



FACULTAD DE TURISMO Y HOSPITALIDAD
ESCUELA DE GASTRONOMÍA

“RESTAURANTE FUSIÓN”

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

Profesor Guía:

Tlgo. Hotelero Hernán Dávila D.

Autor:

Sebastián Andrés Molina Hinojosa

Año:

2013

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.”

.....

Tlgo. Hotelero Hernán Dávila D.

CI: 170686531-6

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.

.....

Sebastián Andrés Molina Hinojosa

CI.171774440-1

AGRADECIMIENTO

Un profundo agradecimiento a los directivos de la Universidad de las Américas, a sus docentes y personal administrativo, quienes han sabido apoyarme en el cumplimiento de mis obligaciones.

DEDICATORIA

Dedico el trabajo a mis padres, que siempre con su apoyo me han guiado y apoyado para convertirme en un profesional de éxito.

RESUMEN

La competitividad en los restaurantes en la ciudad de Quito, ha mantenido un crecimiento constante producto a la estabilidad económica registrada a partir de la dolarización. Esta situación ha producido que el cliente objetivo tenga mayor variedad de opciones disponibles para disfrutar de una excelente gastronomía nacional e internacional.

La presente propuesta, busca desarrollar un concepto innovador, basado en la fusión de un restaurante, bar y cafetería, que brinde un servicio de calidad con una alta variedad de platos y bebidas.. Para ello, la apertura de nuevas esta alternativa de restaurantes obliga a establecer un Plan de Negocios que responda con mayor efectividad a las expectativas y requerimientos de los clientes, para lo cual el presente estudio, ha generado una investigación amplia que inicia con un diagnóstico externo e interno del país y las condiciones en las que se encuentran, para posteriormente establecer una propuesta que sea totalmente viable enfocada a abrir un restaurante con una propuesta fresca que sea del interés de la demanda objetivo

En su desarrollo, se han implementado diversas técnicas de estudio que permitan formular una estrategia eficiente, aprovechando los diferentes conocimientos alcanzados para enfocados a satisfacer los requerimientos del cliente. El estudio cuenta con todos los lineamientos necesarios para posicionar la propuesta y obtener una rentabilidad que faculte la creación del negocio. Se ha realizado un estudio minucioso referente a la preparación de cada plato fuerte y postres, así como bebidas, todas mediante la elaboración cuidadosa del Chef a cargo.

El proyecto representa un estudio viable y necesario en la ciudad para fomentar una mayor competitividad basada en la calidad de productos y a la especialización en la preparación de la carta ofertada, habiéndose realizado todos los estudios que confirman la viabilidad de la oferta.

ABSTRACT

Competitiveness in the restaurants in the city of Quito, has maintained a steady growth to economic stability product registered from dollarization. This has produced the customer target has greater variety of options available to enjoy an excellent national and international cuisine.

This proposal seeks to develop an innovative concept based on the fusion of a restaurant, bar and coffee shop that provides quality service with a high variety of dishes and drinks. To do this, the opening of new restaurants this alternative requires the establishment of a Business Plan to respond more effectively to the expectations and requirements of customers, for which the present study has generated extensive research that starts with an external diagnostic and within the country and the conditions under which they are, then develop a proposal to be focused entirely feasible to open a restaurant with a fresh proposal that advanced the interests of objective demand

In its development, various techniques have been implemented to study to formulate an efficient strategy, taking advantage of the various knowledge gained to focus on meeting customer requirements. The studio has all the necessary guidelines for positioning the proposal and get a return that empowers business creation. We performed a detailed study regarding the preparation of each dish and desserts as well as beverages, all through careful crafting Chef in charge.

The project represents a viable and necessary study in town to promote greater competition based on the quality of products and expertise in the preparation of the letter offered, having made all studies that confirm the viability of the offer.

ÍNDICE

CAPÍTULO I	1
1.1 CONCEPTO DEL NEGOCIO.....	2
1.2 RESEÑA HISTÓRICA	2
1.2.1 Restaurante	2
1.3 OBJETIVOS	4
1.3.1 OBJETIVO ESPECÍFICO GENERAL	4
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
CAPÍTULO II	6
DATOS DEL SECTOR	6
2.2 DATOS DEL SECTOR	6
2.2.1 Datos generales de la provincia.....	6
2.3 FACTORES MACROENTORNO	9
2.3.1 FACTORES ECONÓMICO GENERAL.....	9
2.3.1.1 Estadística de Economía	9
2.3.1.2 Producto Interno Bruto.....	9
2.3.2 FACTORES POLITICOS	11
2.3.2.1 Estado.....	11
2.3.2.2 Función Ejecutiva.....	11
2.3.3 Factores Legales	13
2.3.1 Permisos de Funcionamiento	14
Requisitos: Personas Naturales.....	28
2.4 ESTRATEGIA COMPETITIVA.....	29
2.4.1 ANALISIS DE LA COMPETENCIA	29
CAPÍTULO III	31
3.1 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	31
3.2 BREVE MUESTREO DEL SEGMENTO DEL MERCADO	32

CAPÍTULO IV	34
4.1 NOMBRE DE LA EMPRESA	34
4.2 VISIÓN	34
4.3 MISIÓN.....	34
4.4 ORGANIGRAMA	35
4.4.1 Organigrama Estructural.....	35
4.4.2 ORGANIGRAMA POR PUESTOS DE TRABAJO	44
4.5 POLÍTICAS DE LA EMPRESA	45
4.6 MANUAL DE SANIDAD E HIGIENE	46
4.6.1 Suelos.....	46
4.6.2 Servicios Higiénicos del personal de servicio y público	46
4.6.3 Vestuarios del personal	47
4.6.4 Punto de lavado de manos	47
4.6.5 Características de los equipos y utensilios	48
4.6.6 Lavado y desinfección de los equipos y utensilios.....	48
4.6.7 Lavado y desinfección de equipos estacionarios.....	49
4.6.8 Lavado y desinfección de vajilla, cubiertos y vasos	49
4.6.9 Manejo higiénico de los alimentos	50
4.6.10 Seguridad en la cocina	51
4.6.11 Salud y seguridad del personal.....	51
4.6.12 Higiene del personal	52
4.6.13 Detergentes y desinfectantes	52
4.6.14 Control de plagas.....	53
CAPÍTULO V	54
5.1 OBJETIVOS	54
5.1.1 Objetivo General.....	54
5.1.2 Objetivos Específicos.....	54
5.2 CONSUMIDOR.....	55
5.2.1 Perfil del consumidor	55
5.2.2 Estrategias de marketing	55

5.2.2.3 Plan de Marketing	57
5.3 ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO	59
5.4 ANALISIS DEL MACROENTORNO.....	59
5.5 RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	63
5.6 MARKERTING MIX	68
5.6.1 Precio.....	68
5.6.2 Plaza.....	68
5.6.3 Promoción.....	68
5.7 IMAGEN CORPORATIVA	69
5.7.1 Uniformes	70
5.7.2 Slogan.....	71
5.7.3 Logotipo	71
5.7.4 Diseños papelería	71
CAPÍTULO VI	74
6.1 INVERSIÓN INICIAL	74
6.1.1 Descripción de los Activos Corrientes (Inventarios).....	74
6.1.2 Descripción de los Activos Fijos (Propiedad, planta y equipos).....	80
6.1.3 Capital de Trabajo.....	84
6.2 FINANCIAMIENTO	87
6.3 INGRESOS	87
6.4 COSTOS	87
6.5 GASTOS	88
6.6 ESTADOS FINANCIEROS	89
6.6.1 Balance General	89
6.6.2 Estado de Resultados.....	90
6.6.3 Flujo de Caja.....	90
6.7 VALORACIÓN DEL PROYECTO	91
6.7.1 Cálculo de la Tasa de Descuento:	91
6.7.2 Valoración Actual Neto	92

6.7.3 Tasa Interna de Retorno	92
6.7.4 Período de Recuperación:	93
CAPÍTULO VII	94
7.1 CONCLUSIONES	94
7.2 RECOMENDACIONES.....	94
REFERENCIAS	95
ANEXOS	96

CAPÍTULO I

El arte de la cocina tiene como objetivo brindar satisfacción a los clientes con una cálida acogida un ambiente sin igual y con sabores que deleiten el paladar de quien disfrute la comida o bebida que se ofrezca en ese lugar, existe varios ambientes con lo referente a alimentos y bebidas como son Bares, Restaurantes y Cafeterías, por lo cual se ofrece variedad de comida y bebida, y se presentan como ambientes únicos o pocas veces se mezclan cafeterías y bares o restaurantes y bares, viendo dicha necesidad de encontrar en un solo lugar estos tres ambientes hemos creado un ambiente único en el que se ofrezca estas tres necesidades:

La de una cafetería moderna en la que el cliente pueda encontrar una variedad de productos como snacks, comida rápida, bebidas calientes/ frías, y también el cliente pueda elaborar su propio snack o comida rápida.

La de un bar en el cual con un ambiente acogedor y rustico podamos encontrar una variedad de cócteles y bebidas tanto alcohólicas como no alcohólicas para que el cliente si no quiere comer pueda encontrar una bebida con la que se sienta bien de este modo se ofrece la oportunidad de que cree sus propias bebidas y estas puedan quedar grabadas para su pronto regreso.

Y como final la de un restaurante moderno y a la vez vanguardista en el que se pueda encontrar una variedad de comida elaborada por un chef experto fusionando productos ecuatorianos y de otros países formando así una nueva idea que es la cocina de autor también en la carta existe una lista de productos los cuales pueden ser mezclados por el cliente y así cree su propia comida.

Todo esto que se pretende como lugar de restauración está vinculado a estos tres ambientes mezclados en uno solo y con un lugar único en la ciudad de Quito se lograra que el cliente se sienta atraído por este lugar y lograr así nuestros objetivos.

1.1 CONCEPTO DEL NEGOCIO

Va encaminado al rescate de productos del Ecuador, así también en la creación de nuevas texturas, sabores colores y aromas, con la fusión de un lugar que mezcla tres ambientes los que son restaurante, cafetería y bar a fin de que el cliente se sienta a gusto y se encuentre satisfecho por el servicio de alimentación y bebidas que se ofrezca en el restaurante a fin de lograr captar la atención del mismo, junto al servicio de calidad.

También existirá la innovación en cocina y, se esperará que el cliente cree su propia comida fusionando productos y creando así platillos a gusto propio.

1.2 RESEÑA HISTÓRICA

1.2.1 Restaurante

El término restaurante proviene del francés «restaurant», palabra que se utilizó por primera vez en el París de 1765, a pesar de que anteriormente ya existían locales que calzaban con dicha definición.

En castellano, «restaurant» significa «restaurativo», refiriéndose a la comida que se ofrecía en el siglo XVIII (un caldo de carne). Otra versión del origen de la palabra restaurante para denominar las casas de comidas, la encontramos también en Francia. Según esta segunda versión, un mesonero llamado Boulanger, al inaugurar la que se podría considerar la primera casa de comidas, puso un eslogan en la entrada, que rezaba en latín: "Venite ad me vos qui stomacho laboratis et ego restaurabo vos" que al castellano, podríamos traducir como: "Venid a mí todos los de estómago cansado y yo os lo restauraré". De esa última palabra del eslogan derivaría el término restaurante.

La palabra se extendió por toda Europa. En algunos países se modifica a "Restorán", "Restaurante" o "Restauracja" (en Polonia).

1) Cafetería

Una cafetería, cafetín o, simplemente, un café es un despacho de café y otras bebidas, donde se sirven aperitivos y comidas. Una cafetería comparte algunas características con un bar y otras con un restaurante.

La tradición del café como lugar de reunión, para discutir, pasar el tiempo, y no sólo un sitio para consumir, es representativo de algunas ciudades del mundo. A esa tradición pertenecen en la cultura occidental ciudades como París, Viena, Londres, donde con la excusa del café se pasa el tiempo, mientras que en países consumidores de café como Italia el tiempo destinado al sitio es mínimo. En algunos países se le llama cafetería a un restaurante donde no se ofrece servicio de camareros, y donde los clientes utilizan una bandeja, para pasar a una barra de menús para ordenar sus platos, y luego a la caja para pagar, principalmente en centros de trabajo y escuelas.

En lugares como Estados Unidos, una cafetería no enfatiza bebidas alcohólicas; típicamente, ni siquiera ofrece bebidas alcohólicas, en lugar se enfoca específicamente en el café, té o chocolate con leche. Otras comidas pueden variar entre pan, caldo, sándwiches, y postres que complementan su comercio. En los Estados Unidos, cafeterías tradicionalmente no ofrecen bebidas alcohólicas ni café en los de escuela de enseñanza primaria y middle school. Esto es porque cafeterías americanas tradicionalmente son vestíbulos comedores.

Las cafeterías son habituales en cualquier lugar donde exista tráfico de gente con poco tiempo para un refrigerio, por ejemplo, en las inmediaciones de lugares de trabajo, en las escuelas, estaciones de tren o aeropuertos.

Las cafeterías son habituales en cualquier lugar donde exista tráfico de gente con poco tiempo para un refrigerio, por ejemplo, en las inmediaciones de lugares de trabajo, en las escuelas, estaciones de tren o aeropuertos.

2) El Bar

Durante la historia del ser humano han existido muchos tipos de establecimientos muy similares a un bar, donde se servía una comida rápida o algo para refrescarse. He aquí un resumen de los inicios de la coctelería y gastronomía en general y sus alojamientos a lo largo de los inicios de la civilización.

Un bar (del inglés *bar*, barra) es un establecimiento comercial donde se sirven bebidas alcohólicas y no alcohólicas y aperitivos, generalmente para ser consumidos de inmediato en el mismo establecimiento en un servicio de barra. La persona que atiende el bar suele estar de pie, tras la barra, y en el mundo anglosajón se le conoce tradicionalmente con el nombre de *barman* o bar ténder.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO ESPECÍFICO GENERAL

Atraer a los clientes a un establecimiento en el que tengan la posibilidad de encontrar en un solo sitio las opciones de comida y bebida que puede prestar un restaurante, cafetería y bar dentro del marco de “Cocina de Autor”

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1.3.2.1 Empresa

Elaborar los platos y bebidas llenos de sabores, colores y sensaciones más placenteras para el paladar de nuestros clientes.

- Ofrecer la mejor atención a nuestros clientes de forma atenta y confiable y se sientan a gusto con el lugar.

- Presentar información: acerca de nuestro proyecto ambiental sobre el tratamiento de la basura (reciclaje), sobre el tratamiento de las aguas negras y también de nuestra basura orgánica.
- Hacer recomendaciones y aconsejar a los clientes
- Ofrecer ayuda y consejo al cliente.
- Tendremos lugares cómodos y placenteros para un mejor servicio de un ambiente sin igual.
- Darle importancia a cada uno de nuestros clientes pues de ellos depende nuestro éxito y desempeño diario.
- Crear programas de oferta donde podamos involucrar a nuestros clientes cautivos.
- Establecer los mejores precios y más adecuados para nuestros platos de acuerdo a nuestro nicho de mercado.
- Dar información sobre la situación, facilidades y precios del restaurante.

1.3.2.2 Cliente

- Pedir información y recoger las peticiones entrantes.
- Información a través de sugerencias

CAPÍTULO II

DATOS DEL SECTOR

2.2 DATOS DEL SECTOR

Quito Tennis: Barrio de clase media alta y alta ubicado en la parte alta del intercambiador de La Y entre las avenidas Edmundo Carvajal, Brasil y Granda Centeno, que son a su vez sus principales conexiones con el resto de la ciudad. Muchas de sus residencias datan de la década de 1980 y pertenecen a familias muy acaudaladas y embajadas.

- **Clase social:** clase media, media alta, alta.
- **Estilo de vida:** personas exitosas que siempre buscan lo mejor.

2.2.1 Datos generales de la provincia

Superficie:	352 km ²
Fundación:	6 de diciembre de 1534 Fundado por: Sebastián de Benalcázar
Población:	Total (INEC) • Urbana 2.219.146 hab. • Metropolitana 2.539.191 (incluyendo Sangolquí) hab.
Gentilicio:	Quiteño/a. Lengua predominante Español
Huso horario:	ECT (UTC-5)
Código postal :	EC1701 (<i>formato nuevo</i>), P01 (<i>formato antiguo</i>)

2.2.1.1 Clima

El clima de la ciudad corresponde al clima subtropical de tierras altas; Quito se divide en 3 zonas; sur, centro, y norte; donde el sur es el lugar más frío de la ciudad porque es la zona más alta, el centro es caliente; donde se dan siempre las temperaturas más altas, y el norte es templado. El clima de Quito se divide

en 2 estaciones o etapas; el invierno con un período de lluvias prolongado y una estación seca de cuatro meses donde se presentan las temperaturas más altas. Quito siempre tiene un clima templado con temperaturas que van desde los 10 a los 27 °C. Debido a que está a 2800 metros de altura y a que está ubicada en un valle cerca de la línea ecuatorial, Quito cuenta con un clima primaveral todo el año. De junio a septiembre el clima suele ser más cálido, sobre todo durante el día, mientras que el resto del año el clima suele ser templado. La población de Cumbayá en el Valle de Tumbaco es el lugar más cálido de la ciudad así como la mayoría de los valles que rodean a la ciudad con temperaturas que alcanzan los 30 °C al medio día.

Tabla 1. Parámetros climáticos promedio de Quito

 Parámetros climáticos promedio de Quito 													
Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Anual
Temperatura máxima registrada (°C)	29	26	32	25	30	29	31	25	29	25	29	29	32
Temperatura diaria máxima (°C)	19	19	19	19	19	19	20	20	20	20	19	19	19.3
Temperatura diaria promedio (°C)	14	15	15	15	15	15	14	15	15	15	14	14	14.7
Temperatura diaria mínima (°C)	10	10	10	10	10	10	9	9	9	10	10	10	9.8
Temperatura mínima registrada (°C)	1	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0
Lluvias (mm)	59.0	60.8	82.7	58.2	52.4	16.4	10.5	15.4	49.8	60.8	60.2	47.2	573.4
Días de lluvias (≥ 1 mm)	1.9	2.2	2.7	1.9	1.7	0.5	0.3	0.5	1.7	2.0	2.0	1.5	18.9

Tomado de: INAMI. Clima sectorizado

2.2.1.2 Limites

Ubicación 0°15'0"S 78°25'24"O

- Altitud 2800 msnm
- Distancias 420 km a Guayaquil
450 km a Cuenca
518 km a Machala
640 km a Loja
329 km a Portoviejo

MAPA DEL LUGAR

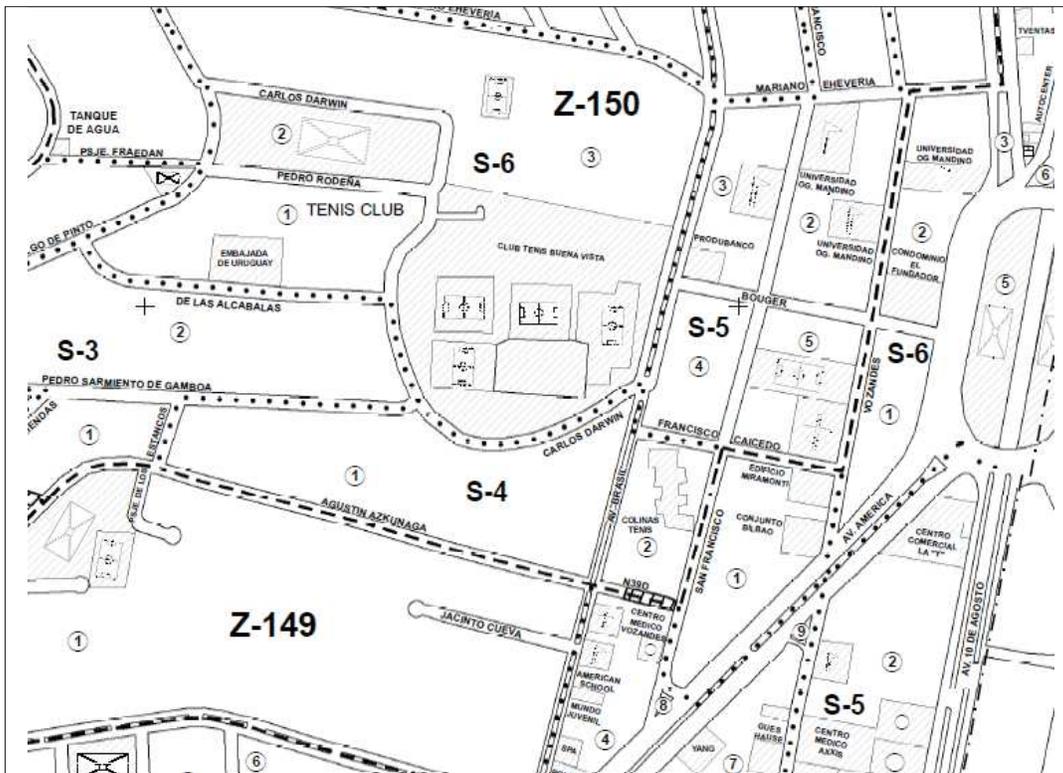


Figura 1. Mapa del Ecuador

Tomado de: Municipio de Quito sector Quito Tennis

2.3 FACTORES MACROENTORNO

2.3.1 FACTORES ECONÓMICO GENERAL

La ciudad actualmente presenta una concentración de empresas y oficinas de negocios en tres ubicaciones principales: El Ejido, La Carolina y 12 de octubre. Que vendrían a ser los 3 centros financieros de la ciudad. Estos 3 se encuentran todos en la zona norte.

2.3.1.1 Estadística de Economía

Según las estadísticas del (2001), los siguientes son los datos de la actividad económica de la capital de Ecuador:

- Tasa de desempleo: 9.50% [2]
- Tasa de subempleo: 36.20% [3]
- Ingreso mensual medio: 613 USD [4]

2.3.1.2 Producto Interno Bruto

Quito Capital de la provincia de Pichincha y del Ecuador, es la segunda ciudad que más aporta al PIB Nacional luego de Guayaquil, y la segunda con mayor Renta per cápita luego de Cuenca. Quito es la de mayor grado de recaudación de impuestos en el Ecuador por concepto de gravámenes según el Servicio de Rentas Internas (S.R.I.), superando el 57% nacional al año 2009,⁶³ siendo en la actualidad la región económica más importante del país,⁶⁴ según el último "estudio" realizado por el Banco Central del Ecuador, en el año 2006, el aporte fue del 18,6% al PIB, generando 4106 millones de dólares, sin embargo su valor de adjudicación permite que este PIB sea aún mayor llegando a adquirir en términos reales el 27%⁶⁵ del Pib país gracias a las aportaciones de la producción petrolera y predial.⁶⁶ Actualizado: al 2009 el PIB de Quito fue de 10650 millones de dólares aproximadamente por concepto de producción (19%

de aportación), 4112 millones de dólares por concepto de adjudicación (8% de adjudicación) y 14762 millones de dólares por concepto total de PIB (27% procedente del 8% adjudicado, 19% producido).

La ciudad es sede de las más importantes compañías nacionales y de la casi totalidad de compañías multinacionales asentadas en el país; también es la sede de las oficinas centrales de las más importantes industrias que funcionan en el país. La actividad financiera y bancaria se concentra en el centro norte de la ciudad en los alrededores del parque de "La Carolina". Quito también es una ciudad muy agitada en el ámbito comercial, destacando grandes y modernos centros comerciales, malls, tiendas de textiles, artesanías y souvenirs, cadenas de grandes supermercados, ferreterías, farmacias, etc. La actividad económica es muy variada, aquí que es donde se concentra la mayor parte del accionar de la industria automotriz especialmente en el ensamblado para consumo nacional y exportación, la mayor actividad de construcción de todo el país, es la primera exportadora nacional de flores, madera, productos no tradicionales como el palmito y espárragos y varios más provenientes de sus valles y del mismo distrito; la actividad comercial es muy variada y la ciudad concentra la mayor cantidad de empresas dedicadas a esta actividad a nivel nacional. Es la segunda ciudad que más remesas recibe según estadísticas del Banco Central del Ecuador en el 2008. Y por último y lo más importante, la actividad turística que es la que más atrae a la ciudad y en la cual pretende concentrar y dedicar sus mayores esfuerzos. A partir de una gran inversión destinada a la regeneración urbana del Centro Histórico y otros lugares turísticos que empezó desde el 2001 por parte del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, el rubro turismo viene a ser una importantísima fuente de ingresos para la ciudad. Actualmente está en plena construcción una obra emblemática del municipio como es el nuevo aeropuerto de Quito y una zona franca adyacente para impulsar el desarrollo de la ciudad, del país y de sus habitantes en los próximos 30 años.

2.3.2 FACTORES POLITICOS

2.3.2.1 Estado

El actual Estado Ecuatoriano está conformado por cinco poderes estatales: el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, el Poder Electoral y el poder de participación ciudadana.

2.3.2.2 Función Ejecutiva

La función ejecutiva está delegada al Presidente de la República, actualmente ejercida por Rafael Correa acompañado de su vicepresidente, actualmente ejercido por Lenin Moreno, elegido para un periodo de cuatro años (Con la capacidad de ser reelecto una sola vez). Es el Jefe de Estado y de Gobierno, es responsable de la administración pública. Nombra a los nueve secretarios nacionales, siete ministros coordinadores, 20 Ministros de Estado y servidores públicos. Define la política exterior, designa al Canciller de la República, así como también embajadores y cónsules. Ejerce la máxima autoridad sobre las Fuerzas Armadas del Ecuador y la Policía Nacional del Ecuador, nombrando a sus autoridades. La esposa del mandatario en funciones recibe el título de Primera Dama de Ecuador.

2.3.2.3 Función Legislativa

La Función legislativa se ejerce por la Asamblea Nacional unicameral, que se integrará por asambleístas elegidos para un periodo de cuatro años. Quince asambleístas elegidos en circunscripción nacional. Dos asambleístas elegidos por cada provincia, y uno más por cada doscientos mil habitantes o fracción que supere los ciento cincuenta mil, de acuerdo al último censo nacional de la población.

2.3.2.4 Función Judicial

La Función Judicial del País está conformada por el Consejo de la Judicatura como su ente principal y por la Corte Nacional de Justicia. La representación jurídica la hace el Consejo de la Judicatura, sin perjuicio de la representación institucional que tiene la Corte Nacional de Justicia.

La Corte Nacional de Justicia está integrada por 21 jueces elegidos para un término de nueve años. Serán renovados por tercios cada tres años, conforme lo estipulado en el Código Orgánico de la Función Judicial. Estos son elegidos por el Consejo de la Judicatura conforme a un procedimiento de oposición y méritos. No son susceptibles de reelección.⁸

2.3.2.5 Función de Participación Ciudadana

La Función Participación Ciudadana está conformada por el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social, la Defensoría del Pueblo, la Contraloría General del Estado y las superintendencias. Sus autoridades ejercerán sus puestos durante cinco años. Este poder se encarga de promover planes de transparencia y control público, así como también planes para diseñar mecanismos para combatir la corrupción, como también designar a ciertas autoridades del país, y ser el mecanismo regulador de rendición de cuentas del país.

2.3.2.6 Función Electoral

La Función Electoral, funciona y entra en autoridad solo cada 4 años o cuando hay elecciones o consultas populares. Sus principales funciones son organizar, controlar las elecciones, castigar el infringimiento de las normas electorales. Su principal organismo es el Consejo Nacional Electoral.

2.3.3 Factores Legales

En Quito, algunos factores legales e institucionales han influido sobre el desarrollo y el manejo ambiental del área metropolitana. Unos pocos aspectos fundamentales son: Crecimiento Espacial y Límites Políticos: La ciudad de Quito ha experimentado un enorme crecimiento espacial desde sus orígenes en el siglo dieciséis como una pequeña capital colonial de 8 hectáreas hasta la metrópoli actual, que se extiende sobre 290.700 hectáreas. Los administradores de la ciudad han intentado «racionalizar» este crecimiento incrementando el control formal sobre el ordenamiento del espacio, la distribución de la población y el aprovechamiento de los beneficios económicos asociados con estas grandes aglomeraciones.

El Distrito Metropolitano de Quito: Los cambios legales e institucionales causados por el establecimiento del Distrito Metropolitano de Quito tienen importancia especial para todos los aspectos de la futura planificación urbana del área metropolitana, y son especialmente relevantes en lo concerniente al manejo del ecosistema en toda su área de influencia. En 1992 se conformó legalmente el Distrito Metropolitano de Quito mediante la Ordenanza N. 2955, que estableció límites jurisdiccionales más extensos e inició una nueva forma de gobierno local en el área. La estructura del Distrito Metropolitano reemplaza al sistema anterior, más disperso, de cantones y parroquias y enfatiza los principios de toma de decisiones descentralizada y diversidad local, al tiempo que amplía el territorio incluido bajo su autoridad general. El nuevo Distrito incluye 16 parroquias del núcleo urbano y 24 parroquias suburbanas organizadas en cuatro zonas centrales y seis suburbanas. Tanto a nivel de parroquia como de zona existen consejos de representantes elegidos democráticamente y cada zona está manejada por un administrador nombrado por el Concejo Municipal en pleno (IMQ, 1992b). Los representantes de cada zona tienen voz pero no voto en este Concejo legislativo. Se espera que la administración descentralizada de una mayor jurisdicción favorezca un enfoque regional amplio para regularizar el uso del suelo y la provisión de servicios, al

tiempo que responda a la situación local. Son numerosas las oportunidades para una intervención más intensiva y amplia del gobierno local en aspectos relacionados con el manejo de recursos naturales en las zonas urbanas periféricas.

Planificación Municipal y Esfuerzos Regulatorios: El control ejercido por el gobierno en un espacio dado comienza con la designación legal de sus límites. A largo plazo tienen mayor relevancia las políticas, leyes y regulaciones que buscan dar forma a la acción humana dentro de la frontera designada, como la voluntad política para aplicarlas. En el Quito del siglo 20 la historia de esfuerzos de planificación municipal refleja un enfoque gubernamental que ha evolucionado en respuesta a los rápidos cambios del paisaje urbano y rural. Los principales esfuerzos de planificación urbana en Quito desde 1945 hasta 1985 se resumen en el Apéndice A. Aunque estos esfuerzos demuestran un espíritu de orden ciudadano que históricamente ha diferenciado a Quito de muchas otras ciudades ecuatorianas, constantemente han subestimado el ritmo de crecimiento de la metrópoli y rara vez se apoyaron en un conjunto de ordenanzas y regulaciones firmes y apropiadas u otros medios para realizar los Planes.

2.3.1 Permisos de Funcionamiento

2.3.1.1 Licencia Metropolitana de funcionamiento

Descripción:

Esta licencia se utiliza para:

a. Para realizar actividades con bajo riesgo de incendios:

Establecimientos de servicio y comercialización que no almacenen materiales combustibles, ni lleven a cabo procesos complejos.

b. Para establecimientos de mediano y alto riesgo de incendio:

Establecimientos dedicados a la fabricación, o algunos comercios que almacenen combustibles, y lleven a cabo procesos de transformación mediana o altamente complejos.

Requisitos:

Generales:

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia de RUC
- Copia de Cédula de Identidad o Ciudadanía del Representante Legal
- Copia de papeleta de votación del representante legal
- Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo -Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos (cuando aplique).

Específicos:

a) Requisitos adicionales de acuerdo al al tipo de empresario

- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
Artesanos: Calificación Artesanal

b) Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar Publicidad Exterior.

- Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio).
En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal.
- Dimensiones y Fotografía de la Fachada del Local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE).

Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la Publicidad (PUBLICIDAD NUEVA).

c) Requisitos adicionales para los establecimientos que requieren de un certificado ambiental

- Certificado Ambiental Vigente.

Costo:

- En ventanilla.
- Ubicación de inmueble

Descripción:

Para la identificación físico–espacial de un inmueble dentro de la jurisdicción del Distrito Metropolitano de Quito, con la finalidad de depurar la información del catastro, relacionada a:

Direcciones:

- Nombre de calles
- Número de la casa
- Número de lote

Requisitos:

- Copia de la cédula de ciudadanía o identidad, pasaporte y/o Registro Único de Contribuyentes (RUC) del titular de dominio.
- Copia de escritura de la adquisición del bien, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad.

- Certificado de nomenclatura, otorgado por la Empresa Metropolitana de Obras Públicas de Quito (EMOP-Q).

Tiempo Estimado de Entrega:**Inmediato**

Cancelación del registro del contribuyente que realiza actividad económica

Descripción:

Para que a partir de la fecha de cancelación del registro, la Administración Tributaria municipal se abstenga de establecer obligaciones a cargo del sujeto pasivo o contribuyente por concepto de impuesto de patente o por el impuesto del 1.5 por mil sobre los activos totales.

Requisitos:

- Llenar y suscribir el formulario correspondiente.
- Cancelación del RUC.
- Resolución de la Superintendencia de Compañías (inactividad, disolución, liquidación y cancelación).

Tiempo Estimado de Entrega:

Inmediato

2.3.1.2 SRI-RUC

Como primer paso, para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente.

El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras.

Las actividades económicas asignadas a un contribuyente se determinan conforme el clasificador de actividades CIIU (Clasificador Internacional Industrial Único).

2.3.1.3 Impuesto al Valor Agregado

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%.

Se entiende también como transferencia a la venta de bienes muebles de naturaleza corporal, que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; así como al uso o consumo personal de los bienes muebles.

La base imponible de este impuesto corresponde al valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se

presten, calculado sobre la base de sus precios de venta o de prestación del servicio, que incluyen impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio. Del precio así establecido sólo podrán deducirse los valores correspondientes a descuentos y bonificaciones, al valor de los bienes y envases devueltos por el comprador y a los intereses y las primas de seguros en las ventas a plazos.

La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes.

En los casos de permuta, de retiro de bienes para uso o consumo personal y de donaciones, la base imponible será el valor de los bienes, el cual se determinará en relación a los precios de mercado.

Este impuesto se declara de forma mensual si los bienes que se transfieren o los servicios que se presten están gravados con tarifa 12%; y de manera semestral cuando exclusivamente se transfieran bienes o se presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, a menos que sea agente de retención de IVA (cuya declaración será mensual)

Tabla 2. Declaración de impuestos

Noveno Dígito	Fecha máxima de declaración (si es mensual)	Fecha máxima de declaración (si es semestral)	
		Primer semestre	Segundo Semestre
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero

5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

Tomado de: Municipio de Quito

En el caso de importaciones, la liquidación del IVA se efectuará en la declaración de importación y su pago se realizará previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.

En el caso de importaciones de servicios, el IVA se liquidará y pagará en la declaración mensual que realice el sujeto pasivo. El adquirente del servicio importado está obligado a emitir la correspondiente liquidación de compra de bienes y prestación de servicios y a efectuar la retención del 100% del IVA generado. Se entenderá como importación de servicios a los que se presten por parte de una persona o sociedad no residente o domiciliada en el Ecuador a favor de una persona o sociedad residente o domiciliada en el Ecuador, cuya utilización o aprovechamiento tenga lugar íntegramente en el país, aunque la prestación se realice en el extranjero.

2.3.1.4 Impuesto a la Renta

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre. Para calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente, sobre la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. A este resultado lo llamamos base imponible.

La base imponible de los ingresos del trabajo en relación de dependencia está constituida por el ingreso gravado menos el valor de los aportes personales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad social (IESS), excepto cuando éstos sean pagados por el empleador.

La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aun cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

1. Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.
2. Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada.

Cabe mencionar que están obligados a llevar contabilidad todas las sociedades y las personas naturales y sucesiones indivisas que al 1ro. de enero operen con un capital superior a los USD 60.000, o cuyos ingresos brutos anuales de su actividad económica sean superiores a USD 100.000, o los costos y gastos anuales sean superiores a USD 80.000; incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible. Los plazos para la presentación de la declaración, varían de acuerdo al noveno dígito de la cédula o RUC, de acuerdo al tipo de contribuyente:

Tabla 3. Plazos para la presentación de la declaración

Noveno Dígito	Personas Naturales	Sociedades
1	10 de marzo	10 de abril
2	12 de marzo	12 de abril
3	14 de marzo	14 de abril
4	16 de marzo	16 de abril
5	18 de marzo	18 de abril
6	20 de marzo	20 de abril
7	22 de marzo	22 de abril
8	24 de marzo	24 de abril
9	26 de marzo	26 de abril
0	28 de marzo	28 de abril

2.3.1.5 Retención de Impuestos

Conceptos Básicos de la Retención de Impuestos

La retención es la obligación que tiene el comprador de bienes y servicios, de no entregar el valor total de la compra al proveedor, sino de guardar o retener un porcentaje en concepto de impuestos. Este valor debe ser entregado al Estado a nombre del contribuyente, para quien esta retención le significa un prepago o anticipo de impuestos.

Información de interés

¿Qué impuestos deben ser retenidos?

Deben retenerse en el porcentaje correspondiente, el Impuesto a la Renta y el Impuesto al Valor Agregado.

¿Quién debe retener impuestos?

El agente de retención, que como regla general, es quien compra bienes o servicios. Pueden ser personas naturales obligadas a llevar contabilidad, sucesiones indivisas o sociedades dependiendo de las disposiciones de las normas vigentes para cada tipo de impuesto.

¿Existe alguna autorización especial para retener impuestos?

No, ésta obligación nace directamente de la Ley o del Reglamento. Sin embargo, la Administración Tributaria puede disponer que una persona se constituya en agente de retención mediante una autorización o disposición especial.

¿Existe algún régimen especial para espectáculos públicos?

Si, existe un régimen especial que se aplica cuando en el espectáculo público interviene un artista extranjero. Para ver el detalle de este régimen, por favor haga clic en el siguiente documento

2.3.1.6 Bomberos

Visto Bueno de Planos

Aprobación en planos para Edificaciones destinadas a cualquier uso, industrial, residencial o mixto implementando Art. 330.- Visto Bueno en urbanizaciones.- Todo proyecto urbanístico requiere obtener el respectivo visto bueno de planos para edificación con el sistema de prevención contra incendios previo al registro de planos por parte del municipio de cada jurisdicción.

Art. 330.- Visto Bueno en edificaciones.- La persona interesada o el profesional responsable del proyecto debe presentar en el área técnica del Departamento de Prevención del Cuerpo de Bomberos.

Con la siguiente documentación:

Requisitos:

- Solicitud de Inspección
- Memoria Técnica y Planos del Sistema Contra Incendio.
- Planos Arquitectónicos
- Informe de Regulación Metropolitana
- Solicitud de Registro de Planos (Municipio)
- Pago de Impuesto Predial
- Tasa de Bomberos = dependerá del Área Bruta Total del proyecto

Permisos de Ocupación y Habitabilidad

Verificación de la implementación del Sistema Contra Incendios según el Visto Bueno antes aprobado.

Art. 340.- Permisos de ocupación y habitabilidad.- Una vez concluida la obra de edificación con el sistema de prevención aprobado en plano y debidamente instalado y listo para operar, la persona interesada o profesional de la obra debe presentar en el Departamento de Prevención del Cuerpo de Bomberos, la solicitud de permiso de ocupación en el formulario correspondiente.

Art. 341.- Realizada la inspección física y de acuerdo con los planos de estudios especiales se procederá a emitir el informe respectivo en el término de tres días.

Art. 342.- En el caso de que el informe sea desfavorable, el Cuerpo de Bomberos está facultado a negar el permiso de ocupación mientras no se cumpla con las normas y el Sistema de Prevención contra Incendios aprobados en el visto bueno de planos para edificación.

Requisitos:

- Informe de Visto Bueno de Planos
- Solicitud de Inspección
- Inspección
- Tasa = 20,00 USD

Permisos de Funcionamiento

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

TIPO A

Empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, plantas de lavado, cines, bodegas empresariales, supermercados, comisariatos, clínicas, hospitales, escenarios permanentes.

TIPO B

Aserraderos, lavanderías, centros de acopio, gasolineras, mecánicas, lubricadoras, hoteles, moteles, hostales, bares, discotecas, casinos, bodegas de víveres.

TIPO C

Almacenes en general, funerarias, farmacias, boticas, imprentas, salas de belleza, ferreterías, picanterías, restaurantes, heladerías, cafeterías, panaderías, distribuidoras de gas, juegos electrónicos, vehículos repartidores de gas, tanqueros de líquidos inflamables, locales de centros comerciales.

Requisitos

- Solicitud de inspección del local;
- Informe favorable de la inspección;
- Copia del RUC; y,
- Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados)

2.3.1.7 Seguros la Unión

Seguro para Restaurantes

Seguros La Unión ha diseñado un producto especial para los restaurantes, pensando en el bienestar del personal administrativo y de servicio. Mediante un bajo costo se accederá a una amplia cobertura, con altos niveles de satisfacción.

Coberturas Básicas:

- **Todo riesgo de Incendio.-** Cubre daños materiales a consecuencia de un evento amparado tal como pero no limitado a: incendio, explosión, terremoto, temblor, erupción volcánica, motín y huelgas, sabotaje y terrorismo, lluvia e inundación, cobertura extendida (huracanes, granizo, impacto de vehículos, vientos huracanados), etc.
- **Lucro Cesante por Incendio.-** Cubre las pérdidas económicas, debido a la paralización de la empresa asegurada, como consecuencia de un evento amparado bajo la cobertura de Incendio Todo Riesgo
- **Robo y/o Asalto.-** Ampara las pérdidas sufridas por sustracción que impliquen fuerza o violencia para penetrar en los locales.
- **Rotura de Maquinaria.-** Daños súbitos e imprevistos a la maquinaria y equipos asegurados.
- **Lucro Cesante por Rotura de Maquinaria.-** Cubre las pérdidas económicas, debido a la paralización de la empresa asegurada, como

consecuencia de un evento amparado bajo la cobertura de Rotura de Maquinaria.

- **Equipo Electrónico.-** Cubre los daños mecánicos y eléctricos a los equipos electrónicos asegurados.
- **Equipo y Maquinaria.-** Cubre los daños mecánicos y eléctricos a los equipos y maquinarias que se movilizan por sus propios medios.
- **Responsabilidad civil.-** Ampara las lesiones corporales y/o daños a la propiedad de terceros, por los cuales sea legalmente responsable el Asegurado, como consecuencia del desarrollo normal de sus operaciones

Coberturas para su personal y clientes:

- Accidentes personales.- Muerte accidental, desmembración, invalidez total y permanente.
- Gastos odontológicos por emergencia.

Coberturas diseñadas especialmente para su negocio:

- Lesiones o muerte, por causa de los alimentos expendidos en el restaurante.
- Daños ocasionados por robo a los clientes del establecimiento.
- Amparo de daños a prendas y bienes de clientes.
- Amparo de daños a terceros por servicio a domicilio.
- Daños a bienes de terceros y/o lesiones a terceros, en parqueaderos del Asegurado.
- Daños a bienes de terceros y/o lesiones a terceros, a causa de material publicitario (Avisos)
- Asistencia Legal.- Absolución de consultas, revisión y/o elaboración de documentos legales.

2.3.3.8 Afiliación Cámara de Comercio

Requisitos: Personas Naturales

Ecuatorianos

- Llenar la solicitud de afiliación.
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía.

Extranjeros

- Llenar la solicitud de afiliación.
- Fotocopia del pasaporte o cédula de residencia.
- Fotocopia del censo otorgado por Migración.

Personas Jurídicas

- Llenar la solicitud de afiliación.
- Fotocopia simple de la escritura de constitución de la empresa.
- Fotocopia de la resolución de la Superintendencia de Compañías. En caso de bancos o instituciones financieras, la resolución de la Superintendencia de Bancos y, en caso de sociedades civiles o colectivas, la sentencia del juez.
- Fotocopia de la cédula o pasaporte del representante legal.

Apoderados

- Llenar la solicitud de afiliación.
- Fotocopia de la escritura de poder conferido.
- Fotocopia de la cédula o pasaporte.
- En todos los casos, adicionalmente a la presentación de estos documentos, el solicitante deberá realizar el pago de la cuota de inscripción a la Cámara de Comercio.
- Para las personas naturales, el valor a cancelar depende del capital que haya sido declarado para la afiliación.
- Para las personas jurídicas, el valor a cancelar depende del capital suscrito en las escrituras de constitución de la empresa.

Este pago inicial por afiliación debe realizarse en efectivo o con cheque certificado a nombre de la Cámara de Comercio de Quito.

Proceso

Luego de ser revisada en Afiliaciones, la documentación es ingresada al sistema. Cuando el solicitante realiza el pago, queda inscrito como socio activo. A las personas naturales se les entrega un certificado -que deberá ser legalizado por un juez de lo civil- y el certificado de afiliación, documentos que habilitan la petición de una matrícula de comercio en el Registro Mercantil.

Las personas jurídicas reciben un certificado de afiliación que les permite inscribirse en el Registro Mercantil.

2.4 ESTRATEGIA COMPETITIVA

2.4.1 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

<i>Pídeme la Luna - Restaurante Bar</i>	
Tipos de comida:	Internacional , Cafetería , Bar
Teléfonos:	2464933 6036273
Dirección:	Luxemburgo N34-166 y Holanda Esq. (junto al casino del Dann Carlton)
Sector:	Quito Norte
Email:	info@pidemelaluna.com
Sitio Web:	www.facebook.com/PidemeLaLuna
MenúExpress:	www.menuexpress.ec/pidemelaluna.html
Precio promedio:	19
Ambientes:	Casual , Lounge
Horarios:	Lunes a Jueves de 12:00 a 23:00. Viernes y Sábado de 12:00 a 23:45. Domingo de 12:00 a 17:00
Forma de pago:	diners, visa, mastercard, cheque, efectivo
Servicio a Domicilio:	diners, cheque, efectivo

Figura 2. Análisis de sector y Datos en general
Tomado de: Datos Restaurante Pídeme La Luna

Psári Restaurante Lounge & Bar	
Tipos de comida:	Mediterránea , Internacional , Bar
Teléfonos:	2465652 096360067
Dirección:	Suiza N34-41 y República del Salvador
Sector:	Quito Norte
Email:	psari.quito@gmail.com
Sitio Web:	www.psariquito.com
Precio promedio:	25
Ambientes:	Negocios , Lounge
Horarios:	Lunes a Viernes de 12h30 a 23h00, Sabados de 19h00 a 23h00
Forma de pago:	diners, visa, mastercard,
Servicio a Domicilio:	AMEX, cheque, efectivo diners, cheque, efectivo

Figura 3. Análisis de sector y Datos en general
Tomado de: Datos Restaurante Psári

Estos son lugares que dan un servicio de bar y restaurante y cafetería pero ninguno de ellos brindan un servicio en especial como el nuestro de fusionar muchos ingredientes, en la creación de nuevos platos y en la utilización de ingredientes ecuatorianos por lo seriamos los primeros que lo hacemos y esto hará que nuestro lugar sea único y especial.

CAPÍTULO III

3.1 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Tabla 4. Análisis si emprende inicia tu negocio del restaurante Fusión Inec

COMPETIDORES ACTUALES	9421	TOTAL DEL MERCADO	PROMEDIO POR NEGOCIO
Necesitas invertir para tu negocio (\$)		\$ 48.694.867,00	\$ 5.168,76
Total de ventas de los competidores (\$)		\$ 239.178.649,28	\$ 25.387,82
Total de gastos de los competidores (\$)		\$ 167.553.408,14	\$ 17.785,10
Número de personas que trabajan		22.129,00	3,00
Mujeres		14.774,00	2,00
Hombres		7.355,00	1,00
POTENCIALES CLIENTES			
Grupo Objetivo		836.648,00	
		TOTAL	PORCENTAJE
Hombres		405.025,00	48,00
Mujeres		431.623,00	52,00
Uso de computadora(Últimos 6 meses)		496.393,00	59,00
Uso de internet(Últimos 6 meses)		445.863,00	53,00
Uso de celular(Últimos 6 meses)		722.409,00	86,00

Tabla 5. Análisis si emprende de empresas a las que puedo ofrecer mis productos y servicio del restaurante Fusión Inec

Número de empresas	9421		
		Total del mercado	Promedio por negocio
Monto de ingreso promedio		\$ 48.694.867,00	\$ 5.168,76
Ventas promedio		\$ 239.178.649,28	\$ 25.387,82
Gastos promedio		\$ 167.553.408,14	\$ 17.785,10
Número de empleados		22.129	3
Mujeres		14.774	2
Hombres		7.355	1
Empresas que obtuvieron financiamiento(2009)		1.702	0
Empresas que requieren financiamiento(2010)		4.328	0
Uso de internet		298	0
Gastos en capacitación		197	0
Gastos en manejo de desechos		96	0
Gastos en investigación		24	0

3.2 BREVE MUESTREO DEL SEGMENTO DEL MERCADO

- **Edad:** entre 19-55 años
- **Género:** Masculino-femenino
- **Tamaño de la familia:** uno o más miembros

- **Ciclo de vida familiar:** jóvenes, solteros, casados, divorciados, estudiantes universitarios, profesionales.
- **Ingreso:** desde \$400 mensuales.
- **Ocupación:** ejecutivos, estudiantes, profesionales, amas de casa.
- **Educación:** universitaria, superior.
- **Religión:** Todas
- **Raza:** Mestizos, blancos, negros.
- **Generación:** Generación X y generación Y.
- **Nacionalidad:** Nuestra empresa es nueva en el mercado Ecuatoriano con proyección internacional.

CAPÍTULO IV

4.1 NOMBRE DE LA EMPRESA



Figura 4. Nombre de la Empresa

Tomado de: Studio 10

4.2 VISIÓN

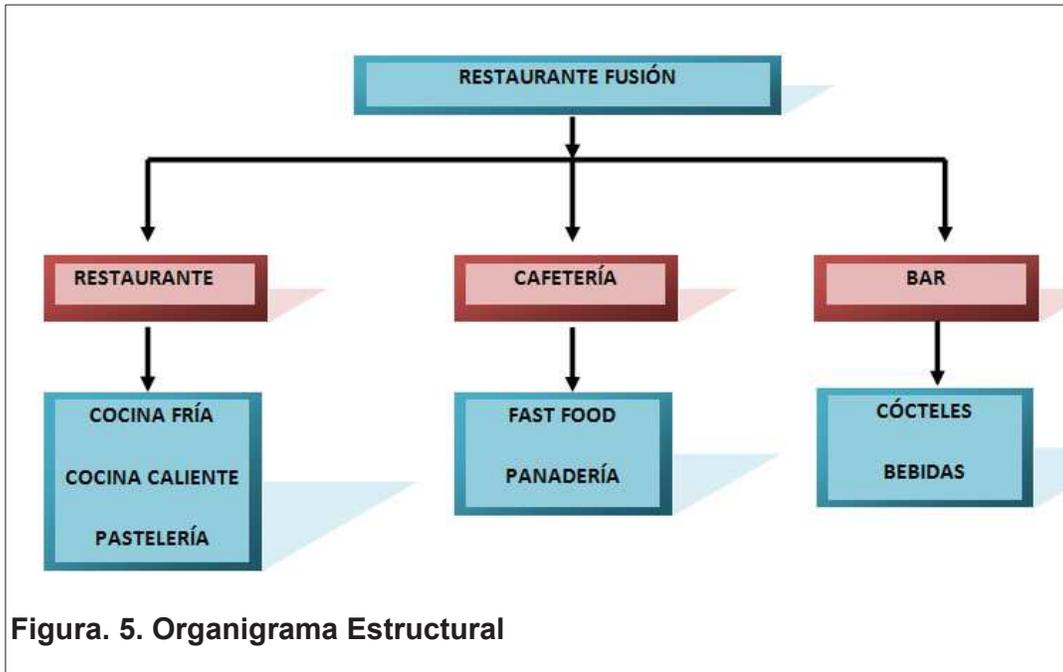
Ser un restaurante reconocido por sus creaciones en los próximos dos años, con servicio y calidad en sus productos, buscando el liderazgo en la utilización de productos autóctonos del Ecuador a fin de promover el rescate de sabores ecuatorianos y satisfacer plenamente las expectativas de nuestros clientes, ofreciendo innovación y diferenciación de servicio en relación a la competencia.

4.3 MISIÓN

Sobrepasar las expectativas de nuestros clientes en la creación de comestibles y bebidas comprometiéndonos con la innovación y la creatividad de los productos y platillos los cuales siempre se mantendrán como conceptos únicos que marcan el concepto de nuestro negocio.

4.4 ORGANIGRAMA

4.4.1 Organigrama Estructural



4.4.2 Plano Cocina

Tabla 6. Áreas de Cocina

AREA CAMARA FRIGORIFICA

- 1.- Conjunto cámara frigorífica
- 2.- Estantería para cámara
- 3.- Estantería para secos

AREA LAVADO MATERIA PRIMA

- 5.- Mesada
- 6.- Mesada c/pileta
- 7.- Reja estante
- 8.- Mesada

AREA COCCION

- 17.- Mesada
- 18.- Estante doble s/estructura calefaccionado
- 19.- Mesada
- 20.- Estante
- 21.- Freidora
- 22.- Mesada
- 23.- Anafe plancha lisa
- 24.- Anafe 4 hornallas
- 25.- Mesada
- 26.- Cocinador de pastas
- 27.- Horno mix vapor
- 28.- Campana
- 29.- Fabricadora de hielo
- 30.- Heladera exhibidora
- 31.- Mesada de desbarazo
- 32.- Estante basera doble s/estructura

Tabla 7. Áreas del restaurante

AREA PREPARACION

- 9.- Mesa refrigerada
- 10.- Estante
- 11.- Mesada c/pileta
- 12.- Reja estante
- 13.- Conservadora de helados
- 14.- Mesa refrigerada
- 15.- Mesada
- 16.- Estante doble s/estructura

AREA PLATOS LISTOS

- 16.- Estante doble s/estructura
- 17.- Mesada
- 18.- Estante doble s/estructura calefaccionado
- 29.- Fabricadora de hielo
- 30.- Heladera exhibidora

AREA LAVADO

- 31.- Mesada de desbarazo
- 32.- Estante basera doble s/estructura
- 33.- Mesada entrada lavavajillas
- 33.1.- Duchador
- 34.- Lavavajillas a capucha
- 35.- Campana
- 36.- Lavavajillas bajomesada
- 37.- Mesada salida lavavajillas
- 38.- Estante inclinado p/canastos
- 39.- Estantería

BARRA

- 40.- Mesa refrigerada
- 41.- Mueble neutro
- 42.- Lavavasos
- 43.- Mesada de barman

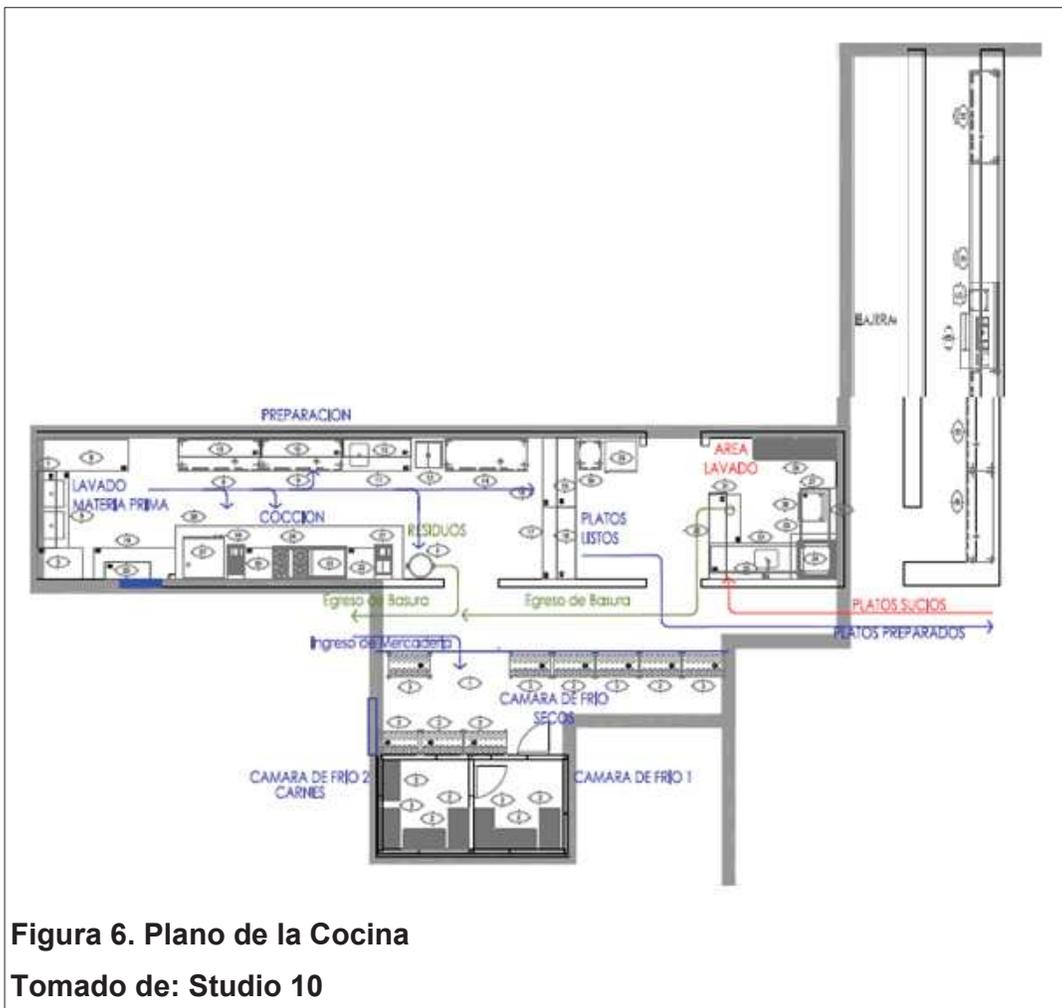
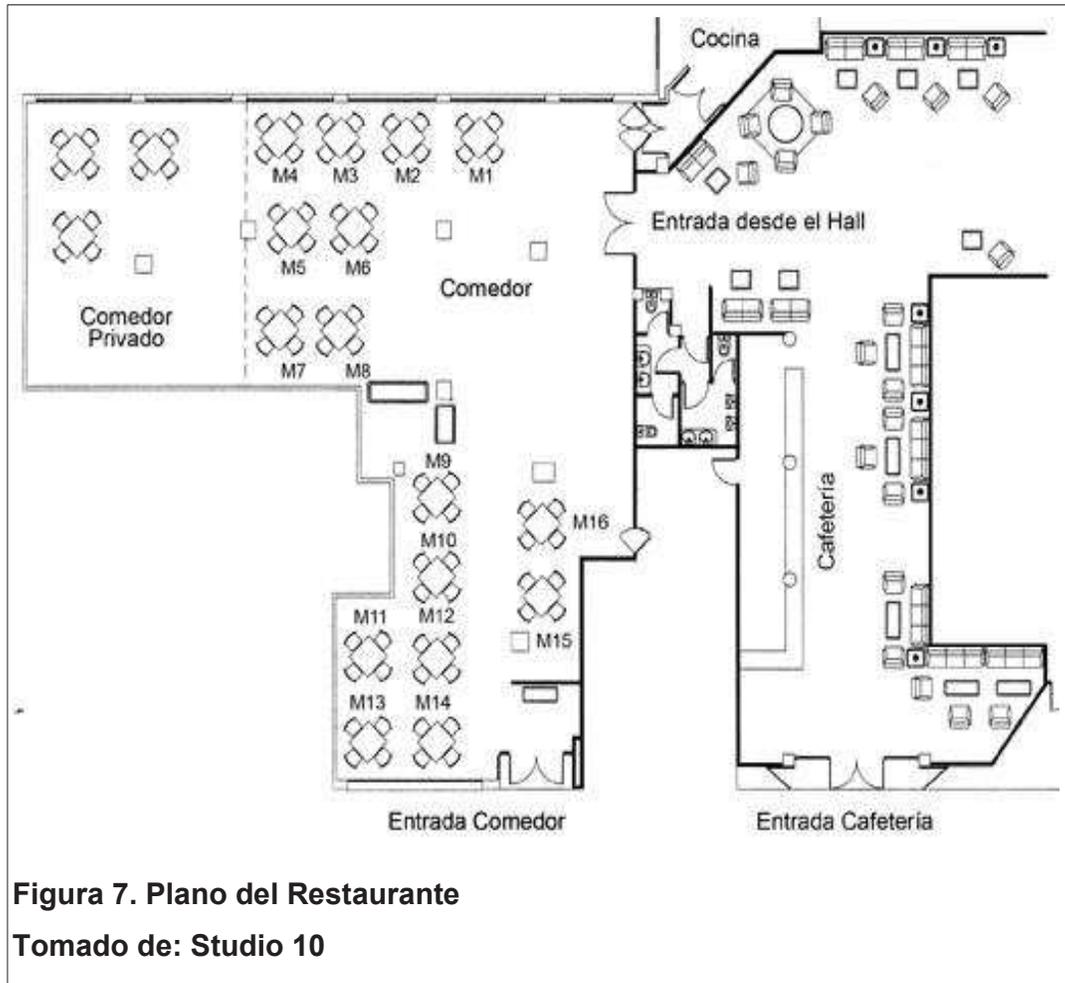


Figura 6. Plano de la Cocina

Tomado de: Studio 10

4.4.3 Plano Restaurante



4.4.3.1 Equipamiento Técnico

a) Centralina de gas

1. Sistema de operación con gas

Centralinas de gas ideales para distribución correcta de gas a los diferentes equipos de cocina. Las tuberías y piezas para interconectar los componentes operados por sistema de gas, son de un material adecuado para este propósito.

Características de los materiales:

- Tubería negra célula 40, soldadura con electrodo 6011 terminado con electrodo 6013.
- Acoples y terminales en bronce.
- Llaves de paso o válvulas color amarillo para gas.
- Manómetro 100 lbs.
- Regulador de presión REGO 4403.
- Manómetro de 30 lbs.
- Mangueras italianas metálicas.
- Válvulas pase rápido RECA con check (sistema no permite el regreso de gas).
- Detector de fuga de gas
- Letrero de advertencia

2. Durante la Fabricación

Se realizan cuidadosos chequeos de fugas de gas previo al funcionamiento de la instalación, haciendo uso de aire comprimido, para detectar fugas de gas y eliminar cualquier acumulado de polvo o humedad dentro de la tubería.

Una fuga de gas es detectada por nuestro personal de las siguientes maneras:

- Olor: Se siente un olor fuerte y particular.
- Vista: Nube blanca, bruma, neblina, burbujas detectadas mediante uso de agua con jabón de cada parte que ha sido soldada.

3. De la Instalación

- Las centralinas de gas son instaladas en paredes laterales a 1.20m. del piso separado de la pared a 10 cm para proporcionar protección contra daños.
- La centralina está soportada por sujetadores adecuados, los cuales están diseñados e instalados para prevenir daños mecánicos a la tubería.

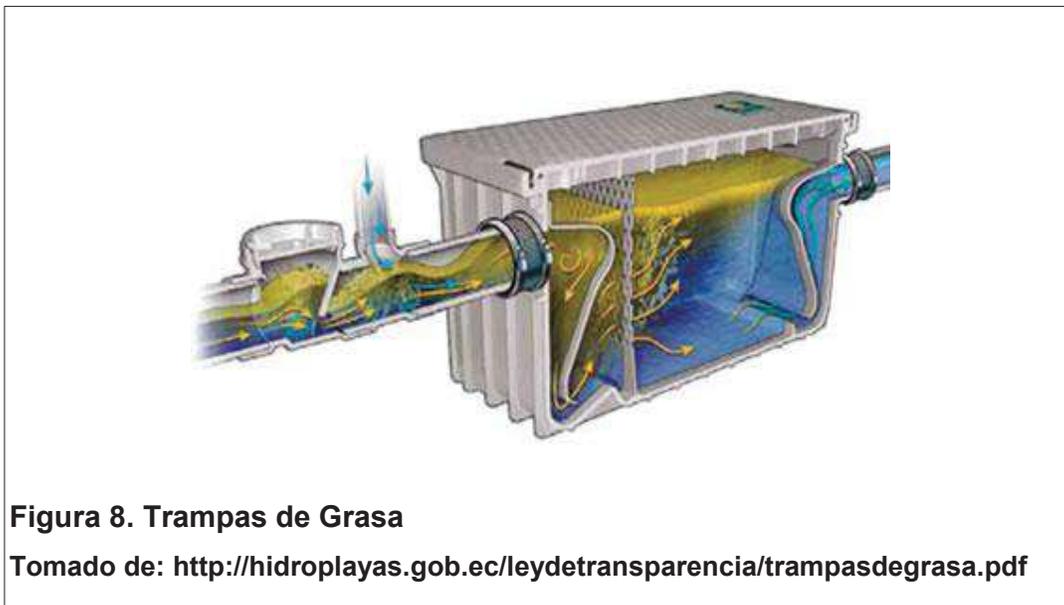
- La ubicación de los tanques de gas es al exterior con suficiente ventilación y aislados de áreas de riesgo de incendio como, bodegas, tableros de medidores, etc. No se ubican en áreas de circulación si son consideradas vía de evacuación.

4. Nuestro compromiso con la seguridad

Para asegurar el más alto nivel de seguridad, confiabilidad del servicio contamos:

- Personal Técnico de respuesta de emergencias
- Personal Técnico capacitado para la fabricación de equipos a gas
- Personal Técnico capacitado para operar con gas
- Trabajo con materiales de alta calidad diseñados para el uso con gas

b) Trampas de grasa



El decreto 1594 de Mini ambiente regula la presencia de trampas de grasas para el acondicionamiento de las descargas de los lavaplatos u otros aparatos sanitarios instalados en restaurantes, cocinas de hoteles, hospitales y casinos.

En éstos se produce cantidad suficiente de grasa para afectar el buen funcionamiento del sistema de evacuación de las aguas residuales.

El objetivo de las trampas de grasa TPG es filtrar los residuos y grasas antes de salir al alcantarillado y así evitar que se mezclen con el agua. La adecuada instalación del interceptor de grasa es de vital importancia para el correcto desempeño del mismo.

Los sistemas se pueden instalar parcialmente enterrados, subterráneos o completamente sobre el nivel del piso, según sea lo más conveniente. De cualquier manera, verifique que la trampa quede localizada en un sitio de fácil acceso para su mantenimiento, que la tapa pueda ser retirada con facilidad cada vez que se deba limpiar y que cuando ésta quede abierta, todas las superficies internas sean visibles.

Según Durman, empresa especializada en la fabricación de este tipo de equipos de interceptación, “cuanto más cerca se coloque la trampa del punto de generación de grasa, más óptimo será su desempeño, dado que menor será la longitud de tubería sin protección contra la acumulación de grasas.”

No se recomiendan tramos de más de 7,6 metros, por lo que el diseño deberá evitar a toda costa que se den esos casos. Las tuberías que acarrearán el agua con grasas hacia la trampa deberán tener una pendiente de, al menos, un 2%, de manera que se cuente con la suficiente fuerza de tracto en el flujo.

Dado que los detergentes de grado industrial pueden afectar el buen desempeño de las trampas de grasa, se recomienda que se coloque una a la salida de cada lavadora de platos industrial.

El uso de interceptores de sólidos, en conjunto con los interceptores de grasas, es altamente recomendado con la TPG, especialmente cuando el triturador descarga directamente a la tubería.

c) Tratamiento con bacterias

Desde la década de los ochenta se empezó a comercializar en los países avanzados diferentes productos a base de bacterias y enzimas destinados al tratamiento de las trampas de grasa de los restaurantes y de la industria de alimentos en general. Durante la última década, la adición de bacterias a las trampas de grasa ha tomado mayor relevancia en la industria de alimentos debido al tema ambiental.

El concepto fundamental del uso de bacterias en estos casos se conoce con el término de bioaugmentación, es decir, la adición regular de millones de microorganismos capaces de degradar los diferentes compuestos orgánicos presentes en las aguas residuales.

Para entender cómo actúan estos productos debemos recordar que las bacterias son seres vivos provistos de una pared celular presente en todos los ambientes de la tierra. La mayoría de ellas cumplen funciones importantes en el ecosistema terrestre, ya que ayudan al reciclaje y la degradación de muchos de los elementos contaminantes. La adición de bacterias en las trampas busca reducir la acumulación de grasa en ellas y evitar el taponamiento de las tuberías de desagüe. Igualmente controlan olores y mejoran la calidad de las aguas residuales.

Una vez que los microorganismos alcanzan la trampa, comienzan a producir enzimas que rompen las grasas en compuestos más simples que pueden atravesar la pared celular. De esta forma, las bacterias se alimentan con estos compuestos y el resultado final de su metabolismo son moléculas inofensivas de dióxido de carbono (CO_2) y agua (H_2O).

Las instrucciones de uso de las bacterias varían de acuerdo con las diferentes marcas de productos disponibles en el mercado, siendo frecuente las aplicaciones diarias preferiblemente al finalizar las labores y antes de cerrar el

establecimiento. Esta práctica permite que los microorganismos puedan actuar durante toda la noche en los diferentes compartimientos del sistema.

Factores físico químicos como las corrientes de agua (arrastre), el calor (agua caliente de lavaplatos) y los desinfectantes (cloro, amonio cuaternario, etc.) pueden disminuir la población de bacterias. Por esto es necesario realizar aplicaciones diarias que ayuden a reemplazar los microorganismos que han muerto o que han sido arrastrados fuera del sistema.

Tenga presente que el funcionamiento óptimo de las bacterias depende de que saque completamente los residuos de comida, antes de lavar los utensilios de la cocina.

¿Por qué usar este tipo de tecnología?

Algunas de las razones por las cuales es conveniente usar las bacterias en las trampas de grasa en su restaurante son:

- Al reducir la grasa, el mantenimiento de las trampas se puede hacer con menor frecuencia. En las de piso, por ejemplo, si antes lo hacía cada mes, ahora podrá hacerlo cada dos meses.
- Las bacterias evitan las frecuentes y costosas obstrucciones de las tuberías de drenaje de forma natural y segura. El uso de soda cáustica y otros químicos no solucionan los problemas y por el contrario ocasionan daños irreparables debido al fenómeno de saponificación (formación de sal), de las grasas dentro de las tuberías.
- El control de los malos olores es un efecto del tratamiento con bacterias y resulta muy positivo, dado que la mayoría de trampas de grasa están ubicadas dentro de las cocinas.

La adición de bacterias contribuye a que las aguas residuales se ajusten a las regulaciones ambientales (reducción de demanda bioquímica de oxígeno, demanda química de oxígeno, grasas y sólidos totales)

d) Campana extractora

Una campana extractora, denominada comúnmente campana, es un aparato electrodoméstico de línea blanca creada por Faber en 1963, que tiene un ventilador (extractor) que cuelga dentro de la campana, donde la antes mencionada está encima de la estufa, y se utiliza para eliminar la grasa en suspensión en el aire, los productos de combustión, el humo, los olores, el calor, y el vapor del aire mediante una combinación de filtrado y la evacuación del aire.

Tipos de instalación

Las campanas son diferentes según el tipo de instalación:

Aspirante, el aire y los gases se extraen mediante un ventilador y salen fuera de la cocina con un conducto de evacuación

1. Falda o campana
2. Filtro anti grasa
3. Extractor
4. Conducto de evacuación

La campana de succión o aspirante es más eficaz. La eficacia de la extracción de la campana puede verse afectada por la conformación del conducto de evacuación con diámetro demasiado ajustado, demasiado largo o demasiado tortuoso, por eso se debe comparar siempre las especificaciones del fabricante. De Filtro, el aire y los gases aspirados por el ventilador pasan por un filtro en la campana y regresan a la cocina, en parte depurados

1. Falda o campana
2. Filtro anti grasa
3. Extractor
4. Filtros anti olores

Partes

- Una campana consta de tres partes principales:
- La falda o campana donde se atrapan los gases.
- Un filtro que ayuda a detener partículas suspendidas en el aire (como grasa) para que no entre en el ventilador o dentro de la campana.
- El ventilador que funciona como extractor.

Existen campanas con dos ventiladores situados en paralelo, lo que no es nada convenientes puesto que, funcionando a la vez, duplican el consumo eléctrico y solamente consiguen aumentar el caudal extraído en muy pequeña proporción. Podrían justificarse cuando las pérdidas de carga del conducto de evacuación son muy escasas (trayecto muy corto y sin obstáculos).

4.4.2 ORGANIGRAMA POR PUESTOS DE TRABAJO

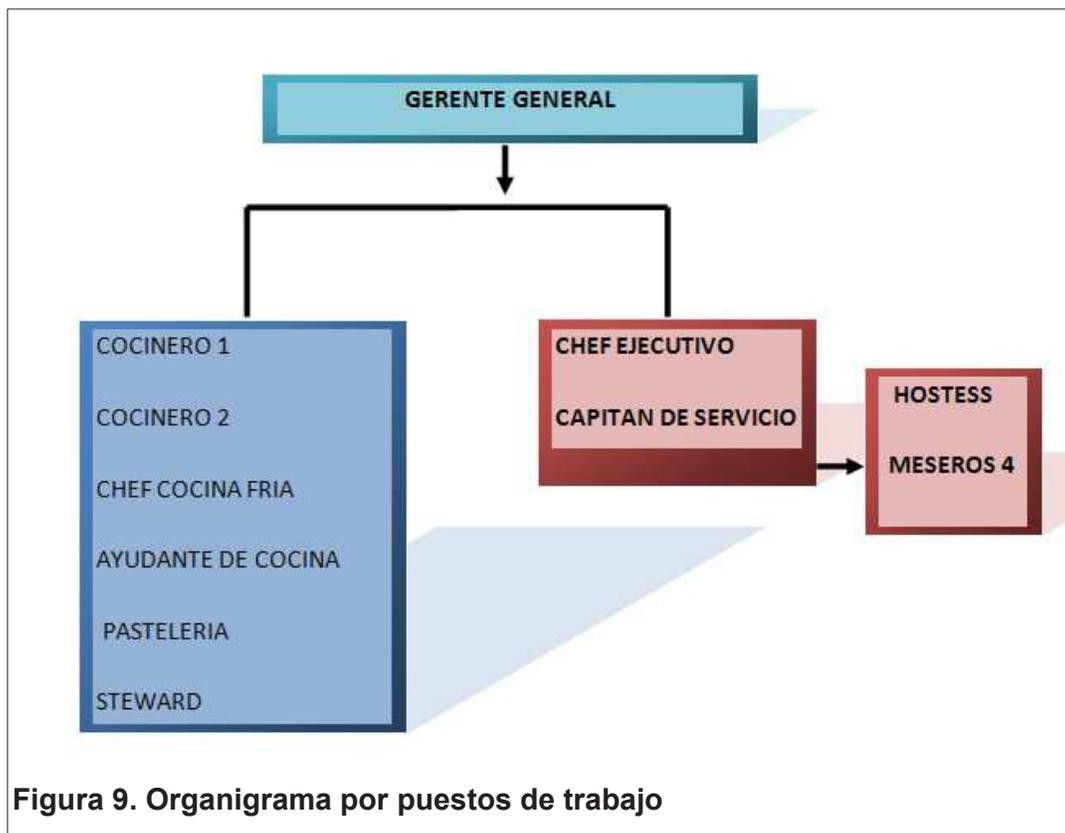


Figura 9. Organigrama por puestos de trabajo

4.4.2.1 DESCRPCIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO

GENERAL: Encargado de la administración y total funcionamiento del restaurante Fusión.

CHEF EJECUTIVO: Encargado de controlar que todo lo referente a alimentos y bebidas este en perfecto estado y controlando procesos de producción.

CAPITAN DE SERVICIO: Encargado del servicio en general de alimentos y bebidas en los tres ambientes.

COCINERO 1: Encargado de preparar todos los alimentos referentes a cocina caliente tanto del restaurante como de la cafetería.

COCINERO 2: Encargado de preparar todos los alimentos referentes a cocina caliente tanto del restaurante como de la cafetería.

CHEF COCINA FRÍA: Encargado de preparar todos los alimentos referentes a cocina fría tanto del restaurante como de la cafetería.

AYUDANTE DE COCINA: Encargado de colaborar en la preparación de alimentos.

PASTELERÍA: Encargado de realizar postres tanto para la cafetería como para el restaurante.

STEWARD: Encargado de la limpieza de todas las áreas, lavado de vajilla y reposición de platos.

HOSTESS: Encargada de dar la bienvenida al cliente y realizar la facturación del mismo.

MESEROS: Encargados del servicio a los clientes.

4.5 POLÍTICAS DE LA EMPRESA

- Porcentaje de descuento en nuestros productos brindado a nuestros fieles clientes y trabajadores de la empresa.
- Brindar charlas gratuitas nutricionales a nuestros clientes fieles y trabajadores de la empresa.

4.6 MANUAL DE SANIDAD E HIGIENE

4.6.1 Suelos

Es imprescindible que los materiales utilizados permitan una fácil limpieza, por lo cual se deberá verificar que los mismos garanticen la impermeabilidad, ser inadsorbentes, permitir un fácil lavado y ser antideslizante, de tal manera que puedan soportar salpicaduras de productos, tales como aceite, agua y desinfectantes. Es recomendable también que el material utilizado para recubrir los pisos sea resistente a los golpes o que en caso de ocurrir una avería permitan una fácil reparación. Los pisos no deben tener grietas a fin de facilitar la limpieza y desinfección.

4.6.2 Servicios Higiénicos del personal de servicio y público

El establecimiento deberá contar con servicios higiénicos diferenciados, para hombres y mujeres, en cantidad y tamaño adecuado al volumen de trabajadores y clientes, debidamente señalizados, los cuales deberán mantenerse operativos, en buen estado de conservación e higiene, equipados con un material fácil de limpiar y desinfectar. Así mismo deberán contar con buena iluminación y ventilación, natural o artificial que permita la eliminación de los olores hacia el exterior del establecimiento.

Los servicios higiénicos para hombres deberán contar con inodoros, urinarios, lavatorios y para mujeres será similar a los indicados, excepto los urinarios que serán reemplazados por inodoros. Dichos lavatorios deberán estar provistos de dispensadores con jabón líquido o similar y medios higiénicos para secarse las manos como toallas desechables o secadores automáticos de aire. Si se utilizan toallas desechables, habrá cerca de los lavatorios la cantidad suficiente de dispositivos de distribución y depósitos de basura con tapa y bolsa interna para su eliminación, asimismo deberán estar dotados en forma permanente de papel higiénico y de depósitos de basura de material resistente al lavado y

desinfección continuo con bolsas internas de plástico, para facilitar la recolección de los residuos. Es recomendable que dichos depósitos cuenten con algún dispositivo o acción que evite el contacto directo de las manos, por ejemplo: oscilantes o pedal. Es importante que se promueva el lavado de manos, a través de la colocación de avisos en los servicios higiénicos. Los servicios higiénicos de los empleados deberán estar separados del área de manipulación de alimentos y sin acceso directo a la cocina o almacén. Los servicios higiénicos para comensales no deben tener acceso directo al comedor; así mismo las puertas deben tener ajuste automático y permanecer cerradas, excepto durante las operaciones de limpieza. Es recomendable que los servicios higiénicos.

4.6.3 Vestuarios del personal

El establecimiento debe facilitar al personal espacios adecuados para el cambio de vestimenta, en los cuales la ropa de trabajo no debe entrar en contacto con la ropa de uso personal. Dichos ambientes o vestuarios deben estar separados de los servicios higiénicos, contar con apropiada iluminación, ventilación y mantenerse en buen estado de conservación e higiene, asimismo contar con materiales de apoyo, tales como bancas, sillas y sistemas de seguridad.

4.6.4 Punto de lavado de manos

Se debe establecer una zona de lavado de manos ubicada en un lugar fuera de la cocina, de tal manera que los empleados se sientan motivados de lavarse las manos con frecuencia, asimismo debe colocarse un procedimiento escrito de como lavarse las manos. Las zonas de lavado de manos deberán estar en buenas condiciones, tener jabón líquido, antisépticos (yodo, alcohol), escobillas de uña, dispositivo de secado de manos (papel toalla o secadores automáticos de aire), depósitos de preferencia oscilantes o pedal con bolsa interna y tapa sanitaria.

4.6.5 Características de los equipos y utensilios

Los equipos y utensilios que se empleen en los restaurantes y servicios afines deben ser de material resistente a la corrosión (acero inoxidable), no poroso ni adsorbente, que no transmitan sustancias tóxicas, olores, ni sabores a los alimentos; asimismo ser de fácil limpieza y desinfección, capaces de resistir repetidas operaciones de dicho proceso. Las partes de los equipos que no están en contacto con el alimento, deben ser resistentes a la corrosión y fácil de lavar y desinfectar. Las tablas de cortar deben ser de material sintético, no absorbente y de superficie lisa, fácil de limpiar y desinfectar. Es recomendable asignar tablas de cortar de diferentes colores, por ejemplo:

- Celeste: pescados y mariscos.
- Rojo: carnes crudas, aves.
- Verde: frutas y verduras lavadas y desinfectadas.
- Beige: panes o similares.
- Blanco: alimentos listos para el consumo

4.6.6 Lavado y desinfección de los equipos y utensilios

Deberán limpiarse, lavarse y desinfectarse después de cada uso todos los equipos y superficies en contacto con los alimentos (menaje de cocina, superficies de parrillas, planchas, azafates, bandejas, etc.) , utilizando toallas desechables o paños de colores para limpiar y desinfectar, por ejemplo: paño de color amarillo para el uso de detergentes y paño de color celeste para desinfectar, dichos paños deberán mantenerse en los recipientes con las soluciones respectivas, debidamente identificados; para lo cual es necesario capacitar al personal, a fin que realice el trabajo en forma apropiada. Los equipos deben lavarse al final de la jornada, desmontando las partes removibles, así mismo, el lavado y desinfección por medio de equipos automáticos debe ajustarse a las instrucciones del fabricante, utilizando agua potable en cantidad necesaria.

4.6.7 Lavado y desinfección de equipos estacionarios

Los fabricantes deberán dar las instrucciones para la limpieza y desinfección. Se debe seguirlos siguientes pasos:

- Apague y desenchufe el equipo antes de limpiarlo. De igual manera, deben apagarse los congeladores y refrigeradores.
- Quitar los restos de alimentos y la suciedad que está debajo del equipo y alrededor del mismo.
- Retirar las partes desmontables, lavar, enjuagar y dejar secar al aire.
- Cuando se laven partes cortantes, deberá colocarlos en forma opuesta a usted y limpiar las orillas con filo con un movimiento hacia afuera.
- En este caso también se debe utilizar toallas desechables o paños de colores para limpiar y desinfectar.
- Secar al aire todas las partes y luego colocarlas de nuevo de acuerdo a las instrucciones de ajuste de partes y protectores
- Al juntar las unidades vuelva a desinfectarlas superficies de contacto con la comida que tocó, limpiando con el paño que previamente se sumergió en el desinfectante.

4.6.8 Lavado y desinfección de vajilla, cubiertos y vasos

Se debe seguir los siguientes pasos:

- Retirar los residuos de comidas.
- Lavar con agua potable corriente, caliente o fría y detergente (no utilizar esponjillas de acero inoxidable para lavar las ollas y sartenes, de preferencia utilizar esponjillas no metálicas).
- Enjuagar con agua potable corriente.
- Desinfectar con cualquier producto químico autorizado para dicho uso o con un enjuague final por inmersión en agua a un mínimo de temperatura de 80° C por tres minutos.

- Enjuagar con agua potable si utilizó un desinfectante químico.
- Secar la vajilla por escurrimiento al medioambiente, colocada en canastillas o similares, de lo contrario con toallas, secadores o similares que deberán ser de uso exclusivo y mantenerse limpios, en buen estado de conservación, en número suficiente conforme a la demanda del servicio.

4.6.9 Manejo higiénico de los alimentos

La higiene será respetada en todas las etapas de manipulación de los alimentos.

- La recepción de los alimentos será cuidadosa, verificando el olor y apariencia de lo que se recibe, desechando las que presentan condiciones riesgosas. Mejor si es en horas tempranas del día. Cuidar de su disposición, transporte y almacenamiento.
- Al comienzo de la preparación, los productos serán adecuadamente *lavados* (mejor uno por uno). En el caso de la elaboración de alimentos que serán consumidos sin cocción previa, es indispensable su *desinfección* para reducir la carga microbiana presente. Deben emplearse utensilios exclusivos para el *pelado* y *cortado*, evitando usar en los cocidos, aquellos empleados en alimentos crudos.
- Los utensilios usados en el cocinado, deben estar debidamente lavados y desinfectados. Las temperaturas y tiempo de cocción deben ser suficientes para cocer por completo los alimentos. La grasa y aceites que se usen para freír deben renovarse ante evidente cambio de color, sabor u olor (no se reutilizará el aceite que haya quedado del día anterior). Para probar la sazón de las preparaciones directamente de la olla o otras fuentes, se deberán emplear utensilios que no se volverán a introducir si previamente no se lavan.
- En el servido se emplearán utensilios exclusivos, previo lavado y desinfectado. La persona que sirve a los comensales debe observar

rigurosa higiene personal, en especial en las manos. Por ningún motivo la persona que sirve el alimento debe tomar dinero al mismo tiempo.

- Las sobras serán retiradas a la mayor brevedad posible, y llevadas a su disposición final alejada de la cocina, depositada y tapada.

4.6.10 Seguridad en la cocina

Es el área más importante del restaurante, en donde deben privilegiarse las medidas de higiene. Pero también es el área de mayor riesgo a la seguridad de las personas e instalaciones.

Por ello, hay que tomar las mayores precauciones posibles: uso de material a prueba de fuego, cuidados previos al uso del horno, atención al manejo de asas y bordes, orientación hacia abajo en el traslado de cuchillos, al retirarse de la cocina: todos los fuegos y llaves deben estar apagados.

4.6.11 Salud y seguridad del personal

La administración del restaurante se preocupará por el bienestar de los trabajadores:

- Serán identificados los sitios y actividades de riesgo, y entrenado el personal a cargo.
- Son recomendables exámenes médicos periódicos y acreditación de sanidad por la entidad municipal correspondiente.
- Brindar las facilidades necesarias ante enfermedades que necesiten atención profesional y descanso.
- Plan de contingencias ante peligros y emergencias.
- Facilidades de primeros auxilios y contra incendios.

4.6.12 Higiene del personal

El administrador del restaurante tomará las medidas para que:

- Todo el personal reciba entrenamiento en manipulación de alimentos e higiene personal. Permanentemente limpios.
- El personal masculino con el cabello cortado y sin barba. El personal femenino con el pelo sujetado, y sin pintado de uñas. Sin adornos ni lápices u otros objetos que puedan caerse a la comida.
- Los baños del personal así como los casilleros, deben estar permanentemente limpios. Sin residuos de alimentos.

a) Respecto al uniforme del personal

- Material no inflamable. Preferible, con pechera de protección. Si es necesario, utilizar mandil.
- Zapatos cerrados, con suela antideslizante.
- Si es necesario, utilizar guantes impermeables y desechables.

4.6.13 Detergentes y desinfectantes

Es recomendable que cada restaurante tenga un plan de limpieza y desinfección que acompañe a un manejo adecuado de los alimentos. Ello comprende:

- A pisos y techos.
- A los equipos: antes y después de su uso.
- A las mesas de trabajo y tablas de picar: antes, durante y después de su empleo.
- La selección de técnicas de limpieza y desinfección más adecuadas (manual, con calor, con espuma, a máquina)

- La selección y uso apropiado de detergentes (preferible: rápido, no corrosivo, con acción microbiana, no ser tóxico, de fácil eliminación)
- Selección y uso apropiado de técnicas de desinfección (al vapor, con agua caliente, con sustancias químicas). Hay que tomar en cuenta el tipo de desinfectante a utilizar (cloro, yodo, orgánico), así como el tiempo, la disolución y la estabilidad.

4.6.14 Control de plagas

Cada local debe contar con su propio Plan de Control de Plagas, que puede ser entendido y utilizado por terceros y el personal del restaurante.

En principio, son útiles las siguientes definiciones:

Plaga: especie que se encuentra en una proporción o densidad que puede llegar a dañar o constituir una amenaza para el hombre.

Cebo: comida o preparación presentada en formas y lugares adecuados para su consumo por los animales-plaga.

Infestación: se refiere al número de individuos de una especie en un nivel que es considerado nocivo.

Plaguicida: cualquier sustancia o mezcla de sustancias destinadas a prevenir o controlar toda especie indeseable.

Control de plagas: medidas desarrolladas para prevenir o eliminar las infestaciones de plagas, a partir de las inspecciones de rutina, así como la asesoría técnica de especialistas y proveedores garantizados de plaguicidas.

El plan debe comprender acciones tanto al interior como en los alrededores del local, realizando inspecciones periódicas y entrenamiento del personal. Alcanza a roedores, insectos (cucarachas y moscas en particular), aves.

CAPÍTULO V

5.1 OBJETIVOS

5.1.1 Objetivo General

Atraer a los clientes a un establecimiento en el que tengan la posibilidad de encontrar en un solo sitio las opciones de comida y bebida que puede prestar un restaurante, cafetería y bar dentro del marco de “Cocina de Autor”

5.1.2 Objetivos Específicos

Empresa

- Elaborar los platos y bebidas llenos de sabores, colores y sensaciones más placenteras para el paladar de nuestros clientes.
- Ofrecer la mejor atención a nuestros clientes de forma atenta y confiable y se sientan a gusto con el lugar.
- Presentar información: acerca de nuestro proyecto ambiental sobre el tratamiento de la basura (reciclaje), sobre el tratamiento de las aguas negras y también de nuestra basura orgánica.
- Hacer recomendaciones y aconsejar a los clientes Ofrecer ayuda y consejo al cliente.
- Tendremos lugares cómodos y placenteros para un mejor servicio de un ambiente sin igual.
- Darle importancia a cada uno de nuestros clientes pues de ellos depende nuestro éxito y desempeño diario.
- Crear programas de oferta donde podamos involucrar a nuestros clientes cautivos.
- Establecer los mejores precios y más adecuados para nuestros platos de acuerdo a nuestro nicho de mercado.
- Dar información sobre la situación, facilidades y precios del restaurante.

Cliente

- Pedir información y recoger las peticiones entrantes.
- Información a través de sugerencias

5.2 CONSUMIDOR

5.2.1 Perfil del consumidor

- **Edad:** entre 19-55 años
- **Género:** Masculino-femenino
- **Tamaño de la familia:** uno o más miembros
- **Ciclo de vida familiar:** jóvenes, solteros, casados, divorciados, estudiantes universitarios, profesionales.
- **Ingreso:** desde \$400 mensuales.
- **Ocupación:** ejecutivos, estudiantes, profesionales, amas de casa.
- **Educación:** universitaria, superior.
- **Religión:** Todas
- **Raza:** Mestizos, blancos, negros.
- **Generación:** Generación X y generación Y.
- **Nacionalidad:** Nuestra empresa es nueva en el mercado Ecuatoriano con proyección internacional.

5.2.2 Estrategias de marketing

1. **Estrategias de penetración de mercado:** Vamos a invertir en publicidad Btl, esto es el marketing por medio de televisión, radio, medios de comunicación en general más vallas publicitarias esto dará a conocer nuestro restaurante y además lograr que se quede en la mente de los consumidores no sólo por su estilo de fusionar tres ambientes, sino también por el impacto publicitario. – Utilizar promociones agradables para los

consumidores y además hacerlo conocer mediante promociones de 2x1 entre otras.

2. **Desarrollo de mercado:** Establecer en la mente del consumidor la necesidad de que en un solo lugar puede encontrar todos los servicios que una cafetería un bar o un restaurante puedan brindar y así lograr expandirnos y establecernos en otros lugares no solo de quito sino que también llegando a consumidores de otras provincias

5.2.2.3 Plan de Marketing

Tabla 8. Plan de Marketing

OBJETIVOS	ESTRATÉGIAS	TÁCTICAS
Incrementar el número de clientes a partir a través de una mejor difusión de la imagen del restaurante	Anunciar de mejor manera los servicios del restaurante	Publicitarse mediante el uso de Redes Sociales Mejorar la información en la página Web institucional
	El dar descuentos a los clientes especiales y corporativos	Establecer descuentos corporativos a empresas que ejecuten contratos con el restaurante
	Dirigir una campaña publicitaria de información sobre los servicios del restaurante	Diseñar catálogos más completos del menú y los servicios
		Auspiciar eventos de forma de que se publicite mejor la imagen del Restaurante
Mantener la fidelidad de los clientes nuevos desde el momento ofreciéndoles calidad en los servicios prestados	Hacer contactos con proveedores que proporcionen la imagen del Restaurante	- Comprar productos a proveedores probados en el mercado.
		- Buscar información sobre proveedores para mejorar constantemente la calidad de los productos
	Mejorar continuamente en la forma de dar el servicio a los clientes, de tal	- Comparación constante con la competencia directa e indirecta

	forma que el restaurante siempre sea flexible al cambio.	- Adoptar variaciones en el menú para atraer al mercado objetivo
	Mejorar los valores agregados del servicio conforme las necesidades del cliente.	- Rotar el diseño del restaurante cada cierto tiempo
		- Realizar foros y blogs sobre nuevos platos de la gastronomía peruana
Lograr el punto de equilibrio en el primer trimestre de cada año, por medio del estudio de los precios de la competencia	Hacer un análisis de precios del menú y las bebidas	Establecer menús especiales para recepciones ejecutivas
	Hacer estudios de investigación y desarrollo permanentes para atraer más clientes a la empresa.	- Incrementar las ventas para hacer crecer a la empresa en corto tiempo.
		- Preguntar a los clientes si están satisfechos con el servicio y el menú.

5.3 ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO

a) La compañía:

Nuestra empresa, está conformada por varios puestos administrativos, cada uno desempeñado en su labor. Por ser una empresa reciente tenemos el personal justo.

b) Proveedores:

Dependeremos de nuestro proveedor principal el primer semestre que será el mercado Ñaquito el cual nos proveerá de nuestros productos para la producción de nuestros platos.

c) Intermediarios:

Serán intermediarios de la misma empresa, en el área de marketing estarán incluidos, ellos lanzarán al mercado nuestra idea de restaurante.

d) Clientes:

Tenemos 2 tipos de mercados con nuestros clientes:

- Mercado de consumo: estos serán nuestros consumidores finales, aquellos que consuman en nuestro restaurante.
- Mercados internacionales: aquellos que adquirirán nuestra Franquicia con sucursales fuera del país.

5.4 ANALISIS DEL MACROENTORNO

- **Financieros:** Realizaremos préstamos bancarios y propondremos la idea de la empresa para adquirir accionistas.

- **Medios de comunicación:** Nuestros publicitas realizarán cuñas, comerciales y vallas publicitarias, luego del previo contrato con canales y emisoras.
- **Gubernamentales:** Sacaremos los permisos necesarios para que nuestra empresa sea legal.
- **Acción Ciudadana:** realizaremos alianzas con centros de salud.
- **Locales:** donde existan las sucursales estaremos abiertos a sugerencias y opiniones de nuestro público cercano.
- **Internos:** haremos evaluación de nuestro personal cada año y realizaremos reuniones para mejorar el trato con los empleados y tomar en cuenta sus beneficios.

Tabla 9. Análisis FODA

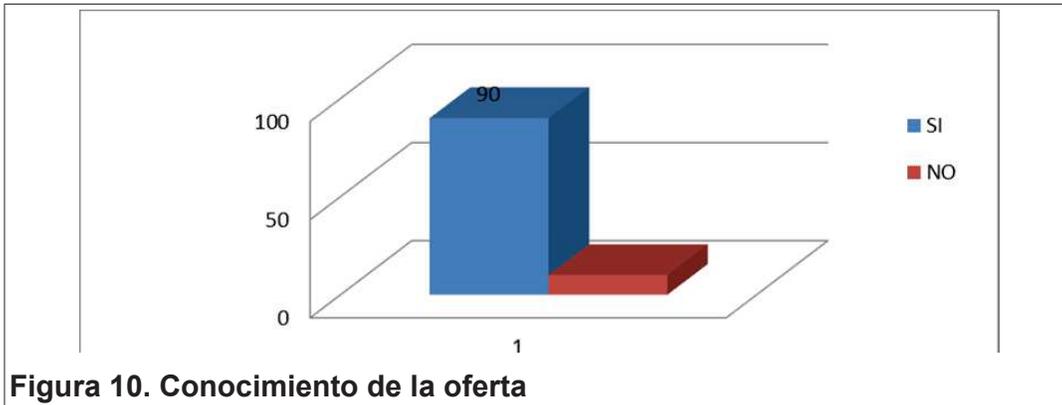
FORTALEZAS	DEBILIDADES
F1.- Contar con maquinaria de última tecnología	D1.- Recursos económicos escasos
F2.- Productos Beneficiosos para el medio ambiente	D2.- Falta de personal
F3.- Innovadores	D3.- Precios altos
F4- Buena relación con proveedores de materia prima.	D4.- Falta de recordación de la marca por parte del consumidor
F5.- Excelente infraestructura	D5.-Altos costos del transporte del productos hasta los centros de mercadeos
F6.-Personal capacitado.	D6.- Necesidad de incrementar instalaciones
F7.- Posibilidades de elaborar otros platos	D7.- Poca experiencia en mercadeo directo.
F8.- Mayores controles para asegurar la calidad del producto final	D8.- La lista de potenciales clientes no ha sido probada.
F9.- Óptimo rendimiento de personal	D9.- Flotilla de camiones de

(personal motivado)	distribución incompleta
F10.- Contar con un departamento de investigación y desarrollo	D10.- Dependencia de técnicos extranjeros para mantenimiento de maquinaria
F11.- Existencia de un departamento de marketing	D11.- Baja penetración del producto en el mercado
F12.- Excelente calidad en A&B	D12.- Altos costos de producción
F13.- Contar con instalaciones propias	D13.- Baja percepción del producto
F14.- Colaboración oportuna a la sociedad difundiendo un lema de responsabilidad social.	D14.- Baja promoción del producto
F15.- Ser los primeros promover el rescate de productos	D15.- Falta de creación de relación afectiva con el cliente
ESTRATEGIAS F.O	ESTRATEGIAS D.O
E1.- F2.O2 Maximizar la producción de varios platos	E1.- D1.O4 Conseguir financiamiento para expansión mediante alianzas estratégicas con entidades comprometidas con el manejo de productos de alimentos y bebidas
E2.- F12.O3 Establecer estándares de calidad	E2.- D9.O6 Contratar servicios de canales de reparto
E3.- F8.O14 Abrir mercados en el exterior para expandir nuestra idea.	E3.- D10.O6 Conseguir monitoreo de maquinaria y asistencia técnica vía internet
E4.- F10.O12 establecer nuevos productos y crear nuevas texturas y sabores	E4.- D12.O8 Utilizar los medios masivos de comunicación para ubicarnos mejor en el mercado de A&B
E5.- F13.O.13 Expandir las instalaciones para incrementar la producción	E5.- D8.O6 Conseguir nuevos clientes

ESTRATEGIAS F.A	ESTRATEGIAS D.A
E1.- F8.A1 Tratar de influir en el gobierno, a través de los gremios industriales, para que se establezca una política exterior que favorezca las importaciones de productos	E1.- D2.A14 Hacer convenios con universidades para que preparen estudiantes orientados a cubrir las necesidades de la empresa
E2.- F5.A4 Acumular reservas de materia prima (Stocks)	E2.- D4.A15 Reforzar la recordación de la marca en los consumidores para evitar que vayan hacia la competencia.
E3.- F11.A6 Departamento de marketing realiza campañas de concientización sobre el sentido nutricional a través de nuestro restaurante	E3.- D12.A3 Bajar los costos de producción pero manteniendo la calidad
E4.- F4.A7 Establecer contratos para provisión de materia prima de largo plazo	E4.- D15.A10 Departamento de Marketing debe realizar campañas para crear relación afectiva del cliente con los platos, bebidas y de más.
E5.- F8.A9 Optimizar la calidad de los productos, conservando el precio	E5.- D3.A9 Aprovechar que somos innovadores y los primeros en ofrecer nuevos productos (A&B) a precios competitivos

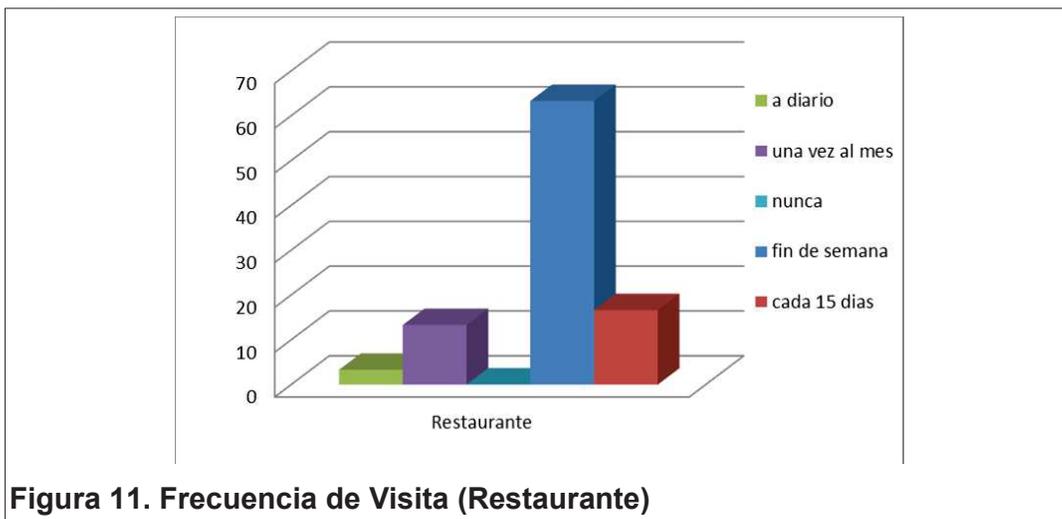
5.5 RESULTADOS DE LA ENCUESTA

1. ¿Sabe sobre algún restaurante donde exista además de los platos normales de una carta; cocteles y todo lo que le puede ofrecer una cafetería?

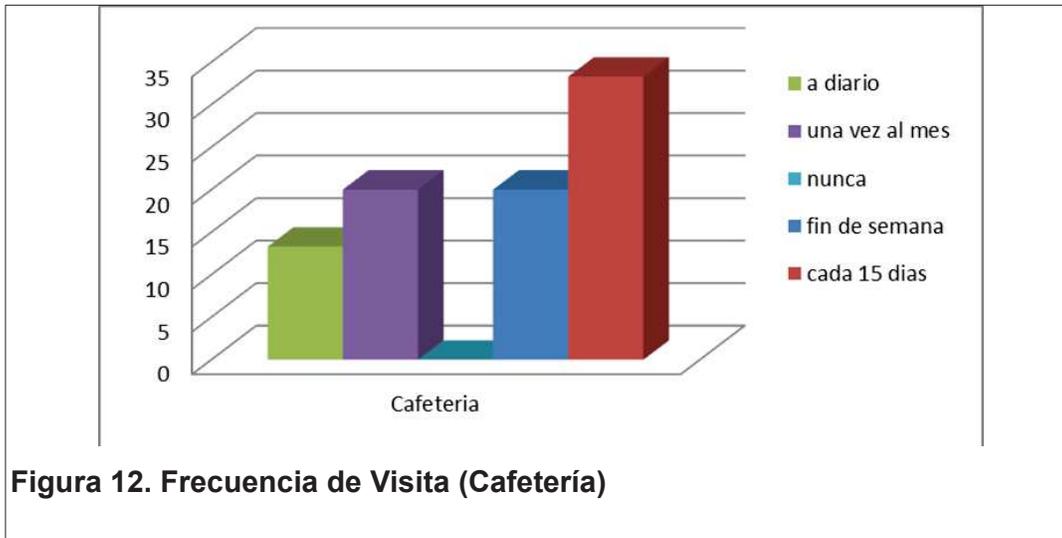


El 90% de los encuestados, señala que si conoce un restaurante que provea de platos y cocteles en la ciudad de Quito. El 10% señalo que no conoce un lugar que brinde este tipo de oferta

2. ¿Cuál es la frecuencia de visita de este tipo de lugares?

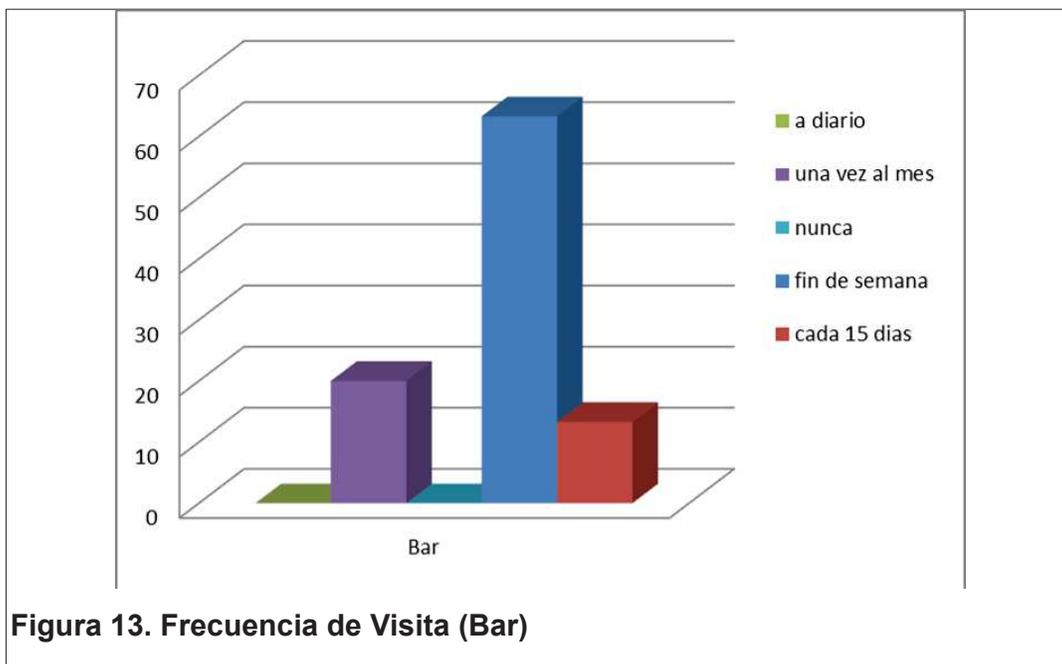


En el restaurante, el 70% de los encuestados señala que visita este tipo de lugares los fines de semana, el 15% cada 15 días, el 10% una vez al mes, el 3% a diario y el 2% nunca.



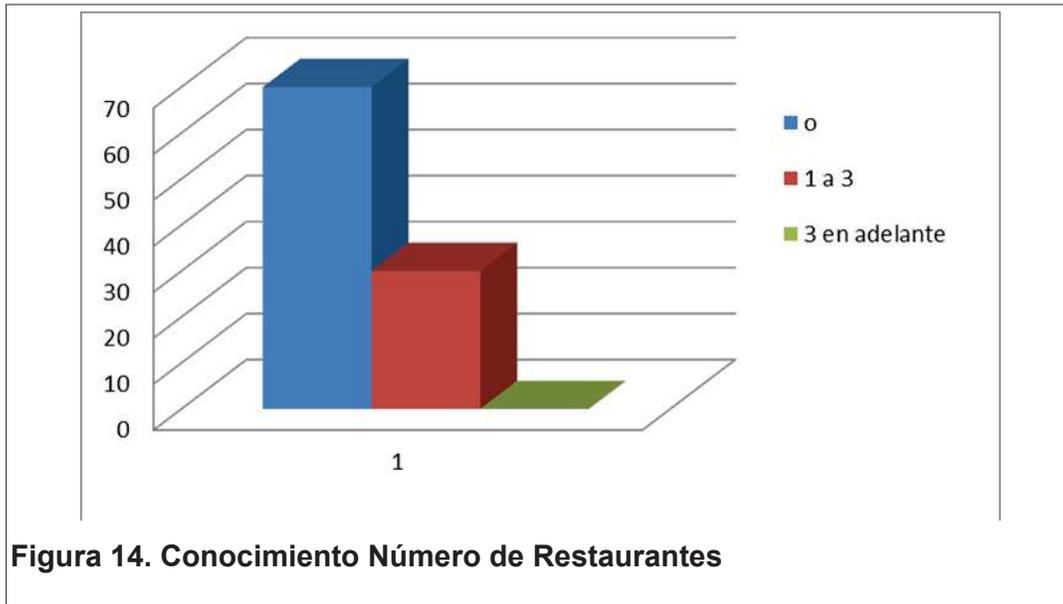
En la cafetería, el 45% señaló que la visita cada 15 días, el 25% una vez al mes, el 20% los fines de semana y el 10% a diario. No se registraron respuestas de nunca.

3. ¿Visita de Frecuencia Bar?



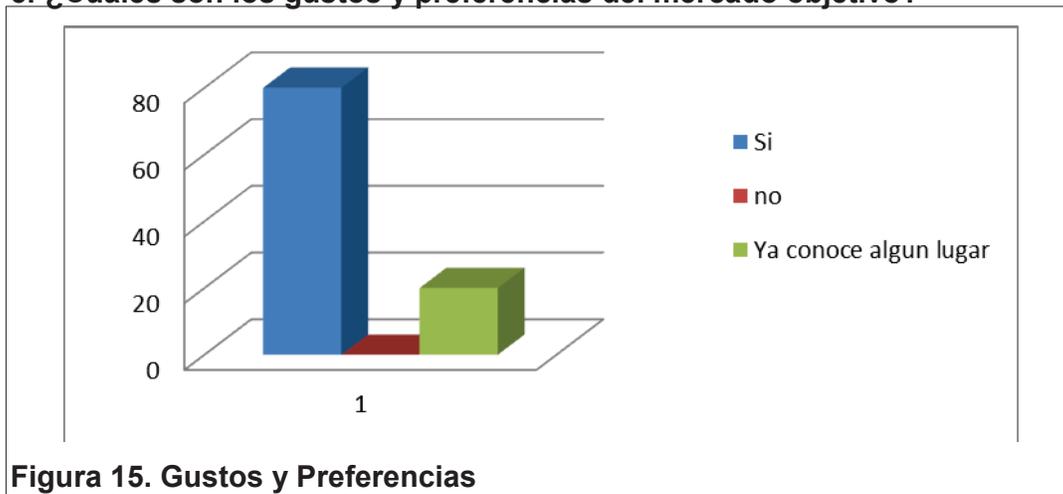
En el Bar, el 80% indica que lo visita los fines de semana, el 15% una vez al mes, el 5% cada 15 días. No se registraron respuestas en las opciones a diario y nunca.

4. ¿Conocimiento del número de restaurantes?



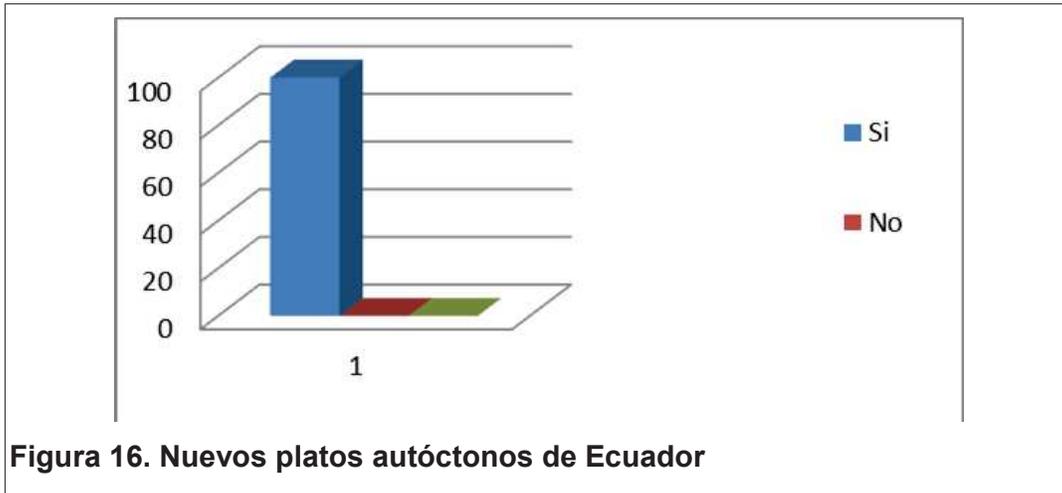
El 70% indica que no conoce restaurantes con cafetería y bar en el mismo lugar, el 30% indica que conoce entre 1 a 3 lugares, No se registraron respuestas de mayor de 3 lugares. Esta situación indica que no e

5. ¿Cuáles son los gustos y preferencias del mercado objetivo?



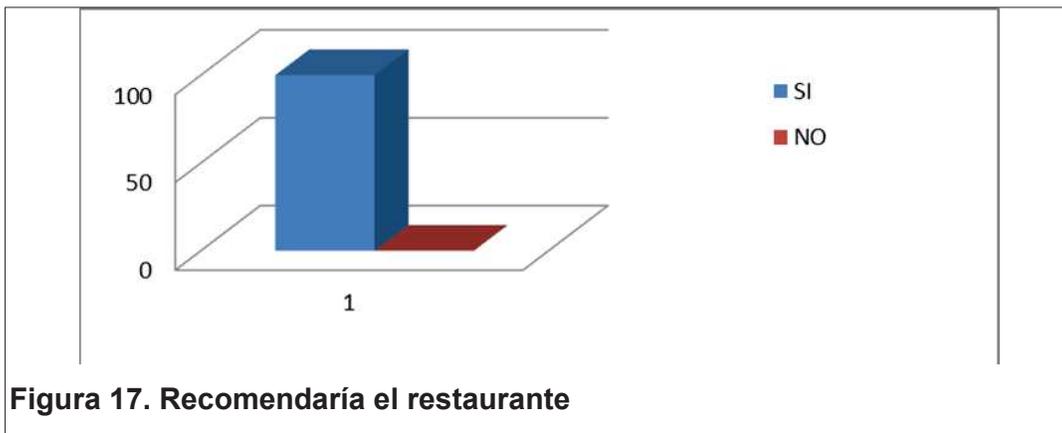
El 80% indica que si le gustaría encontrar en un solo lugar tener los servicios de restaurante, bar y cafetería El 20% indica que si conoce algún lugar que brinde este tipo de servicios. No se registraron respuestas que ind

6. ¿Le gustaría probar nuevos platos con productos autóctonos del Ecuador?



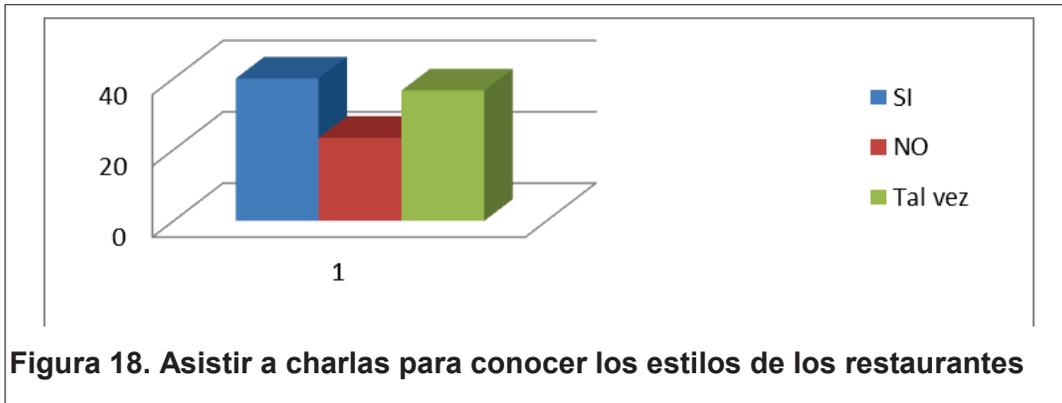
El 100% de los encuestados indica su interés por probar nuevos platos con productos autóctonos del Ecuador, mostrando que es una opción a desarrollar.

7. ¿Recomendaría este restaurante a personas si sabe que el mismo brinda nuevos sabores en sus comidas y bebidas fusionando estos tres ambientes?



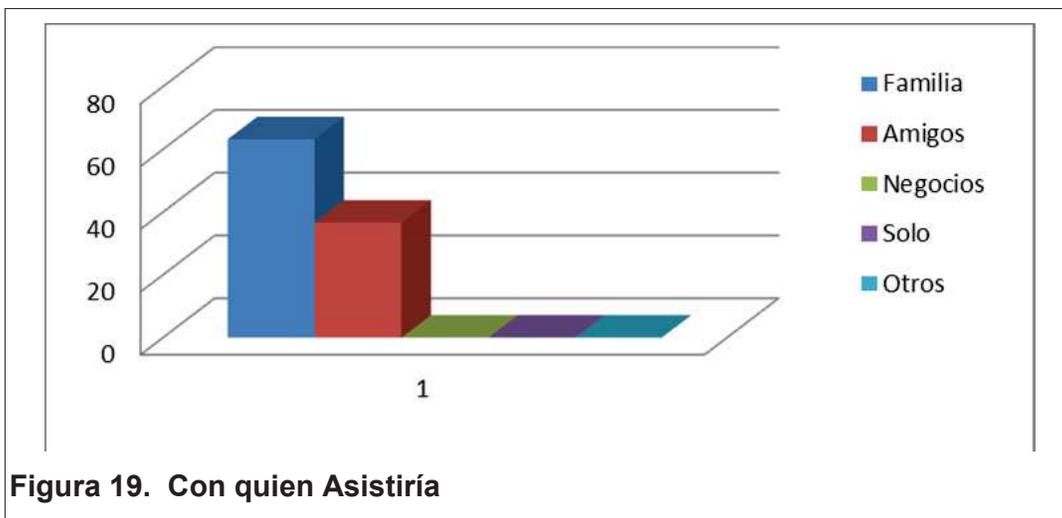
El 100% de la encuestada señala que si recomendaría a personas el restaurante que ofrezca nuevas alternativas gastronómicas. Esta situación manifiesta una importante posibilidad de entrada en el mercado, siempre y cua

8. ¿Estaría dispuesto a asistir a charlas para conocer lo que se busca y pretende con este estilo de restaurante?



El 50% indica que si estaría dispuesto a ir a charlas explicativas, el 30% lo consideraría. El 20%, no estaría dispuesto. Se observa una clara división de criterios, en las respuesta

9. ¿Con quién asistiría usted a este tipo de negocio?



El 60% indica que asistiría con la familia, el 40% con amigos. Estas opciones concentran el 100% de las respuestas obtenidas.

5.6 MARKETING MIX

5.6.1 Precio

Nuestros platos tendrán un costo específico al igual que nuestras bebidas dependiendo de cuán costoso sea la materia prima.

5.6.2 Plaza

Nuestro primer y principal local donde se llevará a cabo el funcionamiento del mismo será nuestra fuente de comunicación cliente-empresa

5.6.3 Promoción

Para lograr impacto a la hora del lanzamiento de nuestro restaurante hemos decidido realizar una campaña de expectativa, en donde sólo presentaremos el Slogan “Tus sentidos e imaginación no tiene límite”, esto durará 15 días y se lo publicitará en vallas publicitarias y en cuñas radiales.

Seguido a esto haremos el lanzamiento oficial del lugar donde invitaremos a los medios de comunicación para que cubran el evento y contaremos con modelos que den la bienvenida a los clientes y también les inviten a degustar nuestros platillos y bebidas.

Durante los siguientes seis meses nos mantendremos en vallas publicitarias y apariciones frecuentes en prensa y revistas reconocidas para así lograr tener acogida y mantenernos en la mente de nuestros clientes.

Resto Bar Cafetería también será promocionado por medio de hojas volantes con stickers que den descuentos y promociones dos por uno en nuestro restaurante.

5.7 IMAGEN CORPORATIVA

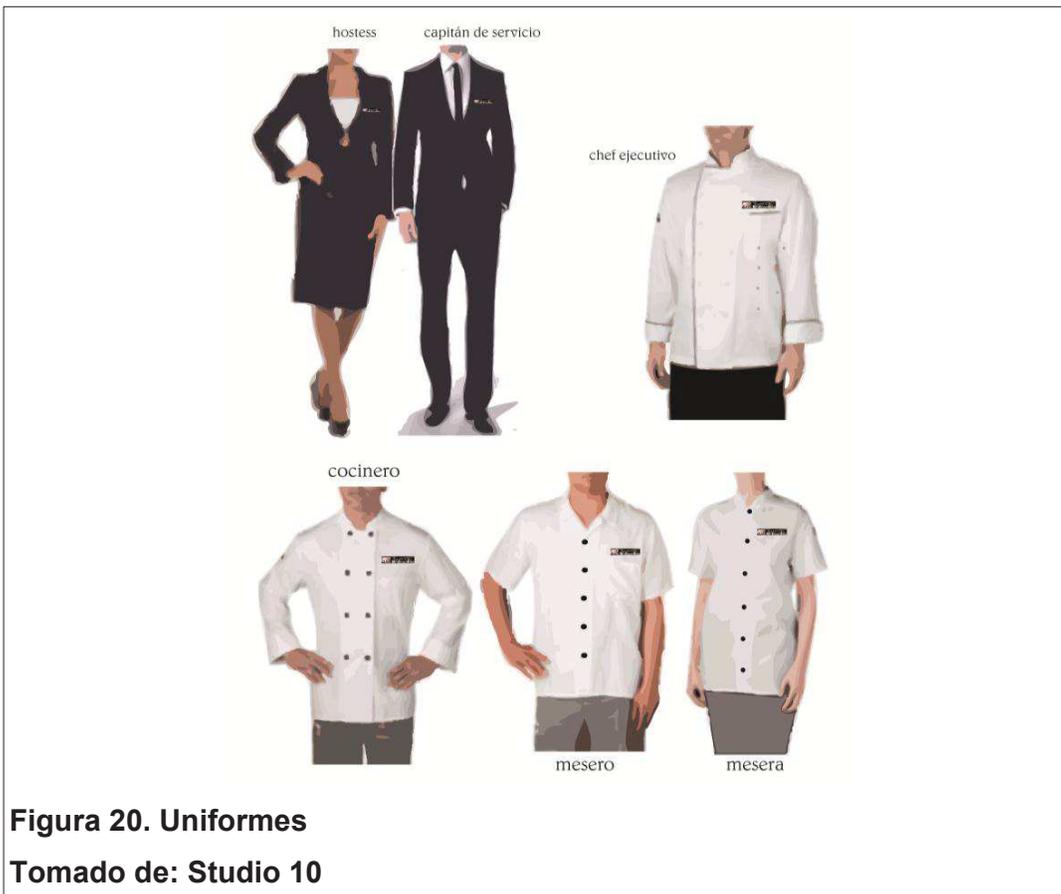
Nuestras estrategias de penetración en el mercado ecuatoriano son; invertir en publicidad Btl, esto es la publicidad por medio de televisión, radio, medios de comunicación en general más vallas publicitarias esto dará a conocer nuestro restaurante y además lograr que se quede en la mente de los consumidores no sólo por su estilo de fusionar tres ambientes, sino también por el impacto publicitario. – Utilizar promociones agradables para los consumidores y además hacerlo conocer mediante promociones de 2x1 entre otras. Esto establecerá en la mente del consumidor la necesidad de que en un solo lugar puede encontrar todos los servicios que una cafetería un bar o un restaurante puedan brindar y así lograr expandirnos y establecernos en otros lugares no solo de quito sino que también llegando a consumidores de otras provincias del Ecuador.

Por otro lado realizamos un préstamo bancarios con una iniciativa de propuesta de trabajo y protección del medio ambiente esto quiere decir que daremos nuevas fuentes de trabajo a personas que lo necesitan y sean capaces de juntos alcanzar nuestros objetivos, presentamos a las instituciones financieras nuestro proyecto para que este sea aceptado y nos den visto bueno de un préstamo de \$65.000 (sesenta y cinco mil dólares), para el inicio de nuestro proyecto emprendedor y con esto propondremos la idea de la empresa para adquirir accionistas. A esto reflejando nuestro trabajo el cual nuestro servicio tendrá una rotación de domingo a domingo con dos turnos que irán de 10am a 4pm y de 6pm a 11pm con un personal que juntos realizaran un buen ambiente de trabajo y satisfacción para el cliente, existirá personal que tenga un inicio salarial del sueldo básico unificado de \$280 (dos cientos ochenta dólares) y todos los beneficios de ley, este valor va a depender del cargo y de los estudios realizados de los empleados. Nuestro restaurante tendrá un vale promedio de \$10 (diez dólares) sin IVA y sin porcentaje de servicio. En la cafetería el vale promedio es de \$4 (cuatro dólares) sin IVA y sin porcentaje de servicio. En el bar nuestro vale promedio seria de \$5 (cinco dólares) sin IVA y sin porcentaje de servicio. Todos nuestros costos dependerán del tipo de plato e ingredientes

que estos conlleven nuestra proyección en cinco años es de tener un porcentaje de capacidad máxima de un 65% esto abarca todas nuestras ventas de todo el restaurante.

Finalmente nuestra empresa, está conformada por varios puestos, cada uno desempeñado en su labor, por ser una empresa reciente tenemos el personal justo. El lugar abrirá de domingo a domingo el cual tendrá 2 turnos de 8am a 4pm y de 4pm a 12pm el turno de la noche contara con transporte a sus domicilios o lo más cerca posible, por todo el año incluido los feriados cada persona tendrá 2 días libres a escoger en la semana y que este sea cubierto por otra persona por un inicio se abrirá todos los días para atraer la clientela y funcionara así como lo anteriormente detallado caso contrario se verá que días se abrirá el lugar.

5.7.1 Uniformes



5.7.2 Slogan

“Tus sentidos e imaginación no tiene límite”

5.7.3 Logotipo



Figura 21. Logotipo

Tomado de: Studio 10

5.7.4 Diseños papelería

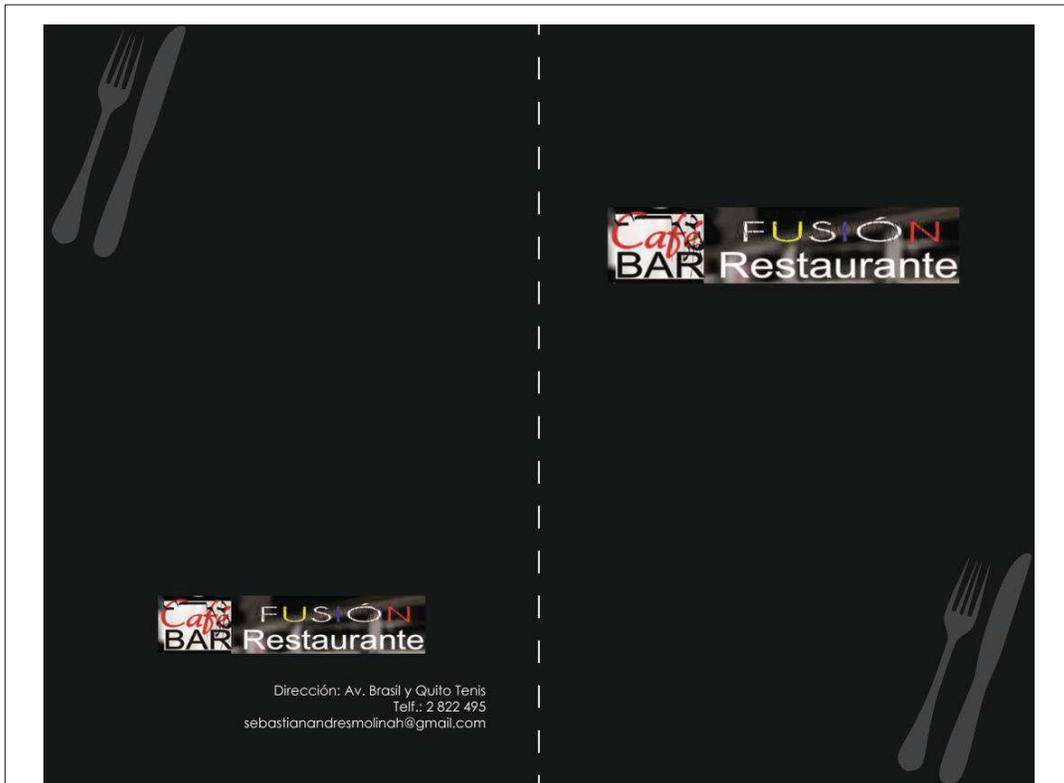


Figura 22. Carpeta

Tomado de: Studio 10

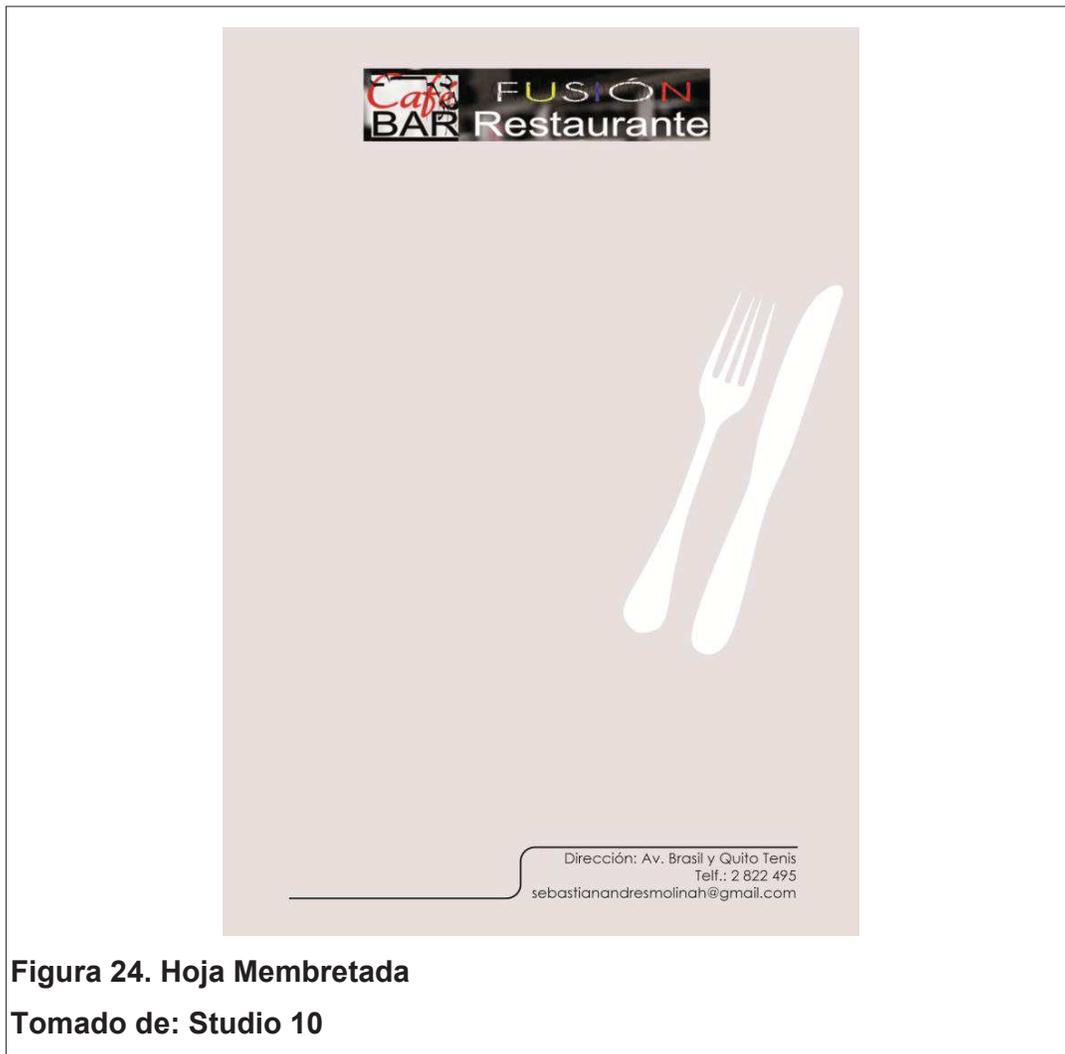
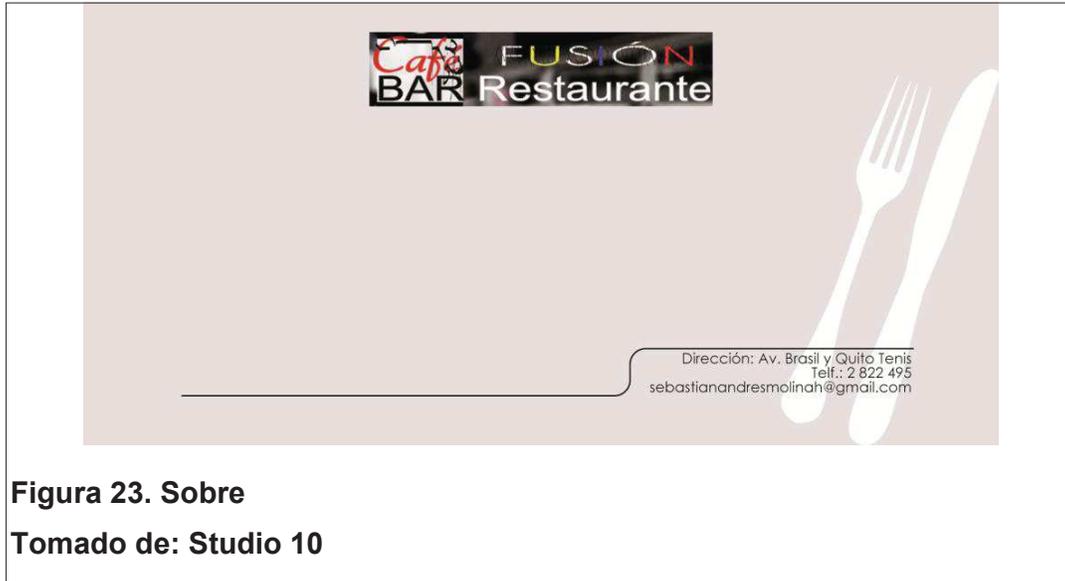




Figura 25. Tarjeta de presentación

Tomado de: Studio 10

CAPÍTULO VI

El estudio económico-financiero desarrollado está basado en la aplicación de las Normas Internacionales de Información financiera NIIFS, realizando todos los estudios necesarios para determinar la rentabilidad del proyecto y por ende la viabilidad de ejecución del mismo.

6.1 INVERSIÓN INICIAL

Está conformada por el equipamiento requerido y los gastos necesarios para la operatividad efectiva del restaurante.

6.1.1 Descripción de los Activos Corrientes (Inventarios)

Es importante indicar que para cumplir con las demandas del cliente en cuanto a platos y bebidas se requieren de insumos, mismos que demandan del mantenimiento de inventarios. A continuación, se establece un aprovisionamiento para 3 meses, tiempo que también será determinado para el cálculo del capital de trabajo como se analizará más adelante.

Tabla 10. Inventarios

CANTIDAD	UNIDAD	PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	
				UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	UND	Morrones	100	\$ 0,13	\$ 13,00
100	GR	Tomate Cherry	10000	\$ 1,00	\$ 100,00
100	GR	Aceite	10000	\$ 0,30	\$ 30,00
40	GR	Aceite de oliva	4000	\$ 0,35	\$ 35,00
5	GR	Aceituna	500	\$ 0,25	\$ 25,00
200	GR	Aceituna Negras	20000	\$ 1,30	\$ 130,00
1	UND	Ají	100	\$ 0,03	\$ 3,00
125	GR	Ajíes	12500	\$ 0,10	\$ 10,00
100	GR	Ajo	10000	\$ 0,10	\$ 10,00
50	GR	Albahaca	5000	\$ 0,20	\$ 20,00
100	GR	Alcaparras	10000	\$ 0,30	\$ 30,00
30	GR	Almendras	3000	\$ 0,65	\$ 65,00
170	GR	Almendras	17000	\$ 1,00	\$ 100,00
8	UND	Anchoas	800	\$ 4,00	\$ 400,00
100	GR	Apio	10000	\$ 0,05	\$ 5,00
1	GR	Atún	100	\$ 1,00	\$ 100,00
40	GR	Azúcar	4000	\$ 0,01	\$ 1,00
150	GR	Azúcar glas	15000	\$ 0,10	\$ 10,00
100	GR	Azúcar impalpable	10000	\$ 0,30	\$ 30,00
100	GR	Banano	10000	\$ 1,30	\$ 130,00
100	GR	Berro	10000	\$ 0,30	\$ 30,00
5	GR	Café	500	\$ 0,20	\$ 20,00
100	GR	Camarón	10000	\$ 0,60	\$ 60,00
100	GR	Camembert	10000	\$ 1,00	\$ 100,00
10	GR	Canela	1000	\$ 0,12	\$ 12,00

100	GR	Cangrejo	10000	\$ 3,70	\$ 370,00
170	GR	Carne molida de res	17000	\$ 1,00	\$ 100,00
100	GR	Cebolla	10000	\$ 0,12	\$ 12,00
170	GR	Cebolla paiteña	17000	\$ 0,13	\$ 13,00
50	GR	Cebolla Perla	5000	\$ 0,10	\$ 10,00
100	GR	Cerdo ahumado	10000	\$ 5,00	\$ 500,00
100	GR	Champiñones	10000	\$ 0,60	\$ 60,00
100	GR	Chocolate amargo	10000	\$ 2,00	\$ 200,00
100	GR	Cilantro	10000	\$ 0,10	\$ 10,00
120	GR	Coco rallado	12000	\$ 1,00	\$ 100,00
100	GR	Col	10000	\$ 0,60	\$ 60,00
2	GR	Comino	200	\$ 0,02	\$ 2,00
100	GR	Concha	10000	\$ 1,10	\$ 110,00
300	GR	Corvina	30000	\$ 3,00	\$ 300,00
100	GR	Crema	10000	\$ 3,00	\$ 300,00
25	GR	Crema de chocolate	2500	\$ 0,60	\$ 60,00
100	GR	Crema de leche	10000	\$ 1,00	\$ 100,00
5	GR	Esencia de vainilla	500	\$ 0,01	\$ 1,00
5	GR	Esencia de vainilla	500	\$ 0,02	\$ 2,00
170	GR	Espárragos	17000	\$ 1,00	\$ 100,00
200	GR	Fondo de pescado	20000	\$ 1,00	\$ 100,00
100	GR	Fondo de pollo	10000	\$ 1,00	\$ 100,00
100	GR	Fondo de vegetales	10000	\$ 0,80	\$ 80,00
100	GR	Frutilla	10000	\$ 2,00	\$ 200,00
1	UND	Gaseosas	100	\$ 2,00	\$ 200,00
10	GR	Gelatina sin sabor	1000	\$ 0,10	\$ 10,00
12	GR	Glucosa	1200	\$ 0,50	\$ 50,00
100	GR	Guanábana	10000	\$ 2,00	\$ 200,00

50	GR	Harina	5000	\$ 0,02	\$ 2,00
100	GR	Helado de vainilla	10000	\$ 3,00	\$ 300,00
100	GR	Huevo	10000	\$ 0,30	\$ 30,00
10	UND	Huevos de codorniz	1000	\$ 1,00	\$ 100,00
100	GR	Jamón	10000	\$ 0,60	\$ 60,00
170	GR	Jamón crudo	17000	\$ 1,00	\$ 100,00
100	GR	Jamón Serrano	10000	\$ 4,00	\$ 400,00
3	UND	Langostinos	300	\$ 1,60	\$ 160,00
170	GR	Leberwurst	17000	\$ 1,30	\$ 130,00
45	ML	Leche	4500	\$ 0,20	\$ 20,00
100	GR	Lechuga	10000	\$ 0,30	\$ 30,00
500	GR	Lechuga crespita	50000	\$ 0,60	\$ 60,00
100	GR	Lechuga romana	10000	\$ 0,20	\$ 20,00
10	GR	Limón	1000	\$ 0,10	\$ 10,00
1	UND	Limón Mayer	100	\$ 0,10	\$ 10,00
100	GR	Limón sutil	10000	\$ 0,30	\$ 30,00
170	GR	Lomo de res	17000	\$ 2,80	\$ 280,00
50	GR	Maicena	5000	\$ 0,12	\$ 12,00
200	GR	Manjar de leche	20000	\$ 0,80	\$ 80,00
30	GR	Mantequilla	3000	\$ 0,10	\$ 10,00
60	GR	Mantequilla sin sal	6000	\$ 0,30	\$ 30,00
50	GR	Manzanas	5000	\$ 0,50	\$ 50,00
100	GR	Mora	10000	\$ 1,20	\$ 120,00
2	UND	Morrones	200	\$ 0,26	\$ 26,00
10	GR	Mostaza dijon	1000	\$ 0,18	\$ 18,00
100	GR	Mostaza dijon	10000	\$ 0,60	\$ 60,00
100	GR	Naranja	10000	\$ 0,20	\$ 20,00
100	GT	Naranja	10000	\$ 1,00	\$ 100,00

75	GR	Nueces	7500	\$ 0,80	\$ 80,00
170	GR	Ostión	17000	\$ 1,80	\$ 180,00
1	UND	Pan baguetin	100	\$ 0,60	\$ 60,00
100	GR	Pan Blanco	10000	\$ 0,50	\$ 50,00
1	UND	Pan centeno	100	\$ 0,80	\$ 80,00
1	UND	Pan de campo	100	\$ 0,60	\$ 60,00
1	UND	Pan de hamburguesa	100	\$ 0,60	\$ 60,00
30	GR	Panceta	3000	\$ 1,20	\$ 120,00
100	GR	Papa	10000	\$ 0,10	\$ 10,00
100	GR	Pavo ahumado	10000	\$ 8,60	\$ 860,00
170	GR	Pechuga de pollo	17000	\$ 2,00	\$ 200,00
100	GR	Pepinillos	10000	\$ 0,40	\$ 40,00
150	GR	Peras	15000	\$ 0,60	\$ 60,00
500	GR	Pescado ahumado	50000	\$ 6,00	\$ 600,00
1	GR	Pimiento amarillo	100	\$ 0,13	\$ 13,00
1	UND	Pimiento Rojo	100	\$ 0,13	\$ 13,00
50	GR	pimiento Verde	5000	\$ 0,09	\$ 9,00
45	GR	Piñones	4500	\$ 0,60	\$ 60,00
150	GR	Pistacho	15000	\$ 1,20	\$ 120,00
170	GR	Pollo	17000	\$ 0,80	\$ 80,00
150	GR	Polvo de almendras	15000	\$ 0,30	\$ 30,00
5	GR	Polvo de hornear	500	\$ 0,12	\$ 12,00
100	GR	Portobellos	10000	\$ 0,50	\$ 50,00
30	GR	Pulpa de maracuyá	3000	\$ 0,30	\$ 30,00
100	GR	Queso	10000	\$ 0,70	\$ 70,00
100	GR	Queso azul	10000	\$ 0,80	\$ 80,00
100	GR	Queso Brie	10000	\$ 4,00	\$ 400,00
50	GR	Queso Cheddar	5000	\$ 0,30	\$ 30,00

150	GR	Queso Crema	15000	\$ 1,10	\$ 110,00
100	GR	Queso criollo	10000	\$ 0,30	\$ 30,00
60	GR	Queso fresco	6000	\$ 0,15	\$ 15,00
100	GR	Queso Gruyere	10000	\$ 0,50	\$ 50,00
50	GR	Queso Mozzarella	5000	\$ 0,25	\$ 25,00
50	GR	Queso Parmesano	5000	\$ 3,00	\$ 300,00
100	GR	Queso parmesano	10000	\$ 0,70	\$ 70,00
150	GR	Queso Ricotta	15000	\$ 1,20	\$ 120,00
8	GR	Rábanos	800	\$ 0,30	\$ 30,00
100	GR	Salmon ahumado	10000	\$ 6,00	\$ 600,00
100	GR	Salsa de soja	10000	\$ 0,20	\$ 20,00
100	GR	Salsa golf	10000	\$ 1,00	\$ 100,00
170	GR	Salsa Tomate	17000	\$ 0,60	\$ 60,00
100	GR	Tabón ahumado	10000	\$ 2,00	\$ 200,00
100	GR	Tomate	10000	\$ 0,20	\$ 20,00
8	GR	Tomate cherry	800	\$ 1,00	\$ 100,00
100	GR	Tomate Riñón	10000	\$ 0,20	\$ 20,00
10	GR	Vainilla	1000	\$ 0,09	\$ 9,00
10	GR	Vinagre	1000	\$ 0,15	\$ 15,00
100	GR	Zanahoria	10000	\$ 0,08	\$ 8,00
170	GR	Zanahoria	17000	\$ 0,30	\$ 30,00
50	GR	Zucchini verde	5000	\$ 0,18	\$ 18,00
100	GR	Zuccinis	10000	\$ 0,30	\$ 30,00
TOTAL	\$ 12.524,00				

Tomado de: Supermercado Santa María. 2012

6.1.2 Descripción de los Activos Fijos (Propiedad, planta y equipos)

Tomando como referencia las NIIFs se ha definido una política que permite identificar un activo y diferenciarla de un gasto. En este caso, todo valor igual o inferior a \$ 50,00 será identificado como un gasto.

Área Administrativa

Tabla 11. Propiedad, Planta y Equipo (Equipos de Computación)

DETALLE	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
COMPUTADOR	4	850	3.400,00
SOTWARE	1	500	500
RUOTER	5	40	200
CAJA REGISTRADORA	1	800	800
IMPRESORA	4	70	280
		TOTAL	5.180,00
		IVA	621,6
		GRAN TOTAL	5.801,60

Tomado de: Computron

Área Operativa

Tabla 12. Propiedad, Planta y Equipos (Equipo Operativo)

DETALLE	CANT	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
HORNO 4 LATAS	2	\$ 380,00	\$ 760,00
FRIO STAND	1	\$ 600,00	\$ 600,00
MAMPARA PAN	1	\$ 200,00	\$ 200,00
TOSTADORA	1	\$ 30,00	\$ 30,00
PLANCHA	1	\$ 150,00	\$ 150,00
FREIDORA	1	\$ 120,00	\$ 120,00

COCINA 6 quemadores	1	\$ 350,00	\$ 350,00
MESAS DE TRABAJO	3	\$ 60,00	\$ 180,00
CUARTOS FRIOS	2	\$ 230,00	\$ 460,00
ATOSHAM	1	\$ 350,00	\$ 350,00
ESTANTERIA	3	\$ 20,00	\$ 60,00
MICROONDAS	2	\$ 50,00	\$ 100,00
SALAMANDRA	1	\$ 85,00	\$ 85,00
OLLAS	12	\$ 10,00	\$ 120,00
SARTENES	5	\$ 15,00	\$ 75,00
GRILL	4	\$ 18,00	\$ 72,00
CUCHARAS DE PALO	8	\$ 1,00	\$ 8,00
VOULS	15	\$ 1,10	\$ 16,50
CHINOS	4	\$ 2,50	\$ 10,00
CERNIDORES	7	\$ 1,50	\$ 10,50
PINZAS	10	\$ 2,00	\$ 20,00
CUCHARA METALICA	10	\$ 2,50	\$ 25,00
LATAS	8	\$ 1,10	\$ 8,80
CAFETERA INDUSTRIAL	1	\$ 500,00	\$ 500,00
CANASTAS PAN	6	\$ 3,00	\$ 18,00
SARTEN TEFLON	4	\$ 3,50	\$ 14,00
WAFLERA	1	\$ 100,00	\$ 100,00
CAMBROS PLASTICOS	8	\$ 5,00	\$ 40,00
OLLAS PRESION	4	\$ 15,00	\$ 60,00
LICUADORA	4	\$ 18,00	\$ 72,00
LENGUA DE GATO	10	\$ 3,50	\$ 35,00
BATIDORES	10	\$ 2,50	\$ 25,00
BANDEJAS PLASTICAS	15	\$ 1,20	\$ 18,00
BOLILLOS	4	\$ 2,80	\$ 11,20
	TOTAL		\$ 4.704,00
	IVA		\$ 564,48
	GRAN TOTAL		\$ 5.268,48

Tomado de: FRITEGA SA.

Tabla 13. Propiedad, Planta y Equipos (Cubertería)

DETALLE	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
TENEDOR ENTRADA	80	0,6	48
CUCHILLO ENTRADA	80	0,6	48
TENEDOR FUERTE	80	0,8	64
CUCHILLO FUERTE	80	0,8	64
CUCHARA SOPERA	80	1	80
CUCHARA CAFÉ	80	0,65	52
TENEDOR POSTRE	80	0,65	52
CUCHARA POSTRE	80	0,6	48
CUCHARA LARGA POSTRE	40	0,7	28
TENEDOR LAGO POSTRE	40	0,7	28

TOTAL	512
IVA	61,44
GRAN TOTAL	573,44

Tomado de: **FRITEGA SA.**

Tabla 14. Propiedad, Planta y Equipos (Muebles y Enseres)

DETALLE	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
MESA CUADRADA MADERA 4 PAX	10	19	190
MESA RECTANGULAR 6 PAX	5	24	120
MESA REDONDA METALICA 4 PAX	5	15	75
BARRA	2	40	80
SILLONES RECTANGULARES ACOLCHA	10	50	500
SILLAS ACOLCHADAS	50	25	1.250,00
SILLAS DE BARRA METALICAS	20	19	380
SILLAS METALICAS	40	20	800
MESAS CUADRADAS ALTAS	10	18	180

TOTAL	3.575,00
IVA	429
GRAN TOTAL	4.004,00

Tomado de: **FRITEGA SA.**

Tabla 15. Propiedad, Planta y Equipo (Vajilla)

DETALLE	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
CAFETERIA			
TASAS CAFÉ	50	0,5	25
PLATO CAFÉ	50	0,25	12,5
PLATO TRINCHERO	60	1	60
VASOS MILSHAKE	30	1,3	39
TASA CAPUCCINO	30	1,4	42
PLATO POSTRE	60	0,4	24
PLATO RECTANGULAR	15	1	15
BAR			
VASO CERVECERO	30	1,2	36
VASO WISKEY	30	1,3	39
VASO LARGO	30	0,7	21
COPA VINO TINTO	30	0,8	24
COPA VINO BLANCO	30	0,7	21
COPA MARTINI	30	1	30
VASO MEDIANO	30	0,5	15
CENICEROS	17	0,6	10,2
RESTAURANTE			
PLATO CUADRADO BLA	50	1,1	55
PLATO ENTRADA BLA	50	0,9	45
PLATO BASE NEGRO	50	1,7	85
PLATO TRINCHERO	50	1	50
PLATO CUADRADO POSTRE	50	0,8	40
PLATO PASTA	50	2	100
PLATO SOPERO	50	1	50
PLATO REDONDO NEGRO POSTRE	50	1,1	55
PLATO FUERTE NEGRO	50	1,4	70
PLATO FUERTE BLANCO	50	1,15	57,5
PLATO ENTRADA NEGRO	50	1	50
PIEDRAS	15	2,5	37,5
SALSEROS REDONDOS	25	0,7	17,5
PLATO CEVICHERO CUADRADO	50	1,3	65
PLATO BASE CEVICHERO	50	0,4	20
	TOTAL		1.211,20
	IVA		145,34
	GRAN TOTAL		1.356,54

Tomado de: FRITEGA SA.

Los totales requeridos en Activos Fijos son:

Tabla 16. Total Activo Fijo (Propiedad, Planta y Equipo)

Rubro	Precio Total
Equipos de Computación	\$ 5.801,60
Muebles y Enseres	\$ 4.004,00
Equipo Operativo	\$ 5.268,48
Vajilla	\$ 1.929,98
TOTAL	\$ 17.004,06

6.1.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la cantidad de recursos necesarios para que la empresa pueda operar con normalidad mientras su gestión produce ingresos corrientes que la sustenten, para su obtención se presupuestan todos los gastos administrativos, de mercadeo y financieros necesarios para operar la empresa. Es necesario delimitar la temporalidad del capital de trabajo necesario, mismo que debe garantizar la normal operatividad de la empresa sin generar una excesiva liquidez que afecte su rendimiento. En este sentido, se ha establecido un tiempo de tres meses, mismo que permitirá que la operatividad del negocio pueda generar los ingresos que permitan la cobertura de los compromisos estudiados. El cálculo de los valores, se describen a continuación:

a) Gastos Administrativos:

Están compuestos por gastos de personal, gastos de servicios básicos y otros gastos de gestión.

Gastos de Personal:

Las remuneraciones de personal toman en cuenta la provisión de los beneficios estipulados en el código de trabajo, en relación a los tipos de contrato definidos

en el estudio técnico. La definición del personal busca la optimización de las responsabilidades citadas en el organigrama estructural, buscando de manera inicial el personal mínimo indispensable para posteriormente conforme los resultados obtenidos se pueda ampliar la nómina. (Ver Anexo No.3)

Gastos de Arrendamiento:

Con relación a la ubicación seleccionada, detallada anteriormente, se detallan los gastos de arrendamiento (Ver Anexo No.4)

Gastos de Servicios Básicos:

Corresponde al pago de servicios de agua, luz eléctrica, teléfono e internet de la empresa, el valor mensual ha sido calculado en función de un consumo de mensual de 64 metro cúbicos de agua y 800 Kw/h y la pensión mensual de servicios de telecomunicaciones. (Ver Anexo No.5)

Otros Gastos de Gestión

Gastos de Instalación y Adecuaciones

Describe las adecuaciones necesarias para la operatividad del restaurante. (Ver Anexo No.6)

A diferencia de los otros gastos estos se ejecutan al inicio del negocio por lo que se cargará todo su valor en el primer año.

Mantenimiento

Los gastos de mantenimiento se han provisionado a razón de un 1% anual por cada activo. (Ver Anexo No.7)

Seguros:

Los gastos de seguro se han provisionado a razón de un 1,5% anual por cada activo. (Ver Anexo No.8)

Gastos por Suministros de Oficina

Se conforman por la compra de papelería, material de oficina, tinta de impresora y demás que permitan la operatividad del negocio. (Ver Anexo No.9)

Gastos por Suministros de Limpieza

Se conforman por la compra de insumos para la limpieza del restaurante (Ver Anexo No.10)

Gastos de Depreciación de Activos

Es importante indicar que los gastos producto al uso de los activos no representan egresos de capital, por lo que no serán considerados dentro del cálculo del Capital de Trabajo. No obstante, su detalle es importante para ser incluidos en la elaboración del Estado de Resultados.

El cálculo de la depreciación se realiza en función de las disposiciones de las NIIFS que señalan la necesidad del cálculo de un valor de rescate que posteriormente será incluida en el Flujo de Caja. (Ver Anexo No.11)

b) Gastos de Ventas

El gasto de ventas ha sido calculado en relación a la realización de publicidad inicial para permitir que el mercado objetivo identifique el restaurante. (Ver Anexo No. 12)

c) Gastos Financieros

Los gastos financieros se producen en función al financiamiento mediante instituciones bancarias de parte de la inversión inicial, siendo los gastos producto del interés vigente por la Tasa Activa. (Ver Anexo No.13)

Una vez definidos todos los valores que conforman el Capital de Trabajo, se obtuvieron los resultantes (Ver Anexo No.14)

En base a los cálculos realizados, se determina la inversión inicial requerida y el proceso de financiamiento. (Ver Anexo No.15)

6.2 FINANCIAMIENTO

Como se indicó en los gastos financieros, el financiamiento de la inversión inicial será dada por dos fuentes; recursos propios de sus inversionistas y endeudamiento bancario a través de la Corporación Financiera Nacional. (Ver Anexo No.16)

6.3 INGRESOS

Los ingresos se obtienen en base a la multiplicación del precio de cada producto por la cantidad esperada de venta dentro de los periodos establecidos. Con el cálculo de la demanda insatisfecha y posible de captar por el proyecto, se ha establecido una distribución en base a los servicios seleccionados, obteniendo los resultados de ingreso. (Ver Anexo No.17).

6.4 COSTOS

Los costos son variables, dependiendo de las cantidades de servicio prestado se conforman por los siguientes rubros:

- Insumos requeridos para la preparación de los platos (Ver Anexo No.1 y Anexo No.18).

6.5 GASTOS

Conforme los rubros citados en el cálculo del Capital de Trabajo, se proyectan los gastos en función de la inflación dada en el último año completo contable (2011) entregado por el Banco Central del Ecuador. Los gastos financieros se tomaron en función de la tabla de amortización calculados.

Tabla 17. Tasa Inflacionaria Ecuador 2011

MES	TASA INFLACIÓN
Enero	3,17
Febrero	3,39
Marzo	3,57
Abril	3,88
Mayo	4,23
Junio	4,28
Julio	4,44
Agosto	4,84
Septiembre	5,39
Octubre	5,5
Noviembre	5,53
Diciembre	5,6
PROMEDIO	4,485

Tomado de: Banco Central del Ecuador

Utilizando la tasa inflacionaria, se obtiene los gastos totales de la empresa. (Ver Anexo 19).

6.6 ESTADOS FINANCIEROS

6.6.1 Balance General

El Balance General es un estado financiero que determina los activos de una empresa y su financiamiento mediante terceros denominados pasivos o con capital propio denominado patrimonio. Su ejecución da lugar a la primera ecuación contable en donde:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

Los resultados obtenidos en la empresa a su inicio son:

Tabla 18. Balance General

Año 0			
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Caja y Equivalentes	\$ 41.826,96	Préstamos	\$ 30.000,00
Inventarios	\$ 12.524,00		
ACTIVOS FIJOS			
Propiedad, Planta y Equipos			
Equipos de computación	\$ 5.801,60		
Depreciación	\$ -		
Modulares y equipos de oficina	\$ 4.004,00		
Depreciación	\$ -		
Depreciación	\$ -		
Equipos operativos	\$ 5.268,48		
Depreciación	\$ -	TOTAL PASIVOS	\$ 30.000,00

Vehículos	\$ 1.929,98		
Depreciación	\$ -		
(-) Depreciación acumulada	\$ -	Capital Social	\$ 41.355,02
		Utilidades / pérdida retenidas	
		Dividendos	
		Política de Reinversión	
		TOTAL PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVOS	\$ 71.355,02	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 71.355,02

6.6.2 Estado de Resultados

Es el documento contable que corresponde al análisis o al detalle de las cifras y datos provenientes del ejercicio económico de la empresa durante un período determinado para efectos de un mejor entendimiento se utilizará el modelo de presentación de estado de resultados consolidado por función, que muestra el prorrateo de las cuentas de acuerdo a las su función en el negocio. (NIIF B-3, Normas de presentación de estados de resultados.)

Permite analizar la utilidad generada y el comportamiento de la operación de la empresa proyectado a cinco años. Para contribuir con la evaluación del proyecto se construyen dos estados, el primero que corresponde a los datos tomando en cuenta una inversión sin financiamiento de crédito y otro tomando en cuenta esta fuente. (Ver Anexo No.20)

6.6.3 Flujo de Caja

El flujo registra la entrada y salida de dinero de la empresa, para ello, al valor de flujo neto se incrementa los valores de depreciación y se recupera el capital

de trabajo en el último año de la proyección, para con el flujo resultante proceder analizar la rentabilidad de la empresa. (Ver Anexo No.21)

6.7 VALORACIÓN DEL PROYECTO

Obtenido el flujo resultante es importante determinar si el proyecto es rentable, flexible y atractivo para los inversionistas. Para ello, se han utilizado las siguientes técnicas de valoración:

- Valor Actual Neto
- Tasa Interna de Retorno
- Período de Recuperación

Antes de proceder a la valoración, es necesario calcular la tasa de descuento, misma que detalla los riesgos del país en base a varias tasas existentes, conforme se detalla a continuación:

6.7.1 Cálculo de la Tasa de Descuento:

$$Co = (TA)(1-t)(\% \text{Recursos Ajenos}) + (TP)(\% \text{ Recursos Propios}) + TLR + \% \text{inflación}$$

Co: Costo ponderado de capital

TA: Tasa Activa

TP: Tasa Pasiva

TLR: Tasa Libre de Riesgos

T: Tasa Marginal de Impuestos

Reemplazando los valores en la fórmula, se obtiene:

$$Co = (0,11)(1-0,36)(0,70) + (0,09)(0,30) + (0,06) + (0,0438)$$

$$Co = 0,18$$

La tasa de descuento es del 18,00% que permitirá determinar la rentabilidad del proyecto.

6.7.2 Valoración Actual Neto

“El valor actual neto significa traer a valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específica”. (Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; BARRERO Luis,”, 1° Edición, Quito-Ecuador, 2008, Pág. 122)

El cálculo del Van se realiza mediante la siguiente ecuación:

$$VAN = FE_1 / (1+K)^1 + FE_2 / (1+K)^2 \dots (FE_n / (1+K)^n) - Inver. Inicial$$

Dónde:

FE = Flujo de Caja Neto, en el período indicado

K = Tasa de Descuento, Tasa de Retorno requerida por el Proyecto

n = Vida del Proyecto. (Ver Anexo No.22)

En relación al resultado, al ser positivo indica que el proyecto es rentable ya que permite cubrir con la inversión requerida.

6.7.3 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno se define como el valor de la tasa de actualización, en que se iguala el valor actual de los ingresos con el valor actual de los egresos, para lo cual, es necesario calcular un flujo de caja, resultante de la operación anual durante la vida útil del proyecto, considerando además el valor residual o valor de salvamento de los activos. En otras palabras, es la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero. Es decir, la tasa de interés que genera una inversión para medir la rentabilidad. Para aceptar la inversión el valor de la TIR debe ser mayor a la tasa de descuento. La fórmula para el cálculo de la TIR es:

$$TIR = T_m + (TM - T_m) \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN TM}$$

Dónde:

T_m = Tasa menor

TM = Tasa Mayor (Ver Anexo No.23)

El TIR mayor a la tasa de descuento confirma la rentabilidad del proyecto

6.7.4 Período de Recuperación:

El período de recuperación, determina el tiempo en el cual la inversión va a ser recuperada por el rendimiento del proyecto. Un proyecto es más atractivo cuando el período de recuperación es menor. (Ver Anexo 24)

Como se puede observar, el periodo de recuperación se da al inicio del 4to año, situación que por el monto de inversión se considera atractivo.

Los estudios de valoración confirman la rentabilidad del proyecto, siendo:

- VAN Positivo
- Tasa Interna de Retorno mayor a la tasa de descuento
- Recuperación en el 4to año

CAPÍTULO VII

7.1 CONCLUSIONES

Este proyecto es una oportunidad única para que productos ecuatorianos sean rescatados y que tengan una identidad única a nivel nacional y que muchos jóvenes empiecen a relacionarse con cada uno de ellos y esto sea una oportunidad para dar a conocer lo que se pretende con el negocio en el mercado aplicando los conocimientos de nuestros estudios. Este también es una gran oportunidad para los recién egresados de las carreras de gastronomía para que puedan experimentar con sus conocimientos y crear nuevos platillos y al mismo tiempo que comiencen a involucrarse en el mercado. Esta iniciativa de empresa no solo apoya a egresados sino también a estudiantes de gastronomía que buscan hacer sus prácticas

7.2 RECOMENDACIONES

Para que este lugar sea un éxito es necesario contar con más inversionistas que estén dispuestos a apoyar esta iniciativa y con el calor humano además de su apoyo económico para hacer de este lugar un espacio único en el que tanto el medio ambiente y la economía vayan de la mano manteniendo estándares de productividad y de emprendimiento que marque un camino en la excelencia de trabajo solidaridad que dejara a cada uno de nuestros clientes el estar disfrutando de una bebida o un platillo y conociendo que de cada 10 productos utilizados uno sea ecuatoriano esto será un ambiente muy distinto al de todos los demás restaurantes.

REFERENCIAS

- Banco central del Ecuador, informe 2006 (Consultado el 29/10/09)
- <http://www.bomberosquito.gob.ec/bomberos/index.php>
- <http://www.ccq.org.ec/>
- <http://www.consumoteca.com>
- <http://www.definicionabc.com/general/bar.php>
- <http://www.definicionabc.com/social/restaurante.php>
- <http://www.fao.org/docrep/w7445s/w7445s03.htm>
- http://www.inec.gov.ec/c/document_library/get_file?folderId=155251&name=DLFE-17803.zip
- <http://www.inec.gov.ec/home/>
- <http://www.quito.gov.ec/>
- <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- <http://www.sri.gob.ec/sri/estadisticas/gen--023475.R.%20Cantones-Sep.2009.pdf>
- Ídem (Consultado el 29/10/09)
- Informe Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos año 2006

ANEXOS

Anexo No. 1- Receta Estándar Cafetería

TORTA OPERA				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
BISCOCHO				
6	UN	Huevos	0,30	Tamice la harina. - Retire la manteca de la heladera una hora antes de utilizarla. - Bata las claras a punto nieve. - Incorpore el azúcar y continúe batiendo hasta obtener una consistencia más firme. - Bata los huevos con el azúcar impalpable hasta alcanzar el punto letra. - Agregue la manteca fundida y mezcle. - Integre el polvo de almendras y la harina tamizada y las claras con movimientos envolventes. - Vierta la masa sobre una lámina de silicona y cubra bien toda la superficie. - Cocine en horno precalentado a 220° C durante 10 a 15 minutos. Praliné - Tueste las almendras en horno bajo durante 15 minutos. - En una sartén prepare un caramelo rubio con el azúcar.
150	GR	Azúcar glas	0,10	
50	GR	Harina	0,02	
150	GR	Polvo de almendras	0,30	
30	GR	Mantequilla	0,10	
45	GR	Claras de huevo		
40	GR	Azúcar	0,01	
GANACHE RELLENO				
200	GR	Chocolate semi amargo	2.00	
100	GR	Crema de leche	1.00	
ALMIBAR DE CAFÉ				
250	ML	Agua		
60	GR	Azúcar	0.02	
20	GR	Chocolate en polvo	0.30	
5	GR	Café	0.20	
CREMA DE MANTEQUILLA				
100	GR	Azúcar	0.10	
30	ML	Agua	0	
60	GR	Claras de huevo	0.12	

20	GR	Azúcar	0.10	<ul style="list-style-type: none"> - Incorpore las almendras y revuelva durante 3 minutos. - Vierta sobre una lámina siliconada y deje solidificar. - Quiebre con la mano y finalmente procese.
5	GR	Café	0.20	
250	GR	Mantequilla	1.60	
BAÑO DE CHOCOLATE				
45	ML	Leche	0.20	Ganache
22	ML	Crema de leche	0.19	
12	GR	Glucosa	0.50	<ul style="list-style-type: none"> - Pique groseramente el chocolate. - Lleve la crema de leche a hervor. - Vierta la crema sobre el chocolate y deje reposar unos minutos. - Mezcle hasta integrar los ingredientes.
125	GR	Chocolate semi amargo	1.60	
				<p>Crema manteca de café</p> <ul style="list-style-type: none"> - Corte la manteca en cubos y reserve al frío. - En una cacerola prepare un almíbar con al agua y el azúcar a punto bola (116/118^a C). - Bata los huevos y vierta el almíbar en forma de hilo sin dejar de batir. - Incorpore la mitad de la manteca continúe batiendo hasta que se disuelva la manteca. - Integre la manteca restante y finalmente el extracto de café.
				<p>Baño de chocolate</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pique el chocolate. - Hidrate la gelatina en agua fría y deje reposar 2 minutos.
30	GR	Mantequilla	0.20	

			<ul style="list-style-type: none">- Lleve la crema de leche a hervor con el agua, el azúcar y el cacao revolviendo constantemente con un batidor.- Agregue el chocolate picado, homogeneice y retire del fuego.- Fuera del fuego agregue la glucosa y mezcle bien.- Añada la gelatina y mezcle hasta disolverla. <p>Armado</p> <ul style="list-style-type: none">- Corte el biscuit en 3 rectángulos de 25 x 30 cm.- Mezcle la ganache con el praliné.- En un molde rectangular de 25 x 30 cm disponga un biscuit y moje con café.- Unte generosamente con la crema de manteca y cubra con un biscuit.- Moje la masa con café y unte con la ganache con praliné.- Cubra con otro biscuit, moje con café y cubra con el baño de chocolate.- Deje secar la preparación, desmolde y emprolije los bordes.- Escriba la palabra Opera con una manga de pico fino rellena con chocolate fundido.- Decore con láminas de chocolate.

CUPULA DE CHOCOLATE Y PISTACHOS				
			INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
MOUSSE				<p>Hidratamos la gelatina en agua fría. Montamos la nata con los 20 gr. de azúcar y la reservamos. Como sucede con muchas mousses al estilo <i>crema bavaroise</i>, preparamos una crema inglesa (natillas) con la leche, las yemas y el azúcar cociéndola a unos 80-85°C. Para ello, batimos las yemas con el azúcar, hervimos la leche (que podemos aromatizar con la vainilla) y la vertemos poco a poco sobre las yemas batidas, mezclando con un batidor de varillas mientras añadimos la leche. Llevamos al fuego y cocemos a fuego medio, unos 80-85° C, hasta que haya espesado. La temperatura es importante. Si es mayor, el huevo cuajará y se formarán grumos que e darán el aspecto de haberse cortado; si es menor, no llegará a cuajar.</p> <p>(2) Ya fuera del fuego, añadimos la gelatina hidratada (y secada con un paño) y el licor. Cuando haya bajado la temperatura añadimos la nata montada, delicadamente y de modo envolvente para que no se baje.</p> <p>Vertemos en un molde de unos 15 cm de diámetro (yo lo he comprado en uno de esos grandes bazares orientales) de modo que quede de un par de centímetros de espesor. Sobrará. Introducimos en el</p>
250	GR	Chocolate fondant	2.00	
50	GR	Crema de leche	0.30	
75	GR	Yemas	0.18	
75	GR	Claras de huevo	0.12	
35	GR	Azúcar	0.10	
275	GR	Crema de leche	2.00	
10	GR	Gelatina sin sabor	0.10	
CREMOSO DE PISTACHO				
150	GR	Pistacho	1.20	
150	GR	Crema de leche	1.00	
1	UN	Yemas	0.10	
50	GR	Azúcar	0.10	
5	GR	Gelatina sin sabor	0.10	
GENOISE DE CHOCOLATE				
3	UN	Huevos	0.30	
120	GR	Azúcar	0.20	
90	GR	Harina	0.25	

30	GR	Chocolate en polvo	0.30	congelador mientras preparamos una ligera capa de confitura de cerezas.
60	GR	Mantequilla sin sal	0.30	
CUBIERTA DE CHOCOLATE				
25	GR	Crema de chocolate	0.60	
90	GR	Leche	0.10	
12	GR	Glucosa	0.30	
125	GR	Chocolate semiamargo	1.10	
30	GR	Mantequilla sin sal	0.25	
DECORAR				
100	GR	Chocolate semiamargo	1.00	

PIE DE LIMÓN				
			INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
150	GR	Azúcar glas	0.30	Mezclar las galletas con la margarina derretida y las pecanas, forrar con la pasta los moldes. Refrigerar RELLENO: en una olla mezclar la mantequilla con la micena, el azúcar y el agua. Dar un hervor. Retirar del fuego, agregar el jugo de limón y las yemas. Mezclar bien. Rellenar las tartaletas decorar con merengue llevar al horno para gratinar.
50	GR	Harina	0.20	
30	GR	Mantequilla	0.30	
10	GR	Limón	0.10	
50	GR	Maicena	0.12	
150	Gr	Leche	0.30	

CHEESECAKE DE VAINILLA				
			INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
150	GR	Azúcar glas	0.30	Batir los huevos con el azúcar durante 5 o 6 minutos (punto cinta o punto letra). O hasta que la preparación se aclare y espese. Se cierne la harina dos veces y se incorpora, cerniéndola por tercera vez directamente a la preparación. Se incorpora en forma lenta y envolvente. Se unta con manteca y enharina los bordes de un molde de 24cm de diámetro.
50	GR	Harina	0.20	
30	GR	Mantequilla	0.30	
10	GR	Vainilla	0.09	
150	GR	Queso Ricotta	1.20	

				La base se cubre con papel blanco sin nada. Se lleva a horno moderado 180° durante 15 minutos o hasta que esté cocido y algo dorado. Aparte, batir bien con batidora el queso crema con el azúcar. Una vez bien batido incorporar de a poco el almidón de maíz, los huevos semi batidos, el jugo de limón, la vainilla, la sal y la crema de leche sin batir. Reservar.
DÚO DE STRUDEL DE PERAS CON ALMENDRAS Y MANZANAS A LA CANELA DÚO DE STRUDEL DE PERAS CON ALMENDRAS Y MANZANAS A LA CANELA				
			INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
150	GR	Peras	0.60	
50	GR	Manzanas	0.50	
30	GR	Almendras	0.65	
10	GR	Canela	0.12	

BROWNIES CON CERMA DE MANTEQUILLA DE MARACUYÁ

				PROCEDIMIENTO	
CANT	U/M	INGREDIENTES	OBSERVACIONES		
BROWNIES					
275	GR	Chocolate semi amargo	2.20	Bate los huevos con el azúcar hasta lograr una preparación cremosa y blanca. Funde el chocolate con la mantequilla. Incorpora la mezcla de chocolate al batido de huevos. Mezcla hasta homogeneizar la preparación. Agrega la harina previamente tamizada. Continúa batiendo con movimientos suaves. Incorpora las nueces mezcladas con una cucharada de harina. Vuelca la preparación en un molde cuadrado previamente en mantecado y enharinado. Cocina los brownies en horno a 180° C durante 20 minutos. Rinde para 20 unidades.	
150	GR	Mantequilla sin sal	1.20		
250	GR	Azúcar	0.30		
175	GR	Huevos	0.50		
5	GR	Esencia de vainilla	0.01		
200	GR	Harina	0.30		
75	GR	Nueces	0.80		
CREMA DE MANTEQUILLA					
100	GR	Azúcar	0.20		
30	GR	Pulpa de maracuyá	0.30		
60	GR	Claros de huevo	0.20		
20	GR	Azúcar	0.10		
250	GR	Mantequilla sin sal	1.60		

ALFAJORES DE CHOCOLATE				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	OBSERVACIONES	
170	GR	Harina	0.40	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mezclamos la manteca blanda con el azúcar hasta obtener una pasta. 2. Agregamos el huevo, la esencia, la miel y revolvemos bien. 3. Luego incorporamos el harina, el cacao, el polvo de hornear y mezclamos hasta formar una masa blanda. 4. Envolvemos en papel film y llevamos a la heladera hasta que esté firme, aprox. 30 minutos. 5. Retiramos y sobre una superficie con harina, estiramos de 1/2 cm de espesor y cortamos las tapitas. 6. Ubicamos en una fuente para horno separadas por más de 1 cm y llevamos a horno suave por 10 min. 7. Mientras las masitas se cocinan ponemos en una cacerola al fuego la crema de leche hasta que se caliente bien, luego retiramos del fuego y agregamos las barritas de chocolate. 8. Dejamos que se derritan y revolvemos para formar una crema. Reservamos hasta que se enfríe para que tome una consistencia más firme. 9. Cuando las masitas y la crema están frías,
50	GR	Maicena	0.10	
30	GR	Chocolate en polvo	0.30	
100	GR	Azúcar impalpable	0.30	
125	GR	Mantequilla	0.60	
50	GR	Huevos	0.20	
5	GR	Polvo de hornear	0.12	
5	GR	Esencia de vainilla	0.02	
200	GR	Manjar de leche	0.80	
120	GR	Coco rallado	1.00	

				<p>unimos de a dos con esta última.</p> <ol style="list-style-type: none">10. Una vez que tenemos todos los alfajorcitos, ponemos a derretir el chocolate a baño maría.11. Comenzamos a bañar los alfajores, sosteniéndolos con un tenedor y volcando el chocolate sobre ellos con ayuda de una cuchara.12. Acomodamos sobre papel aluminio o papel manteca y si se desea se espolvorean con nueces picadas.
--	--	--	--	--

SNACK'S

PIZZA AMERICANA				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
170	GR	Salsa Tomate	0.60	<p>Disponer a harina en forma de corona sobre la mesa.</p> <p>En el centro poner la sal, la pimienta, la levadura desleída en leche tibia, las yemas de huevo, la margarina y el queso gruyere rallado.</p> <p>Mezclar todos estos ingredientes e ir tomando la harina agregando más leche si fuera necesaria hasta obtener una masa no muy dura.</p> <p>Estirar con el palote, dándole forma de la asadera y disponer la masa en la misma.</p> <p>Rociar con una cucharada de aceite y cocinarla en horno caliente durante 15 a 18 minutos.</p> <p>Aparte, dorar la cebolla en 2 cdas de aceite. Cuando la pizza este casi cocida, distribuir encima la cebolla y sobre esta las rodajas de tomate.</p> <p>Salir todo. Llevar nuevamente al horno y, a los 10 minutos, poner encima de los tomates los filetes de anchoa, espolvorear con la albahaca y el orégano y rociar con el resto del aceite.</p> <p>Dejar unos minutos más en el horno caliente y servir de inmediato.</p>
50	GR	Cebolla Perla	0.10	
30	GR	Panceta	1.20	
100	GR	Portobellos	0.50	
125	GR	Ajíes	0.10	
50	GR	Queso Cheddar	0.30	
50	GR	Queso Mozzarella	0.25	
5	GR	Aceituna	0.25	

PIZZA VEGETARIANA				
INGREDIENTES			PROCEDIMIENTO	
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
100	GR	Salsa Tomate	0.60	<p>Disolver la levadura en 1 / 4 taza de agua tibia. Añadir el azúcar y el aceite y dejar reposar durante 5 minutos. Hacer un volcán con la harina y poner en el centro la levadura disuelta con el agua tibia, la sal y el aceite. Amasar primero con los dedos y luego con las manos. Hay que trabajarla hasta que queden ligados todos los ingredientes y la masa ligera. Amasar con las manos unos 10 minutos. Cubrir la masa con un paño y dejar reposar. Cuando doble su volumen, aproximadamente en una hora, extender sobre una superficie enharinada con un rodillo. Se le puede dar forma redonda o cuadrada, y dejarle el grosor que más te guste, si la quieres crujiente (fina) o esponjosa (gruesa). Pintar muy ligeramente con aceite y pinchar con un tenedor toda la superficie. Luego cubrir con el tomate frito, repartido por toda la superficie, y encima el resto de los ingredientes. Al final se puede espolvorear con orégano y un chorrito de aceite, sal y pimienta. Precalentar el horno a 180 grados C. Hornear 15 minutos en horno fuerte.</p>
70	GR	Tomates asados	0.20	
60	GR	Berenjena	0.30	
100	GR	Zuccinis	0.30	
40	GR	Aceite de oliva	0.35	
45	GR	Piñones	0.60	
100	GR	Berro	0.30	
200	GR	Aceituna Negras	1.30	

PÍZZA CUATRO QUESOS Y CODORNIZ				
			INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
170	GR	Salsa Tomate	0.60	Diluir la levadura en el agua tibia, agregar azúcar y una cucharada de harina. Dejar reposar 10 minutos.
100	GR	Queso criollo	0.30	
100	GR	Queso azul	0.80	Pasados los 10 minutos, incorporar el resto de los ingredientes. Mezclar y amasar hasta obtener una masa homogénea y elástica. Cubrir la masa con un paño y esperar que crezca un poco.
100	GR	Queso Gruyere	0.50	
100	GR	Queso Parmesano	0.60	
10	UND	Huevos de codorniz	1.00	Precalentar el horno a 220°C
2	UND	Morrones	0.26	Estirar la masa y colocar en una bandeja de horno cubierta con papel vegetal especial engrasado ligeramente con aceite. Dar forma a la pizza, en este caso redonda, y cubrir con el relleno.
				Desmenuzar los quesos o cortarlos en trocitos pequeños y echarlos en un mismo bol.
				Cubrir la masa con la salsa de tomate. Agregar la mozzarella y por último, añadir el resto de los quesos que habíamos depositado en el bol para que quede una mezcla heterogénea de quesos sobre la superficie de la pizza.
60	GR	Aceituna	0.35	Espolvorear un poco de orégano por encima, si se desea, y hornear durante 15-20 minutos, hasta que tome color.

TABLAS

TABLAS				
INGREDIENTES				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
	GR	Queso cheddar	2.00	
	GR	Queso criollo	1.60	
	GR	Queso azul	3.00	
	GR	Queso Gruyere	2.60	
	GR	Queso Parmesano	3.00	
	GR	Pavo ahumado	8.60	
	GR	Cerdo ahumado	5.00	
	GR	Jamón Serrano	4.00	
	GR	Salmon ahumado	6.00	
	GR	Queso Brie	4.00	

SANDWICHES

LOMITO CORDOBES				
INGREDIENTES				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Cortar el lomo el tiras sazonarlo y meter en la planchas tener misse en place de tomate lechuga huevo en rodajas y el queso incorporar todos los ingredientes en pan centeno
170	GR	Lomo de res	2.80	
100	GR	jamón	0.60	
100	GR	Queso	0.70	
100	GR	Lechuga	0.30	
100	GR	Tomate	0.20	
100	GR	Huevo	0.30	
100	GR	Salsa golf	1.00	
		Pan centeno	0.80	

CHESSE BURGUER				
INGREDIENTES				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Preparas la carne molina con ajo pimientos y aceite de oliva agregar a la plancha e incorporar todos los demás ingredientes junto con el pan. Lechuga crespas porcionar Huevo frito en círculo con molde Tomate escalfado y cortado en slices.
170	GR	Carne molida de res	1.00	
100	GR	jamón	0.70	
100	GR	Queso	0.60	
100	GR	Lechuga	0.30	
100	GR	Tomate	0.20	
100	GR	Huevo	0.20	
100	GR	Salsa golf	1.00	
		Pan de hamburguesa	0.60	

ALEMAN				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Cortar el Leberwurst en rodajas los pepinillos en slices junto con la col en juliana agregar una salsa de queso camembert, juntar todo en el pan de campo.
170	GR	Leberwurst	1.30	
100	GR	pepinillos	0.40	
100	GR	camembert	1.00	
100	GR	Col	0.60	
		Pan de campo	0.60	

SERRANO				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Porcionar el jamón serrano a este agregarle el berro y los morrones picados en juliana junto a los slices de huevo duro por ultimo agregamos los piñones finamente picados y el pan baguetin
170	GR	Jamón crudo	1.00	
100	GR	huevo duro	0.10	
100	GR	Queso criollo	0.60	
100	GR	berro	0.30	
1	UND	morrones	0.13	
15	GR	piñones	0.30	
1	UND	Pan baguetin	0.60	

--	--

SANDWICH PATAGONICO				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Juntar todas las proteínas agregar champiñones salteados con la soja y agregar la mostaza Dijon en el pan baguette
170	GR	Salmon ahumado	2.10	
100	GR	Tabón ahumado	2.00	
100	GR	Champiñones	0.60	
100	GR	Salsa de soja	0.20	
10	GR	Mostaza Dijon	0.18	
100	GR	Pan Baguette	0.30	

CLUB SANDWICH				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Sellar todo en la plancha incorporar en el pan blanco quitando los bordes de cada uno de las tajadas de pan y porcionar el sanduche.
170	GR	Pechuga de pollo	2.00	
100	GR	Panceta	1.20	
100	GR	Huevo	0.20	
100	GR	Queso cheddar	0.30	
100	GR	Jamón	0.60	
100	GR	Pan Blanco	0.50	

TOSTADO				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Agregar en la tostadora el pan junto con el queso cheddar y el jamón
		Jamón	3.00	
		Pan Blanco	2.00	
		Queso cheddar	2.00	

BEBIDAS				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
		Te	1.00	
		Café	2.00	
		Crema	3.00	
		Chocolate amargo	2.00	
		gaseosas	2.00	
		Agua mineral	1.50	
		Agua ser citrus	2.00	
JUGOS NATURALES				
		Mora	1.20	
		Guanábana	2.00	

		Naranja	1.00
		Frutilla	2.00
		Banano	1.30
		Leche	1.00
		Helado de vainilla	3.00

ENSALADAS

ENSALADA VERDE				
INGREDIENTES				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
170	GR	Lechuga	0.30	Mise en place de todos los ingredientes con el pan blanco hacemos cubitos y los tostamos
100	GR	Tomate Cherry	1.00	
100	GR	Pan Blanco	0.60	
100	GR	Alcaparras	0.30	
60	GR	Queso fresco	0.15	

ENSALADA DE POLLO				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Cortar todos los ingredientes en small dice y saltear todos e incorporar en un plato
170	GR	Pollo	0.80	
100	GR	Papa	0.10	
100	GR	Zanahoria	0.08	
100	GR	Apio	0.05	
170	GR	Almendras	1.00	
100	GR	Huevos	0.20	
100	GR	Aceite	0.30	
100	GR	Ajo	0.10	
100	GR	Cilantro	0.10	
100	GR	Cebolla	0.12	

RESTAURANTE ENTRDAS

SOPA DE CEBOLLA				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Pelar y laminar las cebollas en finísimas rodajas. Paso 2: Calentar el aceite en una sartén y saltear las cebollas hasta dorarlas. Paso 3: Añadir el caldo, las hierbas, la levadura, el brandy y la mostaza, salpimentar y llevar a ebullición. Tapar y dejar cocinar a fuego lento durante 15 minutos.
170	GR	Cebolla Perla	0.15	
100	GR	Fondo de pollo	1.00	
100	GR	pan blanco	0.60	

CREMA DE ZANAHORIA				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Blanquear la zanahoria hacer una veloute incorporar crema y licuar todo
170	GR	Zanahoria	0.30	
100	GR	Fondo de pollo	1.00	
100	GR	Crema de leche	0.60	

CREMA DE CHAMPIÑONES				
		INGREDIENTES		PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Blanquear los champiñones hacer una veloute incorporar crema y licuar todo
170	GR	champiñones	1.60	
100	GR	Aceite de oliva	0.80	
100	GR	Crema de leche	0.60	

CREMA DE ESPARRAGOS				
INGREDIENTES				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Blanquear los espárragos hacer una veloute incorporar crema y licuar todo
170	GR	Espárragos	1.00	
100	GR	Fondo de vegetales	0.80	
100	GR	Crema de leche	0.60	

CEBICHES				
INGREDIENTES				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Mise en place de todos los ingredientes condimentar cada uno de los mariscos
170	GR	Cebolla paiteña	0.13	
100	GR	Tomate Riñón	0.20	
100	GR	Limón sutil	0.30	
100	GR	Naranja	0.20	
1	UND	Cebolla Perla	0.10	
1	UND	Pimiento Rojo	0.13	
1	UND	Pimiento amarillo	0.13	
1	UND	Pimiento verde	0.09	
1	UND	Limón Mayer	0.10	

30	GR	Cilantro	0.08
		MARISCOS	
170	GR	Ostión	1.80
100	GR	Concha	1.10
100	GR	Cangrejo	3.70
100	GR	Camarón	0.60
3	UND	Langostinos	1.60

ENSALADA DE AVE				
INGREDIENTES				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
170	GR	Cebolla Perla	0.15	Mise en place de todos los ingredientes hacer tiras el pollo y cocinar en la parrilla con el pan se hace cubos y se los saltea con mantequilla
100	GR	Pan blanco	0.40	
100	GR	Lechuga romana	0.20	
100	GR	Mostaza Dijon	0.60	
200	GR	Pollo	1.00	
1	UND	Huevo	0.10	
2	UND	Ajo	0.03	
100	GR	Queso parmesano	0.70	

ENSALADA AHUMADA				
INGREDIENTES				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
500	GR	Pescado ahumado	6.00	<p>Lavar las hojas de lechuga y picarlas. Cortar los rabanitos en rodajas y el hinojo en gajos finos. Cortar las aceitunas negras en cuartos. Escurrir el atún y desmenuzarlo. Cortar el pescado ahumado en trozos no muy grandes. Disponer todos estos ingredientes en un bol y mezclarlos.</p> <p>Procesar el queso crema con las anchoas (sin espinas), la leche, la albahaca picada y una pizca de pimienta.</p> <p>Salpimentar la ensalada y aderezarla con crema.</p>
1	GR	Atún	1.00	
8	GR	rábanos	0.30	
10	GR	Lechuga	0.10	
100	GR	Aceituna negras	0.30	
8	UND	Anchoas	4.00	
150	GR	Queso Crema	1.10	
50	GR	Albahaca	0.20	
20	GR	Crema de leche	0.15	

ANTIPASTO				
INGREDIENTES				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
500	GR	Pimiento rojo	0.28	Cortar todos los vegetales en small dice condimentarlos con ajo y saltearlos todos
1	GR	Pimiento amarillo	0.13	
8	GR	Pimiento verde	0.03	
10	GR	Berenjena	0.10	
100	GR	Cebolla perla	0.12	
8	UND	Champiñones	0.60	
150	GR	Zucchini amarillo	0.18	
50	GR	Zucchini verde	0.18	
20	GR	Ajo	0.02	

ENSALADA FRESCA				
				PROCEDIMIENTO
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Deshojar los berros junto con la lechuga agregar los quesos rallados previamente y los tomates cherry cortados en mitades junto con los pimientos en julianas.
500	GR	Lechuga crespa	0.60	
1	GR	Berros	0.40	
8	GR	Tomate cherry	1.00	
10	GR	Vinagre	0.15	
100	GR	Queso Mozzarella	0.75	
50	GR	Queso parmesano	0.80	
150	GR	Pimiento rojo	0.18	
50	GR	Pimiento amarillo	0.13	

**PRINCIPALES
PESCADOS**

CORVINA A LA CRIOLLA				
				PROCEDIMIENTO
INGREDIENTES				<p>Escalfamos el tomate y licuamos, pasamos por un cernidor grueso.</p> <p>Aparte verificamos que no existan espinas en los filetes y los cortamos haciéndolos uniformes, luego los sazonamos con sal, pimienta, jugo de limón, salsa inglesa, vino blanco y enharinamos levemente.</p> <p>En un sartén calentamos el aceite y freímos la corvina dorándola por ambos lados.</p> <p>Para la salsa hacemos un refrito con achiote, mantequilla, cebollas, rehogamos y mezclamos con puré de tomate, fondo de pescado, el jugo de limón, ají picado fino, cilantro. se sirve bañando la mitad de la corvina y acompañando de arroz blanco, patacones y ensalada fría.</p>
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
50	GR	Mantequilla	0.30	
50	GR	Pimiento Rojo	0.13	
50	GR	pimiento Verde	0.09	
50	GR	Cebolla paiteña	0.08	
1	UND	Tomate riñón	0.10	
3	UND	Ajo	0.06	
2	GR	Comino	0.02	
200	GR	Fondo de pescado	1.00	
2	UND	Limón sutil	0.20	
1	UND	Ají	0.03	
300	GR	Corvina	3.00	

ATUN A LAS FINAS HIERBAS				PROCEDIMIENTO
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	Macerar el atún en la mitad de las finas hierba, la otra mitad hervirlas en el fondo del Pescado y dejar reducir, agregar crema.
100	GR	Perejil	0.10	
100	GR	Albahaca	0.20	
100	GR	Eneldo	0.19	
100	GR	Tomillo	0.23	
280	GR	Atún	3.70	
50	UND	Aceite de oliva	0.26	
200	GR	Fondo de pescado	0.90	
2	UND	Limón sutil	0.20	
1	UND	Ají	0.03	

TRILOGIA DE CARITA				PROCEDIMIENTO
				PESCADO CARITA: 1.- Hacer un puré con los 100 gr de pescado agregar un sofrito 2.- Condimentar los 100gr de pescado y freírle 3.-Con los 100gr restantes hacer una terrina YUCA Papel de yuca Yuca frita Puré de Yuca
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
300	GR	Pescado carita	1.30	
120	GR	Yuca	0.30	
2	UND	Limón	0.20	
100	GR	Cebolla Perla	0.10	
120	GR	Pimiento Rojo	0.18	
80	GR	Crema de leche	0.25	

TILAPIA MENIER

Condimentar la Tilapia, hacer una crema con la cebolla, la mantequilla, el pimentón y el fondo de pescado.
Poner en papel aluminio el pescado y la preparación de la crema e ingresar al horno.

INGREDIENTES

CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO
300	GR	Tilapia	1.60
100	GR	Fondo de pescado	1.00
1	UND	Cebolla Puerro	0.15
50	GR	Pimentón	0.05
30	GR	Mantequilla	0.25
70	GR	Crema de leche	0.65
10	GR	Albahaca	0.20

SALMON COSTA, SIERRA Y ORIENTE				
				PROCEDIMIENTO
				<p>Realizar puré con los 3 carbohidratos los vamos a condimentar el Salmon con sal, pimienta, aceite de oliva y unas ramitas de romero.</p> <p>Realizar una salsa con el fondo de camarón.</p>
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
300	GR	Salmon	7.60	
80	GR	Yuca	0.18	
80	UND	Verde	0.17	
80	GR	Zanahoria blanca	0.30	
30	GR	Mantequilla	0.25	
70	GR	Fondo de camarón	1.00	
10	GR	Romero	0.03	

AVES Y CAZA

PECHUGA DE POLLO				PROCEDIMIENTO
				<p>Estirar la pechuga de pollo, salpimentar, Agregar dentro del pollo la espinaca, zanahoria, jamón serrano, queso cheddar. Hacer un rollo con el papel film y cocinarlo en un fondo.</p>
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
100	GR	Espinaca	0.20	
60	GR	zanahoria	0.10	
50	UND	Jamón serrano	3.50	
50	GR	Queso cheddar	0.26	
400	GR	Pollo	2.30	

CONEJO EN SALSA ESCABECHE				
				PROCEDIMIENTO
				<p>Condimentar el conejo</p> <p>Rehogar las cebollas y las zanahorias cortadas en ruedas junto con el puerro picado.</p> <p>Añadir el ajo picado, el laurel, la sal, la pimienta, el jugo de limón, el azúcar y el vinagre.</p> <p>Dejar hervir unos 20 minutos y servir caliente sobre el conejo.</p>
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
300	GR	Conejo	6.00	
1	UND	zanahoria	0.08	
1	UND	Cebolla	0.09	
1/2	UND	Puerro	0.30	
2	GR	Ajo	0.03	
50	GR	Aceite	0.25	
50	GR	Vinagre	0.12	
1	UND	laurel	0.02	
10	GR	Pimentón	0.09	
15	GR	Perejil	0.02	

PATO ENCONFITADO				PROCEDIMIENTO Salpimentar el pato, si se tiene grasa de pato enconfitar a 70 a 80grados centígrados Realizar salsas con cada uno de los pimientos
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
2	UND	Muslos de pato	7.00	
1	GR	Pimiento rojo	0.13	
1	UND	Pimiento Verde	0.09	
1/2	UND	Pimiento Amarillo	0.13	
2	GR	Ajo	0.03	
50	GR	Aceite	0.25	

TRILOGIA DE POLLO AL AJI				PROCEDIMIENTO
				POLLO 1.- Realizar un pequeño rollo de pollo. 2.- Picar en cubos 3.- Hacer una mini terrina PAPA 1.-Realizar una canasta de papa, hacer polvo de ají 2.- Realizar un papel de papa y ají 3.-Saltear la papa en cubos con brunoise de ají
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
400	GR	Pechuga de pollo	1.60	
4	UND	Papa	0.19	
2	UND	Ají	0.09	
50	GR	Aceite	0.25	
2	UND	Ajo	0.03	

CARNES ROJAS

CERDO AGRIDULCE				
				PROCEDIMIENTO
				Limpiar el lomo de cerdo, licuar la piña, freír el cerdo e ir agregando los demás ingredientes junto con la piña licuada
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
400	GR	Lomo de cerdo	5.00	
1	UND	Cebolla Perla	0.10	
1	UND	Pimiento rojo	0.10	
80	GR	Piña	0.25	
1	UND	Huevos	0.10	
30	GR	maicena	0.08	
20	GR	Aceite de oliva	0.15	
10	GR	Salsa de soya	0.20	
20	GR	Vinagre de arroz	0.28	
35	GR	Azúcar morena	0.18	

COSTILLAS DE CERDO A LA BBQ				PROCEDIMIENTO
Cantidad de porciones:				
Peso por porción:				
Peso total de la receta:				
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
300	GR	Costillas de cerdo	3.40	
1	UND	Cebolla Perla	0.04	
80	GR	Azúcar morena	0.15	
100	GR	Piña	0.25	
10	GR	Salsa inglesa	0.20	
0,2	GR	Humo liquido	0.35	

Cocinar el cerdo, luego que este cocinado agregar salsa BBQ e ingresar al horno
 Para realizar la salsa debemos licuar la piña y junto con un poco de fondo con el que cocinamos las costillas, agregamos también el humo líquido y la salsa inglesa
 Y como primer punto para la salsa debemos hacer un caramelo.

LOMO DE RES				PROCEDIMIENTO Sellar el lomo al término que desee el cliente
Cantidad de porciones:				
Peso por porción:				
Peso total de la receta:				
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
380	GR	Lomo de res	5.00	
1	UND	Ajo	0.02	
2	GR	Sal	0.02	
1	GR	Pimienta	0.02	

CORDERO A LAS TRES FINAS SALSAS				PROCEDIMIENTO
Cantidad de porciones:				
Peso por porción:				
Peso total de la receta:				
INGREDIENTES				
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO	
300	GR	Lomo de cordero	4.50	
1	UND	Ajo	0.02	
2	GR	Sal	0.01	
1	GR	Pimienta	0.01	
30	GR	Tomillo fresco	0.10	
30	GR	Orégano fresco	0.09	
30	GR	Perejil	0.08	
200	GR	Fondo oscuro	1.00	
100	GR	Crema de leche	0.90	

Condimentar el lomo del cordero

Realizar salsas con cada una de las tres hierbas con un toque de crema de leche

INGREDIENTES			
CANT	U/M	INGREDIENTES	PRECIO
2	KG	Arroz blanco	0.60
2	KG	Risotto	14.00
2	KG	Cus cus	8.00
2	KG	Cebada perlada	6.50
2	KG	Papa	1.20
2	KG	Camote	6.40
2	KG	Zanahoria blanca	4.50
2	KG	Alverja	3.60
2	KG	Pasta	5.00
2	KG	Fusilli	4.60
2	KG	Pappardelle	4.80
2	KG	Espagueti	4.90

BAR

COCTELES
Daiquiris:
De Ron con distintos sabores como fresa, plátano, piña, menta o combinados Entre ellos.
Margarita:
Tequila, triple seco, zumo de limón y sal.
Mojito:
Ron Havana Club, zumo de limón, hierbabuena y azúcar.
Piña colada:
Ron Havana Club, jarabe de coco, zumo de piña y hielo frapeado.
Alexander:
Cognac, crema de cacao, y nata líquida.
Banana Bliss:
Cognac y crema de plátano.
Cosmopolitan:
Vodka, licor de naranja, zumo de arándanos rojos y zumo de lima.
Cuba Libre Caché:
Ron Havana Club, coca-cola y zumo de piña.
Lago azul:
Vodka, curaçao y zumo de limón.

CÓCTELES SIN ALCOHOL	
Bora Bora:	
Zummo de piña, fruta de la pasión, granadina y zumo de limón.	
Fusión	
Fruta de la pasión, licor de frambuesa, zumo de plátano y leche.	
Fusión Light:	
Zummo de naranja, crema de guayaba y leche condensada.	
San Francisco:	
Zummo de piña, maracuyá, zumo de lima y zumo de naranja.	
RONES:	
Matusalem 7 años	\$13
Havana Club 7 años	\$13
Legendario 7 años	\$13
Havana Club 5 años	\$11,50
Bacardi 5 años	\$11,50
Havana Club 3 años	\$6
Cacique	\$12
Abuelo	\$ 6

VODKAS:	
Vodka Absolut.....	6.00
Vodka Smirnoff.....	6.00
Vodka Smirnoff Orange twist.....	6.80
Vodka Red Fruit Twist.....	7.00

WHISKIES:	
Ballantines :	\$30
Johnny Walker :	\$45
J & B :	\$35
Dyc :	\$30
Buchanan :	\$45
Grands	\$17

Anexo No. 2-Menú restaurante

Entradas	Principales	Acompañantes
<ul style="list-style-type: none">SOPAS Marca tus sentidos con los sabores distintos que marca una sopa fusion.CEBICHES Busca tu imaginación y combinación de los sabores mas ricos de la costa ecuatoriana.ENSALADAS Delicadas texturas y sabores marcan una explosión de sabores que un vegetal puede entregar a tu boca.	<ul style="list-style-type: none">PESCADOS La mas intensa sensación que deja el ambiente natural de mar, se refleja en cada sabor marcado en estos platos.AVES Y CAZA El mas delicado sabor, el mas delicado aroma en muy importante para reflejar en estos platos lo mas delicioso de la cocina.CARNES ROJAS De lo mas increíble a lo mas extraordinario con una explosión de sabor encontraras tus sentidos junto a estos ingredientes.	<ul style="list-style-type: none">Arroz Blanco - Risotto - CebadaPapas / fritas / Francesa / Chips - Papa al HornoPure de Camote / Papa / Zanahoria Blanca / Albergia / Lenteja / YucaPasta / Fusilli / Pappardelle / Espagueti Salsas: Pesto / Matriciana / Alfredo/ Pomodoro
<ul style="list-style-type: none">Cebolla \$ 6.00Crema Zanahoria \$7.00Crema Champiñones \$7.50Crema Espárragos \$7.00Consomé Carne / Pollo \$ 6.00Ostion \$8.00Concha \$6.50Cangrejo \$8.00Camaron \$7.00Langostino \$9.00Ensalada Caliente de Aves \$6.00Ensalada Ahumada \$7.00Antipasto \$4.50Ensalada Fresca \$4.00	<ul style="list-style-type: none">*Corvina a la criolla \$9.00*Atun a las finas hierbas \$12.50*Trilogía de Carita \$11.50*Tilapia Menier \$10.65*Salmón Costa, Sierra y Oriente \$15.60*Rollo de pollo / Vegetales frescos en Serrano y Queso chedar \$11.60*Conejo en salsa escabeche \$16.30*Pato enconfitado a los 3 pimientos \$18.00*Trilogía de pollo al aji \$14.50*Cerdo agri dulce \$9.30*Costillas de cerdo BBQ \$10.00*Lomo 360 gr a la plancha \$15.60*Cordero a las 3 finas salsas \$ 14.80	
<ul style="list-style-type: none">-Chicha de Arroz \$1.60 - Guayusa \$1.00- Batidos / Guanabana / Mora \$2.50- Chocolate / Platano \$3.00- Gaseosas \$2.00		

FUSIÓN

Bar

Cócteles

Daiquiris	6.00
De Ron con distintos sabores como fresa, plátano, piña, menta o combinados entre ellos.	
Margarita	5.00
Tequila, triple seco, zumo de limón y sal.	
Mojito	4.00
Ron Havana Club, zumo de limón, hierbabuena y azúcar.	
Piña colada	5.00
Ron Havana Club, jarabe de coco, zumo de piña y hielo trapeado	
Alexander	6.00
Cognac, crema de cacao elaborada artesanalmente, y nata líquida	
Banana Bliss	5.50
Cognac y crema de plátano.	
Cosmopolitan	6.50
Vodka, licor de naranja, zumo de arándanos rojos y zumo de lima.	
Lago azul	7.00
Vodka, curaçao y zumo de limón.	

CÓCTELES SIN ALCOHOL

Bora Bora	6.00
Zumo de piña, Borojo , granadina y zumo de limón.	
Fusión	6.50
Fresa, licor de frambuesa, zumo de plátano y leche.	
Fusión Light	6.00
Zumo de naranja, crema de guayaba y leche condensada.	
San Francisco	7.00
Zumo de piña, maracuyá, zumo de lima y zumo de naranja	

VODKA

Vodka Absolut	6.00
Vodka Smirnoff	6.00
Vodka Smirnoff Orange twist	6.80
Vodka Red Fruit Twist	7.00

RONES

Matusalem 7 años	\$13
Havana Club 7 años	\$13
Legendario 7 años	\$13
Havana Club 5 años	\$11,50
Bacardi 5 años	\$11,50
Havana Club 3 años	\$6
Cacique	\$12
Abuelo	\$ 6

WHISKIES

Ballantines	\$39
Johnny Walker	\$54
J & B	\$44
Dyc	\$39
Buchanan	\$54
Grand's	\$22.10

CAFETERÍA FUSIÓN



Tortas

- *Torta Opera
- *Cúpula de Chocolate
- *Pie de Frutas
- *Cheesecake de vainilla con compota de frutos rojos

Cookies & Sweet

- *Dúo de strudel de peras con almendras y manzana a la canela
- *Mini alfajorcitos
- *Brownie de chocolate

Bebidas

Gaseosas

Agua Mineral

Agua Ser Citrus

Jugo de cítricos

Jugos Frutales

Milkshakes

Café/Aromáticas

Café / Cortado/Té / Infusiones

- *Té Varios Sabores
- *Café con crema
- *Chocolate de Ambato
- *Café doble
- *Capuchino
- *Leche Sola
- *Café Pasado

Pizzas

PIZZA CUATRO QUESOS Y CORDORNIZ MD.15 PQ. 8 P.4.50

Salsa de tomates, queso criollo, azul gruyere, parmesano, huevos de codorniz, morrones frescos y aceitunas.

PIZZA VEGETARIANA

MD.15 PQ. 8 P.4.50

Salsa de tomates, tomates asados, berenjenas, zucchini, salteados al olí; mozzarella, pesto de berro, aceitunas negras.

PIZZA AMERICANA

MD.15 PQ. 8 P.4.50

Salsa tomate, cebolla sauté, panceta, portobellos, ajíes suavizados, queso cheddar y mozzarella y aceitunas.

Ensaladas

Ensalada Verde

Deliciosa ensalada de lechuga con tomate queso, crotones, alcaparras con aderezo de la casa.

Ensalada de Pollo

Deliciosa ensalada de papa, zanahoria, almendras, apio, mayonesade la casa

Sándwiches

Tostado

Tostado de jamón y queso.

Lomito

Lomo de res, jamón, queso, lechuga, tomate, huevo y salsa golf.

Cheese Burguer

Hamburguesa de carne de res con queso en pan de hamburguesa

Alemán

Leberwurst, pepinillos, camembert y fina juliana de repollo en pan de campo.

Serrano

Jamón crudo, huevo duro, queso criollo, berro fresco y pesto de morrones en pan baguetín.

Sándwich Patagónico

Salmón ahumado, hongos salteados en salsa de soja y aderezado con dijon en pan baguette.

Club Ssándwich

Láminas de pechuga, panceta, huevos de codorniz, tomates secos y jamón en pan de miga.
con aderezo de la casa.

Tablas

Nuestras Tablas (para compartir)

Selección de quesos y fiambres.
Selección de quesos.
Selección de variedad de ahumados.

Anexo No. 3- Sueldos Personal

RECURSO HUMANO	N. PER	SUELDO	SUELDO TOTAL	IESS PATRONAL 11,15%	XIII	XIV	F. RESERVA	VACACIONES	COSTO EMPRESA MENSUAL TOTAL	COSTO EMPRESA MENSUAL POR EMPLEADO	COSTO EMPRESA ANUAL TOTAL
Gerente General	1	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 123	\$ 92	\$ 24	\$ 0	\$ 46	\$ 1.384	\$ 1.384	\$ 16.612
Chef Ejecutivo	1	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 123	\$ 92	\$ 24	\$ 0	\$ 46	\$ 1.384	\$ 1.384	\$ 16.612
Capitán de Servicio	1	\$ 700	\$ 700	\$ 78	\$ 58	\$ 24	\$ 0	\$ 29	\$ 890	\$ 890	\$ 10.677
Cocinero 1	1	\$ 650	\$ 650	\$ 72	\$ 54	\$ 24	\$ 0	\$ 27	\$ 828	\$ 828	\$ 9.935
Cocinero 2	1	\$ 450	\$ 450	\$ 50	\$ 38	\$ 24	\$ 0	\$ 19	\$ 581	\$ 581	\$ 6.967
Chef Cocina Fría	1	\$ 500	\$ 500	\$ 56	\$ 42	\$ 24	\$ 0	\$ 21	\$ 642	\$ 642	\$ 7.709
Ayudante de Cocina	2	\$ 300	\$ 600	\$ 67	\$ 50	\$ 48	\$ 0	\$ 25	\$ 790	\$ 395	\$ 9.483
Pastelería	1	\$ 400	\$ 400	\$ 45	\$ 33	\$ 24	\$ 0	\$ 17	\$ 519	\$ 519	\$ 6.225
Steward	1	\$ 400	\$ 400	\$ 45	\$ 33	\$ 24	\$ 0	\$ 17	\$ 519	\$ 519	\$ 6.225
Hostess	1	\$ 400	\$ 400	\$ 45	\$ 33	\$ 24	\$ 0	\$ 17	\$ 519	\$ 519	\$ 6.225
Meseros	3	\$ 350	\$ 1.050	\$ 117	\$ 88	\$ 73	\$ 0	\$ 44	\$ 1.371	\$ 457	\$ 16.450
TOTAL	14	\$ 6.350	\$ 7.350	\$ 820	\$ 613	\$ 338	\$ 0	\$ 306	\$ 9.427	\$ 8.118	\$ 113.119

Anexo No. 4- Gastos de Arriendo

Rubro	Cantidad anual	Valor MES	VALOR TRI MESTRAL	VALOR ANUAL
Arriendo	12	\$ 1.200,00	\$ 3.600,00	\$ 14.400,00
TOTAL	12	\$ 1.200,00	\$ 3.600,00	\$ 14.400,00

Anexo No. 5-Gastos de Servicios Básicos

Servicios Básicos	VALOR MES	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Agua	\$ 56,00	\$ 168,00	\$ 672,00
Luz	\$ 112,00	\$ 336,00	\$ 1.344,00
Teléfono	\$ 120,00	\$ 360,00	\$ 1.440,00
Internet	\$ 99,00	\$ 297,00	\$ 1.188,00
Total	\$ 387,00	\$ 1.161,00	\$ 4.644,00

Anexo No. 6-Gastos Adecuación de Instalaciones

Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	VALOR MENSUAL	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Instalación de Muebles	3	\$ 950,00	\$ 2.850,00	\$ 237,50	\$ 712,50	\$ 2.850,00
Instalación de Lavabo	3	\$ 1.098,20	\$ 3.294,60	\$ 274,55	\$ 823,65	\$ 3.294,60
Instalación del Sistema Eléctrico	3	\$ 456,00	\$ 1.368,00	\$ 114,00	\$ 342,00	\$ 1.368,00
Adaptación del reservorio del agua servida	3	\$ 361,00	\$ 1.083,00	\$ 90,25	\$ 270,75	\$ 1.083,00
Adaptación con sistema de agua de presión	3	\$ 205,20	\$ 615,60	\$ 51,30	\$ 153,90	\$ 615,60
Adaptación del Mobiliario	3	\$ 729,60	\$ 2.188,80	\$ 182,40	\$ 547,20	\$ 2.188,80
TOTAL	18	\$ 3.800,00	\$ 11.400,00	\$ 950,00	\$ 2.850,00	\$ 11.400,00

Anexo No. 7-Gastos de Mantenimiento

Rubro	VALOR ACTIVO	VALOR MES	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL(1%)
Equipos de Computación	\$ 5.801,60	\$ 1,21	\$ 14,50	\$ 58,02
Muebles y Enseres	\$ 4.004,00	\$ 0,83	\$ 10,01	\$ 40,04
Equipo Operativo	\$ 5.268,48	\$ 1,10	\$ 13,17	\$ 52,68
TOTAL	\$ 15.074,08	\$ 3,14	\$ 37,69	\$ 150,74

Anexo No. 8-Seguros

Rubro	VALOR ACTIVO	VALOR MES	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL(1,5%)
Equipos de Computación	\$ 5.801,60	\$ 1,81	\$ 21,76	\$ 87,02
Muebles y Enseres	\$ 4.004,00	\$ 1,25	\$ 15,02	\$ 60,06
Equipo Operativo	\$ 5.268,48	\$ 1,65	\$ 19,76	\$ 79,03
TOTAL	\$ 15.074,08	\$ 4,71	\$ 56,53	\$ 226,11

Anexo No. 9-Suministros de Oficina

DETALLE	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
PAPEL	4	850	3.400,00
TINTA	1	500	500
SOBRES	5	40	200
ESFEROS	1	800	800
CLIPS	1	0,6	0,6
TARJETAS DE PRESENTACION	1000	0,01	10
PIZARRA	2	20	40
GRAPADORA	3	2	6
TOTAL			4.956,60
IVA			594,79
GRAN TOTAL			5.551,39

Anexo No. 10-Suministros de Limpieza

DETALLE	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
PALAS para basura	5	2	10
ESCOBAS	5	1,5	7,5
ASPERSORES PLASTICO	6	15	90
LIMPIONES	15	1	15
CEPILLO BAÑO	4	1,2	4,8
COLORO	1	1,3	1,3
DETERGENTE	1	2	2
GUANTES	6	1	6
CARRITO LIMPIEZA	1	60	60
CARRITO DE TRAPEADOR	1	45	45
TRAPEADORES	6	1,2	7,2

TOTAL	248,8
IVA	29,86
GRAN TOTAL	278,66

Anexo No. 11- Depreciación de Activos

ACTIVOS FIJOS (Propiedad, Planta y Equipo)	Costo	Vida Útil (Años)	Dep. Anual
Equipos de Computación	\$ 5.801,60	3	\$ 1.933,87
Muebles y Enseres	\$ 4.004,00	10	\$ 400,40
Equipo Operativo	\$ 5.268,48	10	\$ 526,85
TOTAL	\$ 15.074,08		\$ 2.861,11

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de Rescate
Equipos de Computación	\$ 1.933,87	\$ 1.933,87	\$ 1.933,87	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 400,40	\$ 400,40	\$ 400,40	\$ 400,40	\$ 400,40	\$ 2.002,00
Equipo Operativo	\$ 526,85	\$ 526,85	\$ 526,85	\$ 526,85	\$ 526,85	\$ 2.634,24
TOTAL	\$ 2.861,11	\$ 2.861,11	\$ 2.861,11	\$ 927,25	\$ 927,25	\$ 4.636,24

Anexo No. 12-Gasto de Ventas

Concepto	VALOR MES	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Desarrollo Página Web	\$ 25,00	\$ 75,00	\$ 300,00
Publicidad en Prensa	\$ 333,33	\$ 1.000,00	\$ 4.000,00
Publicidad en Radio y TV	\$ 500,00	\$ 1.500,00	\$ 6.000,00
Impresiones	\$ 100,00	\$ 300,00	\$ 1.200,00
TOTAL	\$ 958,33	\$ 2.875,00	\$ 11.500,00

Anexo No. 13-Gastos Financieros

MONTO	\$ 30.000,00
TASA	10,85%
PLAZO AÑOS	5

PERÍODO	SALDO INICIAL	CUOTA	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	SALDO FINAL
1	\$ 30.000,00	\$ 8.086,50	\$ 4.831,50	\$ 3.255,00	\$ 25.168,50
2	\$ 25.168,50	\$ 8.086,50	\$ 5.355,72	\$ 2.730,78	\$ 19.812,78
3	\$ 19.812,78	\$ 8.086,50	\$ 5.936,82	\$ 2.149,69	\$ 13.875,96
4	\$ 13.875,96	\$ 8.086,50	\$ 6.580,96	\$ 1.505,54	\$ 7.295,00
5	\$ 7.295,00	\$ 8.086,50	\$ 7.295,00	\$ 791,51	\$ 0,00

Anexo No. 14- Total Capital de Trabajo

Gastos Administrativos	Valor Mes	Valor Trimestral
Sueldos	\$ 9.426,61	\$ 28.279,83
Arriendo	\$ 1.200,00	\$ 3.600,00
Instalación y Adecuaciones	\$ 950,00	\$ 2.850,00
Servicios Básicos	\$ 387,00	\$ 1.161,00
Mantenimiento	\$ 3,14	\$ 9,42
Seguros	\$ 4,71	\$ 14,13
Suministros	\$ 462,62	\$ 1.387,85
Limpieza	\$ 278,66	\$ 835,98
SUB TOTAL	\$ 12.712,74	\$ 38.138,21
Gastos de Venta	Valor Mes	Valor Trimestral
Gastos de Venta	\$ 958,33	\$ 2.875,00
SUB TOTAL	\$ 958,33	\$ 2.875,00
Gastos Financieros	Valor Mes	Valor Trimestral
Interés Financiamiento	\$ 271,25	\$ 813,75
SUB TOTAL	\$ 271,25	\$ 813,75
TOTAL	\$ 13.942,32	\$ 41.826,96

Anexo No. 15-Inversión Inicial

Rubro	Total	Tasa
Activos Corrientes (Inventario)	\$ 12.524,00	17,55%
Activos Fijos (Propiedad, Planta y Equipos)	\$ 17.004,06	23,83%
Capital de Trabajo	\$ 41.826,96	58,62%
TOTAL	\$ 71.355,02	100,00%

Anexo No. 16—Financiamiento

Rubro	Cantidad	Tasa %
Recursos Propios	\$ 41.355,02	57,96%
Endeudamiento Financiero	\$ 30.000,00	42,04%
TOTAL	\$ 71.355,02	100,00%

Anexo No. 17- Ingresos

	55%			65%			75%			85%			Total Anual
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Capacidad Máxima	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	
Rotación	660	660	660	780	780	780	900	900	900	1020	1020	1020	10080
Vale Promedio A	15	15	15	15,19	15,19	15,19	15,38	15,38	15,38	15,57	15,57	15,57	19,1
Vale Promedio B	2	2	2	2,03	2,03	2,03	2,05	2,05	2,05	2,08	2,08	2,08	2,5
inflación 4,98% anual													
Venta Alimentos	9900	9900	9900	11846,25	11846,25	11846,25	13839,61	22604,70	22604,70	15883,70	26161,38	26161,38	192494,21
Venta Bebidas	1320	1320	1320	1579,5	1579,5	1579,5	1845,28	3013,96	3013,96	2117,14	3487,05	3487,05	25662,94

Servicio/Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Alimentos	192.494	211.744	232.918	256.210	281.831	310.014
Bebidas	25.663	28.229	31.052	34.157	37.573	41.330
TOTAL	\$ 218.157,16	\$ 239.972,88	\$ 263.970,16	\$ 290.367,18	\$ 319.403,90	\$ 351.344,29

*Crecimiento estimado del 10% anual

Anexo No. 18.Costos

Servicio/Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Costo A 8%	\$ 15.399,54	\$ 16.939,49	\$ 18.633,44	\$ 20.496,78	\$ 22.546,46	\$ 24.801,11
Costo B 8%	\$ 2.053,04	\$ 2.258,34	\$ 2.484,17	\$ 2.732,59	\$ 3.005,85	\$ 3.306,43
TOTAL	\$ 17.452,57	\$ 19.197,83	\$ 21.117,61	\$ 23.229,37	\$ 25.552,31	\$ 28.107,54

Anexo No. 19- Gastos

Gastos Administrativos	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Personal	\$ 113.119,30	\$ 118.192,70	\$ 123.493,64	\$ 129.032,33	\$ 134.819,43	\$ 140.866,08
Arriendo	\$ 14.400,00	\$ 15.045,84	\$ 15.720,65	\$ 16.425,72	\$ 17.162,41	\$ 17.932,14
Instalación y Adecuaciones	\$ 11.400,00	\$ 11.911,29	\$ 12.445,51	\$ 13.003,69	\$ 13.586,91	\$ 14.196,28
Servicios Básicos	\$ 4.644,00	\$ 4.852,28	\$ 5.069,91	\$ 5.297,29	\$ 5.534,88	\$ 5.783,12
Mantenimiento	\$ 37,69	\$ 39,38	\$ 41,14	\$ 42,99	\$ 44,91	\$ 46,93
Seguros	\$ 56,53	\$ 59,06	\$ 61,71	\$ 64,48	\$ 67,37	\$ 70,39
Suministros	\$ 5.551,39	\$ 5.800,37	\$ 6.060,52	\$ 6.332,33	\$ 6.616,34	\$ 6.913,08
Limpieza	\$ 3.343,92	\$ 3.493,89	\$ 3.650,60	\$ 3.814,33	\$ 3.985,40	\$ 4.164,14
SUB TOTAL	\$ 152.552,82	\$ 159.394,82	\$ 166.543,67	\$ 174.013,16	\$ 181.817,65	\$ 189.972,17
Gastos de Venta	\$ 11.500,00	\$ 12.015,78	\$ 12.554,68	\$ 13.117,76	\$ 13.706,09	\$ 14.320,81
SUB TOTAL	\$ 11.500,00	\$ 12.015,78	\$ 12.554,68	\$ 13.117,76	\$ 13.706,09	\$ 14.320,81
Gastos Financiero						
Interés Financiamiento	\$ 3.255,00	\$ 2.730,78	\$ 2.149,69	\$ 1.505,54	\$ 791,51	0
SUB TOTAL	\$ 3.255,00	\$ 2.730,78	\$ 2.149,69	\$ 1.505,54	\$ 791,51	\$ 0,00
TOTAL	\$ 167.307,82	\$ 174.141,37	\$ 181.248,04	\$ 188.636,46	\$ 196.315,25	\$ 204.292,98

Anexo No. 20- Estado de Resultados

RUBRO/AÑO	2012	2013	2014	2015	2016
Ingresos por Ventas	\$ 218.157,16	\$ 239.972,88	\$ 263.970,16	\$ 290.367,18	\$ 319.403,90
Costos por Ventas	\$ 17.452,57	\$ 19.197,83	\$ 21.117,61	\$ 23.229,37	\$ 25.552,31
Margen de Contribución	\$ 200.704,59	\$ 220.775,05	\$ 242.852,55	\$ 267.137,81	\$ 293.851,59
Gastos Administrativos					
Personal	\$ 113.119,30	\$ 118.192,70	\$ 123.493,64	\$ 129.032,33	\$ 134.819,43
Arriendo	\$ 14.400,00	\$ 15.045,84	\$ 15.720,65	\$ 16.425,72	\$ 17.162,41
Instalación y Adecuaciones	\$ 11.400,00	\$ 11.911,29	\$ 12.445,51	\$ 13.003,69	\$ 13.586,91
Servicios Básicos	\$ 4.644,00	\$ 4.852,28	\$ 5.069,91	\$ 5.297,29	\$ 5.534,88
Mantenimiento	\$ 37,69	\$ 39,38	\$ 41,14	\$ 42,99	\$ 44,91
Seguros	\$ 56,53	\$ 59,06	\$ 61,71	\$ 64,48	\$ 67,37
Suministros	\$ 5.551,39	\$ 5.800,37	\$ 6.060,52	\$ 6.332,33	\$ 6.616,34
Limpieza	\$ 3.343,92	\$ 3.493,89	\$ 3.650,60	\$ 3.814,33	\$ 3.985,40
Depreciación Activos	\$ 2.861,11	\$ 2.861,11	\$ 2.861,11	\$ 927,25	\$ 927,25
Gastos de Ventas	\$ 11.500,00	\$ 12.015,78	\$ 12.554,68	\$ 13.117,76	\$ 13.706,09
Gastos Financieros	\$ 3.255,00	\$ 2.730,78	\$ 2.149,69	\$ 1.505,54	\$ 791,51
Total de Gastos	\$ 170.168,94	\$ 177.002,49	\$ 184.109,16	\$ 189.563,71	\$ 197.242,50
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 30.535,65	\$ 43.772,56	\$ 58.743,39	\$ 77.574,10	\$ 96.609,09
Participación Trabajadores 15%	\$ 4.580,35	\$ 6.565,88	\$ 8.811,51	\$ 11.636,11	\$ 14.491,36
Utilidad Antes Impuesto Renta	\$ 25.955,30	\$ 37.206,67	\$ 49.931,88	\$ 65.937,98	\$ 82.117,73
Impuesto Renta 25%	\$ 6.488,83	\$ 9.301,67	\$ 12.482,97	\$ 16.484,50	\$ 20.529,43
Utilidad Neta	\$ 19.466,48	\$ 27.905,01	\$ 37.448,91	\$ 49.453,49	\$ 61.588,30

Anexo No. 21-Flujo de Caja

	Año 0	2012	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD NETA		\$19.466,48	\$27.905,01	\$37.448,91	\$49.453,49	\$ 61.588,30
(+) Depreciaciones		\$ 2.861,11	\$ 2.861,11	\$ 2.861,11	\$ 927,25	\$ 927,25
INVERSIONES						
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ 29.528,06					
(+) Valor de rescate						\$ 4.636,24
(-) Inversión de capital de trabajo	\$ 41.826,96					
(+) Recuperación capital de trabajo						\$ 41.826,96
FLUJO DE CAJA LIBRE		\$22.327,59	\$30.766,12	\$40.310,03	\$50.380,74	\$ 108.978,74
<u>Préstamos</u>						
(+) Crédito CFN	\$ 30.000,00					
<u>Pagos</u>						
(-) Amortización del capital		\$4.831,50	\$5.355,72	\$5.936,82	\$6.580,96	\$7.295,00
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA		\$17.496,09	\$25.410,40	\$34.373,21	\$43.799,77	\$ 101.683,74

Anexo No. 22- Valor Actual Neto

Período	Flujo	VA	Vacumulado
1	\$ 17.496,09	\$ 14.827,19	\$ 14.827,19
2	\$ 25.410,40	\$ 18.249,35	\$ 33.076,55
3	\$ 34.373,21	\$ 20.920,60	\$ 53.997,14
4	\$ 43.799,77	\$ 22.591,44	\$ 76.588,58
5	\$ 101.683,74	\$ 44.446,90	\$ 121.035,48

VAN= \$ 121.035,48-\$ 71.355,02

VAN=\$ 49.680,46

Anexo No. 23- Tasa Interna de Retorno

Período	Flujo
0	-\$ 71.355,02
1	\$ 17.496,09
2	\$ 25.410,40
3	\$ 34.373,21
4	\$ 43.799,77
5	\$ 101.683,74
TIR	38%

Anexo No. 24- Período de Recuperación

Período	Flujo	VA	Vacumulado
1	\$ 17.496,09	\$ 14.827,19	\$ 14.827,19
2	\$ 25.410,40	\$ 18.249,35	\$ 33.076,55
3	\$ 34.373,21	\$ 20.920,60	\$ 53.997,14
4	\$ 43.799,77	\$ 22.591,44	\$ 76.588,58
5	\$ 101.683,74	\$ 44.446,90	\$ 121.035,48

Anexo No. 25-Proformas



Ideas que se sienten

Proforma

Ciente

Nombre FUSION BAR CAFETERÍA
Dirección BRASIL Y QUITO TENIS
Ciudad Quito
Teléfono 2 822 495

Fecha 28 de enero de 2012
Atención a: Sr. Sebastián Molina

De nuestras Consideraciones:
Nos es grato presentarle a usted de la manera más cordial la siguiente proforma:

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Valor Total
1	Rótulo elaborado en estructura metálica de tubo cuadrado con impresión en lona traslúcida full color con iluminación interior de 3m x 1m instalado en lugar establecido por el cliente	\$ 450,00	\$ 450,00
Subtotal			\$ 450,00

Forma de pago Contra entrega del trabajo

Comentarios Estos precios no incluyen IVA
Plazo de Entrega a convenir
Validez Proforma 8 días

En espera de la acogida favorable a la presente, me despido de ustedes.

Atentamente,

Edison Cadena P.
D.G.P

Studio10

Ideas que se sienten

Proforma

Ciente

Nombre FUSION BAR CAFETERÍA
Dirección BRASIL Y QUITO TENIS
Ciudad Quito
Teléfono 2 822 495

Fecha 28 de enero de 2012
Atención a: Sr. Sebastián Molina

De nuestras Consideraciones:

Nos es grato presentarle a usted de la manera más cordial la siguiente proforma:

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Valor Total
1	Elaboracion del logo	\$ 250,00	\$ 250,00
2	Elaboracion de planos cocina y restaurante	\$ 150,00	\$ 300,00
Subtotal			\$ 550,00

Forma de pago Contra entrega del trabajo

Comentarios **Estos precios no incluyen IVA**
Plazo de Entrega a convenir
Validez Proforma 8 días

En espera de la acogida favorable a la presente, me despido de ustedes.

Atentamente,

Edison Cadena P.

Studio10

Dirección BRASIL Y QUITO TENIS
Ciudad Quito
Teléfono 2 822 495

Atención a: Sr. Sebastián Molina

De nuestras Consideraciones:
Nos es grato presentarle a usted de la manera más cordial la siguiente proforma:

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Valor Total
1	Elaboracion de papeleria , sobres, carpetas, tarjeta de presentacion, y diseño de uniformes todo x 100 und	\$ 550,00	\$ 550,00
Subtotal			\$ 550,00

Forma de pago Contra entrega del trabajo

Comentarios Estos precios no incluyen IVA
Plazo de Entrega a convenir
Validez Proforma 8 días

En espera de la acogida favorable a la presente, me despido de ustedes.

Atentamente,

Edison Cadena P.
D.G.P



FRITEGA S.A.
Frigoríficos y Equipos de Gastronomía

Frigoríficos Industriales Tecnificados y Equipos de Gastronomía

Fabrica: Km. 1.5 Via Duran Tambo Telefono: 2861285-2863574
Almacen 1: Lorenzo de Garalco y Luis Urdaneta
Telefono: 2305055
Almacen 2: 1ero Mayo y Machala esq. Telefono: 2290479
Quevedo: Calle 7 Oct. y Parque de la Madre
Telefono : 052-760935
Email: fritega_sa@hotmail.com

RUC: 0992573805001

PROFORMA N° 000002887

Fecha: 02/ Febrero / 2012

Cliente: St. Sebastián Molino Ciudad: 0981 04949

Dirección: Av. Brasil y Cívico Tennis.

Telf.: _____

R.U.C. / Céd. Ident. _____ Guía de Remisión: _____

Cant.	DESCRIPCION	V. Unit.	Valor de Venta
4	Lavadero de em con 2 exumderos y 2 pozos	900,=	3600,=
1	Mesa de trabajo de 1*0,70*0,90 en acero mate	450,=	450,=
1	Cocina de 4 quemadores más plancha tipo isla	2500,=	2500,=
2	Mesas de trabajo de 2,30*0,70*0,90 en acero	880,=	1760,=
3	Trampa de grasa de 100 platos	280,=	840,=
1	Batidora de 10 litros B-2, energía 110V	680,=	680,=
1	Licadora con vaso de acero 10-4 (1 litro)	471,34	471,34
1	Freidora de 2 pozos alto rendimiento cod 421-11B	1300,=	1300,=
1	Plancha freidora mixta a gas en acero inox. + perilla de empujamiento cod. 6T-530-2	360,=	360,=
1	Calentador de comidas cod E-B-EW	1600,=	1600,=
1	Tostador estuado SUE	403,=	403,=
2	Lamparas extractoras de 2*1,30*0,50	1500,=	1500,=
5m	de ducto en galvanizado por metro	55,=	275,=
1	Motor de 5 ltrv x51-5V, energía 110V/220V	3500,-	3500,=
1	Ponera pedestal de 3 repiso Precio no incluye IVA 1 año de garantía	1850,=	1850,=

Las mercaderías viajan por cuenta y riesgo del comprador no siendo responsable los vendedores por rotura, pérdidas, robos y otras averías ocasionadas en el tránsito. La responsabilidad de Fritega S.A. cesa al salir las mercaderías de su almacén. Todas las mercaderías despachadas por nosotros seguirán siendo de nuestra propiedad hasta la cancelación total de la factura y posibles saldos a nuestro favor que con ellas se relacionen.

VENDEDOR:

SUBTOTAL	21089,34
I.V.A.	2530,72
TOTAL \$	23620,06



Fabrica: Km. 1.5 Vía Duran Tambo Telefono: 2861285-2863574
 Almacen 1: Lorenzo de Garaicoa y Luis Urdaneta Telefono: 2305055
 Almacen 2: 1ero Mayo y Machala esq. Telefono: 2290479
 Quevedo: Calle 7 Oct. y Parque de la Madre Telefono : 052-760935
**Quito: Av. de los Shyris N42-24 entre Isla Floreana y Tomas de
 Berlanga. Telf: 2456-757**

Frigoríficos Industriales Tecnicados y Equipos de Gastronomía

Proforma 00109

Cliente: SEBASTIAN MOLINA

Telefono: 098104949

CANT.	DETALLE	V/UNIT	V/TOTAL
3,00	SALIDAS DE GAS O TOMAS PARA TANQUE DE 40 KGS, Centralina para gas regulable de alta y baja presion, suelda de 15%, tuberia de cobre tipo L, recubrimiento en tool galvanizado 0.40, incluye 3 valvulas esfericas, la salida de gas es de 10m, incluye pintura color amarilla	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
			\$ 1.500,00
	12% IVA		\$ 180,00
	TOTAL		\$ 1.680,00

Tiempo de entrega: Inmediata

La instalacion y entrega de los equipos corre por cuenta de nuestra empresa de la misma manera con los gastos de transporte.

En el momento de la entrega se brindara una breve capacitacion del buen uso de los equipos y su limpieza

Nuestros equipos cuentan con garantia de 1.5 años contra defectos de fabricacion, esta garantia no cubre daños por mal manipuleo, falta de mantenimiento preventivo y/o fallas en el suministro de energia electrica

Atentamente

DIANA CADENA

TELEFONO: 022456757