



Escuela de Gastronomía

Proyecto para la creación de un negocio gastronómico

“Los Envueltos”

Trabajo de titulación presentado en conformidad de los requisitos establecidos
para optar por el título de

Licenciado en Gastronomía

Profesor Guía

Chef Carlos Gallardo

Autor

Gabriel David Mena Salgado

Año

2009

Declaración del profesor Guía

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los trabajos de titulación”

Chef Carlos Gallardo

1707364359

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”

Gabriel Mena

1716376940

Agradecimiento

Agradezco a mis padres y hermanos que han sido un apoyo incondicional siempre, también a mis profesores por transmitir sus conocimientos de la manera más honorable, a mis compañeros y amigos por la compañía y la ayuda brindada pero sobre todo a Dios quien ha permitido que hoy se cumpla, en mi vida, un objetivo más.

Dedicatoria

Se la dedico a mis padres, que tras un gran esfuerzo han sabido ser un apoyo y una gran influencia.

Resumen

El proyecto gastronómico que se desarrolla en las siguientes paginas busca la creación de una cafetería de envueltos que se basa en la fortificación de un concepto de comida nacional, a través de la comercialización de estos platos típicos del Ecuador, inspirado en el esfuerzo que grandes chefs de la republica realizan cada día por mostrar al propio Ecuador y al mundo que nuestra cocina es una de las más ricas y completas.

El tipo de establecimiento y su concepto de funcionamiento permite tener costos bajos convirtiéndolo en un negocio rentable, y al mismo tiempo que su carta mantiene un precio asequible para un gran porcentaje de quiteños, así como para cualquier turista que se encuentre visitando esta ciudad.

El objetivo de esta cafetería será la creación a largo plazo de una cadena de establecimientos, con un centro de producción central, para ayudar a la fortificación de la imagen general de la cocina Ecuatoriana

Abstract

The gastronomic project is developed in the following pages for the establishment of a cafeteria involved that is based on the fortification of a national approach to food, through the marketing of these dishes from Ecuador, inspired by great chefs effort of the republic show performed every day by himself Ecuador and the world that our cuisine is one of the richest and most complete.

The type of school and its concept of operation allows for low cost making it a profitable business while maintaining his letter affordability for a large percentage of Quito, and for any tourist who is visiting this city.

The objective of this café is the long-term creation of a chain of outlets, with a central production facility to help the fortification of the overall image of the Ecuadorian cuisine

ÍNDICE

Introducción:.....	10
1.1 Elaboración y definición del concepto del negocio:	12
1.2 Justificación del tema	13
1.3 Resumen ejecutivo.....	16
1.4 Establecimiento de la Visión.....	16
1.5 Creación de la Misión	16
1.6 Planeamientos de Objetivos Hacia la empresa.....	17
1.6.1. Objetivos hacia la empresa:.....	17
1.6.2 Objetivo Social:	17
1.6.3. Objetivo Cliente externo:.....	17
1.6.4. Objetivo Cliente interno:.....	18
1.6.5. Objetivo Empresa:.....	18
1.6.6. Desarrollo de la estructura organizacional	18
1.7 Desarrollo FODA	19
1.7.1. Fortalezas	19
1.7.2. Oportunidades.....	19
1.7.3. Debilidades	19
1.7.4. Amenazas	20
1.8. Desarrollo de la Carta.....	20
1.8.1. Envueltos:	20
1.8.2. Rellenos	21
1.9. Establecimiento de la brigada de producción y servicio	22
1.10. El recurso Humano	24
1.10. 1Desarrollo de Perfil para puestos de trabajo	24
1.10.2 Convocatoria; selección; reclutamiento; y capacitación de personal	25
1.10.3. Planes políticas y procedimientos	26

1.10.4 Desarrollo de Políticas Internas	28
1.10.4.1 Puntualidad	28
1.10.4.2. Uniforme	28
1.10.4.3. Celulares:	28
1.10.4.4. Alimentación	29
1.10.4.5. Higiene	29
1.10.4.6. Proveedores	29
1.10.4.7. Horas extras	30
1.10.5 Creación de estándares de Servicio	30
1.11 Elaboración de contratos	31
1.11.1. Elaboración convenios	34
1.11.2 Elaboración de sanciones	34
1.11.3 Puntualidad	34
1.11.4 Uniforme	34
1.11.5 Elaboración de incentivos	35
2. Aspecto mercadológico	35
2.1 Investigación de mercado	35
2.1.1 Procesos para la investigación de mercado:	35
2.1.2 Interpretación y análisis de hallazgos	50
2.2. Creación de imagen	51
2.3. Protección legal de la marca	51
2.4. Creación y manejo de relaciones publicas internas y externa.....	52
2.5. Manejo de Publicidad	53
2.6. Manejo de lanzamiento y apertura del negocio	55
3. Aspecto Financiero	55
3.1. Establecer monto económico para la conformación de la empresa	55
3.2. Costos de inversión	55

3.3. Presupuesto de equipamiento.....	56
3.4. Establecer presupuesto de rol de pagos	61
3.5. Establecer presupuesto de ventas.....	62
3.6. Punto de equilibrio	62
3.7. Flujo de caja	63
4 Costes.....	64
4.1. recetas estándar	64
4.2. Competencia	66
4.3 Creación de ficha estándar para alimentos.....	699
5. Conclusiones y recomendaciones	75
6. Bibliografía.....	76
7. Anexos	77

INTRODUCCIÓN:

Todos los países que ahora forman el Continente Americano desde el Canadá al Norte pasando por cada país hasta llegar a la Argentina al sur, tratan constantemente de hacerse conocer a nivel internacional a través de su cultura, arte, alimentación, mas ahora es importante enfocarse en el último de estos aspectos.

La Alimentación y la gastronomía, un claro ejemplo de países que han explotado su cocina es México, el cual siendo el pionero en presentar ante la UNESCO, un proyecto el cual ayudó

a declarar su gastronomía como un patrimonio intangible de la humanidad, lo que significa un mercado más amplio tanto para lo que es turismo interno como externo al igual que la exportación de su comida, no solo como materia prima como son chiles, flores de Jamaica, especies, etc., sino también como un producto terminado en las cadenas de restaurantes alrededor del mundo los cuales se especializan en comida mexicana, esto representa un impacto económico positivo en los ingresos de los mexicanos, así como un aumento en la difusión de su cultura lo que hace que los ojos del turista se dirijan hacia ese país ya que al haber tenido un experiencia previa agradable en su lugar de residencia, buscan un acercamiento mayor hacia esas raíces culturales lo que motiva a una posible visita.

El mismo fenómeno se viene observando en el Perú, país que gracias al amplio número de culturas migratorias y propias que han influenciado su cocina, han dado como resultado una gastronomía con sabores únicos, refinados y atractivos al público haciendo que su cocina se vuelva una de la mas apetecidas a nivel mundial.

Es por esto, el actual interés de la sociedad Ecuatoriana por buscar una identidad que la diferencie del resto de países, la vuelva más interesante para un mercado

turístico y refuerce el mercado de alimentos y bebidas nacional, llamando la atención de quienes forman o quieren formar parte de la industria gastronómica del país.

Gracias a la promoción e investigación actual de los medios de comunicación y de las instituciones, tanto gubernamentales como no gubernamentales, por investigar a fondo las raíces e historia de nuestra cocina; es que muchas personas ahora están interesadas en conocer y probar sabores que nos han acompañado incluso desde antes de la colonización pero que por el pasar del tiempo, por modismos o por considerar que la cocina nacional no es suficientemente elegante para ser servida en una mesa de etiqueta, se ha perdido gran parte de nuestra identidad gastronómica. A causa de esto se busca rescatar y dar a conocer lo que realmente es la cocina Ecuatoriana, pero es largo el camino y ardua la labor que queda por delante, pero una vez que se logre, los beneficios que llegarán al país habrán valido todo esfuerzo realizado.

La gastronomía ecuatoriana está influenciada principalmente por dos culturas que la han definido claramente, una es la Incaica y la otra la española, desde el principio del mestizaje, empezó una combinación de ingredientes, preparaciones y conocimientos, que a lo largo de tiempo dieron como resultado lo que ahora tenemos como comida típica la cual está llena sabores, texturas, olores, sensaciones, experiencias, una comida rica y completa tanto en sentido nutricional como cultural, es impresionante como cada plato, propio del Ecuador, cuenta una historia, una costumbre o una tradición la cual la mayoría de veces se la pasa por alto sin darse cuenta que en él existe un legado cultural e histórico que ha tomado siglos para evolucionar en el manjar que se está degustando.

Es importante para las personas que están interesadas en crear un negocio gastronómico de comida ecuatoriana, respetarla, y saber que cada ingrediente y procedimiento que están presentes en la transformación de un alimento deben ser

respetados para que se logre fidelizar al máximo lo que es sí un plato típico ecuatoriano, es aquí donde varían muchas veces los conceptos de quienes quieren llevar hacia el público un menú ecuatoriano, quienes que por buscar un mayor público, consecuentemente una utilidad y rentabilidad mayor, afectan la esencia de los sabores de nuestros platos causando que cuando una persona extranjera lo prueba se lleva un imagen distorsionada de los platos más tradicionales de nuestra cultura.

Elaboración y definición del concepto del negocio:

Para la creación de este negocio se investiga las raíces de las costumbres alimentarias del Ecuatoriano, dentro del cual existen platos que lo han acompañado desde el principio de sus días lo que nos acerca a la parte afectiva y sensual del comensal para así poder posicionarse con mayor facilidad ya que gracias a la gran tradición que los acompaña y a que se lo relacionan con experiencias agradables los envueltos están siempre presentes en la mente del Ecuatoriano, vale la pena recalcar que el envuelto es todo alimento, por lo general, masas hechas a base de carbohidratos, que se cocina recubierto de una hoja vegetal que puede ser de plátano, maíz, achira, bijao, vicundo, etcétera, la cual no se consume al momento comerlo y que puede o no tener un relleno.

Los productos que se comercializaran son tamales, humitas, ayacas, chigüiles, quimbolitos y quesos de hoja, basando la variedad de la oferta en todas las formas, preparaciones y combinación de ingredientes que tiene cada una de estas, en la carta se abarca desde los más tradicionales hasta las combinaciones de casa, que son sabores típicos como un seco de chivo, guiso de lengua, una guatita, pero presentados en un tamal.

Tanto para la parte de la tradición como para la parte de la innovación los envueltos se acompañaran con salsa de ají, de diferentes regiones del país, que el cliente escogerá a su gusto.

Y el tercer punto está enfocado en las bebidas, una gran variedad de jugos y cafés, siempre mostrando un sentido de profundidad se ofrecerán diferentes tipos de café del país como es el lojano o el café de Intag entre otros, y en lo que son jugos se va a tener una variedad de combinaciones de frutas que deleiten el paladar de quien los tome.

En el negocio se busca la variedad para poder satisfacer los gustos de cualquier persona que ingrese a nuestro negocio fidelizándolo y volviéndolo un cliente, que tenga la posibilidad de probar algo nuevo cada vez que entre al establecimiento o que simplemente consuma lo que él o ella ya conoce, lo importante aquí es crear una cultura de servicio y hacerle sentir que el negocio está aquí para satisfacerlo y hasta cierto punto consentirlo.

Todo esto se llevara a cabo en un ambiente casual donde un ejecutivo en terno, un universitario, una familia, una pareja se pueda sentir cómoda, un lugar limpio, amplio, iluminado. También se impulsara lo que son entregas a domicilio y a empresas para lo que son coffe breakes y desayunos.

Justificación del tema

La idea de la venta de envueltos, cafés y jugos, nace de la actual corriente de consumo que da mayor importancia a los productos propios del país, motivada por constante publicidad resultando que la gente prefiera el producto ecuatoriano, y así crear una identidad como país. Es a partir de esta motivación que la empresa busca posicionarse en el mercado, brindando también un servicio rápido de comida saludable. Vale la pena analizar cada uno de los productos, que se comercializaran, por separado:

Envueltos: De origen prehispánico, es un alimento que está arraigado en la mente del consumidor, no existe una persona en el país, que no haya comido o por lo menos probado un tamal, un quimbolito o algún envuelto de las muchas variedades con las que el Ecuador cuenta, algo que abre una clara ventaja en el posicionamiento la mente del consumidor ya que incluso antes de entrar a nuestro establecimiento él o ella sabrá claramente que es lo que va a degustar. A pesar de que siempre ha sido un alimento que ha estado con los ecuatorianos, no existe un establecimiento que se especialice en la venta de envueltos, abriendo una oportunidad clara de mercado.

Jugos naturales: El Ecuador es un país que gracias a su ubicación geográfica cuenta con varios microclimas donde prácticamente se pueden producir todo tipo de frutas, es por eso que en el mercado nacional la gente está acostumbrada a encontrar casi cualquier tipo de fruta a largo de todo el año, al igual que existen otras variedades que su producción aumenta en ciertas épocas del año, por esta gran variedad y disponibilidad, la empresa también está enfocada en la comercialización de jugos naturales de diferentes tipos de frutas tanto puros como combinaciones, de una manera limpia e higiénica, buscando materias primas de calidad.

Café Nacional: una vez más gracias a su ubicación geográfica y a pesar de la pequeña extensión territorial, el Ecuador es uno de los pocos países que tiene, produce y exporta durante todo el año todas las clases de café existentes en el mundo como son la arábica lavada, la arábica natural y la robusta, cada una de las cuales cuenta con características que la diferencian una de la otra, por su calidad el café ecuatoriano es bien cotizado en países como Bélgica, Alemania, Italia, Francia entre otros, lamentablemente la cantidad de personas que conocen esto es mínima, por eso el negocio busca comercializar los tres tipos de café pero aclarando sus diferencias y buscando tener una denominación de origen de los mejores productores de las diferentes provincias del país. En la carta del establecimiento se podrá elegir entre cualquiera de las clases de café cuyas

virtudes estarán claramente especificadas, también se pondrá opciones de mezclas que vayan de acuerdo al paladar de los clientes con un poco más de experiencia en el tema.

El horario de atención al cliente será desde las seis de la mañana hasta las siete de la noche , ya que por las características de los productos que se ofrece los hace factibles como una opción de desayuno y tomando en cuenta que en la capital no existe una gran variedad establecimientos que se enfoquen en este sector se puede abrir un nicho de mercado, el otro horario de atención de donde se considera que va a existir una fuerte demanda es en la tarde ya que en la cultura quiteña existe la costumbre de a media tarde tomar café con un acompañamiento que en este caso, que mejor que un quimbolito o una humita.

Lo que se busca con la elección de estos tres productos para el negocio es conjugar armoniosamente tres elementos que se pueden combinar a gusto y preferencia del cliente.

El tipo de servicio que se ofrecerá en el establecimiento constara con una pizarra donde estarán todos los productos a la venta así como los precios de los mismos, existirá un área de caja donde la gente hará sus pedidos y retiraran una ficha electrónica la cual vibrara al momento saquen el pedido de la cocina haciendo que el cliente levante su mano, esto con el objetivo de hacer que el servicio sea más ágil y rápido.

Todos los productos se tendrán precocidos o disponibles en mise en place disponibles para el servicio y la rápida entrega, todos los productos se mantendrán el tiempo reglamentario en cuanto a manipulación de alimentos para evitar posibles contaminaciones de estos.

Resumen ejecutivo

A lo largo de las siguientes páginas se podrá observar el desarrollo de un proyecto gastronómico de una cafetería de productos Ecuatorianos muy marcados en la memoria de sus habitantes como son los envueltos, quimbolitos, humitas, etc. Analizando y profundizando cada uno de los puntos que son necesarios para la correcta composición de una empresa, pasando por la parte de introducción, y explicación de los temas del negocio, análisis de Fortalezas y debilidades presentes así como la parte de recursos humanos, el aspecto mercadológico, donde se detalla desde la parte legal hasta los rubros necesarios para hacer publicidad en nombre del negocio, hasta la parte financiera del negocio, la misma que podría ser tomada como la más importante en cualquier emprendimiento que se quiera realizar. Tomando siempre en cuenta los costos reales de producción, recetas estándar, inversión y personal que nos llevara a la toma de decisiones para el desarrollo correcto del negocio.

Establecimiento de la Visión

Ser un punto de visita obligatorio para el turista nacional como extranjero, buscando en el 2014 ser el máximo exponente de los envueltos del país y un referente de la gastronomía local.

Creación de la Misión

Ser una empresa que busca alcanzar altos estándares de higiene, porcionamiento, excelente servicio y trato al consumidor, ofreciendo siempre un producto de alta calidad, que refleje la gastronomía nacional y que satisfaga las necesidades del cliente. En ambientes acogedores.

Planeamientos de Objetivos Hacia la empresa

Objetivos hacia la empresa:

Posicionarnos en la mente del consumidor para alcanzar un nicho de mercado que nos dé una fortaleza al frente de nuestros competidores alcanzando siempre márgenes rentables para la sostenibilidad y sustentabilidad del negocio, así como utilidades representativas que hagan del negocio un símbolo nacional.

Objetivo Social:

hacer conocer los productos nacionales y demostrar al publico propio como extranjero que como país poseemos una gastronomía impresionante la cual siendo explotada de la manera correcta nos puede dar un alto margen de utilidad y un excelente estándar de vida.

Objetivo Cliente externo:

Brindarle la oportunidad de una buena alimentación a un precio justo, conociendo una de las comidas más representativas del país, para reforzar sus raíces culturales y ancestrales. Con productos frescos y de excelente calidad. En un ambiente cómodo, confortable y siempre limpio.

Objetivo Cliente interno:

Al ser parte fundamental de la empresa, se buscara que el cliente interno este siempre conforme con su lugar y puesto de trabajo buscando siempre la constante actualización de información tanto en manipulación de alimentos e higiene, como en atención al cliente y ventas, sin importar el cargo que ocupen en la compañía, ofreciendo y dando un trato justo tanto psicológico como económico.

Objetivo Empresa:

Buscar un posicionamiento en el mercado creando un nombre y un prestigio obteniendo siempre utilidades que hagan al negocio rentable y competitivo.

Desarrollo de la estructura organizacional

Al ser un establecimiento bajo el cargo del chef propietario será él quien se encargara del aspecto administrativo del negocio, así como la persona por la cual pasaran cualquier tipo de decisiones importantes, relacionadas con servicio, producción, atención al cliente, todo esto soportado por informes continuos de las personas responsables de cada área quienes recibirán constante entrenamiento para que estén actualizadas en todo lo relacionado al mejor desempeño de sus labores dentro del lugar de trabajo.

Desarrollo FODA

Fortalezas

- 1.- Vendemos productos que están presentes en la mente del consumidor.
- 2.- Vamos con la corriente de preferir productos nacionales
- 3.- Nuestro tipo de servicio es ágil y personalizado a la vez.
- 4.- La especialización en un tipo de producto será un referente claro para la mente del consumidor.
- 5.- Ganar la confianza del consumidor, demostrando limpieza orden y sanidad.
- 6.- Rapidez en el servicio.

Oportunidades

- 1.- En la ciudad no existe un establecimiento especializado en la producción y comercialización de envueltos exclusivamente.
- 2.- La apertura de restaurante para el servicio del desayuno lo abrirá hacia un nicho de mercado poco explotado en la capital
- 3.- Llegar a un público que no tiene mucho tiempo disponible pero que busca comer algo más sano y delicioso.

Debilidades

- 1.- Desinterés de la gente por probar algo que ya conocen.
- 2.- Nuevos en el mercado

Amenazas

- 1.- significativa inversión en medios para hacer conocer el restaurante.
- 2.- Que el quiteño muchas veces prefiere la comida extranjera a la ecuatoriana.
- 3.- Presente crisis económica mundial, lo que genera incertidumbre en las preferencias de compra de la gente.

Desarrollo de la Carta

Envueltos:

1. Humita de Sal
2. Humita de Dulce
3. Humita de jamón y queso
4. Quimbolito
5. Quimbolito de camote
6. Quimbolito de chocolate
7. Chigüil criollo
8. Tamal de papa
9. Tamal de mote
10. Ayaca
11. Tamal de arroz
12. Tamal de quinua
13. Ayampaco

Rellenos

1. Carne jugoso
2. Carne seco
3. Pollo jugoso
4. Pollo seco
5. Cerdo jugoso

Café

De las tres principales zonas cafetaleras del País.

- Café de Intag: Arábigo de baja altura.
 - Café Lojano: arábigo de altura
1. Café en agua.
 2. Café en leche
 3. Café pintado
 4. Expreso
 5. Capuchino
 6. Mocachino
 7. Maquiato
 8. Frapuchino

Jugos Naturales

1. Fresa
2. Maracuyá
3. Naranjilla
4. Kiwi
5. Chirimoya
6. Papaya

7. Melón
8. Taxo
9. Tomate de árbol
10. Mora
11. Frambuesa
12. Mango
13. Piña

Establecimiento de la brigada de producción y servicio

- **Brigada de producción y servicio 1-** ¡Error! No hay texto con el estilo especificado en el documento.-1

Especificación de labores

Administrador: encargado de la administración del establecimiento así como de la creación y actualización de la oferta del restaurante al igual que entrega e órdenes a domicilio representativas en lugares alejados del local.

Contable: se encarga de lo que es contabilidad de la empresa, balances, declaración de impuesto, asiste a la empresa 2 veces al mes.

Cajera: encargada del cobro de los productos vendidos al igual que la recepción de mercadería en horarios que el movimiento del restaurante sea baja

Cocinero: encargado de la preparación y servicio de alimentos, encargado de la cocina en caso de que el chef propietario no este.

Primer asistente de cocina: encargado de la preparación de servicio y alimentos desde la cocina.

Segundo asistente de cocina: encargado de ayudar al cocinero y al chef propietario, así como de la limpieza del establecimiento. Así como la entrega de productos a domicilio cercanos al local.

Mesero 1: encargado de la producción de café y jugos, también puede servir los productos a la mesa-

Mesero 2: encargado principal del servicio a las mesas y de la limpieza del salón así como la entrega de productos a domicilio cercanos al local.

Barman: será quien prepare las bebidas para el cliente tanto lo que son jugos como cafés.

El recurso Humano

Desarrollo de Perfil para puestos de trabajo

Cajera: debe ser una persona de buena presentación, amable, con buen trato hacia el cliente, paciente para recibir las ordenes y debe vender al cliente tantos productos como sea posible, siendo motivada con un porcentaje sobre las ventas a partir de cierto monto basado en el precio promedio.

Cocinero: debe ser una persona responsable, ordenada y limpia, debe tener estudios en cocina y conocimientos básicos en sanidad y manipulación de alimentos, debe saber preparar envueltos, será quien quede a cargo de la cocina en caso de que el Chef propietario no se encuentre.

Primer asistente de cocina: debe estar dispuesto ayudar en todas las áreas que se le asigne dentro de la cocina, ayuda al cocinero a la producción y se encarga del correcto almacenamiento del producto terminado.

Segundo asistente de cocina: al igual que el primero ayudara en todas las actividades que sean necesarias dentro de la cocina al igual que se encargara de la limpieza de la misma.

Mesero: debe tener buena presencia, siempre limpio y bien uniformado demostrando todo el tiempo limpieza impecable y un carácter gentil y cortes hacia los clientes, dentro de lo posible, satisfaciendo cualquier necesidad que estos puedan tener. Es importante que estos busquen cualquier necesidad no satisfecha del cliente que se encuentra en la mesa y en lo posible complementar la venta con algún producto que el cliente requiera en último momento.

Barman: debe ser una persona ágil y rápida con conocimientos en cafetería y en la preparación de jugos.

Convocatoria; selección; reclutamiento; y capacitación de personal

Las personas serán reclutadas a través de medios de comunicación como son el comercio haciendo uso de los anuncios clasificados así como las actuales páginas de internet a través de las cuales se puede contratar gente para que labore en el establecimiento.

De todas las carpetas receptadas se llamara a entrevistas personales a quienes cuyos estudios, experiencia laboral y perfil vaya de acuerdo a las necesidades de la empresa, tras una entrevista realizada por el chef propietario del negocio, reduciendo así el numero de opcionados y pasara a ser parte quien mejor llene las necesidades del puesto de trabajo que se buscara llenar, después de una segunda entrevista de trabajo en caso sea necesario.

Para tener un personal activo y eficaz en la empresa es importante la capacitación, no solamente al momento que ingresa a la empresa sino una capacitación constante, el momento que el empleado se vuelve parte de la fuerza laboral del negocio se iniciara con una serie de capacitaciones iniciando por introducirlo al resto de sus nuevos compañeros, después se le explicara cada una de sus responsabilidades y obligación dentro del trabajo, y se le enseñara las partes propias de cada puesto de trabajo, esta capacitación se realizara por cada uno de los jefes de cada área.

Planes políticas y procedimientos

Los envueltos como será llamado el negocio busca implementar en el mercado de alimentación del quiteño un lugar donde se pueda disfrutar plenamente de los envueltos más representativos del país, al mismo tiempo que se buscara ofrecer al cliente la mejor calidad en cuanto a comida y servicio.

- El tipo de servicio que se ofrece en la cafetería busca netamente hacer hincapié en la rapidez y en la comodidad del cliente, cuando el cliente se acerca a la caja y pide viendo en la cartelera-menú que se exhibirá detrás de la caja evitara que el mesero tenga que pasar cartas individuales a cada persona que ingresa al establecimiento, eso en primer lugar disminuirá el número de meseros que deberán atender en el salón al mismo tiempo que hará que las personas se decidan más rápidamente por qué es lo que van a elegir, esto ayuda ampliamente a acelerar los tiempos de elección de productos.
- Después de que el cliente realice y pague su pedido se le entregara un dispositivo que se lo llevara con él a la mesa, cuando la bandeja de productos este lista el mesero hará vibrar el dispositivo automático llamando la atención del cliente y haciendo que este levante la mano para que el mesero pueda ubicarlos rápidamente y llevarle la bandeja, acortando el tiempo de búsqueda dentro del salón y optimizando el trabajo de los meseros y la comodidad y satisfacción del cliente
- En la preparación de los productos, las masas de los diferentes sabores serán cocinadas en hojas de achira, banano, maíz, etc. De acuerdo con la receta tradicional, sin ningún tipo de relleno proteico y se mantendrán congelados en fundas de porcionamiento individuales y claramente etiquetadas, es importante estandarizar los pesos para el momento de preparación y armado de la masa de los envueltos.

- En caso de los tamales que se sirven rellenos se mantendrá los rellenos por separados, en mise à place listos para el servicio, almacenados fuera de la temperatura y tiempo de riesgo.
- Se mantendrá un stock mínimo de productos disponibles descongelados y listos para el servicio, estas cantidades se estudiarán semana tras semana mes tras mes para así tener cantidades exactas de los productos que se están vendiendo con más frecuencia para así poder tener stocks más organizados y asegurar disponibilidad de productos y disminuir desperdicios.
- La disponibilidad y rapidez de productos que este sistema de cocina nos brinda es sumamente importante para la entrega de productos al cliente lo más rápido posible asegurando un producto con sus propiedades organolépticas intactas aunque no haya sido preparado en el momento.
- Para los jugos se mantendrán fruta lista para licuar, lavada, pelada y porcionada por el personal de la barra en horarios de baja rotación, cada porción de fruta se mantendrá congelada por separado en fundas de porcionamiento del mismo peso.
- Para la preparación de los jugos se tendrá una máquina cafetera profesional y el equipo necesario con la cual se atenderá fácilmente los requerimientos del cliente.
- Para los clientes también se ofrecerá un servicio de entrega a domicilio de cualquiera de los productos, pero a lugares cercanos al establecimiento al menos que la cantidad de pedido represente para entregarlo a lugares más lejanos, estos pedidos serán entregados por el asistente de cocina o por uno de los meseros en caso de ser cercanos al local o por el chef propietario en caso de ser más lejanos.

Desarrollo de Políticas Internas

Puntualidad

- La hora de ingreso es a las 9 am y la salida a las 6 pm de lunes a viernes

Uniforme

Los empleados usaran todos los elementos que conformen el uniforme que la empresa les proporciona, a diario, conservando limpieza y orden.

- Será el empleado quien sea responsable de la limpieza y planchado de su propio uniforme.
- En caso de que el empleado no esté bien uniformado el empleado no podrá permanecer en el trabajo hasta que esté completamente uniformado.
- Cada empleado deberá ser el responsable de la limpieza y orden de su área de trabajo.
 - Las partes del uniforme que el empleado deberá siempre portar y mantener impecables son:
 - **Meseros, barman, cajera:** gorras con el logo de la empresa, camisetas tipo polo con el logo de la empresa, delantal largo de cintura, pantalón de casimir de color oscuro, Zapatos profesionales.
 - **Cocineros:** cofia blanca, malla para la cabeza, chaqueta blanca con el logo de la empresa, delantal de pecho con logo de la empresa, pantalón negro de cocina, zapatos profesionales antideslizantes negros

Celulares:

- Durante el horario de trabajo está prohibido el uso de celulares.

- Los empleados de la empresa podrán dar el número telefónico convencional o celular del negocio como referencia para poder ser ubicados por sus familiares y/o personas allegadas en horarios de trabajo.

Alimentación

- La comida de personal será preparada por la cocina del establecimiento para todos los empleados de turno.
- La comida deberá ser servida a las 12 horas del día.
- Los empleados dispondrán de 15 minutos para comer, los cuales deberán tomarlos por turnos en caso de que existan clientes en el restaurante.
- No se podrá llevar la comida de personal a los domicilios de los empleados.

Higiene

- los meseros deberán mantener una higiene impecable en el trabajo.
- No podrán tocar los alimentos terminados en las bandejas mientras la llevan al cliente
- Los cocineros deberán mantener su higiene y sanidad basándose en el manual de higiene de serve safe.

Proveedores

- La elección de proveedores se hará mediante una clasificación interna tomando todos los datos necesarios (*anexo 1*) y escogiendo quien más se adapte a las necesidades del establecimiento.
- Las entregas de proveedores se recibirán en horarios no pico de servicio, entre las 10 y 12 horas de la mañana
- El pago a proveedores se realizará los días martes de cada semana entre las 10 y 12 horas de la mañana.

Horas extras

- El empleado deberá cumplir horas extras en caso de que la empresa lo necesite.
- Las horas extras serán pagadas según la legislación laboral.

Creación de estándares de Servicio

- la principal regla para las personas en contacto con el cliente va a ser tratarlo siempre de la manera más amable posible, ayudándolo en todas sus necesidades, con una sonrisa no fingida y manteniendo siempre una actitud servicial.
- El cliente hará fila en frente de la caja esperando su turno de ser atendido.
- Una vez en la caja, la persona a cargo, en este caso la cajera, tomará el pedido al mismo tiempo que lo ingresará a la computadora y esta enviará a la cocina a través de un software la comanda del pedido.
- La cajera cobrará el total del pedido al cliente y con su factura les entregará el dispositivo de rastreo para ubicarlos en su mesa dentro de la cafetería, explicando a la persona que cuando este vibre deberá levantar su mano para llevarle el pedido.
- Después de 10 minutos de espera, cuando el pedido salga de la cocina con el número de factura y de localizador, uno de los meseros hará vibrar el dispositivo, y lo llevará al cliente, y sirviendo los platos a la mesa.
- Antes de retirarse con la bandeja vacía el mesero deberá preguntar a los comensales si existe algo más en lo que les podría ayudar y hacerlo, caso contrario regresaría a su puesto de servicio para seguir sacando órdenes.
- Los meseros deberán estar siempre atentos si los clientes tienen alguna necesidad para atenderlos rápidamente y de la manera más amable

Elaboración de contratos

CONTRATO DE TRABAJO

Comparecen para el presente contrato de trabajo el señor GABRIEL MENA a quien en lo sucesivo se le denominará empleador, representante legal de la cafetería LOS ENVULETOS ubicado en las calles Y el señor (a) A quien en lo sucesivo se le denominará empleado para la legalización del presente contrato de trabajo contenido en las siguientes cláusulas:

PRIMERO.- El empleador contrata los servicios lícitos y personales del trabajador (a) a fin de que este labore en calidad de COCINERO (A) dentro del horario establecido de común acuerdo entre las partes en la ciudad de Quito.

SEGUNDO.- El trabajador (a) percibirá como remuneración por su trabajo 250 dólares mensuales pagaderos por el mes vencido, más los beneficios de ley vigentes, teniendo que descontar al operario (a) lo correspondiente al IESS.

TERCERO.- El trabajador (a) se compromete a respetar los reglamentos y disposiciones internas del Taller, las órdenes de sus superiores y mantener buenas relaciones con armonía entre sus compañeros (as) de trabajo.

De no hacerlo se sujetará a la posibilidad de que se dé por terminado su contrato de trabajo por visto bueno.

CUARTO.- El trabajador (a) se compromete a respetar, los reglamentos internos del restaurante cumpliendo con las tareas encomendadas así como de cuidar las relaciones interpersonales dentro del mismo.

QUINTO.- El presente contrato tiene un plazo de duración de un año después de la fecha de suscripción; pudiendo terminarse por las causas mencionadas anteriormente.

Luego de terminado dicho periodo de duración del presente contrato de trabajo, el empleador notificará con quince días de anticipación la terminación del mismo, caso de no hacerlo quedará renovado por un año y bajo las mismas características.

SEXTO.- Para el caso de controversia los contratantes se someten a los jueces competentes de esta Jurisdicción.

SEPTIMO.- El trabajador (a) así mismo se compromete a cuidar debidamente todas sus herramientas y maquinaria que se le facilite para el desempeño de su trabajo, y si lo destruyere voluntariamente dichas herramientas y/o maquinaria le será descontado de su sueldo.

Para constancia de los estipulado firman por triplicado en esta ciudad el de
Del 2009.

GABRIEL MENA

CHEF PROPIETARIO

COCINERO(A)

JUEZ DE TRABAJO

Los Envueltos

Cafetería Nacional

ACUERDO ENTRE PATRONO Y TRABAJADOR / A

La trabajadora se compromete a respetar los reglamentos internos De la cafetería la cual una de sus clausulas estipula que en caso de que una de las trabajadora diera a luz durante el tiempo que labore en la cafetería se tomara 30 días de reposo en caso de ser parto normal y 45 días de reposo en caso de ser cesaría, tiempo después del cual deberá retomar su trabajo.

GABRIEL MENA**CHEF PROPIETARIO**

COCINERA / RO

Elaboración convenios

- Buscando alianzas estratégicas con empresas a las cuales se les brindara un servicio de desayunos, coffe brakes en la mañana o en la tarde, se buscara en primer lugar mejorar las ventas y en segundo lugar hacer publicidad a las empresas que se iría para mejorar las ventas del local.
- Convenios con proveedores haciéndolos fieles al negocio mejorando la calidad de los productos y siempre manteniéndose al día en las fechas de pago.

Elaboración de sanciones

Puntualidad

- Cuando el empleado llegue tarde al sitio de trabajo, al final del turno se tomara un tiempo extra para limpiar y organizar partes del negocio que así lo ameriten como son refrigeradores o congeladores entre otros.
- Cuando el empleado no asista al trabajo sin previo aviso será separado del establecimiento.

Uniforme

- El tiempo que el empleado que el empleado pierda por no tener el uniforme completo, tendrá que ser recuperado.
- En caso de que el empleado no cumpla con la correcta limpieza del uniforme, en primera instancia será llamado la atención verbalmente y la reincidencia causara una sanción económica del 5% del sueldo básico y un memo.
- En caso de reincidir en la falta la sanción será del 10% del sueldo básico. Y un memo

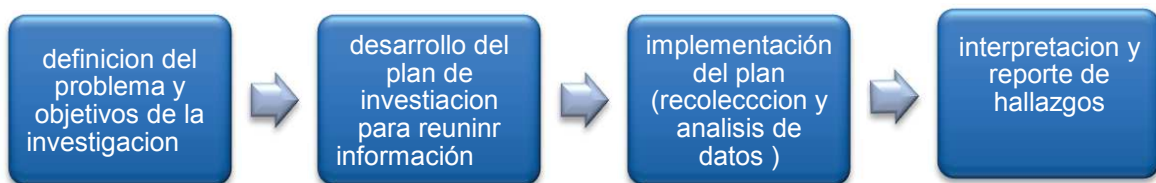
Elaboración de incentivos

- La principal manera de incentivar a los empleados será la constante educación y actualización mediante cursos y seminarios.
- A los empleados más destacados en cada área se le dará un incentivo del 10 % del sueldo básico establecido y un día extra libre al mes, esta clasificación se dará de la siguiente manera dependiendo del área de trabajo
 - **Cajera:** cuando sobrepase el estándar diario de ventas establecido en el día, ella ganara un 2% por ciento sobre la venta excedentes.
 - **Mesero o barman:** al mesero, barman o mesera que mejor atienda y soluciones las necesidades del cliente.
 - **Cocinero:** a la persona de cocina que mejor mantenga la limpieza de su puesto, así como la producción al día y en excelente estado.

Aspecto mercadológico

Investigación de mercado

Procesos para la investigación de mercado:



- Proceso para la investigación de mercado 2--2

Definición

La investigación buscara el nivel de aceptación que el negocio tendrá en la mente del consumidor y cuál es la preferencia de los consumidores en cuanto a comida ecuatoriana se refiere.

Desarrollo del plan de investigación

En base a una encuesta se buscara recaudar la información necesaria para la factibilidad de los negocios: Los envueltos, cafetería nacional en la ciudad de Quito enfocándose en el nicho objetivo que sería la población con ingresos que la ubiquen en un nivel medio alto.

N= Es el total de personas que van a encuestar del segmento.

Q2= Es el total de personas del segmento el cual se lo divide para 100% del total para sacar de 274140

Z2= Se obtiene de una tabla de probabilidad de una distribución normal y se conoce como el numero de errores estándar asociados con el nivel de confianza.

E2= Es el margen del error percible que el investigador de mercado quiere respecto a que la medida población están alejada de la medida muestra.

$$N = \frac{Q^2 \cdot Z^2}{E^2}$$

$$N = \frac{2.7414^2 \cdot 1.7^2}{0.25}$$

$$N = \frac{7.5152 \cdot 2.89}{0.25}$$

$$N = \frac{21.71}{0.0625}$$

$$N = 347.36$$

Ecuación (2-1) cálculo de la muestra

Recolección de datos

La recolección de datos se realizara a una muestra de la población objetivo que será calculada mediante una fórmula probabilística, es importante destacar que la encuesta se hará personalmente, por teléfono, vía correo electrónico para efectivizar los recursos

Encuesta:

Marcar su respuesta con una X.

1. ¿En qué lugar de la capital prefiere usted comer?

- a. () Patios de comida
- b. () Cafeterías
- c. () Restaurantes
- d. () Establecimientos de comida rápida
- e. () establecimientos de vereda
- f. () Servicio a domicilio

2. A la semana cuantas veces visita este tipo de establecimientos:

- a. () 1 vez a la semana
- b. () 2 veces a la semana
- c. () 3 o mas
- d. () Nunca
- e.

3. Escoja nombre de su establecimiento de comida Ecuatoriana favorito.

- a. () Hasta la vuelta señor
- b. () Lo nuestro
- c. () Mi cocina
- d. () El palacio del menudo
- e. () Cielo Quiteño
- f. Otro (.....)

4. Con cuál de los siguientes nombres usted está relacionado.

- a. () Humita
- b. () Chigüil
- c. () tamal
- d. () Quimbolito
- e. () Ayampaco
- f. () Ayaca

5. ¿Le gustaría conocer y probar los envueltos con los que no está relacionado?

Si () No ()

6. ¿Le gustaría un lugar en la capital donde se especialice en la venta de tamales y envueltos?

- a. Si ()
- b. No()

7. ¿A qué hora del día le gustaría comer uno de los envueltos antes mencionados?

- a. ()Desayuno
- b. ()Media mañana
- c. ()Almuerzo
- d. ()Media tarde
- e. ()Cena

8. Usted dispone de un presupuesto diario par alimentación fuera de su casa. Cuanto?

- a. Si ()
 - b. No ()
1. 1 a 5 dólares
 2. 5 a 10 dólares
 3. 10 a 20 dólares

Tabulación de Encuesta

Encuesta:

Marcar su respuesta con una X.

1. En qué lugar de la capital prefiere usted comer?

- a. () Patios de comida
- b. () Cafeterías
- c. () Restaurantes
- d. () Establecimientos de comida rápida
- e. () establecimientos de vereda
- f. () Servicio a domicilio

Tabla 2-1 . Tabulación respuesta pregunta 1

Establecimiento	Total de personas
Patios de Comida	8
Cafetería	6
Restaurantes	42
Establecimientos comida rápida	6
Establecimientos de vereda	0
Servicio a Domicilio	0

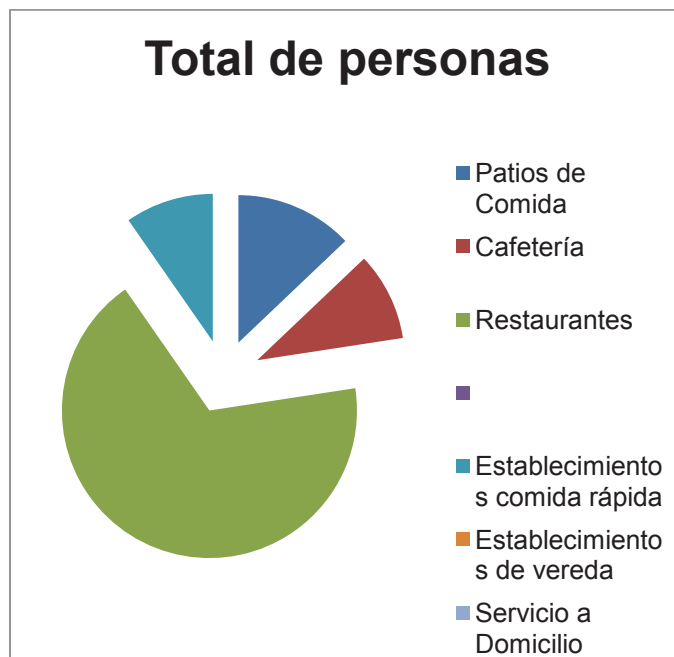


Ilustración 2-3 – diagrama de pastel pregunta

2. A la semana cuantas veces visita este tipo de establecimientos:

- a. () 1 vez a la semana
- b. () 2 veces a la semana
- c. () 3 o mas
- d. () Nunca

Tabla 2- 2: tabulación pregunta 12

Frecuencia	Total de personas
1 vez a la semana	42
2 veces a la semana	6
3 o mas	2
1 Vez al mes	6

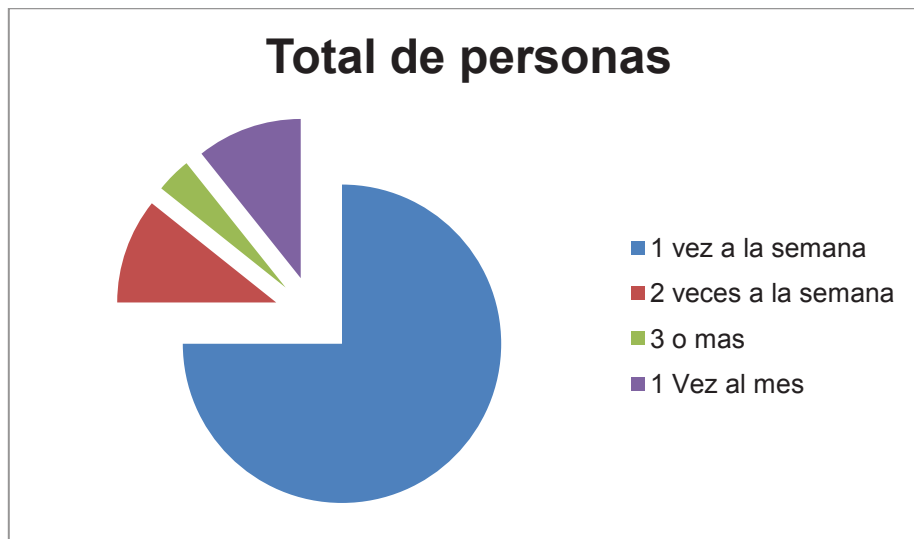


Ilustración 2-4: pastel pregunta .

3. Escoja nombre de su establecimiento de comida Ecuatoriana favorito.

- a. () Hasta la vuelta señor
- b. () Lo nuestro
- c. () Mi cocina
- d. () El palacio del menudo
- e. () Cielo Quiteño
- f. Otro (.....)

Tabla 2-3, tabulación pregunta 3

Restaurante/ cafetería	Total de personas
Hasta la vuelta señor	14
Lo Nuestro	6

MI cocina	14
El palacio del menudo	6
Cielo Quiteño	0
Otros	22

Tabla2- 4 tabulación pregunta

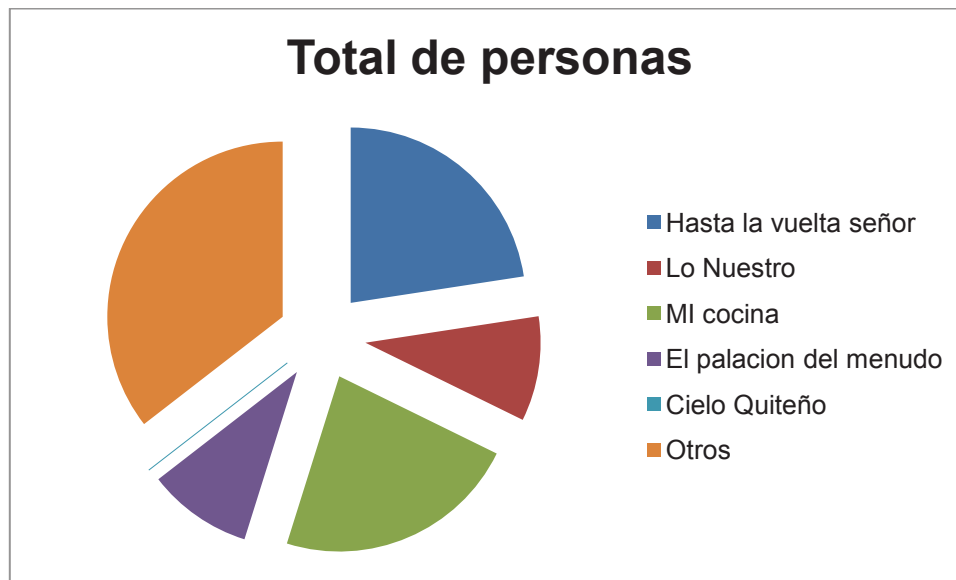


Ilustración 2|Error! No hay texto con el estilo especificado en el documento.-3 pastel pregunta 3

4. Con cuál de los siguientes nombres usted está relacionado.

- a. () Humita
- b. () Chigüil
- c. () tamal
- d. () Quimbolito
- e. () Ayampaco
- f. () Ayaca

Tabla 2- 5 tabulación pregunta 6

Tipo de envuelto	Total de personas
Humita	88
Chigüil	10
Tamal	22
Quimbolito	30
Ayampaco	2
Ayaca	10

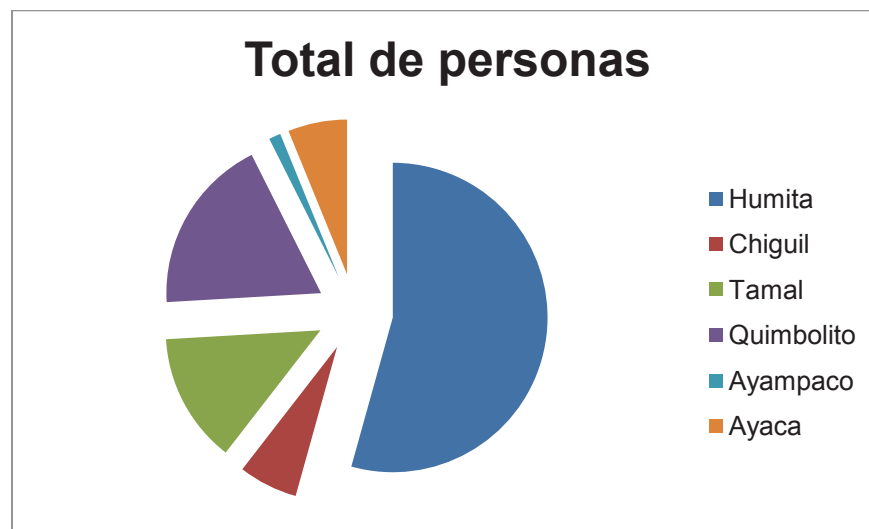


Ilustración: 1-¡Error! No hay texto con el estilo especificado en el documento.2-4 pastel pregunta

5. Le gustaría conocer y probar los envueltos con los que no está relacionado?

Si ()

No()

Tabla 6 : tabulación encuestas pregunta 5

Respuesta	Total de personas
Si	60
NO	2



Ilustración 2-5 Pastel pregunta 5

6. Le gustaría un lugar en la capital donde se especialice en la venta de tamales y envueltos?

a. Si ()

b. No()

b.

Tabla 7: Tabulación pregunta 6

Respuesta	Total de personas
Si	60
NO	2

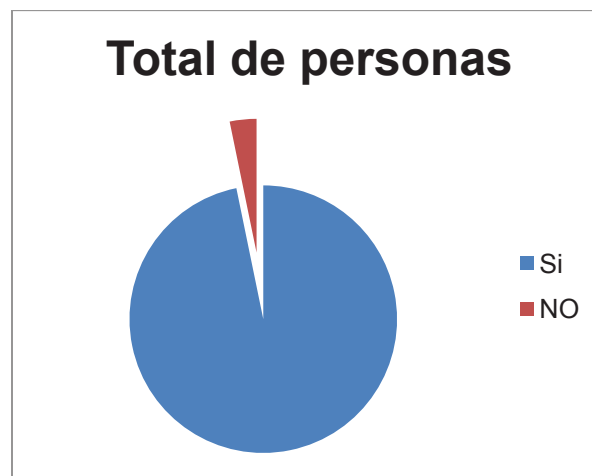


Ilustración 2-6 pastel respuesta 6

7. A qué hora del día le gustaría comer uno de los envueltos antes mencionados?

- a. ()Desayuno
- b. ()Media mañana
- c. ()Almuerzo
- d. ()Media tarde
- e. ()Cena

Tabla 2- 8: tabulación de la palabra 7

Momento del día	Total de personas
Desayuno	10
Media mañana	10
Almuerzo	0
Media Tarde	44
Cena	2

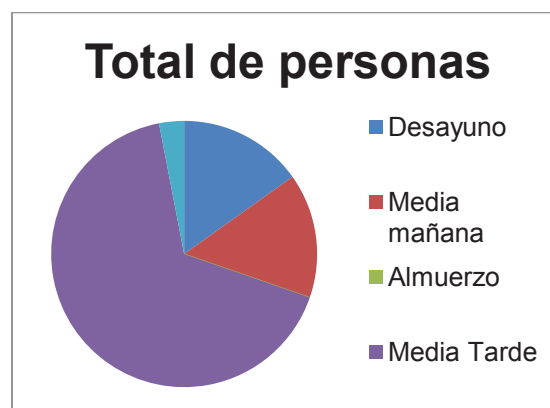


Ilustración: 2-7 pastel de la pregunta

8. Usted dispone de un presupuesto diario par alimentación fuera de su casa. Cuanto?

a. Si ()

b. No ()

Tabla 2- 9: pastel de las encuestas

Respuesta	Total de personas
Si	42
No	20

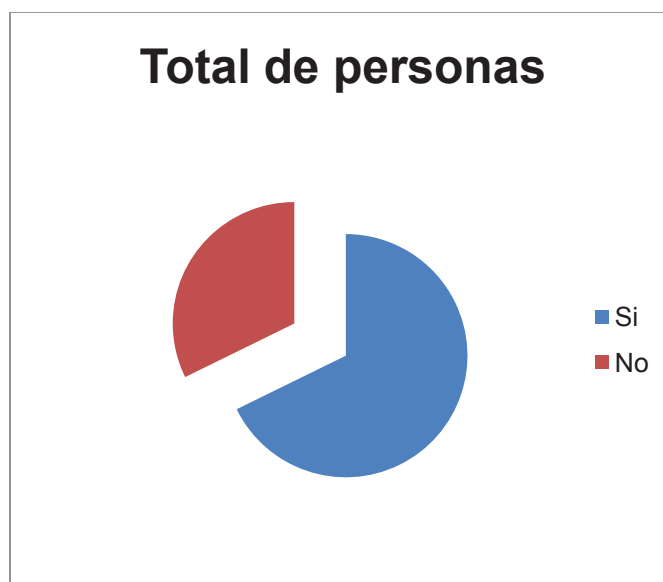


Ilustración: 2-8 pastel de la pregunta 8

1. 1 a 5 dólares
2. 5 a 10 dólares
3. 10 a 20 dólares

Tabla 2- 10 tabulación pregunta 8

Presupuesto	Total personas
1 a 5 dólares	26
6 a 10 dólares	10
11 a 20 dólares	6

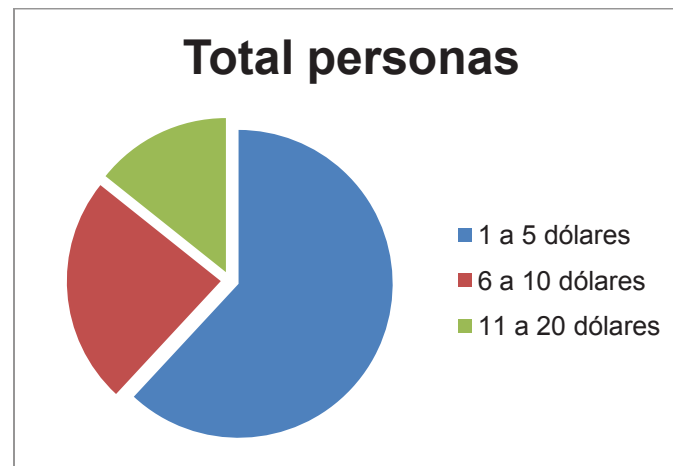


Ilustración: 2-9 pastel de la pregunta -7

Interpretación y análisis de hallazgos

- las personas están acostumbradas dirigirse a restaurantes a alimentarse
- la mayoría de las personas asiste a establecimientos de comida una vez a la semana
- entre los restaurantes de comida ecuatoriana que están en la mente del consumidor están, el viajero, la choza pacifico, El Cochero, Mana biche, Rincón Manabita, las palmeras.
- La gente está abierta a la creación de un nuevo concepto de negocio especializado en la venta de envueltos
- Existe un desconocimiento general de las personas por la variedad de envueltos y tamales con los que cuenta el país.
- La hora de servicio donde se debería enfocar el negocio sería a la media tarde.

Creación de imagen

Ilustración: 2-10 logotipo del establecimiento



Protección legal de la marca

Si desea formalizar un establecimiento de Alimentos y Bebidas, usted necesita seguir los siguientes pasos:		
PASOS	DOCUMENTO	Lugar -Tiempo-Costo
Paso 1	Legalización del contrato de arrendamiento	Juzgados del Inquilinato: 30 minutos – 60 USD aprox.
Paso 2	RUC (Persona natural o jurídica)	SRI: 30 Minutos – Gratuito.
Paso 3	Resultado de búsqueda fonética	IEPI: 20 minutos 21,20 USD aprox.
Paso 4	Informe de regulación metropolitana	Administración Zonal del establecimiento: 3 días laborables – 2 USD.
Paso 5	Patente municipal	Administración Zonal del establecimiento :1 hora
Paso 6	Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos	Cuerpo de Bomberos de Quito: 11 días laborables – 1 USD.
Paso 7	Permiso de uso de suelo	Administración Zonal del establecimiento: 15 días laborables – 1,70 USD.
Paso 8	Certificado de registro provisional	CMT: 25 minutos Varía según la categoría del establecimiento.
Paso 9	Tasa de turismo	CMT: 8 días laborables Varía según la categoría del establecimiento.

Paso 10	Certificado de registro definitivo y LUAF	CMT: 25 minutos Varía según la categoría del establecimiento.
Paso 11	Permiso sanitario	Dirección Provincial de Salud: 20 días laborables
Paso 12	Permiso de medio ambiente	Dirección Metropolitana Ambiental: 15 días laborables – 40,20 USD.
Paso 13	Permiso para la instalación de publicidad exterior	MDMQ: 15 días laborables– Varía según la dimensión de la publicidad.
Paso 14	Certificado de derechos patrimoniales de autor de las obras	SAYCE: 15 minutos– Varía según la categoría del establecimiento.
Paso 15	Certificado de derechos de producción fonogramas	SOPROFON: 15 minutos– Varía según la categoría del establecimiento.

Tabla 2- 11: permisos legales para apertura

- Detalle de formulario y aclaración de los pasos (**Anexo 2**)

Creación y manejo de relaciones publicas internas y externa

- **Relaciones publicas internas.**

- En el área de personal existirá una cartelera donde se anunciaran las noticias relacionadas con el personal, así como la fecha de los cumpleaños y cualquier tipo de evento cultural o profesional relacionado con el área de turismo o gastronomía.
- En el área de cocina existirá una pizarra de corcho donde ese colocaran cualquier reserva especial o cualquier información que el personal de cocina necesite recordar.
- Todos los días viernes se tendrá una reunión para analizar la semana que termina, tanto problemas como logros que se han alcanzado a lo largo de la semana, con todo el personal del restaurante.
- En caso de que el personal tenga algún tipo de problema que no se pueda analizar en las reuniones, el chef propietario estará en la obligación de escuchar a su subordinado para solucionar su problema.

- **Relaciones públicas externas.**

- Demostrar al cliente que él o ella es la razón por la que trabajamos a diario.
- Exaltar la cultura y gastronomía ecuatoriana hacia el público tanto nacional como internacional organizando eventos especiales dentro del restaurante.
- Mantener la atención de los profesionales gastronómicos realizando concursos gastronómicos de comida ecuatoriana avalados por instituciones reconocidas.
- Ayudar mediante programas de alimentación social a las personas sin recursos creando una imagen socialmente positiva.
- Mantenernos siempre atentos a aparecer en revistas cocina o entrevistas en cualquier tipo de comunicación.

Manejo de Publicidad

Se realizara una secuencia publicitaria en medios alternativos el cual

Durará tres meses, como una campaña de información e introducción del Servicio.

1.- Elaboración de tarjetas tipo postal que se distribuirán en varias

Entidades públicas y privadas, como Hoteles, Hosterías, Aeropuerto de Quito, Plazas Comerciales y Centros comerciales.

Su tiraje será de 20.000 tarjetas por tres meses, dando un total de

Inversión de 420.00 dólares.

2.- Flyers virtuales por internet con un alcance a 20.000 personas o

Contactos durante tres meses con una frecuencia de 9 impactos para cada Usuario, el valor será de 550.00 dólares.

3.- Elaboración de página web, con una galería de platos preparados por la Casa, y un hosting para pedidos. Valor 330 dólares el año.

4.- Radio.

Gitana 250 menciones x 3 meses \$ 780.00 los 3 meses

5.- Hojas volantes.

Volantear esporádicamente por el sector, especialmente en transversales

Donde pasas peatones y conductores.

Tiraje de 20.000 hojas volantes Tamaño A5 \$220 dólares

Pago a joven que volante durante 3 meses 120.00 por mes

Permisos al municipio 150.00 los 3 meses.

Manejo de lanzamiento y apertura del negocio

- El lanzamiento del restaurante un ves realizados todos los permisos legales y adecuaciones se realizara en el mes de octubre del 2009 pensado en la apertura para el mes de noviembre para poder ofrecer los servicios en los meses de mas rentabilidad del año.

Aspecto Financiero

- **Establecer monto económico para la conformación de la empresa**

Tabla 3- 12: gasto total para la composición de la empresa

Composición de la empresa	
gastos de requisitos legales	1063.22
gastos de abogado	500
Creación de cuenta bancaria	200
Total	1763.22

- **Costos de inversión**

Tabla 3- 13: costos de inversión

Costos de inversión	
maquinaria, equipo de trabajo y cristalería	7579
Muebles y enseres	3000
Decoración	1000
publicidad y mercadeo	2660
Uniformes	240
gastos de composición del a empresa	1763.22
Total	16242.22

- Presupuesto de equipamiento

Imágenes en Anexo 5

Tabla 3- 14 cotización: equipos industriales

EQUIPOS INDUSTRIALES							
23-Jul-2009		Ref.: CS01-2023		Cliente: GABRIEL MENA ATENCION: Tel/Fax/email: 091623173 gabrielmena7@hotmail.com		PROF: EQ09072023 Ciudad: QUITO	
				PROYECTO:			
#	COD. ANT	COD. ACT	CANT.	DESCRIPCIÓN	P. LISTA	P. ESPECIAL	TOTAL
1	334670	18996	1	cocina acero inoxidable 3 quemadores	450.00	405.00	405.00
1	15678	14789	1	pozo de lavado fuentes	250.00	225.00	225.00
1	39640	111201	1	COCINADOR A VAPOR - STEAMER: Marca: Cleveland Procedencia: Americana Modelo: 21-GGA-5 Acero inox. Timer controlado de 60 minutos. Drenaje automático. Sistema de distribución de vapor libre de mantenimiento. Capacidad para 5 bandejas de 30.48 x 50.8 x 6.35 cm, Simple interruptor de encendido ON/OFF. Temporizador ajustable de operación electro-mecánica. Potencia 75,000 BTU. Capacidad:5 a 10 bandejas	2,000.00	1,800.00	1,800.00
2	02399	171312	1	MODULOS CALIENTE: Marca:Vollrath Empotrable. Eléctrico. Termostato ajustable. Acero inoxidable. Capacidad:3 bandejas GN	350.00	315.00	315.00
3	02168	172003	4	OLLA : Marca:Vollrath Modelo:78580 Acero inoxidable. Capacidad:11 1/2 Litros Medidas int.cm:x22.5x	119.70	107.73	430.92
4	02171	172005	3	OLLA : Marca:Vollrath Modelo:77620 Acero inoxidable. Capacidad:24 Litros Medidas int.cm:x33x	185.58	167.02	501.07
5	02172	172006	1	OLLA : Marca:Vollrath Modelo:77630 Acero inoxidable. Capacidad:38 1/2 litros Medidas int.cm:x40x	345.48	310.93	310.93

6	02186	172503	4	POZUELOS - BOWL : Modelo:47933 De acero inoxidable con acabado brillante. Borde con moldura. Capacidad:3 Litros. Medidas ext.cm:x8.9x	Marca:Vollrath	3.90	3.51	14.04
7	02369	172504	3	POZUELOS - BOWL : Modelo:47934 De acero inoxidable con acabado brillante. Borde con moldura. Capacidad:4 Litros Medidas ext.cm:x10.3x	Marca:Vollrath	4.50	4.05	12.15
8	02189	172507	2	POZUELOS - BOWL : Modelo:47943 De acero inoxidable con acabado brillante. Borde con moldura. Capacidad:13 Litros Medidas ext.cm:x14x	Marca:Vollrath	13.70	12.33	24.66
9	02022	172305	4	SARTEN DE ALUMINIO : Modelo:67910 Aluminio altamente resistente a impactos. Mango Gatorgrip. El mango tiene agujero para colgar convenientemente. Paredes laterales curvas para facilitar resolver y servir la comida. Ideal para freír, resolver, saltar o tostar. Medidas ext.cm:xx5.4	Marca:Vollrath	23.70	21.33	85.32
10	02023	172306	3	SARTEN DE ALUMINIO : Modelo:67912 Aluminio altamente resistente a impactos. Mango Gatorgrip. El mango tiene agujero para colgar convenientemente. Paredes laterales curvas para facilitar resolver y servir la comida. Ideal para freír, resolver, saltar o tostar. Medidas ext.cm:xx6.4	Marca:Vollrath	35.82	32.24	96.71
11	02063	172620	6	CUCHARA : Modelo:46961 Solida. Acero inoxidable. El mango tiene un surco profundo para brindarle más firmeza. Medidas ext.cm:x27.9x	Marca:Vollrath	2.40	2.16	12.96
12	02067	172625	2	CUCHARA : Modelo:46979 Ranurada. Acero inoxidable. El mango tiene un surco profundo para brindarle más firmeza. Medidas ext.cm:x27.9x	Marca:Vollrath	2.40	2.16	4.32
13	02074	172606	2	CUCHARON : Modelo:46904 Acero inoxidable. Mango de gancho. Capacidad marcada para controlar porciones. Capacidad:4 oz. Medidas ext.cm:x33x	Marca:Vollrath	4.30	3.87	7.74

14	02072	172604	1	CUCHARON : Marca:Vollrath Modelo:46902 Acero inoxidable. Mango de gancho. Capacidad marcada para controlar porciones. Capacidad:2 oz. Medidas ext.cm:x26.7x	3.80	3.42	3.42
15	02085	172702	2	BATIDOR MANUAL : Marca:Vollrath Modelo:47012 Acero inoxidable. Alambre grueso para mezcla de productos gruesos. Mango color aquee. Los alambres se sueldan firmemente en el mango. Con mango de nylon resistente a altas temperaturas hasta 246°C. Medidas ext.cm:x30.9x	12.20	10.98	21.96
16	02098	172807	6	PINZA MULTIUSO : Marca:Vollrath Modelo:47312 Trabajo pesado. Acero inoxidable. Ideal para operaciones de mucho uso. Medidas ext.cm:x30x	4.19	3.77	22.63
17	02249	172841	3	ESPATULA : Marca:Vollrath Modelo:52023 Plásticas. Uso pesado. Resiste hasta 260°C de temperatura. Hoja contorneada flexible para usar con recipientes de cualquier forma. Ideal para usar con baterías de cocina no adherentes. Medidas ext.cm:x34.3x	13.40	12.06	36.18
18	02261	172424	1	COLADOR CHINO : Marca:Vollrath Modelo:47167 Acero inoxidable. Mango solido cómodo. Sujetador conveniente del colador. Malla fina de 1,6 mm. Medidas ext.cm:x25x	43.40	39.06	39.06
19	02059	122447	1	CERNIDOR MALLA : Marca:Vollrath Modelo:47196 Escruidores de malla de alambre recubierto con hojalata. Bordes reforzados para dar mayor resistencia. Ganchos dobles de sujeción. Mangos de madera lacada.	29.90	26.91	26.91
20	02184	172920	3	TABLA PARA PICAR : Marca:Vollrath Modelo:52000 Superficie no porosa de alta densidad que no se mancha ni absorbe jugos. 1.3cm de espesor. Medidas ext.cm:45.7xx30.5	25.10	22.59	67.77
21	02210	172921	3	TABLA PARA PICAR : Marca:Vollrath Modelo:5200200 Superficie no porosa de alta densidad que no se mancha ni absorbe jugos. 1.3cm de espesor. Medidas ext.cm:50.8xx38.1	37.40	33.66	100.98

22	02282	172922	3	TABLA PARA PICAR : Modelo:5200300 Superficie no porosa de alta densidad que no se mancha ni absorbe jugos. 1.3cm de espesor. Medidas ext.cm:60.9xx45.7	Marca:Vollrath	53.60	48.24	144.72
23	02002	173202	10	BANDEJA : 6.4 cm. de profundidad. Capacidad:8.3 litros	Marca:Vollrath Modelo:30027	23.95	21.56	215.55
24	02182	173914	4	JARRAS PARA BEBIDAS : Modelo:46402 Acero inoxidable con acabado brillante. Asa hueca y retención de hielo para servir cómodamente sin salpicar. Capacidad:2 litros Medidas ext.cm:xx18.4	Marca:Vollrath	38.50	34.65	138.60
25	03058	264014	10	CHAROL ANTIADHERENTE RECTANGULAR		38.43	34.59	345.87
26	44052	204101	1	CAJA PLASTICA PARA CUBERTERIA : Marca:ADMIRAL Modelo:CBP-4 Tiene 4 divisiones.		11.16	10.04	10.04
27	75164	2342867	20	COPA CAFÉ IRLANDÉS : Procedencia:Francesa Modelo:37684 Linea:DIGESTIF Capacidad:8 oz. Peso Kg:0.324 Medidas ext.cm:xx13.9	Marca:Arcoroc	4.02	3.62	72.36
28	75021	2342722	65	VASO PRINCESA : Modelo:42441 Linea:PRINCESA TEMPLADA Perfecta combinación de durabilidad y elegancia, le da un toque exclusivo a su local. Es una cristalería extra resistente a los impactos. Resistencia térmica de más de 135°C. Capacidad:11 1/2 oz. Peso Kg:.255 Medidas ext.cm:xx14.6	Marca:Arcoroc	1.37	1.23	80.15
29	75490	2344242	65	TAZA : Modelo:08296 Capacidad:7 1/4 OZ Peso Kg:0.18 Medidas ext.cm:8.5xx8.5	Marca:Arcoroc Procedencia:Francesa Linea:AROMA	1.96	1.76	114.66
30	75492	2344244	65	PLATO : Procedencia:Francesa Modelo:08935 Linea:AROMA Peso Kg:0.190 Medidas ext.cm:xx2.3	Marca:Arcoroc	1.47	1.32	86.00

31	63001	707301	1	BATIDORA DE ENGRANAJE : Marca:Dinasty Modelo:HL-11012 3 velocidades. Transmisión de engranajes. Construcción para larga duración y alta resistencia. Batidor plano, gancho y alambre. Acople para procesador de alimentos. Controlador de tiempo con timer. Capacidad:20 litros Peso Kg:95 Medidas ext.cm:48.6x53x80.2	1,489.58	1,340.62	1,340.62
32	60032	748102	1	BALANZA PORCIONADORA : Marca:Torrey Modelo:EQ-10/20 Gabinete y plato en acero inox. Pesa en kilos y en libras. Pantalla iluminada cuarzo liquido. División mínima 0.002 kg. Batería recargable de 90 horas de uso. Dimensiones de Plato 29 cm x 21.6 cm. Capacidad:10 kg Peso Kg:8 110v/60hz Medidas ext.cm:29.2x31.7x10.1	143.63	129.27	129.27
33	10015	938805	1	CARRITO TRAPEADOR : Marca:ADMIRAL Modelo:R-7580/RUB7580 Plástico resistente con ruedas que no dañan o marcan el piso e incluye sistema para exprimir el trapeador, color amarillo. Capacidad:12-30 oz. Medidas ext.cm:39.9x51.1x92.7	171.69	154.52	154.52
						Subtotal:	6,767.08
						IVA 12%:	812.05
						Total:	7,579.13

- Establecer presupuesto de rol de pagos

Tabla1 - 15: rol de pagos mensual

Cuadro de nómina mensual					
CARGO	No.	Nomina	IEES	Total Parcial	Total
Chef Propietario	1	600	1.98	601.98	601.98
Cajera	1	250	1.98	251.98	251.98
sous chef	1	250	1.98	251.98	251.98
cocinero 1	1	250	1.98	251.98	251.98
cocinero 2	1	250	1.98	251.98	251.98
mesero 1	1	250	1.98	251.98	251.98
mesero 2	1	250	1.98	251.98	251.98
Barman	1	250	1.98	251.98	251.98
TOTAL	8	2350	1.98	2351.98	2365.84

Tabla1 -15: rol de pagos anual

cuadro de nomina anual					
CARGO	No.	Total Anual	Decimo 3 ro	Decimo 4to	Total Anual
Chef Propietario	1	7223.76	600	220	8043.76
Cajera	1	3023.76	250	220	3493.76
sous chef	1	3023.76	250	220	3493.76
cocinero 1	1	3023.76	250	220	3493.76
cocinero 2	1	3023.76	250	220	3493.76
mesero 1	1	3023.76	250	220	3493.76
mesero 2	1	3023.76	250	220	3493.76
Barman	1	3023.76	250	220	3493.76
TOTAL	8	28390.08	2350	220	30960.08

- **Establecer presupuesto de ventas**

Tomando en cuenta la experiencia de otros establecimientos similares se llego a establecerlos presupuestos de venta mensuales dependiendo de la ocupación del establecimiento.

Tabla1 -1 6: Rotación de clientes

		31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365
		0.53	0.60	0.55	0.56	0.70	0.60	0.61	0.70	0.70	1.00	1.00	1.00	
		ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP	OCT	NOV	DIC	T.Semt.
capacidad maxima	60	3,720	3,360	3,720	3,600	3,720	3,600	3,720	3,720	3,600	3,720	3,600	3,720	43,800
rotación		1,972	2,016	2,046	2,016	2,604	2,160	2,269	2,604	2,520	3,720	3,600	3,720	12,814
vale promedio		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00
VENTA		9,858	10,080	10,230	10,080	13,020	10,800	11,346	13,020	12,600	18,600	18,000	18,600	156,234

- **Punto de equilibrio**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable/}}{\text{ingresos}}}$$

$$PE = \frac{56240}{1 - \frac{64472}{156234}}$$

$$PE = \frac{56240}{1 - 0.41266306}$$

$$PE = \frac{56240}{0.587336943}$$

$$PE = 95754.2355$$

Tabla 3-16: fórmula para establecer el punto de equilibrio

• Flujo de caja

		31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365
		0.53	0.60	0.55	0.56	0.70	0.60	0.61	0.70	0.70	1.00	1.00	1.00	
		ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP	OCT	NOV	DIC	T.Semt.
capacidad maxima	60	3,720	3,360	3,720	3,600	3,720	3,600	3,720	3,720	3,600	3,720	3,600	3,720	43,800
rotación		1,972	2,016	2,046	2,016	2,604	2,160	2,269	2,604	2,520	3,720	3,600	3,720	12,814
vale promedio		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00
VENTA		9,858	10,080	10,230	10,080	13,020	10,800	11,346	13,020	12,600	18,600	18,000	18,600	156,234
costo materia prima	0.28	2,760	2,822	2,864	2,822	3,646	3,024	3,177	3,646	3,528	5,208	5,040	5,208	43,746
Gastos variables	Inversion													
agua		110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	110.0	1,320.0
comisión t. c.		985.8	1,008.0	1,023.0	1,008.0	1,302.0	1,080.0	1,134.6	1,302.0	1,260.0	1,860.0	1,800.0	1,860.0	6,406.8
fugas y desp.		49.3	50.4	51.2	50.4	65.1	54.0	56.7	65.1	63.0	93.0	90.0	93.0	781.2
gas		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	600.0
individuales de papel	0.05	98.6	100.8	102.3	100.8	130.2	108.0	113.5	130.2	126.0	186.0	180.0	186.0	640.7
luz		20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	120.0
Gastos Fijos														
afiliación y suscripción		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	1,200.0
arriendo		1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	1,000.0	12,000.0
capacitación		300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	1,800.0
creacion actualizacion pagina web	600.0						250.0							850.0
comida personal		360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	3,960.0
control plagas							150.0							150.0
publicidad y merc.	2,660									1,000.0				1,000.0
rol de pagos		2580.007	2580.007	2580.007	2580.007	2580.007	2580.007	2580.007	2580.007	2580.007	2580.007	2580.007	2580.007	30,960.1
teléfono		50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	300.0
transporte		25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	150.0
uniformes	240.0													0.0
útiles de limpieza		35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	420.0
útiles de oficina		20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	240.0
mantenimiento		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	1,200.0
														Totales
Total Gastos		5,933.7	5,959.2	5,976.5	5,959.2	6,297.3	6,442.0	6,104.8	6,297.3	6,249.0	7,939.0	6,870.0	6,939.0	76,967.0
Total Gastos+ costos materia prima		8,693.9	8,781.6	8,840.9	8,781.6	9,942.9	9,466.0	9,281.7	9,942.9	9,777.0	13,147.0	11,910.0	12,147.0	120,713
UTILIDAD BRUTA		1,164.1	1,298.4	1,389.1	1,298.4	3,077.1	1,334.0	2,064.3	3,077.1	2,823.0	5,453.0	6,090.0	6,453.0	35,521
	Costos fijos	4,570	4,570	4,570	4,570	4,570	4,970	4,570	4,570	4,570	5,570	4,570	4,570	56,240
	Costos Variables	4,124	4,212	4,271	4,212	5,373	4,496	4,712	5,373	5,207	7,577	7,340	7,577	64,472

Costes

- Crear recetas estándar

Tabla 17- receta estándar de la humita de sal

Producto	Humita de sal			N. de porciones	15
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.3529838
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
Lb	5	choclo semi maduros con hojas enteras	0.5	2.5	
unidad	5	huevos	0.1	0.5	
Gr	200	mantequilla	0.0059	1.18	
Gr	50	Sal	0.00029	0.0145	
Gr	25	azúcar	0.000725	0.018125	
Gr	250	queso fresco	0.0031	0.775	
Gr	5	polvo de hornear	0.011	0.055	

costo bruto	5.042625
5%	0.25213125
costo neto	5.29475625
costo porción	0.35298375
Pvp	1.16484638
costo marginal	3.3
Utilidad	0.81186263

Producto	Humita de Dulce			N. de porciones	24
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.4580188
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
unidad	5	choclo semi maduros con hojas enteras	0.5	2.5	
unidad	4	huevos	0.1	0.4	
Gr	250	mantequilla	0.0059	1.475	
Gr	40	Sal	0.00093	0.0372	
MI	420	leche evaporada	0.00524	2.2008	
MI	400	leche condensada	0.00704	2.816	
Gr	300	queso fresco	0.0031	0.93	
Gr	10	polvo de hornear	0.011	0.11	

1429

costo bruto	10.469
5%	0.52345
costo neto	10.99245
costo porción	0.45801875
Pvp	1.51146188
costo marginal	3.3
Utilidad	1.05344313

Recetario completo en el **Anexo 6**

- **Competencia**



Ilustración 1-8: Logo tipo Juan Valdez

Procafecol S.A. fue creada en noviembre de 2002 por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, siendo nuestro accionista mayoritario, junto con los caficultores colombianos, dueños de 13 mil acciones.

A partir del 1 de mayo de 2004, Procafecol S.A., empieza su proceso de expansión, haciéndose cargo directamente de las tiendas "Juan Valdez® Café".

Locales en Quito

Juan Valdez El Jardín

Teléfono: 22980192

Dirección: C.C. jardín Av. Amazonas y Mariana de Jesús

Juan Valdez Amazonas

Teléfono: 22455839

Dirección: Av. Amazonas Y Villa lengua

Juan Valdez San Marino

Teléfono: 42083161

Dirección: Av. Plaza Danin y Francisco de Orellana

Juan Valdez Quicentro

Teléfono: 26014849

Dirección: C.C. Quicentro Av. Naciones unidas y Shirys

Juan Valdez Cumbayá

Teléfono: 22040517

Dirección: Vía Láctea Local 101 Centro Plaza



Ilustración 1-9: logotipo frutería Monserrate

Frutería Monserrate

Es una empresa con más de 20 años de experiencia en lo que a productos alimenticios se refiere, todos los productos son elaborados con materias primas de la más alta calidad; lo más importante es que en la elaboración no intervienen químicos y conservantes; por lo cual la frescura de cada bolón, empanadas, jugos, pasteles y ensaladas son inigualables.

Especialidades:

Pastelería especial, preparada al instante, jugos y zumos cien por ciento naturales, bolones y empanadas con plátano verde seleccionado, ensaladas de frutas con frutas frescas seleccionadas, helados preparados por la propia Frutería Monserrate, trucha, carne, pollo, chuleta a la plancha, sánduches mixtos.

- **Competencia indirecta**



Yogurt de la amazonas

Ilustración 1-10, yogurt de la amazonas

Misión

Es una empresa industrial a comercial con proyección a nivel nacional e internacional que ofrece productos alimenticios naturales en innovadores elaborados con materias primas de alta calidad por personal capacitado y responsable, comercializados a través de puntos de venta que ofrezcan un excelente servicio permitiendo satisfacer a contribuir con la salud y nutrición de nuestro clientes.

Visión

Ser una empresa líder en la producción y comercialización de productos sanos , naturales y nutritivos, presente en el mercado nacional e internacional, utilizando tecnología de punta y personal calificado, que permita mantener estándares internacionales de calidad, manteniendo clientes satisfechos con el cuidado de su salud.

Cuenta con 8 locales en la ciudad de quito

Determinar atreves de del estudio de mercado, producto y competencia la colocación de los precios

Basándose en los costos promedio de los establecimientos que se han marcado como competencia se obtiene el precio promedio de " Los Envueltos" de 5 dólares por persona.

- Creación de ficha estándar para alimentos

Tabla 17: fichas estándar de los alimentos de la cafetería

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Harina
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	Supermalia
MARCA	Santa lucia
EMPAQUE	funda platicas
CARACTERISTICAS	bien sellada
PESO	1 kg

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Mantequilla
GRUPO DE ALIMENTOS	Lácteos
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	Vita
EMPAQUE	ladrillos recubiertos
CARACTERISTICAS	menos de 5 °C
PESO	500

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Sal
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	Crisal
EMPAQUE	funda platicas
CARACTERISTICAS	bien sellada
PESO	2kg

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	margarina
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	Bonella
EMPAQUE	tarrina plástica
CARACTERISTICAS	bien sellada
PESO	1 kg

Tabla 17: fichas estándar de los alimentos de la cafetería

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Choclos
GRUPO DE ALIMENTOS	Hortalizas
PROVEEDOR	Frutileg
MARCA	-
EMPAQUE	-
CARACTERISTICAS	semi maduros
PESO	Unidad

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Azúcar
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	Valdez
EMPAQUE	funda platicas
CARACTERISTICAS	no húmeda, sellada
PESO	2 kg

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	queso fresco
GRUPO DE ALIMENTOS	Lácteos
PROVEEDOR	Salinerito
MARCA	Salinerito
EMPAQUE	Empaque vacio
CARACTERISTICAS	debajo de 5°C
PESO	454 g

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	polvo de hornear
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	Levapan
EMPAQUE	tarros
CARACTERISTICAS	Sellados
PESO	110 g

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Huevos
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	Indaves
MARCA	Indaves
EMPAQUE	Cubetas
CARACTERISTICAS	Frescos
Unidades	30

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Azúcar impalpable
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	Levapan
EMPAQUE	funda platicas
CARACTERISTICAS	Seca
PESO	454 g

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Pasas
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	-
EMPAQUE	funda platicas
CARACTERISTICAS	bien sellada
PESO	454

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	hojas de achira
GRUPO DE ALIMENTOS	hojas para envolver
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	-
EMPAQUE	Rollo
CARACTERISTICAS	frescas sin manchas
PESO	100 g

Tabla 17: fichas estándar de los alimentos de la cafetería

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	camote morado
GRUPO DE ALIMENTOS	Hortalizas
PROVEEDOR	Frutileg
MARCA	-
EMPAQUE	Unidad
CARACTERISTICAS	frescos, morados
PESO	-

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	cacao en polvo
GRUPO DE ALIMENTOS	Abarrotes
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	rica cacao
EMPAQUE	funda sellada
CARACTERISTICAS	sin grumos
PESO	400 g

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Chispas de chocolate
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	Levapan
EMPAQUE	funda plasticas
CARACTERISTICAS	bien sellada
PESO	454

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Leche condensada
GRUPO DE ALIMENTOS	Enlatados
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	Nestlé
EMPAQUE	Lata
CARACTERISTICAS	sin golpes
PESO	240

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	leche evaporada
GRUPO DE ALIMENTOS	Enlatados
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	Nestlé
EMPAQUE	Lata
CARACTERISTICAS	sin golpes
PESO	250

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	jamón de espalda
GRUPO DE ALIMENTOS	Cárnicos
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	Supermaxi
EMPAQUE	Embutido
CARACTERISTICAS	Fresco
PESO	2 kl

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	queso mozzarella
GRUPO DE ALIMENTOS	Lácteos
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	Kiosco
EMPAQUE	al vacio
CARACTERISTICAS	Firme
PESO	500

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	harina de maíz tostada
GRUPO DE ALIMENTOS	Abarrotes
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	Supermaxi
EMPAQUE	Funda
CARACTERISTICAS	Seca
PESO	1 kg

Tabla 17: fichas estándar de los alimentos de la cafetería

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	manteca de cerdo
GRUPO DE ALIMENTOS	grasas
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	tres chanchitos
EMPAQUE	Tarrina
CARACTERISTICAS	olor no rancio
PESO	450

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	aceite de achiote
GRUPO DE ALIMENTOS	Grasas
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	la favorita
EMPAQUE	botella plástica
CARACTERISTICAS	color vivo
PESO	500 ml

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Papa
GRUPO DE ALIMENTOS	Hortalizas
PROVEEDOR	Frutileg
MARCA	-
EMPAQUE	Granel
CARACTERISTICAS	Grandes
PESO	Granel

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	cebolla blanca
GRUPO DE ALIMENTOS	Hortalizas
PROVEEDOR	Frutileg
MARCA	-
EMPAQUE	Granel
CARACTERISTICAS	Frescas
PESO	Granel

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Comino
GRUPO DE ALIMENTOS	Condimentos
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	mk cornic
EMPAQUE	Sobre
CARACTERISTICAS	aroma fuerte
PESO	30 g

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Pimienta
GRUPO DE ALIMENTOS	Condimentos
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	mk cornic
EMPAQUE	Sobre
CARACTERISTICAS	Sellado
PESO	40 g

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Mote
GRUPO DE ALIMENTOS	Abarrotes
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	Supermaxi
EMPAQUE	Funda
CARACTERISTICAS	Seco
PESO	450

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	fondo de res
GRUPO DE ALIMENTOS	Fondos
PROVEEDOR	karma
MARCA	-
EMPAQUE	tarro plastico
CARACTERISTICAS	no caducado
PESO	500 ml

Tabla 17: fichas estándar de los alimentos de la cafetería

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Yuca
GRUPO DE ALIMENTOS	Hortalizas
PROVEEDOR	Frutileg
MARCA	-
EMPAQUE	Granel
CARACTERISTICAS	sin puntos negros
PESO	Granel

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	queso crema
GRUPO DE ALIMENTOS	Lácteos
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	Toni
EMPAQUE	tarrina plástica
CARACTERISTICAS	sellado y fresco
PESO	500 ml

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Quinoa
GRUPO DE ALIMENTOS	Abarrotes
PROVEEDOR	Supermaxi
MARCA	Supermaxi
EMPAQUE	funda
CARACTERISTICAS	seco
PESO	450

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	fondo de pollo
GRUPO DE ALIMENTOS	Fondos
PROVEEDOR	karma
MARCA	-
EMPAQUE	tarro plastico
CARACTERISTICAS	no caducado
PESO	500 ml

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	aceite vegetal
GRUPO DE ALIMENTOS	grasas
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	el cocinero
EMPAQUE	galón
CARACTERISTICAS	sellado
PESO	galón

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	crema de leche
GRUPO DE ALIMENTOS	Lácteos
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	Nestlé
EMPAQUE	Tetrapak
CARACTERISTICAS	sellado y fresco
PESO	1000ml

Tabla 17: fichas estándar de los alimentos de la cafetería

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	pescado de rio
GRUPO DE ALIMENTOS	cárnicos
PROVEEDOR	mercado
MARCA	-
EMPAQUE	al granel
CARACTERISTICAS	fresco, no olor fuerte
PESO	granel

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Cilantro
GRUPO DE ALIMENTOS	hortalizas
PROVEEDOR	Frutileg
MARCA	-
EMPAQUE	Granel
CARACTERISTICAS	verde, frondoso
PESO	Granel

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	ají criollo
GRUPO DE ALIMENTOS	hortalizas
PROVEEDOR	frutileg
MARCA	-
EMPAQUE	granel
CARACTERISTICAS	piel liza, color vivo
PESO	granel

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	Pimiento
GRUPO DE ALIMENTOS	hortalizas
PROVEEDOR	Frutileg
MARCA	-
EMPAQUE	Granel
CARACTERISTICAS	piel liza
PESO	Granel

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	carne
GRUPO DE ALIMENTOS	cárnicos
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	-
EMPAQUE	granel
CARACTERISTICAS	al vacio
PESO	granel

FICHA ESTANDAR	
PRODUCTO	maní
GRUPO DE ALIMENTOS	abarrotes
PROVEEDOR	supermaxi
MARCA	supermaxi
EMPAQUE	Funda
CARACTERISTICAS	sellado y fresco
PESO	500 g

Conclusiones y recomendaciones

Después del desarrollo de este análisis es importante tomar en cuenta que la gastronomía del Ecuador en algunos años va a tomar fuerza y será una de las más populares de América, gracias al esfuerzo que actualmente están realizando todas las personas relacionadas con la gastronomía nacional por sacar adelante el nombre de la gastronomía ecuatoriana.

Por eso la creación de este negocio puede aportar en grande a toda esta ola de esfuerzos realizados para dejar en alto la gastronomía ecuatoriana, por lo mismo es muy importante mantener estándares altos tanto de higiene como de sabores y preparaciones al mismo tiempo que es importante la inversión en publicidad y manejo de imagen de la empresa

El proyecto con el correcto manejo resulta rentable y brinda la posibilidad de seguir creciendo como empresa.

Bibliografía

The professional Chef

Culinary institute of America 8th , 2006 pg 1214

El Restaurante

Santi Santamaría, Edit. Everest 2007 pg. 214

Recorrido por los sabores del Ecuador

Cuvi Pablo, Nestlé, 2007 pg. 230

La cocina del ecuador, recetas y lecturas

Pazos Julio, 2005 pg. 162

Anexos

Anexo 1.- tabla de proveedores

Proveedor:				
productos:				
cantidades disponibles				
Costos del producto				
calidad de producto (1 más alta 5 más baja)				
número de días de entrega después del pedido				
descuentos o promociones				
teléfonos:				
dirección :				

Anexo 2.-

Requisitos, permisos y obligaciones que usted necesita para formalizar un establecimiento Turístico en el DMQ.

1. LEGALIZACIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Si su establecimiento funciona en un lugar arrendado, usted requiere legalizar el contrato

De arrendamiento a través de los juzgados del inquilinato o de una notaría.

A. Legalización a través de los Juzgados

De Inquilinato

Requisitos:

- Original y 4 copias del contrato de arrendamiento.
- Original y copia del comprobante de pago por tasa judicial. (El pago es de 5 USD

Y se lo realiza en la ventanilla del Produbanco ubicada en los bajos del Palacio de Justicia).

- Original y copia de la cédula y papeleta de votación del arrendatario.

Procedimiento:

1. Ingresar los requisitos en la sala de sorteos ubicada en el segundo piso del Palacio

De Justicia.

2. Averiguar en esa ventanilla en qué sala de los juzgados de inquilinato deberá retirar

El contrato legalizado.

3. Retirar el contrato legalizado dentro de 48 horas, en los juzgados de inquilinato, En la sala asignada según el sorteo.

Lugar: Juzgados de inquilinato

Tiempo de entrega: 2 días laborables

Valor del trámite: 5 USD

B. Legalización a través de una Notaría

Requisitos:

> Original y copia de la cédula y papeleta de votación del arrendatario y arrendador.

> Contrato de arrendamiento original.

> Presencia de las dos partes para el reconocimiento de firmas.

SECCIÓN 4

DOCUMENTOS

Procedimiento:

1. Presentar y firmar la documentación requerida ante un notario.

2. Retirar el contrato de arrendamiento legalizado.

Lugar: Cualquier Notaría de Quito

Tiempo de entrega: 20 a 30 minutos

Valor del trámite: De 60 USD en adelante

2. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

A. RUC - Personas Naturales

Personas naturales: Son personas físicas, nacionales o extranjeras que realizan actividades económicas.

Requisitos:

- > Original y copia de la cédula y papeleta de votación.
- > Para extranjeros, original y copia del pasaporte con cualquier visa (excepto la de Transeúnte).
- > Original y copia de la planilla de luz, agua o teléfono, de máximo tres meses atrás de
La fecha actual (no es válida la de Servipagos) del: a) Domicilio actual; y b) Lugar en
Que realiza la actividad económica (si es el caso, adjuntar el contrato de arrendamiento
Legalizado, donde conste obligatoriamente el RUC del arrendador).
- > Para personas obligadas a llevar contabilidad, carta suscrita por el contador del Sujeto pasivo (adjuntar copia de cédula), certificando su relación laboral o contractual
Con el contribuyente.

Procedimiento:

1. Tomar un turno en información.
2. Entregar los requisitos en la mesa de servicios y retirar el RUC.

B. RUC - Personas Jurídicas

Personas jurídicas: son personas nacionales o extranjeras que realizan actividades económicas,

Las personas jurídicas no existen físicamente pero sí legalmente; también se las conoce como

Empresas (Ver Sección 1).

Requisitos:

- > Formulario RUC 01 A.
- > Copia de la escritura de constitución.
- > Nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.

- > Copia de la cédula y papeleta de votación del representante legal.
- > Original y copia de pago de agua, luz o teléfono (no es válida la de Servipagos).
- > En el caso de extranjeros, copia y original del pasaporte.

Procedimiento:

1. Tomar un turno en información.
2. Entregar los requisitos en la mesa de servicios y retirar el RUC.

Lugar: Servicio de Rentas Internas (SRI)

Tiempo de entrega: 20 a 30 minutos

Valor del trámite: Gratuito

Observaciones:

Los trámites realizados por terceros requiere: una carta de autorización simple, suscrita

Por el sujeto pasivo residente en el país, en la que consten nombres y apellidos completos,

Número de cédula y firma de quien autoriza y del autorizado. Adicional a esto, deberán

Adjuntar copias de cédula y papeleta de votación del sujeto pasivo y del autorizado.

3. RESULTADO DE BÚSQUEDA FONÉTICA**Requisitos:**

- > Formulario de búsqueda fonética. Este formulario debe contar con una firma y Número de matrícula de patrocinio de un abogado, que tiene un valor aproximado De 13 USD.
- > Comprobante de pago por concepto de búsqueda fonética. (Este valor se lo cancela

En la tesorería del IEPI, ubicada en el primer piso del edificio; el monto a Pagar es de 8 USD).

Procedimiento:

1. Llenar el formulario con los datos del establecimiento y del representante legal Del establecimiento. (Recuerde que este formulario debe contar con una firma y

Número de matrícula de patrocinio de un abogado).

2. Presentar los requisitos en la mesa de servicios y retirar el resultado de búsqueda

Fonética.

Lugar: Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)

Tiempo de entrega: 15 a 20 minutos

Valor del trámite: 8.20 USD (IEPI) + 13 USD aprox. (Abogado) = 21.20 USD aprox.

4. INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA (IRM)

Requisitos:

> Formulario de solicitud para obtener el IRM. (Este formulario se lo compra en La ventanilla de tesorería de la Administración Zonal a la que corresponda el establecimiento

Y tiene un valor de 2 USD).

> Original y copia de la cédula y papeleta de votación del propietario o representante

Legal.

> Escritura de constitución legalizada en caso de ser persona jurídica.

> Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial.

Procedimiento:

1. Llenar la solicitud con los datos requeridos.

2. Ingresar todos los requisitos en la ventanilla de entrega y recepción de documentos.

3. Retirar el IRM en la ventanilla de entrega y recepción de documentos, después De 3 días laborables.

Lugar: Administración Zonal a la que corresponda el establecimiento

Tiempo de entrega: 3 días laborables

Valor del trámite: 2 USD

5. PATENTE MUNICIPAL

Requisitos:

> Formulario de declaración del impuesto de patentes. (Este formulario se lo compra

En la tesorería de la Administración Zonal a la que corresponda el establecimiento Y tiene un valor de 0.20 USD).

> Original y copia de la cédula y papeleta de votación del propietario o representante

Legal.

> Escritura de constitución legalizada en caso de ser persona jurídica.

> Original y copia del RUC.

> Clave catastral (Se la obtiene en la ventanilla de información de la Administración

Zonal a la que corresponda el establecimiento).

Procedimiento:

1. Llenar el formulario con los datos requeridos.

2. Tomar un turno en información.

3. Ingresar el formulario en la ventanilla asignada en el turno. En esta ventanilla se Registra el establecimiento y se le asigna un número de trámite al formulario presentado.

4. Presentar en las ventanillas de recaudación la copia del formulario en el que consta

El número de trámite, pagar el valor de patente indicado por el recaudador y retirar El documento de la Patente Municipal en la misma ventanilla de recaudación.

Lugar: Administración Zonal a la que corresponda el establecimiento

Tiempo de entrega: 1 hora aprox. (Depende de la cantidad de personas que esperan ser

Atendidas)

Valor del trámite: Depende del capital del establecimiento

6. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBEROS DE QUITO (CBQ)

Requisitos:

> Formulario de solicitud de inspección. (Este formulario se lo compra en la tesorería

De las oficinas del CBQ y tiene un valor de 1 USD).

> Informe favorable de inspección.

> Copia de la Patente Municipal.

Procedimiento:

1. Llenar el formulario con los datos del establecimiento y del propietario del establecimiento.

2. Ingresar el formulario de inspección en el departamento de prevención del CBQ.

3. Esperar de 1 a 8 días laborables para la inspección. En esta visita el inspector del

CBQ entregará una copia del informe favorable de inspección.

4. Retirar el permiso de funcionamiento, 3 días después de la inspección, en la dirección

De operaciones. Para esto se requiere presentar la copia del informe favorable

De la inspección (otorgada por el inspector durante la visita) y una copia de

La Patente Municipal.

Lugar: Oficinas del Cuerpo de Bomberos de Quito

Tiempo de entrega: 8 días (inspección) + 3 días (emisión del permiso) = 11 días laborables

Valor del trámite: 1 USD

Observaciones:

Durante la inspección, si el funcionario del CBQ considera necesario, solicitará que el

Establecimiento cuente con un **Plan de Contingencia**; que es una herramienta de prevención

Y seguridad. En este caso, el CBQ proporciona asesoría gratuita para realizar el Plan, su elaboración tarda mínimo 4 días, dependiendo de la dificultad del caso.

Se puede

Optar además por la contratación de un ingeniero en seguridad industrial para que lo

Desarrolle.

Recomendaciones:

Si cuenta con un medio de transporte personal, puede acudir al Cuerpo de Bomberos de Quito

A las 08h00, y trasladar al inspector designado hacia el establecimiento para que realice la

Inspección, de esta forma se puede agilizar el proceso.

7. INFORME DE COMPATIBILIDAD DE USO DE SUELO

Requisitos:

> Formulario de solicitud de compatibilidad de uso de suelo y formulario de solicitud

Del título de crédito de tasas de servicios administrativos. (Estos documentos

Se los adquiere de manera gratuita en la ventanilla de información de la Administración

Zonal a la que corresponda el establecimiento).

> Comprobante de pago por tasas de servicios administrativos. (El valor de esta tasa

Es de 1.70 USD).

> Original y copia de la Patente Municipal del año en curso o RUC.

> Informe de Regulación Metropolitana

> Original y copia de la cédula y papeleta de votación del propietario o representante

Legal del establecimiento.

> Escritura de constitución legalizada en caso de ser persona jurídica.

Procedimiento:

1. Llenar los formularios con los datos requeridos.

2. Presentar en las ventanillas de recaudación el formulario de solicitud del título de

Crédito de tasas de servicios administrativos, pagar el valor señalado por el recaudador

(1.70 USD) y retirar el comprobante de pago por tasas de servicios administrativos En la misma ventanilla.

3. Ingresar el formulario de solicitud de compatibilidad de uso de suelo, adjuntando el

Comprobante de pago por tasas de servicios administrativos, original y copia de la Patente Municipal actualizada o RUC, una copia del IRM y las copias de cédula, Papeleta de votación, en la ventanilla de entrega y recepción de documentos.

4. Retirar el Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo en la ventanilla de entrega Y recepción de documentos después de 15 días laborables.

Lugar: Administración Zonal a la que corresponda el establecimiento

Tiempo de entrega: 15 días laborables

Valor del trámite: 1.70 USD

8. CERTIFICADO DE REGISTRO PROVISIONAL DE LA CMT

Requisitos Generales

> Formulario de solicitud de inscripción. Este formulario se lo obtiene en las ventanillas

De la CMT. En el caso de que exista una inspección previa al establecimiento, el Inspector se encargará de llenar la solicitud y presentarla en la ventanilla de la CMT.

> Copia certificada de la escritura de constitución, aumento de capital o reforma De estatutos, en el caso de personas jurídicas.

> Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la oficina del registro

Mercantil.

> Copia del RUC.

> Patente Municipal.

> Declaración de activos fijos para cancelación del uno por mil. (Solicitarlo en la Ventanilla de la CMT).

> Comprobante de pago de la tasa de registro y del uno por mil.

a. Requisitos adicionales para los establecimientos de Alimentos y Bebidas / Alojamiento

/ Recreación, Diversión y Esparcimiento:

> Copia de la cédula y de la papeleta de votación del propietario o representante Legal.

> Inventario valorado de maquinaria, muebles, enseres y equipos; firmado bajo la Responsabilidad del propietario o representante legal sobre los valores declarados.

b. Requisitos adicionales para las Agencias de Viajes:

> Justificación del activo real, mediante la declaración de responsabilidad efectuada

Por el representante legal de la compañía y conforme lo que se indica a continuación:

- *Para agencias de viajes mayoristas:* el equivalente a 4.000 USD. Si tuviere más De una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a 650 USD para

Cada sucursal a partir de la principal.

- *Para agencias de viajes internacionales:* el equivalente a 6.000 USD. Si tuviere Más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a 1.000 USD para cada sucursal a partir de la principal.

- *Para agencias de viajes operadoras:* el equivalente a 8.000 USD. Si tuviere Más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a 1.000 USD

Para cada sucursal a partir de la principal.

> Nómina del personal, hoja de vida y copia del título académico del representante Legal. Cuando el representante legal de la compañía no posea título académico de

Nivel superior o la experiencia continua de al menos seis años a nivel ejecutivo en

Actividades turísticas; la agencia de viajes deberá contratar una persona permanente

Que cumpla el requisito de capacitación profesional en el manejo de este tipo de empresas

Turísticas, con una experiencia mínima de seis años a nivel ejecutivo o el título Académico en administración de empresas turísticas o sus equivalentes.

c. Requisitos adicionales para la actividad de Transporte Turístico:

- > Copia de la cédula y papeleta de votación del propietario o representante legal.
- > Fotocopia de la matrícula o título de propiedad de cada uno de los vehículos, en Caso de transporte terrestre.

Procedimiento

1. Llenar el formulario de solicitud de inscripción. (En caso de inspección previa no Se requiere el formulario de solicitud de inscripción, ya que éste es presentado directamente

Por el supervisor en las ventanillas de la CMT).

2. Ingresar la carpeta con los requisitos generales y adicionales (según la actividad De su establecimiento, ver Sección 4, numeral 8), descritos anteriormente, en la Ventanilla de la CMT.

3. Retirar de manera inmediata el Registro Provisional, en la ventanilla de la CMT.

Lugar:

1. CMT. García Moreno 1201 y Mejía
2. Administración Zona Norte (Amazonas y Pereira)
3. Oficinas de CAPTUR (Patria y Amazonas Ed. COFIEC 3 piso)

Tiempo de entrega: De 15 a 25 minutos

Valor del trámite: Depende de la categoría del establecimiento

9. TASA DE TURISMO

Requisitos:

- > Copia del Registro provisional de la CMT

Procedimiento:

1. Averiguar vía telefónica (en la CMT) el valor a pagar por concepto de tasa de turismo.
2. Pagar en las ventanillas de recaudación del Municipio, o en los bancos con los que tiene convenios la institución (Pichincha, Bolivariano, Pacífico, Guayaquil y Servipagos). En las administraciones zonales se puede pagar también con tarjetas de crédito o con cheque a nombre de tesorero metropolitano.
3. Obtener el recibo por concepto del pago de la tasa de turismo.

Lugar: Corporación Metropolitana de Turismo (CMT)

Tiempo de entrega: 8 días

Valor del trámite: Depende de la categoría del establecimiento

10. REGISTRO DEFINITIVO Y LICENCIA ÚNICA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO (LUAF)

Requisitos:

- > Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo. *(A excepción de las empresas que, por su actividad, son: Agencias de Viajes y Transporte Turístico. Ver Sección 2, numeral 1 y 5).*
- > Registro Provisional de la CMT.
- > Certificado de Búsqueda Fonética del IEPI.
- > Comprobante de pago de la Patente Municipal.
- > Comprobante de pago de la Tasa de Turismo.

Procedimiento:

1. Dentro de un plazo máximo de 30 días después de haber obtenido el registro provisional,

Se deben ingresar los requisitos completos para el *Registro Definitivo y la LUAF* en la ventanilla de la CMT.

2. Retirar de manera inmediata el Registro definitivo y la LUAF, en la ventanilla de la CMT.

Lugar:

1. CMT. García Moreno 1201 y Mejía

2. Administración Zona Norte (Amazonas y Pereira)
3. Oficinas de CAPTUR (Patria y Amazonas Ed. COFIEC 3piso)

Tiempo de entrega: De 15 a 25 minutos

Valor del trámite: Depende de la categoría del establecimiento

11. PERMISO SANITARIO

Requisitos:

> Planilla de inspección: Es un informe favorable que entrega el inspector del centro

De salud más cercano al establecimiento una vez realizada la inspección. Para que el inspector pueda realizar la visita se debe presentar una carpeta que contenga

Los siguientes documentos:

- Solicitud de inspección. (Esta solicitud se obtiene en el primer piso de La Dirección Provincial de Salud de Pichincha).
- Certificado de Registro Definitivo y LUAF
- Copias de carnets de salud ocupacional. (Este carnet se lo adquiere en cualquier centro de salud).
- Original y copia de la cédula y papeleta de votación del propietario o Representante legal.
- Escritura de constitución legalizada en caso de ser persona jurídica.
- Copia del RUC.
- Copia del certificado del Cuerpo de Bomberos de Quito.

Procedimiento:

1. Entregar la carpeta al inspector del centro de salud más cercano a su establecimiento.
2. Esperar a que el inspector realice la visita.
3. Retirar la planilla de inspección y la carpeta con los documentos del establecimiento.

(Para retirar estos documentos usted debe acercarse donde el inspector que realizó

La visita al establecimiento).

4. Ingresar la carpeta más la planilla de inspección en las ventanillas de la Dirección

Provincial de Salud de Pichincha y retirar la orden de pago de la tasa de salud (en la misma ventanilla).

5. Pagar después de 48 horas el valor de la tasa de salud. (El pago se lo hace en las

Agencias del Banco del Pichincha, presentando la orden de pago).

6. Entregar el comprobante de pago de la tasa de salud en las ventanillas de la Dirección

Provincial de Salud y retirar el permiso de funcionamiento (en la misma ventanilla).

Lugar: Dirección Provincial de Salud de Pichincha

Tiempo de entrega: 20 días laborables

Valor del trámite: Depende de la categoría del establecimiento

12. CERTIFICADO POR GUÍAS DE PRÁCTICAS AMBIENTALES

Este certificado lo emite la Dirección Metropolitana Ambiental, “la cual basa su trabajo

En lo dispuesto en el Art. 2 del Título I Principios Generales de la Ley de Régimen para el Distrito

Metropolitano de Quito, numeral 1) que dice: Regulará el uso y la adecuada ocupación

Del suelo y ejecutará control sobre el mismo con competencia exclusiva y privativa. De igual

Manera regulará y controlará, con competencia exclusiva y privativa las construcciones o edificaciones,

Su estado, utilización y condiciones: y, el numeral 3) que dice: Prevendrá y controlará

Cualquier tipo de contaminación del ambiente”. 1

Procedimiento:

1. Acercarse o comunicarse a la Dirección Metropolitana Ambiental, y solicitar información

Para obtener el certificado.

Lugar: Dirección Metropolitana Ambiental

Tiempo de entrega: 15 días laborables

Costo: 40 USD

13. PERMISO PARA LA INSTALACIÓN DE PUBLICIDAD EXTERIOR

Requisitos:

- > Copia de la Patente Municipal actualizada.
- > Original y copia de la cédula y papeleta de votación del propietario o representante

Legal.

- > Escritura de constitución legalizada en caso de ser persona jurídica.
 - > Copia de la carta de pago del impuesto predial.
 - > Autorización escrita del dueño del inmueble, notariada con reconocimiento de firmas.
 - > Informe de Regulación Metropolitana.
 - > Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo. *(A excepción de los establecimientos*
- Que por su actividad son: Agencias de Viaje y Transporte Turístico. Ver Sección 2).*
- > Fotografía actual de la fachada del inmueble y croquis.
 - > Comprobante de pago de la tasa de publicidad exterior. (Este pago se lo realiza En las ventanillas de recaudación del Municipio).
 - > Formulario de solicitud para el permiso de publicidad exterior. (Este formulario Se lo solicita en la ventanilla de información del Municipio y es gratuito).

Procedimiento:

1. Ingresar todos los requisitos en la ventanilla de entrega y recepción de documentos

Del Municipio. A excepción del comprobante de pago de la tasa de publicidad

Exterior.

2. Esperar la visita del inspector en un lapso máximo de 7 días laborables.

1Fuente: *www.quito.gov.ec*

3. Retirar el valor de la tasa de publicidad en la ventanilla. (Este valor se lo puede Retirar 8 días después de realizada la inspección en la ventanilla de entrega y recepción

De documentos).

4. Pagar el valor de la tasa de publicidad exterior en las ventanillas de recaudación Del Municipio.

5. Entregar el comprobante de pago en la ventanilla de entrega y recepción de documentos

Y retirar el permiso de publicidad exterior (en la misma ventanilla).

Lugar: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (MDMQ)

Tiempo de entrega: 15 días laborables

Valor del trámite: Depende de las dimensiones de la publicidad

14. CERTIFICADO DE DERECHOS PATRIMONIALES

DE AUTOR DE LAS OBRAS

Todos los establecimientos que realizan actividades turísticas en el DMQ están En la obligación de pagar esta contribución.

Requisitos:

> Copia del RUC.

Procedimiento:

1. Averiguar vía telefónica en SAYCE el valor a cancelar, indicando la actividad y la

Categoría del establecimiento.

2. Presentar el RUC y cancelar el valor establecido en las oficinas de SAYCE.

3. Obtener el certificado en las oficinas de SAYCE.

Lugar: Sociedad de Autores y Compositores del Ecuador (SAYCE)

Tiempo de entrega: 15 minutos

Valor del trámite: Depende de la actividad y categoría del establecimiento

15. CERTIFICADO DE DERECHOS DE PRODUCCIÓN Y REPRODUCCIÓN DE FONOGRAMAS

Hasta el año 2008 todos los establecimientos que realizan actividades turísticas en el DMQ, a excepción de transporte turístico, están en la obligación de pagar esta contribución.

Requisitos:

> Copia del RUC.

Procedimiento:

1. Averiguar vía telefónica en SOPROFON el valor a cancelar, indicando la actividad y la categoría del establecimiento.
2. Presentar el RUC y cancelar el valor establecido en las oficinas de SOPROFON.
3. Obtener el certificado en las oficinas de SOPROFON.

Lugar: Sociedad de Productores de Fonogramas (SOPROFON)

Tiempo de entrega: 15 minutos

Valor del trámite: Depende de la actividad y categoría del establecimiento

Observaciones:

Si usted está afiliado a la Cámara Provincial de Turismo de Pichincha (CAPTUR), tiene

Un descuento en el pago; el valor de descuento puede averiguarlo llamando a los teléfonos

De SOPROFON.

10% ADICIONAL AL CONSUMO

A través del Acuerdo Ministerial 007, publicado en el Registro Oficial No. 36, de 8 de

Marzo de 2007, se regulan aspectos relacionados con la propina legal que se cobra en

Los establecimientos turísticos establecidos en el Decreto Supremo 1269, publicado en

El Registro Oficial No. 295 de 25 de agosto de 1971.

El 10% adicional al consumo se cobrará en los establecimientos de hoteles, bares y

Restaurantes de las dos primeras categorías establecidas en el Reglamento General de

Actividades Turísticas, reglamentos especiales y demás normas expedidas por el Ministerio de Turismo. Es decir en los establecimientos de lujo y primera categorías.

BENEFICIARIOS

Son beneficiarios del 10% adicional al consumo:

- Todos los trabajadores sujetos al Código del Trabajo que presten sus Servicios en empresas o establecimientos de hoteles, bares y restaurantes.
- Los trabajadores intermediados reconocidos en la Ley Reformatoria al Código de Trabajo (Ley 2006-48, R.O. 298-S, 23-VI-2006)
- Los de las empresas hoteleras, bares, restaurantes y en general todos los Trabajadores que presten sus servicios en dichos establecimientos aunque el Titular del registro y licencia de funcionamiento sea distinto al empleador.

NO SON BENEFICIARIOS

No se benefician del 10% adicional a los consumos los representantes legales de la

Empresa o establecimientos en el caso de ser personas jurídicas, o sus propietarios y

Administradores en el caso de ser personas naturales.

RECAUDACIÓN

La recaudación, control y reparto del 10% adicional al consumo que se cobre, pagado al

Contado o a crédito, seguirá el siguiente procedimiento:

- Los hoteles, bares y restaurantes emitirán sus comprobantes de venta

Autorizados por el SRI en los que se desglosará el valor correspondiente al 10% adicional al consumo. Estos comprobantes deberán contener *Obligatoriamente* la siguiente leyenda: “Incluye 10% de servicios – Propina o TIP” y, este concepto deberá además desglosarse en la casilla Respectiva, dentro del comprobante, con la siguiente indicación “10% Propina – TIP” en lugar del 10% de servicios.

- El empleador debe elaborar mensualmente un cuadro en el que consten los Valores de las ventas de cada uno de sus establecimientos; es decir que se lo Hará por cada establecimiento individual, aunque el empleador tenga a su Cargo dos o más establecimientos. El cuadro debe ser exhibido en un lugar Visible para todos los trabajadores, desglosando el valor del 10% adicional al Consumo.

- Los valores recaudados corresponderán a los trabajadores de cada Establecimiento por separado, sea que el empleador haya cobrado o no el 10% de servicios- propina-TIP; y,

LIQUIDACIÓN

- El empleador entregará a cada trabajador la liquidación del pago del 10% de Propina, documento que deberá tener los siguientes datos:

- _ Nombre del establecimiento,
- _ Período mensual que corresponde,
- _ Nombre del trabajador,
- _ Monto total a distribuir,
- _ Número total de horas trabajadas,
- _ Valor alícuota,
- _ Número de horas trabajadas por el trabajador,
- _ Cantidad a recibir,
- _ Firma del trabajador.

- El empleador debe elaborar un reporte *mensual* del pago que realice, en que Deberá constar la firma del trabajador.

- El empleador deberá mantener los comprobantes de haber realizado el pago

Mensual de los valores correspondientes a cada trabajador, el que se deberá Realizar hasta el 15 del mes siguiente al cual corresponde el pago.

CÁLCULO

Para el pago del 10% propina – TIP, se realizará el cálculo tomando en consideración

Las HORAS TRABAJADAS esto es:

- 1.- Se sumarán las horas laboradas de todos los trabajadores
- 2.- El valor del 10% por servicios se dividirá para dicho valor
- 3.- El resultado será la alícuota que, multiplicada por las horas trabajadas de cada Trabajador, será el valor correspondiente al 10% por servicios que le corresponda.

FÓRMULA

Paso 1: Pasó 2: Resultado:

(+) (/) (=)

TOTAL VALOR DE 10% SE ALÍCUOTA

HORAS DIVIDE PARA TOTAL

LABORADAS HORAS LABORADAS

Paso 3:

(*)ALÍCUOTA MULTIPLICADA POR LAS HORAS TRABAJADAS DE CADA TRABAJADOR = VALOR DEL 10% POR SERVICIOS.

DECLARACIÓN DE PAGO

- El empleador deberá remitir al Inspector de Trabajo de la respectiva Jurisdicción, copias de las planillas de pago debidamente suscritas por los Trabajadores correspondiente al pago del 10% al consumo, en concepto de Propina, conjuntamente con la declaración del 13ro., 14to y utilidades.
- Los trabajadores que se encuentren en goce de vacaciones, permiso por Enfermedad, maternidad o lactancia, tendrán derecho a continuar percibiendo el 10% por servicios.

INFRACCIONES

- Cuando se produzca una violación, alteración o incumplimiento a lo establecido En el presente acuerdo, las organizaciones laborales legalmente constituidas que

Patrocinen las respectivas asociaciones del sector de hoteles, bares, restaurantes
Y los representantes de cada establecimiento pueden presentar la respectiva
Denuncia ante el Ministerio de Trabajo y Empleo.

• Con relación a la persona natural o jurídica responsable del establecimiento
Turístico se dispone:

- Que si ha efectuado la recaudación del 10% adicional al consumo y no la
Reparte o la reparte en montos inferiores a los trabajadores, será sancionada de
Acuerdo a lo dispuesto por el Código del Trabajo; y,
- Que si por cualquier motivo deja de cobrar el 10% adicional al consumo, de
Igual forma entregará a sus trabajadores los valores que dejó de recaudar, sin
Perjuicio de que se le imponga la sanción prevista en el Código del Trabajo.

NOTA: Por medio de este Acuerdo Ministerial 007, publicado en el Registro Oficial
No. 36, de 8 de marzo de 2007 se deroga al Acuerdo Ministerial 0365 publicado en
el

Registro Oficial No. 285, de 6 de junio de 2006.

Anexo 3.- formulario de inscripción IEPI



INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL IEPI
FORMATO UNICO DE REGISTRO DE SIGNOS DISTINTIVOS

(1) Nº. de Solicitud	(2) Fecha de Presentación	
(3) Denominación del Signo		
(4) Naturaleza del signo	(5) Tipo de signo	
Denominativo <input type="checkbox"/> Figurativo <input type="checkbox"/> Mixto <input type="checkbox"/> Tridimensional <input type="checkbox"/> Sonoro <input type="checkbox"/> Olfativo <input type="checkbox"/> Táctil <input type="checkbox"/>	Marca de Producto <input type="checkbox"/> Marca de Servicios <input type="checkbox"/> Nombre Comercial <input type="checkbox"/> Lema Comercial <input type="checkbox"/> Indica Geog./denominación origen <input type="checkbox"/> Apariencia Distintiva <input type="checkbox"/> Marca Colectiva <input type="checkbox"/> Marca de Certificación <input type="checkbox"/> Rótulo Enseña <input type="checkbox"/>	
(6) Identificación del(os) solicitante(s)		
Nombre(s): _____		
Dirección: _____		
Ciudad: _____	E-mail: _____	
Teléfonos: _____	Fax: _____	
Nacionalidad del Signo: _____		
Nacionalidad del Solicitante: _____		
(7) Quien(es) actúa(n) a través de		
Representante <input type="checkbox"/>	○	Apoderado <input type="checkbox"/>
Nombre: _____		
Dirección: _____		
Teléfono: _____	E-mail: _____	
Registro de poder Nº: _____	Fax: _____	
(8) Interés real para oposición Andina Art. - 147 - Decisión 486 CAN (llenar solo de ser el caso)		
Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real en el Expediente Nº. _____		
(9) E espacio reservado para la reproducción del signo mixto o figurativo (*)	(10) Descripción clara y completa del signo	
*Clasificación del elemento figurativo		
(11) Enumeración detallada de los productos, servicios o actividades		
(12) Clasificación Internacional Nº.	fgh	
(13) Signo que acompaña al lema comercial		
Denominación: _____	Año h: _____	
Registro Nº: _____	Vigente hasta: _____	
Solicitud Nº: _____	Fecha y Año: _____	
Clase Internacional de la solicitud o registro al que acompaña al lema comercial: _____		
(14) Prioridad		
Solicitud Nº: _____	Fecha: ____ / ____ / ____	
País: _____		
(15) Abogado patrocinador		
Nombre: _____		
Casillero IEPI: _____	Quito _____	
Guayaquil _____	Cuenca _____	
Casillero Judicial en Quito: _____		
(16) Anexos		
<input type="checkbox"/> Comprobante pago tasa Nº _____ <input type="checkbox"/> 6 etiquetas en papel adhesivo 5x5 c. m. <input type="checkbox"/> Copia cédula ciudadanía para personas naturales <input type="checkbox"/> Copia de la primera solicitud si se reivindica prioridad <input type="checkbox"/> Poder <input type="checkbox"/> Nombramiento de representante legal <input type="checkbox"/> Reglamento de uso. (marcas de certificación, colectivas) <input type="checkbox"/> Designación de zona geográfica. (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Reseña de calidades, reputación y características de los productos (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Documento en el que se demuestra el legítimo interés. (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Copia de estatutos de solicitante. (marcas colectivas, certificación, indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Lista de integrantes. (marcas colectivas o de certificación)		
(17) _____ Firma Solicitante (s)	(18) _____ Abogado patrocinador Matrícula: _____ E-mail: _____	

Los campos en los que se usen fechas, deberán especificarse en dd/mm/aaaa
 Formato único, PROHIBIDA SU ALTERACIÓN O MODIFICACIÓN
 En caso de alterarse o modificarse este FORMATO, no se aceptará a trámite la solicitud

Anexo 4.-PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS

SERVICIOS: APROBACIÓN PARA INSTALACIÓN DE CENTRALES DE GAS

REQUISITOS:

1. Compra del Formulario de aprobación
2. Presentación de planos del proyecto de instalación y memoria técnica
3. Certificado del INEN de la fabricación de los tanques de almacenamiento de gas.
4. Cobro tasa de aprobación en función del volumen a instalar

SERVICIOS: PERMISO DE HABITABILIDAD

REQUISITOS:

1. Compra de solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos DMQ.
2. Presentación del formulario de Visto Bueno de aprobación de planos del Cuerpo de Bomberos DMQ.
3. Presentación de Planos.

SERVICIOS: REQUISITOS PARA LA OBTENCION DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

REQUISITOS:

LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIOS Y SU REGLAMENTO ART.250

1. Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos del DMQ
2. Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal o propietario
3. Copia del RUC
4. Copia del Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del DMQ del año anterior
5. Copia de la Patente Municipal vigente
6. Copia de centralita de gas emitida por el CB-DMQ si lo tuviera

Anexo 5.- fotos de equipamiento

Ítem : 1
Código: 39640



Ítem : 2
Código: 02399



Ítem : 3
Código: 02168



Ítem : 4
Código: 02171



Ítem : 5
Código: 02172



Ítem : 6
Código: 02186



Ítem : 7
Código: 02369



Ítem : 8
Código: 02189



Ítem : 9
Código: 02022



Ítem : 10
Código: 02023



Ítem : 11
Código: 02063



Ítem : 12
Código: 02067



Ítem : 13
Código: 02074



Ítem : 14
Código: 02072



Ítem : 15
Código: 02085



Ítem : 16
Código: 02098



Ítem : 17
Código: 02249



Ítem : 18
Código: 02261



Ítem : 19
Código: 02059



Ítem : 20
Código: 02184



Ítem : 21
Código: 02210



Ítem : 22
Código: 02282



Ítem : 23
Código: 02002



Ítem : 24
Código: 02182



Ítem : 25
Código: 02182



Ítem : 26
Código: 44052



Ítem : 27
Código: 75164



Ítem : 28
Código: 75021



Ítem : 29
Código: 75490



Ítem : 30
Código: 75492



Ítem : 31
Código: 63001

Ítem : 32
Código: 60032



Ítem : 33
Código: 10015

Anexo 6.- Recetas estándar de la cafetería

Producto	Humita con jamón y queso		N. de porciones	24
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.7981148
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
unidad (500g)	20	choclo semi maduros con hojas enteras	0.5	10
unidad	5	huevos	0.1	0.5
gr	200	mantequilla	0.0059	1.18
gr	50	sal	0.00029	0.0145
gr	25	azúcar	0.000725	0.018125
gr	250	queso fresco	0.0031	0.775
gr	5	polvo de hornear	0.011	0.055
gr	500	Jamón de espalda	0.007	3.5
gr	400	queso mozzarella	0.0055	2.2

costo bruto	18.242625
5%	0.91213125
costo neto	19.1547563
costo porción	0.79811484
pvp	2.63377898
costo marginal	3.3
Utilidad	1.83566414

Producto	Quimbolito		N. de porciones	6
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.4014938
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
unidad (500g)	300	harina	0.00158	0.474
unidad	4	huevos	0.1	0.4
gr	200	Margarina	0.00102	0.204
gr	225	azúcar impalpable	0.00375	0.84375
gr	10	polvo de hornear	0.011	0.11
unidad	6	hoja de achira	0.04375	0.2625

costo bruto	2.29425
5%	0.1147125
costo neto	2.4089625
costo porción	0.40149375
pvp	1.32492938
costo	3.3

marginal	
Utilidad	0.92343563

Producto	Quimbolito de camote			N. de porciones	12
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.5154188
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
gr	1000	camote morado	0.0023	2.3	
unidad	8	huevos	0.1	0.8	
gr	200	Mantequilla	0.00592	1.184	
gr	220	Azúcar	0.000725	0.1595	
gr	220	Queso fresco sin sal	0.0031	0.682	
unidad	48	pasas	0.005	0.24	
unidad	12	hoja de achira	0.04375	0.525	

costo bruto	5.8905
5%	0.294525
costo neto	6.185025
costo porción	0.51541875
pvp	1.70088188
costo marginal	3.3
Utilidad	1.18546313

Producto	Quimbolito de chocolate			N. de porciones	7
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.6413025
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
unidad (500g)	270	harina	0.00158	0.4266	
unidad	4	huevos	0.1	0.4	
gr	200	mantequilla	0.00592	1.184	
gr	225	azúcar impalpable	0.00375	0.84375	
gr	10	polvo de hornear	0.011	0.11	
gr	30	cacao en polvo	0.0049	0.147	
gr	100	chispas de chocolate	0.009	0.9	
unidades	6	Hojas de achira	0.044	0.264	

costo bruto	4.27535
5%	0.2137675
costo neto	4.4891175
costo porción	0.6413025
pvp	2.11629825
costo marginal	3.3

Utilidad	1.47499575
----------	------------

Producto	Chigüil criollo			N. de porciones	6
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.7800363
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
g	454	harina de maíz tostado	0.0014	0.6356	
g	454	manteca de cerdo	0.00375	1.7025	
unidad	4	huevos	0.1	0.4	
g	454	queso fresco con sal	0.0031	1.4074	
g	15	sal	0.00029	0.00435	
ml	15	aceite de achiote	0.003	0.045	
ml	450	agua	0	0	
unidad	6	hojas verde de maíz	0.04375	0.2625	

costo bruto	4.45735
5%	0.2228675
costo neto	4.6802175
costo porción	0.78003625
pvp	2.57411963
costo marginal	3.3
Utilidad	1.79408338

Producto	Tamal de papa con relleno opcional			N. de porciones	8
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.3379163
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
g	1000	puré de papa	0.000397	0.397	
Unidad	4	huevos	0.1	0.4	
g	150	mantequilla	0.0059	0.885	
g	30	aceite de achiote	0.003	0.09	
g	100	cebolla larga	0.001	0.1	
g	15	sal	0.00029	0.00435	
g	6	comino	0.007	0.042	
Unidad	15	hojas de achira	0.04375	0.65625	

costo bruto	2.5746
5%	0.12873
costo neto	2.70333
costo porción	0.33791625

pvp	1.11512363
costo marginal	3.3
Utilidad	0.77720738

Producto	Tamal de mote con relleno opcional			N. de porciones	12
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.1950528
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
g	650	mote cocido	0.0023	1.495	
g	60	manteca de cerdo	0.0375		
Unidad	120	mantequilla	0.00592	0.7104	
g	10	sal	0.00029	0.0029	
g	30	azúcar	0.000575	0.01725	
g	5	huevos	0.000725	0.003625	
ml	80	fondo de res			
ml	20	polvo de hornear	0.011		
Unidad	12	hojas de achira	0.043		

costo bruto	2.229175
5%	0.11145875
costo neto	2.34063375
costo porción	0.19505281
pvp	0.64367428
costo marginal	3.3
Utilidad	0.44862147

Producto	Ayaca			N. de porciones	12
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.1979119
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
g	500	harina de maíz tostada	0.0014	0.7	
Unidad	120	Manteca de cerdo	0.00375	0.45	
g	120	Mantequilla	0.00592	0.7104	
g	4	huevos	0.1	0.4	
g	5	sal	0.00029	0.00145	
lt	1	fondo de res			

costo bruto	2.26185
-------------	---------

5%	0.1130925
costo neto	2.3749425
costo porción	0.19791188
pvp	0.65310919
costo marginal	3.3
Utilidad	0.45519731

Producto	Tamal de yuca con relleno opcional		N. de porciones	10
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.1169459
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
g	450	yuca pelada	0.0003304	0.14868
g	90	mantequilla	0.00592	0.5328
g	240	queso crema	0.000575	0.138
unidad	5	huevos	0.00595	0.02975
unidad	6	sal	0.00029	0.00174
g	70	azúcar	0.00072	0.0504
g	30	harina	0.00158	0.0474
g	15	polvo de hornear	0.011	0.165

costo bruto	1.11377
5%	0.0556885
costo neto	1.1694585
costo porción	0.11694585
pvp	0.38592131
costo marginal	3.3
Utilidad	0.26897546
Utilidad	2.9140787

Producto	Tamal de Quinua con relleno opcional		N. de porciones	6
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.403165
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
g	180	quinua	0.0025	0.45
g	20	margarina	0.00295	0.059
ml	30	aceite vegetal	0.00217	0.0651
ml	300	fondo de pollo		0
g	60	mantequilla	0.00592	0.3552
ml	250	crema de leche	0.0038	0.95
unidad	3	huevos	0.1	0.3
g	20	azúcar	0.000725	0.0145

g	10	polvo de hornear	0.011	0.11
			costo bruto	2.3038
			5%	0.11519
			costo neto	2.41899
			costo porción	0.403165
			pvp	1.3304445
			costo marginal	3.3
			Utilidad	0.9272795

Producto	Ayampaco		N. de porciones	12
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.2035819
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
unidad	6	pescado de rio	0.07	0.42
g	400	cebolla paiteña picada	0.000575	0.23
g	100	cebolla blanca picada	0.00102	0.102
ml	30	cilantro picado	0.000575	0.01725
g	500	yuca rallada	0.0003344	0.1672
g	250	mantequilla de cerdo	0.00375	0.9375
g	60	ajo molido	0.0039	0.234
g	30	sal	0.00029	0.0087
	30	comino	0.007	0.21

		costo bruto	2.32665
		5%	0.1163325
		costo neto	2.4429825
		costo porción	0.20358188
		pvp	0.67182019
		costo marginal	3.3
		Utilidad	0.46823831

Producto	Relleno jugoso de carne		N. de porciones	20
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.3463787
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
gr	30	cebolla blanca picada	0.00083	0.0249
g	100	pimiento picados	0.002	0.2
g	1000	carne deshilachada	0.006	6

g	30	cebolla perla picada	0.0017	0.051
g	10	ajo molido	0.0015	0.015
g	300	tomate riñón	0.0008	0.24
g	15	cilantro	0.0027	0.0405
g	20	ají picado en rondelle	0.0013	0.026
g	30	sal	0.00029	0.00029
g	20	pimienta	0	0
g	2	comino	0	0

1557

costo bruto	6.59769
5%	0.3298845
costo neto	6.9275745
costo porción	0.34637873
pvp	1.14304979
costo marginal	3.3
Utilidad	0.79667107

Producto	Relleno jugoso de pollo		N. de porciones	25
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.3048108
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
gr	30	cebolla blanca picada	0.00083	0.0249
g	100	pimiento picados	0.002	0.2
	1000	carne deshilachada	0.0066	6.6
g	30	cebolla perla picada	0.0017	0.051
ml	10	ajo molido	0.0015	0.015
g	300	tomate de árbol	0.001	0.3
g	15	cilantro	0.0027	0.0405
g	20	ají picado en rondelle	0.0013	0.026
g	20	sal	0	0
g	10	pimienta	0	0
ml	400	fondo		0
g	2	comino	0	0

1937

costo bruto	7.2574
5%	0.36287
costo neto	7.62027

costo porción	0.3048108
pvp	1.00587564
costo marginal	3.3
Utilidad	0.70106484

Producto	Relleno jugoso de cerdo		N. de porciones	25
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.1106868
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
gr	30	jugo de naranja	0.07	2.1
G	100	pimiento picados	0.002	0.2
G	1000	carne deshilachada	0.004	
G	30	cebolla perla	0.00083	0.0249
ml	10	ajo molido	0.0015	0.015
G	300	tomate riñon	0.0008	0.24
G	15	cilantro	0.0027	0.0405
G	10	aji criollo seco	0.0015	0.015
G	20	sal	0	0
G	10	pimienta	0	0
ml	400	fondo		
G	2	comino	0	

1927

costo bruto	2.6354
5%	0.13177
costo neto	2.76717
costo porción	0.1106868
pvp	0.36526644
costo marginal	3.3
Utilidad	0.25457964

Producto	Relleno de carne tradicional			N. de porciones	25
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.3205188
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
gr	30	cebolla blanca	0.00083	0.0249	
G	100	pimiento picados	0.002	0.2	
G	1000	carne deshilachada	0.006	6	
G	30	cebolla perla	0.0017	0.051	
ml	10	ajo molido	0.0015	0.015	
G	300	aceite de achiote	0.003	0.9	
ml	400	fondo		0	
G	15	cilantro	0.0027	0.0405	
unidad	4	huevo duro	0.1	0.4	
G	20	sal	0	0	
G	10	pimienta	0	0	
G	2	comino	0	0	

1921

costo bruto	7.6314
5%	0.38157
costo neto	8.01297
costo porción	0.3205188
pvp	1.05771204
costo marginal	3.3
Utilidad	0.73719324

Producto	Relleno de pollo tradicional			N. de porciones	22
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.3847725
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
gr	30	cebolla blanca	0.00083	0.0249	
G	100	pimiento picados	0.002	0.2	
G	1000	carne deshilachada	0.006	6	
G	200	maní tostado	0.0017	0.34	
ml	50	leche	0.00107	0.0535	
ml	10	ajo molido	0.0038	0.038	
G	300	aceite de achiote	0.003	0.9	
G	15	cilantro	0.0027	0.0405	
unidad	4	huevo duro	0.1	0.4	
G	20	sal	0	0	
G	10	pimienta	0	0	

G	2	comino	0	0
G	50	ají en fina juliana blanqueado	0.0013	0.065

1791

costo bruto	8.0619
5%	0.403095
costo neto	8.464995
costo porción	0.3847725
pvp	1.26974925
costo marginal	3.3
Utilidad	0.88497675

Producto	café en lojano en agua		N. de porciones	1
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.17535
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
ml	180	agua	0	0
G	15	café lojano para pasar	0.0092	0.138
G	40	azúcar	0.000725	0.029

235

costo bruto	0.167
5%	0.00835
costo neto	0.17535
costo porción	0.17535
pvp	0.578655
costo marginal	3.3
Utilidad	0.403305

Producto	café en intag en agua		N. de porciones	1
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.0396423
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
ml	180	agua	7.2E-07	0.0001296
G	15	café oriente para pasar	0.000575	0.008625
G	40	azúcar	0.000725	0.029

costo bruto	0.0377546
5%	0.00188773
costo neto	0.03964233

costo porción	0.03964233
pvp	0.13081969
costo marginal	3.3
Utilidad	0.09117736

Producto	café de intag en leche			N. de porciones	1
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.5467875
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
ml	190	leche	0.0017	0.323	
G	15	café intag para pasar	0.01125	0.16875	
G	40	azúcar	0.000725	0.029	

costo bruto	0.52075
5%	0.0260375
costo neto	0.5467875
costo porción	0.5467875
pvp	1.80439875
costo marginal	3.3

Producto	café de intag pintado			N. de porciones	1
Fecha	16 julio de 2009			Porción	0.2613009
Ambiente					
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total	
ml	150	agua	7.2E-07	0.000108	
ml	30	leche	0.0017	0.051	
G	15	café intag para pasar	0.01125	0.16875	
G	40	azúcar	0.000725	0.029	

costo bruto	0.248858
5%	0.0124429
costo neto	0.2613009
costo porción	0.2613009
pvp	0.86229297
costo marginal	3.3
Utilidad	0.60099207

Producto	café de intag expreso			N. de porciones	1
-----------------	------------------------------	--	--	------------------------	----------

Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.3849006
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
ml	100	agua	7.2E-07	0.000072
G	30	café intag para pasar	0.01125	0.3375
G	40	azúcar	0.000725	0.029

costo bruto	0.366572
5%	0.0183286
costo neto	0.3849006
costo porción	0.3849006
pvp	1.27017198
costo marginal	3.3
Utilidad	0.88527138

Producto	café de intag capuchino		N. de porciones	1
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.0819872
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
ml	150	agua	7.2E-07	0.000108
ml	30	leche para espuma	0.00107	0.0321
G	15	café intag para pasar	0.001125	0.016875
G	2	canela en polvo	0	0
G	40	azúcar	0.000725	0.029

costo bruto	0.078083
5%	0.00390415
costo neto	0.08198715
costo porción	0.08198715
pvp	0.2705576
costo marginal	3.3
Utilidad	0.18857045

Producto	café de intag frapuchino		N. de porciones	1
Fecha	16 julio de 2009		Porción	1.17348
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
ml	100	hielo	0.0014	0.14
ml	80	leche para espuma	0.00107	0.0856
G	20	chocolate blanco	0.0094	0.188

G	60	café de intag	0.01125	0.675
G	2	canela en polvo	0	0
G	40	azúcar	0.000725	0.029
G	10	leche condensada	0.00704	0.0704

costo bruto	1.1176
5%	0.05588
costo neto	1.17348
costo porción	1.17348
pvp	3.872484
costo marginal	3.3
Utilidad	2.699004

Producto	jugo de frutas		N. de porciones	1
Fecha	16 julio de 2009		Porción	0.3555006
Ambiente				
Unidad	Cantidad	Ingredientes	Valor	Total
G	50	hielo	0.0014	0.07
ml	100	agua	7.2E-07	0.000072
G	150	pulpa de fruta	0.0015	0.225
G	60	azúcar	0.000725	0.0435

costo bruto	0.338572
5%	0.0169286
costo neto	0.3555006
costo porción	0.3555006
pvp	1.17315198
costo marginal	3.3
Utilidad	