



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE GASTRONOMIA

“Big Kids Parties”

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

Profesor Guía:
Andrés Gallegos

AUTORA:
IVONNE ESTEFANÍA ROBLES CORONEL

Año
2011

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la 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.”

Andrés Gallegos
Administrador Gastronómico
C.I.: 171268554-2

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”.

Estefanía Robles Coronel

C.I.: 171675423-7

AGRADECIMIENTO

Agradezco de todo corazón a Dios por darme alegrías cada día y la fuerza necesaria para salir siempre adelante, sin duda el agradecimiento especial para mis Padres que son mi orgullo y con su apoyo y enseñanzas estoy llegando muy lejos. Quiero agradecer a mi hermana por el toque de alegría que da a mi vida.

De esta manera agradecer al Chef Carlos Gallardo que ha sido un ejemplo a seguir y sobre todo el conocimiento que compartió conmigo durante muchos años.

DEDICATORIA

Este trabajo realizado con mucho esfuerzo, les dedico a mis Padres por ser lo más importante en mi vida, de esta manera agradecerles la oportunidad de estudiar y estar conmigo en todo momento, mi hermana y mi hijo, las 4 personas más importantes que dan alegría a mi vida.

RESUMEN

El presente trabajo se basa en la realización de un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la organización de fiestas temáticas de todo tipo, pero empezando y teniendo como base el ofertar fiestas de cumpleaños al estilo infantil dedicados a personas adultas.

El proyecto surge de la necesidad de rescatar las tradiciones y la forma de festejar los cumpleaños o fiestas infantiles no hace muchos años atrás, como las muy conocidas piñatas, y complementarlo con la oferta de organización de eventos, ya que en la actualidad muchos de los posibles clientes no tienen tiempo para organizar este tipo de celebraciones con tanto detalle.

La propuesta también deja abierta la oportunidad de convertirse a futuro en una empresa innovadora en el mercado de la organización de eventos abriendo sus servicios a otro tipo de fiestas o programas como valor agregado el mantener las tradiciones en el Ecuador.

ABSTRACT

This Project is based on a business plan to create a company dedicated to theme parties of any kind. However, its main objective will be child parties for grownups.

This project is born out of the necessity to rescue lost customs, and the way old child parties used to be planned not many years ago, with piñatas. Also there will be offered the whole event organization, since these days, the majority of the target group has no time to plan these events with the required detail.

This proposal will also leave the door open to become, in the near future, in an all aspects event organization company to any kind of party with the added value of rescuing our traditional Ecuadorian customs.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	3
1 GENERALIDADES	3
1.1 Referencias Históricas.....	3
1.2 ¿Qué es una Fiesta Temática?	3
1.3 Concepto de la empresa	4
1.4 Materia prima	5
1.4.1 Menaje	5
1.4.2 Decoración.....	5
1.4.3 Animación	6
1.4.4 Piñatas.....	6
1.4.5 Sorpresas	6
1.5 Paquete de Fiesta	6
1.6 Etapas del evento.....	6
1.6.1 Contratación del Evento.....	6
1.6.2 Día del Evento	7
1.6.3 Momento del Evento	7
1.6.4 Desmontaje.....	7
1.7 Mapa de Ubicación.....	7
CAPITULO II	9
2 ESTUDIO DE MERCADO	9
2.1 Objetivo del estudio	9
2.2 Tipos de Investigación e información a utilizar	9
2.2.1 Determinación del Tipo de Información a Aplicar.....	9
2.2.2 Determinación del Tipo de Información a Utilizar.....	10
2.3 Método, técnicas e instrumentos para la obtención de la información	10
2.4 Segmentos de Mercado	10
2.5 Modelo de la Encuesta	11
2.6 Análisis de la encuesta.....	13
2.7 Conclusiones de la Investigación de mercado	18
CAPITULO III	19
3 PLAN DE MERCADO	19
3.1 Objetivos del plan de Mercado	19

3.2	Misión.....	19
3.3	Visión.....	19
3.4	Objetivos	20
	3.4.1 Corto Plazo	20
	3.4.2 Mediano Plazo	20
	3.4.3 Largo Plazo.....	20
3.5	Análisis FODA	21
3.6	Estrategias	22
3.7	Estrategias Internas.....	23
	3.7.1 Estrategia de Producto	23
	3.7.2 Lista de Productos a escoger.....	23
	3.7.3 Recetas Estándar	25
	3.7.4 Estrategia de Precios.....	25
	3.7.5 Precios de los Productos	26
	3.7.6 Formas de Pago	28
	3.7.7 Estrategias de Promoción.....	28
	3.7.8 Estrategia de Venta	28
	3.7.9 Estrategias de Publicidad	28
	3.7.10 Estrategia de Fuerza de Venta	29
3.8	Posicionamiento	29
	3.8.1 Ventajas Competitivas	29
	3.8.2 Estrategias de Posicionamiento.....	29
3.9	Definición del Servicio al cliente	30
	3.9.1 Servicio al Cliente	31
	3.9.2 Marca.....	31
	3.9.3 Slogan.....	31

CAPITULO IV 32

4 ESTUDIO TÉCNICO..... 32

4.1	Localización de servicio al cliente.....	32
4.2	Descripción del Proyecto.....	32
4.3	Listado de menaje y equipos	33
	4.3.1 Menaje	33
	4.3.2 Maquinaria y Equipos	34
4.4	Diseño de las instalaciones	34

CAPITULO V 35

5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL..... 35

5.1	Permiso de funcionamiento Dirección Nacional de Salud	35
	5.1.1 Ministerio de Salud Pública (Carnet de Salud)	36
	5.1.2 Registro de la Razón Social.....	36
5.2	Políticas y normas a cumplir (uniformes).....	37
	5.2.1 Políticas a Cumplir	37
	5.2.2 Personal extra o Eventuales	38

5.2.3	Políticas de Contrato.....	38
5.2.4	Políticas de Compras.....	39
5.2.5	Políticas de Proveedores y Pagos	39
5.2.6	Políticas de Uniforme.....	39
5.2.7	Políticas de Comunicación.....	40
5.2.8	Políticas de Vacaciones.....	40
5.2.9	Políticas de Pago a Empleados	40
5.2.10	Políticas de horarios	41
5.3	Uniformes	41
5.4	Horarios de atención al cliente	42
5.5	Organigrama funcional	43
5.6	Organigrama Estructural	43
5.7	Cargos (perfil).....	44
CAPITULO VI.....		45
6	ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO	45
6.1	Objetivos	45
6.2	Activos Físicos.....	45
6.2.1	Maquinaria y Equipos	45
6.2.2	Menaje	47
6.3	Activos Diferidos.....	48
6.3.1	Gastos de Constitución	48
6.4	Capital de Trabajo	49
6.4.1	Materia Prima.....	49
6.4.2	Sueldos y Salarios	51
6.4.3	Gastos de Publicidad	51
6.4.4	Suministros de Limpieza.....	51
6.4.5	Gastos de Uniforme de Personal	52
6.5	Fuentes de Financiamiento	52
6.6	Ingresos.....	52
6.7	Costos y Gastos	53
6.7.1	Costos Variables.....	53
6.7.2	Costos y Gastos Fijos	53
6.8	Determinación del punto de equilibrio	54
CAPITULO VII.....		55
7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	55
7.1	Conclusiones.....	55
7.2	Recomendaciones.....	55
BIBLIOGRAFÍA.....		56
ANEXOS.....		57

INTRODUCCIÓN

La palabra FIESTA “proviene del latín *festus* y ésta de *festus* que significa festivo, también puede hacer referencia a feria, festín, festejar”¹

Si buscamos la definición de Fiesta existen diversas, en el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española nos provee de 9 variaciones, pero podemos decir en resumen que es un momento de celebración, un rito social en el cual las personas se reúnen por algún acontecimiento o algo especial, como por ejemplo una boda, un cumpleaños, aniversario, un acto de solemnidad nacional, etc.

Se dice que el origen de las fiestas viene desde hace muchos siglos atrás, principalmente eran de carácter religioso, vinculadas a la trayectoria del sol o la luna, luego se fueron convirtiendo en conmemoraciones de fechas históricas importantes, y en algunos casos han sufrido un sincretismo, es decir una unión armoniosa entre lo religioso y pagano.

Los cumpleaños también son considerados como fiestas, es el “aniversario de nacimiento de una persona”², la costumbre de celebrar las fiestas de cumpleaños con tartas o bizcochos con las velas encendidas comenzó con los griegos. Se ponían sobre los altares del templo de “Artemis” tartas redondas como la luna, hechas con miel, con cirios encendidos. La creencia folklórica, es que las velas de cumpleaños están dotadas de magia especial para conceder deseos. Los cirios encendidos y los fuegos conexos con sus sacrificios han tenido un significado místico especial desde el tiempo en que el hombre comenzó a erigir altares a sus dioses, de modo que las velas de cumpleaños rinden honra y tributo a la criatura que celebra su fiesta de cumpleaños y le traen buena suerte.”³

¹ <http://etimologias.dechile.net/?fiesta>

² <http://buscon.rae.es/drae/>

³ <http://blogs.que.es/fiestas/2008/6/13/origen-las-fiestas-cumpleanos>

En el Ecuador, las fiestas o celebraciones tienen también su historia, origen, sus propias tradiciones, muchas de las cuales son uniones de ritos utilizados por nuestros aborígenes y luego con las que trajeron los españoles en la conquista.

Hace no mucho tiempo, aproximadamente unos 10 años atrás, las fiestas tradicionales de los festejos de cumpleaños se realizaban en los vecindarios, en el patio de las casas donde se colgaba una cuerda con varias ollitas de barro, llamadas ollas encantadas, las cuales contenían en su interior caramelos, dulce y regalos para todos los niños. Estas en la actualidad han sido reemplazadas por las piñatas.

Así también había los juegos tradicionales como las sillitas, el huevo en la cuchara, los ensacados, la soga, el baile del tomate, etc., los mismos que han sido reemplazados por cualquier otro tipo de animación.

En la actualidad las personas adulta, festejan sus cumpleaños con amigos en discotecas, en pequeñas reuniones en casa de última hora o simplemente por falta de tiempo o trabajo no celebran su aniversario de nacimiento.

De todo lo expresado surge la necesidad de crear una empresa dedicada a la organización de fiestas temáticas o infantiles dirigida para adultos, y de esta forma recordar el estilo de cumpleaños cuando eran niños, y así rescatamos las tradiciones de nuestra cultura.

CAPITULO I

1 GENERALIDADES

1.1 REFERENCIAS HISTÓRICAS

Las fiestas como mencionamos anteriormente son realizadas por el tema de festejar algún evento, en la antigüedad no se celebraban las fiestas de cumpleaños, sino los años de muerte de una persona, después sintieron la necesidad de festejar un acontecimiento más significativo.

Si nos concentramos en las fiestas y rituales del Ecuador, los cuales nacen después de la conquista de los españoles ya que ellos dejaron sus costumbres, a las cuales nuestros ancestros se acoplaron y asumieron que era lo correcto. De esta manera es que cada provincia tiene fiestas y rituales diferentes, así como la comida depende de la especialidad de cada una.

Recordando unos 10 años atrás, lo común eran las fiestas de cumpleaños, de niños y adultos, las cuales se realizaban en el patio de una casa o garaje. La empresa busca recordar esos momentos inolvidables con familia y amigos y jugar los famosos juegos como: La soga, rayuela, ensacados, un puente se ha caído, elástico, sillas, etc.

1.2 ¿QUÉ ES UNA FIESTA TEMÁTICA?

Al decir fiestas temáticas, estamos hablando de una fiesta original enfocada en un tema. Es decir todo estará centralizado en un ambiente en específico elegido por nuestro cliente (Favorito en su infancia o actual), desde las invitaciones, ambientación, en algunos casos ropa, música, etc. Deberá girar en torno a la temática de la fiesta.

Esto genera entre los invitados a participar del evento para que sea más divertido y agradable, y tener recuerdos vivos de su infancia.

Una fiesta temática ahora en la actualidad, no solo se realizaría en una fiesta de cumpleaños, podemos desarrollarla en diferentes eventos sociales como por ejemplo: aniversarios, bodas, bautizos, y en algunos casos podemos desarrollar fiestas empresariales temáticas como: fiestas de Año nuevo, o lanzamiento de un producto.

Ahora con un mercado tan amplio en cuanto a fiestas temáticas, podemos encontrar gran variedad de “temas” para realizar nuestras fiestas, ejemplo: años 60, 70, 80, algunas películas o series de televisión, un color particular, de verano, un cuento, antifaces, etc.

Solo hay que tener claro el requerimiento que el cliente desee, de esta manera se facilitaría el trabajo de organizar fiestas familiares en cualquier momento del año y por cualquier motivo.

Podemos también tener en cuenta que en las diferentes regiones del Ecuador, encontramos variedad de fiestas y rituales, y las podemos tomar en cuenta como temáticas, ya que en cada región encontramos costumbres y variedad de platos típicos diferentes.

1.3 CONCEPTO DE LA EMPRESA

Creación de una empresa dedicada a la realización de fiestas temáticas en la ciudad de Quito para el año 2011.

Ésta empresa se dedica a la animación de una manera infantil a los adultos, recordando que tenemos un niño dentro que podemos descubrirlo.

Big kids Parties emplea la manera más divertida de hacer recordar la niñez, sin olvidar que somos adultos.

1.4 MATERIA PRIMA

En este caso la materia prima que la empresa usaría, sería material descartable para todo el evento en este caso enfocado en una Fiesta Temática Infantil para adultos.

La empresa cuenta con servicios adicionales que el cliente tiene a disposición, como: animación, piñatas, sorpresas.

Enfocando en la comida y bebida, tenemos variedad de bocaditos usando géneros principales, como carne, pollo, etc. utilizando también productos ricos en el Ecuador como el Verde, Camarón. Los dulces acompañados del mejor Chocolate que es ecuatoriano. Recordando también las famosas “bebas”, que fueron una de las mejores bebidas en nuestra infancia.

1.4.1 Menaje

En este punto abarca todo lo que es platos, vasos, bandejas, cucharas. Esto será todo de material descartable. Tomando como ejemplo una fiesta de Spiderman, el menaje cuenta como platos, vasos, cucharas de Spiderman, las bandejas serán grandes de color del tema y será para bocaditos.

1.4.2 Decoración

Siguiendo con el tema de Spiderman, la decoración de la mesa principal consta de mantel, globos guirnalda y todo lo que tenga de servicio de comida, y el lugar del evento será decorado con globos del tema, dando un ambiente infantil.

1.4.3 Animación

La animación, consta de 1 hora 45 minutos de entretenimiento con 2 animadoras y realizando juegos que los invitados jugaban en su infancia, como las sillitas, trompos, etc.

1.4.4 Piñatas

Esto está dentro de las 2 horas de animación, si es que el cliente lo solicita.

1.4.5 Sorpresas

Estas se entregaran al final de la fiesta como agradecimiento de participación en el cumpleaños.

1.5 PAQUETE DE FIESTA

El paquete de fiesta constará de lo pedido por el cliente, el montaje del evento se realizara una hora antes de la hora designada para el evento. Si el paquete consta con animación se realiza cuando todos los invitados estén presentes y desde ese momento corre la hora 45 minutos de entretenimiento. Y posteriormente la empresa se retira dejando todo listo para que la fiesta continúe.

1.6 ETAPAS DEL EVENTO

1.6.1 Contratación del Evento

La contratación del evento se realizara máximo 15 días antes, aclarando todo lo que el cliente solicite. Y con un mínimo de 3 días para que el cliente tenga la seguridad de que los productos sean frescos y todo se realice con éxito.

1.6.2 Día del Evento

El día del evento se montara la decoración 1 hora antes de la hora contratada, teniendo a punto la comida y bebida que se ofrezca en el mismo

1.6.3 Momento del Evento

Desde la hora establecida del evento la empresa ofrecerá el servicio de comida y bebida de acuerdo a lo contratado, si es que el contrato contiene animación esto se realizara el momento que el cliente lo considere oportuno, pero preferiblemente se podría realizar cuando la mayoría de los invitados estén presentes.

1.6.4 Desmontaje

Como el evento es prácticamente descartable, la empresa cuando culmine su contratación se retira, dejando todo listo para que el cliente no se preocupe por nada y pueda seguir disfrutando.

1.7 MAPA DE UBICACIÓN

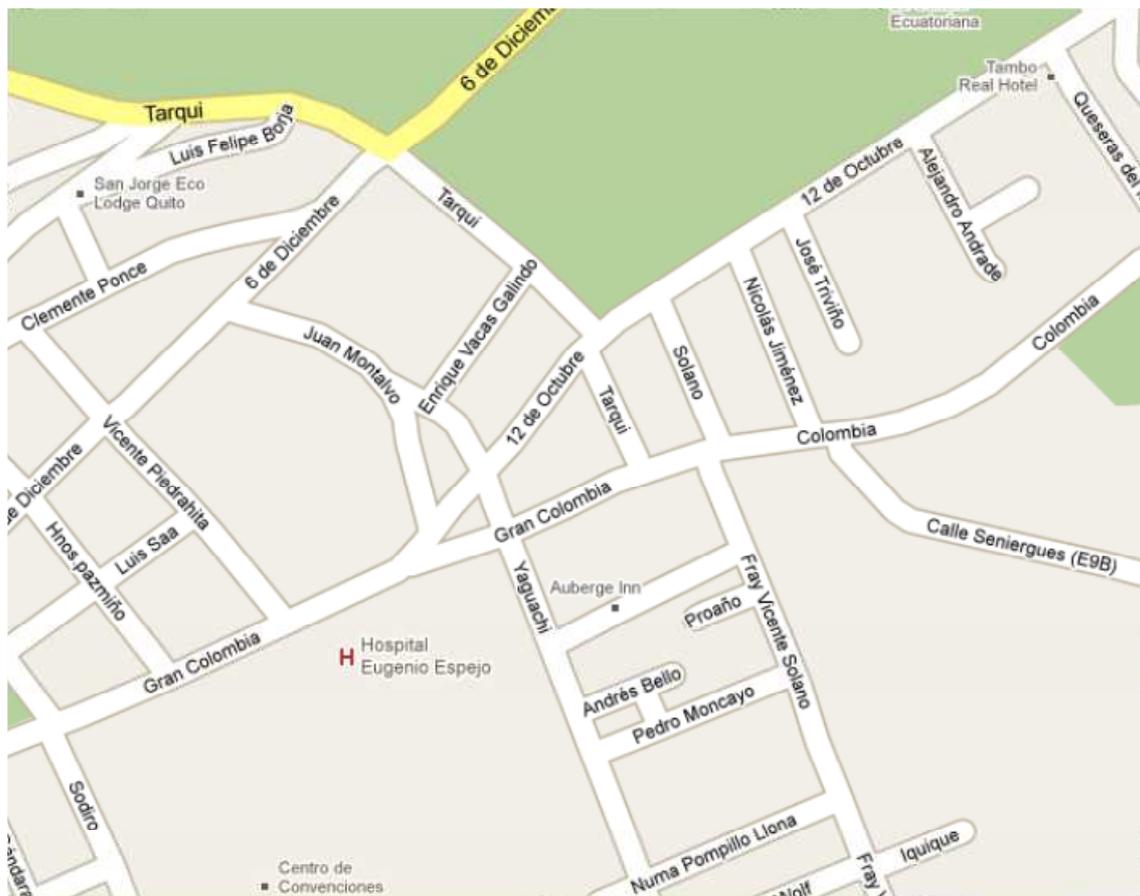
La empresa hace todo el servicio a domicilio, no cuenta con establecimiento propio, la oficina y despacho de productos se detalla a continuación.

Big KidsParties, se encuentra ubicada en la provincia de Pichincha, capital Quito en el centro-norte de la ciudad en las calles: Av. Gran Colombia N16-15 y Tarqui.

Barrio: El Belén

Sector: El Dorado

Gráfico 1.1



Fuente: http://maps.google.com/maps?hl=es&biw=1419&bih=754&q=mapa+de+quito&gs_upl

CAPITULO II

2 ESTUDIO DE MERCADO

2.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO

General

- Realizar un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la organización de fiestas temáticas, principalmente en la realización de cumpleaños para adultos con tópicos infantiles.

Específicos

- Innovar la oferta en la industria de la organización de evento y fiestas.
- Implementar en la demanda la idea de festejar cumpleaños de adultos, con temáticas infantiles.
- Rescatar las tradiciones, como piñatas y ollas encantadas, en las fiestas de cumpleaños para personas adultas.

2.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN E INFORMACIÓN A UTILIZAR

2.2.1 Determinación del Tipo de Información a Aplicar

La investigación cuantitativa y cualitativa es la idónea a utilizar para este estudio, ya que la información necesaria se obtiene con claridad y antelación. Se trabajara con encuestas y opiniones de los posibles clientes.

2.2.2 Determinación del Tipo de Información a Utilizar

En este caso utilizaremos dos tipos de información que nos permite cumplir con los objetivos planteados en el proyecto:

- Información primaria, la cual proporciona datos provenientes de la investigación de campo que se realizara.
- Información secundaria, la que encontramos en libros, revistas, archivos históricos, opiniones de posibles clientes.

2.3 MÉTODO, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN

El método más claro para obtener resultados completos en el estudio de mercado del proyecto, es la técnica de la encuesta, ya que nos permite recabar información primaria en un tiempo determinado resultando más práctica. Para lo cual se realizara el cuestionario con las herramientas necesarias para la información que la empresa requiere. Es una encuesta de tipo personal.

2.4 SEGMENTOS DE MERCADO

Estamos dirigidos al público desde los 25 años en adelante, de estilo medio a medio alto, que tengan la capacidad de llegar a los paquetes que ofrecemos, estamos apuntando a un mercado que no tiene mucho tiempo para organizar este tipo de reuniones con una nueva propuesta recordando su infancia, y no se haga la típica fiesta en una discoteca.

2.5 MODELO DE LA ENCUESTA

ENCUESTA

BIG KIDS PARTIES

La siguiente encuesta es para puntualizar lo que busca el cliente con respecto a una buena fiesta temática, recordando lo buenas que eran las fiestas en su infancia, y compartiendo con amigos y familiares.

Edad:

Genero:

Por favor seleccione con una X el tema de su preferencia.

1. ¿Cuál era el personaje favorito en su infancia?

Masinger	_____	Thundercats	_____
Tortugas ninja	_____	Ponnys	_____
Pitufos	_____	Sheera	_____
Heidi	_____	La abeja maya	_____
He man	_____	Los súper campeones	_____
Transformers	_____	La princesa caballero	_____
Los ositos cariñositos	_____		
Los caballeros del zodiaco	_____		
Zimba el león blanco	_____		

2. ¿Por qué medio le gustaría recibir información sobre la empresa?

Radio	_____	Flayers	_____
Periódicos	_____	BlackberryMsn	_____
Televisión	_____		
Mail	_____		

3. ¿Con que frecuencia usted asiste a una fiesta temática?

Cada semana _____

Cada dos semanas _____

Cada tres semanas _____

Cada mes _____

4. ¿De acuerdo al lugar donde vive y el sector favorito de sus amigos donde preferiría realizar una fiesta temática?

Norte _____

Centro _____

Sur _____

Valle de los chillos _____

Cumbaya _____

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una fiesta temática?

\$ 5.00 por persona _____

\$10.00 por persona _____

\$15.00 por persona _____

6. ¿Qué servicio adicional le gustaría para una fiesta temática?

7. ¿Qué tipo de servicio de alimentos prefiere en una fiesta?

Comida rápida _____

Bocaditos elaborados: sal y dulce _____

Un menú completo _____

Solo bocaditos de sal _____

Solo bocaditos de dulce _____

8. ¿En el momento de animación, usted prefiere?

- Una muñeca _____
- Un payaso _____
- Una animadora en relación a la fiesta temática _____
- Una persona normal con mucha alegría _____

9. ¿Usted es una persona que le gusta participar en las animaciones de fiestas infantiles?

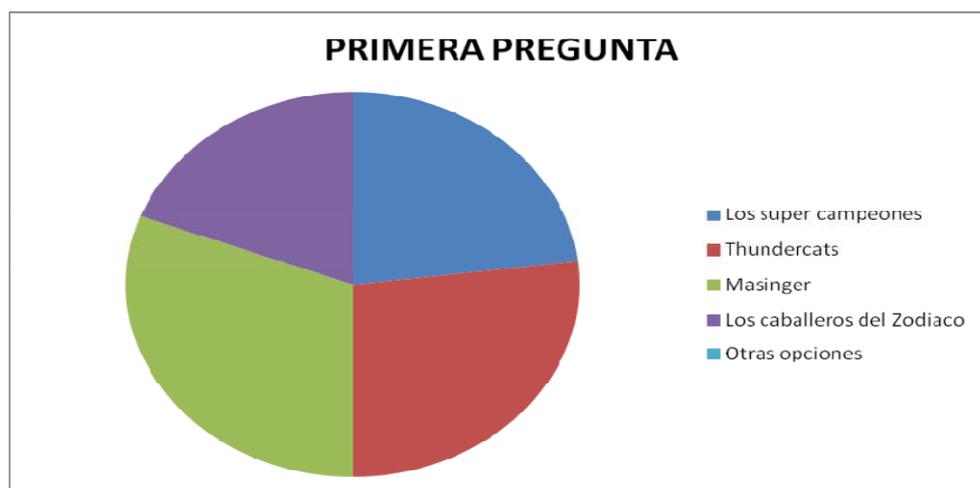
Sí _____ No _____

10. ¿Usted en los matrimonios participa de las coreografías?

Sí _____ No _____

2.6 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

De acuerdo a las Encuestas realizadas a continuación se explicara brevemente el análisis de cada pregunta.



En la primera pregunta podemos observar que los dibujos más vistos en aquellos tiempos son variados y no hay una inclinación por uno solo, esto nos

ayuda a tener en cuenta que las fiestas que posiblemente nos pidan, son de diferentes temas.



En la segunda pregunta, como la tecnología lo permite las personas tienen una inclinación por el: Mail y el BBMSN, ya que son los medios más utilizados hoy en día.



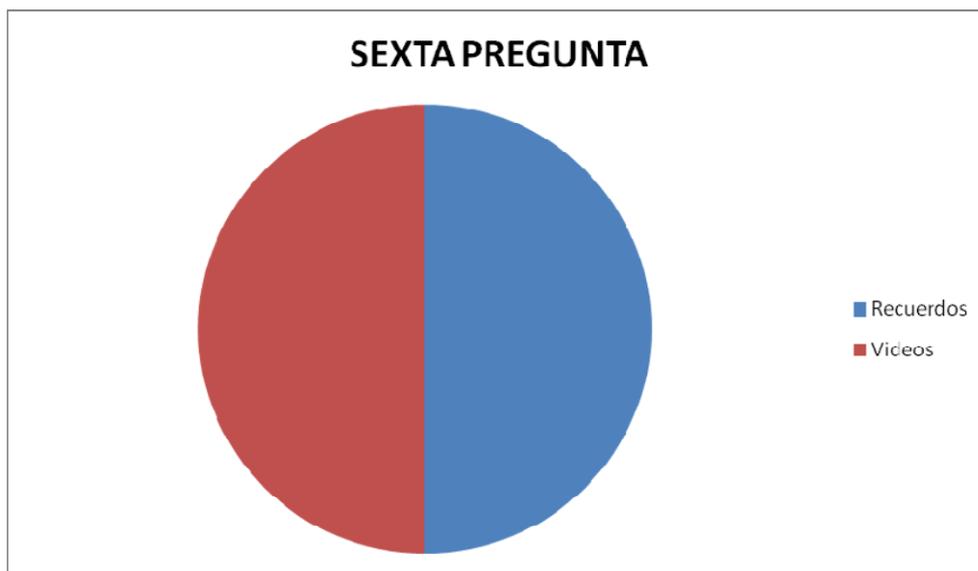
En la tercera pregunta, las personas no acuden a este tipo de fiestas muy seguido. Esto ayuda para dar a conocerse más fiestas de éste tipo.



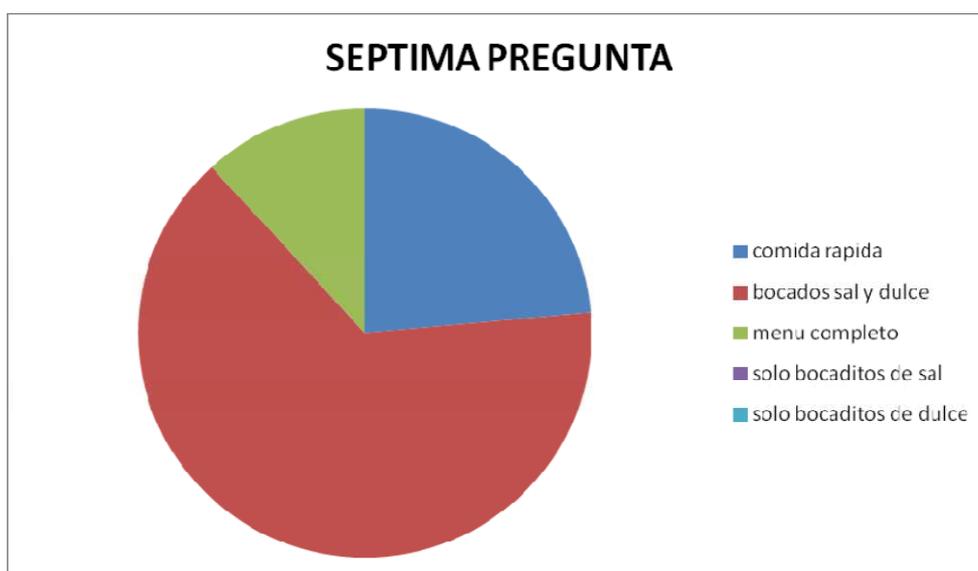
En la cuarta pregunta, la elección del sector no es problema para los clientes, hay una ligera inclinación por el Norte, pero las fiestas se pueden realizar en todo Quito.



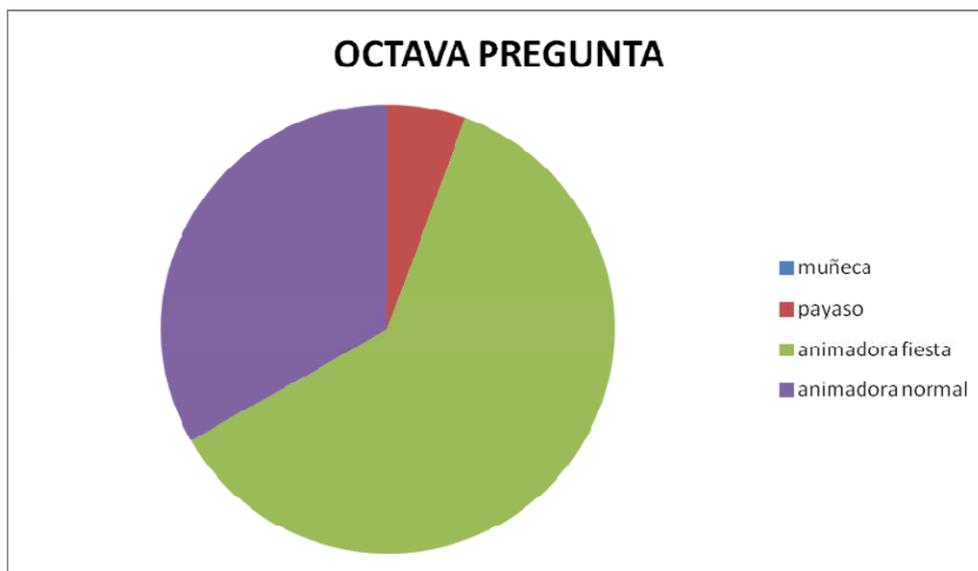
En la quinta pregunta, en el tema de los gastos, la elección es más por \$10.00, de acuerdo al número de personas que asistan a la fiesta, y al target en que estamos.



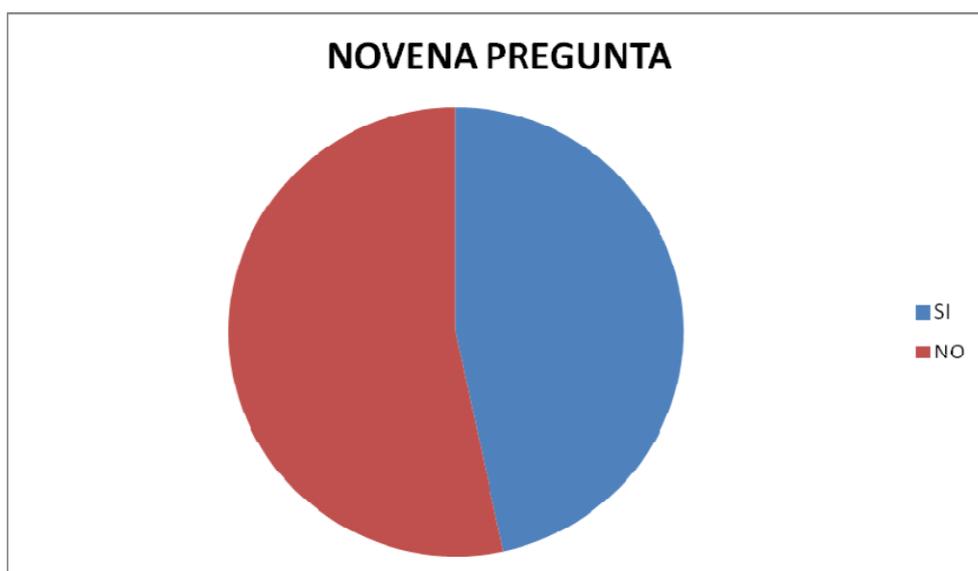
En la sexta pregunta, llegamos a una sola respuesta de que las personas desean un recuerdo de la fiesta que puede ser un video o película de su gusto, o de la fiesta temática.



En la séptima pregunta, notamos la preferencia de que las personas desean más los bocaditos de sal y dulce en una fiesta.



En la octava pregunta, las personas se inclinan más por una animadora vestida de la temática de la fiesta, para realzar más los recuerdos.



En la novena pregunta, es un poco la diferencia, pero podemos observar que hay un porcentaje positivo y uno negativo de participación en las fiestas infantiles.



En la décima pregunta, tenemos una buena aceptación de las coreografías en los matrimonios ya que en sí, los invitados se dejan llevar por la música y la diversión.

2.7 CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Realizamos un plan de negocios para crear una empresa dedicada a la organización de fiestas temáticas.
- Realizamos las encuestas, tomando como resultado las preferencias de las personas, para innovar la industria de fiestas temáticas.
- Buscamos implementar nuevos temas para la realización de fiestas de adultos con tema infantil.
- Mediante las encuestas rescatamos los personajes de la infancia para tener más ideas a futuro de nuevos temas para fiestas.

CAPITULO III

3 PLAN DE MERCADO

3.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADO

- Analizar por qué medios podemos acceder a los clientes, dando una información completa.
- Definir las estrategias para mantener clientes fijos.
- Establecer la competencia, y analizar sus puntos débiles.
- Definir las estrategias para llegar con éxito al cliente.

3.2 MISIÓN

Somos una empresa dedicada a la elaboración de fiestas temáticas, que va innovando sus servicios de acuerdo a la demanda de sus clientes, brindando como principal producto fiestas de cumpleaños infantiles para adultos.

3.3 VISIÓN

Ser una empresa importante en la industria de la organización de fiestas temáticas, siendo líder en el festejo de cumpleaños para adultos con temáticas infantiles, e incrementar sus servicios para la realización de otro tipo de eventos en aproximadamente 5 años.

3.4 OBJETIVOS

3.4.1 Corto Plazo

- Determinar cuáles son las preferencias de un menú para una fiesta temática, en un tiempo de 2 meses, y así poder establecer la materia prima más utilizada.
- Analizar las preferencias en cuanto a temas, en un periodo corto de tiempo.

3.4.2 Mediano Plazo

- Analizar los puntos débiles de la competencia y ofrecer mejoras en el servicio.
- Llegar a un número determinado de clientes para en un futuro ampliar la información y abarcar más mercado.

3.4.3 Largo Plazo

- Establecer en que medios podemos llegar con más personalidad a los clientes.

3.5 ANÁLISIS FODA

Tabla 3.1 FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Excelentes productos	Buena acogida entre los Quiteños
Precios cómodos	La mayoría de los productos son de gran parte de las tradiciones Ecuatorianas
Servicio exclusivo a domicilio	Todos los productos a ofrecer son de conocimiento del cliente.
Diversidad de bocaditos a elección	El personal de trabajo es animado y motivador.
Los materiales a ser utilizados son fáciles de conseguir en Quito	
DEBILIDADES	AMENAZAS
Empresa nueva en el mercado	Movimiento político y económico en el Ecuador
Mostrar nuestra imagen como nueva y aceptación	Problemas con los Bancos (tramites largos en los bancos, papeles)
Posicionamiento en publicidad	Cambios bruscos de clima (evitar animaciones en áreas abiertas)
Nuevas empresas innovadoras	Cambios legales negativos

Fuente: Estefanía Robles

3.6 ESTRATEGIAS

Tabla 3.2 Estrategias

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Excelentes productos	Empresa nueva en el mercado
	Precios cómodos	Mostrar nuestra imagen como nueva y aceptación
	Servicio exclusivo a domicilio	Posicionamiento en publicidad
	Diversidad de bocaditos a elección	Nuevas empresas innovadoras
	Los materiales a ser utilizados son fáciles de conseguir en Quito	
OPORTUNIDADES		
Buena acogida entre los Quiteños	Los quiteños cuentan con excelentes productos	Sin perder la "sal quiteña" entrar al mercado recordando el pasado
La mayoría de los productos son de gran parte de las tradiciones Ecuatorianas	Los productos tradicionales cuentan con precios cómodos para realizar un buen festejo	Empresa innovadora que busca rescatar la magia de las fiestas infantiles e innovar las fiestas temáticas
Todos los productos a ofrecer son de conocimiento del cliente.	Los productos, bocaditos son de conocimiento del cliente y de buena calidad	
El personal de trabajo es animado y motivador.	El servicio q se ofrece es para comodidad del cliente y que mejor si es a domicilio	
AMENAZAS		
Movimiento político y económico en el Ecuador	Los productos que ocuparemos son de uso común y con buenos precios	Nuevas leyes que prohíban este tipo de diversión
Problemas con los Bancos (tramites largos en los bancos, papeles)	Facilidades de pago	
Cambios bruscos de clima (evitar animaciones en áreas abiertas)	Podemos realizar las fiestas en un lugar cerrado y abierto	
Cambios legales negativos		Empresa a domicilio, sin muchos trámites legales

Fuente: Estefanía Robles

3.7 ESTRATEGIAS INTERNAS

Esta empresa reconoce la importancia de que el personal debe saber claramente lo que busca el cliente, y debe saber cómo satisfacer en lo que necesite. De esta manera la empresa contara con algunos días a la semana dedicados a capacitaciones para que sepan manejar todo lo relacionado a la empresa, ya sea en cuanto a la animación, cocina y ventas. Para que el personal sepa desenvolverse en las diferentes áreas y realizar una fiesta inolvidable.

3.7.1 Estrategia de Producto

Nuestra principal estrategia en cuanto a producto, es ingresar al mercado con una nueva propuesta de fiestas temáticas, no estamos ofreciendo la típica fiesta de disfraces, etc. Nosotros buscamos innovación en cuanto a bocaditos, cocteles, animación y decoración, sin dejar atrás las fiestas infantiles que son muy bien recordadas. De esta manera ofrecemos a los clientes una lista de propuestas diferentes de bocaditos, animación, y servicios adicionales para que ellos organicen fiesta a su gusto, y nosotros nos encargamos de que salga perfecto.

3.7.2 Lista de Productos a escoger

Menú Anexo # 1

SAL:

- Brochetas de pollo
- Brochetas de carne
- Roastbeef en salsa teriyaky
- Empanadas de morocho
- Empanadas de verde

- Empanadas de viento
- Mini bolones de verde
- Mini ceviches en costra de verde
- Rollos de sushi
- Filadelfia Parties: salmón, pepino, queso y ajonjolí
- Filadelfia especial: Salmón, pepino y queso, cubierto de caviar
- KaniParties: Kanikama, queso, aguacate y ajonjolí
- TakoParties: Pulpo, pepino, aguacate y queso
- California Parties: Camarón, pepino, aguacate y ajonjolí
- Kiwi Parties: salmón ahumado, queso y aguacate, cubierto de kiwi
- Mangos Roll Parties: cangrejo, queso y aguacate, cubierto de mango
- Fry Roll Parties: salmón, queso, aguacate, empanizado y frito
- NigirisParties: camarón, pulpo, salmón

DULCES:

- Brochetas de frutas con salsa de chocolate
- Crepes rellenos de crema pastelera, mango, kiwi
- Trufas de chocolate, coco
- Brownies
- Flan de vainilla y caramelo
- Bombones (rellenos)
- Choco banana
- Tartaletas de frutas con crema pastelera
- Mini merengues, rellenos de frutas y/o chocolate y menta

BEBIDAS:

Alcohólicas:

- Ruso negro: vodka, kahlúa, hielo
- Cerveza

- Cerveza azul: cerveza, bluecuracao
- Bucanero: leche de coco, ron negro, ron blanco, triple sec, zumo de limón, zumo de piña
- Cuba libre
- Mojito
- Negromi: campari, vermut rojo, gin
- Peppermint-tonic: moras, zumo de limón, licor de menta, tónica
- Piña colada,
- Tequila: tequila, zumo de limón, granadina, naranja
- Canelazo
- Vino hervido

No alcohólicas:

- Bebas
- Colas
- Aguas

3.7.3 Recetas Estándar

Anexos # 2

3.7.4 Estrategia de Precios

La empresa para poder ser exitosa, realizo el método de investigación de la encuesta, con ese resultado y con los precios de los productos, llego a determinar el punto donde sabe que los clientes pueden pagar por los paquetes de fiestas.

Teniendo en cuenta que el marketing mix es el único que genera ingresos, está claro que tenemos que entrar en un mercado poco intervenido por la competencia, para poder ganar y mantenernos con nuestros precios, y en un futuro poder subir un poco los precios, siempre y cuando tengamos la

seguridad que en la plaza en la cual estamos pueda pagar los servicios de la empresa.

3.7.5 Precios de los Productos

SAL:

• Brochetas de pollo	\$1.69
• Brochetas de carne	\$2.11
• Roastbeef en salsa teriyaki	\$0.95
• Empanadas de morocho	\$0.53
• Empanadas de verde	\$0.16
• Empanadas de viento	\$0.24
• Mini bolones de verde	\$0.55
• Mini ceviches en costra de verde	\$1.35
• Rollos de sushi	
• Filadelfia Parties	\$9.52
• Filadelfia especial	\$11.73
• Kani Parties	\$10.30
• Tako Parties	\$8.95
• California Parties	\$8.29
• Kiwi Parties	\$9.91
• Mangos Roll Parties	\$11.05
• Fry Roll Parties	\$13.90
• Nigiris Parties camarón	\$1.77
• Nigiris Parties pulpo	\$1.61
• Nigiris Parties Salmón	\$1.79

DULCES:

• Brochetas de frutas	\$1.15
• Crepes rellenos	\$0.48

• Trufas de chocolate	\$0.26
• Trufas de coco	\$0.35
• Brownies	\$0.21
• Flan de vainilla y caramelo	\$0.20
• Bombones (reellenos)	\$0.41
• Choco banana	\$0.21
• Tartaletas de frutas	\$0.59
• Mini merengues	\$0.44

BEBIDAS:

Alcohólicas:

• Ruso negro	\$1.00
• Cerveza	\$1.20
• Cerveza azul	\$1.19
• Bucanero	\$0.48
• Cuba libre	\$3.21
• Mojito	\$0.67
• Negromi	\$0.86
• Peppermint-tonic	\$0.17
• Piña colada	\$0.43
• Tequila Parties	\$0.25
• Canelazo	\$0.71
• Vino hervido	\$1.33

No alcohólicas:

• Bebas	\$0.80
• Colas	\$2.31
• Aguas	\$0.74
• Agua Mineral	\$1.43
•	

3.7.6 Formas de Pago

El cliente puede cancelar en 2 pagos, el momento de la contratación el 50% y el día del evento el otro 50%, puede hacerlo con cheque, efectivo, transferencias bancarias.

3.7.7 Estrategias de Promoción

La empresa contara con un premio especial para la persona que recomendó la empresa, de esta manera buscamos introducir a la empresa en boca de la gente para que constantemente estén hablando de la misma.

Nuestras estrategias son diferentes a las de otras empresas que lo que buscan es solo dar descuentos y de esta manera ganarse a los clientes. Nosotros vamos por el otro lado, de consentir al cliente.

3.7.8 Estrategia de Venta

Se mantendrá buen personal en las ventas ya que es el mejor canal de distribución de información, si el cliente se siente satisfecho con el servicio. Se encargara de difundir comentarios positivos a su entorno de amigos.

Se ofrecerá toda la información de la empresa al cliente y se le dará la mejor asesoría para que sea una fiesta inolvidable y el cliente pueda hacer la fiesta a su gusto.

3.7.9 Estrategias de Publicidad

De acuerdo a las encuestas realizadas anteriormente, llegamos a la conclusión de que las personas optan por los mails, ya que en la actualidad el trabajo es mucho más ahora y no tienen tiempo de leer una revista, ver televisión, etc. Y ahora con el avance de la tecnología pueden revisar su correo electrónico en cualquier parte.

También en las encuestas llegamos a la conclusión que la mayoría de las personas tienen un BlackBerry, y este medio es muy común para pasar información de cualquier tipo. De esta manera utilizaremos este medio para transmitir información sobre la empresa.

3.7.10 Estrategia de Fuerza de Venta

La persona encargada de las ventas, será capacitada constantemente para que pueda relacionarse mejor con los clientes, el área de ventas tendrá buena información de clientes frecuentes y saberlos manejar de la mejor manera, para ofrecer buenos servicios, si la persona de ventas transmite una buena imagen y sabe manejar al clientes, éste se encargara de ayudarnos con publicidad gratuita a sus amigos y eso es lo que busca la empresa, manejarse bien en las ventas para que sus ismos clientes transmitan el buen servicio de la empresa.

3.8 POSICIONAMIENTO

3.8.1 Ventajas Competitivas

Las ventaja de la empresa, recaen directamente en la innovación de este tipo de fiestas, ya que la competencia realiza la fiesta en cuanto a decoración y no da un servicio adicional, nosotros a más de la decoración realizamos la animación de la fiesta como cuando éramos niños, jugando a las sillitas, un puente se ha caído, etc. y brindando un servicio de A&B excelente y la recordada piñata u ollitas encantadas. De esta manera buscamos ser mejores que la competencia con buenos precios y así ser reconocidos en un corto tiempo.

3.8.2 Estrategias de Posicionamiento

La empresa ingresara al mercado, con paquetes de fiestas innovadoras, recopilando información de fiestas temáticas en general, y recordando las

fiestas de su infancia, con productos accesibles al consumidor y que estén dispuestos a recomendar a la empresa, manteniéndoles como clientes frecuentes.

A los clientes frecuentes darles un mejor trato y diferentes promociones ya que al cliente le gusta sentirse importante.

Estaremos mandando constantemente nuevas imágenes de fiestas temáticas e innovadoras, para que los clientes recuerden constantemente la empresa y de esta manera el entorno de ese cliente se mantenga informado que existe una empresa que realiza este tipo de fiestas.

3.9 DEFINICIÓN DEL SERVICIO AL CLIENTE

El servicio al cliente puede ser definido, en un sentido amplio, como la medida de actuación del sistema logístico para proporcionar en tiempo un lugar un producto o servicio. El concepto de servicio al cliente es a menudo confundido con el de satisfacción del cliente, que es un concepto más amplio, ya que incluye todos los elementos del marketing mix: producto, precio, promoción y distribución.

El éxito de una organización, la reducción de costes y la satisfacción de las necesidades de sus clientes, depende de una cadena de suministros bien gestionada, integrada y flexible, controlada en tiempo real y en la que fluye información eficiente.

En este sentido, el nivel del servicio al cliente está directamente relacionada con la gestión y efectividad de la cadena de suministro: flujos de información de materiales, de productos, etc. Cuanto más efectiva sea la gestión de la cadena de suministro, mayor valor añadido incorporara el servicio prestado al cliente.⁴

⁴ <http://www.programaempresa.com/empresa/empresa.nsf/0>

3.9.1 Servicio al Cliente

La persona encargada de Ventas, Ejecutiva de Ventas, ofrecerá la mejor atención al clientes, por teléfono y personalmente, para que el cliente sienta que la empresa se preocupa por su evento y demostrar que para la empresa el cliente es lo más importante porque queremos que el cumpleaños sea o no el cliente contratante se sienta feliz y sea una de sus mejores fiestas y recuerdos importantes.

3.9.2 Marca

Gráfico 3.1



Fuente: Estefanía Robles

3.9.3 Slogan

“LOS MEJORES RECUERDOS A TU GUSTO!!!”

CAPITULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 LOCALIZACIÓN DE SERVICIO AL CLIENTE

Esta ubicación, permite tener fácil acceso a diferentes sitios de Quito, vías rápidas para el Sur por la Av. Gran Colombia y tomar las vías rectas del Centro de Quito, por otro lado tenemos la vía directa de la Oriental para el Valle de los Chillos, hacia el Norte tenemos todas las vías como la 10 de Agosto, 6 de Diciembre y Av. 12 de Octubre. Y por último Tomando la 6 de Diciembre llegamos al Nuevo Túnel Guayasamín el cual nos dirige a todo el Sector de Cumbayá.

4.2 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El presente trabajo se basa en la realización de un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la organización de fiestas temáticas de todo tipo, pero teniendo como base el ofertar fiestas de cumpleaños al estilo infantil dedicados a personas adultas.

El proyecto surge de la necesidad de rescatar las tradiciones y la forma de festejar los cumpleaños o fiestas infantiles no hace muchos años atrás, como las muy conocidas piñatas, y complementarlo con la oferta de organización de eventos, ya que en la actualidad muchos de los posibles clientes no tienen tiempo para organizar este tipo de celebraciones con tanto detalle.

La propuesta también deja abierta la oportunidad de convertirse a futuro en una empresa innovadora en el mercado de la organización de eventos abriendo sus servicios a otro tipo de fiestas o programas como valor agregado el mantener las tradiciones en el Ecuador.

4.3 LISTADO DE MENAJE Y EQUIPOS

4.3.1 Menaje

Todo el menaje que se detalla a continuación es en material descartable para el área de las fiestas.

Cuadro 4.1

Platos
Vasos
Cucharas
Bandejas
Servilletas

Fuente: Estefanía Robles

El menaje siguiente se lo utilizara para la cocina:

Cuadro 4.2

Olla 5.5 lt	Bowl capacidad 3 lit.
Olla 2.5 lt	Bowl capacidad 6 lit.
Rallador	Espumadera
Tabla para Cortes	Colador malla doble 15 cm
Cernidor	Batidor de mano
Sartén pequeño	Cuchillo de chef 12"
Sartén grande	Chaira
Olla a presión	Balanza digital cap. 10kg
Pelador	Espátula de goma
Cucharón 120 ml	
Cucharón 250 ml	
Cuchara de madera	

Fuente: Estefanía Robles

4.3.2 Maquinaria y Equipos

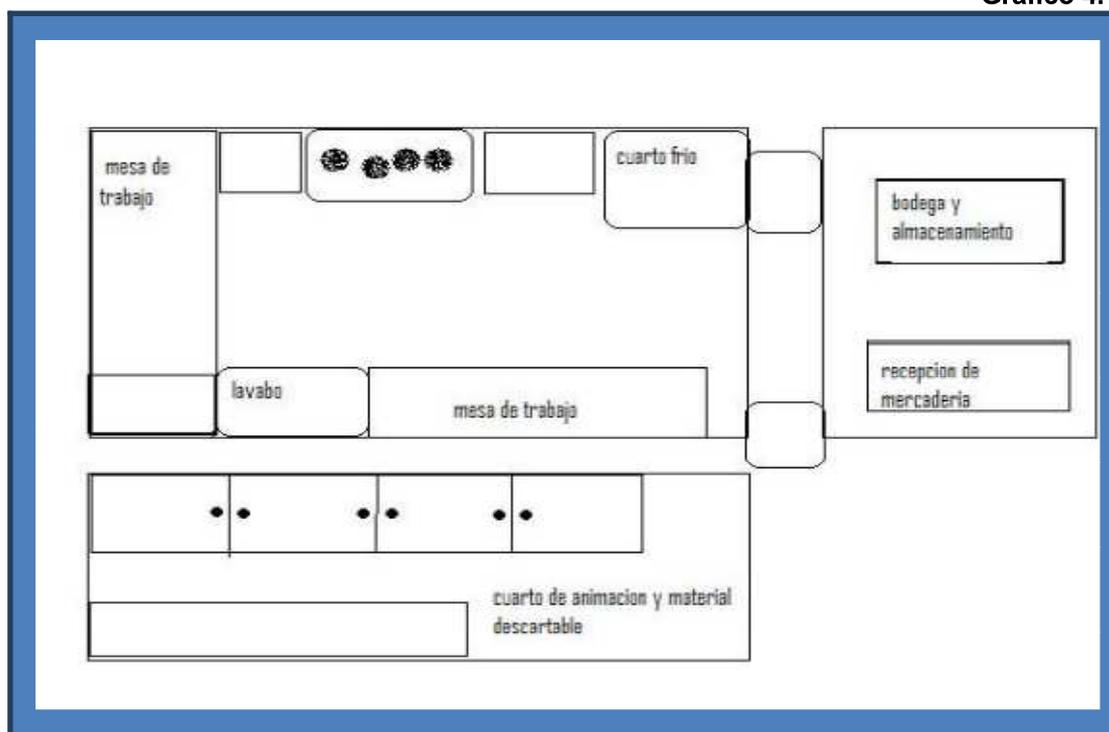
Cuadro 4.3

Cocina
Campana extractora
Refrigerador
Lavadero
Licuadaora
Mesa de trabajo
KitchenAid
Tanque de Gas

Fuente: Estefanía Robles

4.4 DISEÑO DE LAS INSTALACIONES

Gráfico 4.1



Fuente: Estefanía Robles

CAPITULO V

5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

5.1 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DIRECCIÓN NACIONAL DE SALUD

Requisitos para Obtener Permiso de Funcionamiento del MSP Acuerdo Ministerial 818

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
3. Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
5. Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
6. Plano del establecimiento a escala 1:50 7.
7. Croquis de ubicación del establecimiento.
8. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
9. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Adicionalmente se deberá cumplir con otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

Costos del permiso: (Descritos en el Ac. Ministerial No 818 del 19 de diciembre del 2008)

5.1.1 Ministerio de Salud Pública (Carnet de Salud)

- Examen Dental
- Examen de sangre
- Examen de orina
- Examen co-proparasitario
- Foto tamaño carnet
- Cédula
- UDS \$7.00

5.1.2 Registro de la Razón Social

- Original y copia de cédula de identidad o de ciudadanía.
- Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original y copia cualquiera de los siguientes documentos:
 - Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.

- Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estado de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Comprobante del pago de impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior.

5.2 POLÍTICAS Y NORMAS A CUMPLIR (UNIFORMES)

5.2.1 Políticas a Cumplir

La política de empresa tiene como objetivo facilitar la creación y el desarrollo de empresas o de industrias.

Busca el desarrollo y la adaptación de las empresas a los cambios estructurales y, en particular de las pequeñas y medianas empresas.

De igual modo, intenta fomentar la cooperación entre empresas y favorecer el aprovechamiento de los resultados de la investigación, del desarrollo tecnológico y de la innovación.

La política de una empresa participa en la consecución de este objetivo con la promoción del desarrollo del espíritu empresarial y de la innovación.

Normas y políticas generales

- Se debe respetar los horarios establecidos de entrada y salida establecidos en los diferentes eventos.
- Nuestro personal de animación, puede trabajar en otras empresas o actividades propias de la empresa.

- Ningún material, ya sea de animación, decoración o alimentación puede salir de la empresa, sin el debido permiso de administración.
- La empresa está dirigida a las personas que deseen tener recuerdos de su niñez y los animadores deben tener esa creatividad de satisfacción al público adulto.
- Las personas que trabajen en la empresa, deben ser alegres, amables y con carisma de diversión.

5.2.2 Personal extra o Eventuales

Si la empresa necesitaría un personal extra, se contrataría los necesarios y se cancelaría el valor de \$20.00 por cada evento, ellos serían eventuales, los cuales estarían en una base de datos de personal confiable.

5.2.3 Políticas de Contrato

- Después de que el cliente realice su pedido se procede a cobrarle el 60% del valor total, y el saldo pendiente se le cobrara el momento del evento.
- La forma de pago se realizara en efectivo o cheque
- El cliente puede reservar mínimo con 2 semanas de anticipación. Ya que da tiempo a la empresa para planificar los cumpleaños, y en el caso de las fiestas temáticas se debe realizar con 3 semanas de anticipación
- La hora de montaje se realizara medio día antes del evento, y el área de alimentos y bebidas llegara una hora antes de que empiece el cumpleaños.
- Se realizara 2 horas de animación y diversión y pasado este tiempo el cliente deberá cancelar el valor de una hora más de diversión.

5.2.4 Políticas de Compras

- Stock de productos, se mantendrá un stock mínimo de productos descongelados para mantener rapidez en el servicio, esto se sabrá semana a semana para saber las cantidades exactas de consumo, así poder tener un stock organizado y la disponibilidad de productos.
- Bebidas alcohólicas: la entrega de los mismos se realizara solamente de acuerdo al número de porciones solicitadas por el cliente, y se las colocara en la mesa de decoración por los empleados de la empresa.
- La empresa solo comprara lo necesario para cada evento.

5.2.5 Políticas de Proveedores y Pagos

- Proveedores, las entregas de proveedores se receptaran en horarios entre las 09H00 y 11H00 de la mañana. El pago a proveedores se realizara los días viernes de cada semana desde las 10H00 hasta las 11H00 horas de la mañana
- El proveedor deberá entregar a la hora y dia exactos que se hizo el contrato
- El proveedor debe tener los productos en buen estado para dar un mejor servicio.

5.2.6 Políticas de Uniforme

- El uniforme de la empresa, que la misma le proporciona (completo), los cuales deberán mantener presentable y con la higiene personal respectiva, cada empleado es responsable de la limpieza y planchado de su propio uniforme. En el caso de que el empleado no tenga el uniforme completo, no podrá ingresar a la empresa.

- El uniforme solo se lo puede utilizar en los contratos correspondientes, no fuera de la empresa.
- Solo se permitirá: para el área de cocina, zapatos especiales para los mismos usos, y para el servicio zapatos deportivos negros.

5.2.7 Políticas de Comunicación

- La persona encargada de las ventas, tiene que conocer perfectamente los servicios de la empresa, ya que no podrá ofrecer algún servicio que para la empresa se hace difícil conseguir
- Ventas tiene la obligación de hablar amablemente con los clientes, contestar con un saludo cortés (buenas días, tardes, noches).
- Si la persona no conoce algún tema o pedido del cliente, deberá preguntar a su supervisor antes de confirmar al cliente.

5.2.8 Políticas de Vacaciones

- Las vacaciones para el personal se deberán analizar cuando pase el año de contrato.
- En caso de embarazo se aplicaran las normas que dicta la ley.
- En caso del personal masculino, se aplicara la misma ley para el caso de nacimientos.
- En caso de matrimonio, se aplica la ley

5.2.9 Políticas de Pago a Empleados

- La empresa cancelara a sus empleados cada quincena o cada mes, analizando que es más conveniente para sus empleados.
- Se establecerá un salario, que cumpla con lo estipulado por la ley.

5.2.10 Políticas de horarios

- El horario de ingreso a la empresa, será dependiendo del contrato que se tenga con el cliente. Cada miércoles los animadores y personal de servicio tienen la obligación de comunicarse con la empresa para saber programaciones para el fin de semana.
- El personal de animación y servicio, deberán realizar el montaje respectivo de acuerdo al contrato con el cliente, realizar la animación respectiva (en el caso de que el paquete tenga animación) y hacer limpieza y retirarse del sitio del evento, después de eso deberán dirigirse a la empresa para pasar el informe respectivo a la administración.
- El personal de cocina debe asistir a la empresa puntual y los días que se necesita, incluyendo al Jefe de Bodega, ayudante.
- La movilización y montaje de los eventos es responsabilidad de los empleados en el caso de decoración y movilización de la empresa
- En el momento de entrada se firmara una hoja de asistencia con la hora de llegada y el momento de la salida de igual manera.

5.3 UNIFORMES

Anexo # 3

Tenemos tres tipos de uniformes, los de cocina, servicio y animación:

- Uniformes de cocina: los cuales constan de un uniforme normal con las normas de seguridad necesarias, consta de pantalón negro, chaqueta blanca, malla, toca delantal de cintura, todo con logo de la empresa
- Uniformes de servicio: consta de jean y camiseta polo negra y el delantal de servicio. Cómodos para servir, todo con logo de la empresa.
- Uniforme de animación: el cual es jean, camiseta polo negra, todo con logo de la empresa.

5.4 HORARIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE

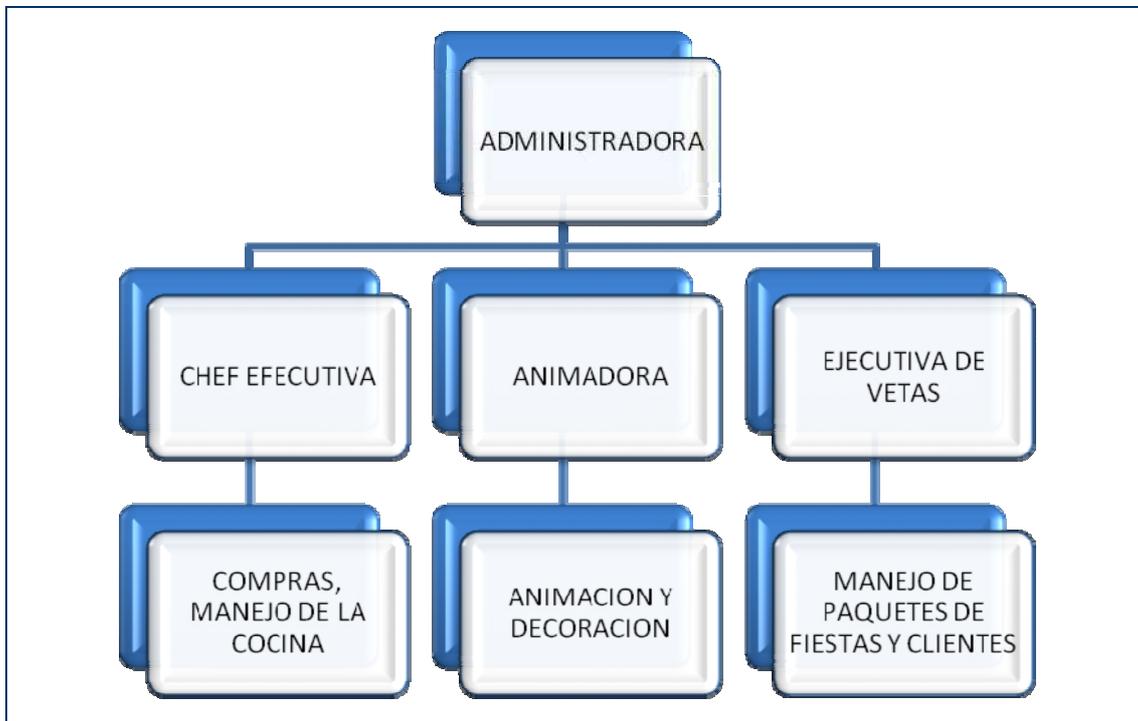
El horario de atención será a los teléfonos de la empresa de Lunes a Domingo en horarios de 9:00Horas hasta las 19:00Horas.

Los horarios de fiestas los fines de semana serán: de 9:00Horas hasta 01:00Horas, los días sábados y viernes, y los domingos de 9:00Horas hasta 22:00Horas.

En el caso de que la fiesta se realice entre semana, la empresa los realizara a partir de las 17:00Horas hasta las 24:00Horas.

5.5 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

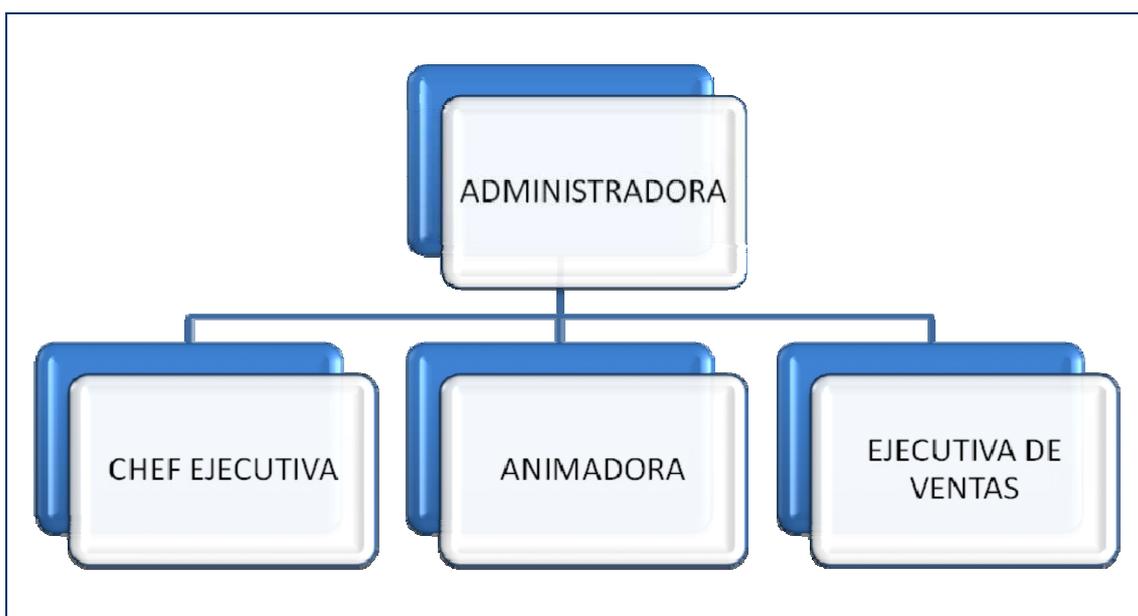
Gráfico 5.1



Fuente: Estefanía Robles

5.6 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Gráfico 5.2



Fuente: Estefanía Robles

5.7 CARGOS (PERFIL)

- Administradora: encargado de la administración del establecimiento, manejando contabilidad, Finanzas, supervisión del personal de servicio, cajera y ventas.
- Chef Ejecutiva: control de todo el departamento de cocina, manejar toda la parte operativa y preparación de alimentos, control de calidad, dirige la cocina.
- Animadora: mantener el entretenimiento de las fiestas en un alto nivel, encargada de la decoración de la fiesta.
- Ejecutiva de ventas: la persona encargada de realizar las ventas respectivas de los diferentes paquetes de fiestas y relaciones públicas.

CAPITULO VI

6 ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

6.1 OBJETIVOS

- Establecer el presupuesto general para la conformación de la empresa.
- Determinar el punto de equilibrio mediante las ventas.
- Analizar el mercado al cual estamos direccionados, para poder establecer las ventas que podemos ofrecer mes a mes.

6.2 ACTIVOS FÍSICOS

6.2.1 Maquinaria y Equipos

Tabla 6.1

EQUIPOS DE COCINA		
Cocina	1	3400
Campana extractora	1	450
Refrigerador	1	1900
Lavadero	1	575
Licuadaora	1	50
Mesa de trabajo	1	480
kitchen Aid	1	500
Tanque de Gas	1	30
TOTAL		7385

Fuente: Estefanía Robles

Tabla 6.2

BATERIA DE COCINA			
Olla 5.5 lt	2	36,72	73,44
Olla 2.5 lt	2	18,34	36,68
Rallador	1	5,00	5,00
Tabla para Cortes	2	16,40	32,80
Cernidor	2	1,00	2,00
Sartén pequeño	2	10,97	21,94
Sartén grande	2	26,50	53,00
Olla a presión	1	34,80	34,80
Pelador	1	2,90	2,90
Cucharón 120 ml	2	3,40	6,80
Cucharón 250 ml	2	5,60	11,20
Cuchara de madera	1	1,00	1,00
Bowl capacidad 3 lit.	3	2,45	7,35
Bowl capacidad 6 lit.	3	11,20	33,60
Espumadera	2	0,98	1,96
Colador malla doble 15 cm	1	7,50	7,50
Batidor de mano	2	3,46	6,92
Cuchillo de chef 12"	2	12,90	25,80
Chaira	1	11,30	11,30
Balanza digital cap. 10kg	1	14,32	14,32
Espátula de goma	3	1,74	5,22
TOTAL			395,53

Fuente: Estefanía Robles

6.2.2 Menaje

Tabla 6.3

MATERIAL DESCARTABLE							
	COTIZACION A			COTIZACION B			
DETALLE	CANT	V, UNI	TOTAL	CANT	V. UNI	TOTAL	VALOR
vaso 2 oz	100	1,25	1,25	100	1,25	1,25	1,25
vaso 3,5 oz	100	1,45	1,45	100	1,55	1,55	1,45
vaso 7 oz	100	1	1,00	0	0	0	1
tarrina 20 cc c/tapa	100	1,4	1,40	0	0	0	1,4
plato tendido 10/14	10	1,7	1,70	0	0	0	1,7
bandejas rectangulares 10x14	100	11,7	11,70	0	0	0	11,7
tarrina 100 cc c/tapa	100	4,75	4,75	0	0	0	4,75
charol redondo #12	10	1,67	1,67	0	0	0	1,67
vaso 2,5 oz espuma/térmico	100	1,7	1,70	0	0	0	1,7
caja master blanco guante	1	8	8,00	0	0	0	8
rollo 45cm rolan alimentos	1	46	46,00	0	0	0	46
rollo aluminio 23mt	1	2,85	2,85	0	0	0	2,85
						TOTAL	83,47

Fuente: Estefanía Robles

Tabla 6.4

MATERIAL DE ANIMACION			
DETALLE	COTIZACION		TOTAL
	CANT	V. UNI	
globos fiesta R-9	100	0,043	4,30
mantel plástico personalizado	1		3,00
serpentinatas	24	0,023	0,55
fundas para piñata	8	0,134	1,07
invitaciones	8	0,125	1,00
platos personalizados	8	0,225	1,80
vasos personalizados	8	0,15	1,20
servilletas	20	0,075	1,50
sorpresas vacías	1		1,00
guirnalda	1		3,00
globos personalizados	10	0,145	1,45
cucharas	12	0,038	0,45
piñatas	1		3,50
piñatas botellas	1		5,00
carameleras	1		4,00
Autora: Estefanía Robles		TOTAL	32,82

Fuente: Estefanía Robles

6.3 ACTIVOS DIFERIDOS

6.3.1 Gastos de Constitución

Tabla 6.5

Composición de la empresa	
capital banco pichincha	300,00
carnet de salud	7,00
Sri – RUC	0,00
TOTAL	307,00

Fuente: Estefanía Robles

6.4 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo será de USD \$500.00

6.4.1 Materia Prima

Tabla 6.6

BOCADOS DE SAL	
Pollo	3,40
Pimiento	0,50
Champiñones	3,30
Limonas	0,50
Ajo	2,00
Albahaca	0,50
vino blanco	5,30
sal	0,80
pimienta	2,37
Carne	15,00
Tomillo	0,50
vino tinto	5,00
salsa teriyaki	2,50
Ajonjolí	0,50
Perejil	0,20
Aceite	1,30
masa de morocho	0,80
carne molida	1,50
Arveja	0,50
Zanahoria	0,50
Arroz	10,30
Achiote	3,14
cebolla perla	0,50
Comino	0,87
verde	0,10
Queso	2,38
Harina	0,79
Azúcar	0,75
mantequilla	3,00
manteca de chancho	2,21
Camarón	4,00
Tomate	0,40
Naranja	1,00
Achiote	7,99
arroz de sushi	2,43
alga nori	0,54
vinagre blanco	3,59
Salmon	0,54
Pepino	1,29
queso crema	1,28
Soya	3,30
Caviar	7,11
kanikama	15,00
aguacate	0,50
Pulpo	1,50
Kiwi	0,20
Mango	0,50
pan molido	0,84
TOTAL	123,02

Fuente: Estefanía Robles

Tabla 6.7

BOCADOS DE DULCE	
Frutilla	0,80
Uvilla	1,50
Uva	1,00
Chocolate	0,96
crema de leche	0,93
crema pastelera	16,00
leche condensada	1,79
coco rallado	1,50
chocolate en polvo	0,92
galletas marías	0,64
extracto de vainilla	1,33
Levadura	3,14
Nueces	3,30
flan en polvo	1,40
leche	0,74
licor de café	5,93
licor de menta	5,93
Amaretto	5,93
Plátano	0,10
Duraznos	0,25
azúcar glass	0,84
Menta	0,25
TOTAL	55,18

Fuente: Estefanía Robles

Tabla 6.8

BEBIDAS	
Vodka	7,07
Kahlua	32,63
Cerveza	4,50
blue curacao	5,93
leche de coco	4,16
ron negro	12,73
zum de limón	0,78
zum de piña	2,00
ron blanco	10,20
triple sec	5,93
coca cola	1,56
Sprite	1,46
hierba buena	0,25
Campari	22,39
vermut rojo	22,39
Gin	8,97
Mora	1,40
Tónica	1,48
piña colada	4,08
tequila	17,37
granadina	2,53
Naranja	1,00
Naranja	4,00
clavo de olor	1,01
Canela	2,42
aguardiente	10,18
pimienta dulce	2,12
Bebas	0,50
agua	0,47
agua mineral	0,90
TOTAL	192,41

Fuente: Estefanía Robles

6.4.2 Sueldos y Salarios

Tabla 6.9

CUADRO DE NOMINA MENSUAL				
CARGO	N°	NOMINA	IESS	TOTAL
Administradora	1	264	54,12	318,12
chef ejecutiva	1	264	54,12	318,12
ejecutiva de ventas	1	264	54,12	318,12
animadora	1	264	54,12	318,12
TOTAL	4	1056	216,48	1272,48

Fuente: Estefanía Robles

6.4.3 Gastos de Publicidad

Tabla 6.10

PUBLICIDAD			
Detalle	V. unitario	Cantidad	V. Total
Volantes	0,038	1000	38
tarjetas de presentación	0,28	100	28
sobres impresos	0,18	100	18
hojas impresas	0,18	100	18
creación de página web	300	1	300
TOTAL			402

Fuente: Estefanía Robles

6.4.4 Suministros de Limpieza

Tabla 6.11

LIMPIEZA				
DETALLE	COTIZACION			VALOR
	CANT	V.UNI	TOTAL	
Trapeador	1	3,78	3,78	3,78
Cubeta	1	3,75	3,75	3,75
Tacho de basura	1	20,00	20	40
Escoba	2	2,00	4	4
Pala recogedora	2	2,10	4,2	4,2
TOTAL			55,73	

Fuente: Estefanía Robles

6.4.5 Gastos de Uniforme de Personal

Tabla 6.12

UNIFORMES					
DETALLE	COTIZACION				VALOR
	CANT	V. UNI	bordado 1,50	TOTAL	
pantalón negro	1	15	16,5	16,5	33
chaqueta blanca	1	15	16,5	16,5	33
Malla	5	1,5	0	7,5	7,5
Toca	1	1,3	0	1,3	2,6
delantal de cintura 75x85	4	7	8,5	34	17
delantal de cintura corto para servicio	4	4,2	5,7	22,8	22,8
camisetas polo diferentes colores	4	5,5	7	28	56
chompas impermeables negras	4	15	16,5	66	66
				TOTAL	237,9

Fuente: Estefanía Robles

6.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El capital con el que cuenta la empresa se obtiene de una cuenta de ahorros la cual se abrió hace varios años.

6.6 INGRESOS

Tabla 6.13

Ventas año 2012-1				
c. descartables	17,00	18,00	25,00	29,00
Paquetes	10 personas	15 personas	20 personas	25 personas
bocados	10 PAX	15 PAX	20 PAX	25 PAX
7,50	167	243	325	404

Fuente: Estefanía Robles

Anexo # 4

6.7 COSTOS Y GASTOS

6.7.1 Costos Variables

Tabla 6.14 Costos Variables

GASTOS VARIABLES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
eventuales	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
material descartable	83,47	83,47	83,47	83,47	83,47	83,47	83,47	83,47	83,47	83,47	83,47	83,47
material de decoración	32,82	32,82	32,82	32,82	32,82	32,82	32,82	32,82	32,82	32,82	32,82	32,82
Gastos Paquetes.	200,00	250,00	300,00	350,00	400,00	450,00	500,00	550,00	600,00	650,00	700,00	750,00
SUMA	331,29	381,29	431,29	481,29	531,29	581,29	631,29	681,29	731,29	781,29	831,29	881,29
												7275,48

Fuente: Estefanía Robles

6.7.2 Costos y Gastos Fijos

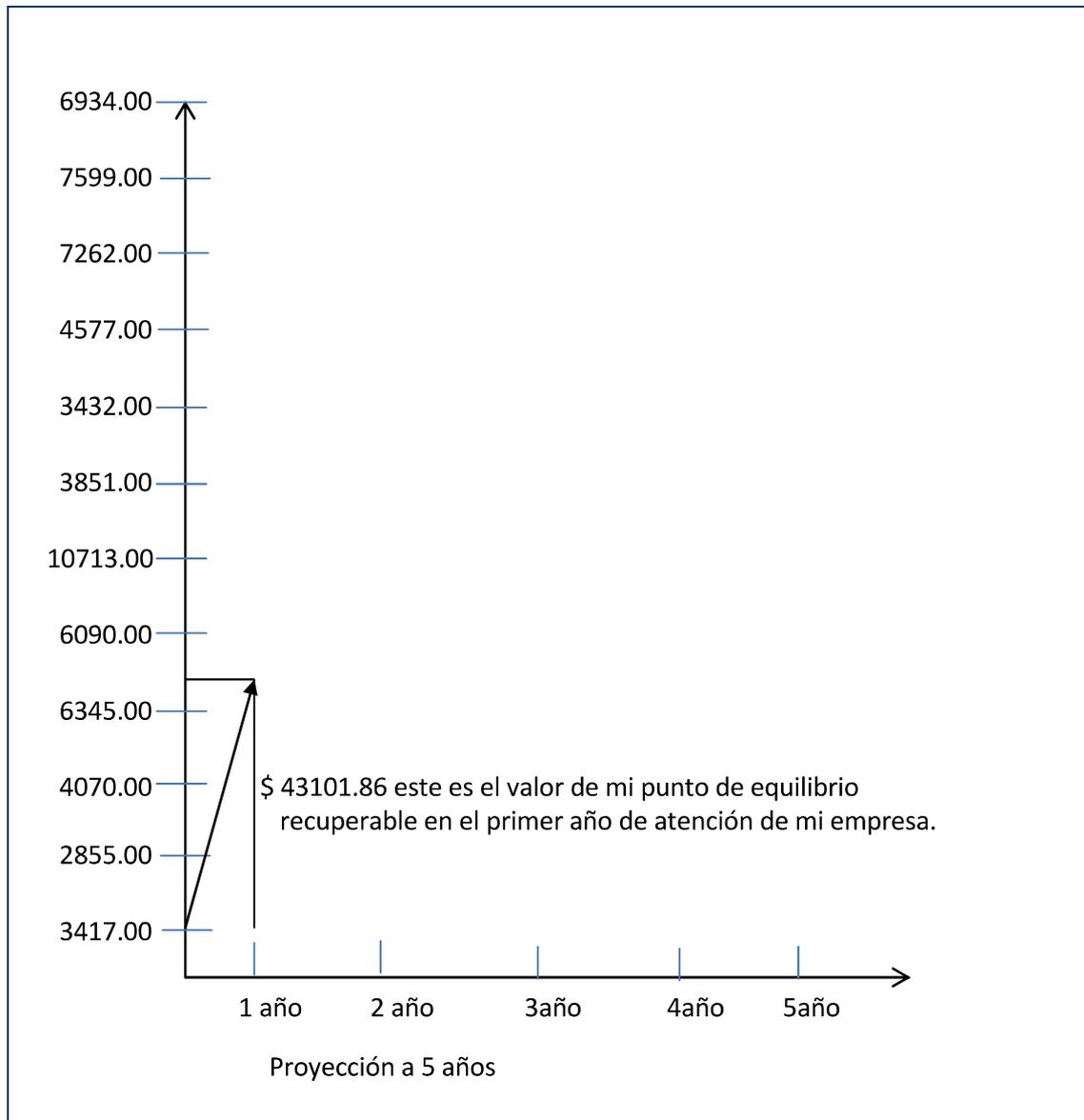
Tabla 6.15 Costos y Gastos Fijos

GASTOS FIJOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Sueldos	1272,48	1272,48	1272,48	1272,48	1272,48	1272,48	1272,48	1272,48	1272,48	1272,48	1272,48	1272,48
publicidad	402,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	402,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
agua	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
luz	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
teléfono	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
uniformes: 237,90	79,30	79,30	79,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUMA	1791,78	1389,78	1389,78	1310,48	1310,48	1310,48	1712,48	1310,48	1310,48	1310,48	1310,48	1310,48
												16767,66

Fuente: Estefanía Robles

6.8 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Gráfico 1.4 Dinero



Fuente: Estefanía Robles

CAPITULO VII

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

Después de desarrollar este proyecto es importante aclarar que la gastronomía del Ecuador en algunos años crecerá más de lo que ha crecido en estos últimos meses, gracias a investigaciones que se están realizando nivel de todo el país con expertos en el tema, ya que recordar y reconocer los productos de la gastronomía nacional es muy importante.

Es por eso que este proyecto ayuda a recordar las vivencias de la infancia con un poco de ayuda en la parte gastronómica, por el mismo tema es muy importante mantener la misma estandarización para mantener la higiene, sabor y preparación, sin olvidar el manejo de la publicidad e imagen de la empresa.

7.2 RECOMENDACIONES

Recomiendo que se realice un análisis de las empresas que se dedican a este tipo de actividades, rescatar sabores y tradiciones de nuestro país, resaltando productos de cada provincia ya que ellos son la respuesta de la palabra "calidad".

Tomando en cuenta de igual manera el avance de las empresas Ecuatorianas, creando oportunidades de trabajo, y sacando nuevas ideas para el país, incrementando el turismo la gastronomía y la conservación.

Para triunfar debemos mejorar el concepto de la competencia.

BIBLIOGRAFÍA

- <http://blogs.que.es/fiestas/2008/6/13/origen-las-fiestas-cumpleanos>
- <http://buscon.rae.es/drael/>
- http://diccionario.babylon.com/pol%C3%ADtica_de_empresa/
- <http://www.definicion.com.mx/uniforme.html>
- <http://www.definicionabc.com/social/organizacion.php>
- <http://www.espaciogastronomico.com.ar/news/176.html>
- <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

ANEXOS

Diseño del menú



MENU

BIG KIDS PARTIES
los mejores recuerdos a tu gusto!

PARTIES SALADITAS:

- Brochetas de pollo
- Brochetas de carne
- Roastbeef en salsa teriyaky
- Empanadas de morocho
- Empanadas de verde
- Empanadas de viento
- Mini bolones de verde
- Mini ceviches en costra de verde

ROLLOS DE SUSHI

- Filadelfia Parties: salmón, pepino, queso y ajonjolí
- Filadelfia especial: salmón, pepino y queso cubierto de caviar
- KaniParties: wakama, queso, aguacate y ajonjolí
- TakoParties: pulpo, pepino, aguacate y queso
- California Parties: camarón, pepino, aguacate y ajonjolí
- Kiwi Parties: salmón ahumado, queso y aguacate cubierto de kiwi
- Mangos Roll Parties: camarón, queso y aguacate cubierto de mango
- Fry Roll Parties: salmón, queso, aguacate empanizado y frito
- NigirisParties: camarón, pupa salmón

DULCES PARTIES:

- Brochetas de frutas con salsa de chocolate
- Crepes rellenos de crema pastelera, mango, kiwi
- Trufas de chocolate, coco
- Brownies
- Flan de vainilla y caramelo
- Bombones (rellenos)
- Choco banana
- Tartaletas de frutas con crema pastelera
- Mini merengues, rellenos de frutas y/o chocolate y menta

BEBIDAS PARTIES

ALCOHOLICAS

- Ruso negro:
vodka, café, hielo
- Cerveza
- Cerveza azul:
cerveza, blueberries
- Bucanero:
leche de coco, ron negro,
ron blanco, triple sec,
zumo de limón, zumo de piña
- Cuba libre
- Mojito
- Negroni: campari, vermut rojo, gin
- Peppermint- tonic: maras, zumo de limón,
licor de menta, tónica
- Piña colada,
- Tequila Sunrise: tequila, zumo de limón,
granadina, naranja
- Canelazo
- Vino hervido

NO ALCOHOLICAS

- Bebidas
- Colas
- Aguas

BIG KIDS PARTIES
los mejores recuerdos a tu gusto!

ANEXO # 2

BOCADITOS DE SAL:

Nombre: Brochetas de pollo			N° de porciones: 10 brochetas		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
2	u	Pollo	pechuga	3,40	6,80
2	u	Pimiento	rojo	0,50	0,26
2	u	Pimiento	amarillo	0,50	0,26
2	u	Pimiento	verde	0,50	0,26
10	u	champiñones		3,30	1,50
5	u	Limón	meyer	0,50	0,15
4	u	Ajo	dientes	2,00	0,20
	c/n	albahaca	seca	0,50	0,01
200	ml	vino blanco		5,30	1,06
		sal		0,80	0,08
		pimienta		2,37	0,08
				costo total	10,66
				40% ganan.	4,26
				12% IVA	1,79
				10% servi.	0,18
				total	16,89
				PVP	1,69

Nombre: Brochetas de carne			N° de porciones: 10 brochetas		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
500	gr	Carne	lomo	15,00	8,00
2	u	pimiento	rojo	0,50	0,26
2	u	pimiento	amarillo	0,50	0,26
2	u	pimiento	verde	0,50	0,26
10	u	champiñones		3,30	1,50
5	u	limón	meyer	0,50	0,15
4	u	Ajo	dientes	2,00	0,20
50	gr	tomillo	seco	0,50	0,02
500	ml	vino tinto		5,00	2,50
		sal		0,80	0,08
		pimienta		2,37	0,08
				costo total	13,31
				40% ganan.	5,32
				12% IVA	2,24
				10% servi.	0,22
				total	21,09
				PVP	2,11

Nombre: Roast Beef en salsa teriyaky			N° de porciones: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
500	gr	carne	lomo fino	13,65	5,68
500	ml	salsa teriyaky		2,50	2,50
20	gr	Ajonjolí		0,50	0,20
		Perejil	medio atado	0,20	0,10
8	u	limón	meyer	0,50	0,24
		hilo de bridar		1,50	0,03
		Sal		0,80	0,08
		pimienta		2,37	0,08
50	ml	aceite		1,30	0,04
				costo total	8,95
				40% ganan.	3,58
				12% IVA	1,50
				10% servi.	0,15
				total	14,18
				PVP	0,95

Nombre: Empanadas de morocho			N° de porciones: 20		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
2	kilos	morocho	masa	0,80	3,20
150	gr	carne molida		1,50	0,33
80	gr	arveja		0,50	0,09
80	u	zanahoria		0,50	0,04
80	gr	arroz		10,30	0,07
20	ml	achiote		3,14	0,06
1	u	cebolla perla		0,50	0,13
2	litros	aceite		1,30	2,60
		Sal		0,80	0,08
		pimienta		2,37	0,08
		comino		0,87	0,05
				costo total	6,73
				40% ganan.	2,69
				12% IVA	1,13
				10% servi.	0,11
				total	10,67
				PVP	0,53

Nombre: Empanadas de Verde			N° de porciones: 20		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
5	u	verde		0,10	0,50
10	ml	achiote		3,14	0,03
250	ml	queso	Rallado	2,38	1,19
		Sal		0,80	0,08
		pimienta		2,37	0,08
1	u	cebolla perla	Picada	0,50	0,13
				costo total	2,01
				40% ganan.	0,80
				12% IVA	0,34
				10% servi.	0,03
				total	3,19
				PVP	0,16

Nombre: Empanadas de Viento			N° de porcion:20		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
500	gr	harina		0,79	0,55
2	u	yemas		0,10	0,20
250	gr	queso		2,38	1,19
150	gr	mantequilla		0,75	0,75
10	gr	sal		0,80	0,08
85	gr	azúcar		3,00	0,26
	c/n	agua tibia			
				costo total	3,03
				40% ganan.	1,21
				12% IVA	0,51
				10% servi.	0,05
				total	4,79
				PVP	0,24

Nombre: Mini Bolones de verde			N° de porciones: 20		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
15	u	Verde		0,10	1,50
1	U	Queso	fresco	2,38	2,38
50	Gr	Achiote		3,14	0,15
2	litros	Aceite		1,30	2,60
		Sal		0,80	0,08
		Pimienta		2,37	0,08
		Comino		0,87	0,05
20	Gr	manteca de chanco		2,21	0,04
				costo total	6,88
				40% ganan.	2,75
				12% IVA	1,16
				10% servi.	0,12
				total	10,90
				PVP	0,55

Nombre: Mini ceviches en costra de verde			N° de Porciones: 10		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
1	Lb	camarón		4,00	4,00
8	u	Tomate	rallado	0,40	0,80
1	U	cebolla paiteña	picada	0,50	0,13
1	U	Pimiento	verde	0,50	0,13
50	Gr	Perejil		0,50	0,15
50	Gr	Culantro		0,50	0,15
3	U	Naranja		1,00	0,15
5	U	Limón		0,50	0,15
2	Lt	Aceite		1,30	2,60
2	U	Verde		0,10	0,20
		Sal		0,80	0,08
				costo total	8,54
				40% ganan.	3,41
				12% IVA	1,43
				10% servi.	0,14
				total	13,53
				PVP	1,35

Nombre: Filadelfia Parties			N° de porciones 1 rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	gr	Sal		0,80	0,10
70	gr	Azúcar		3,00	0,10
30	gr	Salmon		3,59	1,08
30	gr	Pepino		0,54	0,18
30	gr	queso crema		1,29	0,15
10	gr	Ajonjolí		1,28	0,03
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	6,01
				40% ganan.	2,40
				12% IVA	1,01
				10% servi.	0,10
				total	9,52
				PVP	9,52

Nombre: Filadelfia Especial			N° de porciones: 1 rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	gr	Sal		0,80	0,10
70	gr	Azúcar		3,00	0,10
30	gr	Salmon		3,59	1,08
30	gr	Pepino		0,54	0,18
30	gr	queso crema		1,29	0,15
10	gr	Caviar		7,11	1,42
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	7,40
				40% ganan.	2,96
				12% IVA	1,24
				10% servi.	0,12
				total	11,73
				PVP	11,73

Nombre: Kani Parties			N° de Porciones: 1 Rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	gr	Sal		0,80	0,10
70	gr	Azúcar		3,00	0,10
30	gr	Kanikama		15,00	1,50
30	gr	Aguacate		0,50	0,25
30	gr	queso crema		1,29	0,15
10	gr	Ajonjolí		1,28	0,03
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	6,50
				40% ganan.	2,60
				12% IVA	1,09
				10% servi.	0,11
				total	10,30
				PVP	10,30

Nombre: Tako Parties			N° de Porciones: 1 Rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	gr	Sal		0,80	0,10
70	gr	Azúcar		3,00	0,10
30	gr	Pulpo		1,50	0,50
30	gr	Pepino		0,54	0,18
30	gr	Aguacate		0,50	0,25
10	gr	queso crema		1,29	0,15
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	5,65
				40% ganan.	2,26
				12% IVA	0,95
				10% servi.	0,09
				total	8,95
				PVP	8,95

Nombre: California Parties			N° de Porciones: 1 Rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	Gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	Gr	Sal		0,80	0,10
70	Gr	Azúcar		3,00	0,10
30	Gr	Camarón		4,00	0,20
30	Gr	Pepino		0,54	0,18
30	Gr	Aguacate		0,50	0,25
10	Gr	Ajonjolí		1,28	0,03
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	5,23
				40% ganan.	2,09
				12% IVA	0,88
				10% servi.	0,09
				total	8,29
				PVP	8,29

Nombre: kiwi Parties			N° de Porciones: 1 Rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	Gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	Gr	Sal		0,80	0,10
70	Gr	Azúcar		3,00	0,10
30	Gr	salmón ahumado		3,59	1,08
30	Gr	queso crema		1,29	0,15
30	Gr	Aguacate		0,50	0,25
1	u	Kiwi		0,20	0,20
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	6,25
				40% ganan.	2,50
				12% IVA	1,05
				10% servi.	0,11
				total	9,91
				PVP	9,91

Nombre: Mangos Roll Parties			N° de Porciones: 1 Rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	gr	Sal		0,80	0,10
70	gr	azúcar		3,00	0,10
30	gr	kanikama		15,00	1,50
30	gr	queso crema		1,29	0,15
30	gr	aguacate		0,50	0,25
1	u	mango		0,50	0,50
200	ml	soya		3,30	1,65
				costo total	6,97
				40% ganan.	2,79
				12% IVA	1,17
				10% servi.	0,12
				total	11,05
				PVP	11,05

Nombre: Fry Roll Parties			N° de Porciones: 1 Rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	gr	Sal		0,80	0,10
70	gr	azúcar		3,00	0,10
30	gr	salmón		3,59	1,08
30	gr	queso crema		1,29	0,15
30	gr	aguacate		0,50	0,25
10	gr	pan molido		0,84	0,02
1	u	Huevo		0,10	0,10
2	Lt	Aceite		1,30	2,60
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	8,77
				40% ganan.	3,51
				12% IVA	1,47
				10% servi.	0,15
				total	13,90
				PVP	13,90

Nombre: Nigiris Parties Camarón			N° de Porciones: 5 Rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	gr	Sal		0,80	0,10
70	gr	azúcar		3,00	0,10
5	u	camarón		4,00	1,00
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	5,57
				40% ganan.	2,23
				12% IVA	0,94
				10% servi.	0,09
				total	8,83
				PVP	1,77

Nombre: Nigiris Parties pulpo			N° de Porciones: 5 Rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	gr	Sal		0,80	0,10
70	gr	Azúcar		3,00	0,10
1	u	Pulpo		1,50	0,50
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	5,07
				40% ganan.	2,03
				12% IVA	0,85
				10% servi.	0,09
				total	8,03
				PVP	1,61

Nombre: Nigiris Parties salmón			N° de Porciones: 5 Rollo		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
300	gr	arroz de sushi		7,99	2,40
1	unidad	alga nori		2,43	0,24
100	ml	vinagre blanco		0,54	0,08
16	gr	Sal		0,80	0,10
70	gr	Azúcar		3,00	0,10
30	gr	Salmon		3,59	1,08
200	ml	Soya		3,30	1,65
				costo total	5,65
				40% ganan.	2,26
				12% IVA	0,95
				10% servi.	0,09
				total	8,95
				PVP	1,79

BOCADOS DE DULCE:

Nombre: Brochetas de frutas			N° de porciones: 10		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
10	u	frutilla		0,80	0,40
10	U	uvilla		1,50	0,40
10	U	kiwi		0,20	2,00
10	U	uva		1,00	0,10
400	Gr	chocolate		0,96	3,84
100	Gr	crema de leche		0,93	0,50
				costo total	7,24
				40% ganan.	2,90
				12% IVA	1,22
				10% servi.	0,12
				total	11,47
				PVP	1,15

Nombre: Crepes rellenos			N° de porciones: 10		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
200		leche		0,74	0,15
1		huevos		0,10	0,10
80		harina		0,79	0,02
70		azúcar		3,00	0,12
50		mantequilla		0,75	0,35
100	Gr	crema pastelera		16,00	1,60
1	U	mango		0,50	0,50
1	u	Kiwi		0,20	0,20
				costo total	3,04
				40% ganan.	1,21
				12% IVA	0,51
				10% servi.	0,05
				total	4,81
				PVP	0,48

Nombre: Trufas de coco			N° de porciones: 30		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
2	u	leche condensada	tarro	1,79	3,58
500	Gr	coco rallado	seco	1,50	3,00
				costo total	6,58
				40% ganan.	2,63
				12% IVA	1,11
				10% servi.	0,11
				total	10,43
				PVP	0,35

Nombre: Trufas de chocolate			N° de porciones: 30		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
500	Gr	chocolate en polvo		0,92	0,92
2	u	galletas marías	paquetes	0,64	1,28
2	U	leche condensada	tarros	1,79	3,58
				costo total	4,86
				40% ganan.	1,94
				12% IVA	0,82
				10% servi.	0,08
				total	7,70
				PVP	0,26

Nombres: Brownies			N° de Porciones: 30		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
150	Gr	mantequilla		1,00	1,00
90	gr	chocolate negro		0,96	0,96
300	Gr	Azúcar		3,00	0,40
150	Gr	Harina		0,79	0,15
10	MI	extracto de vainilla		1,33	0,10
10	Gr	levadura	en polvo	3,14	0,30
50	Gr	nueces	picadas	3,30	0,83
3	u	huevos		0,10	0,30
				costo total	4,04
				40% ganan.	1,61
				12% IVA	0,68
				10% servi.	0,07
				total	6,39
				PVP	0,21

Nombre: Flan de Vainilla y caramelo			N° de Porciones: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
1	funda	flan en polvo		1,40	1,40
500	MI	leche		0,74	0,37
10	Gr	azúcar		3,00	0,10
		agua			
				costo total	1,87
				40% ganan.	0,75
				12% IVA	0,31
				10% servi.	0,03
				total	2,96
				PVP	0,20

Nombre: Choco Bananas			N° de Porciones: 8		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
100	gr	chocolate		0,96	0,96
1	u	banano		0,10	0,10
				costo total	1,06
				40% ganan.	0,42
				12% IVA	0,18
				10% servi.	0,02
				total	1,68
				PVP	0,21

Nombre: Bombones rellenos			N° de porciones: 30		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
600	Gr	chocolate Nestlé	Repostería	0,96	5,76
15	u	Frutillas		0,80	0,65
50	Gr	Galleta		0,64	0,16
30	MI	licor de café		5,93	0,40
30	MI	licor de menta		5,93	0,40
30	MI	amaretto		5,93	0,40
				costo total	7,77
				40% ganan.	3,11
				12% IVA	1,31
				10% servi.	0,13
				total	12,31
				PVP	0,41

Nombre: Tartaletas de futas			N° de Porciones:10		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
1	u	huevo		0,10	0,10
15	Gr	azúcar		3,00	0,12
125	Gr	mantequilla		1,00	1,00
250	Gr	harina		0,79	0,15
100	Gr	crema pastelera		16,00	1,60
10	U	frutillas		0,80	0,20
3	U	duraznos		0,25	0,25
10	U	uvas		1,00	0,10
1	U	kiwi		0,20	0,20
				costo total	3,72
				40% ganan.	1,49
				12% IVA	0,62
				10% servi.	0,06
				total	5,90
				PVP	0,59

Nombres: Mini merengues			N° de Porciones: 12		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
		agua			
100	gr	azúcar		3,00	0,15
10	gr	azúcar glas		0,84	0,08
6	u	Huevo		0,10	0,60
1	U	jugo de limón		0,50	0,03
12	U	Frutilla		0,80	0,20
	c/n	Menta		0,25	0,10
6	U	Kiwi		0,20	1,20
1	U	chocolate		0,96	0,96
				costo total	3,32
				40% ganan.	1,33
				12% IVA	0,56
				10% servi.	0,06
				total	5,25
				PVP	0,44

BEBIDAS:

Nombre: Ruso Negro			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
450	ml	vodka		7,07	5,00
75	ml	kahlua		32,63	3,50
	c/n	Hielo		1,00	0,25
				costo total	8,75
				40% ganan.	3,50
				12% IVA	1,47
				10% servi.	1,22
				total	14,94
				PVP	1,00

Nombre: Cerveza			N° de Personas: 1		
cantidad	unidad	ingredientes	observaciones	valor	total
1	u	Cerveza		4,50	0,75
				costo total	0,75
				40% ganan.	0,30
				12% IVA	0,13
				10% servi.	0,01
				total	1,19
				PVP	1,20

Nombre: Cerveza azul			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
15	u	Cerveza		4,50	9,00
230	ml	blue curacao		5,93	2,27
				costo total	11,27
				40% ganan.	4,51
				12% IVA	1,89
				10% servi.	0,19
				total	17,87
				PVP	1,19

Nombre: Bucanero			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
20	MI	leche de coco		4,16	0,28
100	MI	ron negro		12,73	2,12
10	MI	zumo de limón		0,78	0,10
10	MI	zumo de piña		2,00	0,20
100	MI	ron blanco		10,20	1,70
25	MI	triple sec		5,93	0,15
				costo total	4,55
				40% ganan.	1,82
				12% IVA	0,76
				10% servi.	0,08
				total	7,21
				PVP	0,48

Nombre: Cuba Libre			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
2	botellas	Ron		12,73	25,46
3	botellas	coca cola		1,56	4,68
8	u	limón	sutil	0,50	0,20
				costo total	30,34
				40% ganan.	12,14
				12% IVA	5,10
				10% servi.	0,51
				total	48,08
				PVP	3,21

Nombre: Mojito			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
500	MI	ron		10,20	5,10
500	MI	Sprite		1,46	0,24
50	Gr	Azúcar		3,00	0,15
	c/n	Hielo		1,00	0,50
10	MI	jugo de limón		0,78	0,10
1	rama	hierba buena		0,25	0,25
				costo total	6,34
				40% ganan.	2,54
				12% IVA	1,07
				10% servi.	0,11
				total	10,05
				PVP	0,67

Nombre: Negromi			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
100	Gr	Campari		22,39	2,80
100	Gr	vermut rojo		22,39	2,80
200	Gr	Gin		8,97	2,56
				costo total	8,16
				40% ganan.	3,26
				12% IVA	1,37
				10% servi.	0,14
				total	12,93
				PVP	0,86

Nombre: Peppermit-tonic			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
50	Gr	Mora		1,40	0,40
20	MI	zumo de limón		0,78	0,10
150	MI	Tónica		1,48	0,11
50	MI	licor de menta		5,93	1,00
				costo total	1,61
				40% ganan.	0,64
				12% IVA	0,27
				10% servi.	0,03
				total	2,55
				PVP	0,17

Nombre: Piña colada			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
1	botella	piña colada		4,08	4,08
				costo total	4,08
				40% ganan.	1,63
				12% IVA	0,69
				10% servi.	0,07
				total	6,47
				PVP	0,43

Nombre: Tequila Parties			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
100	MI	tequila		17,37	2,17
25	MI	zumo de limón		0,78	0,04
15	MI	granadina		2,53	0,08
2	u	naranja		1,00	0,08
				costo total	2,37
				40% ganan.	0,95
				12% IVA	0,40
				10% servi.	0,04
				total	3,76
				PVP	0,25

Nombre: Canelazo			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
8	u	naranjilla		4,00	1,28
2	U	clavo de olor		1,01	0,01
1	U	canela	rama	2,42	0,50
25	Gr	azúcar		3,00	0,10
2	litros	agua		1,40	1,40
250	MI	aguardiente		10,18	3,39
				costo total	6,68
				40% ganan.	2,67
				12% IVA	1,12
				10% servi.	0,11
				total	10,59
				PVP	0,71

Nombre: Vino Hervido			N° de Personas: 15		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
1	u	vino tinto	botella	12,00	12,00
2	U	canela	ramas	2,42	0,30
2	U	pimienta dulce		2,12	0,05
20	Gr	azúcar		3,00	0,10
1	U	naranja		1,00	0,04
2	U	clavo de olor		1,01	0,10
				costo total	12,59
				40% ganan.	5,04
				12% IVA	2,12
				10% servi.	0,21
				total	19,95
				PVP	1,33

Nombre: Bebas			N° de Personas: 1		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
1	u	bebas		0,50	0,50
				costo total	0,50
				40% ganan.	0,20
				12% IVA	0,08
				10% servi.	0,01
				total	0,79
				PVP	0,80

Nombre: Colas			N° de Personas: 1		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
1	botellas	cola	3 litros	1,46	1,46
				costo total	1,46
				40% ganan.	0,58
				12% IVA	0,25
				10% servi.	0,02
				total	2,31
				PVP	2,31

Nombre: Agua			N° de Personas: 1		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
1	botella	agua	1,5 litros	0,47	0,47
				costo total	0,47
				40% ganan.	0,19
				12% IVA	0,08
				10% servi.	0,01
				total	0,74
				PVP	0,74

Nombre: Agua			N° de Personas: 1		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Observaciones	Valor	Total
1	botella	agua mineral	3 litros	0,90	0,90
				costo total	0,90
				40% ganan.	0,36
				12% IVA	0,15
				10% servi.	0,02
				total	1,43
				PVP	1,43

Diseño de Uniformes: Cocina



Servicio



PAQUETES DE FIESTAS

PAQUETE SMALL	10 PAX	PAQUETE MEDIUM	15 PAX
Elección de bocaditos del menú	varios	Elección de bocaditos del menú	varios
Platos	10	platos	15
Vasos	10	vasos	15
Invitaciones	10	invitaciones	15
cucharas de colores	10	cucharas de colores	15
Servilletas	10	servilletas	15
mantel	1	mantel	1
decoración globos	15	decoración globos	20
TOTAL	17,00	TOTAL	18,00

PAQUETE LARGE	20 PAX	PAQUETE X-LARGE	25 PAX
Elección de bocaditos del menú	varios	Elección de bocaditos del menú	varios
platos	20	platos	25
vasos	20	vasos	25
invitaciones	20	invitaciones	25
cucharas de colores	20	cucharas de colores	25
servilletas	20	servilletas	25
mantel	1	mantel	1
decoración globos	25	decoración globos	30
TOTAL	25,00	TOTAL	29,00