



# UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE TURISMO Y HOSPITALIDAD  
ESCUELA DE GASTRONOMÍA

## **Creación del Servicio Chef a Domicilio**

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

Profesor Guía:  
Hernán Dávila

**AUTOR:**  
**DANILO JAVIER PANCHI PILCO**

Año  
2011

### **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.”

---

Hernán Dávila  
Licenciado  
C.I.: 1706865316

### **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”

---

Danilo Javier Panchi Pilco

C.I.: 1717078479

## **AGRADECIMIENTO**

Esta tesis es muy importante para culminar una etapa más de mi vida, por lo cual, voy a agradecer a Dios por brindarme la vida, porque sin ella no podría haberla culminado, a mis padres por ser el eje que impulso todo esta gran ilusión que hoy se hizo realidad, familiares que con su apoyo moral siempre me han motivado, mi gran amigo Krauli Maigua que con su amistad y carisma me apoyo en todo lo que fue posible, de lo que le estoy infinitamente agradecido, mi maestro guía con sus conocimientos estuvo apoyando este trabajo.

A mis profesores por ser una guía a lo largo de mi carrera.

## **DEDICATORIA**

Este proyecto está dedicado con mucho cariño al ser todo poderoso, mi padre Dios que supo darme la sabiduría, mis padres quienes con su apoyo y sus desvelos para estar siempre a mi lado apoyándome, a mis abuelitos tan queridos a quienes los adoro, mi amigo Krauli Maigua que fue un soporte para cumplir mi meta.

## RESUMEN

Chef a Domicilio es una idea innovadora en la cual está dirigido para aquellas familias y personas que están cansadas de la rutina diaria de cocinar, que quieren despreocuparse de la preparación de los alimentos y degustar de manjares de la gastronomía sin salir de sus casas con el confort que hasta hoy solo lo podrían encontrar en restaurantes de alta categoría llegando al deleite del paladar con alimentos nutritivos, con la gama de sabores, texturas y colores de nuestro variado menú con el agrado, calidad, ya que experimentará de nuestro servicio convirtiéndolo en un verdadero anfitrión.

**ABSTRACT**

Chef at home is an innovative idea which is directed to those families and people who are tired of the daily routine of cooking; they want to stop worrying about food preparation and taste of dishes of the gastronomy without living their homes whit comfort that until now they could only find high-class restaurants becoming to delight of the palate whit nutritious food, with kind of flavors, textures and colors of our diverse menus with pleasure, quality, in other for experience of our service, making a real host.

## ÍNDICE

<b>CAPITULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>1 ASPECTOS GENERALES</b> .....	<b>1</b>
1.1 PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD.....	1
1.2 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.....	1
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.3.1 Objetivo General.....	1
1.3.2 Objetivo Especifico.....	2
1.3.2.1 Corto Plazo.....	2
1.3.2.2 Mediano Plazo.....	2
1.3.2.3 Largo Plazo.....	2
1.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.4.1 Investigación Descriptiva.....	2
1.4.2 Investigación Demostrativa.....	2
1.5 TÉCNICAS.....	3
1.5.1 Entrevista a Expertos.....	3
1.5.2 La Encuesta.....	3
<b>CAPITULO II</b> .....	<b>4</b>
<b>2 ALIMENTOS Y BEBIDAS DEL SECTOR INDUSTRIAL NEGOCIO</b> .....	<b>4</b>
2.1 SECTOR.....	4
2.1.1 Sector de Otros Servicios.....	4
2.1.2 Antecedentes.....	4
2.1.3 Situación Actual.....	5
2.1.4 Proyección.....	5
2.2 CONCEPTO Y DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	5
2.3 MACRO ENTORNO.....	5
2.3.1 Factores Económicos.....	5
2.3.1.1 Inflación.....	6
2.3.1.2 Índice de Precios al Consumidor.....	6
2.3.1.3 Índice de Precios al Productor.....	6
2.3.1.4 Producto Interno Bruto.....	6
2.3.1.5 Riesgo País.....	7
2.3.2 Factores Sociales.....	8
2.3.2.1 Empleo y Situación Laboral.....	8
2.4 MICRO ENTORNO.....	8
2.4.1 Amenazas de Entradas de Nuevas Competencias.....	8
2.4.2 Rivalidad entre Competidores.....	8



<b>CAPITULO III</b> .....	<b>9</b>
<b>3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO</b> .....	<b>9</b>
3.1 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO .....	9
3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	9
3.2.1 Tamaño de la Muestra .....	9
3.3 OBJETIVO DE LA ENCUESTA.....	10
3.4 FORMATO DE LA ENCUESTA.....	10
3.5 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	11
3.5.1 Tabulación de Datos y Gráficos .....	11
<b>CAPITULO IV</b> .....	<b>18</b>
<b>4 LA EMPRESA</b> .....	<b>18</b>
4.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	18
4.2 LOGOTIPO.....	18
4.3 EL NEGOCIO DE LA EMPRESA .....	18
4.4 VISIÓN .....	18
4.5 MISIÓN.....	19
4.6 VALORES .....	19
4.7 ORGANIGRAMAS .....	20
4.7.1 Organigrama Estructural de la empresa Chez Toi .....	20
4.7.2 Organigrama Posicional de la Empresa Chez Toi .....	21
4.7.3 Organigrama Funcional de la Empresa Chez Toi .....	21
4.8 OBJETIVOS .....	24
4.8.1 Objetivos Generales.....	24
4.8.2 Objetivo Especifico .....	25
<b>CAPITULO V</b> .....	<b>26</b>
<b>5 PLAN DE MARKETING</b> .....	<b>26</b>
5.1 MARKETING ESTRATÉGICO .....	26
5.1.1 Consumidor.....	26
5.1.2 Perfil.....	26
5.1.3 Hábitos de Uso y Aptitudes.....	27
5.1.4 Deseos y Necesidades del Consumidor .....	28
5.2 MARKETING TÁCTICO .....	29
5.2.1 Precio.....	29
5.2.2 Plaza-Ubicación .....	30
5.2.2.1 Historia y Antecedentes .....	30
5.2.3 Plano del Área de Trabajo .....	36

<b>CAPITULO VI</b> .....	<b>37</b>
<b>6 MENÚS DEL SERVICIO</b> .....	<b>37</b>
6.1 MENÚ 1.....	37
6.1.1 Ensalada de Lechuga Criolla con Peras y Queso Maduro.....	37
6.1.2 Borrego Asado al Romero.....	39
6.1.3 Peras Ambateñas al Horno.....	41
6.1.4 Meal Shake de Frutilla.....	43
6.2 MENÚ 2.....	45
6.2.1 Aguacates Rellenos con Camarón y Frutos Tropicales.....	45
6.2.2 Lomo Fino a los Tres Ajíes.....	47
6.2.3 Mousse de Frutos Andinos.....	49
6.2.4 Jugo de Naranja al Natural.....	51
6.3 MENÚ 3.....	53
6.3.1 Carpaccio de Corvina.....	53
6.3.2 Cuy a la Naranja.....	55
6.3.3 Tulipán con Helado de Paila.....	57
6.3.4 Jugo de Guanábana.....	59
6.4 MENÚ 4.....	61
6.4.1 Ceviche de Camarón.....	61
6.4.2 Arroz Falsa Indio.....	63
6.4.3 Helado de Frutos Secos.....	65
<b>CAPITULO VII</b> .....	<b>69</b>
<b>7 IMPLEMENTOS GENERALES PARA EL SERVICIO</b> .....	<b>69</b>
7.1 EQUIPO DE COCINA.....	69
7.2 VAJILLA.....	69
7.2.1 Platos Entrada.....	69
7.2.2 Cevicheros.....	69
7.3 CUBERTERÍA.....	69
7.3.1 Tenedores.....	70
7.3.2 Cuchillos.....	70
7.4 CRISTALERÍA.....	70
7.4.1 Copas.....	70
7.4.2 Vasos.....	70
<b>CAPITULO VIII</b> .....	<b>71</b>
<b>8 PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN</b> .....	<b>71</b>
8.1 TABLA DE SUELDOS Y SALARIOS ANUALES.....	73
8.2 DEPRECIACIONES MENSUALES.....	74
8.3 DEPRECIACIONES A CINCO AÑOS.....	75

8.4	FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN .....	76
8.5	PLAN ANUAL DE VENTAS .....	77
8.6	INVERSIÓN TOTAL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	78
8.7	INVERSIÓN TOTAL ESTADO DE RESULTADOS PREVISTOS PROYECCIÓN A CINCO AÑOS .....	79
<b>CAPITULO IX .....</b>		<b>81</b>
<b>9</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>81</b>
9.1	CONCLUSIONES .....	81
9.2	RECOMENDACIONES .....	82
Bibliografía .....		83
Anexos .....		84

# **CAPITULO I**

## **1 ASPECTOS GENERALES**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD**

En el país se ha observado que los ciudadanos comunes no poseen una adecuada cultura gastronómica, y que es necesario engrandecer la misma para acrecentar la cultura de la población en general. En mucho saliendo de esquemas tradicionales encerrados en que solo lo extranjero es bueno. Por lo anotado, se hace necesario entrar con una propuesta nacional que enfrente este problema y lo solucione de una manera cercana y llevadera para la sociedad.

### **1.2 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA**

El presente trabajo de investigación está plenamente justificado en la medida en que es necesario facilitar el consumo de alimentos preparados en los hogares, en este caso la gastronomía es parte de aquello, y como profesionales en el tema podremos brindar un servicio único, adecuado acorde a la necesidad familiar.

### **1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.3.1 Objetivo General**

Incrementar un nuevo tipo de servicio en la ciudad de Quito.

### **1.3.2 Objetivo Especifico**

#### **1.3.2.1 Corto Plazo**

Tener una aceptación por parte del mercado hacia nuestro servicio o producto final que se ofrece.

#### **1.3.2.2 Mediano Plazo**

Analizar el impacto que ha tenido la empresa con la finalidad de establecer las necesidades del mercado.

#### **1.3.2.3 Largo Plazo**

Llegar a franquiciar el modelo de servicio afín de tener una labor social que incremente el empleo en nuestra sociedad.

## **1.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1 Investigación Descriptiva**

Ayuda a aprehender las características externas del objeto de estudio. Generalmente los trabajos descriptivos utilizan los medios estadísticos como medios auxiliares básicos para presentar una situación determinada.

### **1.4.2 Investigación Demostrativa**

Es un proceso mediante el cual se fundamenta o se comprueba la validez de un conocimiento de una hipótesis o de una tesis mediante la presentación de hechos concretos que ratifiquen determinadas afirmaciones.

## **1.5 TÉCNICAS**

### **1.5.1 Entrevista a Expertos**

La entrevista en profundidad a expertos es considerada parte del proceso de consulta, siendo un nivel de participación pública más sencillo, considerado como el soporte para establecer las bases de un proceso participativo. Las entrevistas a expertos integran aspectos considerados en los niveles de participación, incorporando y enriqueciendo diagnósticos con aspectos que no pueden contemplar la recopilación de información a partir de documentos técnicos.

Esta entrevista ayuda a obtener la información requerida para lograr continuar mi trabajo teórico práctico que en su momento dará frutos reales a mi investigación requerida.

### **1.5.2 La Encuesta**

Una encuesta es un estudio observación en el cual el investigador no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación (como sí lo hace en un experimento). Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la necesidad de la investigación.

## **CAPITULO II**

### **2 ALIMENTOS Y BEBIDAS DEL SECTOR INDUSTRIAL NEGOCIO**

#### **2.1 SECTOR**

CHEZ TOI está dentro del sector servicios y dentro del subsector catering, puesto que nuestra propuesta no cuenta con un local propio para entrar en restaurantes ni es comercializadora directa para entrar en comercio de víveres. La razón de no tener un lugar físico propio de trabajo es por que brindamos un servicio particular en cada uno de los hogares de nuestros clientes.

##### **2.1.1 Sector de Otros Servicios**

No existe actualmente una clasificación específica para el tipo de negocio que pensamos ofrecer, porque como se anotó anteriormente (sector), no entramos en restaurantes y tampoco en expendedoras de alimentos; somos una actividad altamente innovadora y es esa justamente nuestra mayor fortaleza competitiva.

##### **2.1.2 Antecedentes**

En el momento actual, el sector servicios tiene altas y buenas proyecciones a futuro, puesto que, por las políticas gubernamentales que se vienen aplicando es justamente el sector servicios el que tiene una mayor proyección de crecimiento en el corto, mediano y largo plazo.

### **2.1.3 Situación Actual**

Según datos del INEC, actualmente la economía ecuatoriana se encuentra estancada, comparada con años anteriores, pero cuenta con visos de despegue y avance a futuro; y dentro de esa proyección es justamente el sector servicios uno de los que tiene una mejor expectativa de crecimiento a futuro.

### **2.1.4 Proyección**

En el mediano plazo, será el sector servicios uno de los de mayor proyección y avance a nivel nacional, puesto que al no ser el nuestro un país altamente industrializado o comercialmente muy fuerte, es necesario proyectarse justamente en este campo como industrias vinculadas principalmente al turismo y consumo.

## **2.2 CONCEPTO Y DEFINICIÓN DEL NEGOCIO**

CHEZ TOI se define a sí mismo como una empresa que ofrece un servicio único e innovador para aquellas familias que estén cansadas de la rutina diaria, que quieren disfrutar de manjares gastronómicos sin salir de sus hogares, CHEZ TOI se encargara de preparar los alimentos en los hogares de los clientes y los mismos se alto nivel a un precio increíblemente bajo para el cliente despreocuparan de la preparación de los alimentos, al más

## **2.3 MACRO ENTORNO**

### **2.3.1 Factores Económicos**

Si bien es cierto, actualmente el país no atraviesa por su mejor momento económicamente hablando, existe una clase media, clase media alta y clase alta que está dispuesta a seguir contando con un cierto nivel de comodidad y



lujo por el cual pagaría e incluso se endeudaría para mantenerlo; es por estas razones que hemos emprendido en la presente propuesta, porque existe gente dispuesta a seguir manteniendo un nivel adecuado de lujo y confort a un precio razonable.

#### **2.3.1.1 Inflación**

#### **2.3.1.2 Índice de Precios al Consumidor**

El índice de Precios al Consumidor (IPC), es un indicador mensual, nacional y para ocho ciudades que mide los cambios en el tiempo del nivel general de los precios, correspondientes al consumo final de bienes y servicios de los hogares de estratos de ingreso: alto, medio y bajo, residentes en el área urbana del país. La variable principal que se investiga es el precio, para los 299 artículos de la canasta fija de investigación. El período base es el año 2004, donde los índices se igualan a 100.

#### **2.3.1.3 Índice de Precios al Productor**

El Índice de Precios al Productor es un indicador de alerta a la inflación, que mide la evolución de los precios de los bienes producidos para el mercado interno y la exportación. Es un índice calculado a partir de precios al productor, que se recogen en la fase de venta del bien producido mediante entrevista directa en los establecimientos manufactureros y mineros, en las unidades de producción agropecuaria (UPAs) ubicadas al interior del segmento muestral del III Censo Nacional Agropecuario del 2000; y, en los establecimientos pesqueros. El periodo base del IPP es 1995.

#### **2.3.1.4 Producto Interno Bruto**

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo -en

términos globales y por ramas de actividad- se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

La cuantificación del PIB por el método de la producción, se basa en el cálculo de las producciones brutas de las ramas de actividad y sus respectivos consumos intermedios. Por diferencia entre esas dos variables se obtiene el valor agregado bruto (VAB), cuyos componentes son las remuneraciones de empleados, los impuestos indirectos menos subvenciones y el excedente bruto de explotación. Para la obtención del PIB total, es necesario agregar al VAB de las ramas, los "otros elementos del PIB": derechos arancelarios, impuestos indirectos sobre las importaciones e impuesto al valor agregado (IVA).

La definición de las ramas de actividad económica, está en directa correspondencia con la nomenclatura de bienes y servicios utilizada para los productos; la nomenclatura de ramas que se presenta en este cuadro corresponde a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) propuesta por Naciones Unidas.

#### **2.3.1.5 Riesgo País**

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

## **2.3.2 Factores Sociales**

### **2.3.2.1 Empleo y Situación Laboral**

Actualmente la tasa de desempleo en el país bordea el 40% lo que asegura a nuestra empresa contar con mano de obra en muy corto plazo.

## **2.4 MICRO ENTORNO**

### **2.4.1 Amenazas de Entradas de Nuevas Competencias**

Analizando el entorno actual, se puede deducir que no existen amenazas potenciales en este sentido, ya que la gran mayoría de empresas dentro del sector se encargan y enfocan a realizar catering, más no a realizar como nosotros un servicio de chef personalizado y a la casa del cliente.

### **2.4.2 Rivalidad entre Competidores**

Al ser el único negocio con la propuesta que tenemos, no existe rivalidad entre competidores, siendo la más cercana competencia que tenemos los servicios de catering.

## CAPITULO III

### 3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Debido a la competencia ya que existen pocas empresas dedicadas a este negocio, podría resultar algo ilógico pero deduciendo con mayor criterio, es fácil conocer a tu competencia directa, pueden llegar a ser los diversos tipos de restaurantes y empresas que brindan servicios de catering y así aprovechar nuestras debilidades e inclusive realizar el proceso de benchmarking.

#### 3.1 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

En vista de la no existencia de una oferta similar, creo que es una gran oportunidad para introducir un servicio nuevo en la ciudad de Quito, que buscan la facilidad de sentirse a gusto despreocupándose de la preparación de los alimentos.

#### 3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

##### 3.2.1 Tamaño de la Muestra

Basados en datos reales proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) un hogar tipo está conformado por 4 miembros.

Universo (N)	⇒	4.765
$4765 \div 4 = 1.191.25$		
Margen de error (e)	⇒	5%
Nivel de confianza (z)	⇒	1.96
Probabilidad de Aceptación (p)	⇒	50%
Probabilidad de rechazo (q)	⇒	50%
Tamaño de la Muestra (n) =		?

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 4765 * .05 * .05}{.05^2 * (4765 - 1) + 1.96^2 * .05 * .05}$$

$$n = \frac{45.763}{.114}$$

$$n = 401.429 \div 4$$

$$n = 100.31$$

$$n = 100$$

NOTA:

Al obtener la n muestral, con un proceso matemático se dividió para cuatro, debido a que una familia tipo está conformada por cuatro miembros, según los datos de INEC.

He tomado como número referencial un total de 100 familias lo cual servirá para la recopilación de información la misma que se verá reflejada en la interpretación de resultados.

### **3.3 OBJETIVO DE LA ENCUESTA**

Investigar la aceptación de un servicio Chef a Domicilio, con el fin que el cliente se despreocupe de la preparación y servicio de los alimentos.

### **3.4 FORMATO DE LA ENCUESTA**

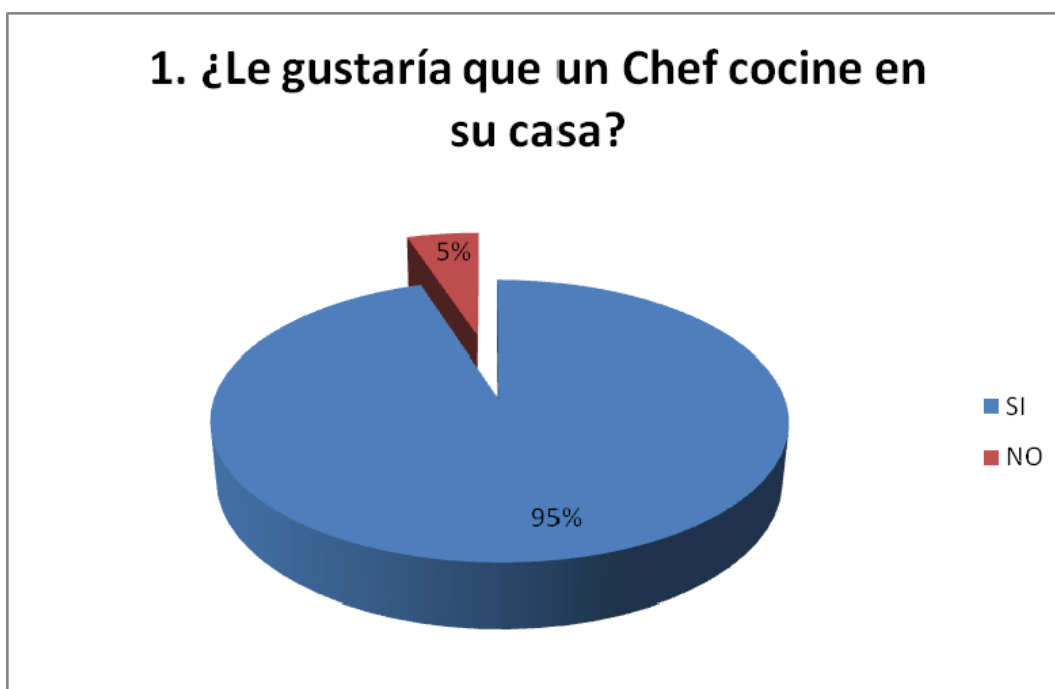
Ver Anexo 1.

### 3.5 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 3.5.1 Tabulación de Datos y Gráficos

##### 1. ¿Le gustaría que un Chef cocine en su casa?

DETALLE	SI	NO	TOTAL
Nº Familias	95	5	100
% Familias	95%	5%	100%



Un 95% del total de familias encuestadas dan a conocer su aceptación ante este nuevo tipo de servicio que se incorporara a cualquier eventualidad en sus hogares brindándole una confianza, seguridad, puntualidad, honestidad en la gama gastronómica que solo Chez Toi le puede ofrecer.

Con esto quiero decir que es una “idea productiva” además ara desarrollar mi idea gastronómica en nuestra sociedad.

## 2. ¿En qué ocasiones le gustaría tener a un Chef en su casa?

DETALLE	FESTIVOS	CUMPLEAÑOS	ANIVERSARIOS	MATRIMONIOS	VARIADOS	TOTAL
N# Familias	32	39	7	3	14	95
% de familias	34%	41%	7%	3%	15%	100%



Las familias deciden que tener que disfrutar con sus parientes íntimos celebraciones como cumpleaños y festividades son las que más consideran des complicación y estar dialogando con plena apertura solo tener una predisposición amplia ante sus invitados generando un ambiente directo con los suyos. De esta manera interviene contratar un servicio diferente que se pueda contar sin eventualidades mientras ellos disfrutan momentos íntimos familiares.

### 3. ¿Qué tipo de comida le gustaría que se prepare?

DETALLE	EUROPEA	ASIÁTICA	ECUATORIANA	AMERICANA	AFRICANA	TOTAL
N# Familias	24	25	34	11	1	95
% de familias	25%	26%	36%	12%	1%	100%



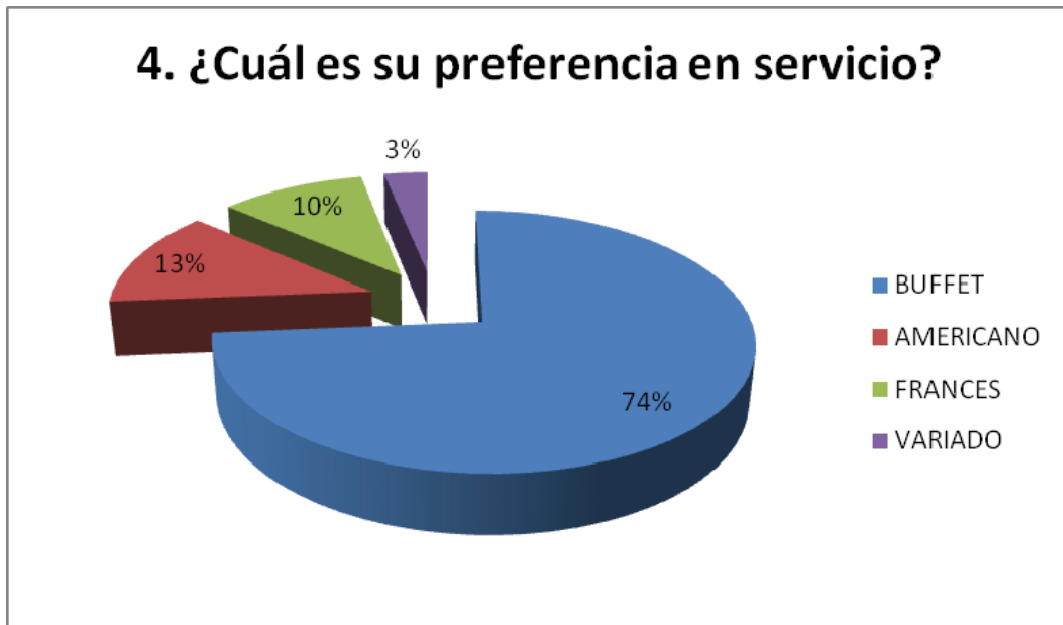
Nuestra principal preocupación se encuentra reflejada en las familias que gustan de diferentes deleites gastronómicos siendo una de nuestras preocupaciones el no permitir que se pierda las costumbres y sabores que nuestros antepasados y cultura podían brindarnos hace algunos años atrás sin duda elaboraremos platillos nuestros ya que hemos profundizado un estudio de la gastronomía ecuatoriana.

En segundo plano la gastronomía asiática porque es una gastronomía que empezó a tener buena acogida en nuestro país ya hace algún tiempo atrás, pero sin duda alguna estaré presto a diferentes tipos de actualizaciones gastronómicas que por ningún motivo son desmerecidas ante otros tipos de gustos entre clientes.



#### 4. ¿Cuál es su preferencia en servicio?

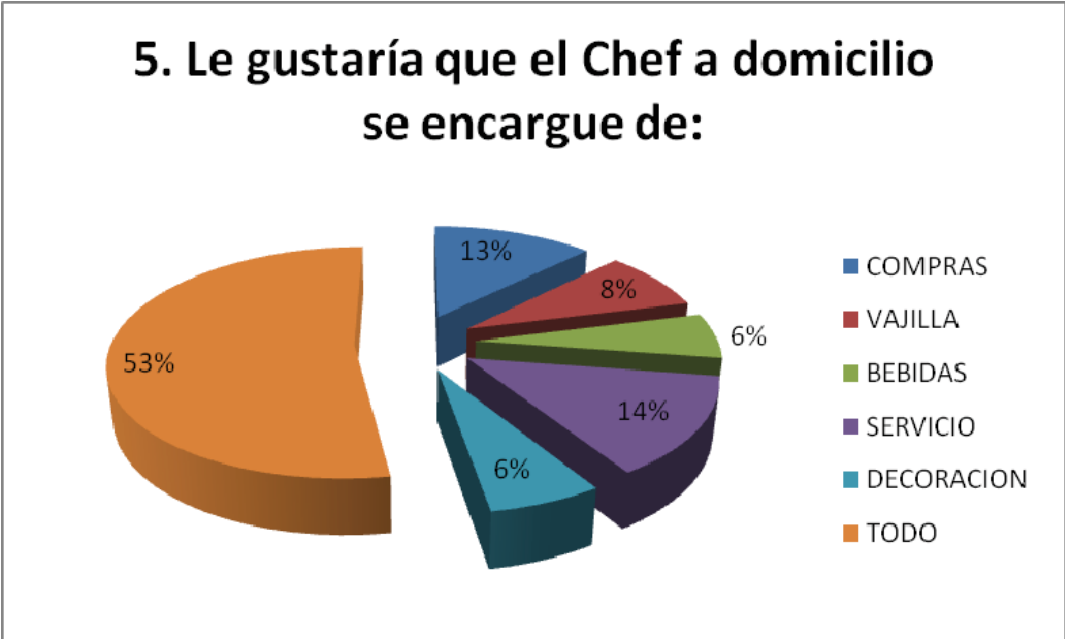
DETALLE	BUFFET	AMERICANO	FRANCES	VARIADO	TOTAL
Nº Familias	70	12	10	3	95
% de familias	74%	13%	11%	3%	100%



Un total de del 70% de familias desea un tipo de servicio de buffet para que sus invitados es ideal porque ellos encuentren una diversa gama de productos y sientan a libre disposición lo apetecido ya que como anfitriones ellos saben los gustos y disgustos de sus invitados haciendo un verdadero deleite gastronómico en cualquier eventualidad.

**5. Le gustaría que el Chef a domicilio se encargue de:**

DETALLE	COMPRAS	VAJILLA	BEBIDAS	SERVICIO	DECORACIÓN	TODO	TOTAL
Nº Familias	12	8	6	13	6	50	95
% de familias	13%	8%	6%	14%	6%	53%	100%



Sin duda nuestro próximos clientes desean ser anfitriones verdaderos despreocupándose de todo y cada uno de los imprevistos aquí es cuando demostramos todo nuestro potencial y con plena seguridad podemos servir, preparar, prever todo en el servicio, atención, manipulación y elegancia ya que contamos con una experiencia la cual siempre será actualizándose acorde a las exigencias que usted como anfitrión merece.

## 6. ¿Estaría de acuerdo en solicitar nuestro servicio con dos días de anticipación?

DETALLE	SI	1DIA	3 DÍAS	5 DÍAS	TOTAL
Nº Familias	85	5	4	1	95
% de familias	89%	5%	4%	1%	100%



Las personas están de acuerdo en solicitar nuestros servicios con dos días de anticipación ya que como todas las competencias brindan servicios similares pero con reservaciones de al menos dos semanas a un mes y como nosotros estamos incorporando un servicio nuevo somos especialistas en brindarle un verdadero servicio profesional al contar con servir a una familia la cual inesperadamente decide organizar sus eventualidades junto a nosotros tenemos lo que usted está buscando y nos sentimos orgullosos de iniciar nuestra empresa porque pensamos en la deficiencia de la competencia.

**7. ¿Desde que llego su invitado en que tiempo le gustaría que la comida sea servida?**

DETALLE	10 MIN	15 MIN	30 MIN	45 MIN	60MIN	90 MIN	2 HORAS	TOTAL
N# Familias	1	2	25	45	19	1	2	95
% de familias	1%	2%	26%	47%	20%	1%	2%	100%



Estamos gustosos de servirle como usted se lo merece en el horario que usted disponga, además de entender que previo a sus necesidades estamos a su favor cuando pensar que una charla antes de nuestros servicios pueden dar los frutos correspondientes consiguiendo todo lo que busca en esos momentos emotivos.

## CAPITULO IV

### 4 LA EMPRESA

#### 4.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

“Chez Toi”

#### 4.2 LOGOTIPO

Gráfico N° 4.1



Fuente: Investigación realizada

#### 4.3 EL NEGOCIO DE LA EMPRESA

Servicio Profesional de Chef a Domicilio enfocado a eventos familiares y reuniones sociales.

#### 4.4 VISIÓN

CHEZ TOI pretende llegar hacer en los próximos 2 años un referente en el modelo del servicio, atención y asesoramiento gastronómico para empresas, familias o personas que necesiten cubrir o realizar un evento en la ciudad de Quito. A partir de este tiempo se ofrecerán franquicias que permitan seguir creciendo en el negocio.

#### **4.5 MISIÓN**

CHEZ TOI tendrá como norma el preocuparse de satisfacer la necesidad de quien solicite una cena, cóctel, el servicio y demás detalles que se pueda demandar en sí. Para esto personal entrenado y especializado en la atención de Servicio a Domicilio junto a equipos y maquinaria adecuada, facilitaran la entrega profesional de un buen servicio “A la Carta, en su Propia Casa”.

#### **4.6 VALORES**

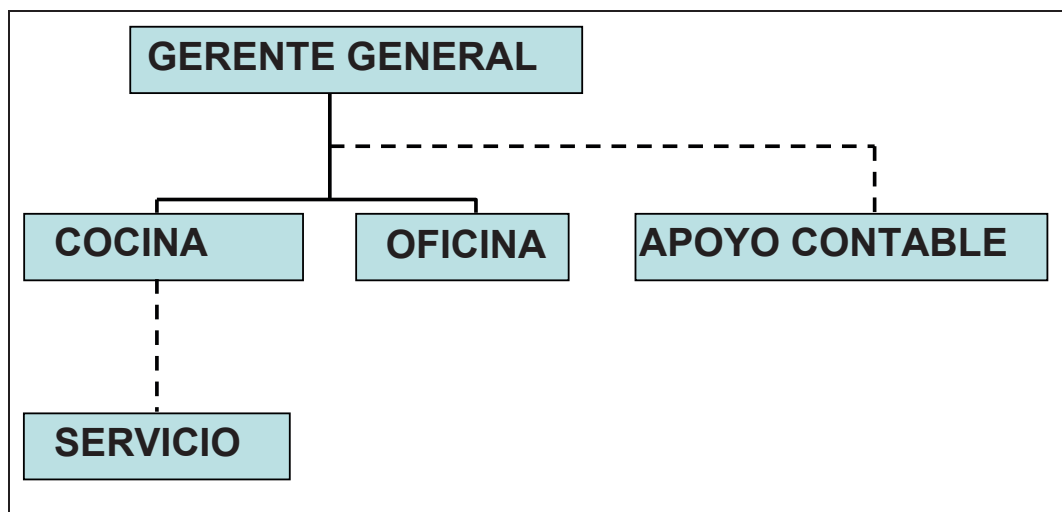
- La libertad: Escoger el menú deseado por los clientes o a su vez la empresa puede sugerir un menú adecuado especializado acorde al evento.
- La eficiencia: Considerablemente la lealtad y amor al trabajo, añadiendo el deseo de hacerlo mejor, fuere cual fuere la tarea.
- La honestidad: Cualidad de calidad humana que consiste en comportarse y expresarse con coherencia y sinceridad, de acuerdo con los valores de verdad y justicia.
- La calidad del productos y del servicio: Satisfacer al consumidor, permite que este repita los hábitos de consumo, y se fidelice a los productos o servicios de la empresa.
- La seriedad: Adquirir, desarrollar y usar el conocimiento en forma autónoma, tomar decisiones, frente a un problema tener en cuenta las variables del entorno y las interacciones con los demás.
- La puntualidad: Asegurar que los servicios contratados siempre estén listos a la hora y lugar indicado por el cliente.

- La responsabilidad: La cualidad indispensable para un buen cocinero.
- El respeto: Trato ecuánime entre empresa y clientes.
- La iniciativa: Que busca difundir la nueva oferta de servicios gastronómicos.
- La perseverancia: Insistir hasta hacer realidad lo que CHEF TOI se propone.

## 4.7 ORGANIGRAMAS

### 4.7.1 Organigrama Estructural de la empresa Chez Toi

Gráfico N° 4.2 Organigrama Estructural

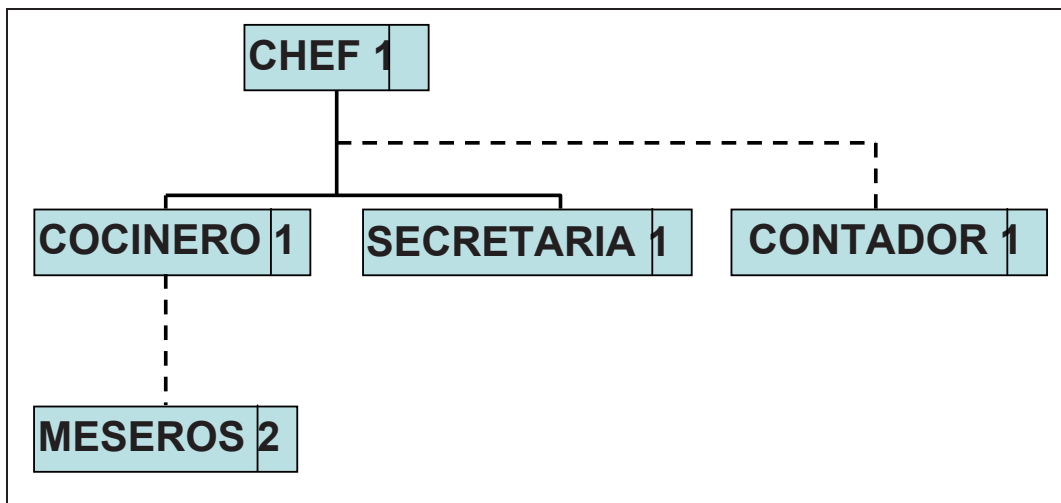


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi

#### 4.7.2 Organigrama Posicional de la Empresa Chez Toi

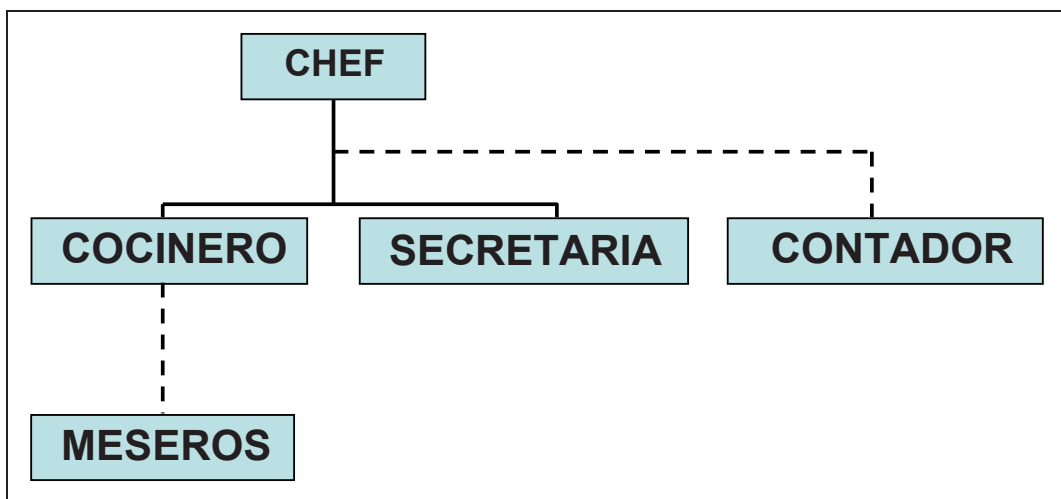
Gráfico N° 4.3 Organigrama Posicional



Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: Danilo Panchi

#### 4.7.3 Organigrama Funcional de la Empresa CHEZ TOI

Gráfico N° 4.4 Organigrama Funcional



Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: Danilo Panchi



**Chef:**

- Tener conocimiento total de los menús elaborados dentro de su departamento, conocimiento, entendimiento del personal a su cargo.
- Relacionarse estrechamente con las funciones del equipo y utensilios.
- Supervisar el área de trabajo, para que el manejo de maquinaria y utensilios sea el adecuado.
- Cooperar con sus superiores de acuerdo con las funciones del departamento.
- Considerar su rango y evitar faltas a su persona.
- Ser enérgico pero accesible y tomar decisiones adecuadas.
- Supervisar ventas y existencias de todo el departamento todos los días y la producción en general.
- Controlar la asistencia de los empleados.
- Supervisar la limpieza en todas las áreas de la cocina.

**Cocinero:**

- Reporta al chef ejecutivo todo lo que pasa en la cocina y lleva una bitácora con un registro de trabajo en ventas y existencias de mercancías.
- Relacionarse estrechamente con las funciones del equipo y utensilios en general de la cocina.

- Sustituir al chef en su ausencia.
- Supervisar la producción y evitar desperdicios innecesarios al controlar las mercancías y alimentos.
- Al llegar a la cocina revisar los productos refrigerados para ver las existencias de los productos elaborados y lo que se pueda aprovechar en la producción de ese día.

**Secretaria:**

- Ser puntual en todas sus actividades de funciones.
- Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.
- Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente.
- Mantener discreción sobre todo lo que respecta a la empresa.
- Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos.
- Obedecer y realizar instrucciones que sean asignadas por tú jefe.

**Contador:**

- Elaborar la información financiera que refleja el resultado de la gestión.
- Examinar y evaluar los resultados de la gestión, con la finalidad de expresar una opinión objetiva sobre los estados financieros y la gestión que los generó apegados a una ética del ejercicio profesional.

- Diseñar sistemas de información (contable y gerencial) mejorándolos y documentándolos.
- Analizar los resultados económicos, detectando áreas críticas y señalando cursos de acción que permitan lograr mejoras.
- Llevar a cabo estudios de los problemas económicos y financieros que aquejen las empresas y las instituciones.
- Asesorar a la gerencia en planes económicos y financieros, tales como presupuestos.
- Asesorar en aspectos fiscales.

**Meseros:**

- Tener una buena salud, tanto física como mental.
- Mostrar simpatía a los clientes.
- Ayudar en el servicio de las mesas; al sentarse el cliente.
- Servir todo el menú desbarazar la vajilla, cubertería.

**4.8 OBJETIVOS****4.8.1 Objetivos Generales**

- Incrementar un nuevo tipo de servicio en la ciudad de Quito.

#### **4.8.2 Objetivo Especifico**

- Tener una aceptación por parte del mercado hacia nuestro servicio o producto final que se ofrece.
- Analizar el impacto que ha tenido la empresa con la finalidad de establecer las necesidades del mercado.
- Llegar a franquiciar el modelo de servicio afín de tener una labor social que incremente el empleo en nuestra sociedad.

## **CAPITULO V**

### **5 PLAN DE MARKETING**

#### **5.1 MARKETING ESTRATÉGICO**

##### **5.1.1 Consumidor**

Es una persona u organización que demanda bienes o servicios proporcionados por el fabricante o el abastecedor de bienes o servicios. Es decir, es un generador económico con una serie de necesidades y deseos que cuenta con una renta disponible con la que puede satisfacer esas necesidades y deseos a través de los mecanismos de mercado. También se define como aquél que consume o compra productos para el consumo. Es por tanto el actor final de diversas transacciones productivas.

En el ámbito de los negocios o la administración, cuando se habla de consumidor en realidad se hace referencia a la persona como consumidor. El consumidor es la persona u organización a la que el marketing dirige sus acciones para orientar e incitar a la compra, estudiando el proceso de toma de decisiones del comprador.

##### **5.1.2 Perfil**

En el mercado abundan las opciones para cubrir una misma necesidad, así el consumidor se encuentra ante una variedad de productos y de vendedores que lo pueden proveer, sin embargo, comprender el procedimiento mediante el cual los consumidores toman sus decisiones, eligen los bienes y satisfacen sus necesidades, no es sencillo. Un vendedor generalmente recurre a un conjunto de tácticas para persuadir a un consumidor y este probablemente comprará por el hartazgo que le provoca el vendedor, aunque a futuro más que ganar un

cliente efectivo se ha perdido a un consumidor potencial, por ello, todos los responsables de la venta deben ser capaces de entender y predecir las conductas del consumidor a fin de diseñar estrategias y emplear tácticas adecuadas para interactuar, logrando una negociación favorable para ambas partes, es decir, un gana-gana de cliente/vendedor.

Toda estrategia de ventas debe plantear un reconocimiento de tres características genéricas que forman parte del perfil del consumidor:

### **5.1.3 Hábitos de Uso y Aptitudes**

Se define como las actividades del individuo orientadas a la adquisición y uso de bienes y/o servicios, incluyendo los procesos de decisión que preceden y determinan esas actividades. Acciones que el consumidor lleva a cabo en la búsqueda, compra, uso y evaluación de productos que espera servirán para satisfacer sus necesidades.

Se deduce que un comprador es un consumidor cuando compra para consumir. Esta definición puede tener significado tan sólo si generalmente se está de acuerdo en que el consumo significa el acto de comprar realizado sin intención de revender lo comprado, en virtud de esta definición, los intermediarios, fabricantes y muchos otros son excluidos de entre los consumidores. Sin embargo, cuando este fabricante o intermediario compra, por ejemplo, bienes de equipo, sigue siendo un consumidor, ya que su compra se hace generalmente sin propósito alguno de reventa.

La definición de consumidor en marketing depende en parte de su conducta, esto es, de la naturaleza de sus procesos de toma de decisión.

En la actualidad la conducta se considera como un conjunto de actividades elementales, tanto mentales como físicas, como puede ser la preparación de una lista de compras, búsqueda de información, discusión sobre la distribución

del presupuesto familiar, etc. que de alguna forma se influyen entre sí e inducen el acto de compra, a la elección de un producto o marca, o de un servicio.

#### **5.1.4 Deseos y Necesidades del Consumidor**

Considerando que la mercadotecnia es un sistema total de actividades que incluye un conjunto de procesos mediante los cuales se identifican las necesidades y deseos de los consumidores y clientes para satisfacerlos de la mejor manera posible.

Finalmente, es muy importante que el mercadólogo no confunda las necesidades con los deseos. Por ejemplo, la necesidad de alimento da lugar al deseo de comer una hamburguesa, la necesidad de agua da lugar al deseo de tomar una gaseosa. Pero, no siempre la necesidad y el deseo se dan de forma conjunta, por ejemplo, una persona puede necesitar una operación quirúrgica, pero no por ello la desea. Y a la inversa, alguien puede repetir el plato de comida que más le gusta, aunque no la necesite.

## 5.2 MARKETING TÁCTICO

### 5.2.1 Precio

Cuadro N° 5.1 Precio por platos de la empresa CHEZ TOI

<b>MENÚ N° 1</b>	
Ensalada de Lechuga Criolla con Peras y Queso Maduro	2,63
Borrego Asado al Romero	5,54
Peras Ambateñas	1,2
Meal Shake de Frutilla	2,38
<b>Total</b>	<b>11,75</b>

<b>MENÚ N° 2</b>	
Aguacate Relleno con Camarón y Frutos Tropicales	3,62
Lomo Fino a los Tres Ajíes	6,00
Mousse de Frutos Andinos	1,16
Jugo de Naranja al Natural	1,26
<b>TOTAL</b>	<b>12,04</b>

<b>MENÚ N° 3</b>	
Carpaccio de Corvina	2,82
Cuy a la Naranja	8,29
Tulipán con Helado de Paila de Maracuyá y Piña	1,83
Jugo de Guanábana	2,36
<b>TOTAL</b>	<b>15,3</b>

<b>MENÚ N° 4</b>	
Ceviche de Camarón	4,61
Arroz Falso Indio	3,59
Helado de Frutos Secos	2,12
Refresco de Carambola	0,83
<b>TOTAL</b>	<b>11,15</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi



Cuadro N° 5.2 Precio por menú de la empresa CHEZ TOY

<b>MENÚ N° 1</b>	<b>11,75</b>
<b>MENÚ N° 2</b>	<b>12,04</b>
<b>MENÚ N° 3</b>	<b>15,30</b>
<b>MENÚ N° 4</b>	<b>11,15</b>
<b>Precio de los Menús</b>	<b>50,24</b>
<b>Precio Promedio por menú</b>	<b>12,56</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi

## 5.2.2 Plaza-Ubicación

ESPACIO:

Provincia – Pichincha.

Quito – Ecuador.

TIEMPO:

2010

### UBICACIÓN

La Carolina- Norte de Quito. (Av. Amazonas E 5-21 y Mariana de Jesús)

### 5.2.2.1 Historia y Antecedentes

#### Quito.- Sus inicios

Quito, rosario de leyendas y bellas historias épicas que nos envolverá siempre en la magnificencia de su gente y su paisaje único. Sin embargo sus antecedentes más lejanos son encontrados en la cultura Cotocollao que floreció entre el 1.500 y el 500 a. C. Casi mil años después, el ya formado Reino de Quito, compuesto por una mezcla de pueblos indios, se había opuesto al avance inca. En los inicios del siglo XVI, los incas del Cuzco ocuparon finalmente la zona. Una fecha importante para Quito fue el 6 de diciembre de 1.534 cuando fue fundada como ciudad por los españoles.

Francisco de Orellana, siete años después, descubría el Amazonas, partiendo de la actual capital ecuatoriana 1.614 al Virreinato del Perú, y fue a partir de

1.739 cuando pasó a manos del Virreinato de Nueva Granada. Las presiones coloniales y aristocráticas provocaron numerosas revueltas, las más importantes fueron las de 1.592 y las de 1.765. La ciudad se vio frenada en su crecimiento por las pestes de 1.645 y 1.759 o el terremoto de 1.755. Ya en el siglo XVIII comenzaron de la mano de muchos criollos movimientos de emancipación basándose en ideales patrióticos.

La declaración oficial de independencia fue el 10 de agosto de 1.809 pero no se aceptó de buen grado desde los virreinos y hubo enfrentamientos con los patriotas ecuatorianos hasta prácticamente 1.930 donde se puede considerar verdaderamente emancipado al país.

Imagen N° 5.1



Fuente: Investigación realizada

## Quito Colonial

La capital de Ecuador atesora el casco histórico de mayor extensión y antigüedad de Latinoamérica. Su centro colonial, el mejor conservado de la región, está declarado Patrimonio Cultural de la Humanidad desde 1978 por su gran belleza y valor. Situado en la mitad del mundo junto a esa línea

imaginaria que divide los dos hemisferios del planeta, y rodeado por impresionantes cadenas montañosas, Quito disfruta de una bien llamada “eterna primavera”.

**Imagen N° 5.2**



**Fuente:** Investigación realizada

Cinco siglos en busca de la belleza es lo que acaudala el centro colonial de Quito, señorial ciudad pensada como la sistemática urbe española de fines del siglo XV, de matriz cuadrangular alrededor de una plaza central flanqueada por los edificios más sobresalientes. La singularidad radica en el esfuerzo que se requirió para aplicar el clásico diseño a una geografía disparatada, encajonada en un angosto valle subtropical entre pliegues andinos. Los volcanes Pichincha, Cotopaxi, Antisana y Cayambe rodean con su abrazo una franja estrecha y complicada para cualquier arquitecto, lo cual motivó que en Quito se emplearan nociones constructivas desconocidas por aquel entonces, amalgamando sistemas indígenas con técnicas que hubo que idear sobre la marcha inaccesible y estratégico, el emplazamiento, habitado por diversos señoríos étnicos, fue seleccionado por Huaina Cápac, célebre príncipe inca, como segunda metrópoli de su floreciente imperio, aunque tardaría doce años de renovadas embestidas hasta conquistar el resistente reino de Quito.

Sin embargo, el avance de los colonizadores, comandados por Francisco Pizarro, pronto arrasó los sueños incas –el efímero Quito incaico duró medio siglo–, provocando la ira y la rabia del cacique Rumiñahui (“Cara de Piedra”), quien no dudó en sacrificar la urbe al fuego antes que verla mancillada por la pisada del conquistador. Sobre los escombros se fundó el 6 de diciembre de 1534 la Villa de San Francisco de Quito, como principal núcleo receptor de un flamante arte de fusión que fundiría lo mejor del estilo barroco europeo con la creatividad de los herederos de los Hijos del Sol.

### **Quito Moderno**

En la década de 1930, las clases altas del centro de la ciudad se desplazaron al norte. Surgieron barrios residenciales dentro del esquema de "ciudad jardín". Los espacios del centro fueron ocupados por inmigrantes de las provincias vecinas. La parte antigua de la ciudad pudo por consiguiente conservar su traza original y su arquitectura colonial enriquecida con los nuevos aportes de los siglos XIX y XX. Hacia la mitad del siglo XX, el espacio urbano estaba ya socialmente estratificado.

El 5 de julio de 1941, entra en conflicto con Perú lo que produce la Guerra peruano-ecuatoriana, durante los días de guerra con el Perú los ferrocarriles se dirigían al sur del país llevando jóvenes soldados voluntarios para hacer frente al enemigo peruano.

El 6 de agosto de 1960 se inaugura el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre. El 28 de marzo de 1976 en la loma de El Panecillo, el décimo primer arzobispo de Quito Pablo Muñoz Vega, inauguró la Virgen del Panecillo. Esta es una estatua hecha de aluminio, copiada a partir de un original de Bernardo de Legarda. El 18 de septiembre de 1978, Quito fue declarada como el Primer Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO, con el objetivo de conservar sus conventos coloniales, iglesias y el centro histórico en general.

Desde hace algunos años, el Municipio de Quito ha emprendido en un plan de salvamento arquitectónico y social del Centro Histórico.

A partir de la década del 70, Quito se modernizó gracias al boom petrolero en Ecuador. Se convirtió en la capital petrolera y en el segundo centro bancario y financiero del país. Su modernidad se aprecia en la arquitectura del sector norte de la ciudad. La extensión de la ciudad hacia el norte y el sur comenzó durante los años 1980, cuando la principal área turística ubicada en el centro norte de la ciudad (Quito moderno) comenzó a crecer. Actualmente es la ciudad más desarrollada del Ecuador.

El 5 de marzo de 1987, se produjo un terremoto de, aproximadamente, 7 grados en la escala sismológica de Richter y cuyo epicentro se localizó a 80 km de Quito. El temblor causó daños en varias edificaciones de la ciudad. El 27 de diciembre de 1993, se promulga la Ley de Régimen para el Distrito Metropolitano de Quito. El 17 de diciembre de 1995, el Municipio de Quito inaugura la primera línea de trolebuses en la ciudad y en el Ecuador con el nombre de El Trole. En el 2010 arrancan los estudios para la construcción de su tren metropolitano (metro).

**Imagen N° 5.3**



**Fuente:** Investigación realizada

## **EI PARQUE LA CAROLINA.**

Insertar aquí un acercamiento del parque la carolina.

### **Historia**

Localizado en el sector de Iñaquito, el nació como producto de la expropiación municipal de 1.939 a la propietaria de la hacienda "La Carolina" que perteneció a la Sra. María Augusta Barba de Larrea.

El moderno diseño fue creado por la Dirección de Planificación Municipal en 1976 y está siendo remodelado actualmente.

El Papa Juan Pablo II llevó a cabo una multitudinaria misa en este parque durante su visita a Ecuador en 1.985. Para conmemorar este evento se construyó una gigantesca cruz en el sitio donde se efectuó la ceremonia. Otros sitios de atracción del parque La Carolina

### **Parque Náutico**

La Laguna enclavada en la parte sur - este del terreno es una de las principales atracciones que La Carolina tiene. Usted puede disfrutar dando un paseo en bote de pedal o en una bicicleta de agua.

### **El Jardín Botánico de Quito**

En este oasis, usted podrá apreciar y conocer la más amplia variedad de orquídeas y otras.

### **Avión de Fantasía**

Sí quiere disfrutar con sus niños del teatro infantil y los títeres, visite este avión. Al interior de un viejo aparato encontrará nuevas propuestas para la diversión de los niños.

### **Museo Ecuatoriano de Ciencias Naturales**

Esta área fue creada para dar a conocer y comprender la riqueza natural que está distribuida en todo el Ecuador. Tiene varias muestras botánicas, paleontológicas y minerales del país.

Imagen N° 5.4



Fuente: Investigación realizada

### **5.2.3 Plano del Área de Trabajo**

Ver Anexo 3.

## CAPITULO VI

### 6 MENÚ DEL SERVICIO

#### 6.1 MENÚ 1

##### 6.1.1 Ensalada de Lechuga Criolla con Peras y Queso Maduro

Cuadro N° 6.1 Receta Estándar N° 1

**Nombre de la Receta:** Ensalada de Lechuga Criolla con Peras y Queso Maduro

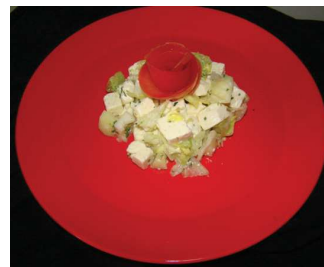
**Tipo de Preparación:** Entrada

**Tiempo de Preparación:** 10 a 15 Minutos

**Grado de Complejidad:** Fácil

**PAX:** 4

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Lechuga	250	gr.	0,25	0,11
2	Queso Maduro	250	gr.	3,00	0,83
3	Peras	250	gr.	1,25	0,46
4	Cilantro	15	gr.	0,50	0,03
5	Limón	2	U.	0,10	0,20
6	Aceite Oliva	28	gr.	4,44	0,50
7	Sal				
8	Pimienta Blanca				
<b>SUBTOTAL</b>					2,13
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,02
<b>TOTAL COSTO</b>					2,15
<b>VPP</b>					8,62
<b>VP</b>					8,62
<b>IVA 12%</b>					1,03
<b>SERVICIO 10%</b>					0,86
<b>PVP</b>					10,51
<b>PVP PAX</b>					2,63

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi



**PREPARACIÓN:**

Poner a punto el mise en place de los siguientes productos:

Cortar el queso en Large Dice y reservarlo.

Pelar las peras, descorazonadas, cortadas en Large Dice y reservarlas en un bowl y bañarlos en almíbar para que no se oxiden.

Cortar la lechuga en Large dice, lavarlas bien y dejarlas desaguar.

Picar el cilantro finamente.

En un bowl mezclar el queso, las peras, la lechuga.

Sazonar con, limón, sal, pimienta al gusto añadir el aceite y servir decorando con cilantro.

**NOTA:**

Servir en un plato de color llamativo y se puede decorar con una rosa de vegetales (piel del tomate).

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	941,776	
Calorías por porción:	235,444	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	49	12,25
Proteínas (g)	65,079	16,2698
Lípidos (g)	53,94	13,485

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

## 6.1.2 Borrego Asado al Romero

Cuadro N° 6.2 Receta estándar N° 2

**Nombre de la Receta:** Borrego Asado al Romero

**Tipo de Preparación:** Plato Fuerte

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 4

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Borrego	640	gr.	2,8	3,95
2	Zanahoria	200	gr.	0,5	0,22
3	Paiteña	200	gr.	0,5	0,22
4	Ajo	100	gr.	3,5	0,77
5	Papas	320	gr.	0,3	0,21
6	Cebolla Perla	20	gr.	0,5	0,02
7	Pimiento Rojo	40	gr.	0,2	0,04
8	Suquini	100	gr.	1,2	0,24
9	Berenjena	100	gr.	1,0	0,50
10	Tomate (case)	100	gr.	0,6	0,13
11	Comino				
12	Sal				
13	Pimienta				
14	Romero				
<b>SUBTOTAL</b>					6,30
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,06
<b>TOTAL COSTO</b>					6,36
<b>VPP</b>					18,18
<b>VP</b>					18,18
<b>IVA 12%</b>					2,18
<b>SERVICIO 10%</b>					1,82
<b>PVP</b>					22,18
<b>PVP PAX</b>					5,54

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

**PREPARACIÓN:**

Preparar el mise en place de todos los productos:

Deshuesar el borrego, aliñarlo, bridarlo reservarlo en un bowl un día para otro, sellarlo en una plancha bien caliente, hacer una cama de vegetales en un pírex (cebolla Paiteña, zanahoria, ajo), hornearlo por 15 – 20 minutos a 150°C, previamente el horno precalentado 10 minutos a 180°C y servirlo en medallones.

Pelar las papas, cortarlas en Large Dice, cocerlas de 8 - 10 minutos, freírlas hasta que estén crocantes en aceite bien caliente, 160°C a 180°C.

Cortar los vegetales (Suquini, cebolla perla, tomate, pimiento rojo) en Medium Dice sazonarlos y saltearlos en aceite de oliva, condimentarlos.

Servir el borrego con papa rissolete, vegetales salteados.

Elaborar una reducción de vino con vegetales dorados hasta que se evapore todo el alcohol 5 a 8 minutos, y se obtiene demi glace del borrego sellado.

**NOTA:**

Para decoración se puede utilizar una rama de romero fresco bien limpio.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### 6.1.3 Peras Ambateñas al Horno

Cuadro N° 6.3 Receta Estándar N° 3

**Nombre de la Receta:** Peras Ambateñas al Horno

**Tipo de Preparación:** Postre

**Tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 4

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Peras	230	gr.	1,25	0,41
2	Azúcar	40	gr.	0,45	0,04
3	Vino Tinto	100	ml.	2,60	0,26
4	Frutilla	100	gr.	1,00	0,22
5	Azúcar	50	gr.	0,45	0,05
6	Naranja	10	ml.	0,10	0,01
7	Limón	10	ml.	0,10	0,10
8	Clavo de Olor				
9	Canela				
<b>SUBTOTAL</b>					1,09
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,01
<b>TOTAL COSTO</b>					1,10
<b>VPP</b>					3,94
<b>VP</b>					3,94
<b>IVA 12%</b>					0,47
<b>SERVICIO 10%</b>					0,39
<b>PVP</b>					4,80
<b>PVP PAX</b>					1,20

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

**PREPARACIÓN:**

Poner las peras en vino tinto, canela, clavo de olor, azúcar, naranja y reservar, precalentar en horno 160°C a 180°C, hornear las peras 15 minutos.

Elaborar un Coulis de frutillas, que es llevar a fuego moderado durante 10 – 12 minutos (50% de fruta, 30% azúcar, 20% agua) obteniendo una reducción de todos estos ingredientes.

Hacer un merengue Italiano; claras de huevo batidas a punto de nieve, luego incorporar un jarabe de frutos cítricos para dar mayor consistencia.

**NOTA:**

Para la decoración se puede utilizar frutos frescos en este caso utilizo cereza.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### 6.1.4 Meal Shake de Frutilla

Cuadro N° 6.4 Receta Estándar N° 4

**Nombre de la Receta:** Meal Shake de Frutilla

**Tipo de Preparación:** Bebida

**Tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Bajo

**PAX:** 5

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Frutilla	454	gr.	1,00	1,00
2	Leche	1000	ml.	0,75	0,75
3	Crema Leche	160	gr.	1,10	0,70
4	Azúcar	90	gr.	0,45	0,09
5	Hielo	8	U.	0,02	0,16
<b>SUBTOTAL</b>					2,70
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,03
<b>TOTAL COSTO</b>					2,73
<b>VPP</b>					9,75
<b>VP</b>					9,75
<b>IVA 12%</b>					1,17
<b>SERVICIO 10%</b>					0,98
<b>PVP</b>					11,90
<b>PVP PAX</b>					2,38

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### PREPARACIÓN:

Seleccionar las frutillas, lavarlas y colocarlas, en un vaso metálico de Meal Shake, Agregar leche, crema de leche, azúcar, hielo. Dejar batir por 1 a 11/2 minutos.

**NOTA:**

La crema de leche le da finura a la preparación, servir inmediatamente.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

## 6.2 MENÚ 2

### 6.2.1 Aguacates Rellenos con Camarón y Frutos Tropicales

Cuadro N° 6.5 Receta Estándar N° 5

**Nombre de la Receta:** Aguacate Rellenos de Camarón

**Tipo de Preparación:** Entrada

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 4

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Aguacate	454	gr.	1,00	1,00
2	Camarón	140	gr.	4,50	1,39
3	Perejil	2	gr.	0,50	0,00
4	Arveja	40	gr.	1,00	0,09
5	Durazno (Lata)	80	gr.	2,75	0,46
6	Sal				
7	Pimienta Blanca				
<b>SUBTOTAL</b>					2,94
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,03
<b>TOTAL COSTO</b>					2,97
<b>VPP</b>					11,87
<b>VP</b>					11,87
<b>IVA 12%</b>					1,42
<b>SERVICIO 10%</b>					1,19
<b>PVP</b>					14,48
<b>PVP PAX</b>					3,62

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi



**PREPARACIÓN:**

Pelar los aguacates y reservarlos en un bol con agua, jugo de limón hasta servir para que no se oxiden.

Cortar el camarón en tres partes y reservar luego de haberlo cocido de 5 a 6 minutos en agua en ebullición con sal y pimienta.

Cocer las arvejas de 10 a 12 minutos con sal y azúcar para evitar su decoloración y reservarlas.

Picar el perejil finamente.

Cortar los duraznos en Small Dice y reservarlos.

Mezclar todo a acepción de los aguacates los mismos que nos servirán de base para nuestra ensalada, sazonar al gusto.

**NOTA:**

Realizar abanicos de durazno para decorar e hacer una línea en la mitad del plato con el perejil para dar realce al plato.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

## 6.2.2 Lomo Fino a los Tres Ajíes

Cuadro N° 6.6 Receta Estándar N° 6

**Nombre de la Receta:** Lomo a los Tres Ajíes

**Tipo de Preparación:** Plato Fuerte

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 6

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Lomo Fino	1080	gr.	3,50	8,33
2	Ají Verde	50	gr.	0,25	0,11
3	Ají Rojo	50	gr.	0,25	0,11
4	Ají Amarillo	50	gr.	0,25	0,11
7	Aceite Oliva	12	gr.	3,50	0,17
8	Arroz	300	gr.	0,90	0,30
9	Cebolla Perla	50	gr.	0,50	0,06
10	Ajo	5	gr.	3,50	0,04
11	Tomate	270	gr.	0,60	0,36
12	Berenjena	80	gr.	1,00	0,40
13	Zanahoria	80	gr.	0,50	0,09
14	Cebolla Paiteña	50	gr.	0,50	0,06
15	Pimiento Rojo	75	gr.	0,20	0,03
16	Pimiento Verde	75	gr.	0,20	0,03
17	Pimiento Amarillo	75	gr.	0,20	0,03
18	sal				
19	Pimienta Blanca				
<b>SUBTOTAL</b>					10,22
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,10
<b>TOTAL COSTO</b>					10,32
<b>VPP</b>					29,49
<b>VP</b>					29,49
<b>IVA 12%</b>					3,54
<b>SERVICIO 10%</b>					2,95
<b>PVP</b>					35,98
<b>PVP PAX</b>					6,00

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

**PREPARACIÓN:**

Elaborar nuestro mise en place, tomate con case, pimientos en Julienne, lomo desvenado y porcionado en 80gramos, arroz cocido, ají cocido.

Sazonar el lomo con sal, pimienta al gusto, y llevarlo a una plancha precalentada el término decidirá nuestro cliente.

Los pimientos saltearlos en aceite de oliva con sal y pimienta esto servirá para nuestra guarnición.

Elaborar una salsa bechamel y separar en tres partes iguales para obtener nuestra salsa que acompañara el lomo.

El arroz mezclarlo con el tomate con case, antes realizar un refrito de ajo, cebolla, ratificando el sabor. Y servir todo caliente.

**NOTA:**

Acompaña el arroz con cilantro finamente picado o cebollino.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### 6.2.3 Mousse de Frutos Andinos

Cuadro N° 6.7 Receta Estándar N° 7

**Nombre de la Receta:** Mousse de Frutos Andinos

**Tipo de Preparación:** Postre

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 7

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Frutilla	30	gr.	1,00	0,07
2	Pera	30	gr.	1,25	0,05
3	Durazno	30	gr.	2,75	0,17
4	Crema Leche	250	ml.	1,10	1,10
5	Almíbar Durazno	30	ml.	1,14	0,10
6	Azúcar	45	gr.	0,45	0,04
7	Claros Huevos	50	gr.	0,20	0,20
8	Azúcar Impalpable	48	gr.	1,08	0,10
<b>SUBTOTAL</b>					1,84
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,02
<b>TOTAL COSTO</b>					1,86
<b>VPP</b>					6,64
<b>VP</b>					6,64
<b>IVA 12%</b>					0,80
<b>SERVICIO 10%</b>					0,66
<b>PVP</b>					8,10
<b>PVP PAX</b>					1,16

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

#### PREPARACIÓN:

Seleccionar los frutos lavarlos, pelarlos los que necesiten ser pelados y cortarlos en Small Dice, reservarlos en un bowl.

Elaborar un mousse:

Batir las claras de huevo a punto de nieve e incorporar un almíbar de naranja para obtener un merengue Italiano.

Batir la crema de leche hasta que esté a punto e incorporar azúcar impalpable.

Mezclar con una espátula las dos preparaciones e incorporar los frutos.

**NOTA:**

Se puede decorar con figuras de chocolate o caramelo, etc.

Se debe mantener este producto refrigerado por seguridad de que cambie su estado original.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

## 6.2.4 Jugo de Naranja al Natural

Cuadro N° 6.8 Receta Estándar N° 8

**Nombre de la Receta:** Jugo de Naranja al Natural

**Tipo de Preparación:** Bebida

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Fácil

**PAX:** 7

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Naranja	2250	ml.	1,50	1,50
2	Jarabe de Goma				
<b>SUBTOTAL</b>					1,50
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,02
<b>TOTAL COSTO</b>					1,52
<b>VPP</b>					7,21
<b>VP</b>					7,21
<b>IVA 12%</b>					0,87
<b>SERVICIO 10%</b>					0,72
<b>PVP</b>					8,80
<b>PVP PAX</b>					1,26

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### PREPARACIÓN:

Seleccionar la fruta, lavarla, cortarla por la mitad.

Exprimir las naranjas, colarlas y servir.

### NOTA:

Incorporar jarabe de goma cuando las naranjas estén muy acidas.

Escarchar el borde humedecido de liquido de las cerezas con ingredientes tipo granulado extendidos en una superficie plana e impregnándolas cuidadosamente, decorar con cereza y pitillo (sorbete).

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

## 6.3 MENÚ 3

### 6.3.1 Carpaccio de Corvina

Cuadro N° 6.9 Receta Estándar N° 9

**Nombre de la Receta:** Carpaccio de Corvina

**Tipo de Preparación:** Entrada

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 8

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Corvina	448	gr.	4,00	3,95
2	Aceite Oliva	5	gr.	3,50	0,07
3	Cilantro	10	gr.	0,50	0,02
4	Vinagre Balsam.	5	gr.	2,50	0,06
5	Limón	25	gr.	0,10	0,25
6	Maracuyá	12	gr.	0,25	0,03
7	Alcaparras	10	gr.	2,00	0,10
8	Aceitunas	10	gr.	2,00	0,10
9	Sal				0,00
10	Pimienta Blanca				0,00
<b>SUBTOTAL</b>					4,58
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,05
<b>TOTAL COSTO</b>					4,63
<b>VPP</b>					18,51
<b>VP</b>					18,51
<b>IVA 12%</b>					2,22
<b>SERVICIO 10%</b>					1,85
<b>PVP</b>					22,58
<b>PVP PAX</b>					2,82

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi



**PREPARACIÓN:**

Primero se debe limpiar y deshuesar la corvina, luego damos una forma uniforme antes de congelarla.

Con un cuchillo fileteador se hacen laminas finas de aproximadamente 1 milímetro para colocarlo en el plato en que será servido este platillo.

Hacemos una rosa del mismo género en el centro del plato para dar un o una buena presentación.

Para empezar a desnaturalizar el pescado con limón, vinagra balsámico, maracuyá que nos dará un excelente aroma sazonamos al gusto con sal y pimienta decoramos con aceitunas, alcaparras, aspergeando cilantro finamente picado.

**NOTA:**

Se servirá con un shot de jugo de limón acompañado de una salsa de alcaparras y/o aceitunas. Rodajas de limón.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### 6.3.2 Cuy a la Naranja

Cuadro Nº 6.10 Receta Estándar Nº 10

**Nombre de la Receta:** Cuy a la Naranja

**Tipo de Preparación:** Plato Fuerte

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 4

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Cuy	1000	gr.	10,00	10,00
2	Ajo	20	gr.	3,50	0,15
3	Albahaca	5	gr.	0,25	0,04
4	Paiteña	20	gr.	0,50	0,02
5	Naranja (Jugo)	50	ml.	1,50	0,03
6	Achiote	5	gr.	0,10	0,05
7	Papas	450	gr.	0,30	0,30
8	Leche	250	ml.	0,75	0,19
9	Maní	100	gr.	1,30	0,29
10	Cebolla Blanca	100	gr.	0,50	0,11
12	Aguacate	225	gr.	1,00	0,50
13	Limón	10	ml.	0,10	0,10
14	Sal				
15	Pimienta Blanca				
<b>SUBTOTAL</b>					11,78
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,12
<b>TOTAL COSTO</b>					11,90
<b>VPP</b>					33,99
<b>VP</b>					33,99
<b>IVA 12%</b>					4,08
<b>SERVICIO 10%</b>					3,40
<b>PVP</b>					41,47
<b>PVP PAX</b>					10,37

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

**PREPARACIÓN:**

Primero se aliña el cuy (ajo, albahaca, Paiteña, achiote, esto se elabora en piedra como lo solían hacer nuestros aborígenes) e incorporar el jugo de la naranja, reservarlo 1 día. Hornearlo o asarlo.

Elaborar la salsa de maní. Con cebolla blanca, achiote hacer un refrito luego licuar el maní con la leche e incorporar al refrito sazonar al gusto.

Pelar las papas y con un saca bocados elaborar parisienes, cocerlas con sal en agua hirviendo de 8 a 10 minutos y reservarlas hasta montar el plato.

Pelar el aguacate y dejarlo en agua con limón hasta el montaje.

Adorno de tomate (garnish) para servir.

**NOTA:**

El cuy lo compraremos pelado y desviserado.

Servir todo caliente y los tomates con el aguacate en un recipiente separado para evitar contaminaciones.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### 6.3.3 Tulipán con Helado de Paila

Cuadro Nº 6.11 Receta Estándar Nº 11

**Nombre de la Receta:** Tulipán con Helado de Paila de Maracuyá y Piña

**Tipo de Preparación:** Postre

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 7

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Fruta (Pulpa Piña)	300	gr.	0,80	0,53
2	Fruta (Pulpa Maracuyá)	300	gr.	0,25	0,75
3	Azúcar	315	gr.	0,45	0,31
4	Harina	115	gr.	0,60	0,15
5	Mantequilla	115	gr.	1,10	0,51
6	Mora	100	gr.	1,00	0,22
7	Brandy	14	ml.	20,00	0,37
8	Crema de Leche	250	ml.	1,10	0,37
<b>SUBTOTAL</b>					3,21
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,03
<b>TOTAL COSTO</b>					3,24
<b>VPP</b>					11,58
<b>VP</b>					11,58
<b>IVA 12%</b>					1,39
<b>SERVICIO 10%</b>					1,16
<b>PVP</b>					14,12
<b>PVP PAX</b>					2,02

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

**PREPARACIÓN:**

En una paila de bronce sentada en una cama de hielo con sal en grano para que no se descongele los hielos rápidamente, agregamos las pulpas de las frutas que se deseen hacer helados.

Con una paleta de palo vamos removiendo las paredes de la paila para que nos quede un helado uniforme al girar incorporando la azúcar esto demora aproximadamente entre 10 a 15 minutos, se reserva en un recipiente al congelador.

Para el tulipán utilizamos harina, azúcar, mantequilla, incorporamos todo y esta mezcla se lleva a hornear de 4 a 6 minutos en latas engrasadas y enharinadas para que no se peguen, sacamos y damos la forma deseada antes de que se enfríen ya que quedan crocantes.

Realizamos una crema montada con crema de leche más azúcar para colocarla alrededor de nuestro helado luego.

Hacer un Coulis de mora para salsearlo previo el servicio, colocamos dos a tres bolitas de helado, con una manga ponemos crema montada y se chorrea Coulis de mora.

**NOTA:**

Se puede decorar con barquillos simples o rellenos de chocolate, hojas de menta entre otras.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### 6.3.4 Jugo de Guanábana

Cuadro N° 6.12 Receta Estándar N° 12

**Nombre de la Receta:** Jugo de Guanábana

**Tipo de Preparación:** Bebida

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Fácil

**PAX:** 4

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Guanábana	230	gr.	2,00	0,92
2	Leche	350	ml.	0,75	0,26
3	Agua	250	ml.	0,30	0,15
4	Azúcar	120	gr.	0,45	0,12
5	Hielo	200	gr.	0,02	0,16
<b>SUBTOTAL</b>					1,61
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,02
<b>TOTAL COSTO</b>					1,63
<b>VPP</b>					7,75
<b>VP</b>					7,75
<b>IVA 12%</b>					0,93
<b>SERVICIO 10%</b>					0,78
<b>PVP</b>					9,46
<b>PVP PAX</b>					2,36

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

#### PREPARACIÓN:

Pelar la guanábana, sacar las semillas, reservar la pulpa de la guanábana.

Llevarla a la licuadora, agregar leche, agua, azúcar, hielo, dejarla licuar 1 minutos y servirlo.

**NOTA:**

Se agrega el agua hervida para prevenir que las personas con intolerancia a la lactosa tengan contratiempos.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

## 6.4 MENÚ 4

### 6.4.1 Ceviche de Camarón

Cuadro N° 6.13 Receta Estándar N° 13

**Nombre de la Receta:** Ceviche de Camarón

**Tipo de Preparación:** Entrada

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 20

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Camarón	1300	gr.	4,50	12,89
2	Paiteña	454	gr.	0,50	0,50
3	Tomate	454	gr.	0,60	0,60
4	Naranja (Jugo)	220	ml.	1,50	0,15
5	Limón (jugo)	50	ml.	0,10	0,50
6	Cilantro	5	gr.	0,20	0,00
7	Salsa de Tomate	650	gr.	3,55	3,55
8	Mostaza	15	gr.	0,20	0,08
9	Tostado	40	gr.	0,25	0,25
10	Verde	1	U.	0,20	0,20
11	Pimienta Blanca				
12	Sal				
<b>SUBTOTAL</b>					18,71
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,19
<b>TOTAL COSTO</b>					18,90
<b>VPP</b>					75,59
<b>VP</b>					75,59
<b>IVA 12%</b>					9,07
<b>SERVICIO 10%</b>					7,56
<b>PVP</b>					92,23
<b>PVP PAX</b>					4,61

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi



**PREPARACIÓN:**

Pelar y desvenar el camarón, cocerlo en agua en ebullición con espacias y vegetales por 1 minuto, escurrirlos, separar el liquido (fondo) para utilizarlo posteriormente.

Picar la cebolla Paiteña en Julienne, sumergirla el agua con sal durante 5 minutos para obtener una con diferente textura y sabor.

Picar el tomate con case y reservarlo hasta la incorporación.

Exprimir las naranjas, el limón, hasta la preparación lo reservamos.

Tostar el maíz, freír los verdes hechos chifles (decoración y servicio).

Para la salsa licuar el fondo de camarón, salsa de tomate, tomate riñón, mostaza, zumo de limón, sal, pimienta al gusto y colar todo en un bowl.

Ya listo la salsa incorporar los camarones, tomate con case, cebolla paiteña, cilantro, aceite.

**NOTA:**

Servir acompañado de limón y maíz tostado al gusto.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

## 6.4.2 Arroz Falsa Indio

Cuadro N° 6.14 Receta Estándar N° 14

**Nombre de la Receta:** Arroz Falso Indio

**Tipo de Preparación:** Plato Fuerte

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 4

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Cebolla Perla	50	gr.	0,50	0,06
2	Mantequilla	28	gr.	1,10	0,12
3	Arroz	250	gr.	0,90	0,25
4	Canela	2	gr.	0,10	0,02
5	Clavo de Olor	3	gr.	0,10	0,03
6	Laurel	2	gr.	0,10	0,02
7	Azúcar Morena	12	gr.	0,50	0,01
8	Frejol	100	gr.	1,00	0,22
9	Ajo	100	gr.	3,50	0,77
10	Jamón	200	gr.	2,34	2,34
11	Arveja	100	gr.	1,00	0,22
12	Perejil	10	gr.	0,50	0,02
13	Azafrán				
14	Sal				
15	Pimienta Blanca				
<b>SUBTOTAL</b>					4,08
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,04
<b>TOTAL COSTO</b>					4,12
<b>VPP</b>					11,78
<b>VP</b>					11,78
<b>IVA 12%</b>					1,41
<b>SERVICIO 10%</b>					1,18
<b>PVP</b>					14,37
<b>PVP PAX</b>					3,59

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

**PREPARACIÓN:**

Cocer la arveja, el frejol en olla de presión por 12 minutos luego del primer hervor.

Cocer el arroz al dente para terminar su cocción luego.

Picar la cebolla perla, ajo, para hacer un refrito en mantequilla (jamón cortado en Medium Dice, azúcar morena, laurel, clavo de olor, sazonar con sal, pimienta blanca y Azafrán).

Picar el perejil e incorporarlo a la mezcla.

Realizar una salsa para la decoración de ciruelas.

**NOTA:**

Decorar con aguacate fresco en forma de abanico.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### 6.4.3 Helado de Frutos Secos

Cuadro N° 6.15 Receta Estándar N° 15

**Nombre de la Receta:** Helado de Frutos Secos

**Tipo de Preparación:** Postre

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad:** Medio

**PAX:** 10

**Autor:** Danilo Panchi



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Huevo (yemas)	250	gr.	0,10	0,50
2	Azúcar	150	gr.	0,45	0,15
3	Crema de Leche	500	gr.	1,10	2,20
4	Vino Tinto	10	ml.	2,60	0,03
5	Nuez	80	gr.	4,50	0,79
6	Almendras	80	gr.	4,50	0,79
7	Pasas	80	gr.	2,00	0,35
<b>SUBTOTAL</b>					4,81
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,05
<b>TOTAL COSTO</b>					4,86
<b>VPP</b>					17,36
<b>VP</b>					17,36
<b>IVA 12%</b>					2,08
<b>SERVICIO 10%</b>					1,74
<b>PVP</b>					21,18
<b>PVP PAX</b>					2,12

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### PREPARACIÓN:

Realizar un sabayón con yemas de huevo azúcar a fuego tenue batiendo para evitar que se formen costras y se cocinen las mismas, seguir repitiendo este

proceso hasta que se enfríe y no se forme una costra en la superficie, reservar en el refrigerador.

Elaborar una crema montada con crema de leche, azúcar y dejar en refrigeración hasta tener todos nuestros productos en mise en place.

Picar las almendras, triturar las nueces y picar las pasas.

Con una espátula plástica en forma envolvente mezclamos nuestro sabayón, con la crema montada e incorporar los frutos secos para llevar toda la mezcla a congelarlo en moldes que deseemos.

**NOTA:**

Para la decoración se suele elaborar formas de chocolate.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

Refresco de Carambola.

### RECETA ESTÁNDAR N° 16

**Nombre de la Receta: Refresco de carambola**

**Tipo de Preparación:**

**tiempo de Preparación:**

**Grado de Complejidad: Fácil**

**PAX: 4**

**Autor: Danilo Panchi**



#	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Carambola	6	U.	1,00	0,24
2	Azúcar	100	gr.	0,45	0,10
3	Cereza	4	U.	2,50	0,05
4	Agua	300	ml.	0,30	0,18
<b>SUBTOTAL</b>					0,57
<b>CONDIMENTOS/DECORACIÓN</b>					0,01
<b>TOTAL COSTO</b>					0,57
<b>VPP</b>					2,74
<b>VP</b>					2,74
<b>IVA 12%</b>					0,33
<b>SERVICIO 10%</b>					0,27
<b>PVP</b>					3,34
<b>PVP PAX</b>					0,83

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

### PREPARACIÓN:

Seleccionar la fruta, lavarla, cortarla y ponerla en la licuadora, añadir azúcar y agua hervida, licuarla por 1 minuto, colarla y servirla.

**NOTA:**

La cereza se utiliza para decorar, realizar la bebida a la vista del cliente, utilizar pitillo (sorbete) y rodaja de carambola.

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</b>		
Calorías Totales:	925,74	
Calorías por porción:	231,44	
	<b>Totales</b>	<b>Por porción</b>
Carbohidratos (g)	106,03	26,5075
Proteínas (g)	6,74	1,685
Lípidos (g)	52,74	13,185

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

## CAPITULO VII

### 7 IMPLEMENTOS GENERALES PARA EL SERVICIO

#### 7.1 EQUIPO DE COCINA

Cocina Marca Indurama Línea Blanca Modelo Spazio dimensiones Ancho 52.5 cm. Altura 83.5 cm.

#### 7.2 VAJILLA

##### 7.2.1 Platos Entrada

- Redondo de Loza Diámetro 17.5 cm.
- Cuadrado de Loza dimensiones 18.5 cm. \* 18.5 cm.

##### 7.2.2 Cevicheros

- De Loza Diámetro 16 cm.
- De Cristal Diámetro 12.5 cm.
  - Plato Base de Porcelana Cuadrado Dimensiones 29 cm. \* 29 cm.
  - Plato Trincherero Cuadrado de Loza Dimensiones 26.5 cm. \* 26.5 cm.

#### 7.3 CUBERTERÍA

- Cucharita de Entrada
- Cuchara Sopera



### **7.3.1 Tenedores**

- Postre
- Trincherero

### **7.3.2 Cuchillos**

- Postre
- Trincherero

## **7.4 CRISTALERÍA**

### **7.4.1 Copas**

- Copa de Cristal para Agua Altura 19 cm. Diámetro 6.5 cm.
- Copa de Cristal para Vino Tinto Altura 18 cm. Diámetro 6cm.
- Copa de Cristal para Vino Blanco Altura 17 cm. Diámetro 5.5 cm.
- Copa de Cristal Tipo Flauta para Champagne Altura 19.5 cm. diámetro
- Copa de Cristal para Postre Altura 14.5 cm. Diámetro 11cm.

### **7.4.2 Vasos**

- Cristal para Agua
- Soda
- Whisky
- Cerveza

## CAPITULO VIII

### 8 PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN

#### INVERSIÓN INICIAL EMPRESA "Chez Toi"

Descripción	Cantidad	P.U.	Subtotal	P.T.
<b>Activos Fijos</b>				
Equipo de oficina				506,00
Escritorio	2	50,00	100,00	
Archivador	1	60,00	60,00	
Sillas 1	6	15,00	90,00	
Sillas 2	8	32,00	256,00	
Equipo de Cocina				2743,00
Cocina	1	374,00	374,00	
Refrigerador	1	569,00	569,00	
Congelador	1	715,00	715,00	
Mesones	2	500,00	1000,00	
Lavabo	1	85,00	85,00	
Equipo de Computación				1220,16
Internet	1	20,16	20,16	
Combo de Computador	2	600,00	1200,00	
Vehículos				6500,00
Camioneta	1	6500,00	6500,00	
Utensilios de Cocina				790,00
Set de cuchillos	2	200,00	400,00	
Tabla de picar	6	15,00	90,00	
Balanza Electrónica	1	300,00	300,00	
Uniformes				380,00
Chef/Cocinero	2	40,00	80,00	
Secretaria	1	100,00	100,00	
Meseros	2	100,00	200,00	
<b>Subtotal Activos Fijos</b>				<b>12139,16</b>

Descripción	Cantidad	P.U.	Subtotal	P.T.
<b>Activos Diferidos</b>				
Patentes			200,00	200,00
Estudio Inicial			800,00	800,00
Publicidad de preapertura			750,00	750,00
<b>Subtotal Activos Diferidos</b>				<b>1750,00</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi

Descripción		Cantidad	P.U.	Subtotal	P.T.
<b>Capital de Trabajo</b>					
Materia prima				<b>12,56</b>	<b>12,56</b>
Mano de obra directa					<b>594,00</b>
	Chef	1	330,00	330,00	
	Cocinero	1	264,00	264,00	
Mano de obra indirecta					<b>724,00</b>
	Secretaria	1	264,00	264,00	
	Contador publico	1	120,00	120,00	
	Meseros	2	170,00	340,00	
Suministros de oficina					<b>279,20</b>
	hojas membretadas	1000	0,05	50,00	
	esferos	10	0,22	2,20	
	lapiz	10	0,20	2,00	
	borradores	10	0,20	2,00	
	carpetas	10	1,00	10,00	
	facturas	1000	0,12	120,00	
	tarjetas de presentación	300	0,06	18,00	
	sobres	1000	0,03	30,00	
	grapadora, perforadora	1	5,00	5,00	
	equipo telefónico	1	30,00	30,00	
	otros			10,00	
Suministros de limpieza					<b>20,00</b>
	Materiales de limpieza			10,00	
	otros			10,00	
Servicios Básicos					<b>427,00</b>
	Arriendo	1	327,00	327	
	Luz	1	30,00	30	
	Agua	1	10,00	10	
	Teléfono	1	40,00	40	
	Celulares	1	20,00	20	
<b>Subtotal Capital de Trabajo</b>					<b>2056,76</b>

<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>15945,92</b>	<b>Dólares</b>
------------------------------	-----------------	----------------

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi

## 8.1 TABLA DE SUELDOS Y SALARIOS ANUALES

Tabla de Sueldos y Salarios Anuales

#	Concepto	Remuneración Básica	Vacaciones	Aporte Patronal IESS	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondo de Reserva	TOTAL
1	Chef	3795,00	165,00	481,14	330,00	264,00	330,00	<b>5365,14</b>
1	Cocinero	3036,00	132,00	384,91	264,00	264,00	264,00	<b>4344,91</b>
1	Secretaria	3036,00	132,00	384,91	264,00	264,00	264,00	<b>4344,91</b>
1	Contador	1380,00	60,00	174,96	120,00	264,00	120,00	<b>2118,96</b>
2	Meseros	1955,00	85,00	174,96	340,00	264,00	170,00	<b>2988,96</b>
<b>6</b>	<b>TOTAL</b>	<b>13202,00</b>	<b>574,00</b>	<b>1600,88</b>	<b>1318,00</b>	<b>1320,00</b>	<b>1148,00</b>	<b>19162,88</b>

### Sueldo por Cargo

Chef	330,00
Cocinero	264,00
Secretaria	264,00
Contador	120,00
Mesero	170,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi

## 8.2 DEPRECIACIONES MENSUALES

### Depreciaciones Mensuales

Activos Fijos	Costo	%	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Escritorio	100,00	10%	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	<b>10,00</b>
Archivador	60,00	10%	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	<b>6,00</b>
Sillas1	90,00	10%	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	<b>9,00</b>
Sillas 2	256,00	10%	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	<b>25,60</b>
Cocina	374,00	20%	6,23	6,23	6,23	6,23	6,23	6,23	6,23	6,23	6,23	6,23	6,23	6,23	<b>74,80</b>
Refrigerador	569,00	20%	9,48	9,48	9,48	9,48	9,48	9,48	9,48	9,48	9,48	9,48	9,48	9,48	<b>113,80</b>
Congelador	715,00	20%	11,92	11,92	11,92	11,92	11,92	11,92	11,92	11,92	11,92	11,92	11,92	11,92	<b>143,00</b>
Mesones	1000,00	20%	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	<b>200,00</b>
Lavabo	85,00	20%	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42	<b>17,00</b>
Equipo de Computación	1200,00	25%	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	<b>300,00</b>
Camioneta	6500,00	20%	108,33	108,33	108,33	108,33	108,33	108,33	108,33	108,33	108,33	108,33	108,33	108,33	<b>1300,00</b>
Set de cuchillos	400,00	10%	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	<b>40,00</b>
Tabla de picar	90,00	10%	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	<b>9,00</b>
Balanza	300,00	20%	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	<b>60,00</b>
Uniformes	380,00	20%	6,33	6,33	6,33	6,33	6,33	6,33	6,33	6,33	6,33	6,33	6,33	6,33	<b>76,00</b>
			198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	<b>2384,20</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi

### 8.3 DEPRECIACIONES A CINCO AÑOS

#### Depreciaciones a cinco años

Activos Fijos	Costo	%	2011	2012	2013	2014	2015	TOTAL
Escritorio Grande	100,00	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	<b>50,00</b>
Archivador	60,00	10%	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	<b>30,00</b>
Sillas1	90,00	10%	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	<b>45,00</b>
Sillas 2	256,00	10%	25,60	25,60	25,60	25,60	25,60	<b>128,00</b>
Cocina	374,00	20%	74,80	74,80	74,80	74,80	74,80	<b>374,00</b>
Refrigerador	569,00	20%	113,80	113,80	113,80	113,80	113,80	<b>569,00</b>
Congelador	715,00	20%	143,00	143,00	143,00	143,00	143,00	<b>715,00</b>
Mesones	1000,00	20%	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	<b>1000,00</b>
Lavabo	85,00	20%	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	<b>85,00</b>
Equipo de Computación	1200,00	25%	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	<b>1500,00</b>
Camioneta	6500,00	20%	1300,00	1300,00	1300,00	1300,00	1300,00	<b>6500,00</b>
Set de cuchillos	400,00	10%	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	<b>200,00</b>
Tabla de picar	90,00	10%	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	<b>45,00</b>
Balanza	300,00	20%	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	<b>300,00</b>
Uniformes	380,00	20%	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00	<b>380,00</b>
			2384,20	2384,20	2384,20	2384,20	2384,20	<b>11921,00</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi

## 8.4 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

### Financiamiento de la inversión

<b>Fondos Propios</b>		<b>15945,92</b>
Danilo	15945,92	

<b>TOTAL</b>		<b>15945,92</b>
--------------	--	-----------------

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

## 8.5 PLAN ANUAL DE VENTAS

Evento Promedio

### Plan Anual de Ventas

Concepto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total Año
Días	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	228
Cantidad diaria	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Precio de Venta	12,56	12,56	12,56	12,56	12,56	12,56	12,56	12,56	12,56	12,56	12,56	12,56	12,56
<b>Total Ventas</b>	1909,1	1909,1	1909,1	1909,1	1909,1	1909,1	1909,1	1909,1	1909,1	1909,1	1909,1	1909,1	22909,44

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi



## 8.6 INVERSIÓN TOTAL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

### INVERSIÓN TOTAL Estado de Perdidas y Ganancias PRIMER AÑO - (Meses)

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	AÑO
Ingresos por servicios	1909,12	1909,12	1909,12	1909,12	1909,12	1909,12	1909,12	1909,12	1909,12	1909,12	1909,12	1909,12	22909,44
Costo directo por servicio	190,91	190,91	190,91	190,91	190,91	190,91	190,91	190,91	190,91	190,91	190,91	190,91	2290,94
Utilidad Bruta	1718,21	1718,21	1718,21	1718,21	1718,21	1718,21	1718,21	1718,21	1718,21	1718,21	1718,21	1718,21	20618,50
Gasto Administrativo	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	8688,00
Depreciaciones	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	198,68	2384,20
Utilidad Operativa	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	9546,30
Utilidad del Ejercicio	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	795,52	9546,30
Participacion de trabajadores 15%	119,33	119,33	119,33	119,33	119,33	119,33	119,33	119,33	119,33	119,33	119,33	119,33	1431,94
Utilidad Antes Impuestos	676,20	676,20	676,20	676,20	676,20	676,20	676,20	676,20	676,20	676,20	676,20	676,20	8114,35
Impuesto de Renta 25%	169,05	169,05	169,05	169,05	169,05	169,05	169,05	169,05	169,05	169,05	169,05	169,05	2028,59
Utilidad Neta	507,15	507,15	507,15	507,15	507,15	507,15	507,15	507,15	507,15	507,15	507,15	507,15	6085,76
Reserva Legal 10%	50,71	50,71	50,71	50,71	50,71	50,71	50,71	50,71	50,71	50,71	50,71	50,71	608,58
Utilidad	456,43	456,43	456,43	456,43	456,43	456,43	456,43	456,43	456,43	456,43	456,43	456,43	<b>5477,19</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi

## 8.7 INVERSIÓN TOTAL ESTADO DE RESULTADOS PREVISTOS PROYECCIÓN A CINCO AÑOS

### INVERSIÓN TOTAL Estado de Resultados Previstos PROYECCIÓN A CINCO AÑOS

	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos por servicios	22909,44	25200,38	27720,42	30492,46	33541,71
Costo directo por servicio	2290,94	2405,49	2525,77	2652,05	2784,66
Utilidad Bruta	20618,50	22794,89	25194,66	27840,41	30757,05
Gasto Administrativo	8688,00	8688,00	8688,00	8688,00	8688,00
Depreciaciones	1929,00	2384,20	2384,20	2384,20	2384,20
Utilidad Operativa	10001,50	11722,69	14122,46	16768,21	19684,85
Utilidad del Ejercicio	10001,50	11722,69	14122,46	16768,21	19684,85
Participación de trabajadores 15%	1500,22	1758,40	2118,37	2515,23	2952,73
Utilidad Antes Impuestos	8501,27	9964,29	12004,09	14252,98	16732,13
Impuesto de Renta 25%	2125,32	2491,07	3001,02	3563,24	4183,03
Utilidad Neta	6375,95	7473,22	9003,07	10689,73	12549,09
Reserva Legal 10%	637,60	747,32	900,31	1068,97	1254,91
Utilidad	5738,36	6725,89	8102,76	9620,76	11294,19

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Danilo Panchi

**Interpretación:**

Con una proyección de incremento del 10% en ingresos por servicios cada año.

Con una proyección de incremento del 5% del costo directo por servicio cada año.

La recuperación total de la inversión inicial se la va a recuperar en el año 2013.

**Para el año 2013, ya recuperada la inversión inicial, el dinero restante es de \$6237,56 viene a ser la utilidad libre**

<b>Utilidad 2011,2012,2013.</b>	20567,01	Dólares
<b>Capital de Trabajo</b>	15945,92	Dólares
<b>Utilidad Libre</b>	<b>4621,09</b>	<b>Dólares</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Danilo Panchi

## CAPITULO IX

### 9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 9.1 CONCLUSIONES

- El trabajo exhaustivo de elaborar y analizar el resultado de las encuestas seleccionadas, anotar y acatar sugerencias a más de recopilar toda información referente al tema de esta tesina, nos ha demostrado que existe la necesidad de cubrir una carente oferta de un servicio “CHEF A DOMICILIO”; con lo que se augura un verdadero éxito si se llegan a aplicar las normativas aquí propuestas.
- A pesar que es el cliente quién en este “ESTILO DE SERVICIO”; es o son los que deciden en referencia a la calidad y a la magnitud del evento, sea este en su domicilio o lugar de trabajo que se haya escogido. La empresa “CHEZ TOI”; Se encuentra preparada de forma profesional para brindar a su(s) cliente(s) el mejor momento de un nuevo estilo de vida. En mención de la buena GASTRONOMIA; y el buen servicio todo en casa.
- Luego de la elaboración de documentos financieros y confiables “CHEZ TOI”; llegara a obtener una utilidad aproximada de **\$ 5986.68** en el primer año de operaciones, lo cual seguros de contarnos entre los pioneros e innovadores de este servicio llegaremos luego de dos años a duplicar este valor.
- El segmento de mercado puede ser flexible en el primer año de funcionamiento debido a que necesitamos conocer a través de la experiencia que de hecho se da en los primeros dos años a fin de ubicarnos de mejor manera entre la oferta y demanda a partir de este periodo. Así mismo con un banco de datos (clientes frecuentes, status,

nivel social, nivel cultural y nivel económico); nos proporcionara pasado este periodo de manera más fidedigna nuestro TARGET MARKET.

- Las recetas aquí expuestas se las considera como un modelo de oferta, debido a que “CHEZ TOI”; se encuentra preparado para satisfacer la demanda de lo que se considera hoy una cocina de autor, molecular, hasta la exaltación de un platillo que resalte nuestra identidad Ecuatoriana a través de la tradición en el empleo de sus géneros y forma de prepararla.
- Existirá una necesidad constante de analizar y comprender necesidades intrínsecas cliente, expresados en la manifestación de un evento, que representara su status, y satisface expectativas de sociabilización en su entorno cultural y social.

## **9.2 RECOMENDACIONES**

- Crear una imagen adecuada que difunda el servicio.
- Entregar confianza a través del cumplimiento de los valores como la libertad, la eficiencia, la honestidad, la calidad, la seriedad, la puntualidad, la responsabilidad, los cuales a más del desempeño profesional Gastronómico concluya en un evento exitoso.
- Establecer siempre un banco de datos y preguntas referente a detalles mínimos que el cliente lo requiera a fin de evitar supuestos o interpretaciones que puedan guiarnos a un mal servicio.
- El trabajar de manera técnica un sugerido de boca a boca a través de los mismos clientes.
- Mantenernos en conocimiento de los cambios de hábito, sociales y culturales que puedan modificar conductas y necesidades del cliente.

## BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS:

- Gallego Felipe Jesús; Diccionario de Hostelería Hotelería y Turismo Restaurante y Gastronomía Cafetería y Bar; THOMSON PARANINFO; 2004; páginas 43, 106, 109, 171, 192, 198.
- Gutiérrez Abraham; Curso de Técnicas de Investigación y Metodología de Estudio; Ediciones serie Didáctica A.G.; 2003; páginas 33, 34.
- Huei Su Huang; Chinese Appetizers & Garnishes; WEI-CHUAN'S COOKBOOK; 1978; páginas 1, 2 3, 73, 79.
- LE CORDON BLUE; Guía Completa de las Técnicas Culinarias Postres; BLUME; 2005; páginas 114, 116, 126, 164, 198, 204, 205.
- Maigua Andrade Krauli; Beneficios y Propiedades Nutricionales, Aplicaciones y el Uso de Nuevas Creaciones en el Área Gastronómica; 2009; 1-7, 59-108.
- Sánchez Esteban; Manual de Administración y Gastronomía; Trillas; 1999, páginas 29-44.

### DOCUMENTOS DE INTERNET:

- Grishka Guzmán; Postres; <http://chefpastelero.blogspot.com/2005/12/tipos-de-merengues-usados-en.html>; 2005.
- José Ovalle Favela; Consumidor; <http://es.wikipedia.org/wiki/Consumidor>; 2000.
- Reachears Stakehalder; Entrevista a expertos; <http://docs.google.com>; 2006.
- Robert Johnson & Patricia Kuby; Encuesta; <http://es.wikipedia.org/wiki>; 2005.
- ZETA CRUPO; Quito Colonial; <http://www.revistaviajar.es/Grandesviajes>; 2006.

# ANEXOS

**UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS**

1. ¿Le gustaría que un Chef cocine en su casa?

Si  No

Nota: Si su respuesta en NO, fin de la encuesta

2. ¿En qué ocasiones le gustaría tener a un Chef en su casa?

Festivos  Cumpleaños  Aniversarios  Otros

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

3. ¿Qué tipo de comida le gustaría que se prepare?

Europea  Asiática  Ecuatoriana  Americana  Otra

¿Cuál? \_\_\_\_\_

4. ¿Cuál es su preferencia en servicio?

Buffet  Americano  Francés  Otros

¿Cuál? \_\_\_\_\_

5. Le gustaría que el Chef a domicilio se encargue de:

Compras  Vajilla  Bebidas

Servicio  Decoración  Todo



6. ¿Estaría de acuerdo en solicitar nuestro servicio con dos días de anticipación?

Si  No

Nota: Si su respuesta es No, especifique el tiempo \_\_\_\_\_

7. ¿Desde que llego su invitado en que tiempo le gustaría que la comida sea servida?

30 min  45 min  60 min  Otro

Nota: Especifique el tiempo \_\_\_\_\_

Refrigerador:



**Congelador Carnes, Mariscos:**



**Congelador Helados, Hielo:**



**Plato Entrada:**



**Cevichero Cristal:**



**Ceviche ro de Porcelana:**



**Plato Base y Plato Trincherero:**



**Plato postre;**



**Copas;**

**Champagne:**





**Similares Vinos Tinto, Blanco y Agua:**



**Postre:**



## Montaje de Mesas:



## Papelería:

- Logotipo
- Tarjeta de Presentación
- Flyers
- Menú
- Carpeta y Hojas
- Sobres Manila y Oficio
- Factura

## Logotipo:



*Chef Toi*

*Chef a Domicilio*



### TIPOGRAFÍA

#### ZAFFINO.

ES UNA FUENTE LIBRE, SEGURA. SU RASGOS NOS AYUDAN A VER DESDE OTRA PERSPECTIVA EL SERVICIO DE LA COMIDA EN ESTE CASA PERMITIENDO ASÍ QUE TANTO LO AGRADABLE SEGURO Y DELICADO NOS LLEVE A DEGUSTAR DE ANTEMANO EL PRODUCTO QUE VAMOS ADQUIRIR.

*Saginar*

ES UNA FUENTE LEGIBLE, FACIL DE LEER SIN MUCHOS RASGOS QUE PERMITIRA AL CONSUMIDOR RECORDAR SIN PROBLEMA.

### COLOR

#### ROJO

SU COMPOCISIÓN ES 100% AMARILLO Y 100% MAGENTA. POR SU PREGNANCIA EN LA MENTE DEL CONSUMIDOR. FACIL DE RECORDAR Y FACIL PARA ASOCIARLO Y LLEGAR CON LA MARCA DESEADA.

#### NEGRO

SU COMPOCISIÓN ES 100% CIAN 100% MAGENTA. 100% AMARILLO 100% NEGRO FORMANDO UN ALTO CONTRASTE Y COMPENSANDO AL COLOR ROJO PARA NO CAUSAR RUIDOS VISUALES.

## Tarjeta de Presentación:



Flyer:



*Chef Toi*

*Disfruta de la excelencia en el buen comer .... y en casa*

• Av. Amazonas E5-21 y Mariana de Jesús (oficial) • Av. Napo Y Babonata 1258 (Planta)  
022642850 / 022651196/084871814/091686920 • E-mail: danilo1258@hotmail.com

## Menú:



## Menú

### Nº1

Ensalada de  
Lechuga Criolla con Peras y Queso Maduro.

RECETA ESTANDAR Nº 1

PVP.

\$ 2,63



Borrego  
Asado al Romero.

RECETA ESTANDAR Nº 2

\$ 5,54



Peras  
Ambateñas al Horno.

RECETA ESTANDAR Nº 3

\$ 1,20



Meal  
Shake de Frutilla.

RECETA ESTANDAR Nº 4

\$ 2,38



### Nº2

Aguacates  
Rellenos con Camarón y Frutos Tropicales.

RECETA ESTANDAR Nº 5

\$ 3,62



Lomo  
Fino a los Tres Añes.

RECETA ESTANDAR Nº 6

\$ 6,00



Mousse  
de Frutos Andinos.

RECETA ESTANDAR Nº 7

\$ 1,16



Jugo  
de Naranja al Natural.

RECETA ESTANDAR Nº 8

\$ 1,26





## Menú

*Nº 3*

Carpaccio  
de Corvina.

RECETA ESTANDAR Nº 9

PVP.

\$ 2,82



Cuy  
a la Naranja.

RECETA ESTANDAR Nº 10

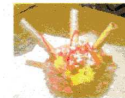
\$ 10,37



Tulipán  
con Helado de Paila.

RECETA ESTANDAR Nº 11

\$ 2,02



Jugo  
de Guanábana.

RECETA ESTANDAR Nº 12

\$ 2,36



*Nº 4*

Ceviche  
de Camarón

RECETA ESTANDAR Nº 13

\$ 4,61



Arroz  
Falsa Indio.

RECETA ESTANDAR Nº 14

\$ 3,59



Helado  
de Frutos Secos.

RECETA ESTANDAR Nº 15

\$ 2,12



Refresco  
de Carambola.

RECETA ESTANDAR Nº 16

\$ 0,83





## Carpetas y Hojas:

Tiro

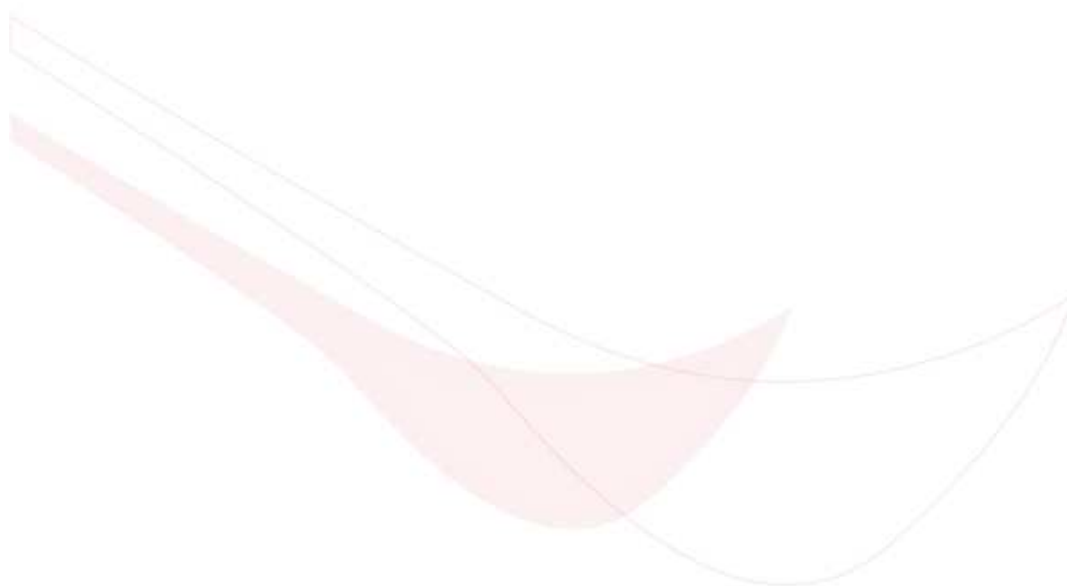


Retiro



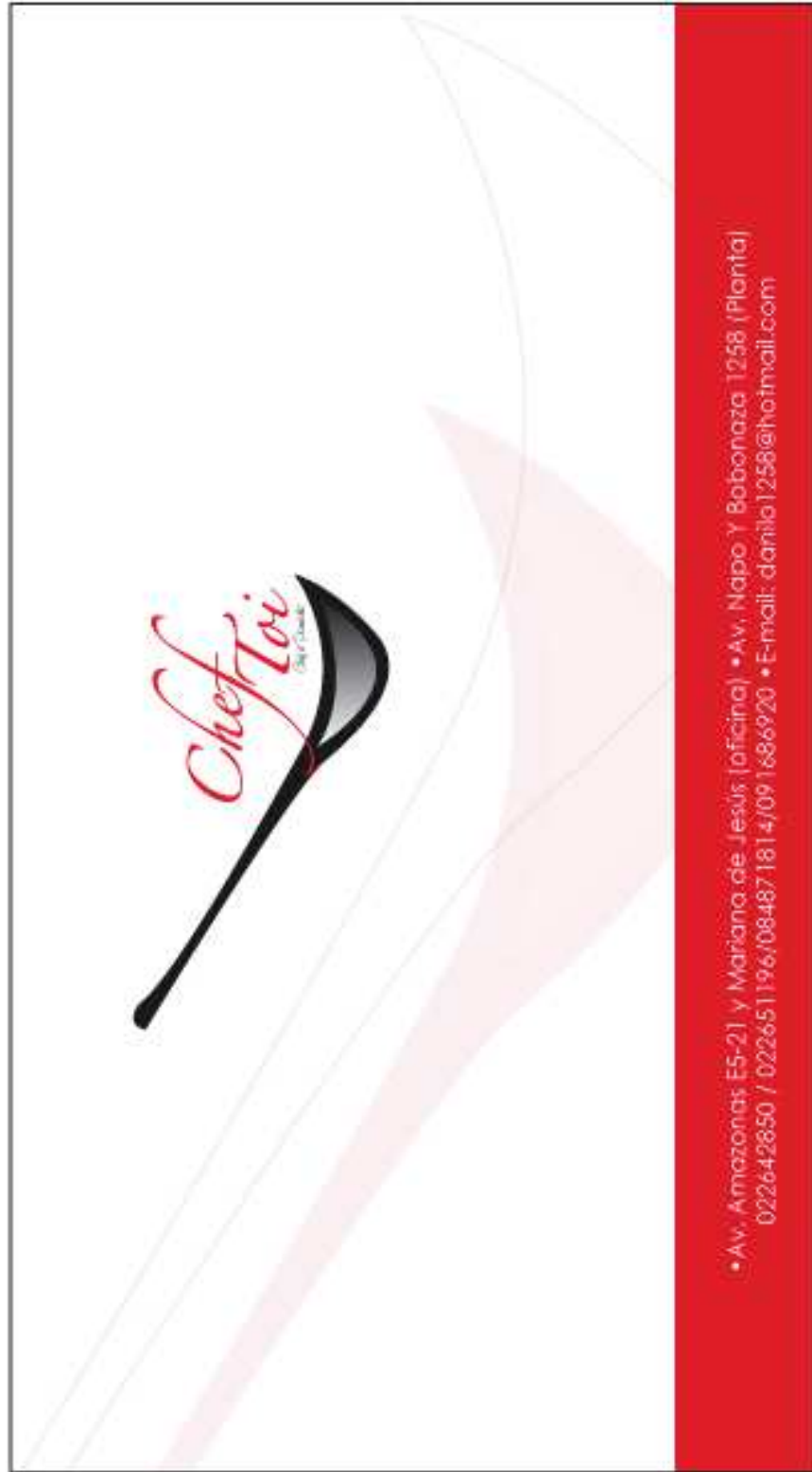
\*Av. Amazonas ES-21 y Mariana de Jesús (oficina) • Av. Napo Y Boboriata 1258 (Pimta)  
022642050 / 022651196/064871814/091666920 • E-mail: danilo1258@hotmail.com

## Sobre Manila:



•Av. Amazonas ES-21 y Mariana de Jesús (oficina) •Av. Napo Y Bobonaza 1258 (Planta)  
022642850 / 022651196/084871814/091686920 •E-mail: danilo1258@hotmail.com

**Sobre Oficio:**



**Factura:**



FECHA: \_\_\_\_\_  
 DIR: \_\_\_\_\_  
 RUC/C.I.: \_\_\_\_\_  
 TELE: \_\_\_\_\_  
 E-MAIL: \_\_\_\_\_

FACTURA 001-001
1717078479001

CANT. DE PIEZAS	DETALLE	V/U	V/P	FALTANTES	VALOR TOTAL
	ENSALADA DE LECHUGA CRIOLLA CON PERAS Y QUESO MADURO.				
	BORREGO ASADO AL ROMERO.				
	PERAS AMBATEÑAS AL HORNO.				
	MEAL SHAKE DE FRUTILLA.				
	AGUACATES RELLENOS CON CAMARÓN Y FRUTOS TROPICALES.				
	LOMO FINO A LOS TRES AJÍES.				
	MOUSSE DE FRUTOS ANDINOS.				
	JUGO DE NARANJA AL NATURAL.				
	CARPACCIO DE CORVINA.				
	CUY A LA NARANJA.				
	TULIPÁN CON HELADO DE PAILA.				
	JUGO DE GUANÁBANA.				
	CEVICHE DE CAMARÓN				
	ARROZ FALSA INDIO.				
	<b>MENAJE</b>				
	MESA RECTANGULAR				
	MESA REDONDA				
	MANTEL RECTANGULAR				
	MANTEL REDONDO				
	SILLAS				
	FORROS DE SILLAS Y LASO				
	SERVILLETAS				
	CUBREMANTEL				
	FALDONES				
	HELADO DE FRUTOS SECOS.				
	REFresco DE CARAMBOLA.				

EN CASO DE INCUMPLIMIENTO ME SUJETO A LAS ACCIONES LEGALES PERTINENTES Y A LA EJECUCIÓN Y COBRO DE LAS GARANTÍAS, CHEZ TOI, NO SE RESPONSABILIZA POR PRENDAS O GARANTÍAS NO RETIRADAS EN EL PLAZO DE 7 DÍAS, TAMPOCO SERÁ DEVUELTO EL ANTICIPO DEJADO EN CASO QUE RESCINDA EN ESTE CONTRATO.

SUBTOTAL	
AUMENTOS	
DESCUENTOS	
ROTURAS	
TRANSPORTE	
TOTAL U.S. \$	

Nº DEPOSITO Y GARANTIA

BANCO: \_\_\_\_\_  
 CTA: \_\_\_\_\_  
 Nº: \_\_\_\_\_  
 VALOR: \_\_\_\_\_

EL PROVEEDOR

CLIENTE

# Factura:



FECHA: \_\_\_\_\_  
DIR: \_\_\_\_\_  
RUC/C.I.: \_\_\_\_\_  
TELE: \_\_\_\_\_  
E-MAIL: \_\_\_\_\_

FACTURA 001-001
1717078479001

CANT. DE PIEZAS	DETALLE	V/U	V/P	FALTANTES	VALOR TOTAL
	JARRAS				
	PLATO BASE				
	PLATO TENDIDO				
	PLATO POSTRE				
	PLATO SOPERO				
	CONSUMERO				
	COPA DE VINO				
	COPA DE CHAMPAGNE				
	COPA DE HELADO				
	COPA DE AGUA				
	VASOS				
	CHAROL REDONDO				
	CHAROL RECTANGULAR				
	TENEDORES DE ENTRADA				
	TENEDORES				
	TENEDORES POSTRE				
	CUCHILLOS DE ENTRADA				
	CUCHILLOS				
	CUCHILLOS POPSTRE				
	CUCHARILLAS				
	CUCHARAS GRANDES				
	CUCHARITAS				
	HIELERAS Y PINZAS				
	ADORNOS				
	CISNES				
	CORAZON				

EN CASO DE INCUMPLIMIENTO ME SUJETO A LAS ACCIONES LEGALES PERTINENTES Y A LA EJECUCIÓN Y COBRO DE LAS GARANTÍAS. CHEZ TOI, NO SE RESPONSABILIZA POR PRENDAS O GARANTÍAS NO RETIRADAS EN EL PLAZO DE 7 DÍAS. TAMPOCO SERÁ DEVUELTO EL ANTICIPO DEJADO EN CASO QUE RESCINDA EN ESTE CONTRATO.

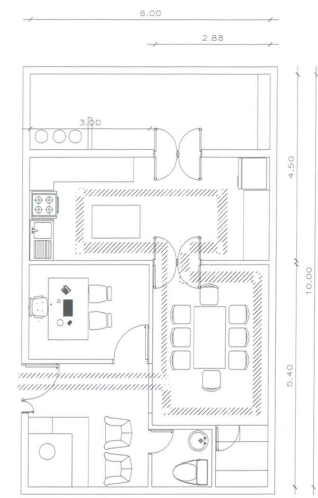
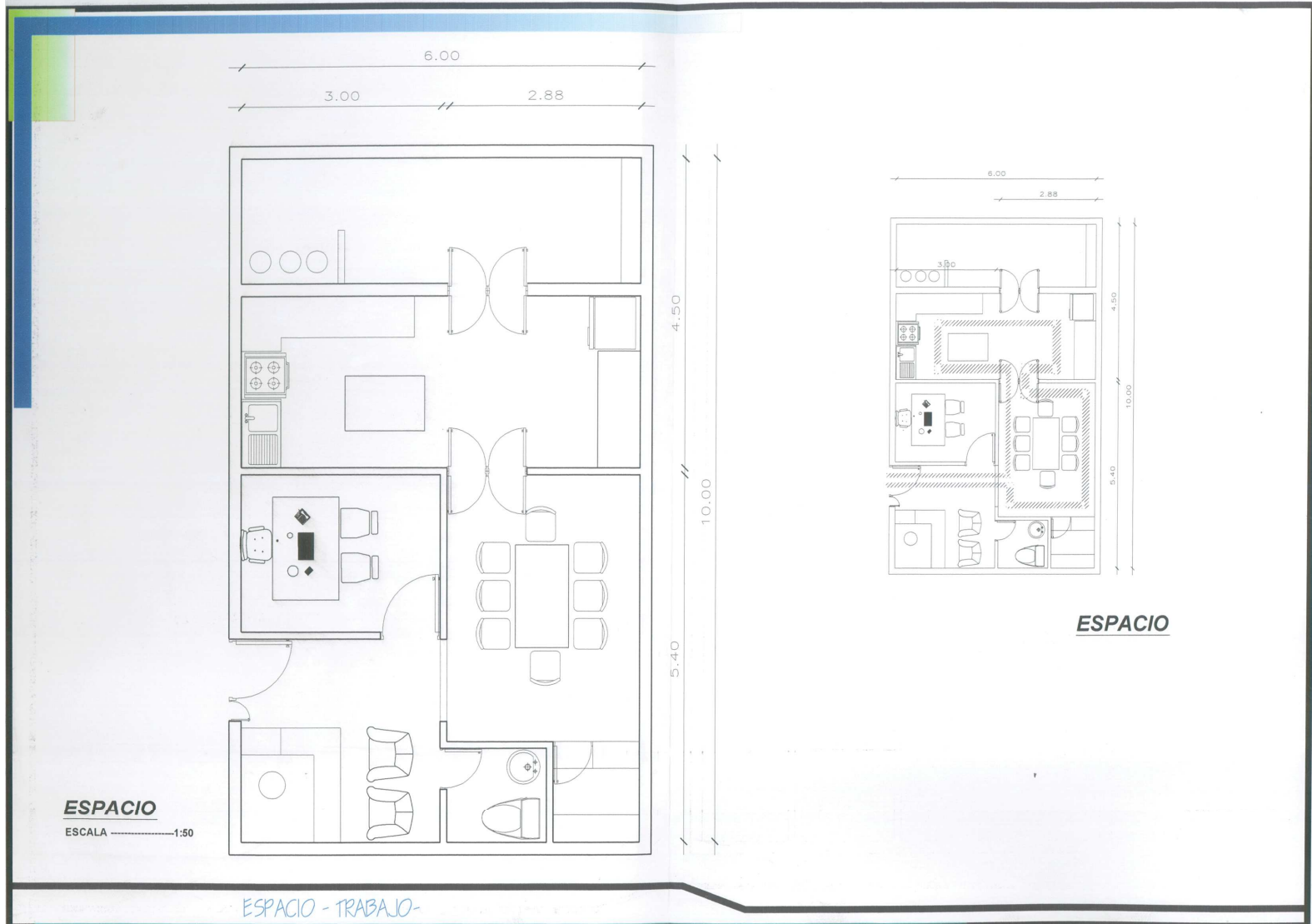
Nº DEPOSITO Y GARANTIA

BANCO: \_\_\_\_\_  
CTA.: \_\_\_\_\_  
Nº: \_\_\_\_\_  
VALOR: \_\_\_\_\_

SUBTOTAL	
AUMENTOS	
DESCUENTOS	
ROTURAS	
TRANSPORTE	
TOTAL U.S. \$	

EL PROVEEDOR

CLIENTE



**ESPACIO**