplir. Estos son:

- **Registro Turístico**
- **Patente Municipal** (para la obtención del RUC)
- **LUAE:** dentro de este, consta el permiso sanitario, ambiental, de bomberos, de compatibilidad y uso de suelo, de rotulación además de la licencia anual de funcionamiento de actividades turísticas y el permiso anual de funcionamiento de la Intendencia General de la Policía (Quito Turismo, 2014).

## 2. Planeación estratégica

### 2.1. Marco legal

Para establecer una empresa primero se debe definir qué tipo de personería jurídica será la más idónea de acuerdo al tamaño de la organización y del giro del negocio. Cuando se habla de un negocio pequeño con un capital de inversión que no supere los 60.000 USD, con un monto de facturación anual inferior a 100.000 USD., o con gastos anuales no mayores a 80.000 USD., se habla de persona natural.

Órale Taco es una empresa con ingresos, costos e inversión dentro de este rango por lo que su personería jurídica será personal natural. Esta debe cumplir con los siguientes requisitos por ley para iniciar operaciones:

- Inscribirse al RUC
- Entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI
- Declarar impuestos
- Llevar contabilidad con la firma de un contador público autorizado SRI (SRI, 2010).

Uno de los puntos importantes al momento de crear una nueva empresa es cumplir con todos los requisitos legales y ordenanzas municipales que exige el Municipio de Quito. Con esto se garantiza que la empresa cumpla con todos los parámetros sanitarios, de seguridad y legales. Los permisos serían los siguientes:

- **Registro Turístico**
- **Patente Municipal** (para la obtención del RUC)
- **LUAE:** dentro de este, consta el permiso sanitario, ambiental, de bomberos, de compatibilidad y uso de suelo, de rotulación además de la licencia anual de funcionamiento de actividades turísticas y el permiso anual de funcionamiento de la Intendencia General de la Policía (Quito Turismo, 2014).

## **2.2. Resumen ejecutivo**

Órale Taco es una empresa dedicada a la distribución de comida mexicana desde un camión cocina (Food Truck). Está dirigido a estudiantes universitarios de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Escuela Politécnica Nacional y la Universidad Politécnica Salesiana. Estará ubicado en la Avenida Isabel La Católica y A. Mena Caamaño, punto estratégico debido a cercanía de las universidades antes mencionadas. Ofrecerá un servicio de comida rápida deliciosa, saludable y fácil de comer enfocado en la gastronomía mexicana pero con un toque moderno y casual. El servicio será brindado desde un Food Truck que puede moverse a varios puntos de la ciudad. Este posee un diseño exterior único para dar un servicio y experiencia inigualables.

## **2.3. Misión**

Órale Taco brinda un servicio de comida rápida móvil que ofrece un menú mexicano diferente, saludable, moderno y a un buen precio para estudiantes universitarios en la ciudad de Quito.

## **2.4. Visión**

Queremos ser líderes de servicio de alimentos en el sistema de Food Trucks, crecer y expandirnos a varios puntos de la ciudad de Quito, ofreciendo productos alimenticios innovadores, deliciosos y saludables que guste a personas de todas las edades.

## **2.5. Objetivos**

### **2.5.1. Objetivo general**

Distribuir un menú de comida mexicana delicioso, saludable y fácil de comer a través de un Food Truck en la ciudad de Quito, cumpliendo estándares de calidad y limpieza adecuados, manteniendo un precio accesible al mercado objetivo (estudiantes universitarios) y siendo rentable.

### 2.5.2. Objetivos específicos

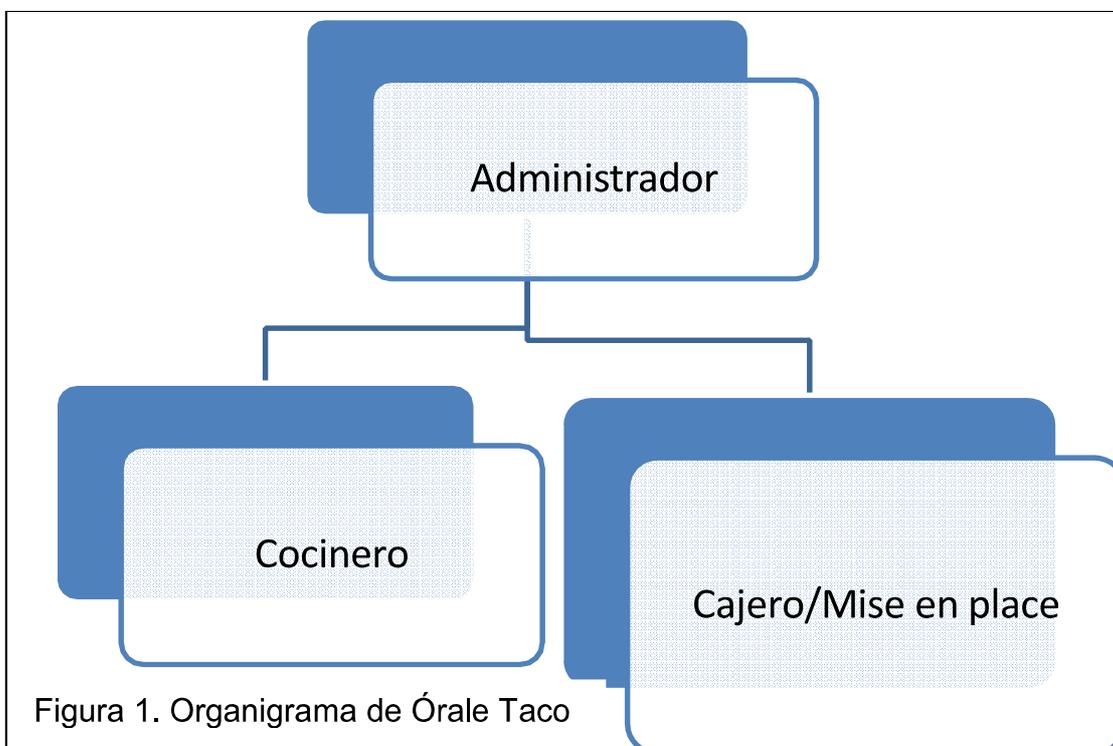
Ampliar la cantidad de Food Trucks a 3 unidades en varios puntos de la ciudad de Quito para el 2019, manteniendo el mismo concepto de comida rápida saludable, dando un servicio de calidad y con un precio accesible.

Ampliar la gama de productos de los Food Truck nuevos con diferentes alimentos atractivos para el cliente para el 2019.

Recuperar la inversión inicial en dos años.

### 2.6. Estructura organizacional

La estructura organizacional de la empresa Órale Taco es muy reducida porque solo cuenta con 1 administrador/propietario y 2 empleados. Esto se debe a que el Food Truck como negocio es muy pequeño y requiere poco personal para cumplir con sus funciones y satisfacer sus necesidades organizacionales. Se tomará en cuenta el modelo de estructura organizacional clásico (Chiavenato, 2009, pp. 35). Así, el organigrama sería el siguiente:



### **2.6.1. Funciones**

#### **Administrador**

El administrador se encarga de todo lo referente a planificación, organización, gestión y control del negocio: contabilidad del negocio, su rentabilidad y estrategias a aplicar para la mejora continua del mismo. También se encarga del proceso de aprovisionamiento (compra) de ingredientes e implementos que el negocio necesite además del manejo de proveedores. También debe cumplir con la entrega y cálculo de salarios incluyendo todo lo estipulado por la ley y horarios del personal.

#### **Cocinero**

Se encarga de la cocina, esto implica preparación del mise en place antes del servicio. Durante el servicio, la elaboración del menú para los clientes. Realiza la limpieza del Food Truck. Además realiza el control de inventarios y comunica al administrador.

#### **Cajero / mise en place**

Se encarga de apoyar al cocinero en la preparación del mise en place y durante el servicio toma el pedido, realiza el proceso de cobro y emite facturas. Da soporte en la limpieza del Food Truck al cocinero. Realiza el cierre diario de caja y reporta al administrador el movimiento de ventas del día.

### **2.6.2. Perfil de puesto**

Para definir el perfil de puesto se debe analizar las funciones que el puesto requiere para después determinar las características ideales de una persona para suplir el puesto (Chiavenato, 2009, pp. 205 – 207).

### **Administrador**

Debe contar con un título de tercer nivel en gastronomía, administración de empresas, administración hotelera o similar. Contar con 4 años de experiencia en el área de administración de negocios especialmente en restaurantes o negocios de alimentos y bebidas. Debe tener licencia de conducir profesional. Tiene que ser una persona creativa con capacidad de decisión en cuestiones del negocio, además debe ser una persona con liderazgo.

### **Cocinero**

Debe contar con 2 años de experiencia en el área de alimentos y bebidas. Además debe contar con licencia de conducir profesional y tener un alto estándar de responsabilidad. Una persona motivada y proactiva en lo que hace. No es necesario que el cocinero tenga un título de tercer nivel para la elaboración del menú porque es muy simple y fácil de preparar.

### **Cajero / mise en place**

Debe contar con 1 años de experiencia en el área de alimentos y bebidas además de 3 años de experiencia manejando dinero como cajero en otros negocios. El Cajero al igual que el cocinero, no necesita un título en contabilidad o en gastronomía porque sus funciones son simples.

## **2.7. Descripción de la empresa**

Órale Taco es una empresa unipersonal privada con fines de lucro dedicada a brindar un servicio en el área de alimentos y bebidas especializada en la gastronomía mexicana. Lo innovador de este servicio es que el mismo es brindado desde un camión-cocina (Food Truck) que puede circular libremente por la ciudad. Está dirigido a estudiantes universitarios de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, la Escuela Politécnica Nacional y la Universidad Politécnica Salesiana. Órale Taco se diferencia por la calidad y sabor de su comida, realizado con productos frescos y saludables y con un precio accesible.

## 2.8. Análisis FODA

Tabla 3. Análisis FODA

<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser únicos en el mercado con un concepto moderno y casual.</li> <li>• Tener un diseño exterior atractivo que llama la atención del cliente.</li> <li>• Ser móviles al 100% para poder llegar a cualquier lugar de la ciudad.</li> <li>• Tener un menú delicioso, nutritivo y económico.</li> <li>• Contar con personal capacitado y calificado para realizar las labores.</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Captar otros mercados en la ciudad de Quito.</li> <li>• Crecer a varios puntos de la ciudad de Quito.</li> <li>• Insatisfacción del mercado con los restaurantes, cafeterías, entre otros, cercanos a la universidad.</li> </ul>
<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser un nuevo concepto que la gente no conoce o no está familiarizada.</li> <li>• Contar con presupuesto limitado para la realización del proyecto.</li> <li>• Tamaño limitado del Food Truck para equipos y materia prima.</li> <li>• Estacionalidad del negocio durante las vacaciones de los estudiantes, lo que representa ventas bajas en meses de verano.</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La competencia existente con precios similares, en los alrededores de las universidades que constituyen el mercado objetivo al que se dirige el negocio,</li> <li>• Nuevas ordenanzas municipales que afecten el funcionamiento del Food Truck.</li> <li>• Estacionamiento en zona azul que solo dura hasta dos horas.</li> </ul>

## **2.9. Ventaja competitiva**

Al hablar de ventaja competitiva Órale Taco se caracteriza por tener varias entre las cuales están la diferenciación en producto, imagen y calidad. También posee un canal de distribución alternativo al de la competencia además de ser 100% móvil (Porter, 2007).

### **2.9.1. Diferenciación de producto**

**Menú:** es un menú tradicional mexicano con variaciones en salsas e ingredientes para darle un sabor totalmente nuevo y delicioso. Es simple de elegir y fácil de comer y llevar. Además el prepararlo toma un aproximado de 4 minutos, lo que lo hace muy conveniente para estudiantes con poco tiempo para almorzar.

### **2.9.2. Diferenciación de imagen**

**Diseño exterior:** Órale Taco posee un diseño exterior único realizado por expertos diseñadores integrales para darle un aspecto visual artístico y muy llamativo para el cliente. Se trata de llegar a estudiantes universitarios por lo que el diseño es moderno y atrevido.

### **2.9.3. Diferenciación de distribución y ventas**

**Movilidad:** por ser un negocio rodante, la facilidad de moverse a cualquier lugar de la ciudad abriendo la posibilidad de abarcar más mercado y lograr más ventas.

**Ubicación:** estará ubicado en un sitio estratégico con alto número de personas circulando. Se trata de las calles Isabel La Católica y A. Mena Caamaño donde están ubicadas tres universidades como son la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, la Escuela Politécnica Nacional y la Universidad Politécnica Salesiana. La cantidad de estudiantes en cada universidad son más que suficientes como para tener un posible mercado que consuma el producto.

### **3. Análisis de mercado**

Dentro del presente capítulo se abordarán los temas de metodología de investigación, su análisis y posteriormente el plan estratégico que se implementará según los resultados obtenidos. Se mencionarán sin profundizar los tipos de investigación exploratoria y causal porque no tienen relevancia en el tema del proyecto. Se profundizará la investigación descriptiva porque resulta pertinente por los resultados que se obtienen al realizar el estudio.

#### **3.1. Objetivo del estudio de mercado**

- Analizar el comportamiento del mercado objetivo en cuanto a sus hábitos alimenticios.
- Conocer el límite de precios dispuesto a pagar para comida así como su nivel de satisfacción hacia la oferta cercana existente.
- Investigar qué tan dispuesto está el mercado a comprar el producto.
- Determinar la percepción del mercado objetivo hacia el producto (servicio, menú, entre otros).

#### **3.2. Metodología de investigación**

Existen varios tipos de métodos de investigación que pueden ayudar a definir con más claridad el problema e información necesaria para el desarrollo del proyecto. Según Malhotra (2008), existen 2 tipos de investigación que vienen a ser exploratoria y concluyente. Dentro de la concluyente entran los métodos descriptivo y causal.

La investigación exploratoria se usa para ampliar conocimiento sobre un tema donde no hay suficiente información. La investigación causal por otro lado, trata de definir causa y efecto entre algunas variables para ayudar a determinar procesos y decisiones (Malhotra, 2008). Ninguna de estas investigaciones es relevante para el tema propuesto porque no aportan con datos de importancia que ayuden a definir con más claridad el plan de negocios.

### **3.2.1. Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva se usa para definir patrones o características de algún grupo poblacional además de cualquier dato estadístico respecto al mismo. Se usa cuando hay suficiente información sobre el tema a investigar.

Se usó el método descriptivo para realizar la investigación. Se elige la investigación descriptiva porque esta puede describir ciertas características de grupos de interés para la investigación como lo son los clientes, proveedores, etc. Además se puede calcular el número de personas que viven en determinado lugar o definir poblaciones de cualquier tipo como madres solteras, estudiantes universitarios, entre otros.

También se pueden realizar proyecciones de ventas si se requiere o definir qué y cómo percibe el cliente un determinado producto. Es por esto que se usó el método descriptivo para realizar la investigación de mercado respectiva (Malhotra, 2008).

#### **3.2.1.1. Técnicas**

Existen varias técnicas que van a ayudar a definir la información de nuestra investigación de mercado y que entran en el campo de la investigación descriptiva.

##### **3.2.1.1.1. Encuestas**

Las encuestas son técnicas que se basan en realizar una serie de preguntas a un cierto grupo de personas a las que se pretende estudiar. Las preguntas deben estar estructuradas para que tengan sentido. Dichas preguntas pueden ser de índole personal, gustos y preferencias, nivel de satisfacción sobre un producto, entre otras. La información que se obtiene realizando las encuestas es de carácter cuantitativo porque se obtienen datos en números sobre diferentes temas a investigar como el número de estudiantes que come afuera de su universidad (Malhotra, 2008).

Las encuestas serán parte de la investigación a realizada porque se obtiene datos de interés para el desarrollo del proyecto. Específicamente datos que

tienen que ver con el mercado objetivo al que se apunta como son los estudiantes de la Pontificia Universidad Católica de Quito.

### **Modelo de encuesta**

**Edad:**

**Sexo:**

**Universidad:**

**1) ¿Almuerza a los alrededores de su universidad?**

- Si
- No

**2) ¿Está satisfecho con el servicio del que dispone para consumir su almuerzo o snack?**

- Si
- No

**3) ¿De cuánto tiempo dispone para almorzar o comer un snack?**

- 15 minutos
- 30 minutos
- 1 hora

**4) ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un almuerzo o snack a los alrededores de su universidad?**

- 1,50 dólares
- 2 dólares
- 2,50 dólares
- 3 dólares
- Más de 3 dólares

**5) ¿A qué hora del día generalmente consume su almuerzo o snack?**

- 11am
- 12pm
- 1pm
- 2pm
- 3pm
- Más tarde de las 4pm

**6) Marque en nivel de importancia siendo 5 el más alto y 1 el más bajo, ¿Qué busca en un snack o almuerzo?**

- Precio accesible
- Rapidez del servicio
- Sabor de la comida
- Ubicación del local
- Cantidad de la porción

**7) ¿Le gusta la gastronomía mexicana?**

- Si
- No

**8) ¿Consumes productos alimenticios distribuidos por vendedores ambulantes (hotdogs, shawarmas)?**

- Si
- No

**9) ¿Estaría dispuesto a consumir snacks mexicanos (quesadillas, tacos, burritos) distribuidos en un camión-cocina (Food Truck) a un precio aproximado de 2 dólares y ubicado cerca de su universidad?**

- Si
- No

**10) ¿Le parece atractivo recibir un servicio de gastronomía mexicana en un camión-cocina (Food Truck) decorado exteriormente que puede moverse a casi cualquier lugar de la ciudad para dar su servicio?**

- Si
- No

## Muestreo

Para la definición de la muestra para realizar las encuestas, primero se debe definir la población total de interés para el negocio. Esta población debe ser lo más específica posible para estar bien direccionados en cuanto al mercado objetivo.

Una vez definida la población se procede a la aplicación de la fórmula para sacar la muestra. Esta muestra representa el número de encuestas a realizar por parte del investigador. Se saca esta muestra porque sería muy largo encuestar a toda la población de interés. Con esto se puede obtener un resultado aproximado de toda la población. La fórmula incluye la población total más un porcentaje de error a considerar.

A continuación se utilizó la siguiente fórmula facilitada por el Departamento de Matemáticas de la UDLA (2014):

$$n = \frac{N}{E^2(N - 1) + 1}$$

(Ecuación 1)

Dónde:

n= muestra de estudio

N= población de interés

E=margen de error

El margen de error debe oscilar entre 3 y 5%. En el caso de esta investigación se usó un margen de error del 6% porque se dispuso de poco tiempo para realizarla.

La población donde se aplicó el estudio de mercado fue en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Según la Secretaría General de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (2013), el número de estudiantes matriculados en las carreras de pregrado en el año 2013 fue de 9.135. Esta es

la población de interés porque el Food Truck estará ubicado a las afueras de dicha institución.

Aplicando la fórmula antes mencionada según los datos que se tiene se puede decir que:

$$n = \frac{9135}{(0.06)^2(9135 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{9135}{(0.0036) (9134) + 1}$$

$$n = \frac{9135}{(32.884) + 1}$$

$$n = \frac{9135}{(33.884)}$$

$$n = 269.5$$

$$n = 270$$

De acuerdo al despeje de la fórmula utilizada, el total de personas que conforman la muestra para el estudio de mercado es 270, a las que se les aplicó encuestas para determinar gustos y preferencias de los posibles clientes del negocio, y otros datos de interés.

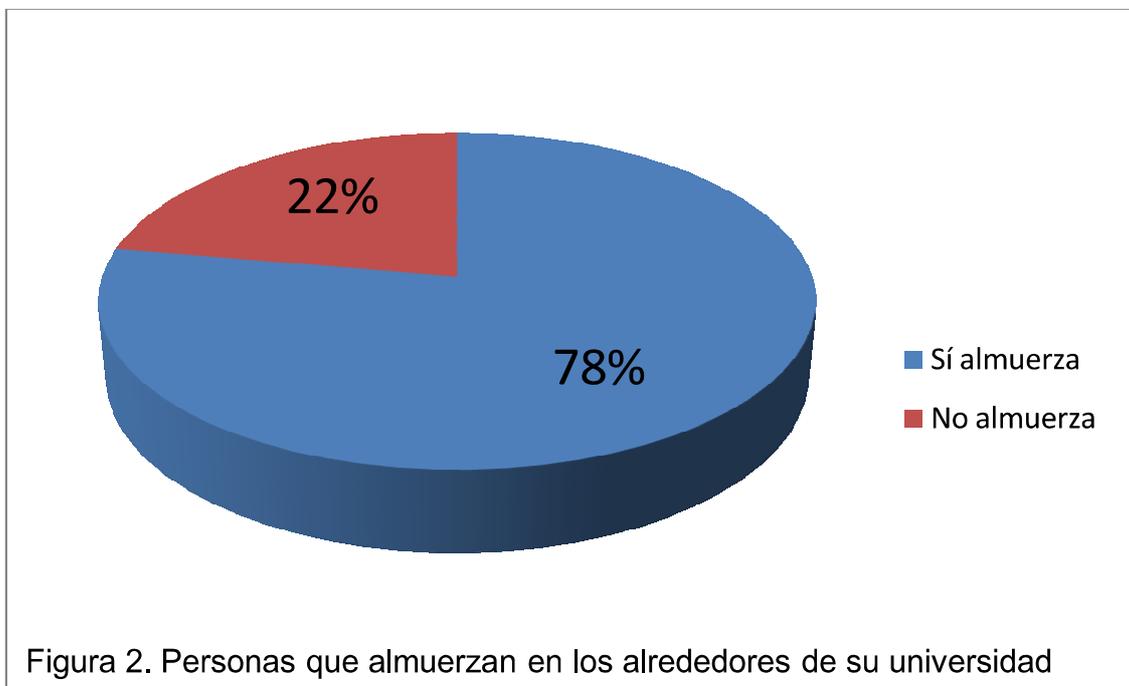
### **3.2.1.1.2. Entrevistas**

Las entrevistas por otro lado son de carácter cualitativo porque dan información sobre características específicas de ciertos temas de interés. Las entrevistas se realizan por una persona especializada y directamente con una sola persona a la vez. Se utilizan preguntas de tipo abiertas para que el entrevistado pueda dar la mayor cantidad de información respecto a algún tema (Malhotra, 2008).

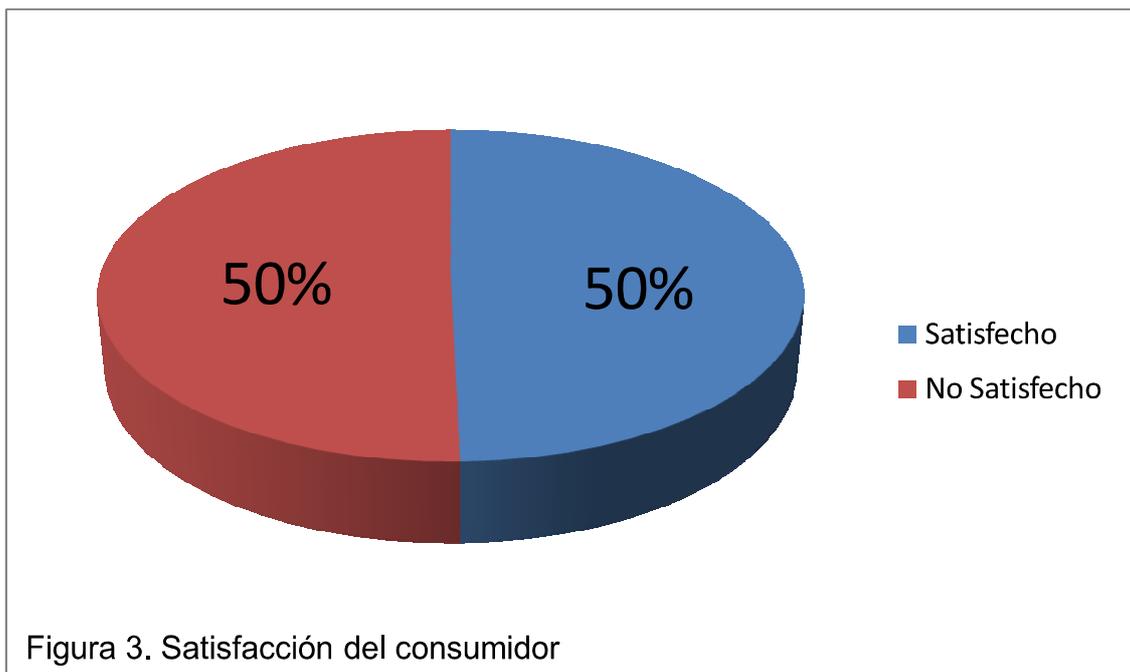
Las entrevistas ayudarán a definir con más claridad el manejo de un Food Truck desde el diseño del menú hasta su plan operativo. También se aclararán dudas en cuanto al menú de comida mexicana que se pretende servir. Dichas entrevistas serán realizadas a expertos conocedores de los diferentes temas que abarca el proyecto.

### 3.3. Análisis de resultados

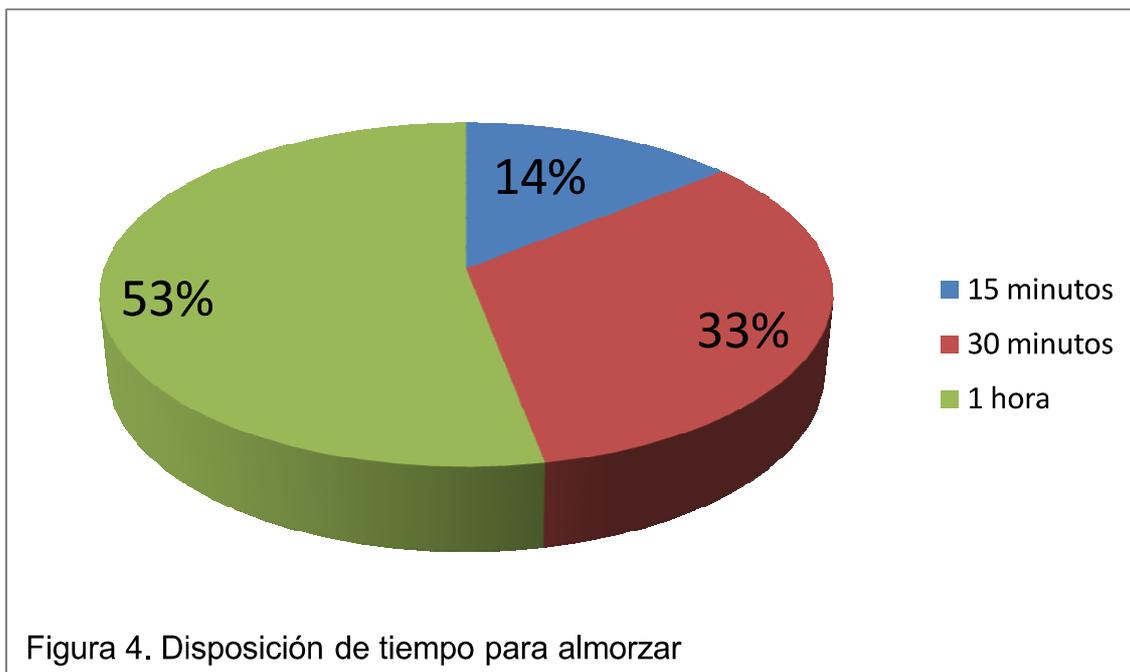
#### 3.3.1. Encuestas



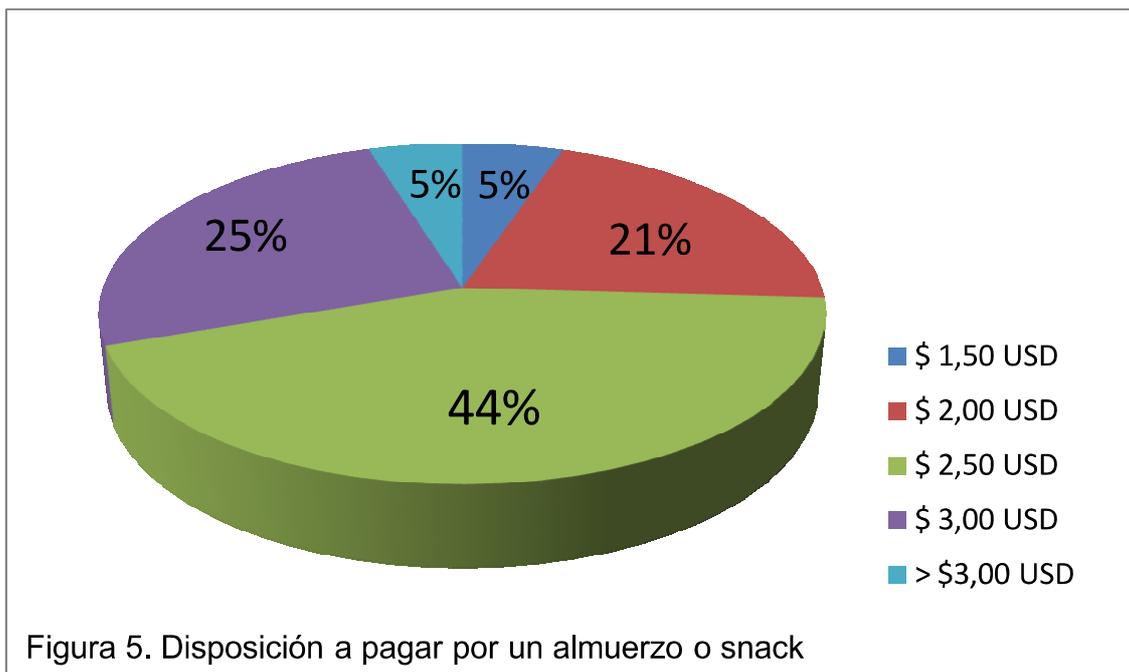
La figura 2 indica que cerca del 80% consume su almuerzo alrededor de su universidad. Se puede decir entonces que hay un alto índice de consumo cerca de las universidades y por lo tanto, un gran potencial para la propuesta de negocio del presente proyecto. Si la población es de alrededor de 9.000 personas, 7.020 que representa el 80%, sin duda es un alto número de estudiantes a quienes se puede brindar el servicio de alimentación. Este cuadro también presupone que para satisfacer la demanda, deben existir muchos negocios de alimentos y bebidas en los alrededores y que significa una competencia para el nuevo negocio.



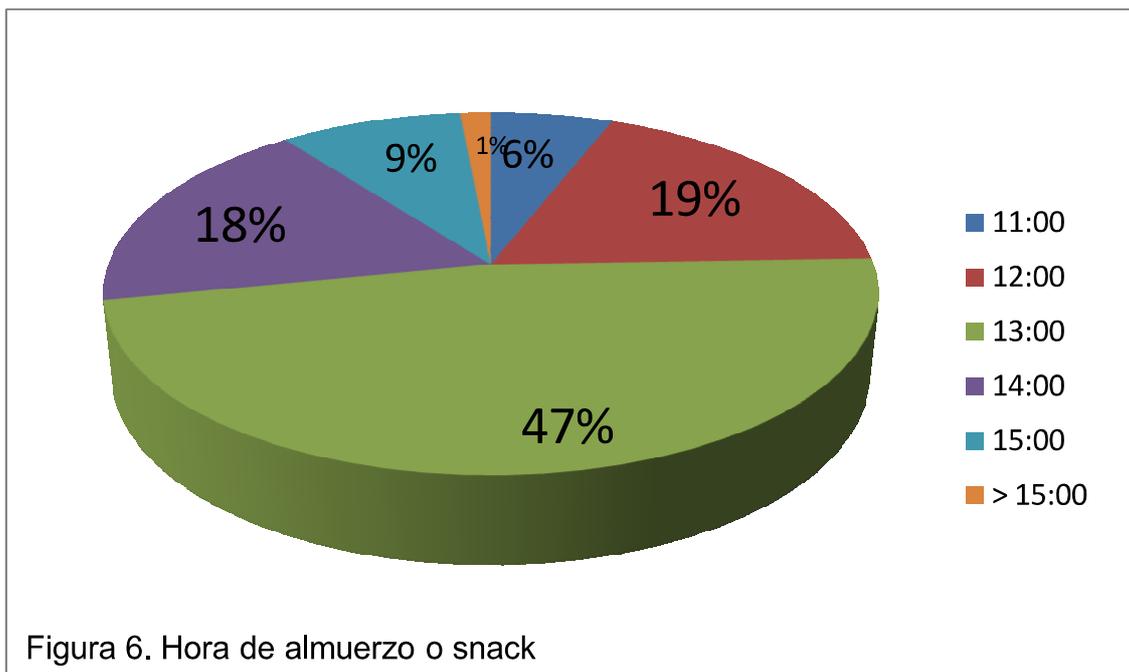
De acuerdo a la figura 3 el 50% de las personas encuestadas están satisfechas con el servicio del que dispone, mientras que el otro 50% no están satisfechos con el servicio. Se puede decir entonces que hay una gran parte del mercado a la que Órale Taco puede satisfacer al ofrecer un producto diferente y de calidad. Hay que tomar en cuenta los estándares del servicio de la competencia, de manera que Órale Taco pueda diferenciarse por mejor calidad, valor agregado, entre otros así lograr la preferencia del cliente.



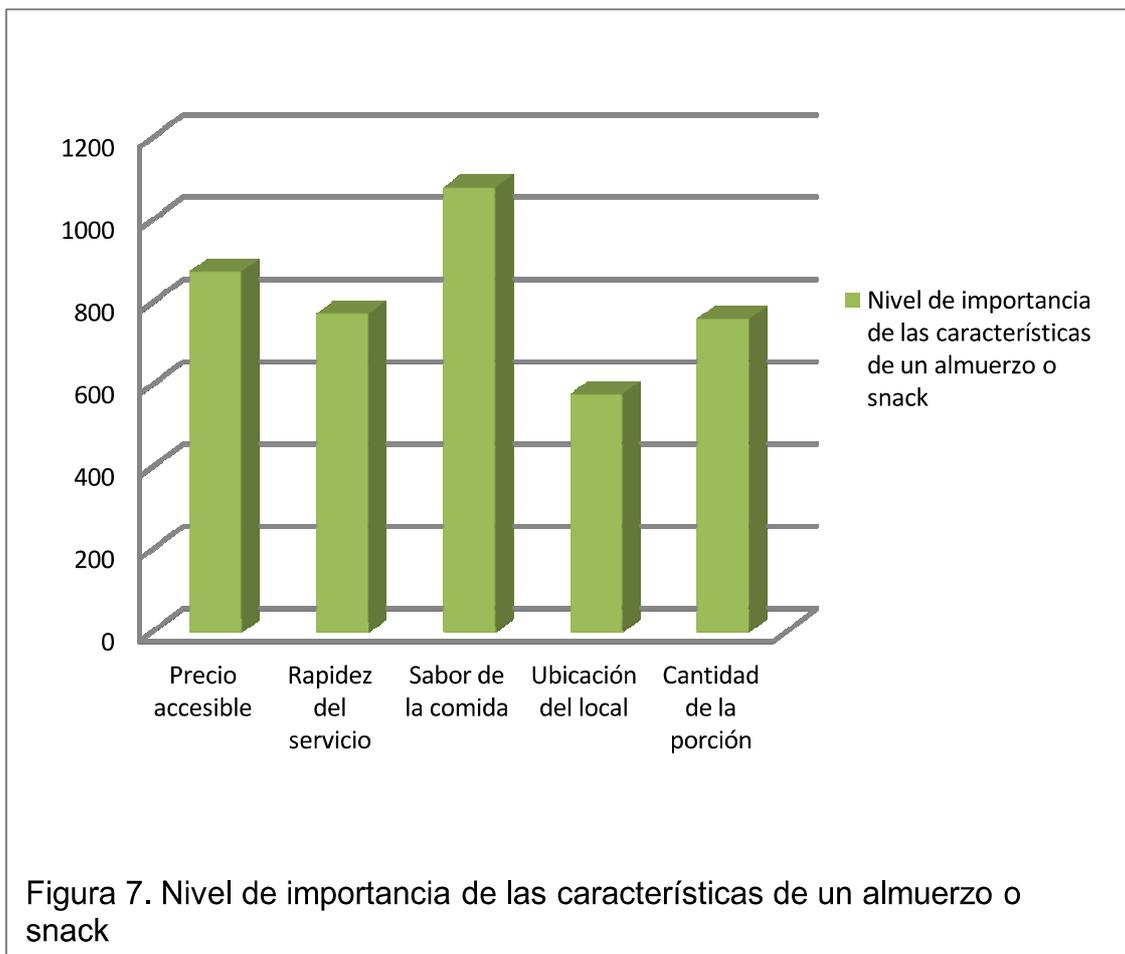
En la figura 4 se puede ver que más de la mitad de la población encuestada (53%) dispone de 1 hora para almorzar, seguido por un 33% que cuenta con 30 minutos y apenas el 14% cuenta con 15 minutos. Se puede concluir así que un servicio rápido es fundamental para satisfacer al entonces 47% de la población (33% + 14%), que no dispone de tanto tiempo para almorzar. La preparación de los platos no debe tardar más de 5 minutos para que este nicho de mercado que cuenta como tan solo 15 minutos elijan el Food Truck como servicio de alimentos. Además de eso, se puede relacionar la ubicación del Food Truck con el tiempo que se tiene para almorzar. Si está ubicado cerca de la su universidad, es muy probable que elija a Órale Taco como primera opción para no perder tiempo en busca de un servicio de alimentación.



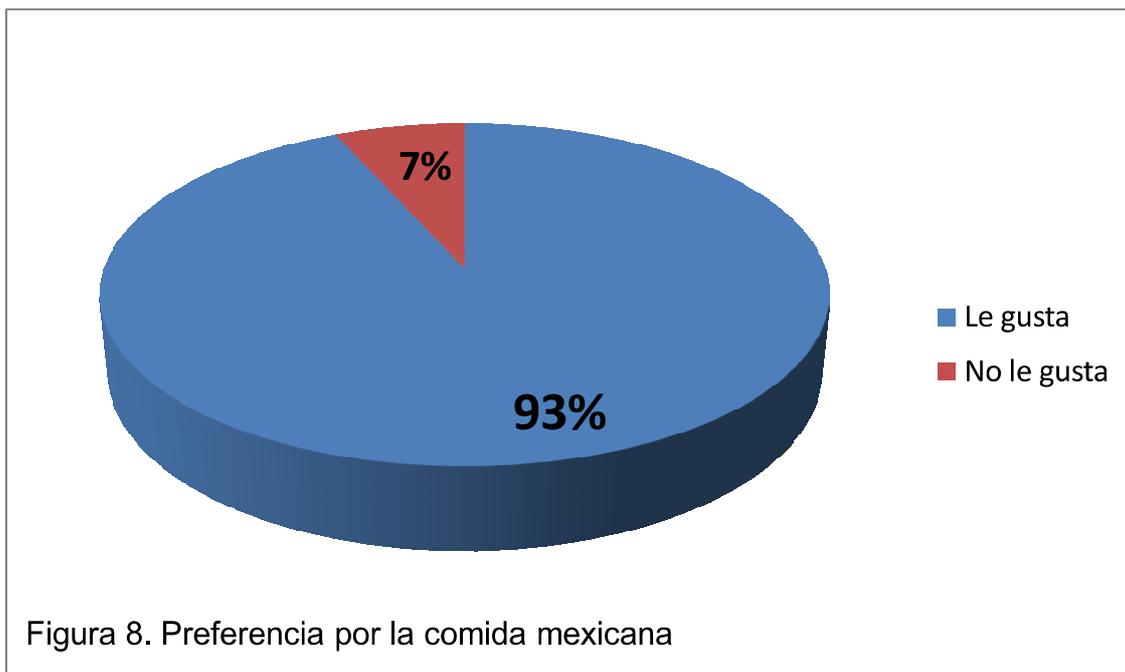
La figura 5 demuestra que casi la mitad de los encuestados podrían pagar \$2.50 USD., para el consumo de su almuerzo, seguido de una cuarta parte que pagaría \$3.00 USD y el resto de \$2.00 USD. para abajo. Se puede finalizar que el precio del producto que se pretende vender debe estar en un rango de entre \$2.50 a \$3.00 USD. Si se reduce el precio un poco más se puede llamar la atención de otros clientes que están dispuestos a pagar menos.



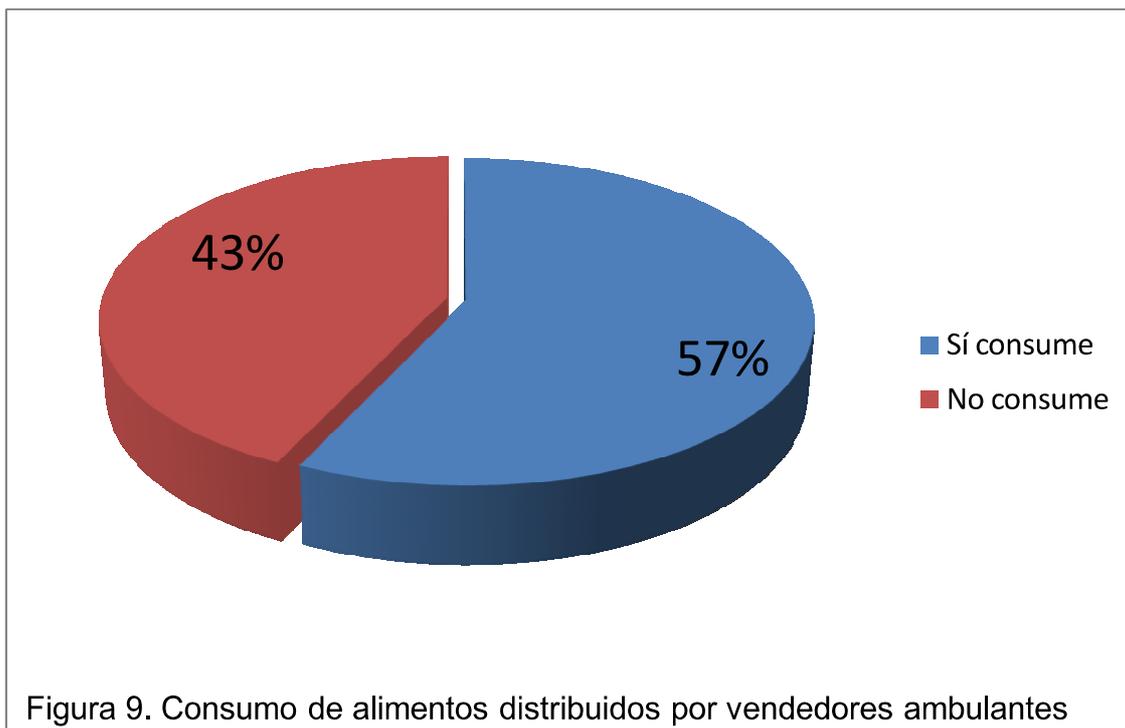
En la figura 6 se puede observar que casi la mitad de los encuestados almuerzan a las 13:00 horas seguido por un 19 y 18% que almuerzan a las 12:00 y 14:00 horas respectivamente. El resto varían entre las 11:00, 15:00 horas o más tarde. Con esto se puede concluir que la afluencia más grande de gente está entre las 12:00 hasta las 14:00 horas. Esto quiere decir que el Food Truck debe estar listo para dar el servicio a partir de las 11:00 horas y podría finalizar sus funciones a las 15:00 horas. Además la hora pico se podría considerar de 12:00 a 14:00 horas donde hay que prestar más atención a la agilidad del servicio y la calidad del producto.



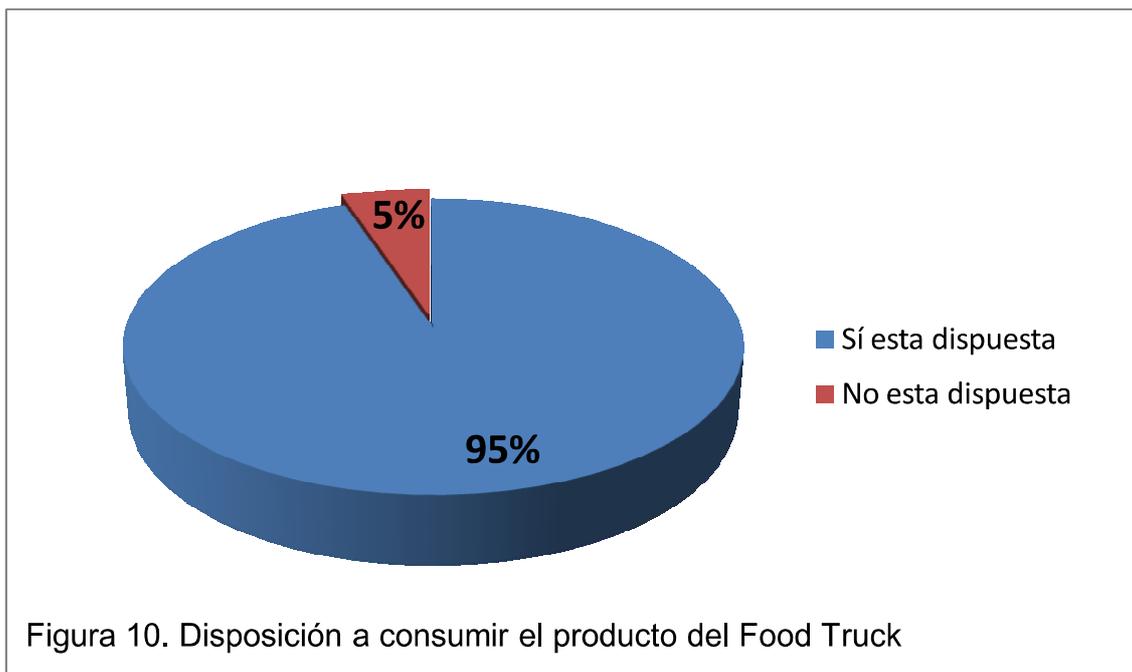
La figura 7 demuestra que al hablar de las características que debe poseer un almuerzo, la principal a considerar es el sabor de la comida, seguido por el precio, luego la rapidez del servicio y cantidad de la porción que obtienen casi el mismo puntaje en nivel de importancia y por último la ubicación del local. Se puede decir con esto, que el sabor sin duda es el punto más importante para que el cliente elija a Órale Taco. El menú debe estar diseñado de tal manera que cumpla con la demanda del mercado referente al sabor de la comida y su precio de venta. Como ya se mencionó anteriormente el precio debe oscilar de \$2.50 a \$3.00 USD. Además debe tener una cantidad suficiente para que el cliente quede satisfecho y en el tiempo requerido.



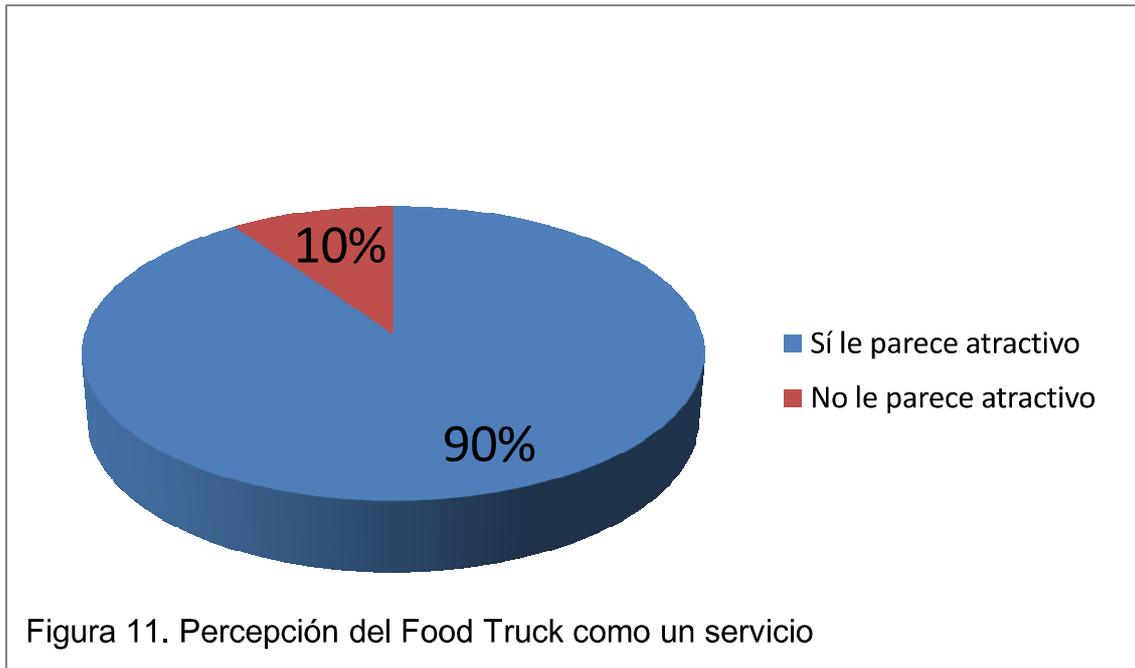
Como se puede observar en la figura 8, claramente más del 90% de los encuestados les agrada el sabor de la comida mexicana dejando un 7% excluido del consumo del producto del Food Truck. Cabe recalcar que al saber que la gran mayoría del mercado le gusta este tipo de comida, Órale Taco posee un punto importante a nivel del sabor de la comida mencionado en el otro cuadro, que es la característica principal que las personas buscan en un almuerzo. También se puede inferir que la gran parte del mercado ya conoce o tiene alguna idea acerca del producto que se está ofreciendo por lo que es más fácil vender sin necesidad de tanta publicidad o información respecto a este tema.



La figura 9 demuestra que más de la mitad de la población encuestada sí consume alimentos distribuidos por vendedores ambulantes aunque el 43% no consume. Se puede inferir que este 43% no consume esta clase de alimentos porque generalmente los estándares de limpieza y calidad del producto son muy bajos. Es por eso que el Food Truck debe mantener estándares de limpieza adecuados para ganar fidelidad y confianza por parte de los clientes.



En la figura 10 se puede observar que casi el 100% de las personas encuestadas estarían dispuestas a consumir el producto que ofrece en el Food Truck. Esto indica claramente que el producto que se ofrece cumple con ciertas características que el cliente busca al momento de comer, ya sea por el precio, el tipo de comida, la ubicación o el hecho que se distribuya en un Food Truck.



En la figura 11 un 90% de los encuestados les parece atractivo el recibir un servicio de alimentación a través de un Food Truck móvil mientras que el 10% restante no lo hace. Esto indica que el dar un servicio en un Food Truck es atractivo a la vista del cliente y, por lo tanto, una ventaja competitiva importante a considerar. Esto abre un mundo de posibilidades al momento de pensar en una posible expansión del servicio a otros sectores y mercados. Se podría adaptar el mismo concepto de un Food Truck en otros lugares de la ciudad y con otro tipo de comida.

### **Conclusiones encuestas**

De acuerdo al análisis de los resultados obtenidos a través de la aplicación de encuestas, Órale Taco posee un gran potencial de ventas porque el 78% de la población encuestada almuerza en los alrededores de su universidad y el 95% consumiría el producto de Órale Taco. El menú propuesto es atractivo para el mercado objetivo con un 93% de aceptación así como también el concepto de Food Truck para servir comida con un 90%. La investigación también ayudó a definir la hora de servicio ideal que es alrededor de las 13:00 y el tiempo con el que cuenta el cliente para almorzar que es de 1 hora aproximadamente. Todos

estos parámetros ayudarán en la planificación de las estrategias que Órale Taco debe aplicar para satisfacer al mercado objetivo.

### **3.3.2. Entrevistas**

#### **Entrevista # 1**

##### **Perfil del entrevistado**

**Nombre:** Daniel Vélez

**Edad:** 28 años

**Cargo:** Chef Cocinero pastelero

**Empresa:** Pizza rodante

Estudió en el Cordon Blue de México. Lleva 10 años trabajando en la industria de alimentos y bebidas.

- 1. ¿Por qué ingresó en el negocio de los Food Truck y no en otro negocio?**  
“Porque es un negocio que no tiene todavía competencia dentro del país. No tiene ni monopolio ni competencia, lo que lo hace muy rentable.”
  
- 2. ¿Cuánto tiempo se demoró en desarrollar el proyecto como tal?**  
“1 año y medio.”
  
- 3. ¿En base a que diseñó el menú?**  
“En base a las necesidades de la gente y ofrecer un producto diferente a lo que normalmente están acostumbrados a comer en la calle. “
  
- 4. ¿Cómo adecuó su remolque y donde lo hizo?**  
“Lo hicimos en diferentes mecánicas, una de ellas fue AutoFast. Con ellos hicimos todos los detalles como mesones, forrados de acero inoxidable, etc.”

**5. ¿Qué permisos necesitó para el funcionamiento del Food Truck?**

“No existen permisos todavía para este tipo de servicio, entonces justamente al crear la Asociación Ecuatoriana de Food Trucks, nosotros queremos entrar un poco más al Municipio y a la Alcaldía de Quito para ver si es que empieza a haber este movimiento de Food Trucks que ya existen en varios lugares del mundo. Aun no existe nada que determine la venta en Food *Trucks*.”

**6. Al no existir permisos para este tipo de establecimientos, ¿Existe alguna prohibición en cuanto a la venta del producto en un Food Truck y su circulación?**

“Tengo entendido que no, si es que cumples con todos los parámetros del ministerio de salud, que estés al día con el SRI, etc.”

**7. ¿Cuáles son los mayores problemas en este tipo de negocio?**

“La lluvia puede ser. El clima influye en el servicio en las calles.”

**8. ¿Cuáles son los puntos clave para el buen manejo de un Food Truck?**

“No bajar la calidad del producto. Yo creo que los puntos clave para un Food Truck son los mismos que para un restaurante en lo que respecta al control de calidad de comida pero también importa y es necesario saber el movimiento de gente en las calles. Hacer un estudio para saber a dónde te vas, donde afluencia más la gente, donde vas a vender más.”

**9. ¿Qué tan receptivo es el mercado con su producto?**

“Muy receptivo.”

**10. ¿Dónde realizó la decoración externa del Food Truck?**

“Contraté una persona que es diseñador gráfico y por ahí le pinté con estencils, nosotros mismo le pintamos. También mandamos a hacer stickers.”

**11. ¿Cómo se promociona usted?**

“Yo creo que los Food Truck se promocionan solos dependiendo la decoración que tengan afuera. Es cuestión de pasar por la ciudad y la gente se va a acercar por curiosidad. También las redes sociales.”

**12. ¿En cuánto tiempo recuperó su inversión?**

“La inversión del carrito ya la recuperamos.”

**13. ¿Es alta la inversión para este tipo de negocio?**

“Depende que es lo que quieras tener en el carrito. Puede variar entre unos USD 20.000 si es un carrito que lo jalas. Si es que es un camión debes ver el precio del camión más el costo del remodelado.”

**14. ¿Nos podría dar alguna recomendación para alguien que monte este mismo tipo de negocio?**

“Dentro de lo que vimos, un error fue tener un remolque y no un camión. Yo recomendaría que sea camión para que sea mucho más fácil el manejo dentro de la calle y el movimiento. Es muy difícil manejar un carro anclado por lo que cogestionas más.”

**Conclusión**

En conclusión se puede decir que el negocio de los Food Truck es un negocio muy rentable y de gran interés para el mercado. Según el experto, no existe competencia alguna por lo que es mucho más fácil establecerse en el mercado. Además no hay regulaciones específicas para el funcionamiento de los Food Truck pero tampoco prohibiciones por lo que el servicio se podría realizar sin ningún problema siempre y cuando se tenga los permisos establecidos por el Municipio de Quito. La inversión es mucho menor a la de un restaurante siendo alrededor de 20.000 USD sin contar con el costo del camión, pero los ingresos son muy similares a las de un restaurante por lo que es mucho más atractivo invertir en esta clase de negocio. Además no se usaría publicidad extra porque el Food Truck se promociona solo gracias a sus decoraciones exteriores.

## **Entrevista # 2**

### **Perfil del entrevistado**

**Nombre:** Silvia García

**Edad:** 53 años

**Cargo:** Propietaria y jefe de cocina

**Empresa:** La Michoacana

Cocinera empírica que lleva 13 años trabajando en la industria de alimentos y bebidas.

**1. ¿Cuáles son los platillos más representativos de la cocina mexicana?**

“La comida mexicana es muy extensa, pero se podría decir que el mole. Es un platillo muy conocido. Se lo come en fiestas, grandes eventos importantes, matrimonios, etc.”

**2. ¿Por qué elegir a la comida mexicana en vez de otro tipo de comida?**

“Por la tortilla. Todo guisado, relleno, etc., se come con tortilla de maíz.”

**3. ¿Cuáles son los productos más característicos de la comida mexicana?**

“La tortilla principalmente, muchos tipos de chiles para preparar varios guisados y los frijoles que es un alimento básico para nosotros hechos de mil formas.”

**4. ¿Cuál es su platillo favorito de la comida mexicana?**

“Mis platillos favoritos son los chiles rellenos y el pollo en salsa de chile verde. Lamentablemente aquí no hay los ingredientes para prepararlo.”

**5. ¿Usted considera que la comida mexicana es nutritiva?**

“Pues yo pienso que sí. Si tenemos exceso de obesidad en México es porque los mexicanos no comemos a las horas adecuadas y comemos todo el día en todas partes.”

**6. ¿Cuánto se demora en promedio el preparar un taco?**

“Hay que tener en cuenta que el guisado ya lo tengo listo. Toma el tiempo que se demora en calentar la tortilla que serían unos 2 minutos.”

**7. ¿Es difícil preparar platillos mexicanos?**

“Pues teniendo todos los ingredientes no. Lo difícil es conseguir los ingredientes. La preparación en si es muy sencilla.”

**8. ¿Qué considera importante el momento de preparar un platillo?**

“Tenemos los ingredientes listos y de buena calidad, por ejemplo el pollo usar solo pechuga, sin cueros. Además ser rápido y limpio principalmente.”

**9. ¿Qué tan receptivo es el mercado?**

“Aquí viene gente que conoce México, gente que sabe de comida. La comida mexicana es patrimonio cultural intangible de la humanidad. Y principalmente gente que le gusta la comida mexicana, porque en gustos y sabores no discuten los doctores. Hay gente que no le gusta y pues no vendrá.”

**10. ¿Usted considera que la comida mexicana es conocida a nivel mundial?**

“Claro que sí.”

### **11. ¿Tiene alguna sugerencia para alguien que este montando un negocio con el mismo tipo de comida?**

“Pues que meta productos de calidad. Que no diga que es mexicano sino usa los productos adecuados.”

### **Conclusión**

En conclusión se puede decir que según la experta, la gastronomía mexicana es muy rápida y sencilla de preparar además de ser nutricionalmente buena y tener un gran posicionamiento en la mente del consumidor porque es muy conocida a nivel mundial. Los productos clave son las tortillas que deben ser de maíz preferentemente. Se debe cuidar la limpieza y sabor el momento de realizar las preparaciones.

### **3.4. Plan estratégico**

Después de analizar los resultados de la investigación de mercado se plantea las estrategias respectivas más adecuadas para el negocio. Estas deben estar enfocadas a realizar los objetivos planteados además de estrategias de venta para que el negocio pueda ser rentable (Aramayo, s.f.). Las estrategias serían las siguientes:

- Brindar un servicio de calidad, siendo este rápido, adecuadamente higienizado con un producto delicioso.
- Contar con personal capacitado para las funciones del Food Truck y el servicio al cliente.
- Tener proveedores de calidad y precios adecuados como el Mercado Iñaquito, Supermercados Santa María y Pronaca para garantizar la calidad del producto.
- Mantener precios de venta al público en un margen bajo, es decir, un precio entre 2.50 USD a 3.50 USD. para ser atractivo al mercado objetivo.
- Tener un diseño exterior decorativo para cumplir papel de imagen y publicidad a la vez.

- Ubicar el Food Truck en zonas estratégicas para aumentar el consumo cerca de universidades como la Universidad de las Américas o la Universidad Tecnológica Equinoccial, parques como Parque La Carolina, Parque Metropolitano Guanguiltagua, Parque Itchimbia, entre otros. Además en ferias o conciertos.
- Brindar promociones para fomentar el consumo en grupos grandes.
- Diseñar el producto para que sea fácil de servir, llevar y comer.
- Abrir de 11:00 a 16:00 durante el día para abastecer el almuerzo de estudiantes universitarios. Además abrir por la noche cerca de discotecas.

## **4. Plan integral de marketing**

### **4.1. Desarrollo del plan de marketing**

Para el desarrollo del plan de marketing se tomará en cuenta las 8Ps del servicio. Estas son producto, precio, plaza, promoción, personal, empaque, procesos y evidencia física (Clark, Golden, O'Dea, Weiner, Woolrich, 2009). Con ellas se determinará características del producto y servicio (recetas, procesos de preparación, entre otros), precios, lugar de venta, y demás aspectos necesarios para una efectiva comercialización y venta.

### **4.2. 8 P del marketing**

#### **4.2.1. Producto**

Hace referencia específicamente al menú y servicio que se brinda (Clack, et al, 2009, p. 186 - 188). El menú consta de tres platos tradicionales mexicanos, cada platillo puede variar su proteína entre carne o pollo a elección del cliente además de dos salsas (roja y verde) también a elección.

Así el menú estaría estipulado de la siguiente forma:

Tabla 4. Menú de Órale Taco

<b>Burritos en tortilla de trigo</b> (frejol, cebolla, ajo, cilantro, tomate lechuga, crema agria)	Pollo
	Carne de res
<b>Quesadillas en tortilla de trigo</b> (queso mozzarella, holandés, cebolla, pimiento rojo, espinaca, cilantro)	Pollo
	Carne de res
<b>Tacos en tortilla de maíz</b> (carne mechada, piña, ajo, cebolla, tomate, cilantro)	Pollo
	Carne de res
<b>Bebidas gaseosas y no gaseosas</b>	Gaseosas
	Bebidas dulces
	Agua sin gas
	Agua con gas
<b>Salsa verde</b> (pimiento verde, jalapeño, perejil, limón, cebolla)	
<b>Salsa picante de tomate</b> (tomate, ají seco, ajo, cilantro, cebolla)	

Cada plato será empacado en una hoja de papel parafinado con el logo de Órale Taco, además de una bolsa plástica para evitar que se derrame líquido de la comida. El servicio se brinda desde el Food Truck que posee un diseño único y original.

#### 4.2.2. Precio

Para establecer el precio de un producto se deben tomar en cuenta algunas variables a tomar en cuenta:

- El costo de producción del plato, esto incluye materia prima, sueldos, servicio básicos, entre otros.

- El precio de venta de la competencia con productos similares.
- El valor agregado que se refiere al valor extra que posee el producto por formar parte de alguna marca que genere estatus, por el diseño del producto, por el servicio, entre otros (Pérez y Pérez, 2006).

Además se debe tomar en cuenta el análisis de resultados de la investigación de mercado realizada para determinar el precio de venta del producto que el cliente está dispuesto a pagar. Un punto importante a acotar es el factor psicológico de ver dos precios casi iguales pero elegir uno por una diferencia mayormente visual. Es por eso que varios precios se han reducido de 3.00 USD a 2.99 USD. El cuadro de precios de los productos de Órale Taco sería lo siguiente:

Tabla 5. Productos y precios de venta

		<b>Costo</b>	<b>PVP</b>
<b>Burritos</b>	Pollo	0.98	2.50
	Res	1.17	2.99
<b>Quesadillas</b>	Pollo	1.26	2.99
	Res	1.44	3.50
<b>Tacos</b>	Pollo	0.96	2.50
	Res	1.19	2.99
<b>Bebidas gaseosas y no gaseosas</b>	Gaseosas	0.49	0.99
	Bebidas dulces	0.49	0.99
	Agua sin gas	0.25	0.60
	Agua con gas	0.25	0.60

El cálculo para determinar estos precios se detalla en el capítulo financiero.

#### 4.2.3. Plaza

Se refiere a la ubicación donde se establecerá el negocio (Clack, et al, 2009, p. 186 – 188). Órale Taco, al ser un negocio móvil puede variar su plaza cada día; sin embargo, se determinó que su ubicación será en la Avenida Isabel la Católica y A. Mena Caamaño por estar situado en medio de tres universidades con gran población de estudiantes como son la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Escuela Politécnica Nacional y la Universidad Politécnica Salesiana. Estratégicamente es un lugar ideal porque hay una gran circulación de personas durante todo el día además que el mercado objetivo de Órale Taco está ubicado en esta zona.

#### 4.2.4. Promoción

La promoción se refiere a la publicidad usada para dar a conocer el producto al mercado además de promociones de venta para incentivar su consumo (Clack et al., 2009). Órale Taco posee una gran ventaja a nivel de publicidad porque al ser móvil y tener un diseño exterior decorativo se puede recorrer la ciudad y dar a conocer el negocio. No hay que olvidar que las redes sociales son fundamentales para publicitar negocios por lo que Órale Taco contará con páginas de Facebook y Twitter. En estas se dará a conocer las rutas del Food Truck, menú y promociones.

Como se ha mencionado anteriormente, el mercado objetivo de Órale Taco son estudiantes universitarios. Hay que tomar en cuenta que generalmente los estudiantes almuerzan en grupos, por lo tanto, las promociones se realizarán a base a esta información.

- **Combo con gaseosa:** por 0.25 centavos extra.
- **5 compras:** por la compra de 5 productos las gaseosas salen gratis.

Todas las gaseosas que se ofrecen en estas promociones son gaseosas servidas en vasos desechables.

#### 4.2.5. Procesos

Son todos los procesos que intervienen antes, durante y después del servicio. En ellos actúa tanto el empleado como el cliente (Clack et al., 2009). Se pueden realizar diferentes diagramas que representen los procesos que intervienen en Órale Taco. Los flujos de procesos determinarán posteriormente en el capítulo operativo.

#### 4.2.6. Empaque

El empaque de un producto tiene un impacto visual muy significativo por parte del cliente. Si el empaque no tiene un buen diseño o colores adecuados puede que el cliente no elija ese producto (Clack et al., 2009). Es por eso que Órale Taco servirá sus productos empacados en papel parafinado con el logo de la empresa además de una funda para evitar que el líquido se derrame. Se usa este papel para que el cliente pueda comer el producto con mayor facilidad y lo pueda llevar a donde desee.



Figura 12. Envoltorio de papel parafinado con logo de Órale Taco

#### 4.2.7. Personal

Como se mencionó anteriormente, Órale Taco cuenta con personal limitado de tan solo un propietario y dos empleados. Para mejorar la productividad y el servicio el personal debe estar capacitado y bien entrenado. Es por eso que cada uno de los empleados recibirá capacitación pertinente en cuanto a la preparación del menú, normas de limpieza, seguridad y principalmente servicio al cliente (Clack et al., 2009). Con esto se garantizará que Órale Taco brindará un servicio de calidad.

#### 4.2.8. Evidencia física

Al hablar de evidencia física se hace referencia a todo lo perceptible por los clientes a nivel visual (Clack et al., 2009). Es un tema muy importante porque una buena presentación personal, una cocina limpia y ordenada, colores y diseños atractivos, entre otros, hacen que el cliente prefiera Órale Taco en vez de la competencia. Es por eso que el Food Truck de Órale Taco contará con un diseño exterior muy atractivo y atrevido.



Figura 13. Logo de Órale Taco

## 5. Plan de operaciones

### 5.1. Estudio técnico

#### 5.1.1. Localización

El Food Truck al ser móvil podrá moverse alrededor de toda la ciudad sin problema, pero si el objetivo es un target específico se decide por ubicarse en la Avenida Isabel La Católica y A. Mena Caamaño. Aquí se encuentran tres universidades tales como: Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Universidad Politécnica Salesiana y la Escuela Politécnica Nacional. El Food Truck estará parqueado fuera de la zona azul para poder mantenerse fijo durante más tiempo y dar el servicio de manera más fácil.



### 5.1.2. Estudio arquitectónico

Para definir con exactitud el estudio arquitectónico se obtuvo la ayuda de la arquitecta Renata Rodríguez. Así se realizó el estudio respectivo definiendo primeramente el tamaño con el que se cuenta dentro del camión que es de 4m x 2m, es decir, 8 metros cuadrados. A esto hay que sumarle los diferentes equipos y herramientas que se necesitan dentro del Food Truck. Cabe recalcar que uno los proveedores de Órale Taco realiza pedidos a medida por lo que resulta más conveniente la momento de realizar la adecuación respectiva.

El Food Truck necesita energía de dos tipos para poder funcionar adecuadamente. La energía eléctrica para la caja registradora y refrigeradora; y la energía a gas para el funcionamiento de la plancha. Es por eso que también se adecuará el Food Truck de tal forma que se pueda contar con un tanque de gas y un inversor Aps que brinda energía eléctrica.

A continuación se detalla el plano del Food Truck de Órale Taco.

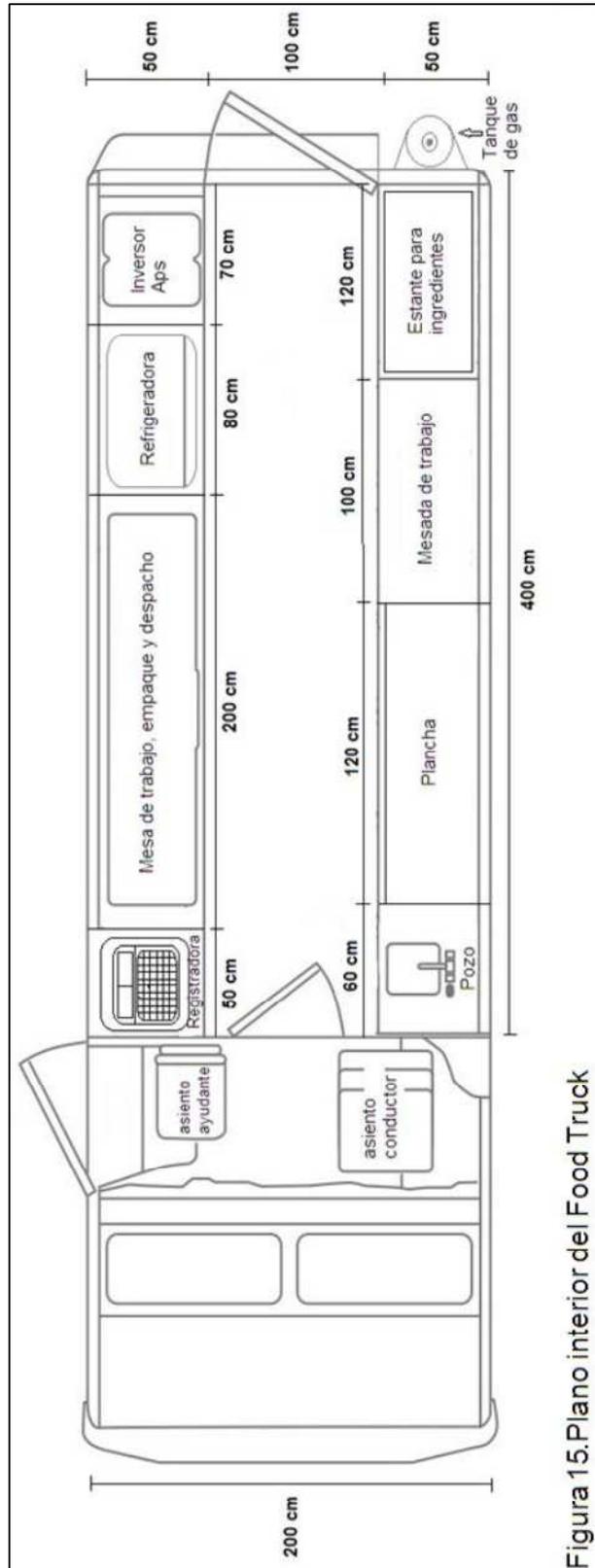


Figura 15. Plano interior del Food Truck

## 5.2. Equipamiento

Al haber establecido el menú que se va a realizar en el Food Truck se puede definir con claridad todos los equipos y herramientas necesarias para su funcionamiento. El menú se diseñó de tal forma que solo se use una sola estación caliente que vendría a ser la plancha. Además de esto, se debe contar con refrigeradora para mantener las proteínas en una temperatura libre de riesgo de contaminación y una caja registradora para realizar el proceso de cobro. El suministro eléctrico para abastecer a estos equipos será provisto por baterías recargables (inversor Aps). A continuación se define la lista de equipos que Órale Taco necesita para su correcto funcionamiento:

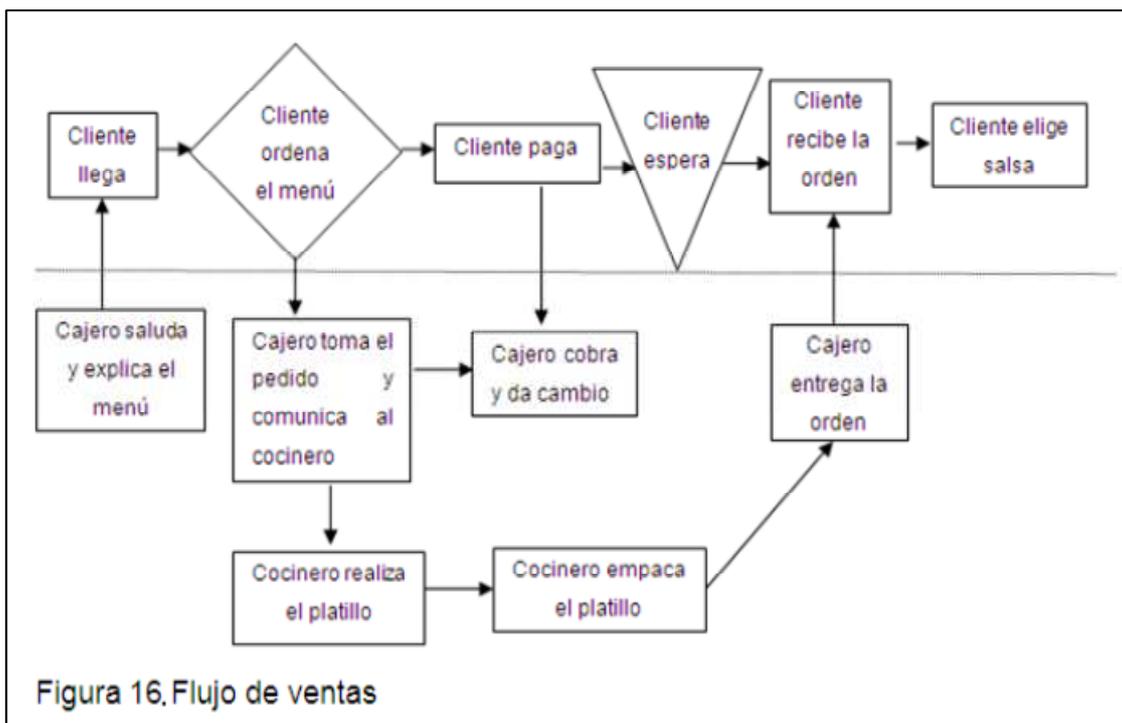
Tabla 6. Equipamiento general

Equipo Cocina								
	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	Proveedor	
Pesado	Plancha	Platos	1	\$ 1.170,99	\$ 1.170,99	Cocción de los platillos	Alequipisa	
	Mostrador refrigerado	Trabajo general	1	\$ 3.908,32	\$ 3.908,32	Bebidas y Alimentos	Equindeca	
	mesada larga 2 entrepaños	Trabajo general	1	\$ 684,60	\$ 684,60		Alequipisa	
	mesada corta 2 entrepaños	Trabajo general	1	\$ 455,28	\$ 455,28		Alequipisa	
	Cubierta de acero inox.	Food truck parte intern	1	\$ 600,00	\$ 600,00	Cubierta interior	Alequipisa	
	Fregadero 1 pozo e instal.	Trabajo general	1	\$ 601,67	\$ 601,67	Limpieza	Alequipisa	
	licuadora	Trabajo general	1	\$ 184,03	\$ 184,03	Salsas	Equindeca	
	Instalación gas	Trabajo general	1	\$ 22,37	\$ 22,37	mangueras de gas, regulador	Alequipisa	
	Inversor Aps	Energía	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00			
		<b>TOTAL EQUIPO PESADO COCINA</b>				<b>\$ 8.627,26</b>		
Menaaje cocina	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	Proveedor	
	Cuchillo cebollero	Trabajo general	1	\$ 14,13	\$ 14,13	Mise en place	Alequipisa	
	Tablas	Trabajo general	2	\$ 29,65	\$ 59,30	Mise en place	Equindeca	
	Espatulas triangular	Trabajo general	1	\$ 4,33	\$ 4,33	plancha	Alequipisa	
	Rasqueta metálica	Trabajo general	1	\$ 7,87	\$ 7,87	plancha	Alequipisa	
	Pinza extra heavy	Trabajo general	1	\$ 3,14	\$ 3,14	Servicio	Alequipisa	
	Bandejas ac. Inox. hondas	Trabajo general	10	\$ 23,41	\$ 234,10	Servicio	Alequipisa	
	colador malla media	Trabajo general	1	\$ 5,35	\$ 5,35	Salsas	Alequipisa	
	Raspador de grill	Trabajo general	1	\$ 64,33	\$ 64,33	Limpieza del grill	Alequipisa	
	puntilla	Trabajo general	1	\$ 2,58	\$ 2,58	Mise en place	Alequipisa	
	salseros	Trabajo general	4	\$ 1,09	\$ 4,36	Servicio	Alequipisa	
	cucharetas	Trabajo general	5	\$ 3,14	\$ 15,70	Servicio	Alequipisa	
	rallador	Trabajo general	1	\$ 11,80	\$ 11,80	Mise en place	Equindeca	
	Espolvoreador	Trabajo general	1	\$ 4,65	\$ 4,65	Servicio	Equindeca	
			0	\$ -	\$ -			
		<b>TOTAL MENAJE COCINA</b>				<b>\$ 431,64</b>		

### 5.3. Flujo de procesos

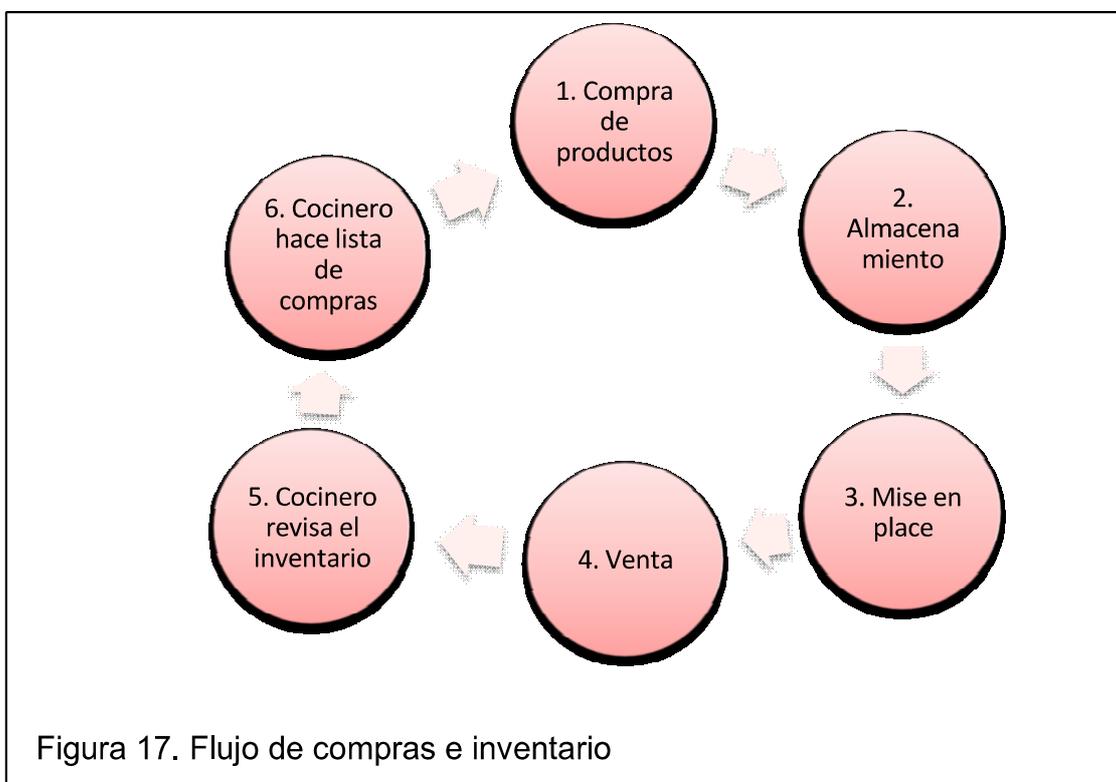
El flujo de proceso ayuda a analizar cada paso que se realiza en cualquier operación del negocio. Se separará los flujos por área para tener una perspectiva más específica de cada proceso.

#### 5.3.1. Flujo de Ventas



En la figura 16 se separa en la parte superior los pasos que el cliente realiza al adquirir el producto mientras que en la parte inferior se desarrolla el proceso de preparación, cobro y entrega del producto. El proceso es muy sencillo porque cuenta con pocos pasos los mismos que se realizan en un tiempo aproximado de 5 minutos lo que asegura una mayor satisfacción del cliente.

### 5.3.2. Flujo de compras e inventarios



La figura 17 hace referencia al proceso de compra de materia prima y control de inventario. Primero se compra el producto que es almacenado en la planta de producción para su respectiva preparación. Después se procede a vender y posteriormente se realiza un control de inventario para saber que insumos son necesarios comprar. El administrador es quien se encarga de realizar las compras respectivas y así continuar con el ciclo.

### 5.3.3. Flujo de trabajo del empleado



Se puede observar en la figura 18 todos los pasos que realiza un empleado durante toda su jornada laboral. Es importante definir estos procesos para poder determinar tiempos para cada acción y así optimizar el servicio y el tiempo del empleado.

#### **5.4. Horarios de atención**

Los horarios de atención de Órale Taco se determinaron por la investigación de mercado realizada previamente. Cabe recalcar que los días jueves, viernes y sábado se atenderán en horarios diurno y nocturno porque estos días existe mucha circulación de personas. Es por eso que tales días Órale Taco estará ubicado cerca de discotecas desde las 20:00. Tales clubs no se definirán todavía porque no se ha realizado un estudio de mercado acerca de estos nuevos nichos.

El horario de atención quedaría definido de la siguiente forma:

**Lunes a Miércoles:** 11.00 a 16.00

**Jueves a Sábado:** 11.00 a 16.00 – 20.00 a 02.00

**Domingo:** 11.00 a 16.00

Hay que tomar en cuenta que el horario de atención difiere del horario de los empleados porque estos entrarían a trabajar antes y saldrían después.

#### **5.5. Horario de personal**

Los horarios de personal se han fijado en base a cumplir con las 40 horas de trabajo que el gobierno exige por ley además de tener en cuenta los horarios de atención que el cliente espera para consumir el producto. Esto se obtuvo a través de la investigación de mercado. El horario de personal sería el siguiente:

Tabla 7. Horario de personal

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
9:00 - 10:00	CO1 CA1	CO1 CA1	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2
10:00 - 11:00	CO1 CA1	CO1 CA1	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2
11:00 - 12:00	CO1 CA1	CO1 CA1	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2
12:00 - 13:00	CO1 CA1	CO1 CA1	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2
13:00 - 14:00	CO1 CA1	CO1 CA1	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2
14:00 - 15:00	CO1 CA1	CO1 CA1	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2
15:00 - 16:00	CO1 CA1	CO1 CA1	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2
16:00 - 17:00	CO1 CA1	CO1 CA1	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2	CO2 CA2
17:00 - 18:00							
18:00 - 19:00							
19:00 - 20:00				CO1 CA1	CO1 CA1	CO1 CA1	
20:00 - 21:00				CO1 CA1	CO1 CA1	CO1 CA1	
21:00 - 22:00				CO1 CA1	CO1 CA1	CO1 CA1	
22:00 - 23:00				CO1 CA1	CO1 CA1	CO1 CA1	
23:00 - 00:00				CO1 CA1	CO1 CA1	CO1 CA1	
00:00 - 01:00				CO1 CA1	CO1 CA1	CO1 CA1	
01:00 - 02:00				CO1 CA1	CO1 CA1	CO1 CA1	
02:00 - 03:00				CO1 CA1	CO1 CA1	CO1 CA1	

Tabla 8. Horas de trabajo por semana

	<b>Horas diurnas</b>	<b>Horas nocturnas</b>	<b>Total horas</b>
<b>Cocinero 1</b>	16	24	40
<b>Cajero 1</b>	16	24	40
<b>Cocinero 2</b>	40	0	40
<b>Cajero 2</b>	40	0	40

En la tabla 7 y 8 se puede observar que tanto el cocinero 1, como el cajero 1, trabajan lunes y martes de 09.00 a 17.00 y los jueves, viernes y sábado de 19.00 a 03.00. Por otra parte el cocinero 2 y el cajero 2 tienen una jornada corrida de miércoles a domingo de 09.00 a 17.00. Todos los empleados cumplen con las 40 horas laborables por semana que la ley laboral exige al empleador. Cada empleado recibirá las remuneraciones que les corresponde por ley de acuerdo a su horario. Este cálculo se explicará posteriormente en el capítulo financiero.

## 5.6. Capacidad

La capacidad de aforo que posee Órale Taco no está determinada por el número de mesas o sillas porque no las posee. Para el cálculo de su capacidad se debe tomar en cuenta el tamaño interno del Food Truck para almacenar los alimentos además de su capacidad de recargar su stock para turnos nocturnos. Se debe incluir también el tiempo que demora el cocinero en preparar los platillos siendo 1 producto por minuto. Esto se calculó basándose en que 1 platillo se demora 5 minutos en ser preparado y despachado; la plancha es lo suficientemente grande como para preparar 5 al mismo tiempo, así que dará un promedio de 1 platillo por minuto. Así se determinó que Órale Taco puede abastecer aproximadamente a 175 personas durante todo el día.

### **5.7. Sistemas de control**

Órale Taco, al ser un negocio bastante pequeño en su menú y con poca dificultad de preparaciones no necesita de un sistema tan complejo para realizar su control de inventarios. Se trabajará con lista de compras que serán llenadas de forma diaria por parte del cocinero después de revisar el inventario al finalizar la jornada laboral.

## 6. Plan financiero

### 6.1. Receta estándar

Una receta estándar es un documento escrito sobre algún platillo en el que se incluye, cantidades exactas de productos, forma de preparación, costo, entre otros (Escuela de Gastronomía UDLA, s.f.). Los precios se han establecido de varios proveedores como los son los mercado de Quito especialmente el mercado Ñaquito además de la cadena Supermaxi. El mercado proveerá productos frescos como vegetales, frutas, entre otros, además de platos desechables y fundas.

Se calculó porciones dentro de un rango entre 130gr a 165gr aproximadamente para no ser demasiado abrumadoras para el consumidor pero sin sacrificar una porción adecuada esperada por el cliente.

A continuación se detallan las recetas estándar de Órale Taco para todas sus preparaciones.

Tabla 9. Burrito de carne

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
<b>Nombre de la receta</b>	Burritos de carne			
<b>Género</b>	Platos Fuertes			
<b>Porciones/Peso porción</b>	1,168			
<b>Fecha de elaboración</b>	30/04/2014			
<b>Técnicas aplicadas</b>				
<b>Batería a ocupar</b>	plancha			
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Costo x Kilo</b>	<b>Costo Ind.</b>
1,000	kg	tortilla de trigo	\$ 0,15	\$ 0,15
0,050	kg	frejol negro	\$ 2,80	\$ 0,14
0,020	kg	cebolla paiteña	\$ 2,50	\$ 0,05
0,005	kg	ajo	\$ 9,00	\$ 0,05
0,010	kg	cilantro	\$ 0,60	\$ 0,01
0,040	kg	pulpa redonda res	\$ 11,55	\$ 0,46
0,020	kg	tomate	\$ 1,94	\$ 0,04
0,010	kg	lechuga	\$ 5,05	\$ 0,05
0,010	lt	crema agria	\$ 7,63	\$ 0,08
0,002	kg	sal	\$ 0,64	\$ 0,00
0,001	kg	pimienta	\$ 18,00	\$ 0,02
				\$ -
			<b>Costo total:</b>	<b>\$ 1,14</b>
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>			
	Colocar una tortilla en la plancha. Aparte refreír los vegetales y la proteína. Agregar la crema agria. Una vez cocidos envolver sobre una tortilla.			

Tabla 10. Burrito de pollo

 <small>UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS</small>				
<b>Nombre de la receta</b>	Burritos de pollo			
<b>Género</b>	Platos Fuertes			
<b>Porciones/Peso porción</b>	1,168			
<b>Fecha de elaboración</b>	30/04/2014			
<b>Técnicas aplicadas</b>				
<b>Bateria a ocupar</b>	plancha			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	kg	tortilla de trigo	\$ 0,15	\$ 0,15
0,050	kg	frejol negro	\$ 2,80	\$ 0,14
0,020	kg	cebolla paiteña	\$ 2,50	\$ 0,05
0,005	kg	ajo	\$ 9,00	\$ 0,05
0,010	kg	cilantro	\$ 0,60	\$ 0,01
0,040	kg	pechuga de pollo	\$ 7,49	\$ 0,30
0,020	kg	tomate	\$ 1,94	\$ 0,04
0,010	kg	lechuga	\$ 5,05	\$ 0,05
0,010	lt	crema agria	\$ 7,63	\$ 0,08
0,002	kg	sal	\$ 0,64	\$ 0,00
0,001	kg	pimienta	\$ 18,00	\$ 0,02
				\$ -
			<b>Costo total:</b>	<b>\$ 0,98</b>
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>			
	<p>Colocar una tortilla en la plancha. Aparte refreír los vegetales y la proteína.</p> <p>Agregar la crema agria. Una vez cocidos envolver sobre una tortilla.</p>			

Tabla 11. Quesadilla de carne

<b>Nombre de la receta</b>	Quesadilla de carne			
<b>Género</b>	Platos Fuertes			
<b>Porciones/Peso porción</b>	2,134			
<b>Fecha de elaboración</b>	30/04/2014			
<b>Técnicas aplicadas</b>				
<b>Batería a ocupar</b>	plancha			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2,000	kg	tortilla de trigo	\$ 0,15	\$ 0,30
0,030	kg	queso mozzarella	\$ 8,00	\$ 0,24
0,010	kg	queso holandés	\$ 9,02	\$ 0,09
0,020	kg	cebolla paiteña	\$ 2,50	\$ 0,05
0,010	kg	pimiento rojo	\$ 2,40	\$ 0,02
0,040	kg	pulpa redonda res	\$ 11,55	\$ 0,46
0,020	kg	espinaca	\$ 1,00	\$ 0,02
0,001	atado	cilantro	\$ 0,60	\$ 0,00
0,002	kg	sal	\$ 0,64	\$ 0,00
0,001	kg	pimienta	\$ 18,00	\$ 0,02
				\$ -
				\$ -
			<b>Costo total:</b>	<b>\$ 1,31</b>
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>			
	<p>Colocar una tortilla en la plancha            espolvorear el queso rallado. Aparte            refreír los vegetales y la proteína. Una            vez cocidos agregar a la tortilla y tapar            con mas queso y la otra tortilla. Voltear            y dorar.</p>			

Tabla 12. Quesadilla de pollo

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	Quesadilla de pollo			
Género	Platos Fuertes			
Porciones/Peso porción				2,134
Fecha de elaboración	30/04/2014			
Técnicas aplicadas				
Bateria a ocupar	Plancha			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2,000	kg	tortilla de trigo	\$ 0,15	\$ 0,30
0,030	kg	queso mozzarella	\$ 8,00	\$ 0,24
0,010	kg	queso holandés	\$ 9,02	\$ 0,09
0,020	kg	cebolla paiteña	\$ 2,50	\$ 0,05
0,010	kg	pimiento rojo	\$ 2,40	\$ 0,02
0,040	kg	pechuga de pollo	\$ 7,49	\$ 0,30
0,020	kg	espinaca	\$ 1,00	\$ 0,02
0,001	atado	cilantro	\$ 0,60	\$ 0,00
0,002	kg	sal	\$ 0,64	\$ 0,00
0,001	kg	pimienta	\$ 18,00	\$ 0,02
				\$ -
				\$ -
			<b>Costo total:</b>	<b>\$ 1,15</b>
Fotografía	Procedimiento			
	Colocar una tortilla en la plancha espolvorear el queso rallado. Aparte refreír los vegetales y la proteína. Una vez cocidos agregar a la tortilla y tapar con mas queso y la otra tortilla. Voltear y dorar.			

Tabla 13. Taco de carne

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
<b>Nombre de la receta</b>	Tacos de carne			
<b>Género</b>	Platos Fuertes			
<b>Porciones/Peso porción</b>	2,129			
<b>Fecha de elaboración</b>	30/04/2014			
<b>Técnicas aplicadas</b>				
<b>Bateria a ocupar</b>	plancha			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2,000	u	tortilla de maíz	\$ 0,15	\$ 0,30
0,050	kg	pulpa redonda res	\$ 11,55	\$ 0,58
0,005	kg	ajo	\$ 9,00	\$ 0,05
0,020	kg	piña	\$ 0,60	\$ 0,01
0,020	kg	cebolla paiteña	\$ 2,50	\$ 0,05
0,030	kg	tomate	\$ 1,94	\$ 0,06
0,001	atado	cilantro	\$ 0,60	\$ 0,00
0,002	kg	sal	\$ 0,64	\$ 0,00
0,001	kg	pimienta	\$ 18,00	\$ 0,02
				\$ -
				\$ -
				\$ -
			<b>Costo total:</b>	<b>\$ 1,17</b>
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>			
	Freir todos los ingredientes. Calentar torilla y servir 2 tacos por porción.			

Tabla 14. Taco de pollo

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
<b>Nombre de la receta</b>	Tacos de pollo			
<b>Género</b>	Platos Fuertes			
<b>Porciones/Peso porción</b>	2,129			
<b>Fecha de elaboración</b>	30/04/2014			
<b>Técnicas aplicadas</b>				
<b>Bateria a ocupar</b>	plancha			
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Costo x Kilo</b>	<b>Costo Ind.</b>
2,000	u	tortilla de maíz	\$ 0,15	\$ 0,30
0,050	kg	pechuga de pollo	\$ 7,49	\$ 0,37
0,005	kg	ajo	\$ 9,00	\$ 0,05
0,020	kg	piña	\$ 0,60	\$ 0,01
0,020	kg	cebolla paiteña	\$ 2,50	\$ 0,05
0,030	kg	tomate	\$ 1,94	\$ 0,06
0,001	atado	cilantro	\$ 0,60	\$ 0,00
0,002	kg	sal	\$ 0,64	\$ 0,00
0,001	kg	pimienta	\$ 18,00	\$ 0,02
				\$ -
				\$ -
				\$ -
			<b>Costo total:</b>	<b>\$ 0,97</b>
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>			
	Freir todos los ingredientes. Calentar torilla y servir 2 tacos por porción.			





## **6.2. Cálculo estimativo de nómina salarial**

Actualmente el sueldo básico unificado es de 340.00 USD, sin embargo, Órale Taco pagará a sus empleados un total de 400.00 USD, para pretender reducir la rotación de empleados. A estos sueldos hay que añadir los aportes al IESS además de décimos sueldos, aportes patronales y vacaciones (Ministerio de Relaciones Laborales, 2014).

Tomando en cuenta todos estos parámetros los salarios de los empleados de Órale Taco serían los siguientes:

Tabla 17. Cálculo de nómina salarial

CARGO	(A) JORNADA ORDINARIA 40 horas semanales, 5 días a la semana, dos días de descanso		(C) JORNADAS NOCTURNAS al 25% Jornada entre las 23:00 y las 05:00 de los días siguientes, que podrá durar igual que la jornada diurna de hasta 8 horas. Tendrá un recargo del 25%		(D) HORAS EXTRAS al 100% Cuando el empleado trabaje sábados, domingos (o sus días libres) o días feriados. Tendrá un recargo del 100%		(E) TOTAL SUELDO BRUTO (A1) Sueldo Bruto Base (B1) H. Suplementarias (C1) Horas J. Nocturna (D1) Horas Extras (E) TOTAL SUELDO BRUTO	APORTES al IESS				
	Valor x Hora Ordinaria Jornada de 8 horas (A1 + 80 días + 8 horas)	Valor x Hora Ordinaria Jornada de 8 horas (A1 + 80 días + 8 horas)	Valor x Hora en Jornada Nocturna al 25% (C2 + C3)	Q Horas en Jornada Nocturna al 25% (C2 x L25)	Valor x Hora Extra 100% (D2 + D3)	O Horas Extras (Días libres y festivos) al 100% (D2 + D3)		9,45% del Sueldo Bruto (Paga el Empleador)	11,15% del Sueldo Bruto (Paga el Patrono)	IECE 0,50% SECAP 0,50%	Sueldo Neto	
1. Administrador	\$ 4,17	\$ 4,17	\$ 0	\$ 5,21	\$ 0	\$ 8,33	\$ 1.000,00	\$ 41,67	\$ 94,50	\$ 111,50	\$ 10,00	\$ 1.274,83
2. Cocinero 1	\$ 1,67	\$ 1,67	\$ 96	\$ 2,08	\$ 0	\$ 3,33	\$ 600,00	\$ 25,00	\$ 56,70	\$ 66,90	\$ 6,00	\$ 776,23
3. Cajero 1	\$ 1,67	\$ 1,67	\$ 96	\$ 2,08	\$ 0	\$ 3,33	\$ 600,00	\$ 25,00	\$ 56,70	\$ 66,90	\$ 6,00	\$ 776,23
4. Cocinero 2	\$ 1,67	\$ 1,67	\$ 0	\$ 2,08	\$ 64	\$ 3,33	\$ 613,33	\$ 25,56	\$ 57,96	\$ 68,19	\$ 6,13	\$ 792,85
5. Cajero 2	\$ 1,67	\$ 1,67	\$ 0	\$ 2,08	\$ 64	\$ 3,33	\$ 613,33	\$ 25,56	\$ 57,96	\$ 68,19	\$ 6,13	\$ 792,85
	<b>\$ 2.600,00</b>	<b>\$ 2,17</b>	<b>\$ 192</b>	<b>\$ 2,71</b>	<b>\$ 426,67</b>	<b>\$ 4,33</b>	<b>\$ 3.426,67</b>	<b>\$ 142,78</b>	<b>\$ 323,82</b>	<b>\$ 382,07</b>	<b>\$ 34,27</b>	
Valor Total a Pagar en Sueldos Brutos	Valor promedio Hora Ordinaria		TOTAL a Pagar en Jornadas Nocturnas al 25%	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna al 25%	Valor Total a Pagar en Jornadas Nocturnas	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	TOTAL SUELDO BRUTO NOMINAL	<b>\$ 570,00</b>	<b>\$ 323,82</b>	<b>\$ 382,07</b>	<b>\$ 34,27</b>	<b>\$ 4.413,01</b>
			Previsión Mensual RRIH				Pago Mensual Aportes al IESS			Pago Mensual en Sueldos		<b>\$ 4.413,01</b>
							Total Costo Mano Obra					<b>\$ 4.413,01</b>

### 6.3. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se refiere a la cantidad de productos que se deben vender a un determinado precio para no perder ni ganar. Para el cálculo se tomaron en cuenta los diferentes precios de los productos de Órale Taco, además de sus costos tanto de materia prima como costos fijos.

Tabla 18. Costo promedio de materia prima

COSTO MATERIA PRIMA PROMEDIO				PROBABLES ESCENARIOS DE COSTO PROMEDIO			Promedio de Escenarios Posibles 1-2-3 = COSTO PROMEDIO	
Secciones del Menú	Platos & Bebidas	COSTO RECETA STANDAR	Promedio x Sección	1 + (A) Quesadilla	2 + (B) Burrito + (D) Bebida x 2	3 (C) Taco + (D) Bebida		
A	Quesadillas	Pollo	\$ 1,15	\$ 1,23	\$ 1,23	\$ 1,88	\$ 1,48	\$ 1,53
		Carne	\$ 1,31					
B	Burritos	Pollo	\$ 0,98	\$ 1,06				
		Carne	\$ 1,14					
C	Tacos	Pollo	\$ 0,97	\$ 1,07				
		Carne	\$ 1,17					
D	Bebidas	agua con gas/sin gas	\$ 0,25	\$ 0,41				
		gaseosas	\$ 0,49					
		bebidas endulzadas	\$ 0,49					

En la tabla 18 se puede observar el cálculo de costo promedio de materia prima de cada producto tomando en cuenta los datos de las recetas estándar previamente establecidas y creando posibles escenarios de venta que pueden presentarse durante el servicio.

Tabla 19. Ticket promedio

TICKET PROMEDIO				PROBABLES ESCENARIOS DE TICKET PROMEDIO			Promedio de Escenarios Posibles 1-2-3 = TICKET PROMEDIO	
Secciones del Menú	Platos & Bebidas	Precio \$ + IVA	Promedio x Sección	1 + (A) Quesadilla	2 + (B) Burrito + (D) Bebida x 2	3 (C) Taco + (D) Bebida		
<b>A</b>	Quesadillas	Pollo	\$ 2,99	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 4,47	\$ 3,61	\$ 3,77
		Carne	\$ 3,50					
<b>B</b>	Burritos	Pollo	\$ 2,50	\$ 2,75				
		Carne	\$ 2,99					
<b>C</b>	Tacos	Pollo	\$ 2,50	\$ 2,75				
		Carne	\$ 2,99					
<b>D</b>	Bebidas	agua con gas/sin gas	\$ 0,60	\$ 0,86				
		gaseosas	\$ 0,99					
		bebidas endulzadas	\$ 0,99					

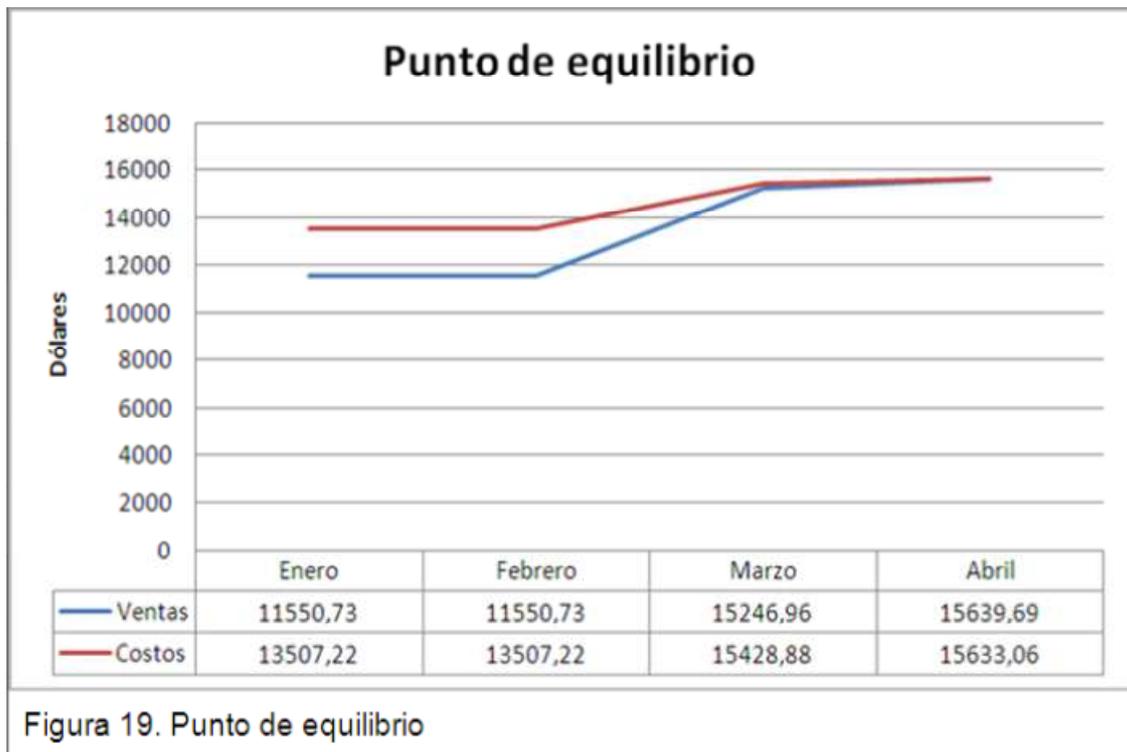
En la tabla 19 se estipuló los precios de venta de acuerdo con la investigación de mercado además de un análisis de costos. Así se estableció un precio de casi el 200% del costo dando como resultado los precios de la tabla 18. Cabe recalcar que los precios se pulieron de tal forma que sean atractivos para el cliente. El factor psicológico de ver un precio de 2,99 USD contra uno de 3,00 USD. Marca una notable diferencia en la mente del consumidor.

Tabla 20. Punto de equilibrio

<b>ABRIL</b>				
(A) % Consumo Mensual <b>68%</b>				
Capacidad Instalada		TURNOS		
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	M	100%	118,475	118,475
	N	0%	0	
MAR	M	100%	118,475	118,475
	N	0%	0	
MIE	M	100%	118,475	177,7125
	N	50%	59,2375	
ILE	M	100%	118,475	207,33125
	N	75%	88,85625	
VIE	M	100%	118,475	236,95
	N	100%	118,475	
SAB	M	50%	59,2375	177,7125
	N	100%	118,475	
DOM	M	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA ABRIL PROMEDIO				1036,65625
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4146,625
TICKET PROMEDIO				\$ 3,77
FACTURACION ABRIL				\$ 15.639,69
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,56
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6.455,34
UTILIDAD BRUTA				\$ 9.184,35
MANO DE OBRA				\$ 4.413,01
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.307,00
<b>EBIDTA</b> Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 3.264,34
<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>				\$ 701,93
<b>BAIT</b> Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 2.562,41
<b>Intereses Bancarios</b> Interests				\$ 880,10
<b>BAT</b> Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 1.682,31
<b>Impuestos</b> Taxes				\$ 1.675,68
<b>BDT</b> Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 6,63

En la tabla 20 se puede observar el cálculo del punto de equilibrio. Se estima que se debe vender alrededor de 4.147 unidades de productos a lo largo del

mes durante horarios diurnos y nocturnos para alcanzar el punto de equilibrio descontando presupuesto de inversión, costos, entre otros.



La figura 19 indica de mejor otra manera el punto de equilibrio. Se puede observar que los costos son mayores a los ingresos por ventas en los 3 primeros meses siendo Enero y Febrero los meses donde existe una mayor brecha. En el mes de Marzo las ventas se incrementan en un 31% según las estimaciones de venta pero sin lograr alcanzar a los costos. Sin embargo, en el mes de abril, las ventas se incrementan en un 2.5% igualando a los costos. Esto da como resultado el punto de equilibrio siendo USD 15639.69 en ventas lo que equivale a 4147 unidades de productos vendidas. Si se divide esta cantidad para el número de días laborables de Órale Taco da como resultado 138 unidades diarias que deben ser vendidas para obtener el punto de equilibrio.

#### **6.4. Presupuesto de Inversión**

El presupuesto de inversión es aquel que se necesita para empezar el negocio porque representa todos los gastos pre operativos como equipos y herramientas, local, entre otros. Además se suma los costos operacionales de los primeros meses con los que tampoco se cuentan. El presupuesto de inversión de Órale Taco sería de 53.624,23 USD.

Tabla 21. Presupuesto de inversión en equipos y herramientas

Equipo Cocina								
	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	Proveedor	
Pesado	Plancha	Platos	1	\$ 1.170,99	\$ 1.170,99	Cocción de los platillos	Alequipsa	
	Mostrador refrigerado	Trabajo general	1	\$ 3.908,32	\$ 3.908,32	Bebidas y Alimentos	Equindeca	
	mesada larga 2 entrepaños	Trabajo general	1	\$ 684,60	\$ 684,60		Alequipsa	
	mesada corta 2 entrepaños	Trabajo general	1	\$ 455,28	\$ 455,28		Alequipsa	
	Cubierta de acero Inox.	ood truck parte intern	1	\$ 600,00	\$ 600,00	Cubierta interior	Alequipsa	
	Fregadero 1 pozo e instal.	Trabajo general	1	\$ 601,67	\$ 601,67	Limpieza	Alequipsa	
	licuadora	Trabajo general	1	\$ 184,03	\$ 184,03	Salsas	Equindeca	
	Instalación gas	Trabajo general	1	\$ 22,37	\$ 22,37	mangueras de gas, regulador	Alequipsa	
	Inversor Aps	Energía	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00			
		<b>TOTAL EQUIPO PESADO COCINA</b>				<b>\$ 8.627,26</b>		
Menaaje Cocina	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	Proveedor	
	Cuchillo cebollero	Trabajo general	1	\$ 14,13	\$ 14,13	Mise en place	Alequipsa	
	Tablas	Trabajo general	2	\$ 29,65	\$ 59,30	Mise en place	Equindeca	
	Espatulas triangular	Trabajo general	1	\$ 4,33	\$ 4,33	plancha	Alequipsa	
	Rasqueta metálica	Trabajo general	1	\$ 7,87	\$ 7,87	plancha	Alequipsa	
	Pinza extra heavy	Trabajo general	1	\$ 3,14	\$ 3,14	Servicio	Alequipsa	
	Bandejas ac. Inox. hondas	Trabajo general	10	\$ 23,41	\$ 234,10	Servicio	Alequipsa	
	colador malla media	Trabajo general	1	\$ 5,35	\$ 5,35	Salsas	Alequipsa	
	Raspador de grill	Trabajo general	1	\$ 64,33	\$ 64,33	Limpieza del grill	Alequipsa	
	puntilla	Trabajo general	1	\$ 2,58	\$ 2,58	Mise en place	Alequipsa	
	salseros	Trabajo general	4	\$ 1,09	\$ 4,36	Servicio	Alequipsa	
	cucharetas	Trabajo general	5	\$ 3,14	\$ 15,70	Servicio	Alequipsa	
	rallador	Trabajo general	1	\$ 11,80	\$ 11,80	Mise en place	Equindeca	
	Espolvoreador	Trabajo general	1	\$ 4,65	\$ 4,65	Servicio	Equindeca	
		0	\$ -	\$ -				
		<b>TOTAL MENAJE COCINA</b>				<b>\$ 431,64</b>		
	Decoración	Decoración & Adecuaciones						
Equipo		Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	Proveedor	
Sticker		Exterior del Food Truck	1	\$ 400,00	\$ 400,00	Diseño exterior		
Diseño	Exterior del Food Truck	1	\$ 250,00	\$ 250,00	Diseñador			
	<b>TOTAL DECORACION</b>				<b>\$ 650,00</b>			
Uniformes	Uniformes RRHH							
	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	Proveedor	
	Uniforme administrador 1	Administrador	2	\$ 45,00	\$ 90,00	Administrador x 2 uniformes c/u	Chef City	
	Uniforme Cocina 1	Cocinero	2	\$ 40,00	\$ 80,00	Cocinero x 2 uniformes c/u	Chef City	
Uniforme Servicio 1	Cajero	2	\$ 45,00	\$ 90,00	Cajero x 2 uniformes c/u	Chef City		
	<b>TOTAL UNIFORMES</b>				<b>\$ 260,00</b>			
Equipo Ofici	Equipo Oficina & Administracion							
	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	Proveedor	
	Computadora	Administracion	1	\$ 397,60	\$ 397,60		Novicompu	
Caja Registradora	Caja Cobros	1	\$ 750,00	\$ 750,00		Casa Pazmiño		
	<b>TOTAL EQUIPO OFICINA</b>				<b>\$ 1.147,60</b>			
OTROS	OTROS							
	Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones	Proveedor	
	Camión	Food truck	1	\$ 29.999,00	\$ 29.999,00		Hyundai	
	Adecuaciones varias	Food truck	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00			
	<b>TOTAL OTROS</b>				<b>\$ 30.999,00</b>			
	<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>				<b>\$42.115,50</b>	Total de lo necesario a invertir en el inicio		
	<b>Amortización de Equipos</b>				<b>\$ 701,93</b>	60 Meses promedio de duracion equipos		

En la tabla 21 se puede observar tanto los equipos y herramientas necesarias para el funcionamiento de Órale Taco como también los costos de uniformes de personal, diseño exterior, instalaciones de gas, entre otros.

Tabla 22. Otros costos fijos

<b>OTROS COSTOS - COSTOS FIJOS</b>		
Servicios Basicos		OBSERVACIONES
Agua	\$ 50,00	Consumo Básico
Luz	\$ 50,00	Consumo Básico
Telefonos & Celulares	\$ 150,00	Linea Fija + Plan de 2 Celulares
Gas	\$ 250,00	Bobonas de Gas sin Subsidio Gubernamental
Internet	\$ 50,00	Planta de producción
Servicios Complementarios		
Contabilidad	\$ 200,00	Facturación sobre los 100 mil
Asesoramiento Legal	\$ 50,00	Contratos, Permisos, MRL, Etc.
Costos Bancarios	\$ 50,00	Retiros, Transferencias, Chequeras, Certificaciones, etc.
Tramites Varios	\$ 50,00	Peajes, Parqueaderos, Propinas, etc.
Gastos de Gestion	\$ 50,00	Permisos, Autorizaciones,
Equipos & Materiales		
Mantenimiento	\$ 150,00	Mantenimiento Equipo Pesado
Repocisión	\$ 10,00	Menaje de cocina
Material de Oficina	\$ 25,00	Papel, tinta, esferos, rollo impresora, etc.
Otros Costos		
RRPP	\$ 22,00	Cualquier gasto que se haga en nombre de las buenas relaciones
Caja Chica No Recuperable	\$ 50,00	Gastos no deducibles ni recuperables
Gasolina	\$ 200,00	Movilidad del negocio o del Administrador
Materiales de Limpieza	\$ 100,00	Materiales de limpieza
<b>Otros Costos COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 1.507,00</b>	<i>Todos los costos que no dependen del giro específico del negocio Independientemente de si se generan mes a mes</i>

En la tabla 22 se estipulan los costos fijos como servicios básicos, mantenimiento, gasolina, materiales de limpieza entre otros. Estos costos se toman en cuenta porque son necesarios para el funcionamiento del negocio independientemente de las ventas que se puedan realizar.

También se suma el cálculo estimado de nomina salarial que se detalló previamente.

Tabla 23. Costo de materia prima para el primer mes

<b>ENERO</b>				
		(A) % Consumo Mensual	<b>50%</b>	
		(B) Capacidad	TURNOS	
		<b>175</b>	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00
				NOCHE (N) 19h00 - 23h00
		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)
				TOTAL PAX AL DIA
LLN	M	100%	87,5	87,5
	N	0%	0	
MAR	M	100%	87,5	87,5
	N	0%	0	
MIE	M	100%	87,5	131,25
	N	50%	43,75	
JUE	M	100%	87,5	153,125
	N	75%	65,625	
VIE	M	100%	87,5	175
	N	100%	87,5	
SAB	M	50%	43,75	131,25
	N	100%	87,5	
DOM	M	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO				765,625
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				3062,5
TICKET PROMEDIO				\$ 3,77
FACTURACION ENERO				\$ 11.550,73
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,56
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA				\$ 4.767,61

Tabla 24. Presupuesto de inversión total

Préstamo Bancario & Intereses		Sub Montos	Observaciones
	<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	\$ 42.115,50	Total de lo necesario a invertir en el inicio
	<b>TOTAL Capital de Trabajo MP</b>	\$ 5.585,72	Materia Prima del primer Mes de Trabajo
	<b>TOTAL Capital de Trabajo MO</b>	\$ 4.413,01	Mano de Obra del primer Mes de Trabajo
	<b>TOTAL Capital de Trabajo OC</b>	\$ 1.507,00	Otros Costos del primer Mes de Trabajo
	Posibles Meses en Contra	\$ 3,00	1,2,3 Primeros meses a perdida
	Otras Inversiones	\$ -	
	Otras Inversiones	\$ -	
	<b>TOTAL Préstamo a Solicitar</b>	<b>\$53.624,23</b>	<b>Total a Solicitar al Banco</b>
	12 Meses Interes Simple	\$ 4.468,69	
	24 Meses Interes Simple	\$ 2.234,34	
	36 Meses Interes Simple	\$ 1.489,56	
	48 Meses Interes Simple	\$ 1.117,17	
	60 Meses Interes Simple	\$ 893,74	

En la tabla 24 se define el total de inversión inicial tomando en cuenta todos los costos relacionados que se estipularon posteriormente. El total vendría a ser 53.624,23 USD.

### 6.5. Presupuesto de financiación

El presupuesto de financiación se obtendrá bajo un préstamo del Msc. Lenin Miranda con un interés del 0%. El mismo que será cubierto en un estimado de dos años con las ventas de Órale Taco. El préstamo será por la suma de 53.624,23 USD. El interés propuesto ayuda a alcanzar este presupuesto con más facilidad y rapidez.

### 6.6. Proyección de ventas

La proyección de ventas se realiza para determinar si un negocio es rentable o no. Para esto se estima las ventas de acuerdo a la capacidad del servicio además el porcentaje de ventas que varía según el mes en el que se encuentre (Universidad Nacional de Salta, s.f). Hay que tomar en cuenta que al ser un negocio dirigido a estudiantes, se podría tener una estacionalidad del negocio porque los meses de verano no habría clientes a quien vender el producto. Una vez considerado cada punto la proyección de ventas para 5 años sería la siguiente:

Tabla 25. Proyección de ventas año 1, Mes 1, 2, 3.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1									
\$ 3,77	TICKET PROMEDIO	ENERO		FEBRERO		MARZO		\$ 1,56	COSTO MP PROMEDIO	50%		50%		66%			
TARDE (T) 11h00 - 16h00		Capacidad		Capacidad Instalada		Capacidad Instalada				TURNOS		TURNOS		TURNOS			
NOCHE (N) 19h00 - 23h00		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX		
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO		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
LUNES	MAÑANA	100%	M	100%	87,5	M	100%	87,5	87,5	LUNES	MAÑANA	100%	M	100%	115,5	115,5	
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0		NOCHE	0%	N	0%	0	0	
MARTES	MAÑANA	100%	M	100%	87,5	M	100%	87,5	87,5	MARTES	MAÑANA	100%	M	100%	115,5	115,5	
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0		NOCHE	0%	N	0%	0	0	
MIERCOLES	MAÑANA	100%	M	100%	87,5	M	100%	87,5	131,25	MIERCOLES	MAÑANA	100%	M	100%	115,5	173,25	
	NOCHE	50%	N	50%	43,75	N	50%	43,75	131,25		NOCHE	50%	N	50%	57,75	173,25	
JUEVES	MAÑANA	100%	M	100%	87,5	M	100%	87,5	153,125	JUEVES	MAÑANA	100%	M	100%	115,5	202,125	
	NOCHE	75%	N	75%	65,625	N	75%	65,625	153,125		NOCHE	75%	N	75%	86,625	202,125	
VIERNES	MAÑANA	100%	M	100%	87,5	M	100%	87,5	175	VIERNES	MAÑANA	100%	M	100%	115,5	231	
	NOCHE	100%	N	100%	87,5	N	100%	87,5	175		NOCHE	100%	N	100%	115,5	231	
SABADO	MAÑANA	50%	M	50%	43,75	M	50%	43,75	131,25	SABADO	MAÑANA	50%	M	50%	57,75	173,25	
	NOCHE	100%	N	100%	87,5	N	100%	87,5	131,25		NOCHE	100%	N	100%	115,5	173,25	
DOMINGO	MAÑANA	0%	M	0%	0	M	0%	0	0	DOMINGO	MAÑANA	0%	M	0%	0	0	
	NOCHE	0%	N	0%	0	N	0%	0	0		NOCHE	0%	N	0%	0	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO		ENERO		765,625		FEBRERO		765,625		MARZO		1010,625					
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		3062,5		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		3062,5		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		4042,5							
TICKET PROMEDIO		\$ 3,77		TICKET PROMEDIO		\$ 3,77		TICKET PROMEDIO		\$ 3,77							
FACTURACION		ENERO \$ 11.550,73		FACTURACION		FEBRERO \$ 11.550,73		FACTURACION		MARZO \$ 15.246,96							
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 1,56		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 1,56		COSTO MATERIA PRIMA		\$ 1,56							
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 4.767,61		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 4.767,61		COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 6.293,24							
UTILIDAD BRUTA		\$ 6.783,12		UTILIDAD BRUTA		\$ 6.783,12		UTILIDAD BRUTA		\$ 8.953,72							
MANO DE OBRA		\$ 4.413,01		MANO DE OBRA		\$ 4.413,01		MANO DE OBRA		\$ 4.413,01							
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 1.507,00		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 1.507,00		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 1.507,00							
EBIDTA	Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones	EBIDTA	Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 863,11	EBIDTA	Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 863,11	EBIDTA	Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 3.033,71							
Amortizaciones ( Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)		Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 701,93							
BAIT	Beneficio Antes de Intereses y Impuestos	BAIT	Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 161,19	BAIT	Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 161,19	BAIT	Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 2.331,79							
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas		Intereses Bancarios	Interests	\$ 880,10	Intereses Bancarios	Interests	\$ 880,10	Intereses Bancarios	Interests	\$ 880,10							
BAT	Beneficio Antes de Impuestos	BAT	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (718,91)	BAT	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (718,91)	BAT	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 1.451,69							
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA		Impuestos	Taxes	\$ 1.237,58	Impuestos	Taxes	\$ 1.237,58	Impuestos	Taxes	\$ 1.633,60							
Beneficio Despues de Impuestos		BDT	Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (1.956,49)	BDT	Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (1.956,49)	BDT	Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (181,92)							

Tabla 26. Proyección de ventas año 1, Mes 4, 5, 6, 7.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1					Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1														
ABRIL					MAYO					JUNIO					JULIO				
(A) % Consumo Mensual 68%					(A) % Consumo Mensual 80%					(A) % Consumo Mensual 40%					(A) % Consumo Mensual 40%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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	M 100%	118,475		118,475	M 100%	140			140	M 100%	70			70	M 100%	70			70
	N 0%	0			N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0			
MAR	M 100%	118,475		118,475	M 100%	140			140	M 100%	70			70	M 100%	70			70
	N 0%	0			N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0			
MIÉ	M 100%	118,475		118,475	M 100%	140			140	M 100%	70			70	M 100%	70			70
	N 50%	59,2375		177,7125	N 50%	70			210	N 50%	35			105	N 50%	35			105
VIÉ	M 100%	118,475		118,475	M 100%	140			140	M 100%	70			70	M 100%	70			70
	N 75%	88,85625		207,33125	N 75%	105			245	N 75%	52,5			122,5	N 75%	52,5			122,5
VIE	M 100%	118,475		118,475	M 100%	140			140	M 100%	70			70	M 100%	70			70
	N 100%	118,475		236,95	N 100%	140			280	N 100%	70			140	N 100%	70			140
SAB	M 50%	59,2375		177,7125	M 50%	70			210	M 50%	35			105	M 50%	35			105
	N 100%	118,475			N 100%	140				N 100%	70				N 100%	70			
DOM	M 0%	0		0	M 0%	0			0	M 0%	0			0	M 0%	0			0
	N 0%	0			N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0			
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL				1036,65625	TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				1225	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				612,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				612,5
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4146,625	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4900	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450
TICKET PROMEDIO				\$ 3,77	TICKET PROMEDIO				\$ 3,77	TICKET PROMEDIO				\$ 3,77	TICKET PROMEDIO				\$ 3,77
FACTURACION ABRIL				\$ 15.639,69	FACTURACION MAYO				\$ 18.481,17	FACTURACION JUNIO				\$ 9.240,58	FACTURACION JULIO				\$ 9.240,58
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,56	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,56	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,56	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,56
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6.455,34	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7.628,17	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3.814,09	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3.814,09
UTILIDAD BRUTA				\$ 9.184,35	UTILIDAD BRUTA				\$ 10.852,99	UTILIDAD BRUTA				\$ 5.426,50	UTILIDAD BRUTA				\$ 5.426,50
MANO DE OBRA				\$ 4.413,01	MANO DE OBRA				\$ 4.413,01	MANO DE OBRA				\$ 4.413,01	MANO DE OBRA				\$ 4.413,01
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.507,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.507,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.507,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.507,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 3.264,34	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 4.932,99	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ (493,51)	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ (493,51)
Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 2.562,41	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 4.231,06	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ (1.195,43)	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ (1.195,43)
Intereses Bancarios Interests				\$ 880,10	Intereses Bancarios Interests				\$ 880,10	Intereses Bancarios Interests				\$ 880,10	Intereses Bancarios Interests				\$ 880,10
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 1.682,31	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 3.350,96	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ (2.075,54)	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ (2.075,54)
Impuestos Taxes				\$ 1.675,68	Impuestos Taxes				\$ 1.980,13	Impuestos Taxes				\$ 990,06	Impuestos Taxes				\$ 990,06
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 6,63	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 1.370,84	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ (3.065,60)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ (3.065,60)

Tabla 27. Proyección de ventas año 1, Mes 8, 9, 10, 11.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1											
<b>AGOSTO</b>				<b>SEPTIEMBRE</b>				<b>OCTUBRE</b>				<b>NOVIEMBRE</b>			
(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>			
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS	
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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
LUEN	M 100%	1/5	175	LUEN	M 100%	1/5	175	LUEN	M 100%	1/5	175	LUEN	M 100%	1/5	175
	N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0	
MAR	M 100%	175	175	MAR	M 100%	175	175	MAR	M 100%	175	175	MAR	M 100%	175	175
	N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0	
MIÉ	M 100%	175	262,5	MIÉ	M 100%	175	262,5	MIÉ	M 100%	175	262,5	MIÉ	M 100%	175	262,5
	N 50%	87,5			N 50%	87,5			N 50%	87,5			N 50%	87,5	
JUE	M 100%	1/5	306,25	JUE	M 100%	1/5	306,25	JUE	M 100%	1/5	306,25	JUE	M 100%	1/5	306,25
	N 75%	131,25			N 75%	131,25			N 75%	131,25			N 75%	131,25	
VIÉ	M 100%	175	350	VIÉ	M 100%	175	350	VIÉ	M 100%	175	350	VIÉ	M 100%	175	350
	N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175	
SAB	M 50%	87,5	262,5	SAB	M 50%	87,5	262,5	SAB	M 50%	87,5	262,5	SAB	M 50%	87,5	262,5
	N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175	
DOM	M 0%	0	0	DOM	M 0%	0	0	DOM	M 0%	0	0	DOM	M 0%	0	0
	N 0%	0	0		N 0%	0	0		N 0%	0	0		N 0%	0	0
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO			1531,25	TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE			1531,25	TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE			1531,25	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE			1531,25
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125
TICKET PROMEDIO			\$ 3,77	TICKET PROMEDIO			\$ 3,77	TICKET PROMEDIO			\$ 3,77	TICKET PROMEDIO			\$ 3,77
FACTURACION AGOSTO			\$ 23.101,46	FACTURACION SEPTIEMBRE			\$ 23.101,46	FACTURACION OCTUBRE			\$ 23.101,46	FACTURACION NOVIEMBRE			\$ 23.101,46
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,56	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,56	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,56	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,56
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 9.535,22	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 9.535,22	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 9.535,22	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 9.535,22
UTILIDAD BRUTA			\$ 13.566,24	UTILIDAD BRUTA			\$ 13.566,24	UTILIDAD BRUTA			\$ 13.566,24	UTILIDAD BRUTA			\$ 13.566,24
MANO DE OBRA			\$ 4.413,01	MANO DE OBRA			\$ 4.413,01	MANO DE OBRA			\$ 4.413,01	MANO DE OBRA			\$ 4.413,01
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.507,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.507,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.507,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.507,00
EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 7.646,24	EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 7.646,24	EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 7.646,24	EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 7.646,24
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93
BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 6.944,31	BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 6.944,31	BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 6.944,31	BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 6.944,31
Intereses Bancarios		Interests	\$ 880,10	Intereses Bancarios		Interests	\$ 880,10	Intereses Bancarios		Interests	\$ 880,10	Intereses Bancarios		Interests	\$ 880,10
BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 6.064,21	BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 6.064,21	BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 6.064,21	BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 6.064,21
Impuestos		Taxes	\$ 2.475,16	Impuestos		Taxes	\$ 2.475,16	Impuestos		Taxes	\$ 2.475,16	Impuestos		Taxes	\$ 2.475,16
BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.589,05	BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.589,05	BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.589,05	BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.589,05

Tabla 28. Proyección de ventas año 1, Mes 12.

Año		1		
DICIEMBRE				
(A)		100%		
% Consumo Mensual				
Capacidad Instalada		TURNOS		
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	M	100%	175	175
	N	0%	0	
MAR	M	100%	175	175
	N	0%	0	
MIE	M	100%	175	262,5
	N	50%	87,5	
JUE	M	100%	175	306,25
	N	75%	131,25	
VIE	M	100%	175	350
	N	100%	175	
SAB	M	50%	87,5	262,5
	N	100%	175	
DOM	M	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				1531,25
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				6125
TICKET PROMEDIO				\$ 3,77
FACTURACION DICIEMBRE				\$ 23.101,46
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,56
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 9.535,22
UTILIDAD BRUTA				\$ 13.566,24
MANO DE OBRA				\$ 4.413,01
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.507,00
<b>EBIDTA</b> Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 7.646,24
<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>				\$ 701,93
<b>BAIT</b> Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				\$ 6.944,31
<b>Intereses Bancarios</b> Interests				\$ 880,10
<b>BAT</b> Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 6.064,21
<b>Impuestos</b> Taxes				\$ 2.475,16
<b>BDT</b> Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 3.589,05



Tabla 30. Proyección de ventas año 2, Mes 4, 5, 6, 7.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2										Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2									
<b>ABRIL</b>					<b>MAYO</b>					<b>JUNIO</b>					<b>JULIO</b>				
(A) % Consumo Mensual <b>80%</b>					(A) % Consumo Mensual <b>75%</b>					(A) % Consumo Mensual <b>40%</b>					(A) % Consumo Mensual <b>40%</b>				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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
M	100%	140		140	M	100%	131,25		131,25	M	100%	70		70	M	100%	70		70
N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0		
M	100%	140		140	M	100%	131,25		131,25	M	100%	70		70	M	100%	70		70
N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0		
M	100%	140		210	M	100%	131,25		196,875	M	100%	70		105	M	100%	70		105
N	50%	70			N	50%	65,625			N	50%	35			N	50%	35		
M	100%	140		245	M	100%	131,25		229,6875	M	100%	70		122,5	M	100%	70		122,5
N	75%	105			N	75%	98,4375			N	75%	52,5			N	75%	52,5		
M	100%	140		280	M	100%	131,25		262,5	M	100%	70		140	M	100%	70		140
N	100%	140			N	100%	131,25			N	100%	70			N	100%	70		
M	50%	70		210	M	50%	65,625		196,875	M	50%	35		105	M	50%	35		105
N	100%	140			N	100%	131,25			N	100%	70			N	100%	70		
M	0%	0		0	M	0%	0		0	M	0%	0		0	M	0%	0		0
N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0		
TOTAL SFMANA PROMEDIO				1225	TOTAL SFMANA PROMEDIO				1148,4375	TOTAL SFMANA PROMEDIO				612,5	TOTAL SFMANA PROMEDIO				612,5
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4900	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4593,75	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450
TICKET PROMEDIO				\$ 3,91	TICKET PROMEDIO				\$ 3,91	TICKET PROMEDIO				\$ 3,91	TICKET PROMEDIO				\$ 3,91
FACTURACION				\$ 19.164,97	FACTURACION				\$ 17.967,16	FACTURACION				\$ 9.582,48	FACTURACION				\$ 9.582,48
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,00	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,00	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,00	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,00
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7.834,13	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7.344,50	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3.917,07	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 3.917,07
UTILIDAD BRUTA				\$ 11.330,84	UTILIDAD BRUTA				\$ 10.622,66	UTILIDAD BRUTA				\$ 5.665,42	UTILIDAD BRUTA				\$ 5.665,42
MANO DE OBRA				\$ 4.743,98	MANO DE OBRA				\$ 4.743,98	MANO DE OBRA				\$ 4.743,98	MANO DE OBRA				\$ 4.743,98
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.547,69	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.547,69	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.547,69	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.547,69
EBIDTA				\$ 5.039,16	EBIDTA				\$ 4.330,99	EBIDTA				\$ (626,25)	EBIDTA				\$ (626,25)
Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93
BAIT				\$ 4.337,24	BAIT				\$ 3.629,06	BAIT				\$ (1.328,18)	BAIT				\$ (1.328,18)
Intereses Bancarios				\$ 880,10	Intereses Bancarios				\$ 880,10	Intereses Bancarios				\$ 880,10	Intereses Bancarios				\$ 880,10
BAT				\$ 3.457,14	BAT				\$ 2.748,96	BAT				\$ (2.208,28)	BAT				\$ (2.208,28)
Impuestos				\$ 2.053,39	Impuestos				\$ 1.925,05	Impuestos				\$ 1.026,69	Impuestos				\$ 1.026,69
BDT				\$ 1.403,75	BDT				\$ 823,91	BDT				\$ (3.234,97)	BDT				\$ (3.234,97)

Tabla 31. Proyección de ventas año 2, Mes 8, 9, 10, 11.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año		2		Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año		2									
<b>AGOSTO</b>				<b>SEPTIEMBRE</b>				<b>OCTUBRE</b>				<b>NOVIEMBRE</b>			
(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>			
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS	
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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	M 100%	175	175	LUN	M 100%	175	175	LUN	M 100%	175	175	LUN	M 100%	175	175
	N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0	
MAR	M 100%	175	175	MAR	M 100%	175	175	MAR	M 100%	175	175	MAR	M 100%	175	175
	N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0	
MIÉ	M 100%	175	262,5	MIÉ	M 100%	175	262,5	MIÉ	M 100%	175	262,5	MIÉ	M 100%	175	262,5
	N 50%	87,5			N 50%	87,5			N 50%	87,5			N 50%	87,5	
JUE	M 100%	175	306,25	JUE	M 100%	175	306,25	JUE	M 100%	175	306,25	JUE	M 100%	175	306,25
	N 75%	131,25			N 75%	131,25			N 75%	131,25			N 75%	131,25	
VIÉ	M 100%	175	350	VIÉ	M 100%	175	350	VIÉ	M 100%	175	350	VIÉ	M 100%	175	350
	N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175	
SAB	M 50%	87,5	262,5	SAB	M 50%	87,5	262,5	SAB	M 50%	87,5	262,5	SAB	M 50%	87,5	262,5
	N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175	
DOM	M 0%	0	0	DOM	M 0%	0	0	DOM	M 0%	0	0	DOM	M 0%	0	0
	N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO			1531,25												
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125
TICKET PROMEDIO			\$ 3,91												
FACTURACION			\$ 23.956,21												
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,60	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,60	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,60	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,60
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 9.792,67	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 9.792,67	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 9.792,67	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 9.792,67
UTILIDAD BRUTA			\$ 14.163,55												
MANO DE OBRA			\$ 4.743,98	MANO DE OBRA			\$ 4.743,98	MANO DE OBRA			\$ 4.743,98	MANO DE OBRA			\$ 4.743,98
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.547,69	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.547,69	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.547,69	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.547,69
EBIDTA			\$ 7.871,87												
Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93
BAIT			\$ 7.169,95												
Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			
Intereses Bancarios			\$ 880,10												
Interests				Interests				Interests				Interests			
BAT			\$ 6.289,85												
Earnings Before Amortizations and Taxes				Earnings Before Amortizations and Taxes				Earnings Before Amortizations and Taxes				Earnings Before Amortizations and Taxes			
Impuestos			\$ 2.566,74												
Taxes				Taxes				Taxes				Taxes			
BDT			\$ 3.723,11												
Earnings Before Depreciations and Taxes				Earnings Before Depreciations and Taxes				Earnings Before Depreciations and Taxes				Earnings Before Depreciations and Taxes			

Tabla 32. Proyección de ventas año 2, Mes 12.

		Año		2	
<b>DICIEMBRE</b>					
		(A)		<b>100%</b>	
		% Consumo Mensual			
		Capacidad Instalada		TURNOS	
		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00
		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA
LUN	M	100%	175	175	
	N	0%	0		
MAR	M	100%	175	175	
	N	0%	0		
MIE	M	100%	175	262,5	
	N	50%	87,5		
JUE	M	100%	175	306,25	
	N	75%	131,25		
VIE	M	100%	175	350	
	N	100%	175		
SAB	M	50%	87,5	262,5	
	N	100%	175		
DOM	M	0%	0	0	
	N	0%	0		
TOTAL SEMANA DICIEMBRE PROMEDIO					1531,25
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					6125
TICKET PROMEDIO					\$ 3,91
FACTURACION DICIEMBRE					\$ 23.956,21
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 1,60
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 9.792,67
UTILIDAD BRUTA					\$ 14.163,55
MANO DE OBRA					\$ 4.743,98
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 1.547,69
<b>EBIDTA</b> Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations					\$ 7.871,87
<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>					\$ 701,93
<b>BAIT</b> Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes					\$ 7.169,95
<b>Intereses Bancarios</b> Interests					\$ 880,10
<b>BAT</b> Earnings Before Amortizations and Taxes					\$ 6.289,85
<b>Impuestos</b> Taxes					\$ 2.566,74
<b>BDT</b> Earnings Before Depreciations and Taxes					\$ 3.723,11



Tabla 34. Proyección de ventas año 3, Mes 4, 5, 6, 7.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3												Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3											
<b>ABRIL</b>						<b>MAYO</b>						<b>JUNIO</b>						<b>JULIO</b>					
(A) % Consumo Mensual <b>80%</b>						(A) % Consumo Mensual <b>75%</b>						(A) % Consumo Mensual <b>40%</b>						(A) % Consumo Mensual <b>40%</b>					
Capacidad Instalada		TURNOS				Capacidad Instalada		TURNOS				Capacidad Instalada		TURNOS				Capacidad Instalada		TURNOS			
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX Al DIA		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX Al DIA		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX Al DIA		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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%	140		140		LUN	T 100%	131,25		131,25		LUN	T 100%	70		70		LUN	T 100%	70		70	
	N 0%	0					N 0%	0					N 0%	0					N 0%	0			
MAX	T 100%	140		140		MAX	T 100%	131,25		131,25		MAX	T 100%	70		70		MAX	T 100%	70		70	
	N 0%	0					N 0%	0					N 0%	0					N 0%	0			
MIE	T 100%	140		210		MIE	T 100%	131,25		196,875		MIE	T 100%	70		105		MIE	T 100%	70		105	
	N 50%	70					N 50%	65,625					N 50%	35					N 50%	35			
LUE	T 100%	140		245		LUE	T 100%	131,25		229,6875		LUE	T 100%	70		122,5		LUE	T 100%	70		122,5	
	N 75%	105					N 75%	98,4375					N 75%	52,5					N 75%	52,5			
VIÉ	T 100%	140		280		VIÉ	T 100%	131,25		262,5		VIÉ	T 100%	70		140		VIÉ	T 100%	70		140	
	N 100%	140					N 100%	131,25					N 100%	70					N 100%	70			
SAB	T 50%	70		210		SAB	T 50%	65,625		196,875		SAB	T 50%	35		105		SAB	T 50%	35		105	
	N 100%	140					N 100%	131,25					N 100%	70					N 100%	70			
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 ABRIL				1225		TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				1148,4375		TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				612,5		TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				612,5	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4900		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4593,75		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450	
TICKET PROMEDIO				\$ 4,10		TICKET PROMEDIO				\$ 4,10		TICKET PROMEDIO				\$ 4,10		TICKET PROMEDIO				\$ 4,10	
FACTURACION ABRIL				\$ 20.065,72		FACTURACION MAYO				\$ 18.811,62		FACTURACION JUNIO				\$ 10.032,86		FACTURACION JULIO				\$ 10.032,86	
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,64		COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,64		COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,64		COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,64	
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 8.045,66		COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7.542,80		COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4.022,83		COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4.022,83	
UTILIDAD BRUTA				\$ 12.020,07		UTILIDAD BRUTA				\$ 11.268,81		UTILIDAD BRUTA				\$ 6.010,03		UTILIDAD BRUTA				\$ 6.010,03	
MANO DE OBRA				\$ 5.099,78		MANO DE OBRA				\$ 5.099,78		MANO DE OBRA				\$ 5.099,78		MANO DE OBRA				\$ 5.099,78	
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.389,48		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.389,48		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.389,48		COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.389,48	
EBIDTA				\$ 5.330,81		EBIDTA				\$ 4.579,56		EBIDTA				\$ (679,22)		EBIDTA				\$ (679,22)	
Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93		Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93		Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93		Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	
BAIT				\$ 4.628,89		BAIT				\$ 3.877,63		BAIT				\$ (1.381,15)		BAIT				\$ (1.381,15)	
Intereses Bancarios				\$ 880,10		Intereses Bancarios				\$ 880,10		Intereses Bancarios				\$ 880,10		Intereses Bancarios				\$ 880,10	
BAT				\$ 3.748,78		BAT				\$ 2.997,53		BAT				\$ (2.261,25)		BAT				\$ (2.261,25)	
Impuestos				\$ 2.149,90		Impuestos				\$ 2.015,53		Impuestos				\$ 1.074,95		Impuestos				\$ 1.074,95	
BDT				\$ 1.598,88		BDT				\$ 982,00		BDT				\$ (3.336,20)		BDT				\$ (3.336,20)	

Tabla 35. Proyección de ventas año 3, Mes 8, 9, 10, 11.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3			
AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
(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	
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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%	175	175	LUN	T 100%	175	175	LUN	T 100%	175	175	LUN	T 100%	175	175
	N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0	
MAR	T 100%	175	175	MAR	T 100%	175	175	MAR	T 100%	175	175	MAR	T 100%	175	175
	N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0	
MIÉ	T 100%	175	262,5	MIÉ	T 100%	175	262,5	MIÉ	T 100%	175	262,5	MIÉ	T 100%	175	262,5
	N 50%	87,5			N 50%	87,5			N 50%	87,5			N 50%	87,5	
JUE	T 100%	175	306,25	JUE	T 100%	175	306,25	JUE	T 100%	175	306,25	JUE	T 100%	175	306,25
	N 75%	131,25			N 75%	131,25			N 75%	131,25			N 75%	131,25	
VIE	T 100%	175	350	VIE	T 100%	175	350	VIE	T 100%	175	350	VIE	T 100%	175	350
	N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175	
SAB	T 50%	87,5	262,5	SAB	T 50%	87,5	262,5	SAB	T 50%	87,5	262,5	SAB	T 50%	87,5	262,5
	N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175	
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			1531,25												
TOTAL PAX MES PROMEDIO x 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO x 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO x 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO x 4 SEMANAS			6125
TICKET PROMEDIO			\$ 4,10												
FACTURACION			\$ 25.082,15												
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,64	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,64	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,64	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,64
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 10.057,07	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 10.057,07	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 10.057,07	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 10.057,07
UTILIDAD BRUTA			\$ 15.025,09												
MANO DE OBRA			\$ 5.099,78	MANO DE OBRA			\$ 5.099,78	MANO DE OBRA			\$ 5.099,78	MANO DE OBRA			\$ 5.099,78
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.389,48	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.389,48	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.389,48	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.389,48
EBIDTA			\$ 8.335,83												
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93
BAIT			\$ 7.633,90												
Intereses Bancarios			\$ 880,10												
BAT			\$ 6.753,80												
Impuestos			\$ 2.687,37												
BDT			\$ 4.066,43												

Tabla 36. Proyección de ventas año 3, Mes 12.

		Año		3	
<b>DICIEMBRE</b>					
		(A)		<b>100%</b>	
		% Consumo Mensual			
		Capacidad Instalada		TURNOS	
		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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%	175	175	
	N	0%	0		
MAR	T	100%	175	175	
	N	0%	0		
MIE	T	100%	175	262,5	
	N	50%	87,5		
JUE	T	100%	175	306,25	
	N	75%	131,25		
VIE	T	100%	175	350	
	N	100%	175		
SAB	T	50%	87,5	262,5	
	N	100%	175		
DOM	T	0%	0	0	
	N	0%	0		
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE					1531,25
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					6125
TICKET PROMEDIO					\$ 4,10
FACTURACION DICIEMBRE					\$ 25.082,15
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 1,64
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 10.057,07
UTILIDAD BRUTA					\$ 15.025,09
MANO DE OBRA					\$ 5.099,78
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 1.589,48
<b>EBIDTA</b> Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations					\$ 8.335,83
<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>					\$ 701,93
<b>BAIT</b> Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes					\$ 7.633,90
<b>Intereses Bancarios</b> Interests					\$ 880,10
<b>BAT</b> Earnings Before Amortizations and Taxes					\$ 6.753,80
<b>Impuestos</b> Taxes					\$ 2.687,37
<b>BDT</b> Earnings Before Depreciations and Taxes					\$ 4.066,43

Tabla 37. Proyección de ventas año 4, Mes 1, 2, 3.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4			
<b>\$ 4,33</b>	<b>TICKET PROMEDIO</b>						
<b>\$ 1,69</b>	<b>COSTO MP PROMEDIO</b>						
<b>% Aumento de Precios PVP</b>	<b>5,70%</b>						
<b>Inflacion Annual 2014</b>	<b>2,70%</b>						
<b>Aumento Salarial Annual 2014-2015</b>	<b>7,50%</b>						
<b>ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO</b>				<b>ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO</b>			
LUNES	MAÑANA 100%	NOCHE 0%		LUNES	MAÑANA 100%	NOCHE 0%	
MARTES	MAÑANA 100%	NOCHE 0%		MARTES	MAÑANA 100%	NOCHE 0%	
MIERCOLES	MAÑANA 100%	NOCHE 50%		MIERCOLES	MAÑANA 100%	NOCHE 50%	
JUEVES	MAÑANA 100%	NOCHE 75%		JUEVES	MAÑANA 100%	NOCHE 75%	
VIERNES	MAÑANA 100%	NOCHE 100%		VIERNES	MAÑANA 100%	NOCHE 100%	
SABADO	MAÑANA 50%	NOCHE 100%		SABADO	MAÑANA 50%	NOCHE 100%	
DOMINGO	MAÑANA 0%	NOCHE 0%		DOMINGO	MAÑANA 0%	NOCHE 0%	
<b>ENERO</b>				<b>FEBRERO</b>			
(A) % Consumo Mensual <b>80%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>80%</b>			
(B) Capacidad				Capacidad Instalada			
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00
Rotación x Turno (A) x (B) x (C)				Rotación x Turno (A) x (B) x (C)			
TOTAL PAX AL DIA				TOTAL PAX AL DIA			
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno			TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno		
LUN	T 100%	140	140	LUN	T 100%	140	140
	N 0%	0			N 0%	0	
MAR	T 100%	140	140	MAR	T 100%	140	140
	N 0%	0			N 0%	0	
MIÉ	T 100%	140	210	MIÉ	T 100%	140	210
	N 50%	70			N 50%	70	
JUE	T 100%	140	245	JUE	T 100%	140	245
	N 75%	105			N 75%	105	
VIÉ	T 100%	140	280	VIÉ	T 100%	140	280
	N 100%	140			N 100%	140	
SAB	I 50%	70	210	SAB	I 50%	70	210
	N 100%	140			N 100%	140	
DOM	T 0%	0	0	DOM	T 0%	0	0
	N 0%	0			N 0%	0	
<b>TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO 1225</b>				<b>TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO 1225</b>			
<b>TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS 4900</b>				<b>TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS 4900</b>			
<b>TICKET PROMEDIO \$ 4,33</b>				<b>TICKET PROMEDIO \$ 4,33</b>			
<b>FACTURACION ENERO \$ 21.209,47</b>				<b>FACTURACION FEBRERO \$ 21.209,47</b>			
<b>COSTO MATERIA PRIMA \$ 1,69</b>				<b>COSTO MATERIA PRIMA \$ 1,69</b>			
<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 8.262,89</b>				<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 8.262,89</b>			
<b>UTILIDAD BRUTA \$ 12.946,58</b>				<b>UTILIDAD BRUTA \$ 12.946,58</b>			
<b>MANO DE OBRA \$ 5.482,26</b>				<b>MANO DE OBRA \$ 5.482,26</b>			
<b>COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.632,39</b>				<b>COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS \$ 1.632,39</b>			
<b>EBIDTA \$ 5.831,92</b>				<b>EBIDTA \$ 5.831,92</b>			
<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones \$ 701,93</b>				<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones \$ 701,93</b>			
<b>BAIT \$ 5.130,00</b>				<b>BAIT \$ 5.130,00</b>			
<b>Intereses Bancarios \$ 880,10</b>				<b>Intereses Bancarios \$ 880,10</b>			
<b>BAT \$ 4.249,90</b>				<b>BAT \$ 4.249,90</b>			
<b>Impuestos \$ 2.272,44</b>				<b>Impuestos \$ 2.272,44</b>			
<b>BDT \$ 1.977,45</b>				<b>BDT \$ 1.977,45</b>			

Tabla 38. Proyección de ventas año 4, Mes 4, 5, 6, 7.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4					Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4														
<b>ABRIL</b>					<b>MAYO</b>					<b>JUNIO</b>					<b>JULIO</b>				
(A) % Consumo Mensual <b>80%</b>					(A) % Consumo Mensual <b>75%</b>					(A) % Consumo Mensual <b>40%</b>					(A) % Consumo Mensual <b>40%</b>				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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%	140		140	LUN	T 100%	131,25		131,25	LUN	T 100%	70		70	LUN	T 100%	70		70
	N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0		
MAR	T 100%	140		140	MAR	T 100%	131,25		131,25	MAR	T 100%	70		70	MAR	T 100%	70		70
	N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0		
MIÉ	T 100%	140		210	MIÉ	T 100%	131,25		196,875	MIÉ	T 100%	70		105	MIÉ	T 100%	70		105
	N 50%	70				N 50%	65,625				N 50%	35				N 50%	35		
JUE	T 100%	140		245	JUE	T 100%	131,25		229,6875	JUE	T 100%	70		122,5	JUE	T 100%	70		122,5
	N 75%	105				N 75%	98,4375				N 75%	52,5				N 75%	52,5		
VIÉ	T 100%	140		280	VIÉ	T 100%	131,25		262,5	VIÉ	T 100%	70		140	VIÉ	T 100%	70		140
	N 100%	140				N 100%	131,25				N 100%	70				N 100%	70		
DOM	T 50%	70		210	DOM	T 50%	65,625		196,875	DOM	T 50%	35		105	DOM	T 50%	35		105
	N 100%	140				N 100%	131,25				N 100%	70				N 100%	70		
DOX	T 0%	0		0	DOX	T 0%	0		0	DOX	T 0%	0		0	DOX	T 0%	0		0
	N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0		
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL				1225	TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				1148,4175	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				612,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				612,5
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4900	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4593,75	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450
TICKET PROMEDIO				\$ 4,33	TICKET PROMEDIO				\$ 4,33	TICKET PROMEDIO				\$ 4,33	TICKET PROMEDIO				\$ 4,33
FACTURACION ABRIL				\$ 21.209,47	FACTURACION MAYO				\$ 19.889,88	FACTURACION JUNIO				\$ 10.604,73	FACTURACION JULIO				\$ 10.604,73
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,69	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,69	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,69	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,69
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 8.262,89	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7.746,46	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4.131,44	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4.131,44
UTILIDAD BRUTA				\$ 12.946,58	UTILIDAD BRUTA				\$ 12.137,42	UTILIDAD BRUTA				\$ 6.473,29	UTILIDAD BRUTA				\$ 6.473,29
MANO DE OBRA				\$ 5.482,26	MANO DE OBRA				\$ 5.482,26	MANO DE OBRA				\$ 5.482,26	MANO DE OBRA				\$ 5.482,26
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.632,39	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.632,39	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.632,39	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.632,39
EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 5.831,92	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ 5.022,76	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ (641,37)	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations				\$ (641,37)
Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93
BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes				\$ 5.130,00	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes				\$ 4.320,84	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes				\$ (1.343,29)	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes				\$ (1.343,29)
Intereses Bancarios Interests				\$ 880,10	Intereses Bancarios Interests				\$ 880,10	Intereses Bancarios Interests				\$ 880,10	Intereses Bancarios Interests				\$ 880,10
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 4.249,90	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ 3.440,74	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ (2.223,39)	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes				\$ (2.223,39)
Impuestos Taxes				\$ 2.272,44	Impuestos Taxes				\$ 2.180,42	Impuestos Taxes				\$ 1.136,22	Impuestos Taxes				\$ 1.136,22
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 1.977,45	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ 1.310,32	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ (3.359,61)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes				\$ (3.359,61)

Tabla 39. Proyección de ventas año 4, Mes 8, 9, 10, 11.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año										4	Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año										4
<b>AGOSTO</b>					<b>SEPTIEMBRE</b>					<b>OCTUBRE</b>					<b>NOVIEMBRE</b>						
(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>					(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>					(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>					(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>						
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS				
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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%	175		175	LUN	T 100%	175		175	LUN	T 100%	175		175	LUN	T 100%	175		175		
	N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0				
MAR	T 100%	175		175	MAR	T 100%	175		175	MAR	T 100%	175		175	MAR	T 100%	175		175		
	N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0				
MIÉ	T 100%	175		262,5	MIÉ	T 100%	175		262,5	MIÉ	T 100%	175		262,5	MIÉ	T 100%	175		262,5		
	N 50%	87,5				N 50%	87,5				N 50%	87,5				N 50%	87,5				
JUE	T 100%	175		306,25	JUE	T 100%	175		306,25	JUE	T 100%	175		306,25	JUE	T 100%	175		306,25		
	N 75%	131,25				N 75%	131,25				N 75%	131,25				N 75%	131,25				
VIÉ	T 100%	175		350	VIÉ	T 100%	175		350	VIÉ	T 100%	175		350	VIÉ	T 100%	175		350		
	N 100%	175				N 100%	175				N 100%	175				N 100%	175				
SAB	T 50%	87,5		262,5	SAB	T 50%	87,5		262,5	SAB	T 50%	87,5		262,5	SAB	T 50%	87,5		262,5		
	N 100%	175				N 100%	175				N 100%	175				N 100%	175				
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				1531,25	TOTAL SEMANA PROMEDIO				1531,25	TOTAL SEMANA PROMEDIO				1531,25	TOTAL SEMANA PROMEDIO				1531,25		
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				6125		
TICKET PROMEDIO				\$ 4,33	TICKET PROMEDIO				\$ 4,33	TICKET PROMEDIO				\$ 4,33	TICKET PROMEDIO				\$ 4,33		
FACTURACION AGOSTO				\$ 26.511,84	FACTURACION SEPTIEMBRE				\$ 26.511,84	FACTURACION OCTUBRE				\$ 26.511,84	FACTURACION NOVIEMBRE				\$ 26.511,84		
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,69	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,69	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,69	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,69		
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 10.328,61	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 10.328,61	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 10.328,61	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 10.328,61		
UTILIDAD BRUTA				\$ 16.183,23	UTILIDAD BRUTA				\$ 16.183,23	UTILIDAD BRUTA				\$ 16.183,23	UTILIDAD BRUTA				\$ 16.183,23		
MANO DE OBRA				\$ 5.482,26	MANO DE OBRA				\$ 5.482,26	MANO DE OBRA				\$ 5.482,26	MANO DE OBRA				\$ 5.482,26		
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.632,39	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.632,39	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.632,39	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.632,39		
EBIDTA				\$ 9.068,57	EBIDTA				\$ 9.068,57	EBIDTA				\$ 9.068,57	EBIDTA				\$ 9.068,57		
Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations					Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations					Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations					Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations						
Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones				\$ 701,93		
BAIT				\$ 8.366,65	BAIT				\$ 8.366,65	BAIT				\$ 8.366,65	BAIT				\$ 8.366,65		
Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes					Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes					Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes					Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes						
Intereses Bancarios				\$ 880,10	Intereses Bancarios				\$ 880,10	Intereses Bancarios				\$ 880,10	Intereses Bancarios				\$ 880,10		
Interests					Interests					Interests					Interests						
BAT				\$ 7.486,54	BAT				\$ 7.486,54	BAT				\$ 7.486,54	BAT				\$ 7.486,54		
Earnings Before Amortizations and Taxes					Earnings Before Amortizations and Taxes					Earnings Before Amortizations and Taxes					Earnings Before Amortizations and Taxes						
Impuestos				\$ 2.840,55	Impuestos				\$ 2.840,55	Impuestos				\$ 2.840,55	Impuestos				\$ 2.840,55		
Taxes					Taxes					Taxes					Taxes						
BDT				\$ 4.645,99	BDT				\$ 4.645,99	BDT				\$ 4.645,99	BDT				\$ 4.645,99		
Earnings Before Depreciations and Taxes					Earnings Before Depreciations and Taxes					Earnings Before Depreciations and Taxes					Earnings Before Depreciations and Taxes						

Tabla 40. Proyección de ventas año 4, Mes 12.

		Año		4	
<b>DICIEMBRE</b>					
		(A)		<b>100%</b>	
		% Consumo Mensual			
		Capacidad Instalada		TURNOS	
		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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%	175	175	
	N	0%	0		
MAR	T	100%	175	175	
	N	0%	0		
MIE	T	100%	175	262,5	
	N	50%	87,5		
JUE	T	100%	175	306,25	
	N	75%	131,25		
VIE	T	100%	175	350	
	N	100%	175		
SAB	T	50%	87,5	262,5	
	N	100%	175		
DOM	T	0%	0	0	
	N	0%	0		
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE					1531,25
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					6125
TICKET PROMEDIO					\$ 4,33
FACTURACION DICIEMBRE					\$ 26.511,84
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 1,69
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 10.328,61
UTILIDAD BRUTA					\$ 16.183,23
MANO DE OBRA					\$ 5.482,26
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 1.632,39
<b>EBIDTA</b> Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations					\$ 9.068,57
<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>					\$ 701,93
<b>BAIT</b> Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes					\$ 8.366,65
<b>Intereses Bancarios</b> Interests					\$ 880,10
<b>BAT</b> Earnings Before Amortizations and Taxes					\$ 7.486,54
<b>Impuestos</b> Taxes					\$ 2.840,55
<b>BDT</b> Earnings Before Depreciations and Taxes					\$ 4.645,99

Tabla 41. Proyección de ventas Año 5, Mes 1, 2, 3.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5					
<b>\$ 4,58</b>	<b>TICKET PROMEDIO</b>												
<b>\$ 1,73</b>	<b>COSTO MP PROMEDIO</b>												
<b>% Aumento de Precios PVP</b>	<b>5,70%</b>												
<b>Inflacion Anual 2014</b>	<b>2,70%</b>												
<b>Aumento Salarial Anual 2014-2015</b>	<b>7,50%</b>												
<b>ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO</b>		<b>ENERO</b>				<b>FEBRERO</b>				<b>MARZO</b>			
		<b>(A) % Consumo Mensual 80%</b>				<b>(A) % Consumo Mensual 80%</b>				<b>(A) % Consumo Mensual 80%</b>			
		<b>(B) Capacidad</b>		<b>TURNOS</b>		<b>Capacidad Instalada</b>		<b>TURNOS</b>		<b>Capacidad Instalada</b>		<b>TURNOS</b>	
		<b>175</b>	<b>PAX</b>	<b>TARDE (T)</b> 11h00 - 16h00	<b>NOCHE (N)</b> 19h00 - 23h00	<b>175</b>	<b>PAX</b>	<b>TARDE (T)</b> 11h00 - 16h00	<b>NOCHE (N)</b> 19h00 - 23h00	<b>175</b>	<b>PAX</b>	<b>TARDE (T)</b> 11h00 - 16h00	<b>NOCHE (N)</b> 19h00 - 23h00
		<b>TURNO</b>	<b>(C) % de Ocupación x Turno</b>	<b>Rotación x Turno (A) x (B) x (C)</b>	<b>TOTAL PAX AL DIA</b>	<b>TURNO</b>	<b>(C) % de Ocupación x Turno</b>	<b>Rotación x Turno (A) x (B) x (C)</b>	<b>TOTAL PAX AL DIA</b>	<b>TURNO</b>	<b>(C) % de Ocupación x Turno</b>	<b>Rotación x Turno (A) x (B) x (C)</b>	<b>TOTAL PAX AL DIA</b>
<b>LUNES</b>	<b>MAÑANA</b>	<b>100%</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>140</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>140</b>
	<b>NOCHE</b>	<b>0%</b>	<b>N</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>N</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>N</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>MARTES</b>	<b>MAÑANA</b>	<b>100%</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>140</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>140</b>
	<b>NOCHE</b>	<b>0%</b>	<b>N</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>N</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>N</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>MIERCOLES</b>	<b>MAÑANA</b>	<b>100%</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>210</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>210</b>
	<b>NOCHE</b>	<b>50%</b>	<b>N</b>	<b>50%</b>	<b>70</b>	<b>N</b>	<b>50%</b>	<b>70</b>	<b>210</b>	<b>N</b>	<b>50%</b>	<b>70</b>	<b>210</b>
<b>JUEVES</b>	<b>MAÑANA</b>	<b>100%</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>245</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>245</b>
	<b>NOCHE</b>	<b>75%</b>	<b>N</b>	<b>75%</b>	<b>105</b>	<b>N</b>	<b>75%</b>	<b>105</b>	<b>245</b>	<b>N</b>	<b>75%</b>	<b>105</b>	<b>245</b>
<b>VIERNES</b>	<b>MAÑANA</b>	<b>100%</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>280</b>	<b>T</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>280</b>
	<b>NOCHE</b>	<b>100%</b>	<b>N</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>N</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>280</b>	<b>N</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>280</b>
<b>SABADO</b>	<b>MAÑANA</b>	<b>50%</b>	<b>T</b>	<b>50%</b>	<b>70</b>	<b>T</b>	<b>50%</b>	<b>70</b>	<b>210</b>	<b>T</b>	<b>50%</b>	<b>70</b>	<b>210</b>
	<b>NOCHE</b>	<b>100%</b>	<b>N</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>N</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>210</b>	<b>N</b>	<b>100%</b>	<b>140</b>	<b>210</b>
<b>DOMINGO</b>	<b>MAÑANA</b>	<b>0%</b>	<b>T</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>T</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>T</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>NOCHE</b>	<b>0%</b>	<b>N</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>N</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>N</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
		<b>TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO</b>				<b>TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO</b>				<b>TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO</b>			
		<b>1225</b>				<b>1225</b>				<b>1225</b>			
		<b>TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS</b>				<b>TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS</b>				<b>TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS</b>			
		<b>4900</b>				<b>4900</b>				<b>4900</b>			
		<b>TICKET PROMEDIO</b>		<b>\$ 4,58</b>		<b>TICKET PROMEDIO</b>		<b>\$ 4,58</b>		<b>TICKET PROMEDIO</b>		<b>\$ 4,58</b>	
		<b>FACTURACION ENERO</b>		<b>\$ 22.418,41</b>		<b>FACTURACION FEBRERO</b>		<b>\$ 22.418,41</b>		<b>FACTURACION MARZO</b>		<b>\$ 22.418,41</b>	
		<b>COSTO MATERIA PRIMA</b>		<b>\$ 1,73</b>		<b>COSTO MATERIA PRIMA</b>		<b>\$ 1,73</b>		<b>COSTO MATERIA PRIMA</b>		<b>\$ 1,73</b>	
		<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>		<b>\$ 8.485,99</b>		<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>		<b>\$ 8.485,99</b>		<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>		<b>\$ 8.485,99</b>	
		<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 13.932,42</b>		<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 13.932,42</b>		<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 13.932,42</b>	
		<b>MANO DE OBRA</b>		<b>\$ 5.893,43</b>		<b>MANO DE OBRA</b>		<b>\$ 5.893,43</b>		<b>MANO DE OBRA</b>		<b>\$ 5.893,43</b>	
		<b>COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>\$ 1.676,47</b>		<b>COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>\$ 1.676,47</b>		<b>COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>\$ 1.676,47</b>	
<b>EBIDTA</b>		<b>EBIDTA</b>		<b>\$ 6.362,52</b>		<b>EBIDTA</b>		<b>\$ 6.362,52</b>		<b>EBIDTA</b>		<b>\$ 6.362,52</b>	
Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations				Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			
<b>Amortizaciones ( Cuotas a Pagar) &amp; Depreciaciones (Bienes de Uso)</b>		<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>		<b>\$ 701,93</b>		<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>		<b>\$ 701,93</b>		<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>		<b>\$ 701,93</b>	
Beneficio Antes de Intereses y Impuestos		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes				Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			
<b>BAIT</b>		<b>BAIT</b>		<b>\$ 5.660,60</b>		<b>BAIT</b>		<b>\$ 5.660,60</b>		<b>BAIT</b>		<b>\$ 5.660,60</b>	
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas		Intereses Bancarios				Intereses Bancarios				Intereses Bancarios			
<b>BAT</b>		<b>BAT</b>		<b>\$ 4.780,50</b>		<b>BAT</b>		<b>\$ 4.780,50</b>		<b>BAT</b>		<b>\$ 4.780,50</b>	
Beneficio Antes de Impuestos		Earnings Before Amortizations and Taxes				Earnings Before Amortizations and Taxes				Earnings Before Amortizations and Taxes			
<b>Impuesto a la Ganancia</b>		<b>Impuestos</b>		<b>\$ 2.401,97</b>		<b>Impuestos</b>		<b>\$ 2.401,97</b>		<b>Impuestos</b>		<b>\$ 2.401,97</b>	
Impuesto a la Renta - IVA		Taxes				Taxes				Taxes			
<b>Beneficio Despues de Impuestos</b>		<b>BDT</b>		<b>\$ 2.378,52</b>		<b>BDT</b>		<b>\$ 2.378,52</b>		<b>BDT</b>		<b>\$ 2.378,52</b>	
Beneficio Despues de Impuestos		Earnings Before Depreciations and Taxes				Earnings Before Depreciations and Taxes				Earnings Before Depreciations and Taxes			

Tabla 42. Proyección de ventas Año 5, Mes 4, 5, 6, 7.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5					Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5																		
<b>ABRIL</b>					<b>MAYO</b>					<b>JUNIO</b>					<b>JULIO</b>								
<b>(A) % Consumo Mensual 80%</b>					<b>(A) % Consumo Mensual 75%</b>					<b>(A) % Consumo Mensual 40%</b>					<b>(A) % Consumo Mensual 40%</b>								
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS						
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	TOTAL PAX AL DIA	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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%	140		140	LUN	T 100%	131,25		131,25	LUN	T 100%	70		70	LUN	T 100%	70		70				
	N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0						
MAR	T 100%	140		140	MAR	T 100%	131,25		131,25	MAR	T 100%	70		70	MAR	T 100%	70		70				
	N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0				N 0%	0						
MIÉ	T 100%	140		210	MIÉ	T 100%	131,25		196,875	MIÉ	T 100%	70		105	MIÉ	T 100%	70		105				
	N 50%	70				N 50%	65,625				N 50%	35				N 50%	35						
JUE	T 100%	140		245	JUE	T 100%	131,25		229,6875	JUE	T 100%	70		122,5	JUE	T 100%	70		122,5				
	N 75%	105				N 75%	98,4375				N 75%	52,5				N 75%	52,5						
VIÉ	T 100%	140		280	VIÉ	T 100%	131,25		262,5	VIÉ	T 100%	70		140	VIÉ	T 100%	70		140				
	N 100%	140				N 100%	131,25				N 100%	70				N 100%	70						
SAB	T 50%	70		210	SAB	T 50%	65,625		196,875	SAB	T 50%	35		105	SAB	T 50%	35		105				
	N 100%	140				N 100%	131,25				N 100%	70				N 100%	70						
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				ABRIL	1225	TOTAL SEMANA PROMEDIO				MAYO	1148,4375	TOTAL SEMANA PROMEDIO				JUNIO	612,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO				JULIO	612,5
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4900	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				4593,75	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				2450				
TICKET PROMEDIO				\$ 4,58	TICKET PROMEDIO				\$ 4,58	TICKET PROMEDIO				\$ 4,58	TICKET PROMEDIO				\$ 4,58				
FACTURACION				ABRIL \$ 22.418,41	FACTURACION				MAYO \$ 21.017,26	FACTURACION				JUNIO \$ 11.209,20	FACTURACION				JULIO \$ 11.209,20				
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,73	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,73	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,73	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1,73				
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 8.485,99	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 7.955,61	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4.242,99	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 4.242,99				
UTILIDAD BRUTA				\$ 13.932,42	UTILIDAD BRUTA				\$ 13.061,65	UTILIDAD BRUTA				\$ 6.966,21	UTILIDAD BRUTA				\$ 6.966,21				
MANO DE OBRA				\$ 5.893,43	MANO DE OBRA				\$ 5.893,43	MANO DE OBRA				\$ 5.893,43	MANO DE OBRA				\$ 5.893,43				
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.676,47	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.676,47	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.676,47	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 1.676,47				
EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations			EBIDTA		Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations						
		\$ 6.362,52					\$ 5.491,75					\$ (603,69)					\$ (603,69)						
Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 701,93			Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 701,93			Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 701,93			Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 701,93						
BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes			BAIT		Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes						
		\$ 5.660,60					\$ 4.789,82					\$ (1.305,61)					\$ (1.305,61)						
Intereses Bancarios		Intereses			Intereses Bancarios		Intereses			Intereses Bancarios		Intereses			Intereses Bancarios		Intereses						
		\$ 880,10					\$ 880,10					\$ 880,10					\$ 880,10						
BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes			BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes			BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes			BAT		Earnings Before Amortizations and Taxes						
		\$ 4.780,50					\$ 3.909,72					\$ (2.185,72)					\$ (2.185,72)						
Impuestos		Taxes			Impuestos		Taxes			Impuestos		Taxes			Impuestos		Taxes						
		\$ 2.401,97					\$ 2.251,85					\$ 1.200,99					\$ 1.200,99						
BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes			BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes			BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes			BDT		Earnings Before Depreciations and Taxes						
		\$ 2.378,52					\$ 1.657,87					\$ (3.386,70)					\$ (3.386,70)						

Tabla 43. Proyección de ventas Año 5, Mes 8, 9, 10, 11.

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5											
<b>AGOSTO</b>				<b>SEPTIEMBRE</b>				<b>OCTUBRE</b>				<b>NOVIEMBRE</b>			
(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>				(A) % Consumo Mensual <b>100%</b>			
Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS	
175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 16h00	NOCHE (N) 19h00 - 23h00
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)	
		TOTAL PAX AL DIA				TOTAL PAX AL DIA				TOTAL PAX AL DIA				TOTAL PAX AL DIA	
LUK	T 100%	175	175	LUK	T 100%	175	175	LUK	T 100%	175	175	LUK	T 100%	175	175
	N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0	
VAR	T 100%	175	175	VAR	T 100%	175	175	VAR	T 100%	175	175	VAR	T 100%	175	175
	N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0			N 0%	0	
MIE	T 100%	175	262,5	MIE	T 100%	175	262,5	MIE	T 100%	175	262,5	MIE	T 100%	175	262,5
	N 50%	87,5			N 50%	87,5			N 50%	87,5			N 50%	87,5	
JUE	T 100%	175	306,25	JUE	T 100%	175	306,25	JUE	T 100%	175	306,25	JUE	T 100%	175	306,25
	N 75%	131,25			N 75%	131,25			N 75%	131,25			N 75%	131,25	
VIE	T 100%	175	350	VIE	T 100%	175	350	VIE	T 100%	175	350	VIE	T 100%	175	350
	N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175	
SAB	T 50%	87,5	262,5	SAB	T 50%	87,5	262,5	SAB	T 50%	87,5	262,5	SAB	T 50%	87,5	262,5
	N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175			N 100%	175	
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			1531,25	TOTAL SEMANA PROMEDIO			1531,25	TOTAL SEMANA PROMEDIO			1531,25	TOTAL SEMANA PROMEDIO			1531,25
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			6125
TICKET PROMEDIO			\$ 4,58	TICKET PROMEDIO			\$ 4,58	TICKET PROMEDIO			\$ 4,58	TICKET PROMEDIO			\$ 4,58
FACTURACION			\$ 28.023,01	FACTURACION			\$ 28.023,01	FACTURACION			\$ 28.023,01	FACTURACION			\$ 28.023,01
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,73	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,73	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,73	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1,73
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 10.607,48	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 10.607,48	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 10.607,48	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 10.607,48
UTILIDAD BRUTA			\$ 17.415,53	UTILIDAD BRUTA			\$ 17.415,53	UTILIDAD BRUTA			\$ 17.415,53	UTILIDAD BRUTA			\$ 17.415,53
MANO DE OBRA			\$ 5.893,43	MANO DE OBRA			\$ 5.893,43	MANO DE OBRA			\$ 5.893,43	MANO DE OBRA			\$ 5.893,43
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.676,47	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.676,47	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.676,47	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.676,47
EBIDTA			\$ 9.845,63	EBIDTA			\$ 9.845,63	EBIDTA			\$ 9.845,63	EBIDTA			\$ 9.845,63
Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93	Amortizaciones & Depreciaciones			\$ 701,93
BAIT			\$ 9.143,70	BAIT			\$ 9.143,70	BAIT			\$ 9.143,70	BAIT			\$ 9.143,70
Intereses Bancarios			\$ 880,10	Intereses Bancarios			\$ 880,10	Intereses Bancarios			\$ 880,10	Intereses Bancarios			\$ 880,10
BAT			\$ 8.263,60	BAT			\$ 8.263,60	BAT			\$ 8.263,60	BAT			\$ 8.263,60
Impuestos			\$ 3.002,47	Impuestos			\$ 3.002,47	Impuestos			\$ 3.002,47	Impuestos			\$ 3.002,47
BDT			\$ 5.261,14	BDT			\$ 5.261,14	BDT			\$ 5.261,14	BDT			\$ 5.261,14

Tabla 44. Proyección de ventas Año 5, Mes 12.

		Año		5	
<b>DICIEMBRE</b>					
		(A)		<b>100%</b>	
		<b>% Consumo Mensual</b>			
		Capacidad Instalada		TURNOS	
		175	PAX	TARDE (T) 11h00 - 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%	175	175	
	N	0%	0		
MAR	T	100%	175	175	
	N	0%	0		
MIE	T	100%	175	262,5	
	N	50%	87,5		
JUE	T	100%	175	306,25	
	N	75%	131,25		
VIE	T	100%	175	350	
	N	100%	175		
SAB	T	50%	87,5	262,5	
	N	100%	175		
DOM	T	0%	0	0	
	N	0%	0		
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE					1531,25
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					6125
TICKET PROMEDIO					\$ 4,58
FACTURACION DICIEMBRE					\$ 28.023,01
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 1,73
COSTO MATERIA PRIMA					\$ 10.607,48
UTILIDAD BRUTA					\$ 17.415,53
MANO DE OBRA					\$ 5.893,43
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS					\$ 1.676,47
<b>EBIDTA</b> Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations					\$ 9.845,63
<b>Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>					\$ 701,93
<b>BAIT</b> Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes					\$ 9.143,70
<b>Intereses Bancarios</b> Interests					\$ 880,10
<b>BAT</b> Earnings Before Amortizations and Taxes					\$ 8.263,60
<b>Impuestos</b> Taxes					\$ 3.002,47
<b>BDT</b> Earnings Before Depreciations and Taxes					\$ 5.261,14

## 6.7. Presupuesto del estado de Pérdidas y Ganancias

Aquí se detalla el estado de ganancia o pérdida según sea el caso a nivel anual. Se toma en cuenta todos los costos anteriormente definidos.

Tabla 45. Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE RESULTADOS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>FACTURACION ANUAL</b>	0	\$ 206.457,73	\$ 233.573,07	\$ 244.551,00	\$ 258.490,41	\$ 273.224,36
<b>(-) COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>	0	\$ 85.216,23	\$ 95.478,50	\$ 98.056,42	\$ 100.703,95	\$ 103.422,95
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>	0	\$ 121.241,51	\$ 138.094,57	\$ 146.494,58	\$ 157.786,46	\$ 169.801,41
<b>(-) MANO DE OBRA</b>	0	\$ 52.965,08	\$ 56.927,79	\$ 61.197,37	\$ 65.787,17	\$ 70.721,21
<b>(-) COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS</b>	0	\$ 18.084,00	\$ 18.572,27	\$ 19.073,72	\$ 19.588,71	\$ 20.117,60
<b>= EBIDTA</b> <small>Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and</small>	0	\$ 50.201,43	\$ 62.594,51	\$ 66.223,49	\$ 72.410,58	\$ 78.962,60
<b>(-) Amortizaciones &amp; Depreciaciones</b>	0	\$ 8.423,10	\$ 8.423,10	\$ 8.423,10	\$ 8.423,10	\$ 8.423,10
<b>= BAIT</b> <small>Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes</small>	0	\$ 41.778,33	\$ 54.171,41	\$ 57.800,39	\$ 63.987,48	\$ 70.539,50
<b>(-) Intereses Bancarios</b> <small>Interests</small>	0	\$ 10.561,22	\$ 10.561,22	\$ 10.561,22	\$ 10.561,22	\$ 10.561,22
<b>= BAT</b> <small>Earnings Before Amortizations and Taxes</small>	0	\$ 31.217,10	\$ 43.610,19	\$ 47.239,17	\$ 53.426,26	\$ 59.978,27
<b>(-) Impuestos</b> <small>Taxes</small>	0	\$ 22.120,47	\$ 25.025,69	\$ 26.201,89	\$ 27.695,40	\$ 29.274,04
<b>= BDT</b> <small>Earnings Before Depreciations and Taxes</small>	0	\$ 9.096,63	\$ 18.584,50	\$ 21.037,27	\$ 25.730,86	\$ 30.704,23

Se puede observar en la tabla 45 que el primer año se genera una utilidad alrededor de los 9.096,63 USD. En los años siguientes esta utilidad va aumentando significativamente lo que indica que se puede invertir en pocos años en un nuevo Food Truck y así cumplir con el objetivo de crecimiento.

## Conclusiones y recomendaciones

### Conclusiones

- Después de haber realizado el proyecto de manera casi completa se puede deducir claramente que el proyecto es muy complejo y requiere de un análisis exhaustivo para tener datos precisos y correctos.
- Existe muy poca información acerca de este tipo de negocio por lo que resulta difícil analizarlo a mayor profundidad. También existen muy pocos datos del mercado objetivo, y en sí, de la industria como tal.
- El proyecto de Órale Taco es una idea nueva y atractiva para los potenciales clientes lo que deja como precedente para otro tipo de negocios que mantenga el mismo concepto de servir alimentos mediante un Food Truck.
- Los factores más importantes al momento de realizar un menú son el sabor, cantidad de la porción y el precio de venta lo que ayuda a definir con más claridad un menú que satisfaga las necesidades del mercado objetivo.
- La adecuación del camión es uno de los puntos más complejos de todos porque no hay información sobre el tema. Además el espacio es muy limitado y requiere de un experto para realizar el análisis respectivo y ver como se puede realizar dicha adecuación.
- Al ser un proyecto de comida rápida se debe vender en grandes cantidades para poder ser rentable lo que exige que Órale Taco funcione todos los días de la semana durante todo el año.

- Se necesita vender cerca de 4200 unidades de producto mensuales para llegar a ser rentable siendo este objetivo difícil de alcanzar.

### **Recomendaciones**

- No existen normas que regulen el funcionamiento de los Food Truck por lo que se debería exigir a las autoridades competentes crear normas respecto al tema.
- Realizar una investigación de mercado mucho más amplia y en varias zonas de la ciudad con el fin de obtener resultados más precisos sobre el negocio.
- Probar varias recetas estándar para garantizar un buen producto y fundamentalmente una rentabilidad del negocio.
- Buscar más proveedores de equipos y herramientas además de proveedores de materia prima para reducir los costos y poder obtener una mayor utilidad.
- Investigar zonas estratégicas de ubicación para el negocio en otros puntos de la Ciudad que pueden llegar a ser más rentables que el planteado en este proyecto.
- Definir políticas del negocio con el fin de garantizar la calidad del producto así como también ayudar a saber qué hacer en diferentes casos que se presentan a lo largo del funcionamiento del Food Truck.
- Desarrollar flujos de procesos para cada actividad del negocio para ayudar a garantizar que no existan cuellos de botella, poder identificar posibles riesgos y poder tener un funcionamiento fluido de todas las actividades.

- Investigar más acerca de permisos de circulación para diferentes tipos de vehículos alrededor de la ciudad con el fin de desarrollar más precisamente horas de circulación y venta de productos dentro de un Food Truck.
- Ampliar la investigación del capítulo financiero para mejorar la rentabilidad del negocio.

## Referencias

- Alcántara, C. (2013). El Financiero. Food Truck: Comida sobre ruedas en el DF. Recuperado el 11 de mayo de 2014 de: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/food-trucks-comida-sobre-ruedas-en-el-df.html>
- AllRecipes México. (s.f). Tacos al pastor. Recuperado el 20 de abril de 2014 de: <http://allrecipes.com.mx/receta/804/tacos-al-pastor.aspx>
- Aramayo, O. (s.f.) Manual de planificación estratégica. Recuperado el 4 de Julio de 2014 de: [http://guiametodologica.dbe.uchile.cl/documentacion/planificacion\\_estrategica.a.pdf](http://guiametodologica.dbe.uchile.cl/documentacion/planificacion_estrategica.a.pdf)
- Chef City. (2011). Catálogo 7. Recuperado el 11 de Julio de 2014 de: [http://www.mychefcity.com/index2.php?option=com\\_wrapper&view=wrapper&Itemid=68&lang=en](http://www.mychefcity.com/index2.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=68&lang=en)
- Chiavenato, I. (2009). Gestión del talento humano. 3ra. Edición. Mc. Graw Hill. México D.F.
- Clack, P., Golden, P., O'Dea, M., Weiner, J. y Woolrich, P. (2009). Business and Management. Oxford University Press: Reino Unido.
- Cousins, J., Foskett, D. y Gillespie, C. (2002). Food and Beverage Management. (2da. Edición).Essex, Reino Unido: Pearson Education.
- Denver Government. (2012), Food Truck Guide. Recuperado el 10 de Abril de 2014 de [http://www.denvergov.org/Portals/747/documents/permits/FoodTruck\\_Guide\\_2012.pdf](http://www.denvergov.org/Portals/747/documents/permits/FoodTruck_Guide_2012.pdf)
- Departamento de Matemáticas UDLA (2014). Fórmula para definir la muestra. Quito, Ecuador.

Entrepreneur Press y Mintzer, R. (2011). Start Your Own Food Truck Business. Recuperado el 10 de Abril de 2014 de [http://books.google.com.ec/books?id=l4CLQB98un8C&printsec=frontcover&dq=food+trucks&hl=es&sa=X&ei=hxpGU6vFK8bH0AHU\\_YDQAw&ved=0CEsQ6AEwAw#v=onepage&q=food%20trucks&f=false](http://books.google.com.ec/books?id=l4CLQB98un8C&printsec=frontcover&dq=food+trucks&hl=es&sa=X&ei=hxpGU6vFK8bH0AHU_YDQAw&ved=0CEsQ6AEwAw#v=onepage&q=food%20trucks&f=false)

Escuela de Gastronomía UDLA. (s.f.). Manual de gastronomía. Quito, Ecuador.

Ferrell, O. y Hartline, M. (2011). Estrategias de marketing. 5ta Edición. Santa Fé, Colombia: Cengage Learning.

Flores, J. y Escalante. (2004) Breve historia de la comida mexicana (3ra edición) México D.F., México: De bolsillo.

Gómez, E. (2002). Higiene en alimentos y bebidas. México D.F, México: Trillas.

Google Maps. (2014). Isabel La Católica y Madrid, Quito. Recuperado el 16 de Agosto de 2014 de: <https://www.google.com.ec/maps/search/Isabel+La+Cat%C3%B3lica+y+madrid,+Quito/@-0.2099715,-78.4889168,17z>

Guías de negocio. (2011). Restaurante. Abre un negocio exitoso de la mano de los expertos. México D.F., México: Editorial Entrepreneur.

Instituto Nacional de estadísticas y Censos. (2010). Ecuador en cifras. Recuperado el 24 de abril de 2014 de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>

Kotler, P., Armstrong, G. (2012). Marketing. (14va edición). México D.F., México: Pearson Educación.

Kotler, P., Wong, V., Saunders, J. y Armstrong, G. (2005). Principles of Marketing. 4ta edición Europea. England: Pearson Education Limited.

Lovelock, C. y Wirtz, J. (2011). Services Marketing: people, technology, strategy. New Jersey, Estados Unidos: Pearson Education.

- Malhotra, K. (2008). Investigación de mercados. (5ta edición). México: Pearson Educación.
- National League of Cities. (s.f.). Food On Wheels. Recuperado el 11 de Abril de 2014 de <http://www.nlc.org/Documents/FoodTruckReport.pdf>
- Novicompu. (s.f.) Página de Inicio. Recuperado el 11 de julio de 2014 de: <http://www.novicompu.com/index.php>
- Perez, D. y Perez, I. (2006). El precio. Tipos y estrategias de fijación. Recuperado el 8 de abril de 2014 de: [http://api.eoi.es/api\\_v1\\_dev.php/fedora/asset/eoi:45110/componente45108.pdf](http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45110/componente45108.pdf)
- Porter, M. (2011). Competitive Strategy. Recuperado el 13 de Julio de 2014 de: <http://www.itson.mx/micrositios/pimpiie/Documents/ventaja%20competitiva.pdf>
- Empresa Metropolitana Quito Turismo. (2014). LUAE. Recuperado el 12 de julio de 2014 de: <http://www.quito-turismo.gob.ec/index.php/nuestros-servicios/obtenga-la-luae>
- Empresa Metropolitana Quito Turismo. (2014). Registro Turístico. Recuperado el 12 de julio de 2014 de: <http://www.quito-turismo.gob.ec/index.php/nuestros-servicios/registro-turistico>
- Robbins, S., Decenzo, D., Coulter, M. (2013). Fundamentos de administración. Conceptos esenciales y aplicaciones. (8va edición). México D.F., México: Pearson Educación.
- Secretaria General PUCE (2013). Resumen matriculados por tipo de estudio. Quito, Ecuador.
- Spieler, M. (2006). The Mexican Cookbook, Bath, Reino Unido: Parragon Books Ltd.

Servicio de Rentas internas. (2010). Personas Naturales. Recuperado el 8 de abril de 2014 de: <http://www.sri.gob.ec/de/31>

Universidad de las Américas. (2013). Reglamento para la ejecución y presentación de trabajos de titulación. Recuperado el 11 de Abril de 2014 de <http://blogs.udla.edu.ec/honestidad/normativa/>

Universidad Nacional de Salta. (s.f.) Marketing Ético. Recuperado el 16 de Agosto de 2014 de: <http://www.marketingetico.com.ar/Pron%C3%B3sticos%20de%20Venta.pdf>

Walker, J. (2008). The Restaurant from concept to operation. Hoboken, New Jersey: Wiley & Sons, Inc.

**Anexos**

Anexo 1

*Pontificia Universidad Católica del Ecuador*



**RESUMEN MATRICULADOS POR TIPO DE ESTUDIO**

**Semestre 2013-02**

<b>Fecha de Emisión:</b> 25/abr/2014	<b>Fecha Impresión:</b> 00//1900	<b>Fecha Última Actualización:</b> 05/nov/2013
--------------------------------------	----------------------------------	--

Tipo de Estudio	ANTIGUO	NUEVO	TOTAL
NO DEFINIDO	184	108	292
POSTGRADO	999	458	1.457
PREGRADO	8.386	749	9.135
	<b>9.569</b>	<b>1.315</b>	<b>10.884</b>



**NOTA:** Este reporte contiene todos los estudiantes matriculados incluyendo a los que hayan realizado retiro legal.

Anexo 2

<b>PROFORMA DE VENTA</b>	
<b>HYUNMOTOR</b>	
 <b>HYUNDAI</b> <small>NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.</small>	
<b>FECHA</b>	29/05/14 13:02
<b>DATOS DEL VEHICULO</b>	
MODELO	HD 65 4,5 TONELADAS
MOTOR	3900 CC
AÑO	2014
DISPONIBILIDAD	INMEDIATA
<b>DATOS DEL CLIENTE</b>	
NOMBRES	ANDRES VELASCO
C.C.	1720030970
TELEFONOS	0996206522 /
SECTOR	CARCELEN
CIUDAD	QUITO
<b>FINANCIAMIENTO</b>	
PRECIO INCLUIDO IVA	28.990,00
DISPOSITIVO SATELITAL	GRATIS
INCLUIDO AC , BLOQUEO CENTRAL, RADIO JVC USB, DISPOSITIVO DE RASTREO SATELITAL	
<b>PRECIO TOTAL</b>	<b>28.990,00</b>
ENTRADA	8.700,00
PLAZO	36,00
CUOTA	847,00
SEGURO INCLUIDO POR EL PLAZO Y 1 AÑO DE DISPOSITIVO DE RASTREO SATELITAL	
<b>REQUISITOS</b>	VALIDEZ DE LA OFERTA 8 DIAS
<b>PERSONA NATURAL</b>	
Copias Cédula de Identidad Deudor y Cónyuge Copias Papeleta de Votación Deudor y Cónyuge Certificado Bancario, Cooperativa o Financiera Copia del Pago Predial, casa, departamento o terreno Copia matricula de vehículo Copia de recibo de agua, luz o teléfono. Dependiente:	
Independiente: <ul style="list-style-type: none"> <li>Certificado Laboral</li> <li>3 últimos Roles de Pago</li> </ul>	
Copia del Ruc 3 últimos pagos de IVA mensual o 2 últimos semestrales ( 2 ) Certificados Comerciales de compra o venta	
<b>CONTACTO</b>	
ASESOR COMERCIAL	JAVIER MICHILENA <a href="mailto:imichelena@hyunmotor.com">imichelena@hyunmotor.com</a>
TELEFONOS	2566970 / 2906211
DIRECCION	0983710092
CUENTA CORRIENTE HYUNMOTOR S.A BANCO DEL PICHINCHA NO 3090006704	10 de Agosto y Mariana de Jesús esquina

# HD 65

## ESPECIFICACIONES



MOTOR	
Referencia	D4DB-D
Cilindraje	3.907 cc
Potencia	118 HP a 2900 r.p.m.
Torque	30 Kgm a 2000 r.p.m.
No. de cilindros	4 en línea
No. de válvulas	8
Diámetro por carrera (mm)	104 x 115
Relación de compresión	18:1
Tipo	Turbocargado Intercooler
Nivel de emisiones	EURO II

SISTEMA DE COMBUSTIBLE MOTOR	
Tipo de combustible	Diesel
Bomba	En línea
Tipo de inyección	Directa
Filtro de combustible	Doble filtro de combustible con trampa de agua
Capacidad tanque de combustible	26 gl.

SISTEMA DE REFRIGERACIÓN	
Presurizado con termostato, bomba centrífuga, radiador con tapa de presión y tanque de recuperación	
Ventilador	Tipo embrague

SISTEMA DE LUBRICACIÓN	
Tipo	Lubricación con bomba de aceite
Filtro de aceite	Flujo total y bypass

TRANSMISIÓN	
Tipo	Manual M355
Número de marchas	5
<b>Relaciones transmisión</b>	
1ra	5,181
2da	2,865
3ra	1,593
4ta	1,000
5ta	0,739
Reversa	5,181
Embrague	Monodisco seco, de accionamiento hidráulico

EJES	
Capacidad eje delantero	2.600 Kg
Tipo	Viga de perfil "I" tipo Elliot con amortiguadores de doble acción
Capacidad eje trasero	4.200 Kg
Tipo	Ejes rígidos con resortes semielípticos y amortiguadores de doble acción
Relación eje trasero	6,166

DIMENSIONES	CHASIS CORTO CABINA STD	CHASIS CORTO CABINA ANCHA	CHASIS LARGO CABINA ANCHA
Distancia entre ejes	2550 mm	2750 mm	3375 mm
Voladizo delantero	1075 mm	1120 mm	1120 mm
Voladizo posterior	1260 mm	1295 mm	1680 mm
Largo total	4885 mm	5165 mm	5970 mm
Trocha delantera	1475 mm	1665 mm	1665 mm
Trocha posterior	1435 mm	1495 mm	1495 mm
Altura	2195 mm	2195 mm	2195 mm

PESOS	
Peso bruto vehicular (GVW)	6.500 Kg
Capacidad de carga	4.270 Kg

SISTEMA DE FRENOS	
Tipo	Hidráulico de doble circuito independiente, servoasistidos a vacío
Freno delantero	Tambor
Freno posterior	Tambor con válvula compensadora de frenado por carga
Freno de estacionamiento	De expansión interna en el eje cardán
Freno de motor	Válvula de mariposa en el escape

LLANTAS Y RINES	
Llantas delanteras	Radial 7.00 x 16.10 PR - 205/75 R17.5
Llantas posteriores	Radial 7.00 x 16.10 PR - 205/75 R17.5

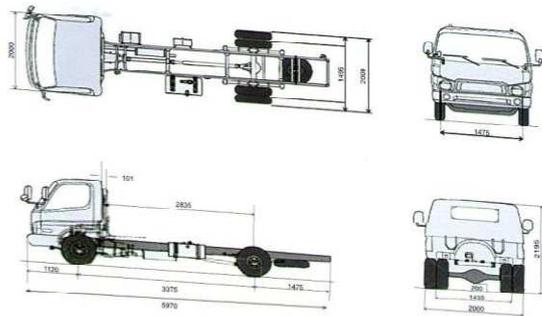
DIRECCIÓN HIDRÁULICA	CHASIS CORTO CABINA STD	CHASIS CORTO CABINA ANCHA	CHASIS LARGO CABINA ANCHA
Tipo	Hidráulica, de bolas recirculantes		
Radio de giro (3)	5.4 m	5.0 m	6.1 m

SISTEMA ELÉCTRICO	
Batería	24 V - 90 Ah
Alternador	24 V - 40 A
Motor de arranque	24 V - 5,0 Kw

CONTROLES	
Velocímetro	
Tacómetro	
Odómetro	

MEDIDORES	
Combustible	
Temperatura del agua	

INDICADORES	
• Presión de aceite	
• Freno de motor	
• Bajo nivel de combustible	



Hyundai se reserva el derecho de cambiar cualquier especificación y equipamiento sin previo aviso.



**CASA  
PAZMIÑO S.A.**  
Import & Export

# CAJA REGISTRADORA

## SAM4s ER-350 II

ER-350 ofrece al pequeño minorista un precio competitivo. Fácil de leer y entender los recibos e informes. Ninguna caja registradora electrónica ofrece impresión alfa-numérica a un precio extraordinariamente bajo.

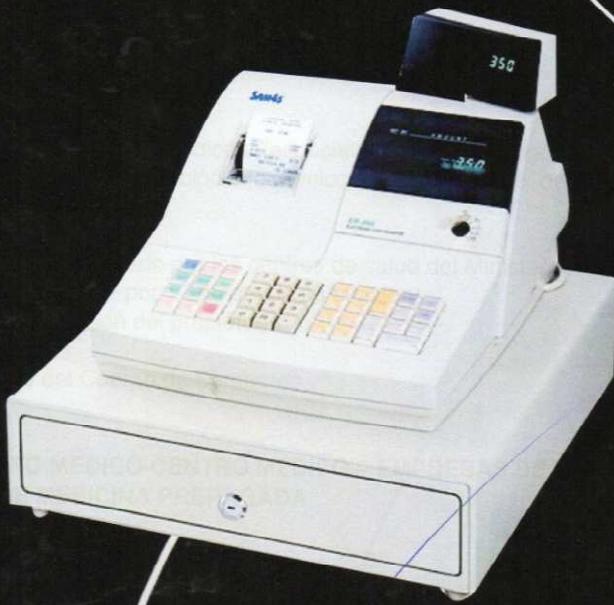
**Impresora de alta velocidad, sensor de terminación del papel**  
El ERP-200 impresora de matriz de puntos es programable para seleccionar la impresión de recibo o registro diario e imprime a una velocidad de 3,2 líneas por segundo. La impresora acepta ya sea sola o dos capas estándar de 58 mm (2-1/4 ") de papel y automáticamente notifica al usuario al final del rollo de papel.

**300 Plus, 8 teclas de departamento**  
Con 300 PLUS (Precio Look-Up), puede tener automáticamente los precios y dar seguimiento de las ventas de hasta 300 objetos en movimiento rápido. ER-350 cuenta con 8 departamentos con 10 descriptores de carácter alfabético. + 0 - departamentos preestablecidos, están disponibles a precios y cuenta con elementos en movimiento rápido.

**Cálculo automático de impuestos**  
IVA o se puede añadir el impuesto o un impuesto directo, le dará la comodidad de cálculo de los impuestos diversos.

**Financieros y efectivo en los informes de cajón**  
La ER-350II ofrece una revisión fácil de leer y entiende de su negocio con un análisis completo del departamento de ventas, los totales de la función, y los totales reales del cajón.

**Otras características**  
26 Carácteres. En impresora  
5 líneas para el nombre y datos de la empresa  
La ampliación de hasta 30 elementos  
RS-232C para PC e impresora de cocina



IMPRESORA	MÉTODO	1 PUNTO ESTACION-DE IMPACTO
	VELOCIDAD	3.2 LPS
	ANCHO	57,5 mm
TECLADO	TIPO	44
DISPLAY	OPERADOR	VFD de 10 dígitos
	CLIENTE	VFD de 10 dígitos
INTERFAZ	RS-232C	1 puertos
GAVETA	TIPO	5B/5C, 4B/8C, 7B/8C
DIMENSIÓN	(A x L x E)	400 x 450 x 226 (con cajón)
PESO	kg	12.7

Anexo 5

 <b>CASA PAZMIÑO S.A.</b> Import & Export		DIRECCION: AV. CORUÑA 1123 Y COLON TELEFONOS: 2503398 / 2504675 / 2557512 HORARIO: LUNES A VIERNES 8:30 A 18:00 SABADOS 9:00 A 13:00		
<b>PROFORMA</b>				
Cliente: SR. ANDRES VELASCO Atención: SR. ANDRES VELASCO Ciudad: QUITO Dirección: CARCELEN Mail: nantuevents@hotmail.com	TELEFONO: 2808974 CELULAR: FECHA: 14/07/2014 VENDEDOR: JONATHAN PROFORMA: J0002015			
<b>CAJA REGISTRADORA</b>				
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIT	TOTAL SIN IVA	TOTAL USD INCLUYE IVA
1	CAJA REGISTRADORA	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 548,80
	MARCA: SAM 4S MODELO: 350II			
	MEMORIA PARA 300 PRODUCTOS			
	INCLUYE CAPACITACION DE PROGRAMACION EN QUITO			
<b>GARANTIA:</b> UN AÑO POR DEFECTO DE FABRICA				
<b>CONDICIONES DE PAGO:</b> CONTADO CONTRA ENTREGA				
<b>TIEMPO DE ENTREGA DEL EQUIPO:</b> NMEDIATA SALVO PEDIDO INTERMEDIO HASTA LA FECHA DE SU ORDEN				
<b>PROFORMA VALIDA:</b> 15 DIAS PRORROGABLES PREVIA CONSULTA				
<b>INFORMACION ADICIONAL</b> servicioalcliente@casapazmino.com.ec 2557512 ext118 2557523 0995286785		ATENTAMENTE LCDO. JOSÉ LUIS PAZMIÑO GERENTE NACIONAL DE VENTAS		
www.casapazminc.com.ec				

## Anexo 6



Ministerio de Salud Pública  
Dirección Provincial de Salud Pichincha

### REQUISITOS PARA ESTABLECIMIENTOS NUEVOS

#### ESTABLECIMIENTOS DE SERVICIOS DE SALUD PÚBLICOS Y PRIVADOS

##### LABORATORIOS DE DIAGNÓSTICO

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Plano del local a escala 1.50 (área mínima 30mts.)
- Lista de equipos y menaje.
- Copia del Título del profesional responsable: Médicos (especialistas en: patología, hematología y/o genética - Q. Farmacéutico (opción bioquímico clínico en caso de tenerla.) o Bioquímico clínico.
- Copias del Certificado emitido por el Conesup
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia del RUC del establecimiento.
- Copia del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

##### CLINICAS- HOSPITALES- INSTITUTO MEDICO-CENTRO MEDICO – EMPRESAS DE SERVICIOS DE MEDICINA PREPAGADA

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Certificado de la Comisión de Energía Atómica (En caso de tener áreas de Radiología)
- Acta de Constitución en caso de tener personería jurídica.
- Copias de títulos de los profesionales de la salud ( registrados en el Ministerio de Salud Pública)
- Copia del Certificado emitido por el Conesup
- Licencia de estupefacientes y psicotrópicos. emitida por el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez (caso de Clínicas y Hospitales).
- Reglamento interno aprobado por la Dirección Provincial de Salud (caso de Clínicas, Hospitales e Institutos Médicos).
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia del RUC establecimiento.
- Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

LA SOLICITUD PARA PERMISO DE FUNCIONAMIENTO PUEDE SER OBTENIDA SIN COSTO EN LA PÁGINA WEB [www.dpsp.gov.ec](http://www.dpsp.gov.ec) O EN LAS 22 AREAS DE SALUD DE LA PROVINCIA

## Anexo 7



Ministerio de Salud Pública  
Dirección Provincial de Salud Pichincha

### **PLANTAS PROCESADORAS DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y ADITIVOS ALIMENTARIOS (INDUSTRIA- MEDIANA INDUSTRIA-PEQUEÑA INDUSTRIA-ARTESANAL- MICROEMPRESA)**

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia título del profesional responsable (Ing. en Alimentos – Bioq. Farmacéutico) en caso de industria y pequeña industria.
- Certificado del título profesional del CONESUP
- Lista de productos a elaborar
- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio (Industrias y Pequeñas Industrias).
- Planos de la planta procesadora de alimentos con la distribución de las áreas correspondientes.
- Croquis de ubicación de la planta procesadora.
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa (ver página Web). Industria y Pequeña Industria (SECAP, UTE, CAPEIPI, COTEGNA).
- Documentar métodos y procesos de la fabricación, en caso de industria
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa (ver página Web).
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

### **PROCESADORA DE AVES Y PLANTAS DE SACRIFICIO DE ANIMALES (CAMALES) (INDUSTRIA-MEDIANA INDUSTRIA- PEQUEÑA INDUSTRIA-ARTESANAL- MICROEMPRESA)**

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia título del profesional responsable (Ing. en Alimentos- Veterinario)
- Certificado de título profesional emitido por el Conesup
- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio (Industrias y Pequeñas Industrias).
- Planos de la planta procesadora de alimentos con la distribución de las áreas correspondientes.
- Plano de ubicación de la planta procesadora.
- Señalar métodos y procesos de sacrificio de animales.
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos

LA SOLICITUD PARA PERMISO DE FUNCIONAMIENTO PUEDE SER OBTENIDA SIN COSTO EN LA PÁGINA WEB [www.dpsp.gov.ec](http://www.dpsp.gov.ec) O EN LAS 22 ÁREAS DE SALUD DE LA PROVINCIA

## Anexo 8



Ministerio de Salud Pública  
Dirección Provincial de Salud Pichincha

- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

### **PANADERIAS Y MOLINOS DE ALIMENTOS (INDUSTRIA-MEDIANA INDUSTRIA-PEQUEÑA INDUSTRIA-ARTESANAL-MICROEMPRESA)**

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia título del profesional responsable (Ing. en Alimentos- BQ en Alimentos/ industrias y pequeñas industrias)
- Copia del Certificado del título emitido por el Conesup (en caso de industria y pequeña industria).
- Planos de la panadería con la distribución de las áreas correspondientes industrias y pequeñas industrias).
- Plano de ubicación de la planta procesadora (industrias y pequeñas industrias)
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos (ver página Web).
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

### **DISTRIBUIDORAS DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y ADITIVOS ALIMENTARIOS**

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia del RUC del establecimiento
- Lista de productos con su respectivo registro sanitario
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

### **PESCADERÍAS, FRIGORÍFICOS, TERCENAS Y CARNICERÍAS**

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.

LA SOLICITUD PARA PERMISO DE FUNCIONAMIENTO PUEDE SER OBTENIDA SIN COSTO EN LA PÁGINA WEB [www.dpsp.gov.ec](http://www.dpsp.gov.ec) O EN LAS 22 AREAS DE SALUD DE LA PROVINCIA

## Anexo 9



Ministerio de Salud Pública  
Dirección Provincial de Salud Pichincha

- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos (ver página Web).
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

### **SUPERMERCADOS- COMISARIATOS-MICROMERCADOS-DELICATESEN- DEPÓSITOS DE CERVEZA- DEPÓSITOS DE BEBIDAS - CONSIGNACIONES Y BODEGAS - LICORERÍA - CANTINA**

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Solicitud dirigida al Sr. Director Provincial de Salud adjuntando plano del Supermercado a escala 1:50 señalando la ubicación de la sección medicamentos de venta libre en relación a los otros servicios del local (supermercados y comisariatos en caso de contar con esta sección.)
- Solicitud de autorización para instalación de farmacia dirigida al Sr. Director Provincial de Salud en caso de requerir el funcionamiento de farmacia al interior del supermercado o comisariato (ver requisitos de farmacia).
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copia del RUC del establecimiento.
- Certificado de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

### **RESTAURANTES - BAR RESTAURANTES O BAR (INCLUYE BARES ESCOLARES) BOITE GRILL-CAFETERIAS-HELADERIAS - FUENTES DE SODA – SODA BAR - PICANTERIA**

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Licencia anual de funcionamiento otorgada por la Corporación Metropolitana de Turismo. (restaurantes, bar – restaurantes, cafeterías en caso de estar ubicados en sitios turísticos.)
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos
- Copia RUC del establecimiento.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.

LA SOLICITUD PARA PERMISO DE FUNCIONAMIENTO PUEDE SER OBTENIDA SIN COSTO EN LA PÁGINA WEB [www.dpsp.gov.ec](http://www.dpsp.gov.ec) O EN LAS 22 AREAS DE SALUD DE LA PROVINCIA



jueves, junio 12, 2014

**PROFORMA Nº 821 - 014**

**Cliente:** Sr. Andres Velazco  
**Telef:** 2808974 / 0996206522  
**Email:** [andresvel\\_11@hotmail.com](mailto:andresvel_11@hotmail.com)  
**Proyecto:** s/p

ITEM	CANT	DESCRIPCIÓN	P. UNIT.	P. TOTAL
1	1	PLANCHA DE 120CM. CON BASE ABIERTA.- Tope en acero inoxidable 430 pulido de 1.5mm de espesor. Módulo con base abierta y entrepaño en acero inoxidable 430 pulido de 1mm de espesor. Plancha en acero negro laminado al caliente de 15mm de espesor. Funcionamiento a gas. Cinco quemadores en U tipo flauta. Bandejas de desperdicios. Patas en tubo redondo de acero inoxidable con niveladores de altura importados. Dimensiones aproximadas: 120x50x85cm.	\$ 1.045.52	\$ 1.045.52
2	1	MESA DE TRABAJO DE PARED CON DOS ENTREPAÑOS.- Tope en acero inoxidable 304 mate de 1.5mm. de espesor. Dos entrepaños en acero inoxidable 430 pulido de 1mm. de espesor. Espaldar sanitario de 15cm. de alto. Patas en tubo redondo de acero inoxidable 201 con niveladores de altura importados. Dimensiones aproximadas: 200x50x85cm.	\$ 611.25	\$ 611.25
3	1	FREGADERO DE 1 POZO.- Tope y pozo en acero inoxidable 304 mate de 1.5mm. de espesor. Pozo de 60x35x30cm. Borde redondeado en el contorno. Espaldar sanitario de 20cm. de alto. Patas en tubo redondo de acero inoxidable 201 con niveladores de altura importados. Dimensiones aproximadas: 70x50x85cm. No incluye grifería.	\$ 457.20	\$ 457.20
3a	1	INSTALACION DE FREGADERO Y GRIFERIA. Se necesita punto de agua y desague.	\$ 80.00	\$ 80.00
4	1	MESA DE TRABAJO DE PARED CON DOS ENTREPAÑOS.- Tope en acero inoxidable 304 mate de 1.5mm. de espesor. Dos entrepaños en acero inoxidable 430 pulido de 1mm. de espesor. Espaldar sanitario de 15cm. de alto. Patas en tubo redondo de acero inoxidable 201 con niveladores de altura importados. Dimensiones aproximadas: 100x50x85cm.	\$ 406.50	\$ 406.50
5	10	BANDEJA AC.INOX. 1/4 6" CON TAPA / ( 404.BT-1/4-6" )	\$ 20.90	\$ 209.00
6	5	CUCHARETA SOLIDA CONVENCIONAL 38.1CM. AC.INOX. / (401.2770 )	\$ 2.80	\$ 14.00
7	1	ESPATULA AC.INOX. MANGO PLASTICO / ( 401.WSCR-4PH )	\$ 3.87	\$ 3.87
8	1	ESPATULA FREIR 6"X3 1/2" / ( 401.24675/186)	\$ 7.03	\$ 7.03
9	1	RASPADOR DE GRILL / (401.55825)	\$ 57.44	\$ 57.44



ITEM	CANT	DESCRIPCIÓN	P. UNIT.	P. TOTAL
10	1	PINZA EXTRA HEAVY 30.5 CM AC. INOX. / (401.3512EH)	\$ 2.80	\$ 2.80
11	1	COLADOR MALLA MEDIA 16 CM AC. INOX. / (401.SSM-6/SS)	\$ 4.78	\$ 4.78
12	1	COLADOR MALLA FINA 16 CM AC. INOX. / (401.SSF-6/SS)	\$ 4.78	\$ 4.78
13	1	TABLA PARA CORTE 12"X18" ROJA / CARNES (401.CBRE-1218)	\$ 15.02	\$ 15.02
14	1	TABLA PARA CORTE 12"X18" VERDE / FRUTAS Y VERDURAS (401.CBGR-1218)	\$ 15.03	\$ 15.03
15	1	PUNTILLA 3" / (402.24626/083)	\$ 2.30	\$ 2.30
16	1	CUCHILLO COCINERO 10" / (402.24609/080)	\$ 12.62	\$ 12.62
17	4	DISPENSADOR 12 OZ. TRANSPARENTE / DISPENSADOR DE SALSAS - FRASCO (403.SBC-12)	\$ 0.97	\$ 3.88
18	1	REG.AP RECA COMPACT REGULABLE / (21205.G03220)	\$ 17.41	\$ 17.41
19	4	MANGUERA AMARILLA (METRO) / INSTALACIONES DE GAS (21203.G05364)	\$ 0.91	\$ 3.64
20	1	PITON 1/2 MACHO DERECHO BRASIL / TOMA DE GAS (21210.1/2MDB)	\$ 1.25	\$ 1.25
21	2	ABRAZADERA PARA MANGUERA 1/2 /	\$ 0.40	\$ 0.80
			<b>Subtotal</b>	<b>\$ 2.976.12</b>
			<b>IVA 12%</b>	<b>\$ 357.13</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.333.26</b>

**OBSERVACIONES:**

Forma de pago: 70% de anticipo, saldo contra entrega  
 Tiempo de entrega: 15 días laborables a partir del anticipo  
 Duración de la proforma: 15 días calendario  
 Garantía: Por el lapso de un año sobre defectos de fabricación  
 Entrega en las instalaciones del cliente en Quito

**ATENTAMENTE,**

Jessenia Zambrano  
 ALEQUIPSA



# Quote

Date  
6/18/2014

**Project:**  
Andres Velasco Maldonado

**From:**  
Equindec  
Genesis Ramos Portilla  
Av. Colon E4-125 y  
Mariscal Foch  
Quito Ecuador EC010150  
+(593) 998291523 (Cell)

Project Code: ANDRES\_V

Item	Qty	Description	Sell	Sell Total
1	1 ea	<b>RASPADOR 10.16X15.24 CM.</b> Custom Model No. 24687/080 Packed: ea MARCA: TRAMONTINA RASPADOR Modelo: 24687/080. Hoja DE acero inoxidable. Mango polipropileno. 10.16 x 15.24 CM. CODIGO: 212817	\$8.60	\$8.60
2	1 ea	<b>ESTUFA, 86.36CM PLANCHA</b> Garland/US Range Model No. M47S Packed: ea Master Series Muy Resistente Plancha estufa, 86.36cm W, gas, superficie para freír con alto-bajo válvula de control para cada quemador, base de almacenaje, de acero inoxidable, parte de adelante y lados, 15.24cm patas, 99,000 BTU (Garland), CSA, NSF	\$4,557.39	\$4,557.39
3	1 ea	<b>PLANCHA PARA ENCIMERA</b> Vollrath Model No. 40723 Packed: ea Cayenne® 91.44cm gas superficie plana Plancha, se envía armado para Gas Natural-incluye kit para conversión a Propano, 1.905cm NPT gas entrada, 84,000 BTU, incluye regulador y/e válvula de gas, acero inoxidable & acero enchapado en aluminio, totalmente soldado(a), pulido(a) superficie 1.905cm de grosor placa superior, 3 termostáticamente controles, 30.48cm (de) ancho calentador zona por control, acceso por la parte de adelante aberturas para iluminación luces del piloto, 6.985cm peto posterior, 5.715cm Lateral Salpicadura, pata ajuste estufa 10.16cm-13.97cm, 68.58cmLX91.44cmWx40.64cmH, superficie de cocción 48.26cmLX90.6463cmW, modelo #FTA1036, AGA, NSF, Importado	\$1,911.88	\$1,911.88

Andres Velasco Maldonado [en español]

Initial: \_\_\_\_\_  
Page 1 of 5

Anexo 13

Equindeca				Date 6/18/2014	
Item	Qty	Description	Sell	Sell Total	
4	1 ea	<b>LICUADORA PARA BAR</b>  Waring Model No. BB150S Packed: ea Licuadora para Bar, 32 onzas de capacidad, motor de dos velocidades, de acero inoxidable Contenedor, con removible ensamblaje de cuchilla, fundido(a)(s) a presión negro(a) zinc esmalte horneado base, con tapa, sólido una pieza de acero inoxidable hoja/cuchilla, NSF, cUL & listado por la UL	\$164.31	\$164.31	
5	1 ea	<b>UN(A) (1) COMPARTIMIENTO(S) FREGADERO</b>  Klinger's Trading Model No. ECS-1-1818 Packed: ea Fregadero Económico, 1-compartimiento(s), 59.69cmde ancho x 59.69cmD, 18/304 hecho de acero inoxidable, 45.72cm x 45.72cm x 30.48cm de profundidad de la tarja, 22.86cmde altura del peto posterior, 20.32cm O.C grifo para montar en la pared agujeros, escudetes de acero inoxidable, patas, travesaño, & pies en forma de bala ajustables, NSF	\$449.49	\$449.49	
6	2 ea	<b>COLADOR CHINO</b>  Vollrath Model No. 47167 Packed: 6 ea colador chino, malla fina, 24.765cm x 25.4cm de profundidad x 50.8cm en total, .1588cm perforaciones, calibre grueso 18-8 de acero inoxidable, permanentemente soldada manija/mango, conveniente bol gancho, Importado	\$49.20	\$98.40	
7	2 ea	<b>BOL PARA MEZCLAR</b>  Vollrath Model No. 47930 Packed: 12 ea bol para mezclar, 3/4 cuartos de galón., acero inoxidable, 6 1.27cm (de) diámetro., 5.08cm de profundidad/profundo, medidas aproximadas, Importado	\$2.09	\$4.18	
8	2 ea	<b>PINZAS MULTIUSOS</b>  Vollrath Model No. 47113 Packed: 12 ea Pinzas multiusos, 30.48cm, estándar, acero inoxidable, Importado	\$4.08	\$8.16	
9	2 ea	<b>CON RANURAS VOLTEADOR/PALA</b>  Vollrath Model No. 46934 Packed: 12 ea Volteador de panqueques, de acero inoxidable, con ranuras, 36.195cm de largo, Importado	\$5.40	\$10.80	

Andres Velasco Maldonado [en español]

Initial: \_\_\_\_\_  
Page 2 of 5

Anexo 14

			Equinoteca	Date	
				6/18/2014	
Item	Qty	Description	Sell	Sell Total	
10	1 ea	<b>RALLADOR</b> Tramontina Model No. 25110/180 Packed: ea Marca: Tramontina 4 lados. CODIGO: 212901	\$10.54	\$10.54	
11	2 ea	 <b>ESPOLVOREADOR</b> Admiral Craft Model No. DRE-10 Packed: 72 ea espolvoreador, 10 onzas., 6.985cm de diámetro x 8.89cm de profundidad/profundo, superficie perforada, con extremo en forma de aro manija/mango, de acero inoxidable	\$4.15	\$8.30	
12	2 ea	 <b>TABLA PARA CORTAR</b> Vollrath Model No. 5200000 Packed: 6 ea Tabla para cortar, blanco, 30.48cmx45.72cmx1.27cm (30.5x45.7cmx12.7mm), para el programa HACCP (para lácteos productos), resistente al calor hasta 185° F, no absorbente de alta densidad polietileno, resistente a las manchas, acabado de granalla antideslizante, puede lavarse en el lavavajillas, USA, NSF	\$26.47	\$52.94	
13	1 ea	 <b>CUCHILLO COCINERO</b> Custom Model No. 24011/008 Packed: ea Marca: TRAMONTINA Medidas: 20.32 CM CODIGO: 213112 abastecimiento	\$27.03	\$27.03	
14	1 ea	 <b>CUCHILLO MONDADOR</b> Custom Model No. 24626/083 Packed: ea MARCA: TRAMONTINA CUCHILLO MONDADOR Modelo: 24626/083. Hoja DE acero inoxidable. Mango polipropileno. 7.62 CM CODIGO: 213129	\$2.54	\$2.54	
15	10 ea	 <b>BANDEJAS</b> Vollrath Model No. 30067 Packed: ea Bandeja 15.2 CM DE profundidad Marca Vollrath 21 litros	\$42.02	\$420.20	

Andres Velasco Maldonado [en español]

Initial: \_\_\_\_\_  
Page 3 of 5

Anexo 15

Equindeca				Date 6/18/2014	
Item	Qty	Description	Sell	Sell Total	
16	1 ea	<b>ANAQUEL DE ALAMBRE</b> Metro Model No. 2136NK3 Packed: ea Super Erecta® repisa, alambre, 91.44cmde ancho x 53.34cmD, fundas de plástico divididas están incluido(a)(s) en cada caja, Metroseal 3 revestido con epoxi resistente a la corrosión acabado con Microban® protección antimicrobiana, NSF	\$273.76	\$273.76	
					
17	1 ea	<b>MESA DE TRABAJO</b> Omcan USA Model No. 17585 Packed: ea (17585) EL Series Mesa de Trabajo, 900 libras capacidad de carga, 91.44cmde ancho x 76.2cmD, 18/430 de acero inoxidable superficie, sin peto posterior, bordes doblados hacia abajo, entrepaño galvanizado con redondeado(a)(s) fundido a presión pata abrazaderas, clavo/tachuela soldado(a) canales de soporte, pies plásticos en forma de bala, NSF (Folleto)	\$255.54	\$255.54	
					
18	1 ea	<b>MOSTRADOR REFRIGERADO</b> True Food Service Equipment Model No. GDM-23RF-LD Packed: ea radio de la parte de adelante Mostrador, una sección, (4) repisas, exterior laminado de vinilo, interior blanco con acero inoxidable piso, (1) vidrio térmico de baja emisividad puerta abisagrada, LED luces interiores, niveladores para las patas, 1/3 HP, 115V/60/1, 7.2 Amperios, NEMA 5-15P, 2.7432m cordón, NSF, UL, Hecho en USA	\$3,489.57	\$3,489.57	
					
19	1 ea	<b>REFRIGERADO(A) SUPERFICIE DE TRABAJO</b> True Food Service Equipment Model No. TWT-72 Packed: ea Refrigerador con Superficie de Trabajo, tres secciones, (6) repisas, superficie de acero inoxidable con peto posterior & lados, interior de aluminio blanco con de acero inoxidable piso, (3) puertas de acero inoxidable, 12.7cm ruedas, montado en la parte de atrás, 1/3 HP, 115V/60/1, 8.5 Amperios, NEMA 5-15P, 2.1336m cordón, Hecho en USA	\$4,673.74	\$4,673.74	
					
20	1 ea	<b>BALANZA PORCIONADORA</b> Custom Model No. PS-5 Packed: ea Modelo PS-5. Fácil operación, funciona conexión batería O conexión electricidad. DE acero . Función DE TARA. Capacidad 5 kilogramo(s)/10 libras. División mínima 5 gramos. 0.005 kilogramo(s) / 0.01 libras. Plato DE 20 x 17.4	\$105.75	\$105.75	
			Merchandise	\$16,533.12	
			Tax (12%)	\$1,983.97	
			Total	\$18,517.09	

Andres Velasco Maldonado [en español]

Initial: \_\_\_\_\_  
Page 4 of 5

Equindecá

Date  
6/18/2014

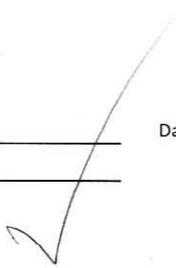
CONDICIONES

- Precios en dólares.
- Validez de la oferta 10 días.
- Forma de Pago:
- Oferta NO incluye costos de transporte hasta sus instalaciones.
- Oferta no incluye albañilería y plomería.
- Oferta incluye la instalación y capacitación.
- Materiales de instalación corren a cargo del cliente.
- Garantía de los equipos de un año contra defectos de fábrica.
- Fecha de Entrega: INMEDIATA DE ACUERDO A STOCK, PARA IMPORTACION 60 DIAS LABORABLES

Atentamente:

GENESIS RAMOS  
EQUINDECA - QUITO  
TELEF. 22505013 - 0998291523  
ventasquito@equindecá.com

Acceptance: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_  
Printed Name: \_\_\_\_\_



## SOLICITUD PARA OBTENER LA LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS



<b>TIPO DE PROCEDIMIENTO:</b>	Emisión LUAE	Cambio de Actividad Económica
	Renovación LUAE	Cambio de Propietario
	Inclusión Autorización Administrativa	Cambio de dirección del establecimiento

Denominación o Nombre Comercial:	Fecha inicio actividad económica: <small>dd/mm/aaaa</small>	Patente actual No.:
RUC No.:	Licencia Única de Funcionamiento No.:	Establecimiento No.:
Predio No.:		Establecimiento: Principal <input type="checkbox"/>
		Establecimiento: Sucursal <input type="checkbox"/>

<p><b>PERSONA NATURAL</b></p> <p>Nombres y Apellidos: _____</p> <p>C.C. / Pasaporte: _____</p> <p>Obligada a llevar contabilidad: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p><b>PARA ARTESANOS CALIFICADOS:</b></p> <p>Acuerdo Ministerial No. _____</p> <p>Calificación Artesanal No. _____</p> <p>Fecha de expedición: <small>dd/mm/aaaa</small></p>	<p><b>PERSONA JURÍDICA</b></p> <p>Razón Social: _____</p> <p>Nombres y Apellidos del Repr. Legal: _____</p> <p>No. C.I. o Pasaporte Representante Legal: _____</p> <p>Fecha de nombramiento del representante legal: <small>dd/mm/aaaa</small></p> <p>No. Resolución Super. Intendencia de Compañías/Bancos (Si aplica): _____</p> <p>Fecha Constitución: <small>dd/mm/aaaa</small> Fecha Resolución: <small>dd/mm/aaaa</small></p> <p>Capital suscrito: <small>dd/mm/aaaa</small></p>
--	--

<p><b>INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA</b></p> <p><b>BOMBEROS (Factores riesgo)</b></p> <p>Área del local (m<sup>2</sup>): _____ Nro. Personas que trabajan: _____</p> <p>Material que utiliza o almacena:</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> Madera, papel, ropa, similares</td> <td><input type="checkbox"/> Materias Comburentes y Peróxidos orgánicos</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Materiales y objetos explosivos</td> <td><input type="checkbox"/> Materias Tóxicas y Materias Infecciosas</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Líquidos o gases inflamables</td> <td><input type="checkbox"/> Materiales radiactivos y/o Materias corrosivas</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Productos almacenados en palets de madera o cartón corugado.</td> <td><input type="checkbox"/> Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación.</td> </tr> </table> <p><input type="checkbox"/> GLP (Cilindro de gas) No. de 15kg _____ Total cilindros _____</p> <p><b>TURISMO</b></p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> Agencias de viaje</td> <td><input type="checkbox"/> Casinos y Salas de juego</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Transporte Turístico</td> <td><input type="checkbox"/> Intermediación</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Alojamiento</td> <td><input type="checkbox"/> Recreación, diversión y esparcimiento</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Alimentos y bebidas</td> <td>Registro Turístico No. _____</td> </tr> </table> <p>Categoría Turística: _____ Tipo: _____</p>	<input type="checkbox"/> Madera, papel, ropa, similares	<input type="checkbox"/> Materias Comburentes y Peróxidos orgánicos	<input type="checkbox"/> Materiales y objetos explosivos	<input type="checkbox"/> Materias Tóxicas y Materias Infecciosas	<input type="checkbox"/> Líquidos o gases inflamables	<input type="checkbox"/> Materiales radiactivos y/o Materias corrosivas	<input type="checkbox"/> Productos almacenados en palets de madera o cartón corugado.	<input type="checkbox"/> Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación.	<input type="checkbox"/> Agencias de viaje	<input type="checkbox"/> Casinos y Salas de juego	<input type="checkbox"/> Transporte Turístico	<input type="checkbox"/> Intermediación	<input type="checkbox"/> Alojamiento	<input type="checkbox"/> Recreación, diversión y esparcimiento	<input type="checkbox"/> Alimentos y bebidas	Registro Turístico No. _____	<p><b>AMBIENTE</b></p> <p>Escribir cantidades promedio de:</p> <p>Consumo de agua: _____ m<sup>3</sup>/mes</p> <p>Consumo de energía eléctrica: _____ kWh / mes</p> <p>Consumo de combustibles líquidos: _____ Gal / mes Diesel <input type="checkbox"/> Bunkier <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/></p> <p>Almacenamiento de combustibles líquidos: _____ Gal / mes Diesel <input type="checkbox"/> Bunkier <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/></p> <p>Escribir cantidades de residuos generados:</p> <p>Residuos orgánicos: _____ Kg / año</p> <p>Residuos biodegradables generados en atención médica: _____ Kg / año</p> <p>Aceites vegetales usados generados en proceso de frituras: _____ Gal / año</p> <p>Residuos sólidos en tiempo de grasas: _____ Kg / año</p> <p>Residuos nocivos de sustancias químicas: _____ Kg / año</p> <p>Residuos de aceites, grasas, lubricantes usados: _____ Gal / año</p> <p>Escorbros: _____ Kg / año</p> <p>Otros: _____ Kg / año</p> <p>Días de funcionamiento (marcar con una X): <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10</p> <p>Horario de funcionamiento (marcar con una X):          Domingo: <input type="checkbox"/> Vespertino: <input type="checkbox"/> Nocturno: <input type="checkbox"/></p> <p><b>SALUD ( Competencias A.M. 719 / R.D. 182 / 06-01-2006)</b></p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> Salas de cine</td> <td><input type="checkbox"/> Clubes deportivos privados</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Salones de juegos electrónicos</td> <td><input type="checkbox"/> Plazas de toros</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Salones de billa y billares</td> <td><input type="checkbox"/> Recolección de Basura</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Estadios o Coliseos</td> <td></td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/> Salas de cine	<input type="checkbox"/> Clubes deportivos privados	<input type="checkbox"/> Salones de juegos electrónicos	<input type="checkbox"/> Plazas de toros	<input type="checkbox"/> Salones de billa y billares	<input type="checkbox"/> Recolección de Basura	<input type="checkbox"/> Estadios o Coliseos	
<input type="checkbox"/> Madera, papel, ropa, similares	<input type="checkbox"/> Materias Comburentes y Peróxidos orgánicos																								
<input type="checkbox"/> Materiales y objetos explosivos	<input type="checkbox"/> Materias Tóxicas y Materias Infecciosas																								
<input type="checkbox"/> Líquidos o gases inflamables	<input type="checkbox"/> Materiales radiactivos y/o Materias corrosivas																								
<input type="checkbox"/> Productos almacenados en palets de madera o cartón corugado.	<input type="checkbox"/> Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación.																								
<input type="checkbox"/> Agencias de viaje	<input type="checkbox"/> Casinos y Salas de juego																								
<input type="checkbox"/> Transporte Turístico	<input type="checkbox"/> Intermediación																								
<input type="checkbox"/> Alojamiento	<input type="checkbox"/> Recreación, diversión y esparcimiento																								
<input type="checkbox"/> Alimentos y bebidas	Registro Turístico No. _____																								
<input type="checkbox"/> Salas de cine	<input type="checkbox"/> Clubes deportivos privados																								
<input type="checkbox"/> Salones de juegos electrónicos	<input type="checkbox"/> Plazas de toros																								
<input type="checkbox"/> Salones de billa y billares	<input type="checkbox"/> Recolección de Basura																								
<input type="checkbox"/> Estadios o Coliseos																									

**IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN)**

(Duyo fin exclusivo es la divulgación y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento).

<p><b>LEYENDA</b></p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td>Largo</td> <td>Ancho</td> <td>Altura sobre el nivel de la acera</td> <td>Tipo de material</td> </tr> </table>	Largo	Ancho	Altura sobre el nivel de la acera	Tipo de material	<p>Ubicación del rótulo</p> <p>Tamaño de la fachada _____ m<sup>2</sup> Local <input type="checkbox"/> Propio <input type="checkbox"/> Arrendado</p> <p>Adosado a la fachada frontal _____ m<sup>2</sup></p> <p>Adosado a la pared medianera _____ m<sup>2</sup></p> <p>Adosado a la pared lateral _____ m<sup>2</sup></p>
Largo	Ancho	Altura sobre el nivel de la acera	Tipo de material		

Parroquia	Calle principal	Número	Calle secundaria
Edificio	Piso	Oficina / Departamento	Sector o Referencia para ubicación
teléfono 1	teléfono 2	e-mail	Horario de su preferencia para visita de inspecciones

<p><b>* DECLARACIÓN JURADA / PETICIÓN DE INSPECCIÓN *</b></p> <p>DECLARO BAJO JURAMENTO, que la información consignada es verídica y corresponde a la realidad, que actúo de buena fe y que; (i) cumplo con la Ordenanza 308 sancionada el 31 de marzo de 2010, que establece el régimen administrativo de la LUAE; (ii) cumplo con las Reglas Técnicas aplicables a la actividad económica para la cual solicito licenciamiento; y, que constan determinadas en los Anexos siguientes de la Ordenanza: 1 (en materia de compatibilidad y uso de suelo); 2 (en materia de sanidad); 3 (en materia de seguridad y prevención de incendios); 4 (en materia de publicidad exterior "rótulo"); 5 (en materia ambiental); 6 (en materia de turismo, para el caso de actividades económicas del sector turístico).</p> <p>Brindaré todas las facilidades necesarias a los órganos de control, funcionarios competentes y entidades colaboradoras, para el ejercicio de las potestades de control, INSPECCIÓN y la verificación del cumplimiento de las Reglas Técnicas y de ser el caso ajustaré información específica.</p>	<p><b>CROQUIS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO</b></p> <p>Grafique con las mejores referencias posibles la ubicación del establecimiento, identifique calles, avenidas, edificios, etc.</p>
--	---

Yo, \_\_\_\_\_ portador(a) del documento de identificación No. \_\_\_\_\_, por mis propios derechos (o en legal representación de la persona jurídica identificada líneas arriba) tengo conocimiento: (1) que la LUAE se entiende otorgada dejando a salvo las potestades de la autoridad pública y los derechos de terceros; y, no podrá ser invocada para excluir o disminuir la responsabilidad en que hubiere incurrido en el ejercicio de la actividad económica autorizada; y, (2) que la LUAE podrá ser extinguida en cualquier momento por la Autoridad Administrativa Otorgante, cuando hubiere sido otorgada sin cumplir con los requisitos establecidos en las normas administrativas o Reglas Técnicas que le hubieren sido aplicables; por lo cual, en caso de que se demuestre a través de los procedimientos de verificación y control de que he proporcionado información no verídica, la LUAE podrá ser extinguida, de oficio o a petición de parte, independientemente de la imposición de sanciones a que hubiere lugar.

**Nota.** La información presentada no podrá tener enmendadura o corrección alguna.

<p>_____ FIRMA TITULAR LUAE / REPRESENTANTE LEGAL</p> <p>C.C. / PASAPORTE _____ FECHA <small>dd/mm/aaaa</small> _____</p>	<p>_____ FIRMA RESPONSABLE (SERVIDOR MUNICIPAL)</p> <p>NOMBRE RESPONSABLE (SERVIDOR MUNICIPAL) _____</p>
---	--

**Formulario gratuito \*** El presente formulario se constituye en una Declaración Jurada en el caso en que la información registrada genere el Procedimiento Administrativo Simplificado; caso contrario para los Procedimientos Administrativos Ordinario y Especial se define como una solicitud de inspección y presentación de información respectivamente. Página 1/2.



## INSTRUCTIVO FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.

El formulario se puede llenar directamente en Acrobat Reader o con letra imprenta y sin borrones cada uno de los campos de acuerdo al siguiente instructivo:

### TIPO DE PROCEDIMIENTO:

Este registro genera el tipo de acciones administrativas que correspondan a efecto de iniciar el trámite respectivo.  
**Emisión LUAE:** En caso de que el administrado solicita por primera vez la LUAE.  
**Renovación LUAE:** A partir del segundo año de haber obtenido la LUAE y ya tiene asignado un número de LUAE.  
**Inclusión Autorización Administrativa:** En el caso en que luego de haber obtenido su LUAE, requiere que se incluya una nueva autorización administrativa de los ámbitos que contempla la LUAE.  
**Cambio de Actividad Económica:** En caso de variación de actividad económica que implica la generación de una nueva LUAE.  
**Cambio de Propietario:** En caso de cambio de propietario de la actividad económica, esto implica la generación de una nueva LUAE.  
**Cambio de dirección del establecimiento:** Cambio de dirección del negocio, lo que implica la generación de una nueva LUAE.

### INFORMACIÓN GENERAL:

Esta sección solicita información general para identificar al establecimiento y será utilizada por las diferentes instancias del municipio involucradas en el proceso de emisión o renovación de la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento: Patente, Inspecciones de Bomberos, Ambiente, Turismo, Salud y/o Rotulación.

**Denominación o Nombre Comercial:** Corresponde al nombre con el que los clientes ubican al establecimiento, que puede ser la misma razón social u otro.  
**Patente actual No.:** En caso de que el establecimiento para el que se solicita la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento ya cuente con un Registro de Patente, favor completar este campo.  
**RUC No.:** Corresponde al número de Registro Único de Contribuyente del SRI.  
**Fecha inicio actividad económica:** Si cuenta con el RUC, registrar la fecha ahí descrita, caso contrario la fecha en que inicio su actividad económica.  
**Establecimiento No.:** Para el caso de tener varios establecimientos bajo el mismo RUC, favor colocar el No. de establecimiento descrito en el RUC.  
**Predio No.:** Este campo debe ser completado con información del predio en el cual se ubica el establecimiento de la actividad económica, independientemente de tratarse de un local propio o arrendado.  
**Licencia Única de Funcionamiento No.:** El número de la LUAE del año inmediato anterior.  
**Establecimiento Principal o Sucursal:** Para el caso de contar con varios establecimientos, identificar claramente con una X en el casillero correspondiente si esta solicitud pertenece al local principal o a una sucursal. Recuerde que solo puede tener un local principal y varios sucursales.  
**Actividad Económica:** Registre la descripción de la actividad económica principal que se realiza en este establecimiento, esta descripción debe ser la misma que consta en el Registro Único de Contribuyentes.

### TIPO DE CONTRIBUYENTE

En esta sección se diferenciará a las personas naturales, artesanas y jurídicas u obligadas a llevar contabilidad.

**PERSONA NATURAL:**  
**Nombres y Apellidos:** Escribir nombres y apellidos completos del propietario del negocio.  
**Cédula de ciudadanía o Pasaporte:** Anotar el número de cédula del propietario del negocio o en caso de ser extranjero, el número del Pasaporte.  
**Obligado a llevar contabilidad:** Llenar este campo de acuerdo al dato que consta en el RUC.  
**ARTESANOS:**  
**Acuerdo Ministerial No.:** Registrar el número de acuerdo ministerial que consta en su calificación de artesano.  
**Calificación Artesanal No.:** Registrar el número del carné de la Calificación Artesanal.  
**Fecha de Expedición:** Indicar el día, mes y año que fue calificado como artesano calificado.  
**PERSONA JURÍDICA:**  
**Razón Social:** Registrar nombre de la persona jurídica, empresa o compañía.  
**Nombres y Apellidos Representante Legal:** Indicar los nombres y apellidos completos del representante legal.  
**No. C.I. o Pasaporte Representante Legal:** Colocar el número de cédula o pasaporte del representante legal.  
**Fecha nombramiento Representante Legal:** Registrar el día, mes y año en el que fue nombrado el representante legal.  
**No. de Resolución S.I.C. - S.I.B.:** En el caso en que aplique, registrar el número de Resolución de la Superintendencia de Compañías o Bancos.  
**Fecha de Constitución:** Indicar el día, mes y año de la constitución del negocio.  
**Fecha de Resolución:** Indicar el día, mes y año de la resolución de la Superintendencia de Compañías.  
**Capital Suscrito:** Registrar el capital que consta en las escrituras de constitución.

### INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Esta sección determina parámetros de categorización de los diferentes componentes de la LUAE con el fin de definir un esquema de inspecciones.

**BOMBEROS:**  
**Área del local (m<sup>2</sup>):** En este campo, registre en números claros las dimensiones del establecimiento en metros cuadrados.  
**Número de personas que trabajan:** En este campo, registre el número de trabajadores.  
**Aforo:** En este campo, registre el número de personas estimadas para capacidad de aforo del local.  
**Material que utiliza:** En este campo deberá completarse información sobre tipo de material que utiliza o almacena para poder cumplir con su actividad económica, marcando con una X en la casilla que corresponda y completar con la información solicitada en el caso de GLP.  
**GLP:** Registrar el número de cilindros de 15kg y 30kg y en el total de cilindros la suma de los dos campos.

**AMBIENTE:**  
 Ingresar cantidades de consumo promedio mensual de agua, energía eléctrica, combustible.  
 Ingresar cantidades generadas anualmente según tipo de residuos.  
 Ingresar cantidad de combustibles líquidos almacenados y especificar las cantidades según su tipo.  
 Marcar con una X los días de funcionamiento de la actividad y el tipo de horario que aplica.

**TURISMO:**  
 En esta sección de ser el caso, deberá registrar claramente la información solicitada, correspondiente al ámbito dentro del cual ejerce la actividad económica. En concordancia al Decreto Presidencial Nro. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en salas de juegos.

**SAUD:**  
 En esta sección de ser el caso, deberá registrar el ámbito específico dentro del cual ejerce la actividad económica y que son de competencia del M.D.M.Q. En concordancia al Decreto Presidencial Nro. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en casinos y salas de juegos.

**IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN):**  
 En esta sección deberá registrar claramente la información solicitada en metros cuadrados, siempre y cuando corresponda al rotulo que tiene por fin exclusivo la divulgación, difusión y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento.

**DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:**  
 En estos campos se deberá completar claramente la información solicitada correspondiente a la dirección del establecimiento, es importante que registre al menos un número telefónico y correo electrónico.

**CROQUIS DE UBICACIÓN:**  
 Dibujar el croquis de ubicación del establecimiento con el fin de facilitar su localización para la fase de inspección y control.

**DECLARACIÓN JURADA Y FIRMA:**  
 El titular de la LUAE es responsable exclusivo del contenido de las declaraciones que, bajo juramento, ha efectuado en el formulario de solicitud.

Imprimir      Limpiar

**Formulario gratuito** \* El presente formulario se constituye en una Declaración Jurada en el caso en que la información registrada genere el Procedimiento Administrativo Simplificado; caso contrario para los Procedimientos Administrativos Ordinario y Especial se define como una solicitud de inspección y presentación de información respectivamente. Página 2/2