



FACULTAD DE HOPITALIDAD Y TURISMO

PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA CAFETERÍA EN
LA CIUDAD DE QUITO PARA DIABÉTICOS Y PERSONAS QUE DESEEN CUIDAR
SU SALUD.

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

Profesora Guía
Lic. Carolina Guadalupe

Autora
María Fernanda Liger Borja

Año
2014

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la alumna, habiendo orientado sus conocimientos y competencias, para un eficiente desarrollo del tema aprobado y dando cumplimiento a todas las reglamentos vigentes que regulan los trabajos de Titulación de la Universidad de las Américas.”

Carolina Guadalupe
Licenciada en Gastronomía
C.C.1718381609

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.”

María Fernanda Liger Borja
1726803031

DEDICATORIA

Agradezco a Jehová, que guía mi camino; a mis padres, por su amor, esfuerzo y confianza; a mis hermanas, mi apoyo incondicional; a linda y a mi vida por su amor y compañía.

RESUMEN

El siguiente trabajo de investigación es la propuesta de plan de negocio para la creación de una cafetería en la ciudad de Quito, para diabéticos y personas que deseen cuidar de su salud. El estudio del trabajo constará en el desarrollo

Marco teórico; su objetivo es abastecerse de información esencial que ayude al lector y autor a comprender la enfermedad: diabetes y su régimen alimenticio basado en una dieta saludable para mantener la salud estable del paciente.

Planeación estratégica; donde se establecerán factores para formar una cultura organizacional como la misión, visión, valores y estructura organizacional; se analizarán las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que tiene la empresa, creando así estrategias y ventaja competitiva.

Investigación de mercado; se planteará el problema actual que se vive en el mercado y porqué conviene solucionarlo; se obtendrá datos primarios como: gustos y preferencias del cliente, mediante el uso de herramientas de investigación como: encuestas y entrevistas con expertos.

En el trabajo se desarrollarán las 8 P de Marketing que son producto, precio, promoción, plaza, personas, entorno físico, procesos y productividad. También se analizarán los procesos operativos para un correcto funcionamiento, que incluye: equipamiento necesario, estudio técnico, localización y ciclos operativos.

Plan financiero; se verán los gastos e ingresos que se estiman tener en el inicio y se realiza una hipótesis del crecimiento de los gastos e ingresos a medida que pasa el tiempo; proyección de rotación y ventas, indicando cuando alcanzará el punto de equilibrio y se proyectará el precio de venta al público.

Finalizando con la redacción de conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

ABSTRACT

The following research is the proposed business plan for the creation of a cafe in the city of Quito, for diabetics and people who want to take care of your health. The study of work will consist in the development of:

Theoretical framework; your goal is to stock up on essential information to help the reader understand the author and disease: diabetes and diet based on a healthy diet to maintain stable patient health.

Strategic Planning; where factors are set to form an organizational culture as the mission, vision, values and organizational structure; strengths, weaknesses, threats and opportunities for the company, creating strategies and competitive advantage are discussed.

Market research; the current problem that exists in the market and why should fix will arise; raw data is obtained: tastes and preferences, using research tools such as surveys and interviews with experts.

At work 8 P of Marketing, which are product, price, promotion, place, people, physical environment, develop processes and productivity. Necessary equipment, technical study, location and operating cycles: the operational processes for proper operation, including also analyzed.

Financial Plan; expenses and revenues are estimated to have at the beginning and an assumed growth of expenditure and income as time passes will be performed; rotation and projection of sales, indicating when it will reach the point of balance and the sale price will be shown to the public.

Finishing with the drafting of conclusions and recommendations of the research

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1.Marco teórico	2
1.1 Conceptualización de cafetería.....	2
1.1.1 Antecedentes históricos de la cafetería.....	2
1.1.2 Criterios de clasificación de cafeterías.....	3
1.1.2.1 Cafeterías por categorías	3
1.1.2.2 Cafeterías por el tipo de servicio	5
1.1.2.3 Cafeterías por el tipo de producto.....	7
1.2 ¿Qué es la diabetes mellitus?	8
1.2.1 El azúcar frente a la diabetes	8
1.2.2 Tipos de diabetes mellitus	9
1.2.3 La diabetes en el Ecuador	11
1.2.4 La diabetes en Quito.....	12
1.2.5 Régimen alimenticio de un diabético	13
1.2.5.1 Objetivos de la alimentación en la diabetes.....	13
1.2.5.2 Características de un régimen alimenticio para diabéticos	15
1.2.6.3 Dieta para personas diabéticas	16
1.2.6.4 Alimentos que se pueden utilizar en la dieta de una persona diabética	17
1.3 Dieta para diabéticos: beneficios para personas sanas.....	19
1.4 Establecimientos de comida saludable y para personas diabéticas en la ciudad de Quito, Ecuador.	20
2.Plan de negocio	21
2.1 Marco Legal	21
2.2 Resumen Ejecutivo	23

2.3 Misión	24
2.4 Visión.....	25
2.5 Valores Corporativos	25
2.6 Estructura Organizacional	26
2.6.1 Organigrama de la estructura organizacional de la cafetería	28
2.6.2 Descripción del perfil de los puestos.....	29
2.7 Descripción de la empresa.....	33
2.8 Análisis FODA.....	35
2.9 Estrategias	36
2.10 Ventaja competitiva	37
2.10.1 Planteamiento de ventaja competitiva:	38
3.Análisis de mercado	39
3.1 Objetivo del estudio de mercado	39
3.1.1 Problema a investigar	39
3.1.2 Justificación del problema.....	39
3.1.3 Objetivos de la investigación	41
3.2 Investigación de mercado.....	41
3.2.1 Población	41
3.2.1.1 Población de estudio	42
3.2.2 Muestra.....	42
3.2.2.1 Muestreo.....	42
3.2.2.2 Cálculo de la muestra	43
3.2.3 Metodología de la investigación	45
3.2.3 .1 Tipo de investigación	46
3.2.4 Métodos o herramientas de investigación para obtener datos primarios	47
3.2.4.1 Entrevista.....	48
3.2.4.2 Encuesta.....	56
3.3 Análisis de resultados.....	57
3.3.1 Interpretación gráfica de los resultados de las encuestas	57
3.3.2 Conclusión del análisis de resultados de las encuestas	65

3.4 Plan estratégico de mercado	65
4. Plan Integral de marketing	68
4.1 Producto	68
4.2 Plaza	72
4.3 Promoción	73
4.4 Precio	75
4.5 Personas	76
4.6 Entorno Físico	77
4.7 Procesos	79
4.8 Productividad	80
5. Plan de operaciones	81
5.1 Estudio técnico	81
5.1.1 Localización	81
5.1.1.1 Horario de atención	83
5.1.2 Estudio arquitectónico	83
5.1.2.2 Decoración	90
5.1.3 Equipamiento	91
5.1.4 Receta estándar	102
5.2 Ciclo de operaciones	104
5.2.1 Flujo de procesos	105
5.2.1.1 Proceso de adquisición de materia prima	107
5.2.1.2 Proceso de producción de alimentos	109
5.2.1.3 Proceso de venta	111
5.2.1.4 Recepción financiera	112
5.3 Sistema de control	113
5.4 Políticas del negocio	114
5.5 Servicios contratados	116
6. Plan financiero	117
6.1 Recetas estándar	117
6.1.1 Recetas Postres	118
6.1.2 Ensaladas	130

6.1.3 Sándwich	133
6.1.4 Bebidas frías y calientes	136
6.2 Lista de insumos o materia prima.....	144
6.3 Lista de productos con precio.....	148
6.4 Cálculo precio de venta al público.....	149
6.5 Cálculo de <i>ticket</i> promedio.....	150
6.6 Presupuesto de Costos Fijos.....	152
6.7 Presupuesto de Inversión y financiación	154
6.8 Cálculo estimativo de nómina salarial	157
6.9 Proyección de ventas	159
6.10 Punto de equilibrio	159
6.11 Estado de resultados (pérdidas y ganancias)	160
Conclusiones.....	163
Recomendaciones.....	164
REFERENCIAS.....	165
ANEXOS	171

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Perfil de puestos – Funciones	29
Tabla 2 Perfil de puestos - Cualidades.....	31
Tabla 3 Fortalezas- Oportunidades- Debilidades - Amenazas	35
Tabla 4 Estadísticas de provincias con mayor número de casos con diabetes.....	40
Tabla 5 Datos de los profesionales entrevistados	49
Tabla 6 Lista de productos	70
Tabla 7 Horario de atención	83
Tabla 8 Equipos de cocina	91
Tabla 9 Utensilios de cocina.....	92
Tabla 10 Menaje de servicio.....	95
Tabla 11 Equipo para servicio	98
Tabla 12 Decoración y adecuaciones	99
Tabla 13 Uniformes de personas	101
Tabla 14 Equipo de oficina	101
Tabla 15 Modelo - Receta Estándar.....	103
Tabla 16 Mousse de durazno	118
Tabla 17 Pie de manzana	119
Tabla 18 Pionono con crema pastelera y moras	120
Tabla 19 Pastel de naranja.....	121
Tabla 20 Pastel de choclo	122
Tabla 21 Alfajores de maicena	123
Tabla 22 Selva negra	124
Tabla 23 Cheesecake de frutos rojos.....	125
Tabla 24 Budín de pan	126
Tabla 25 Parfait de frutos rojos	127
Tabla 26 Macedonia de frutas	128
Tabla 27 Galletas de banano y avena.....	129
Tabla 28 Enslada César con pollo.....	130
Tabla 29 Ensalada de palmito	131
Tabla 30 Ensalada de atún	132
Tabla 31 Sándwich de jamón de pavo y queso	133
Tabla 32 Sándwich de pollo	134
Tabla 33 Sándwich de carne	135
Tabla 34 Café Americano.....	136
Tabla 35 Capuchino	136
Tabla 36 Expreso	137
Tabla 37 Mocachino	137
Tabla 38 Leche con chocolate.....	138
Tabla 39 Té aromático	138
Tabla 40 Jugo de mora y guanábana	139

Tabla 41 Jugo de piña y menta	139
Tabla 42 Jugo de naranja.....	140
Tabla 43 Jugo de melón.....	140
Tabla 44 Batido de mora y tomate de árbol.....	141
Tabla 45 Batido de naranjilla	141
Tabla 46 Batido de taxo	142
Tabla 47 Batido de arazá	142
Tabla 48 Gaseosa.....	143
Tabla 49 Agua.....	143
Tabla 50 Té	144
Tabla 51 Lista de insumos.....	145
Tabla 52 Lista de productos	148
Tabla 53 Precio de venta al público	150
Tabla 54 Ticket promedio	151
Tabla 55 Presupuesto costos fijos.....	153
Tabla 56 Presupuesto inversión y financiación	154
Tabla 57 Cálculo nómina salarial	157
Tabla 58 Punto de equilibrio.....	160
Tabla 59 Estado de resultados.....	161
Tabla 60 Ganancia final (anual)	162

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Estructura Organizacional	28
Figura 2 Sufre de diabetes	57
Figura 3 Posee familiares diabéticos.....	58
Figura 4 Frecuencia de visita a una cafetería.....	58
Figura 5 Inconvenientes al visitar un establecimiento de alimentos y bebidas.....	59
Figura 6 Resulta atractiva una cafetería para diabéticos	60
Figura 7 Visitaría la cafetería propuesta.....	60
Figura 8 Frecuencia de visita a la cafetería para diabéticos	61
Figura 9 Ambiente de la cafetería	61
Figura 10 Productos que ofrece la cafetería	62
Figura 11 Cualidades de los alimentos	63
Figura 12 Precio estimado.....	63
Figura 13 Medios de comunicación.....	64
Figura 14 Carta	71
Figura 15 Localización	72
Figura 16 Gráfico de localización	73
Figura 17 Logo	77
Figura 18 Naranja.....	78
Figura 19 Gris.....	78
Figura 20 Café.....	78
Figura 21 Localización del establecimiento	82
Figura 22 Plano 2D	85
Figura 23 Plano 3D	89
Figura 24 Ciclo Operativo.....	105
Figura 25 Símbolos del diagrama de flujo	106
Figura 26 Proceso - Materia prima	107
Figura 27 Proceso - Producción de alimentos.....	109
Figura 28 Proceso – Ventas.....	111
Figura 29 Proceso - Recepción financiera	112

INTRODUCCIÓN

La idea de realizar el plan de negocio de la creación de una cafetería para diabéticos y personas que deseen cuidar de su salud en la ciudad de Quito, surge debido al incremento de personas que padecen de diabetes en Ecuador y particularmente en la ciudad de Quito.

Se comprueba lo dicho por medio un artículo del periódico El Universo, titulado: La diabetes e hipertensión dos males silenciosos que afectan la salud; en donde se señala que hay un incremento de personas diabéticas y también menciona que El Instituto Nacional de Estadística y Censos registró en el 2009, 15.925 personas hospitalizadas con diabetes, de las cuales 4.016 murieron en el 2010. (El Universo, 01/21/2014)

El aumento de personas diabéticas en los últimos años, ya sea por llevar una mala alimentación o por cuestión hereditaria, crea la necesidad de contar en el área de alimentos y bebidas con establecimientos que se dirijan hacia diabéticos.

Debido a la ausencia de ese tipo de negocio en la ciudad de Quito, se propone la creación de una cafetería para estas personas; en donde tendrán una opción saludable para comer; serán alimentos de agradable sabor, bajos en grasa y libres de azúcar ideales para diabéticos y personas que deseen cuidar su salud.

El desarrollo del tema propuesto tiene como objetivo conocer los gustos y preferencias del cliente, investigar como debe ser el régimen alimenticio de una persona diabética, saber cuáles son los permisos de funcionamiento de un Establecimiento de Alimentos y Bebidas y cómo se obtienen, crear un plan de marketing que promueva el negocio y analizar la factibilidad económica con el plan financiero.

CAPÍTULO 1

Marco teórico

1.1 Conceptualización de cafetería.

Según Bachs, Vives y Herrero (2008, p. 15), las cafeterías son establecimientos que preparan alimentos que pueden ser simples o combinados y bebidas frías o calientes como: batidos, helados, jugos, refrescos entre otros; las cafeterías pueden dar atención al público en la barra o mostrador de manera rápida y eficaz y el cliente deberá pagar por los servicios consumidos; los cuales podrán ser servidos a cualquier hora que este dentro del horario de atención.

1.1.1 Antecedentes históricos de la cafetería.

Según Capdevila (s.f.), que desde la antigüedad las cafeterías o cafés han sido un lugar donde se servía y degustaba el café, también se consideraron lugares del saber o conocimiento por lo que eran frecuentadas por hombres cultos e importantes por lo que se dice que estos lugares fueron espectadores de muchos eventos importantes en la historia. Su lugar de origen se considera La Meca de los siglos XV y XVI. Visitar los cafés fue una tendencia de la época, hasta se olvidaban de sus deberes religiosos, por lo cual se dio la primera persecución de las cafeterías, pero a pesar de esto su crecimiento se expandió.

En la ciudad de Estambul los turcos realizaron cambios en las cafeterías y las nombraron “*xiosk*” o quiosco. Las conflictivas relaciones de los turcos con los austríacos acabaron estableciendo los cafés en Viena, a mediados del siglo XV. Kolschitzky, inauguró el primer café público en Austria, pero no tuvo éxito porque a las personas no les gustaba los residuos del fondo de la taza, por eso se dice que Kolschitzky pudo haber inventado en café filtrado.

En el año de 1652 se estableció el primer café en Europa, en Londres y para el año de 1693 ya existían 300 cafés en la capital inglesa. En Francia el café se llega a conocer gracias a las fiestas de la embajada de Otomana; para 1672 se abrió el primer café público por un armenio, en París. La cafetería con más fama fue Prokop visitada por famosos como Voltaire, Diderot, Rousseau y revolucionarios que escribieron la declaración de los Derechos Universales del Hombre. En el año de 1776 en el Café de Dragón Verde de Boston, se leyó por primera vez la Declaración de Independencia de los Estados Unidos de América. Alrededor de los años la cultura del café, ha llegado a expandirse a todo el mundo y perpetuará por muchos siglos adelante.

1.1.2 Criterios de clasificación de cafeterías.

Los criterios que se han tomado en cuenta para clasificar las cafeterías; ha sido según; la categoría, tipo de servicio y por el tipo de producto que se ofrece al cliente.

1.1.2.1 Cafeterías por categorías

Según Camaracastellon (2000, p. 3), la clasificación por categoría es de especial o tres tazas, primera o dos tazas y segunda o una taza.

Cafetería de categoría Especial o tres tazas

Para que una cafetería sea catalogada o clasificada como especial o tres tazas, debe cumplir con las siguientes características:

- Entrada independiente para los consumidores y otra para el personal.
- Tener servicios adicionales como guardarropa, teléfono, y calefacción.
- Los servicios sanitarios para mujeres y hombres deben ser independientes, los lavabos deben abastecer de agua caliente y fría.

- La decoración y mobiliaria debe ir en conformidad al nivel del establecimiento.
- La vajilla, cubertería y cristalería de calidad.
- Contar con equipamiento que ayude a dar un mejor servicio como cafetera, máquina de soda, cámara frigorífica, plancha, fregaderos y local para el establecimiento.
- Barra o mostrador de alto nivel y adecuado para la capacidad del establecimiento.
- Uniformes del personal en conformidad con la categoría del establecimiento, para ofrecer un servicio eficiente y eficaz.
- Cuartos de aseo para el personal que sean independientes para mujeres y hombres.

Cafetería de Primera categoría

Para que una cafetería sea catalogada o clasificada como de primera categoría, debe cumplir con las siguientes características:

- Contar con una entrada independiente para los consumidores y otra para el personal, o su vez, el personal podrá entrar por la puerta de los consumidores en las horas en que no esté accesible para los clientes.
- Tener servicios adicionales como teléfono y calefacción.
- Los servicios sanitarios para mujeres y hombres deben ser independientes.
- La decoración y mobiliaria debe ir en conformidad a la categoría del establecimiento.
- La vajilla, cubertería y cristalería de calidad.
- Contar con equipamiento que ayude a dar un mejor servicio.
- Barra o mostrador en conformidad a la categoría y para la capacidad del establecimiento.
- Uniformes del personal en conformidad con el nivel del establecimiento, para ofrecer un servicio eficiente y eficaz.

- Cuartos de aseo para personal que puedan ser utilizados por mujeres y hombres.

Cafeterías de Segunda categoría

Para que una cafetería sea catalogada o clasificada como segunda categoría, debe cumplir con las siguientes características:

- Servicios adicionales como teléfono, y contar servicios sanitarios para mujeres y hombres independientemente el uno del otro.
- Tener vajilla, cristalería en buen estado y cubertería inoxidable.
- Contar con equipamiento que ayude a dar un mejor servicio como cafetera, máquina de soda, cámara frigorífica, plancha, fregaderos.
- Barra o mostrador en conformidad a la capacidad del establecimiento.
- Uniformes del personal para ofrecer un servicio eficiente y eficaz.

1.1.2.2 Cafeterías por el tipo de servicio

Cafetería con servicio de kiosko

Valdéz (2000, p. 7), menciona que las cafeterías tipo kiosko son establecimientos que no necesitan de paredes que lo delimiten, a su vez, se ubica en un lugar libre. Consta de un servicio tradicional y rápido, no se realizan alimentos que requieran de mucha elaboración, solo para calentar en microondas y hornos pequeños.

Cafetería con servicio de barra

Según Lanbide (s.f., p. 10, 11), se realiza un servicio con la máxima rapidez y eficiencia. El personal debe transportar los alimentos de la cocina hacia la barra, cuidando de no maltratar el producto o contaminarlo. Se debe mantener la

barra siempre limpia y ordenada debido a que está expuesta de forma visual al cliente. El servicio funciona con número de orden y se despacha en ese orden los alimentos o bebidas; el cliente hace su pedido en la barra, cancela su pedido y lo recoge él mismo. Este tipo de servicio por lo general se encuentra en centros comerciales.

Cafetería con servicio de cafetería temática

Bachs, Vives y Herrero (2001, p. 57-59), mencionan que el servicio de una cafetería es completo; puede ser en la barra o en la mesa u otros sectores que estén disponibles para el comensal, el servicio además debe ser eficiente y eficaz. En la barra debe ser más rápida la atención debido a que se piden cosas para llevar o para servirse en ese momento. Para los clientes que consumen dentro del establecimiento, la atención será rápida, pero según su pedido dependerá el tiempo de espera; a su vez, se puede brindar un servicio más atento y el cliente puede disfrutar de un valor agregado como es la temática y el entorno que brinde la cafetería.

Cafetería con servicio de cafetería gourmet

Según Yoong (2009), el servicio de una cafetería gourmet no solo se basa en ofrecer un servicio amable, más estilizado y elegante, sino también en que sus productos sean de una máxima calidad e higiene. Este servicio es más costoso, pero se brinda la mejor experiencia al cliente al hacer que se sienta único y especial.

1.1.2.3 Cafeterías por el tipo de producto

Cafeterías gourmet

Según Yoong (2009), las cafeterías gourmet son cafeterías de alta cocina donde la elaboración, presentación del producto y la higiene para realizarlo es muy importante. Este tipo de cafeterías trabajan con la mejor materia prima, por lo tanto el producto final es de gran calidad. En este tipo de cafeterías la cocina es más estilizada y se enfocan en complacer la vista y el paladar del cliente con la ayuda de un buen servicio.

Cafeterías especializadas

Según menciona la Organización Internacional del Café (2013, p. 3, 5), debido al crecimiento de producción y demanda de café, la tendencia actual en las cafeterías es la de dirigirse a nuevos mercados de consumidores y especializarse; impulsando así el consumo fuera de casa. Hay cafeterías que se orientan en la elaboración del café gourmet, el cual es un café de alta selección y otras que se preocupan por la salud; especializándose en ofrecer alimentación saludable.

Una cafetería que se preocupa por la salud del cliente es San Fernando's Café; que pertenece a La Clínica Hospital San Fernando; en la ciudad de Panamá.

La Clínica Hospital San Fernando (2014) a consecuencia de un aumento en enfermedades relacionadas con la mala alimentación como: obesidad, desnutrición y diabetes; ha decidido dirigirse a este mercado, estableciendo una moderna cafetería con una variedad de menús, cuya prioridad es ofrecer comida saludable de excelente calidad.

En varios países se ha concientizado sobre esta problemática que se presenta alrededor del mundo y a formado negocios especializados en una de las

enfermedades que requieren cuidado como es la diabetes; por ejemplo: la pastelería La Mora en Santiago de Chile y San Fernando's Café en Panamá.

Los sujetos que deseen crear una cafetería especializada en diabetes, deben conocer que es la enfermedad y los cuidados que se debe tener en cuenta al preparar alimentos para estas personas.

1.2 ¿Qué es la diabetes mellitus?

Caicedo y Arteaga (2004, p. 13-16), mencionan que la diabetes es una enfermedad compleja que se caracteriza principalmente por un aumento de cantidad de azúcar presente en la sangre, asociado con un déficit absoluto en la producción o relativo en la actividad de una sustancia que participa en su regulación llamada *insulina*.

La diabetes agrupa un gran número de alteraciones que no solo involucran el aumento de azúcar en la sangre; sino que también altera el metabolismo de las grasas y proteínas.

Esta enfermedad, se puede reconocer por la presencia de algunos síntomas típicos como: la sed excesiva (polidipsia), aumento en la emisión de la orina (poliuria), aumento del apetito e ingestión de comida (polifagia), rasquiña (prurito), pérdida inexplicable de peso, entre otros

1.2.1 El azúcar frente a la diabetes

Caicedo y Arteaga (2004, p. 23-25), mencionan que las células del cuerpo trabajan ejerciendo acciones específicas para el organismo, pero tienen algo en común como la necesidad de energía para trabajar que la obtienen mediante la glucosa; que es un monosacárido o un azúcar simple.

Al comer, se introduce al cuerpo una gran cantidad de sustancias, pero las más notables son los azúcares, las grasas y las proteínas. El metabolismo consiste en sintetizar las sustancias grandes en moléculas pequeñas las cuales puedan ser acogidas por las células para realizar una acción específica.

Al ser acogidas las moléculas pequeñas de glucosa por las células, estas obtendrán la energía necesaria para funcionar. Sin embargo, las moléculas pequeñas de glucosa, tienen mucha dificultad al ingresar a las células y para que esto ocurra es necesario que las células tengan receptores por donde entrará la glucosa con la ayuda de la *insulina* (hormona producida por las células beta del páncreas que actúa sobre todos los órganos y los sistemas corporales). La glucosa que no es utilizada en ese momento se almacena en el hígado llamándose *glucógeno*.

1.2.2 Tipos de diabetes mellitus

Según menciona Caicedo y Arteaga (2004, p. 17, 34-40), la Diabetes Data Group de los Estados Unidos, en 1979, puso la base para la clasificación de la diabetes mellitus; desde entonces se han presentado varios cambios y en la actualidad la diabetes mellitus se clasifica en los siguientes grupos:

- **Diabetes Mellitus 1 o insulino dependiente (DM1)**

Se presenta cuando el páncreas no produce insulina o si la producción de esta hormona es muy baja. Esto se debe a la destrucción autoinmune de las células beta del páncreas, esta destrucción se debe a que algunas células del sistema inmunitario se confunden reconociendo como extrañas a algunas proteínas propias del cuerpo como es la hormona insulina, ocasionando una inflamación de las células beta del páncreas que luego las lleva a su definitiva carencia de insulina. Debido a esto los pacientes requieren de un aporte externo de la hormona. Afecta al 10% de los diabéticos.

Característica de la Diabetes Mellitus tipo 1:

Se observa predominantemente en pacientes muy jóvenes y de niños delgados (su aparición normalmente es con malestar general, fiebre y agotamiento intenso).

- **Diabetes Mellitus 2 o no insulino dependiente (DMNID)**

Es la forma más común de la enfermedad debido a que afecta al 85% de la población diabética. Este tipo de diabetes no se relaciona con deficiencia en la producción de la hormona insulina, sino con una baja acción de la misma en los tejidos llamada "*resistencia a la insulina*". Esta resistencia a la insulina se presenta como una baja entrada de glucosa al interior de las células y tiene una gran compensación de la producción de insulina por parte del páncreas, por lo que se da una elevación en los niveles de insulina en la sangre denominada *Hiperinsulinemia*.

Características de la Diabetes Mellitus tipo 2:

Suele ser una enfermedad que durante mucho tiempo no tenga síntomas que se relacionen. Después de un largo tiempo poseen síntomas complicados, por esta razón al momento de diagnosticar la enfermedad ya existen algunas complicaciones secundarias en órganos como los riñones, los ojos, el sistema nervioso o los vasos sanguíneos.

Los pacientes suelen presentar obesidad por acumulación excesiva de grasa, particularmente en el área abdominal, y trastornos en el metabolismo de grasas, los mismos que producen la elevación de los triglicéridos y el colesterol en la sangre.

- **Diabetes Gestacional (la que ocurre durante el embarazo)**

Se presenta en mujeres durante la gestación, no incluyen mujeres diabéticas que estén en el embarazo. Puede que se deba a la presencia de las hormonas propias del embarazo. Este tipo de diabetes suele desaparecer después del parto.

El control y cuidado de la enfermedad es importante porque su presencia aumenta el riesgo de enfermedades, anomalías congénitas y muerte del feto. Tomando en cuenta que el 60% de mujeres que pasan por esta enfermedad suelen volverse diabéticas durante 15 años después del parto.

- **Otras formas de diabetes**

Existen otras formas de diabetes que pueden ser consecuencia de una tolerancia anormal a la glucosa, enfermedades pancreáticas y de otras glándulas endócrinas, por la exposición a algunos agentes químicos y enfermedades genéticas, mala nutrición, etcétera.

1.2.3 La diabetes en el Ecuador

Según el Ministerio de Salud Pública (2011, p.7), de acuerdo a los datos mensuales registrados por la sección de epidemiología de esta entidad, las enfermedades crónicas no transmisibles como la diabetes mellitus y la hipertensión arterial se han incrementado en el transcurso de 1994 al 2009.

En el año del 2009, se registraron 68,635 casos de la diabetes mellitus. En el transcurso de 1994 al 2009, la diabetes mellitus evolucionó partiendo de 142 a 1084 personas con la enfermedad dentro de 100,000 habitantes y la mayor cantidad de personas diabéticas se encuentran en la zona costa.

Desde el periodo del 2005 al 2009 dentro de las primordiales causas de mortalidad por enfermedades crónicas no transmisibles, se encuentra en segundo lugar la diabetes.

Debido a la presente situación, el Ministerio de Salud Pública ha establecido la importancia de curar las enfermedades crónicas no transmisibles; mediante programas informativos; siguiendo normas, protocolos clínicos y terapéuticos para el manejo de las mismas, dando como resultado la estandarización del manejo en los establecimientos de salud tanto públicos como privados en todo el país incluyendo la ciudad de Quito.

1.2.4 La diabetes en Quito

Según El Universo (01/21/2014), en un artículo publicado señala que hay un incremento de personas diabéticas, al igual que la falta de endocrinólogos especializados en diabetes, esto se comprueba en el Hospital Andrade Marín (IESS de la ciudad de Quito), que cuenta con un alto porcentaje de pacientes diabéticos, entre ellos jubilados y afiliados.

En enero y noviembre del 2011 mediante el servicio de llamadas, el IESS atendió 128.622 citas para endocrinología pero la atención fue insatisfactoria en diabetología con 1.198 citas. El Instituto Nacional de Estadística y Censos registra en el 2009, 15.925 personas hospitalizadas con diabetes, de las cuales 4.016 murieron en el 2010.

El aumento de personas diabéticas en los últimos años, ya sea por llevar una mala alimentación o por cuestión hereditaria establece la necesidad de tener especialistas diabetólogos.

1.2.5 Régimen alimenticio de un diabético

La American Diabetes Association (2013), menciona que la alimentación saludable es una manera de comer que reduce el riesgo de tener complicaciones en todo tipo de enfermedades como la diabetes que necesita de mucho cuidado y balance en su alimentación.

La alimentación sana para las personas diabéticas; se basa en comer una gran variedad de alimentos, teniendo en cuenta que se debe ingerir alimentos de contenido bajo en azúcar y grasa como carnes magras, vegetales, granos integrales, fréjol, productos lácteos sin grasa.

Se debe escoger grupos de alimentos que ofrezcan una alta cantidad de nutrientes, ricos en vitaminas, minerales, fibra y no alimentos procesados como la azúcar, sal y ciertos condimentos. Al llevar una alimentación saludable combinada en productos elaborados, como por ejemplo los ofertados en cafeterías y otros establecimientos de alimentos y bebidas, las personas diabéticas pueden incorporar a su plan de alimentación sus productos preferidos y aun así controlar su glucosa, presión y colesterol.

1.2.5.1 Objetivos de la alimentación en la diabetes

El tipo de alimentación que una persona diabética debe consumir; debe cumplir con los siguientes objetivos:

Según Chiasson et al. (2007, p. 29-31), son cinco:

1. Controlar la glucemia

Los carbohidratos (o glúcidos), influyen directamente sobre la glucemia en la alimentación. La glucemia puede deberse a la falta del consumo carbohidratos o la manera de distribuir su consumo en el día. Para controlar la glucemia,

debe existir equilibrio entre la alimentación, la insulina, la actividad física y el estrés.

2. Controlar el peso

El aumento de peso surge cuando las calorías que se ingieren son mayores al número de calorías utilizadas. Los alimentos que proporcionan calorías son los carbohidratos, proteínas, lípidos y el alcohol. Si una persona diabética tiene sobrepeso tendrá más dificultades en controlar su glucemia, en este caso la pérdida de peso es ideal para mejorar la actividad de la insulina.

3. Controlar la concentración de grasas (lípidos) en la sangre

El exceso de lípidos en la sangre puede causar problemas cardiovasculares. Los diabéticos tienen más tendencia a tener problemas cardiovasculares. Ingerir demasiados carbohidratos, grasas y alcohol aumenta la concentración de triglicéridos y el exceso de grasa saturada, ácidos grasos y el colesterol aumenta la concentración de colesterol.

4. Cubrir las necesidades de energía, vitaminas y sales minerales

La alimentación de la persona diabética es diferente de la de una persona sana. Se debe consumir alimentos de cada uno de los seis grupos básico en cantidades que satisfacen las necesidades nutricionales y mantener el peso corporal óptimo.

5. Conservar el placer de comer

Las personas han desarrollado hábitos alimenticios mediante la influencia familiar, social y cultural; por esta razón una persona diabética debe aprender a manejar su alimentación según el aspecto médico con el placer de comer.

Chiasson menciona además que el *régimen de alimentación* es un sistema que se ajusta a las necesidades del paciente pudiendo así tratar de mejor manera la alimentación de un diabético. También es un plan individualizado para cada paciente con diabetes, que prácticamente se basa en las necesidades nutricionales del paciente, teniendo un balance con los medicamentos y también tomando en cuenta si el paciente sufre de otras enfermedades. El régimen alimenticio es un plan que determina cuánto se va a consumir de cada grupo alimenticio y cómo se distribuirá las comidas a lo largo del día.

1.2.5.2 Características de un régimen alimenticio para diabéticos

- Calidad

Chiasson et al. (2007, p. 31-33), citan que se debe escoger la mejor opción. El régimen alimenticio de una persona diabética se ordena por grupos alimenticios. Se puede sustituir los alimentos de un mismo grupo debido a que tienen cantidades similares de carbohidratos, proteínas y lípidos para tener más diversidad como los lácteos, verduras, frutas, cereales y tubérculos, carnes y lípidos.

- Cantidad

Según las necesidades se designan las cantidades y el tamaño de porciones de cada grupo alimenticio que se puede reemplazar de un alimento a otro de un mismo grupo alimenticio, con el fin de que el contenido de proteínas, carbohidratos y lípidos sea equivalente.

- Constancia

Se debe seguir el modelo de un menú en el día (menú-tipo). En el menú-tipo se distribuyen las porciones de los alimentos según su actividad física, el

tratamiento previsto del diabético y así lograr que el aporte alimenticio de la comida sea permanente.

- Regularidad

La regularidad se basa en que se debe ingerir los alimentos y colaciones en horas regulares para evitar problemas con la hipoglucemia e hiperglucemia.

1.2.6.3 Dieta para personas diabéticas

Según mencionan Caicedo y Arteaga (2004, p. 113-117), un componente importante en el tratamiento de la diabetes es llevar y diseñar una dieta para el paciente en la cual se debe indicar los gustos en comida y de esta manera elaborar un menú, teniendo en cuenta que el propósito no es cambiar la dieta a la persona diabética, sino reemplazar su dieta con alimentos que sean nutritivos, saludables y agradables.

El tratamiento de un diabético es multidisciplinario, por lo tanto una dieta debe estar concentrada en el paciente, el médico y la nutricionista, a pesar de esto existen alimentos que implican cuidado al instante de seleccionarlos y que todas las personas diabéticas deben conocer.

- Disminuir el consumo de azúcar

El diabético debe disminuir al máximo el consumo de azúcar. El paciente debe evitar el consumo de azúcar común y si está acostumbrado a agregar el sabor dulce en sus alimentos debe utilizar edulcorantes naturales. No se puede utilizar endulzantes como panela, azúcar morena, miel. En cuanto a las bebidas gaseosas si no se logra su completa eliminación se debe reemplazar por una gaseosa *diet*, que no son endulzadas con azúcar.

- Disminuir el consumo de grasa

Se debe disminuir el consumo de grasas de origen animal y si se consume no debe ser de vacuno ni de cerdo, y si se puede consumir carnes rojas magras. No se debe ingerir grasas saturadas que sean de origen animal debido a que este tipo de grasa aumenta el colesterol en la sangre. Se encuentran las grasas animales en algunos vegetales, en la leche y sus derivados. Se debe suspender el consumo de huevos, embutidos, helados, quesos y derivados de lácteos que no sean bajos en cantidades de grasa.

- Aumentar el consumo de fibra

La fibra forma parte de los vegetales, también se encuentra en panes integrales, cereales, frutas y verduras. Es importante que el consumo de fibra aumente, pues la fibra hace que exista un buen funcionamiento digestivo, ayuda a disminuir el colesterol y retrasa la absorción de carbohidratos en el intestino.

- Disminuir el consumo de sodio

El sodio se encuentra en un ingrediente muy común como es la sal. También se encuentra en los productos enlatados, embutidos y la comida rápida. Los diabéticos deben evitar el consumo de sal y el adicionar sal extra a los alimentos altos en sodio. Suprimir el consumo de sal disminuye la probabilidad de tener presión arterial.

1.2.6.4 Alimentos que se pueden utilizar en la dieta de una persona diabética

Los alimentos que se pueden utilizar son:

- Alimentos bajos en grasa

Según Caicedo y Arteaga (2004, p. 117), las personas con diabetes que consuman alimentos bajos en grasa, hacen que no se produzca un aumento del colesterol en la sangre. Alimentos como:

Grasas monosaturadas: son de origen vegetal y se encuentran en aceites vegetales como el aceite de oliva, el maní, estos disminuyen el colesterol de la sangre.

Grasas poliinsaturadas: se encuentran también en aceites de origen vegetal como las semillas de algodón, soya y girasol, estos disminuyen el colesterol en la sangre.

En cuanto a las carnes deben ser magras eso quiere decir bajas en contenido de grasa, en especial se aconseja no ingerir carne vacuna y de cerdo. Se puede comer pollo sin la piel y pescado, de preferencia si se ingiere carne vacuna debe ser magra.

- Alimentos sin azúcares simples y que no aporten calorías

Consumir edulcorantes naturales como son el aspartame y la sacarina. Productos *diet* o *light* que no son endulzadas con azúcar simple o monosacárida.

- Alimentos ricos en fibra

La fibra es propicia para que tener un buen funcionamiento digestivo, además de que disminuye en colesterol, alimentos con fibra se puede encontrar en las frutas, verduras, cereales.

- Alimentos bajos en contenidos de sodio

No sazonar en exceso los alimentos y tampoco agregar extra sal a alimentos ya elaborados, bajar la cantidad del consumo de sodio en lo posible, evitar ingerir hamburguesas y comida chatarra debido a que estas contienen mucha sal.

1.3 Dieta para diabéticos: beneficios para personas sanas

Según Caicedo y Arteaga (2004, p. 117), una dieta diabética se basa en reducir y evitar el consumo de alimentos que contengan la grasa y azúcar, por su gran aportación de calorías, además de consumir cereales, carnes blancas magras y productos *diet* que ayudan a controlar su enfermedad y al mismo tiempo a llevar una vida saludable.

Camacho y García (2013, p. 9), mencionan que los alimentos permitidos en la dieta para personas diabéticas tienen muchos beneficios para personas que desean cuidar su salud y no sufren de esta enfermedad, pues los diabéticos consumen alimentos bajos en calorías y que tienen gran aportación de nutrientes y vitaminas.

Llevar una vida sana no perjudica a nadie, más bien ayuda a prevenir de enfermedades que comprenden de muchos cuidados como es la diabetes. Una vez que la persona ya padece de diabetes se debe apoyar en una dieta permanente y controlada, que también ayuda a personas sanas, ya sean adulto mayor, joven o niños a cuidar su salud, pues la dieta de la diabetes previene la obesidad, desnutrición, vejez prematura, complicaciones cardíacas, entre otras.

La dieta diabética de preferencia no se debería considerar una dieta, sino más bien en un plan de comida sana ideal para toda la familia. Esta dieta no se delimita a prohibir todos los alimentos, a su vez ayuda a escoger alimentos de alto valor nutricional que sea del gusto y preferencia de la persona, tomando en cuenta su etiqueta nutricional.

Los alimentos para diabéticos son ideales para cualquier tipo de persona, pues sus contenidos nutricionales son aptos para cumplir con las calorías diarias de una persona, ayuda a llevar una vida sana y previene enfermedades.

1.4 Establecimientos de comida saludable y para personas diabéticas en la ciudad de Quito, Ecuador.

Según Gómez (2008), Quito posee alrededor de 1498 establecimientos de bebidas entre ellos, restaurantes de comida nacional ecuatoriana e internacional, cafeterías y heladería que corresponden a franquicias extranjeras y nacionales; dentro de estos, no hay la existencia de algún establecimiento que se especialice en preparación de alimentos para personas diabéticas, excluyendo a los catering que funcionan a nivel hospitalario.

Por ejemplo en la ciudad de Quito hay heladerías que tienen una línea *light* baja el grasa y azúcar que no se dirige especialmente a estas personas pero ofrece productos que pueden beneficiar a la salud del paciente debido a que los productos de esta línea *light* no aportan tantas calorías como la azúcar que es reemplazada por endulzantes naturales. Entre estas heladerías están Sorbetto con dos locales uno ubicado en la Av. González Suárez y San Ignacio y el segundo en la Av. Los Shyris y Río Coca, otra heladería es la Dulce Vida en el Centro Comercial Naciones Unidas.

CAPÍTULO 2

Plan de negocio

En este capítulo se establecerá la misión, visión y valores corporativos, necesarios para formar una cultura organizacional; se desarrollará la estructura organizacional detallando el perfil del empleado y sus cualidades y se determinará las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que tiene la empresa, para poder crear estrategias y definir la ventaja competitiva que podrá ser un éxito o su vez un fracaso por falta de investigación.

2.1 Marco Legal

Como menciona el Instituto Tecnológico Superior de Calkiní - ITESCAM (s.f.), en el marco legal se analiza y se suministra las bases necesarias para implementar una empresa, con el cual se debe determinar el alcance y la naturaleza política en la que debe ser partícipe. Según las políticas y características de estructura que lleve la empresa, este asumirá las leyes, reglamentos y normas, que se conocen mediante distintos entes de regulación.

Mediante el análisis de la estructura empresarial y el perfil de inversión, se decide el tipo de empresa a se quiere crear; considerando esto, se formará una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada; pequeña, con ánimo de lucro, que ejerce sus responsabilidades como persona jurídica, que operará localmente y perteneciente al sector terciario de servicio.

Según menciona La Cámara de Comercio de Quito (2008), una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada – EURL, es una persona jurídica diferente de la persona natural que es dueña de la empresa. El número de integrantes de la EURL se conforma solo de una persona que está en la capacidad de delegar su poder a otras personas gerenciales de la empresa para que realicen más de una actividad administrativa legítima.

Según menciona Servicios de Rentas Internas - SRI (2014), las personas jurídicas naturales son aquellas que desarrollan actividades económicas lícitas, que deberán tener un contador legalmente autorizado y registrado en el Registro Único de Contribuyentes.

(Ver sus obligaciones en anexo 1)

Al formar una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada – EURL, que se dirige a la elaboración de alimentos y bebidas, ésta debe cumplir con los siguientes requisitos obligatorios para funcionar:

- Primero

Según el SRI (2014), la persona jurídica que ejerce una actividad económica se debe registrar en el Registro Único de Contribuyentes -RUC en el Servicio de Rentas Internas.

- Segundo

Según el Registro Mercantil (2014), la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada debe inscribirse en el Registro Mercantil (nombramiento).

- Tercero

Según el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (2014), para que la empresa funcione legalmente se debe obtener una PATENTE como persona jurídica.

- Cuarto

Obtener la Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas – LUAE.

En la LUAE se incluyen los siguientes permisos:

- Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo

- Permiso Sanitario
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
- Rotulación
- Permiso Ambiental
- Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia
- General de Policía.

- Quinto

Según el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social – IESS (2014), se debe obtener el Registro Patronal para el nuevo empleador; con el que se ingresa, actualiza los datos del empleado y se forma el historial o resumen del empleador; es de carácter obligatorio realizar este proceso debido a que existe una inspección por medio de las entidades de control.

- Sexto

Según la Sociedad de Autores y Compositores Ecuatorianos - SAYCE (2014), se debe obtener la licencia de los derechos autorales; con esta licencia el gobierno respalda, controla y respeta los derechos de autor en el Ecuador.

- Séptimo

Según la Sociedad de Productores de Fonograma - SOPROFÓN (2014), se debe adquirir la licencia para la comunicación pública y reproducción de fonogramas.

(Ver todos los requisitos en Anexo 1 y formularios en Anexo 2)

2.2 Resumen Ejecutivo

Gloriet es una cafetería que se dirige principalmente a diabéticos y a personas que desean cuidar de su salud, ubicada en la Av. González Suárez y Gonnessiat. Se propone la creación del presente negocio debido a que en la actualidad no existen ofertas especializadas en comida para diabéticos en la ciudad de Quito y según el Ministerio de Salud Pública (2011, p.7), existe un

incremento de diabéticos en el Ecuador y en Quito; éste hecho se afirma debido a que en el periodo del 2005 al 2009, se consideró a la diabetes como la segunda causa de mortalidad. Tomando en cuenta estos factores, *Gloriet* se concentrará en preparar alimentación saludable de atractivo sabor y de buena calidad para diabéticos; los alimentos contarán con características especiales que son necesarias para llevar una dieta o régimen alimenticio de personas diabéticas, tales como: tener bajo contenido graso, azúcares y calorías. El servicio será agradable, atento en un ambiente elegante y moderno.

Gloriet en la parte legal; será una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada – EURL y en la parte interna; su estructura organizacional estará conformada por la área administrativa con un administrador de alimentos y bebidas que llevará a cabo las funciones de planear, organizar, dirigir y controlar; un cajero que realizará el cobro por el servicio; y un contador externo contratado bajo la figura de servicios profesionales. En el área de cocina estará un cocinero principal; un ayudante de cocina y un ayudante de pastelería, esta área llevará a cabo la elaboración las recetas bajo la supervisión de un nutricionista que se contratará por servicios profesionales. En el área de servicio se contará con dos meseros con amplio conocimiento en servicio al cliente.

Con la breve descripción ejecutiva, *Gloriet* anhela cumplir con las necesidades de un nicho de mercado y construir una cafetería novedosa, que logre generar el interés y la fidelidad del cliente, mediante los recursos intelectuales.

2.3 Misión

“Somos una cafetería especializada en alimentación saludable para personas diabéticas, ofreciendo alimentos de excelente calidad y buen sabor, bajos en grasas, azúcares y calorías en un ambiente confortable con un servicio basado en valores.”

2.4 Visión

“En el año 2019 ser la cafetería líder en Quito ofreciendo alimentos dirigidos a personas diabéticas, fidelizando a nuestros clientes a través de un servicio de alta calidad con productos saludables idóneos para aquellas personas que desean cuidar su salud.”

2.5 Valores Corporativos

Yarce (2005, p. 129-182), menciona que la empresa necesita llevar valores que se implante en la vida personal de los trabajadores y en la empresa. Por esta razón *Gloriet* ofrecerá un servicio basado en valores como la responsabilidad, respeto, honestidad, lealtad, honradez, tolerancia y fraternidad.

- **Responsabilidad**

Los trabajadores deberán cumplir con las funciones establecidas dentro de la autoridad que se asigna, además de asumir las consecuencias de las acciones realizadas y comprometerse con la excelencia del servicio a los demás.

- **Respeto**

Gloriet asumirá el respeto con cordialidad, armonía, consideración hacia las personas, reconociendo la superioridad y el valor personal.

- **Honestidad**

Los trabajadores se guiarán por la sinceridad, franqueza y transparencia en todas las acciones a realizar.

- **Lealtad**

Los trabajadores serán recíprocos a la confianza que la empresa depositará a cada uno de ellos, también se demostrará compromiso y respeto por los valores establecidos.

- **Honradez**

Los trabajadores demostrarán rectitud, honorabilidad, decoro y respeto ante cualquier actividad que realicen.

- **Tolerancia**

Los trabajadores tendrán respeto y aceptación de posturas u opiniones diferentes a la propia.

- **Fraternidad**

Los trabajadores llevarán la unión y buenas actitudes entre compañeros de trabajo y con los clientes.

2.6 Estructura Organizacional

Para diseñar la estructura organizacional de la empresa se ha tomado en cuenta los seis elementos para estructurar la organización mencionados por Robbins y DeCenzo (2009, p. 132-146), que son; especialización en el área, unidad de mando, esfera de control, departamentalización, autoridad y responsabilidad.

Esta estructura organizacional será funcional, con una organización centralizada y con departamentalización por productos (bienes y servicios).

Estará dividida en tres áreas; administración de alimentos y bebidas, cocina y servicio, las cuales cumplirán con las siguientes funciones:

Administración de alimentos y bebidas

Según Chiavenato (2009, p. 80), un administrador debe cumplir con ciertas funciones.

- Administrar, planificar y controlar las actividades de la empresa.
- Reclutar, seleccionar, analizar y contratar al personal de trabajo.
- Organizar, diseñar puestos y evaluar el desempeño del profesional y personal.
- Desarrollar y formar al personal por medio de la comunicación y cursos de capacitación.
- Retener y conservar al talento humano.
- Implantar, mantener y controlar la higiene y seguridad en el trabajo.
- Tomar decisiones relevantes para llevar una correcta administración.
- Tomar decisiones cruciales como renuncias y despidos.
- Receptar, manejar y custodiar del dinero que ingresa y sale.
- Proveer y presupuestar el dinero para la adquisición de materia prima.

Cocina

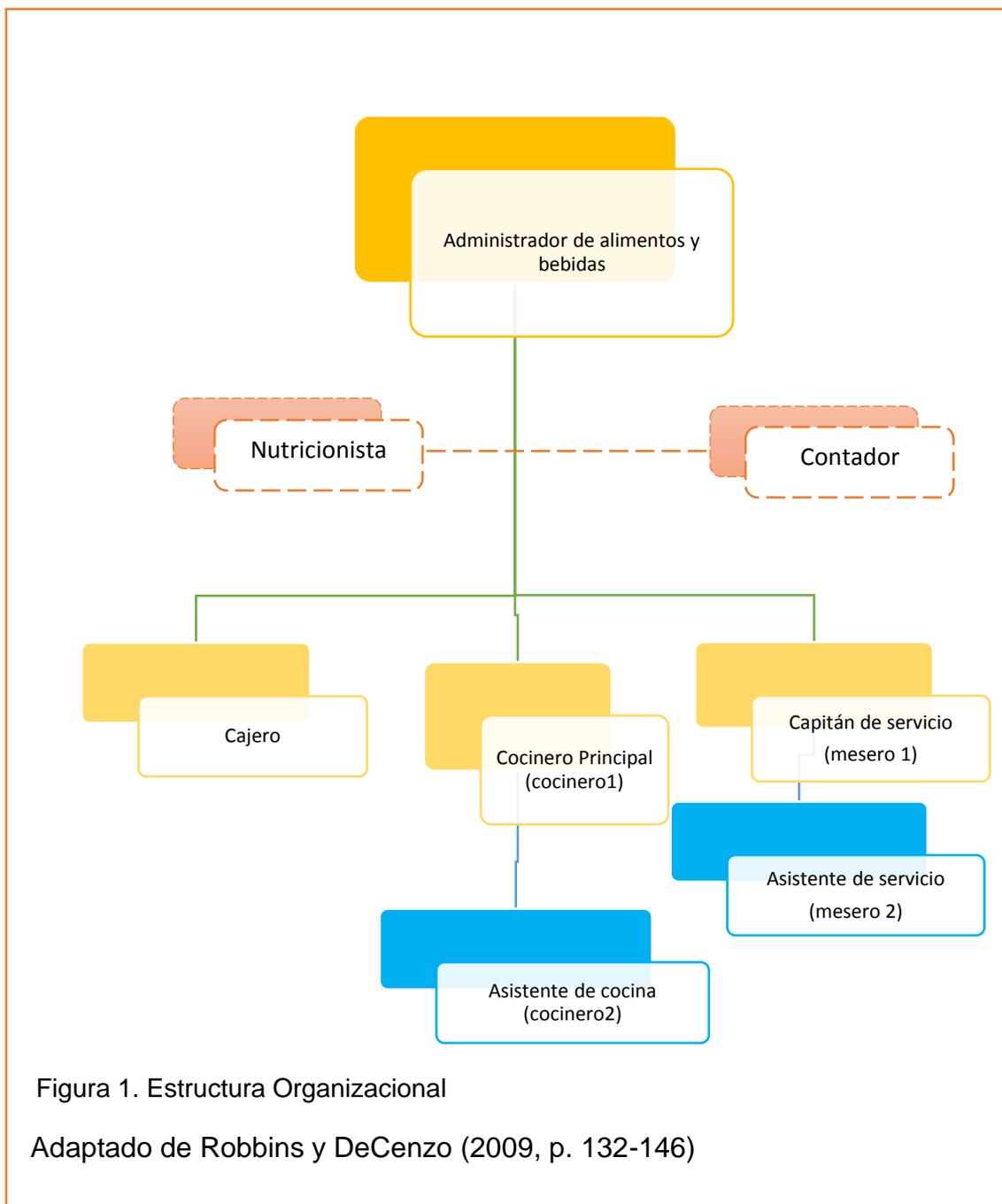
- Elaborar y recrear menús con supervisión de la nutricionista.
- Poner en práctica las normas de higiene y de seguridad en el trabajo.
- Verificar y controlar todos los procesos de manufactura desde la recepción óptima de materia prima hasta obtener el producto final.
- Limpiar y ordenar el área de cocina y servicio.
- Cierre del establecimiento.

Servicio

- Limpieza del salón y montaje del mismo.
- Limpieza y almacenaje de cristalería, cubertería y mantelería.
- Elaboración de bebidas frías y calientes.
- Servir alimentos preparados expuestos en la estantería.

- Servir a la mesa o en barra (alimentos para llevar).
- Tomar comandas de pedidos y pasarlas a cocina.
- Complementar a cocina.

2.6.1 Organigrama de la estructura organizacional de la cafetería



2.6.2 Descripción del perfil de los puestos

Tabla 1. Perfil de puestos – Funciones

Descripción del perfil de los puestos		
	Cargo	Funciones
	Contador (servicios profesionales contratados)	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar la contabilidad de la empresa y asumir trámites tributarios. • Dar informe de la contabilidad de la empresa.
Departamento de administración	Administrador de alimentos y bebidas	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable de la administración general, cumplir con pagos salariales, pagos a proveedores y administrar el personal. • Autorizar la adquisición de materia prima necesaria. • Reclutar, seleccionar y contratar al capital humano que cumpla con las características requeridas. • Organizar, diseñar puestos y evaluar el desempeño de los trabajadores. • Evaluar el cumplimiento de las normas de higiene y seguridad. • Mantener una cultura organizacional dinámica con valores, buenas actitudes y relaciones. • Tomar decisiones relevantes para manejar la cafetería. <p>Liderar, desarrollar y administrar el capital humano.</p>
	Cajero	<ul style="list-style-type: none"> • Receptar, manejar y custodiar el dinero que ingresa y sale en la caja del establecimiento. • Llevar un buen manejo de la caja chica. • Cerrar la caja y trasladar el dinero al administrador del establecimiento. • Tomar llamadas de pedidos o reservaciones por parte de los clientes. • Asistir al administrador. • Suministrar informes al administrador. • Conocer la preparación del producto para dar sugerencias al cliente.
Departamento de Cocina	Nutricionista (servicios profesionales contratados)	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar menús variados de platillos dulces, salados y bebidas con ayuda del cocinero principal. • Escoger los productos adecuados para la preparación de un régimen alimenticio

Departamento de servicio		<p>para diabéticos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitar al personal de cocina para prevenir procesos erróneos y al personal de servicio para que pueda guiar al cliente en su elección de la comida.
	Cocinero principal (cocinero1)	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar en la elaboración y recreación de menús con supervisión de la nutricionista. • Supervisar la preparación de las recetas. • Cumplir y evaluar las normas de higiene y seguridad en el trabajo. • Verificar y controlar todos los procesos de manufactura desde la recepción óptima de materia prima hasta obtener el producto final. • Limpiar y ordenar el área de cocina incluyendo los equipos industriales. • Comprar la materia prima a precios accesibles. • Limpiar el área el área de cocina. • Realizar informe del <i>stock</i> de la materia prima.
	Asistente de cocina (cocinero2)	<ul style="list-style-type: none"> • Asistir al cocinero principal en la elaboración de recetas. • Cumplir con las normas de higiene y seguridad en el trabajo. • Limpiar y ordenar el área de cocina tomando en cuenta los equipos industriales y la bodega. • Cerrar el establecimiento. • Verificar que materia prima este en óptimas condiciones de uso. • Realizar limpieza profunda del área. • Enlistar diariamente el <i>mise en place</i> realizado.
	Capitán de servicio (mesero 1)	<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar y preparar el salón. • Limpieza y almacenaje de cristalería, cubertería y mantelería. • Elaboración de bebidas frías y calientes. • Servir alimentos expuestos en la estantería. • Tomar comandas de pedidos de clientes y pasarlas a cocina. • Servir a la mesa o en barra (alimentos para llevar). • Limpieza de sanitarios y reposición de servicios básicos del mismo.

		<ul style="list-style-type: none"> • Realizar informe del <i>stock</i> de la materia prima (servicio).
	Asistente de servicio (mesero 2)	<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar y preparar el salón. • Limpieza y almacenaje de cristalería, cubertería y mantelería. • Elaboración de bebidas frías y calientes. • Servir los alimentos expuestos en la estantería. • Tomar comandas de pedidos de clientes y pasarlas a cocina. • Servir a la mesa o en barra (alimentos para llevar). • Limpieza de sanitarios y reposición de servicios básicos del mismo.

Adaptado de Chiavenato (2009, pp. 85)

Tabla 2. Perfil de puestos - Cualidades

Descripción del perfil de los puestos		
	Cargo	Cualidades
	Contador (servicios profesionales contratados)	<ul style="list-style-type: none"> • Tener Título de educación superior. • Ser honrado y honesto. • Debe ser un contador legalmente autorizado y registrado en el Registro Único de Contribuyentes.
Departamento de administración	Administrador de alimentos y bebidas	<ul style="list-style-type: none"> • Tener educación superior a nivel de licenciatura o ingeniería en administración de empresas. • Tener experiencia mínima de 2 años en el ámbito de alimentos y bebidas. • Contar con amplios conocimientos en el área contable, laboral y tributaria. • Tener tiempo disponible. • Tener habilidades para actuar con ética. • Ser una persona íntegra con una formación basada en valores. • Capacidad de tomar decisiones relevantes para manejar negocios. • Capacidad para liderar y administrar el capital humano. • Dominar programas como Microsoft Word y Microsoft Excel.

Departamento de Cocina	Cajero	<ul style="list-style-type: none"> • Tener estudios secundarios • Tener dos años de experiencia. • Capacidad para tomar buenas decisiones. • Llevar buenas relaciones interpersonales. • Tener buena presencia y ser cordial. • Tener habilidades para actuar con ética. • Ser una persona íntegra con una formación basada en valores. • Trabajar bajo presión.
	Nutricionista (servicios profesionales contratados)	<ul style="list-style-type: none"> • Tener nivel de educación superior en nutrición. <p>Tener experiencia mínima de dos años en el ámbito de alimentos y bebidas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener amplios conocimientos en nutrición para diabéticos. • Tener habilidades para actuar con ética. • Ser una persona íntegra con una formación basada en valores.
	Cocinero principal (cocinero1)	<ul style="list-style-type: none"> • Tener educación superior en gastronomía. • Tener experiencia mínima de 2 años en el ámbito de alimentos y bebidas. • Contar con amplios conocimientos en el área de alimentos y bebidas. • Tener tiempo disponible. • Ser una persona íntegra con una formación basada en valores. • Actuar con ética ante cualquier actividad que se realice. • Trabajar bajo presión. • Capacidad para liderar y administrar personas. • Dominar programas básicos como Microsoft Word y Microsoft Excel.

	Asistente de cocina (cocinero2)	<ul style="list-style-type: none"> • Tener estudios secundarios en gastronomía. • Tener experiencia mínima de 2 años en el ámbito de alimentos y bebidas. • Contar con amplios conocimientos en el área de alimentos y bebidas. • Ser una persona íntegra con una formación basada en valores. • Trabajar bajo presión. • Dominar programas básicos como Microsoft Word y Microsoft Excel.
Departamento de servicio	Capitán de servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Tener estudios secundarios. • Tener experiencia mínima de 1 año en el área de servicio al cliente. • Llevar buenas relaciones interpersonales, ser cordial y carismático. • Tener buena presencia. • Ser una persona íntegra con una formación basada en valores. • Trabajar bajo presión.
	Asistente de servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Tener estudios secundarios. • Tener experiencia mínima de 1 año en el área de servicio al cliente. • Llevar buenas relaciones interpersonales, ser cordial y carismático. • Tener buena presencia. • Ser una persona íntegra con una formación basada en valores. • Trabajar bajo presión.

Adaptado de Chiavenato (2009, p. 86)

2.7 Descripción de la empresa

Gloriet es una cafetería especializada perteneciente al sector terciario de servicio en la que se desarrolla la capacidad humana para realizar trabajos físicos e intelectuales de manera profesional; se localizará en la Av. González Suarez y Gonnessiat en Quito; *Gloriet* se enfoca a elaborar alimentos dirigidos a personas diabéticas, que se ejecutan bajo estándares de calidad a precios accesibles.

Mediante el análisis de la estructura empresarial y el perfil de inversión se decide que *Gloriet* será una Empresa Unipersonal de Responsabilidad

Limitada, privada, pequeña, con ánimo de lucro, que ejerce sus responsabilidades como persona jurídica y que operará localmente. Para la implementación de esta empresa se debe seguir un proceso legal según leyes, reglamentos, ordenanzas y regulaciones de distintos entes de control como son el Ministerio del Distrito Metropolitano de Quito, Ministerio de Salud Pública, Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito, Registro Mercantil, Servicio de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Sociedad de Productores de Fonograma - SOPROFÓN y la Sociedad de Autores y Compositores Ecuatorianos - SAYCE.

La empresa estructuralmente se conforma por ocho empleados. El personal se distribuye en tres áreas, la primera es de administración dirigida por un administrador de alimentos y bebidas, un cajero encargado de la recepción y cambio de dinero por la compra del servicio y un contador que será contratado por servicios profesionales; la segunda área es de cocina dirigida por el cocinero principal que desarrolla las recetas con la participación de un nutricionista contratado por servicios profesionales y dos ayudantes de cocina encargados de elaboración de los alimentos; la tercer área es de servicio, conformada por un capitán de servicio y un ayudante de servicio, ambos interactúan directamente con el cliente.

La empresa lleva como misión:

“Somos una cafetería especializada en alimentación saludable para personas diabéticas, ofreciendo alimentos de excelente calidad y buen sabor, bajos en grasas, azúcares y calorías en un ambiente comfortable con un servicio basado en valores.”

La empresa lleva como visión:

“En el año 2019 ser la cafetería líder en Quito ofreciendo alimentos dirigidos a personas diabéticas, fidelizando a nuestros clientes a través de un servicio de alta calidad con productos saludables idóneos para aquellas personas que desean cuidar su salud.”

Gloriet espera cumplir su misión y visión, junto con un servicio basado en valores como la responsabilidad, respeto, honestidad, lealtad, honradez, la tolerancia y fraternidad y tener siempre el objetivo de fidelizar a los clientes con un servicio de calidad.

Para que *Gloriet* pueda cumplir con los propósitos que se aspiran se debe estudiar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que son de suma importancia para establecer las estrategias y la ventaja competitiva que poseerá la empresa.

2.8 Análisis FODA

Tabla 3. Fortalezas- Oportunidades- Debilidades - Amenazas

FODA	
FORTALEZAS (INTERNAS)	OPORTUNIDADES (EXTERNAS)
<ul style="list-style-type: none"> • Contar con la supervisión y experiencia de un nutricionista. • Tener un personal altamente capacitado. • Trabajar con productos confiables para la salud del cliente. • Enfocarse en un nicho de mercado. • Especializarse en la elaboración de alimentos para diabéticos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Según el Ministerio de Salud Pública (2011) existe un incremento de diabetes en la ciudad de Quito. • Ausencia de establecimientos especializados en comida para diabéticos en la ciudad de Quito. • Localizarse en una zona comercial.

DEBILIDADES (INTERNAS)	AMENAZAS (EXTERNAS)
<ul style="list-style-type: none"> • Carencia de experiencia en el mercado local. • Falta de organización corporativa. • Falta de fidelidad por parte de los trabajadores. • Incumplimiento de las normas de higiene y seguridad industrial. • No tener buena acogida. • Equivocación en reclutamiento y selección de personal. • Falta de información acerca de la alimentación para diabéticos. • Mal uso de los medios de publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio de leyes que afecten al funcionamiento del establecimiento. • Entrada de nuevos competidores que se enfoquen al mismo nicho de mercado. • Desconfianza e incertidumbre de los clientes diabéticos. • Incremento de precio a productos que se manejaran.

2.9 Estrategias

Según Robbins y DeCenzo (2009, p. 86-89), al ser una empresa nueva se puede formular estrategias defensivas y ofensivas que ayudarán a concluir la ventaja competitiva de la empresa.

La estrategia defensiva es la que disminuye, debilita el impacto de cualquier ataque que se presente y fortalece una ventaja competitiva. Con la estrategia ofensiva se obtiene una ventaja competitiva mediante actuaciones agresivas contra los rivales con el fin de aprovechar una situación.

- Promover una de la fortalezas como es el ser una cafetería especializada en alimentación para personas diabéticas; ocupando adecuados métodos de comunicación (publicidad, canales de distribución) hacia los posibles consumidores e inspirar confianza explicando brevemente que los alimentos

se han realizado bajo la supervisión de un nutricionista especializado en el área.

- Formar alianzas con consultorios médicos y centros naturistas que ofrezcan un servicio dirigido a diabéticos, para exhibir información acerca del servicio especializado de la cafetería.
- Elegir buenos proveedores con los que se pueda trabajar con facilidades de pago y que manejen productos a precios convenientes, pero de buena calidad; de esta manera ofrecer un precio accesible al cliente.
- Capacitar al personal de manera mensual en Buenas Prácticas de Manufactura para poder adquirir certificaciones que garanticen la calidad del servicio.

2.10 Ventaja competitiva

Según Robbins y DeCenzo (2009, p. 86-89), para identificar el tipo de ventaja competitiva de un negocio se puede basar en varios factores como:

Cambios en los mercados: cuando existe cambios en los gustos, preferencias y necesidades del mercado y las empresas existentes no se adaptan o no se disponen a modificar su servicio.

Cambios en la percepción: cuando la percepción cambia, varía el significado de las cosas y está se puede presentar cuando cambia drásticamente su manera de alimentarse por padecer de alguna enfermedad.

Actualmente estos cambios se pueden verificar en la existencia de nuevas necesidades correspondientes a un especial nicho de mercado (diabéticos) y en la ausencia de empresas que se adapten a éstas; debido a esto se tomará como tipo de ventaja competitiva la segmentación de mercados.

2.10.1 Planteamiento de ventaja competitiva:

Gloriet será una cafetería especializada en la elaboración de alimentos para personas diabéticas a precios accesibles; estos alimentos se elaborarán con la supervisión de un nutricionista, cumpliendo características de importancia como son; ser bajos en grasa, azúcares y calorías. *Gloriet* será una cafetería innovadora debido a la actual ausencia de establecimientos que se especialicen en diabéticos y al incremento de la enfermedad en la ciudad de Quito.

CAPÍTULO 3

Análisis de mercado

En este capítulo se realizó la investigación de mercado y se obtuvo información necesaria para la propuesta de creación de una cafetería para diabéticos así como para personas que deseen cuidar de su salud. Planteando el problema actual que se vive en el mercado y la razón por la cual se cree conveniente solucionar el problema; se segmentó la población de estudio y se obtuvo un número de muestra certero, que permitió obtener datos primarios como: gustos y preferencias del cliente; por medio de herramientas de investigación como: encuestas y entrevistas con expertos.

3.1 Objetivo del estudio de mercado

3.1.1 Problema a investigar

La ciudad de Quito carece de establecimientos de alimentos y bebidas que estén dirigidos en su totalidad a personas con la enfermedad de diabetes, llegando a ser un limitante para salir de casa con familiares o amigos al momento de adquirir alimentos que cuiden su salud.

3.1.2 Justificación del problema

Según el diario fecha exacta El Universo (01/21/2014), en los cuatro últimos años el Ecuador ha tenido un aumento de la población diabética. En el año 2006 al 2010 la población ecuatoriana con diabetes aumentó de 142 a 1.084 por 100.000 habitantes y en el 2008 se posicionó como la primera causa de muerte. En el año del 2010 mediante los censos realizados por el INEC se concluyó que el Ecuador tuvo el 6,5% de población con diabetes la cual se consideró segunda causa de muerte, además en el 2010, basándose en las

estadísticas del Ministerio de Salud Pública las provincias con mayor número de casos con diabetes fueron:

Tabla 4. Estadísticas de provincias con mayor número de casos con diabetes

Provincia	Cifras
Guayas	13.672
Manabí	6.717
Pichincha	6.076

Tomado de Mi Salud Periódico del Ministerio de Salud Pública, 2011.

Basándose en estos antecedentes las personas diabéticas conforman una pequeña cantidad del total de habitantes en el Ecuador, pero padecen de una de las más peligrosas enfermedades que se encuentra en desarrollo en el país ya sea por cuestión hereditaria o por llevar una mala alimentación.

Actualmente la falta de establecimientos dirigidos a diabéticos y personas que desean cuidar su salud es un gran problema, presumiendo que estas personas no pueden comer libremente y disfrutar de un día en familia o con amigos.

Al investigar y observar la necesidad actual por cumplir con las exigencias de un nicho de mercado que son las personas diabéticas, se desea brindar una opción de cafetería para personas con este tipo de enfermedad y apta para personas que desean cuidar de su salud en la ciudad de Quito, donde se pueda tener el gusto de comer alimentos preparados que serán bajos en grasa, azúcares y calorías que ayudarán a mantener la salud y dieta estable del diabético.

3.1.3 Objetivos de la investigación

- **Objetivo General**

Obtener información esencial para la creación de una cafetería especializada en la elaboración de alimentos para personas con diabetes en la ciudad de Quito.

- **Objetivos Específicos**

1. Utilizar métodos de investigación para determinar factores cuantitativos y cualitativos.
2. Diseñar los cuestionarios para la aplicación de encuestas y entrevistas con expertos.
3. Determinar el perfil del cliente mediante encuestas y entrevistas.
4. Analizar los gustos y preferencias de un nicho de mercado (diabéticos).
5. Conocer el precio que las personas están dispuestas a pagar por el producto y servicio propuesto.
6. Determinar la población de estudio.
7. Desarrollar la fórmula de muestreo para obtener un número de muestra certero.
8. Identificar la competencia directa o indirecta existente en el mercado.

3.2 Investigación de mercado

Para realizar la investigación de mercado se debe elegir a un segmento de la población a la que se requiere realizar un estudio del servicio propuesto.

3.2.1 Población

Según Jany (2005, p. 58-75), la población es el conjunto de elementos o individuos que poseen algunas características similares a los cuales se ansía realizar un estudio.

3.2.1.1 Población de estudio

Según Jany (2005, p. 58-75), es el conjunto de elementos del cual se escoge una muestra real o certera, en ocasiones debido a que puede existir un error o falta de actualización de datos se toma la muestra de una población diferente de la que se denomina a priori.

Mediante la ayuda del Instituto Médico Integral Vida, ubicado en la Av. Mariana de Jesús - Quito (2014), se pudo elegir a la población de estudio de mercado, esta se segmentó hacia las personas con la enfermedad de la diabetes en la ciudad de Quito, donde existen dos médicos especialistas que atienden a diabéticos dando un total entre ambos de 12 pacientes diarios, que semanales son 60 y mensuales 240 pacientes.

Tomando como población de estudio, la cantidad de 240 personas, número que hace referencia a los pacientes atendidos mensualmente.

3.2.2 Muestra

Según Jany (2005, p.110, 112), la muestra es un subconjunto de la población de estudio a la cual se pretende realizar la investigación, para tener buenos resultados se puede realizar una lista de las características representativas donde se enseñe las similitudes y diferencias de la población a investigar. La selección del tamaño de la muestra debe estimarse de acuerdo a algunos parámetros específicos de la población a la que se quiere investigar, que pueden ser: la medida, la varianza y el error, entre otros.

3.2.2.1 Muestreo

El muestreo es una manera de ahorrar dinero y tiempo. Puede llegar a ser más preciso que un censo, se debe tomar en cuenta que pueden existir errores

muéstrales pero en menor grado, utilizar pruebas del producto puede dar como resultado el consumo del producto.

El tipo de muestreo que se ocupa en esta investigación es:

- Muestreo no probabilístico

En este tipo de muestreo el investigador tiene la capacidad de elegir cuales elementos van hacer parte o no de la muestra, determinando el grupo de individuos que pertenecerán al proceso de la investigación.

La categoría de muestreo a ocuparse es:

- Muestreo por cupos

El investigador es el sujeto que determina los parámetros pertinentes de la investigación, junto con la medida de flexibilidad para obtener datos de las personas o los domicilios que varía de acuerdo con la circunstancia. (Jany, 2005, p.110, 112)

3.2.2.2 Cálculo de la muestra

La fórmula usada a continuación fue facilitada por el Departamento de Matemáticas de la Universidad de las Américas, fórmula con la que se podrá obtener el número de la muestra.

- Fórmula:

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

$$n = \frac{240}{(0,06^2)(240 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{240}{0.0036(239) + 1}$$

$$n = \frac{240}{0.8604 + 1}$$

$$n = \frac{240}{1,8604}$$

$$n = 129$$

n = muestra

N = población ¹ (240)

*E*² = error al cuadrado² (6%)

¹ El número de población la cual se ha segmentado es de 240 cantidad mensual que hace referencia a los pacientes diabéticos que visitan al médico especialista en diabetes.

² El margen de error es de 3%, que debido al corto tiempo para la realización de la investigación de mercados se manejará al 6 %.

- Número de muestra: 129 personas

- Interpretación:

La investigación de mercado mediante sus herramientas se debe realizar a 129 personas con la enfermedad de diabetes, pudiendo incluir a sus familiares que conviven con el paciente día a día y pueden ver la realidad de la diabetes.

Con el propósito de que los resultados de la investigación sean certeros; se tomó en cuenta los siguientes factores de segmentación: la geográfica, demográfica, psicográfica y conductual; los mismos que se analizaron antes de realizar la encuesta a las 129 personas. (Hernández, Fernández y Baptista, 2006, p. 110)

- Segmentación geográfica:

Divide al mercado en diferentes unidades geográficas ya sea por país, estado, ciudad.

La investigación se realizará por unidades geográficas, escogiendo la ciudad de Quito – Ecuador como lugar de la investigación.

- Segmentación demográfica:

En esta investigación se realizó una segmentación de multiatributos demográficos que es una combinación de variables demográficas entre ellas edad, ciclo de vida, género.

- Edad: 20 a 50 años
- Ciclo de vida: nido extendido (padre, madre, hijos y otros parientes)
- Género: unisex

- Segmentación psicográfica:

Esta segmentación divide el mercado en varios grupos según la clase social, estilo de vida y personalidad; en esta investigación se escogerá la clase social.

- Clase social: Clase media alta y clase media baja

- Segmentación conductual:

Las variables de esta segmentación dividen en grupos a las personas basándose en sus actitudes o las respuestas que tienen ante un producto.

- Beneficios: buscan cuidar su salud, mantenerse estables en su enfermedad o necesidad.
- Estado del usuario: usuarios regulares y futuros.
- Etapa de disposición del comprador: conciencia del producto.

3.2.3 Metodología de la investigación

Según Jany (2005, p. 5-7), toda organización debe plantear objetivos específicos junto con estrategias que sirven para alcanzarlos y para lograrlo se necesita de la investigación de mercados. Esta ayuda a establecer sistemas de información, que mediante procesos clasifica, analiza e interpreta datos cuantitativos y cualitativos que se pueden obtener de fuentes de información

primarias como son las encuestas, entrevistas y observaciones o secundarias como son los libros de apoyo, lo cual favorece al momento de tomar buenas decisiones para la empresa.

3.2.3 .1 Tipo de investigación

Según menciona Hernández, Fernández y Baptista (2006, p. 64-68), los tipos de investigación pueden ser exploratorios, descriptivos, correlacionales y explicativos; su clasificación depende de los elementos del proceso de investigación como el estudio, muestreo, la forma y el diseño de la obtención de datos, entre otros.

Para elegir el tipo de investigación se debe tomar en cuenta dos factores, el porcentaje de conocimiento del tema de la investigación y según el modo de enfoque del estudio por parte del investigador. Tomando en cuenta estos dos factores la investigación a realizarse será de tipo descriptiva.

La investigación descriptiva mide, evalúa diversos aspectos del problema y especifica las cualidades importantes de los individuos que se quiere estudiar. Un estudio descriptivo selecciona una serie de cuestiones que se miden independientemente, de este modo se puede describir lo que se investiga, ésta investigación requiere tener conocimientos de relevancia en el área de la investigación, para poder formular preguntas específicas. La investigación descriptiva se divide en dos formas de recolección de información que son: la cuantitativa y cualitativa.

3.2.3.1.1 Cuantitativa

Según menciona Hernández, Fernández y Baptista (2006, p. 45-48), mide y cuantifica cada una de las variables que comprende el formato de recolección de información.

En la investigación la encuesta será una herramienta que determine características cuantitativas como la cantidad de personas o familiares que tienen diabetes, la frecuencia de visitas a la cafetería, si resulta atractiva la idea de implementar una cafetería para personas diabéticas apta para personas que desean cuidar su salud en la ciudad de Quito, cuanto estaría dispuesto el cliente a pagar por el servicio y como conoce un nuevo producto en el mercado.

3.2.3.1.2 Cualitativa

Según Jany (2005, p. 8), intenta calcular las respuestas de una entrevista o encuesta, midiendo la calidad de características socioeconómicas, gustos, preferencias u opiniones, que se comprueba al aplicar estadísticas no paramétricas como la realización de pruebas, la regresión y correlación.

En esta investigación se ocupará la entrevista con expertos como una herramienta cualitativa obteniendo como resultado opiniones y recomendaciones profesionales de importancia para la implementación de la cafetería.

3.2.4 Métodos o herramientas de investigación para obtener datos primarios

Jany (2005, pp. 47- 48), menciona que el método a escoger depende de factores como tiempo, dinero, personal, instalaciones y grado de precisión. Los métodos usados en la presente investigación de mercado fueron:

Entrevista: Consiste en formular preguntas previamente determinadas de forma directa a los consumidores o a expertos en el tema, obteniendo información subjetiva y un importante intercambio de conocimientos. Hay dos tipos de entrevista: personal y grupal.

Encuesta: Es la recopilación de datos por medio de preguntas que necesitan realizarse con especial cuidado y se desarrollan a un número limitado de personas.

3.2.4.1 Entrevista

Entrevista a realizar:

- Entrevista personal

Su principal ventaja es flexibilidad que el entrevistador tiene para adaptar el tema del cuestionario y con la posibilidad de obtener más cooperación e información del entrevistado, tomando en cuenta que las respuestas son espontáneas y sinceras. Se realizó diferentes cuestionarios para los expertos; debido a que la información que se necesitaba conocer debía ser explícita y referente a su campo de acción profesional.

Tabla 5. Datos de los profesionales entrevistados

Entrevistas con expertos			
	Datos personales	Reseña laboral	Justificación de la entrevista
Entrevista 1	<p>Dr. Miguel Pasquel 57 años de edad</p> <p>Cargo: Doctor Endocrinólogo Especialista en Diabetes</p> <p>Empresa: Instituto Médico Integral Vida</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Docente en la Universidad Central del Ecuador. - Doctor Endocrinólogo Especialista en Diabetes y Metabolismo en el Hospital Metropolitano de Quito. - Doctor Endocrinólogo Especialista en Diabetes y Metabolismo en Instituto Médico Integral Vida. 	<p>Se entrevistó al Dr. Miguel Pasquel debido a que es especialista en la enfermedad de diabetes, además que es una gran fuente de información por su experiencia y conocimientos que ayudarán para la creación de una cafetería para diabéticos y personas que deseen cuidar de su salud. Con la entrevista se podrá adquirir consejos relacionados a los alimentos que deben comer los diabéticos.</p>

Entrevista 2	<p>Msc. Mgt. Karina Pazmiño 28 años de edad</p> <p>Cargos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Docente de la Universidad de las Américas - Nutricionista General de Ecuavisa <p>Empresas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Universidad de las Américas - Ecuavisa 	<ul style="list-style-type: none"> - Nutricionista en la Concentración Deportiva de Pichincha - Nutricionista en Cattering Service Grupo Hanasca - Docente de la Universidad Iberoamericana - Capacitaciones en el Comité Operativo de Emergencias (COE) - Docente de la Universidad de las Américas - Nutricionista General de Ecuavisa 	<p>Se entrevistó a la Nutricionista Karina Pazmiño, con el fin de obtener información que ayude a la realización de los menús tomando en cuenta los alimentos que son necesarios para mantener el cuidado de la salud del paciente diabético y saber si un régimen alimenticio para el diabético también puede ser consumido por una persona que desea cuidar su salud y conocer la opinión acerca de la creación de una cafetería para diabéticos y personas que deseen cuidar de su salud en la ciudad de Quito.</p>
--------------	--	--	--

Entrevista 3	<p>Chef Pastelero Javier Lasluisa 41 años de edad</p> <p>Cargo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Docente de la Universidad de las Américas como Chef Pastelero <p>Empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Universidad de las Américas 	<ul style="list-style-type: none"> - Licenciado en administración gastronómica - Chef Pastelero en la cadena Hilton Colón de Quito - Chef Pastelero en la Cadena Tutto Freddo - Chef Pastelero y Panadero en la Cadena Arenas - Chef Pastelero en Mercure Grand Hotel Alameda Quito - Docente en la Universidad San Francisco como Sub Chef Pastelero y Jefe 	<p>Se entrevistó al Chef Pastelero Javier Lasluisa, debido a que se necesita un experto en la realización de postres que indique cuales son las dificultades que se tendría al reemplazar los productos fundamentales en la pastelería y que se debe tomar en cuenta para la realización de una cafetería para diabéticos y personas que deseen cuidar de su salud en la ciudad de Quito.</p>
--------------	---	--	---

Entrevista N.- 001

Doctor Endocrinólogo Especialista en Diabetes Miguel Pasquel de 57 años de edad.

Cuestionario:

1. En el último año ha tenido incremento de pacientes diabéticos, si es así. ¿Debido a que causas cree que ha incrementado?
2. ¿Cree que es de importancia que exista el control de esta enfermedad?
3. Siendo un limitante para comer fuera de casa que recomendaciones daría usted a un establecimiento de alimentos y bebidas para diabéticos.

4. ¿Qué piensa acerca de los establecimientos de alimentos y bebidas deberían tener opciones de menús para diabéticos?
5. ¿Qué cree usted acerca de establecer una cafetería para diabéticos y personas que desean cuidar de su salud en la ciudad de Quito?

Análisis de la entrevista al Doctor Diabetólogo Miguel Pasquel:

Se confirmó por parte del especialista que la diabetes es una de las enfermedades más frecuentes que existe en el país y su incremento se debe al aumento de peso en las personas que necesita ser controlado, de lo contrario la enfermedad provoca lesiones severas; por esta razón recomienda que los establecimientos de alimentos y bebidas deberían contar con una opción de menú para diabéticos.

Se menciona que la alimentación de un diabético debe tener condiciones completamente normales pero cuidarse fundamentalmente en cuidar el consumo de azúcares simples como la miel de abeja, azúcar, panela y reemplazar por cualquier tipo de edulcorante, reducir las cantidades de grasa.

El doctor afirmó que si se reemplaza el azúcar simple por edulcorantes se puede realizar cualquier tipo de comida, también recomienda que un establecimiento de alimentos y bebidas debe tomar en cuenta que la alimentación de un diabético debe ser balanceada, en cuanto a su distribución en hidratos de carbono, proteínas y grasas (evitando excesos grasos).

Refiriéndose a la propuesta de la creación de una cafetería para diabéticos y aptas personas que deseen cuidar de su salud, se mencionó puede ser tanto positiva como negativa, siendo negativa porque el diabético puede estigmatizarse al saber que tiene una cafetería para enfermos e indirectamente se llegue a sentir mal y positiva porque el diabético cuenta con un lugar donde se puede conseguir alimentos que integre a su vida normal también puede

probar una porción y si le gusta llevarse el producto entero para compartir en una reunión social, tomando en cuenta que se venderá salud no enfermedad.

Entrevista N.- 002

Msc. Mgt. Karina Pazmiño nutricionista de 28 años de edad

Cuestionario:

1. Como nutricionista ¿Considera que es un problema el incremento de personas diabéticas?
2. ¿En qué consiste una dieta especial para mantener estable la salud del paciente diabético?
3. ¿Se puede dirigir un régimen alimenticio o dieta de un diabético a personas que deseen cuidar su salud?
4. ¿Existen varias alternativas como para generar un menú variado?
5. ¿Cuántas comidas diarias pueden tener las personas con diabetes?
6. ¿Qué productos recomendaría para la elaboración de postres para diabéticos teniendo en cuenta que se quiere mantener el sabor tradicional?
7. ¿Conoce lugares que se preocupen por el bienestar de los diabéticos y de la salud de la comunidad?
8. ¿Considera que la implementación de la cafetería para diabéticos debería ser exclusiva para personas con diabetes o también para personas que quieren cuidar de su salud?

9. ¿Cree que es una buena propuesta implementar una cafetería para diabéticos y personas que desean cuidar de su salud en la ciudad de Quito?

Análisis de la entrevista a la Nutricionista Karina Pazmiño:

La Nutricionista afirmó que la diabetes fue la principal causa de muerte en el Ecuador en el 2009 y que actualmente existe una preocupación alarmante por la diabetes tipo 2; la misma que se presenta por el exceso de peso, la mala alimentación o por llevar un estilo de vida inadecuado. La entrevistada opinó que tiene mucha viabilidad la creación de una cafetería para diabéticos y sugirió que se tendrá éxito si la comida es apetitosa.

La nutricionista mencionó que según la Asociación Americana de Diabetes no existe ninguna prohibición de alimentos, pero si se recomienda no abusar el consumo de alimentos que contienen altos índices glucémicos e ingerir más fibra perteneciente a frutas y vegetales que tengan un bajo índice glicémico.

Para mantener estable la salud del paciente se debe controlar la glucosa, teniendo un peso estable, sabiendo que alimentos son buenos y de este modo no limitarse a comer.

El paciente debe tener de 5 a 6 comidas al día, pero hay que tomar en cuenta que las comidas no deben ser muy contundentes, una recomendación para mantener un sabor agradable o sabores tradicionales es utilizar frutas de temporada (cuidando que sus índices glicémicos no sean altos) y aprovechar las grasas monoinsaturadas como el aceite de oliva, de frutos secos como la nuez, la almendra y no abusar de los productos *light*.

Entrevista N.- 003

Chef Pastelero Javier Lasluisa de 41 años de edad.

Cuestionario:

1. Debido a un incremento de personas con diabetes en el país y que una de las razones es el contenido de calorías que aporta el azúcar, ¿cree usted que es momento de cambiar la forma de preparar los alimentos de pastelería?
2. ¿Cree que es posible realizar alimentos de pastelería para diabéticos sin alterar su sabor?
3. ¿Qué productos debería tomar en cuenta al realizar alimentos de pastelería para diabéticos?
4. ¿Qué complicación piensa que existiría al realizar postres para personas diabéticas?
5. ¿Qué tan atractivo le encuentra a la propuesta de negocio de realizar una cafetería para diabéticos y personas que desean cuidar de su salud en la ciudad en Quito?
6. ¿Conoce en el mercado un establecimiento parecido?

Análisis de la encuesta al Chef Pastelero Javier Lasluisa:

Actualmente se necesita desarrollar la pastelería para diabéticos, tomándose en cuenta que el diabético no puede el consumo de azúcar y grasa, los cuales forman parte de los elementos básicos para la elaboración de pastelería y reemplazar estos elementos resulta dificultad; por ejemplo el azúcar se puede reemplazar por edulcorante pero los resultados finales no son los mismos que se obtendrían con azúcar normal, porque cambia su textura y su sabor.

El realizar pastelería para diabéticos es de suma importancia debido a que el paciente desea sentir la sensación de comer lo que se le restringe por el contenido de azúcar y grasa. Se tiene que contar con la ayuda de un doctor

especialista y un nutricionista que conocen más sobre el tema, elaborando alimentos de alta calidad, ricos y saludables.

3.2.4.2 Encuesta

Es la recopilación de datos por medio de preguntas que necesitan realizarse con especial cuidado y se desarrollan a un número limitado de personas. Las encuestas se realizaron en el Instituto Médico Integral Vida, ubicado en la Av. Mariana de Jesús – Quito y en consultorios del mismo edificio; se encuestó personalmente con la encuesta impresa a personas que padecen de diabetes y a sus familiares.

Las encuestas fueron realizadas en el lapso del mes de abril y mayo del 2014.

Pasos a seguir:

1. Elegir los datos que se quiere obtener de los posibles consumidores o compradores.
2. Seleccionar la técnica de encuesta que puede ser encuesta personal, por correo o teléfono.
3. Preparar las preguntas del cuestionario y adecuar el orden en que se plantearan.
4. Las preguntas deben determinar el tipo de respuesta pudiendo ser abiertas, de dos o más opciones que hacen factible la adquisición de información.
5. Diseñar borradores del cuestionario para hacer pruebas previas y poder preparar la encuesta final.

Encuesta a realizar:

- Encuesta personal

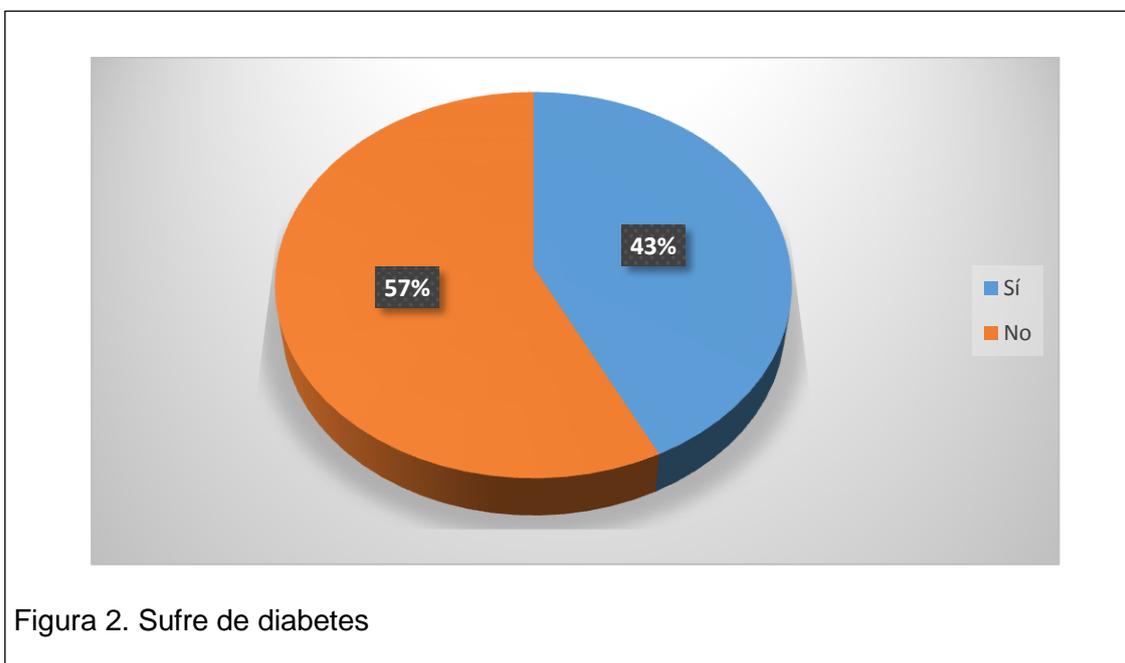
Se realiza de forma personal lo que ayuda a la cooperación de las personas encuestadas que se encuentran dentro del rango de edad de 20-60 años de

edad y proporciona un elevado índice de respuestas que permiten resolver dudas.

(Formato de encuesta ver anexo 3)

3.3 Análisis de resultados

3.3.1 Interpretación gráfica de los resultados de las encuestas



- **Interpretación de resultados**

Según las encuestas realizadas el 57% de personas respondieron que no tienen diabetes y el restante de 43% fueron las personas que sí tienen diabetes.

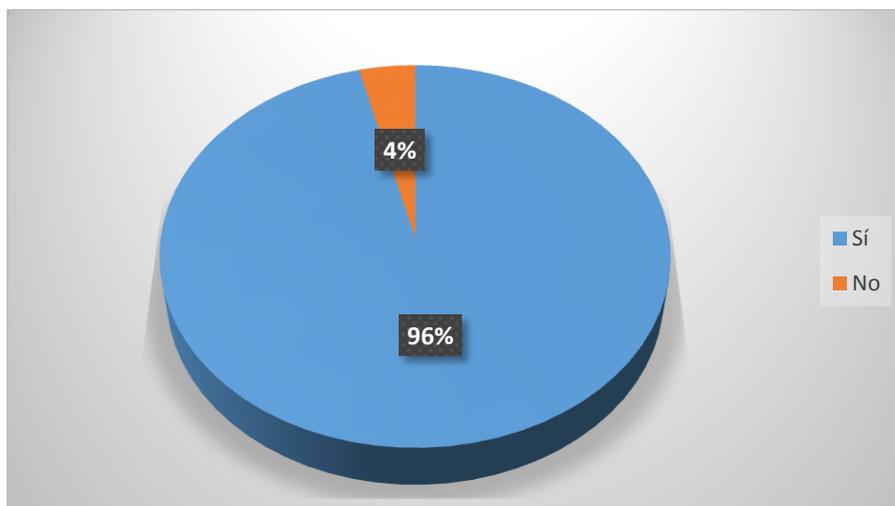


Figura 3. Posee familiares diabéticos

- **Interpretación de resultados**

Acorde a los resultados el 96% de los encuestados sí tienen familiares diabéticos y el 4 % no tienen familiares diabéticos, pero dentro de este porcentaje se encuentran personas que respondieron que sí tienen diabetes.

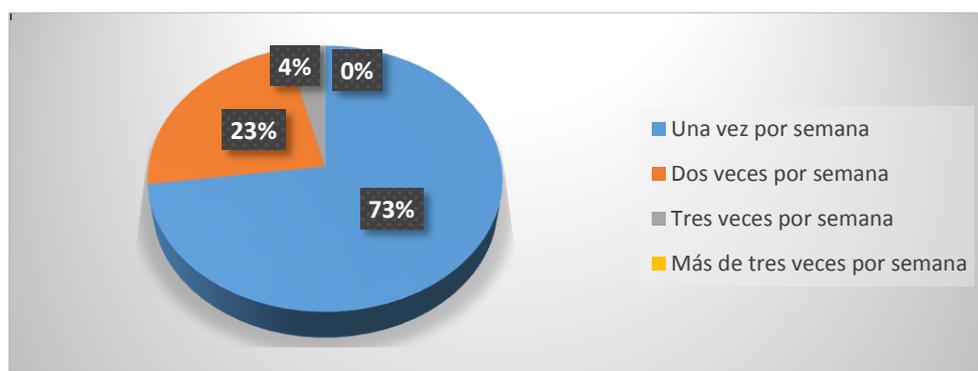
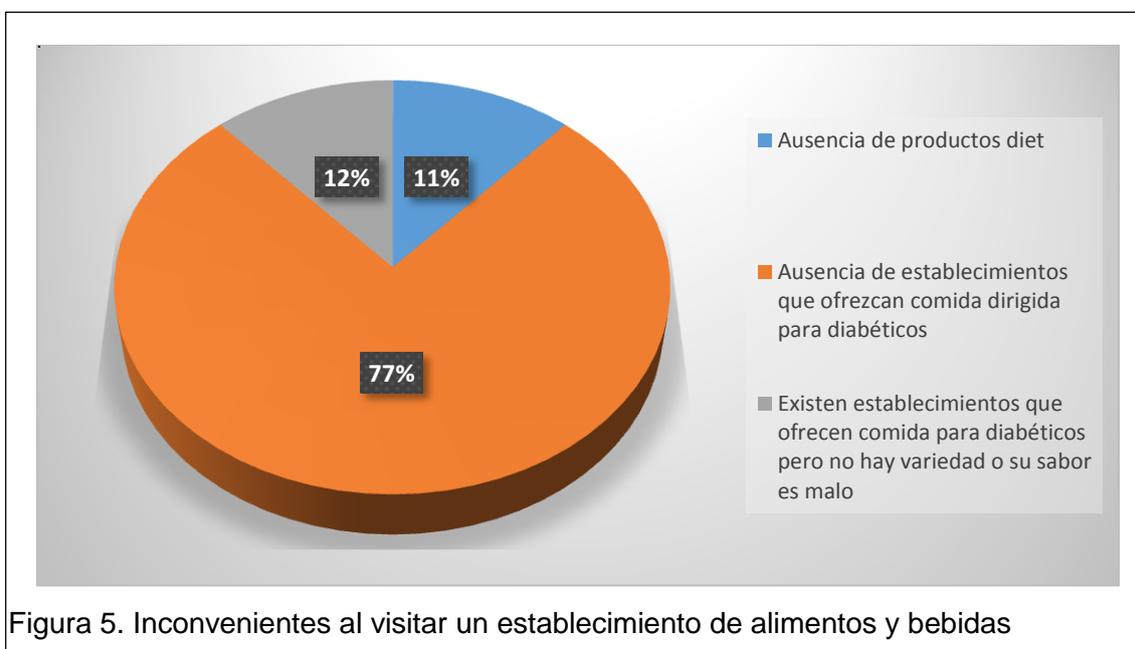


Figura 4. Frecuencia de visita a una cafetería

- **Interpretación de resultados**

Con las respuestas de los encuestados se determina que del 100%, el 73% visita una vez a la semana una cafetería, el 23% dos veces por semana y el 4% tres veces por semana.



- **Interpretación de resultados**

El mayor problema que las personas diabéticas o sus familiares tienen al visitar un establecimiento de alimentos y bebidas es con el 77% la ausencia de alimentos dirigidos para diabéticos, después con el 12% es la existencia de establecimientos que ofrecen comida para diabéticos pero no hay variedad de productos y su sabor es malo y el 11% respondió que el problema es la ausencia de productos *diet*.

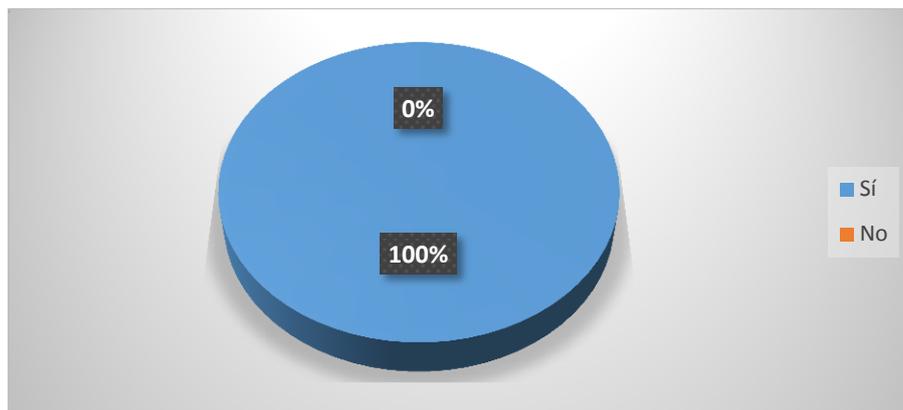


Figura 6. Resulta atractiva una cafetería para diabéticos

- **Interpretación de resultados**

Según las contestaciones el 100% de los encuestados respondieron que sí les resulta atractiva una cafetería para diabéticos y apta para personas que desean cuidar su salud.

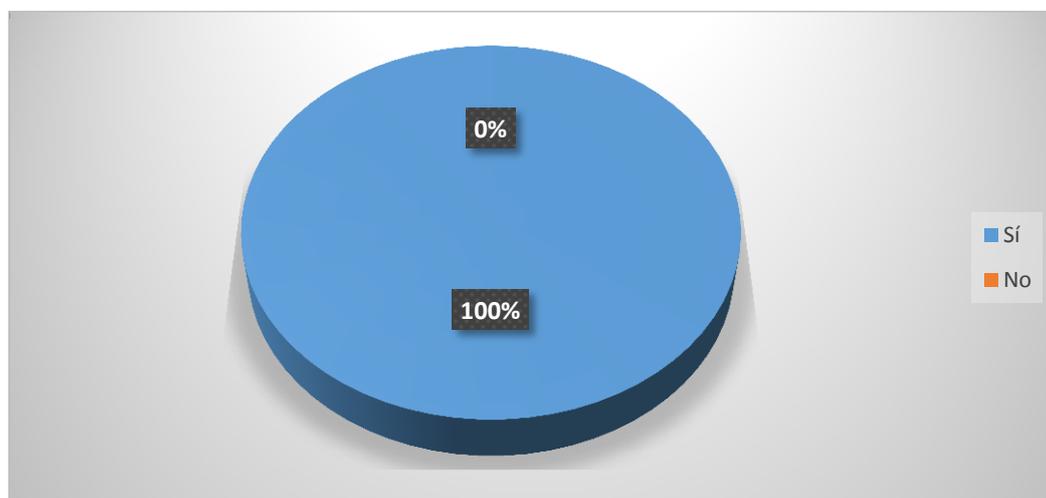


Figura 7. Visitaría la cafetería propuesta

- **Interpretación de resultados**

Según las contestaciones el 100 % de personas respondió que si visitaría la cafetería para diabéticos y apta para personas que desean cuidar su salud.

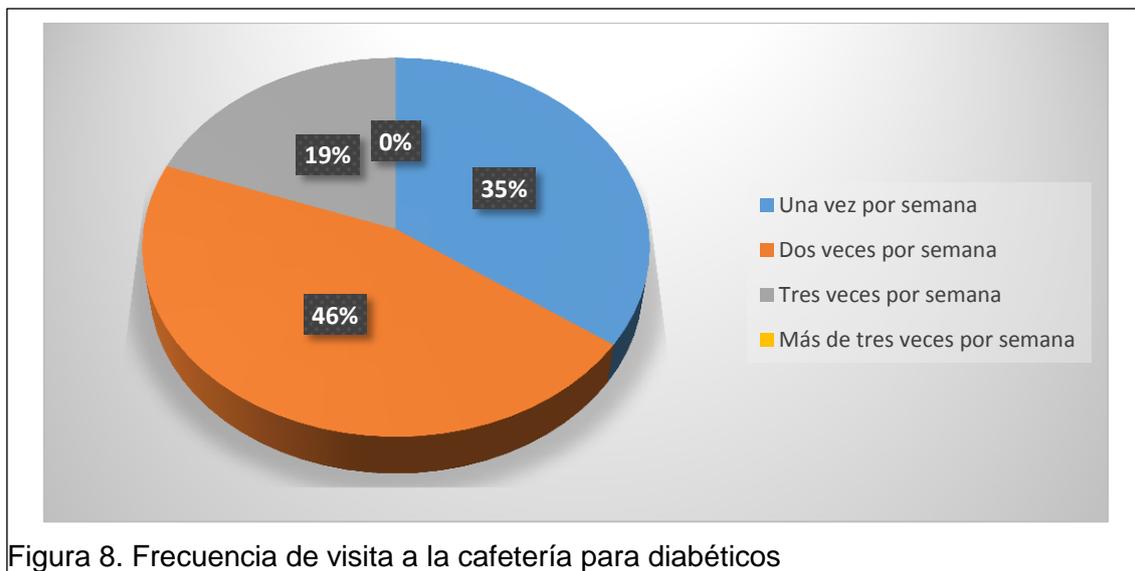


Figura 8. Frecuencia de visita a la cafetería para diabéticos

- **Interpretación de resultados**

Según las contestaciones el 46% respondieron que visitaría la cafetería dos veces por semana, el 35% una vez por semana y el 19% tres veces por semana.

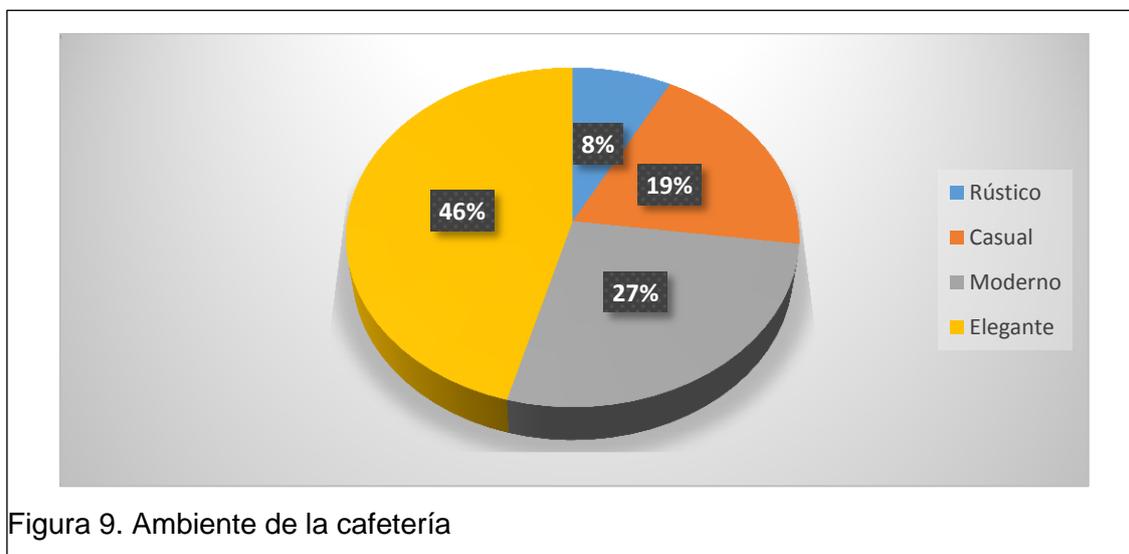
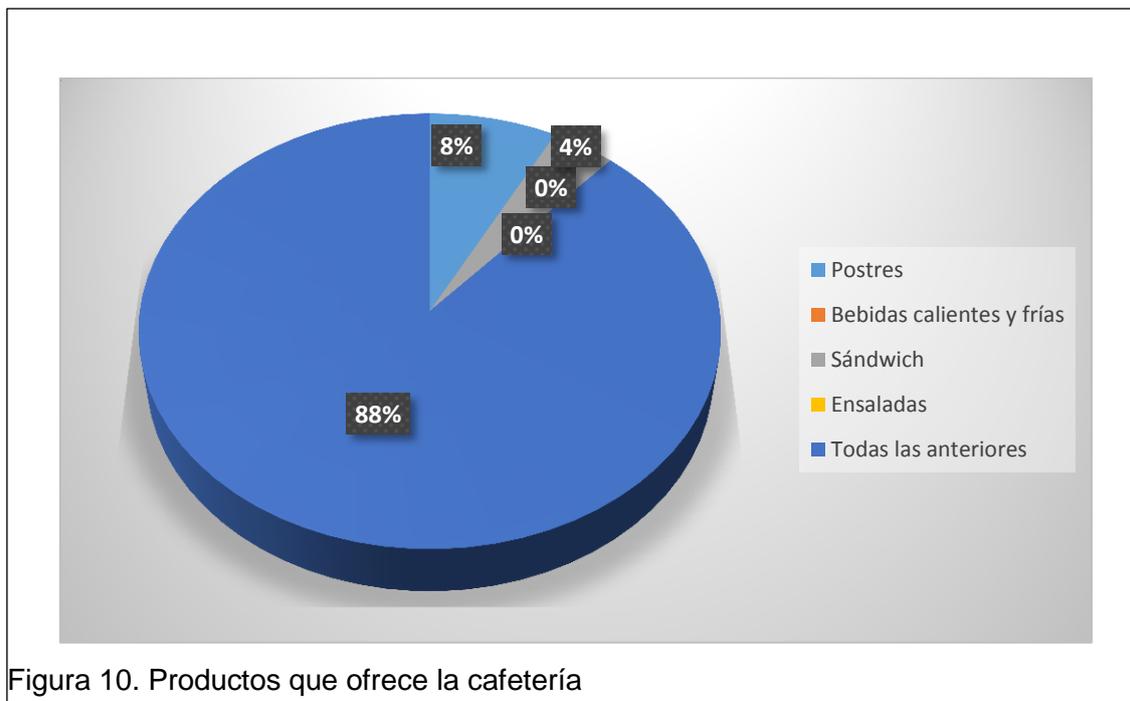


Figura 9. Ambiente de la cafetería

- **Interpretación de resultados**

Según las encuestas, el 46% de las personas respondió que desean un ambiente elegante, el 27% lo desea moderno, 19% casual y el 8% un ambiente rústico.



- **Interpretación de resultados**

Acorde con las contestaciones, el 88% de los encuestados respondieron que desean tener todas las opciones mencionadas en el menú de la cafetería (postres, bebidas calientes y frías, sándwich, ensaladas), el 8% solo desea que se venda postres y el 4% desea solo sándwich.

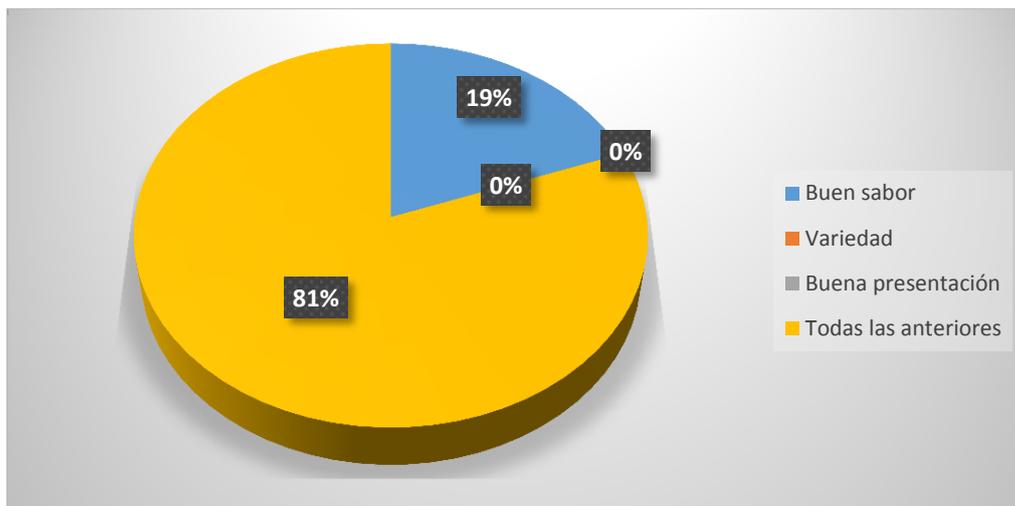


Figura 11. Cualidades de los alimentos

- **Interpretación de resultados**

Acorde con las contestaciones, el 81% de los encuestados desean que los alimentos que se ofrezcan tengan todas las cualidades mencionadas (buen sabor, variedad, buena presentación), al 19% le importa más el buen sabor.

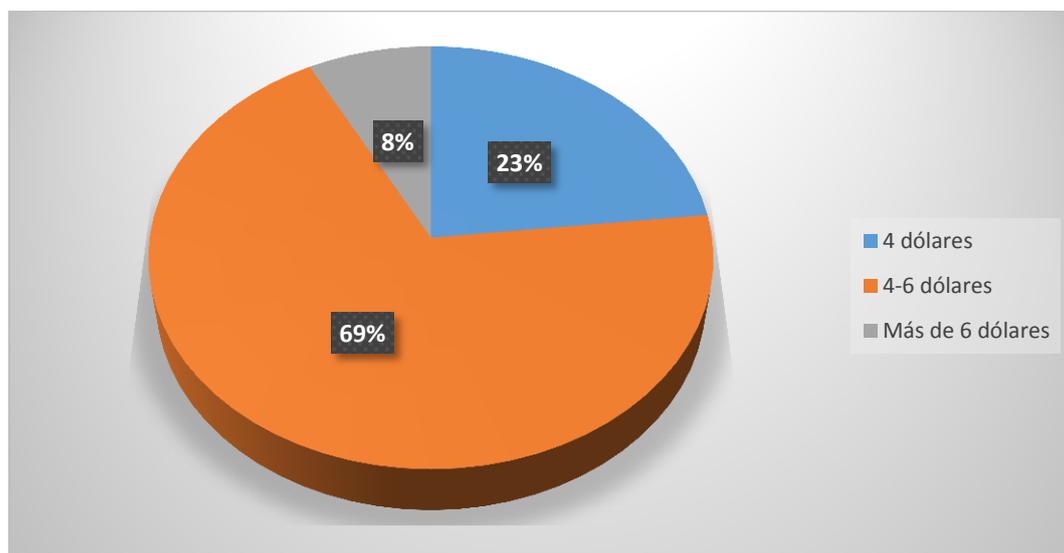


Figura 12. Precio estimado

- **Interpretación de resultados**

Según las encuestas, el 69% de las personas están dispuestas a pagar por los productos propuestos para la cafetería, entre 4 a 6 dólares, el 23% pagaría 4 dólares y el 8% está dispuesto a pagar más de 6 dólares.



Figura 13. Medios de comunicación

- **Interpretación de resultados**

Acorde con las respuestas, el medio por el cual los encuestados conocen un nuevo producto son: principalmente por recomendaciones con el 24%, redes sociales con 22%, TV/Radio 20% y volantes con 11%, seguido de los menos utilizados el correo electrónico, revistas adjuntas a información de estado de cuenta, otras revistas todas con el 5% y los periódicos junto con publicidad en centros médicos con el 4%.

3.3.2 Conclusión del análisis de resultados de las encuestas

Se concluye que el 96% de los 129 encuestados tiene familiares diabéticos y el 43% son diabéticos y también tienen familiares diabéticos; estos porcentajes demuestran que se pueden encontrar personas que no tienen diabetes pero cada uno de ellos posee al menos un familiar diabético, lo que confirma con las cifras que se describió anteriormente y se puede observar como la diabetes incrementa rápidamente en la sociedad de Quito.

Las personas diabéticas y sus familiares del 100% un 73% visitan una vez a la semana una cafetería y un 77% tienen inconvenientes al ir a una cafetería por la ausencia de alimentos para diabéticos; lo que para el 100% de estas personas les resulta atractiva y sí visitarían una cafetería dirigida para diabéticos y apta para personas que desean cuidar de su salud.

Lo que llama la atención es que el 46% de los encuestados respondió que si existiera una cafetería especializada en diabéticos, la visitarían dos veces por semana y el 39% sólo la visitaría una vez a la semana.

El 46% de las personas encuestadas quiere que el ambiente sea elegante y el 27% moderno, y que se sirva todas las opciones de alimentos mencionadas como postres, bebidas calientes y frías, sándwich y ensaladas; es de importancia que los alimentos tengan buen sabor, variedad y buena presentación. El rango de precios que los encuestados estarían dispuestos a pagar es de \$ 4 a \$ 6 dólares y desearían conocer acerca del servicio por medio de recomendaciones, redes sociales y por TV/Radio.

3.4 Plan estratégico de mercado

1. Ofrecer un servicio en donde los productos tengan variedad, buen sabor y el entorno físico sea cómodo, con colores que expresen compromiso, honestidad y alegría.

2. Fidelizar al cliente ofreciendo alimentos saludables (bajos en grasa, azúcares y calorías) y un servicio de calidad que refleje honestidad a un precio accesible.
3. Formar alianzas estratégicas con proveedores principales como Pronaca, Supan, Don Diego; para adquirir la materia prima específica con facilidades de pago.
4. Implantar un ambiente elegante - modernista que se adapte a varias edades; utilizando accesorios como juego de luces, lámparas, cuadros, arreglos florales, entre otros y mueblería en colores que transmitan comodidad, energía, confianza, entre otros.
5. Preparar alimentos de calidad que sean variados, con buen sabor y presentación. Contando con un total de 35 platos; teniendo entre ellos postres, sándwiches, ensaladas y bebidas calientes o frías; estos alimentos se prepararan bajo previas medidas sanitarias.
6. Utilizar métodos de comunicación (publicidad) como la creación de una página web, perfiles en redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, entre otros y realizar convenios o alianzas con programas de salud en la televisión o radio emisoras que tengan transmisiones de salud como La Gitana, Canela, para promover el negocio.
7. Elaborar un evento de inauguración, al que se invite a personas que son reconocidas en el medio de la gastronomía y la salud; en este evento se brindara una degustación de los alimentos propuestos, pretendiendo de esta manera que las personas gusten del servicio y recomienden visitar la cafetería.
8. Transmitir confianza y profesionalismo al cliente mediante un servicio atento y educado, con alimentos de calidad realizados bajo la supervisión de un

nutricionista; para crear una buena imagen de marca; generando de este modo buenas referencias de la cafetería.

9. Realizar promociones en fechas especiales como día de la madre, día del padre, que se dará gratis un postre y bebida al homenajeado; de la misma manera ocurrirá en los cumpleaños presentando previamente un documento de identidad.
10. Se realizará publicaciones promocionando la cafetería en visitas como La Familia y revista Fybeca.
11. Se ocuparan los colores naranja, gris y café para la decoración del establecimiento como color de paredes y mueblería.
12. Se utilizará vajilla (menaje de servicio) con estilos actuales de color blanco y de cristal.
13. Se realizará alianzas con radio emisoras que tienen programas de salud como la Radio Gitana 94.9 en su transmisión a las 9 am y Radio Canela 106.5 a las 7 am en su emisión de salud para promocionar la cafetería propuesta.
14. Se implementará alianzas estratégicas con centros de salud como Instituto Médico Integral Vida, Axis y doctores dialectólogos para promocionar la cafetería por medio de buenas recomendaciones y entregando hojas de información sobre la cafetería propuesta.
15. Los trabajadores utilizarán uniformes que identifiquen al establecimiento.
16. Se proporcionará área wifi sin costo para los clientes.
17. Se contará con todo el equipamiento de cocina que sea necesario para tener una buena producción.

CAPÍTULO 4

Plan Integral de marketing

En este capítulo se desarrollará el plan de marketing analizando el plan de negocios y la investigación de mercado que lo preceden en los capítulos anteriores; en este plan se analizarán las Ocho P de Marketing que son el producto, precio, promoción, plaza, personas, entorno físico, procesos y la productividad.

4.1 Producto

Según menciona Kotler y Armstrong (2008, p. 197-201), el producto (bien y/o servicio) está directamente relacionado con el mercado, y no se puede definir el producto sin conocer al mercado potencial, de la misma manera no se puede conocer al mercado sin antes desarrollar el bien o producto que se desea ofrecer.

Al poner en práctica lo mencionado en el párrafo anterior, la empresa se ha dirigido a un nicho de mercado que es el más rentable por las características que posee el producto (bien y servicio), al ser bajos en contenido de grasa y azúcares.

Se ofrecerá un producto mixto refiriéndose a que el producto que se dará es un bien y servicio que constituyen características tangibles e intangibles que satisfacen las necesidades del mercado a precios establecidos, obteniendo así rentabilidad.

El bien que es un producto tangible que se puede palpar y almacenar. Los alimentos que se realizarán, serán bajos en grasa, azúcares y calorías, que satisfacen las necesidades de los diabéticos y personas que cuidan su salud.

Se prepararán alimentos como ensaladas, postres, sándwich, bebidas calientes y frías cuidando de los factores ya mencionados. Toda la elaboración de los alimentos se regirá en buenos procesos de manufactura con lo que serán de calidad y cuidando del sabor.

Todas las recetas serán elaboradas por un cocinero con experiencia y con la supervisión de la nutricionista que dirá que alimentos se deben utilizar para que el diabético no tenga inconvenientes en comerlos.

La presentación de los alimentos será de estilo vanguardista; que se refiriere a ser novedoso, provocativo, preparar los productos teniendo un buen contraste de colores y para el cliente que desee llevar el producto a casa u obsequiar pasteles que se realizan en la cafetería se tendrán cajas con diseños innovadores. (Palanco y Gutiérrez, 2009)

Según Sánchez (2011, p. 50), el servicio que es un producto intangible, no se puede palpar y almacenar. El servicio de esta cafetería será estilo americano, que es un servicio sencillo, rápido, en donde el mesero sirve a la mesa el pedido y se diferenciará por una agradable interacción con el cliente; de se dará capacitación de atención al cliente, este modo las personas de servicio tendrán la capacidad y dinámica para hacer que el cliente se sienta cómodo, importante hasta el punto de llegar a cambiar el día de las personas, con carisma y mostrando siempre una sonrisa.

Lista de productos que se venderán:

Tabla 6. Lista de productos

Lista de productos				
Nombre	Costo total	Costo unitario	PVP	PVP+IVA
Mousse de durazno	\$ 12,03	\$ 1,20	\$ 3,83	\$ 4,29
Pie de manzana	\$ 9,63	\$ 0,96	\$ 3,88	\$ 4,35
Pionono con crema pastelera	\$ 10,86	\$ 1,09	\$ 3,57	\$ 3,99
Pastel de naranja	\$ 7,95	\$ 0,79	\$ 3,76	\$ 4,21
Pastel de choclo	\$ 6,49	\$ 0,65	\$ 4,02	\$ 4,50
Alfajores	\$ 6,76	\$ 0,68	\$ 1,39	\$ 1,55
Selva Negra	\$ 17,82	\$ 1,78	\$ 4,37	\$ 4,90
Chessecake de frutos rojos	\$ 13,82	\$ 1,38	\$ 4,37	\$ 4,90
Budín de pan	\$ 11,26	\$ 1,13	\$ 3,80	\$ 4,25
Parfait de frutos rojos	\$ 17,50	\$ 1,75	\$ 4,24	\$ 4,75
Macedonea de frutas	\$ 15,70	\$ 1,57	\$ 4,05	\$ 4,54
Galletas de banano y avena	\$ 1,94	\$ 0,19	\$ 0,89	\$ 1,00
Esalada César de Pollo	\$ 15,63	\$ 1,56	\$ 6,74	\$ 7,55
Ensada de palmito	\$ 13,81	\$ 1,38	\$ 4,91	\$ 5,50
Ensalada de atún	\$ 15,01	\$ 1,50	\$ 5,58	\$ 6,25
Sándwich de jamón de pavo	\$ 18,25	\$ 1,83	\$ 4,33	\$ 4,85
Sándwich de pollo	\$ 25,02	\$ 2,50	\$ 5,89	\$ 6,60
Sándwich de carne	\$ 28,50	\$ 2,85	\$ 6,73	\$ 7,54
Café americano	\$ 5,29	\$ 0,53	\$ 2,28	\$ 2,55
Capuchino	\$ 6,79	\$ 0,68	\$ 3,13	\$ 3,50
Café expreso	\$ 5,29	\$ 0,53	\$ 1,79	\$ 2,00
Mokachino	\$ 7,46	\$ 0,75	\$ 3,13	\$ 3,50
Leche con chocolate	\$ 5,63	\$ 0,56	\$ 2,50	\$ 2,80
Té aromático	\$ 4,49	\$ 0,45	\$ 2,45	\$ 2,74
Jugo de mora y guanábana	\$ 7,33	\$ 0,73	\$ 3,21	\$ 3,60
Jugo de piña v menta	\$ 5,84	\$ 0,58	\$ 3,06	\$ 3,43
Jugo de naranja	\$ 6,00	\$ 0,60	\$ 3,08	\$ 3,45
Jugo de melón	\$ 5,08	\$ 0,51	\$ 3,09	\$ 3,46
Batido de mora y tomate de á	\$ 7,11	\$ 0,71	\$ 3,29	\$ 3,69
Batido de naranjilla	\$ 5,23	\$ 0,52	\$ 3,21	\$ 3,60
Batido de taxo	\$ 4,98	\$ 0,50	\$ 3,13	\$ 3,50
Batido de arazá	\$ 6,34	\$ 0,63	\$ 3,13	\$ 3,50
Gaseosa	\$ 8,00	\$ 0,80	\$ 1,43	\$ 1,60
Agua	\$ 4,00	\$ 0,40	\$ 0,98	\$ 1,10
Té	\$ 6,00	\$ 0,60	\$ 1,25	\$ 1,40

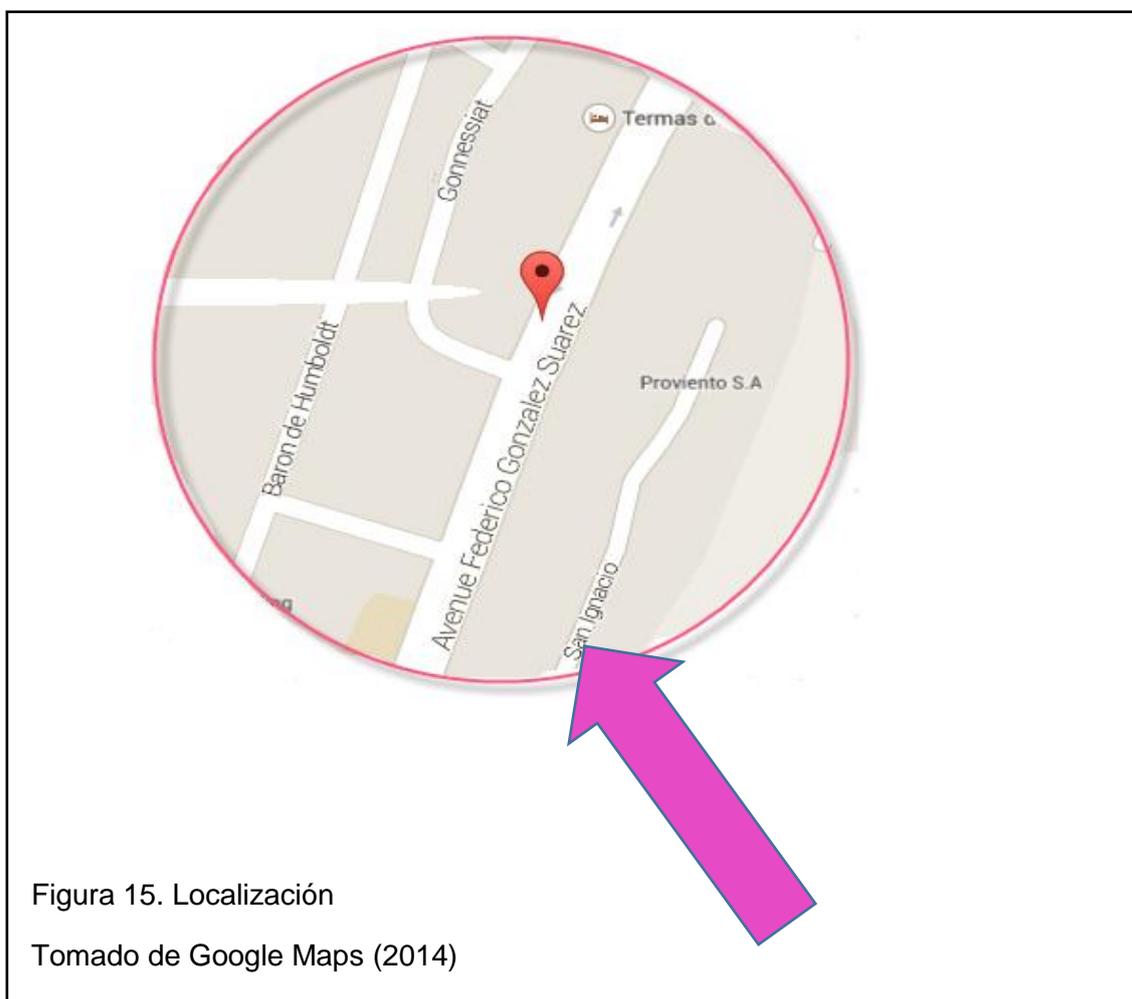
Carta:



Figura 14. Carta

4.2 Plaza

El producto se comercializará en un tipo establecimiento de alimentos y bebidas como es la cafetería con el nombre de *Gloriet “la gloria del buen comer”*, que se localizará según el volumen de la actividad en la Avenida González Suárez y Gonnessiat. El servicio será de forma directa a disposición de todo el público incluyendo especialmente a las personas diabéticas.



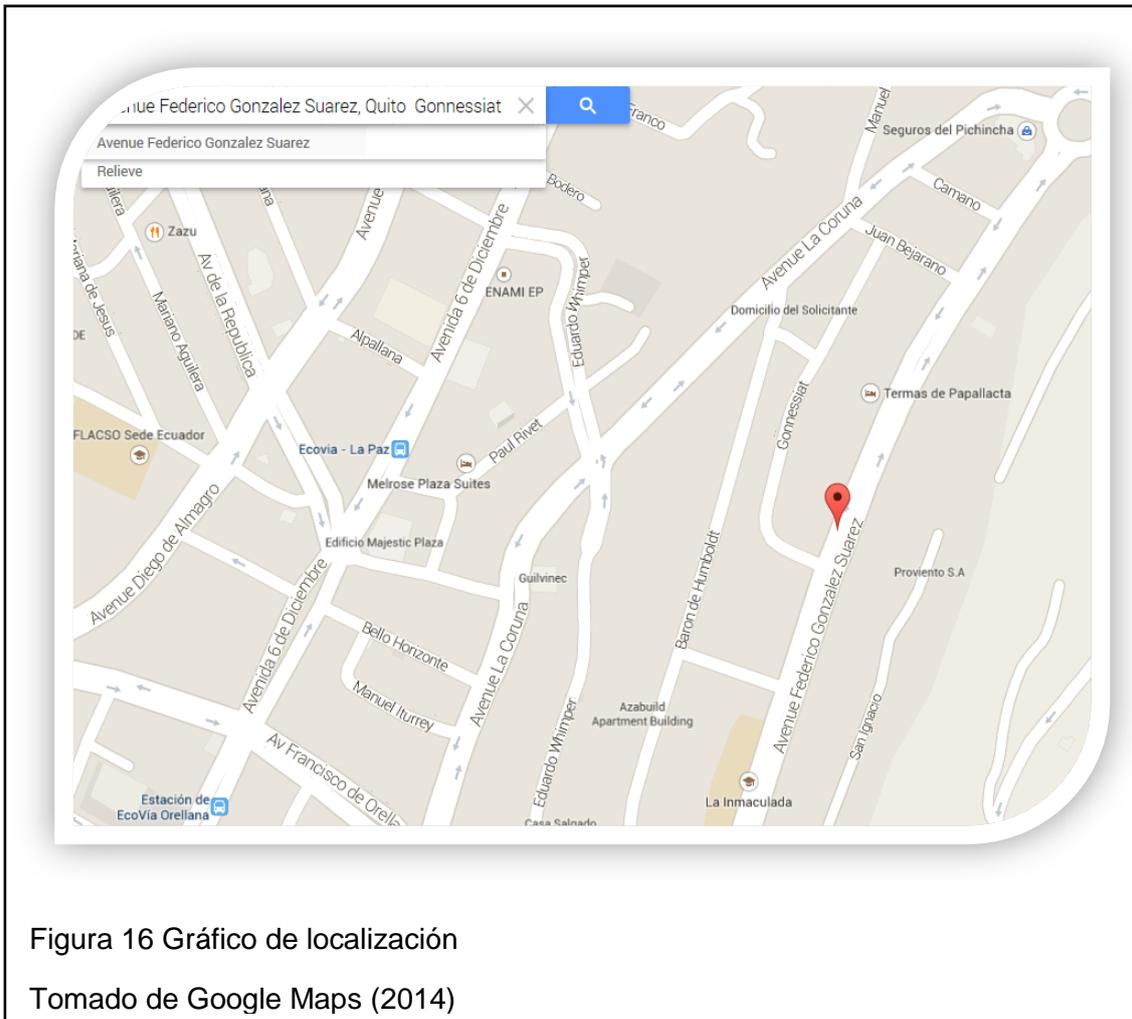


Figura 16 Gráfico de localización
Tomado de Google Maps (2014)

4.3 Promoción

Según Lovelock, Reynoso, D' Andrea, Huete y Wirtz (2011, p. 63-65), se debe promover información acerca de la cafetería para incentivar el consumo por parte de los clientes.

Según la encuestas realizadas en la investigación de mercados las personas escogieron que los medios por los que se enteran de un nuevo producto, son las redes sociales, la TV/Radio y por recomendaciones.

- Redes sociales

Se utilizarán las redes sociales para crear una página web de la cafetería en donde se presente toda la información necesaria para crear una imagen corporativa, dando a conocer la marca y las características del bien y servicio, el horario de atención, la ubicación, informar sobre promociones y lo más importante, poder crear una identidad visual corporativa proyectando la imagen de la marca.

Mediante el medio de publicidad o comunicación como son las redes sociales se creará también una página de Facebook que contará con la misma información descrita anterior a más de subir imágenes del producto y entorno físico de la cafetería.

- Radio emisoras

Se realizará alianzas con radio emisoras que realizan programas de salud como la Radio Gitana 94.9 en su transmisión a las 9 am y Radio Canela 106.5 a las 7 am en su emisión de salud y de esta manera poder promocionar la cafetería teniendo como ventaja que se especializa en cuidar la salud del diabético.

- Recomendaciones

Según Lovelock, Reynoso, D' Andrea, Huete y Wirtz (2011, p. 63-65), este es un medio de publicidad donde la comunicación es de mayor importancia y para lograr buenos comentarios de personas que hayan probado en servicio, se debe llevar procesos de calidad desde la producción de alimentos hasta el servicio.

- Alianzas con centros médicos

Aunque los encuestados no seleccionaron en su mayoría este medio de publicidad, se toma en cuenta que muchos diabéticos visitan al mes un consultorio médico y debido a este hecho se buscará implementar alianzas

estratégicas con centros de salud como Instituto Médico Integral Vida, Axis o doctores dietólogos recomienden la cafetería propuesta pero antes se deberá invitar a las personas de interés a que prueben los productos, en fechas como la inauguración y cuando haya un cambio de menú.

- Inauguración

El evento de inauguración será de mucho provecho si se sabe organizar y tomar en cuenta muchos detalles como los invitados, música, diseño de invitaciones, decoración, entre otros. Los invitados serán doctores endocrinólogos que pertenecen al Instituto Médico Integral Vida, también a personas que han tenido éxito en el mundo de los alimentos y bebidas. En el itinerario del evento se debe dar una pequeña introducción, que describa las razones por las cuales se crea la cafetería; tomando en cuenta que la elección de los productos que se degustarán son de mucha importancia porque conocerán directamente lo que se venderá y de eso dependerá la existencia de buenas recomendaciones.

4.4 Precio

El precio se debe regir por medio de la localización de la cafetería y el tipo de producto que se servirá, se debe tomar en cuenta que los productos *light* que normalmente se encuentra en supermercados siempre tienen un costo mayor costo.

Según las encuestas realizadas en la investigación de mercados las personas están dispuestas a pagar por el producto de \$ 4 a \$ 6 dólares. Debido a que no existe algún establecimiento que se dirija a la preparación de productos para personas diabética se ha tomado en cuenta los precios de la competencia indirecta que por medio de la observando ésta también tiene precios alrededor de \$ 4 a \$ 6 dólares y más de \$ 6 dólares.

Rigiéndose a los factores mencionados y según los entrevistados, el precio establecido dependiendo del platillo que se sirva, estará entre \$ 4 a \$ 8 dólares dependiendo de su elaboración y componentes; por ejemplo los sándwiches tendrán un precio promedio de \$ 4 dólares. En el caso de bebidas calientes y platillos combinados como ensaladas o macedonia de frutas, entre otros, oscilará entre \$ 6 dólares y 8 dólares.

En el capítulo 6 se detallará el cálculo de precios.

4.5 Personas

Las personas que trabajan dentro del establecimiento son de gran importancia y esto se debe a que serán un factor para poder desarrollar el negocio y para esto se debe tener un excelente proceso de integración de recursos humanos que consiste en reclutar seleccionar y diseñar sus puestos de trabajo. De esta manera se podrá crear el perfil adecuado que se necesita para elegir a las personas.

La cafetería tendrá un perfil determinado para contratar al personal en donde se especificará los aspectos que deben tener a nivel personal y profesional, además deben contar con cualidades como tener buena presencia física y tener hábitos de higiene.

Una vez que se tiene el personal que cuenta con cualidades necesarias para el servicio, se lo capacitará para que ejecuten buenas prácticas de manufactura y que tengan una buena interacción con el cliente.

Todo este proceso se realizará debido a que el RR.HH que trabajará en la cafetería es la imagen de la empresa, por esta razón deberán utilizar uniformes y mantenerlos íntegros a lo largo del día, en especial aquellos que trabajan en el área de servicio.

4.6 Entorno Físico

Según Millán (s.f.) se debe elegir los colores corporativos y utilizarlos en el logo ideal y nombre creando así una imagen de la marca corporativa.

El nombre de la cafetería será *Gloriet* que significa “La gloria del buen comer”, porque para una persona que está limitada a comer la mayor parte de las cosas que le gusta, siendo una de ellas que las personas con diabetes mellitus II que contraen esta enfermedad debido a la ingesta de dulces en exceso, podrán comer lo que les gusta sin problemas llegando a ser una gloria, debido a que los alimentos de *Gloriet* se realizan bajo las condiciones que estas personas necesitan.



Figura 17. Logo

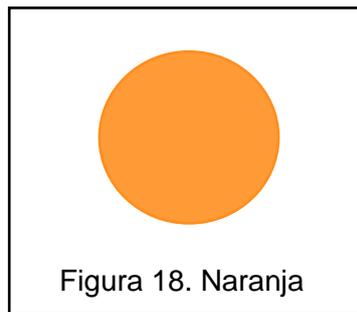
Colores que se utilizarán en el entorno físico.

Según Herrera y López (2008, p. 179-183), el 80% de la información que las personas tienen sobre el mundo viene por la vista, y el color tiene la capacidad de estimular a todos los sentidos y transmitir instantáneamente un mensaje al cerebro.

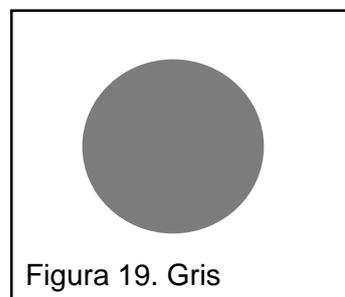
Mediante las encuestas, las personas desean que el ambiente fuera elegante y moderno; por esta razón se han seleccionado los siguientes colores para la

decoración y el medio en que se desarrollará el servicio como: naranja, gris y café.

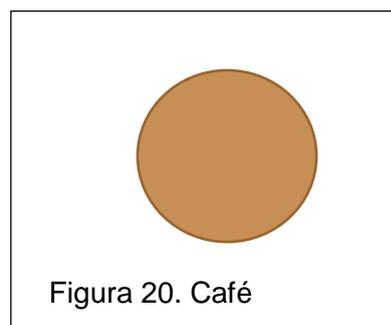
- Naranja: con este color se proyectará la innovación y creación de nuevos productos. La iluminación anaranjada también transmitirá energía, dinámica y positiva.



- Gris: este color demuestra elegancia, frescura, innovación, calidad y transmitirá lo modernista de la cafetería. El gris es un color que ayuda a resaltar los demás colores utilizados.



- Café: con este color se transmitirá el aspecto hogareño que incluye la comodidad, debido a que es un color elegante podrá proyectar calidad, la honradez y el compromiso.



4.7 Procesos

Según menciona Lovelock y Wirtz (2009, p. 232- 240), deberá implementarse procesos productivos o eficaces que den como resultado la cantidad, calidad y el costo del producto. El que exista un buen proceso da como resultado una alta productividad y reduce la probabilidad de fallar en el servicio.

Para llevar procesos eficaces primero se debe contar con la mano de obra apropiada estableciendo perfiles deseados y la maquinaria que sea necesaria para tener una producción rápida sin pérdida de tiempo.

- Para la implementación de la cafetería se tendrá la contratación de 9 personas que realizarán todas las funciones para que ésta se desarrolle y crezca. Dentro del RR.HH estará una persona encargada de las compras del establecimiento que junto al administrador, seleccionarán los mejores proveedores que cuenten con facilidades de pago.
- El personal de cocina junto con la ayuda del nutricionista, elaborarán el menú para la cafetería, posteriormente los cocineros prepararan los productos; en esta fase entra la maquinaria necesaria para elaborar los alimentos y que favorezca la optimización del tiempo de producción, por ejemplo el horno, cocina, batidora *Kitchenaid*, plancha para sándwich, refrigeradora apropiada para la cantidad de producción, cafeteras industriales, entre otros.
- Posteriormente los alimentos pasan a manos del personal de servicio que interactúa de forma directa con el cliente, el cual debe deslumbrar con su asistencia y cuidar de que los alimentos lleguen en perfectas condiciones a la mesa.
- Termina el servicio al dar la cuenta al cliente, cobrar, retirar los platos sucios.
- Finalmente se reponer la mesa para un nuevo cliente y la limpieza del local.

4.8 Productividad

Según menciona Lovelock y Wirtz (2009, p. 232- 240), la productividad se relaciona con transformar las entradas en salidas y por medio del cliente se evalúan midiendo la calidad según el grado en que el servicio cumpla con las necesidades, gustos y preferencias del cliente.

Para tener calidad en el servicio y conseguir diferenciación para generar lealtad por parte del cliente la cafetería:

- Llevará la producción de los alimentos con buenas prácticas de manufactura.
- Trabajaré con proveedores que ofrezcan buenos costos, calidad de productos y de esta manera poder dar accesibilidad de precios al cliente.
- Elaboraré alimentos innovadores en sabor y presentación; que se dirijan a personas diabéticas.
- Mantener los buenos procesos del servicio y cambiar los que sean necesarios.
- Cumplir con los deseos, necesidades y expectativas del cliente.
- Tener equilibrio entre los costos y gastos para poder invertir en el mejoramiento de la calidad.

CAPÍTULO 5

Plan de operaciones

En este capítulo analizará los procesos operativos para el correcto funcionamiento del negocio propuesto, que incluye: equipamiento necesario, estudio técnico, localización y ciclos y flujos operativos.

5.1 Estudio técnico

Según Baca (2010, p. 55), el estudio técnico ayuda a evaluar la capacidad del establecimiento, el tamaño de la producción, la localización adecuada, los equipos óptimos para la fabricación del producto, la arquitectura y diseño externo e interno del establecimiento; abarcando todo lo relacionado con el funcionamiento y la operatividad del proyecto.

5.1.1 Localización

Gloriet “la gloria del buen comer”, se localizará en la Avenida González Suárez y Gonnessiat. El servicio será de forma directa a disposición de todo el público.

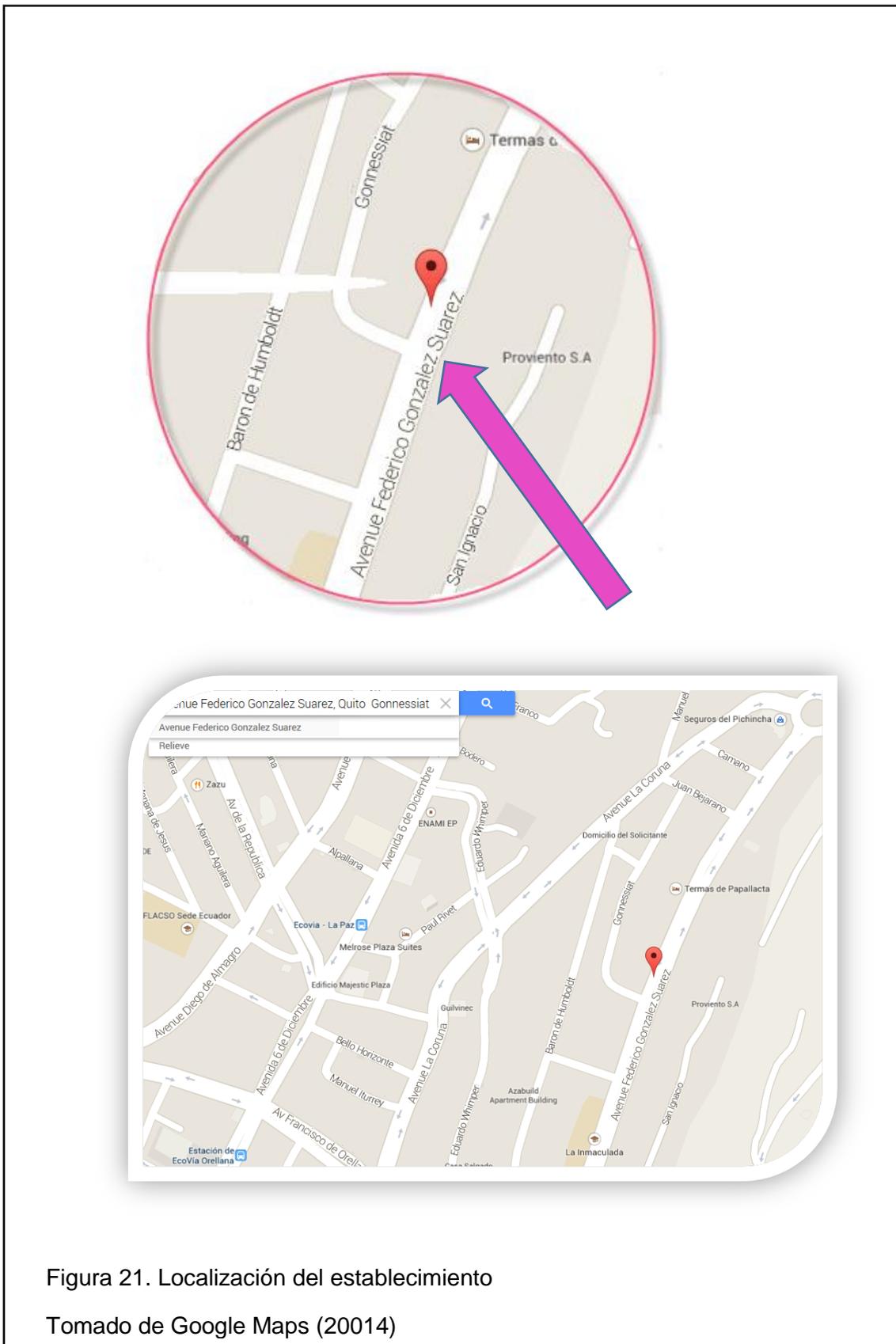


Figura 21. Localización del establecimiento

Tomado de Google Maps (2014)

5.1.1.1 Horario de atención

Tabla 7 Horario de atención

Horario de atención	
Martes a Sábado	10 am – 8 pm
Domingo	10 am – 7 pm

5.1.2 Estudio arquitectónico

Según Baca (2010, p. 60), el estudio arquitectónico se basa en el dibujo, diseño, distinción y separación del plano del local en este caso la cafetería *Gloriet*. También se describe la finalidad de cada componente arquitectónica.

La distribución correcta de los elementos del plano, tienen el propósito de conocer el aforo o capacidad máxima del local.

La capacidad o aforo de la cafetería es de 35 personas, que se distribuye de la siguiente manera:

En el primero y segundo cubículo se encuentran dos asientos de 1,75 mts. (largo) y otro de 1 mts. (largo). En los dos asientos de 1,75 mts., pueden estar dos personas, ocupando cada una 0,87 mts. y en el asiento de 1 mts. puede estar una persona; dando así un total de 5 personas por cubículo y 10 personas por los dos cubículos.

En el tercero y cuarto cubículo se encuentran tres asientos de 1,75 mts. (largo); que pueden estar dos personas, ocupando cada una 0,87 mts., dando así un total de 6 personas por cubículo y 12 personas por los cinco cubículos.

En el quinto y séptimo cubículo (apto para discapacitados) cubículo se encuentra un asiento de 1,75 mts. (largo); que pueden estar dos personas, ocupando cada una 0,87 mts. y otro asiento de 1 mts. (largo) que puede estar

una persona; dando así un total de 3 personas por cubículo y 6 personas por los cinco cubículos.

En el sexto cubículo (apto para discapacitados) cubículo se encuentran dos asientos de 1,75 mts. (largo); que pueden estar dos personas, ocupando cada una 0,87 mts., dando así un total de 4 personas por el cubículo.

En la mesa central del salón, se encuentra una mesa de 2 mts. (largo) en donde pueden estar tres personas sentadas individualmente en sillas largas, ocupando cada una 0,66 mts., dando así un total de 3 personas. El total de personas a ocupar los asientos del cubículo y mesa central son 35.

- PLANO 2D

Según Herrera y López (2008, p. 276), un plano dimensional es aquel que muestra las dimensiones de las magnitudes físicas del local y establece relaciones con los componentes de los espacios o unidades arquitectónicas.

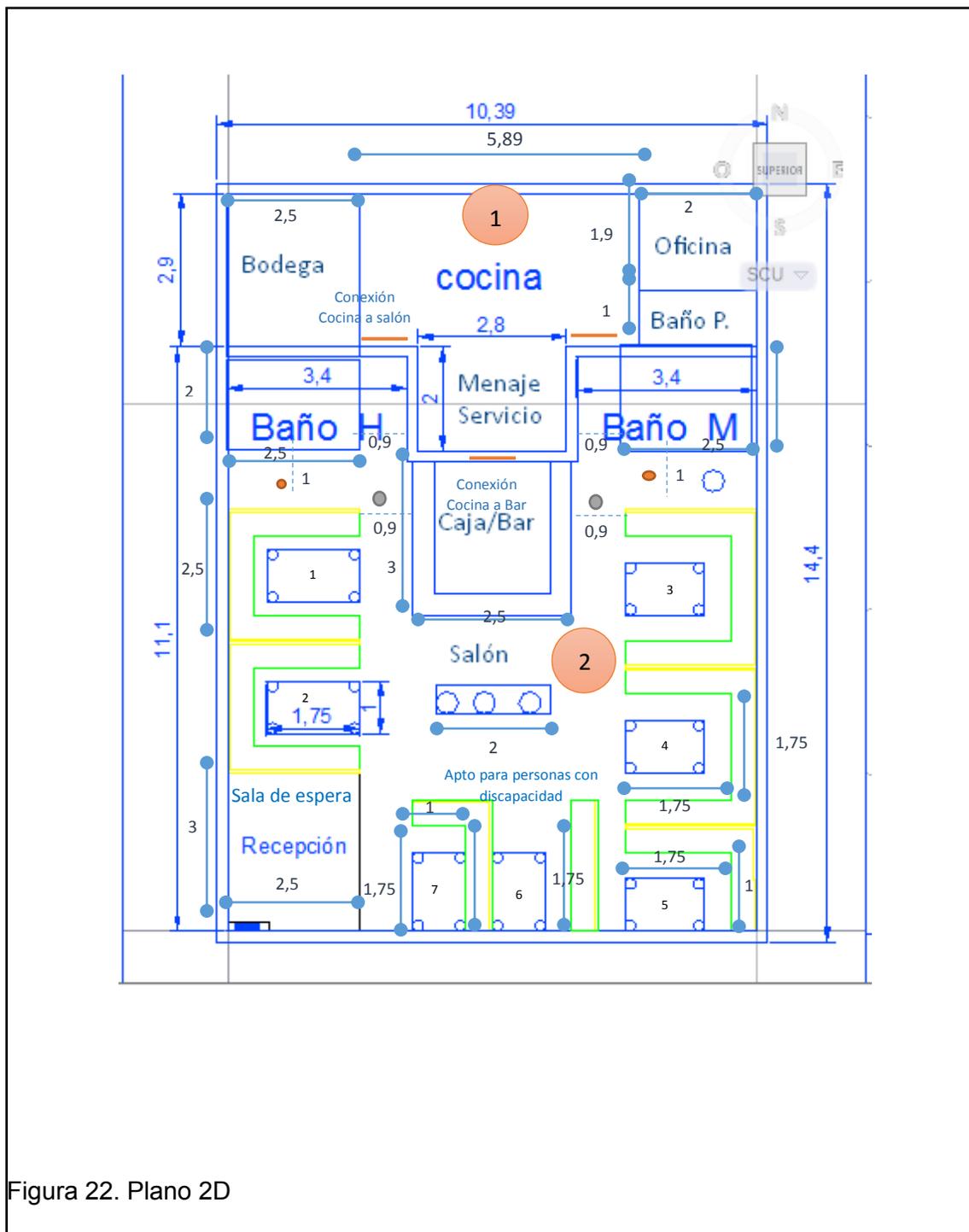


Figura 22. Plano 2D

En el plano de la cafetería se encuentran las medidas en metros de ancho y largo de cada área o zona; al igual que el espacio de los pasillos que se visualizan con líneas entre cortadas.

La superficie del local que servirá para el funcionamiento de la cafetería es de 14,4 mts. de largo y 10,39 mts. de ancho.

A continuación se describirán las zonas de la cafetería, incluyendo su metraje:

1. Cocina:

La zona de cocina se ubica en la parte superior del plano; mide 10,39 mts. de largo y 2,9 mts. de ancho; esta zona se ha dividido en cuatro partes y una que esta fuera de este régimen pero forma parte de la zona de cocina:

- **Bodega:** la bodega se utiliza para almacenar la materia prima (alimentos) adquirida y para conservar los productos a ser consumidos. Su área es de 2,5 mts. de ancho y 2,9 mts. de largo.
- **Cocina:** la cocina es en donde se localizará todo el equipo pesado necesario para preparar los alimentos; siendo también el área de trabajo de los cocineros de 5,89 mts. de largo y 2,9 mts. de ancho.
- **Oficina:** en la oficina es donde se realizará las actividades administrativas; su área es 2 mts. de largo y 1,9 mts. de ancho.
- **Baño para personal:** el baño será de servicio exclusivo del personal; su área es 2 mts. de largo y 1 mts. de ancho.
- **Menaje Servicio:** esta parte está destinada para el almacenaje de todo el menaje a utilizarse en el servicio como: vajilla, servilletas de tela, cristalería, cubertería, entre otros. El área es de 2,8 mts. de largo y 2 mts. de ancho.

2. Salón:

El salón es la zona donde se encuentra toda la mueblería y los servicios disponibles para el cliente como son: servicio higiénico, caja/bar (barra), cubículos para el cliente y recepción; el área total del salón es de 10,39 mts. de ancho y 11,1 mts. de largo.

- **Servicio higiénico:** hay dos servicios higiénicos uno para damas y otro para caballeros; los cuales están a disposición del cliente; los dos tienen la misma área de 2,5 mts. de largo y 2 mts. de ancho.
- **Caja/bar (barra):** en esta área se encuentra una barra donde se prepara las bebidas para el cliente y en donde se encontrará el cajero realizando sus funciones; las medidas son 2,5 mts. de ancho y 3 mts. de largo.
- **Cubículo para el cliente:** estos cubículos están conformados por sillones y mesas.

Seis cubículos de 2,5 mts. cada lado y un cubículo de 2,5 mts. de largo, 2 mts. de ancho y una mesa central en el salón de 2 mts. de largo; con capacidad para tres personas.

Todos los cubículos tienen un área interna de 1,75 mts. de largo, 1 mts. de ancho; que son las mismas medidas de largo y ancho de los asientos.

De los siete cubículos, cuatro tienen capacidad para cinco personas; dos cubículos con capacidad para tres personas y uno para cuatro personas.

Un cubículo de cuatro personas y otro de tres; que se encuentran al lado de la recepción o sala de espera; son aptos para personas con discapacidad.

- **Sala de espera o recepción:** a la entrada de la cafetería, se encuentra la sala de espera que es un pequeño espacio cómodo para que el cliente aguarde un momento si la cafetería se encuentra llena. El área es de 3 mts. de largo y 2,5 mts. de ancho.

3. Pasillos

En el salón; entre los cubículos y el camino al baño hay un pasillo de 0,9 mts. de ancho; que se puede identificar con un círculo rojo.

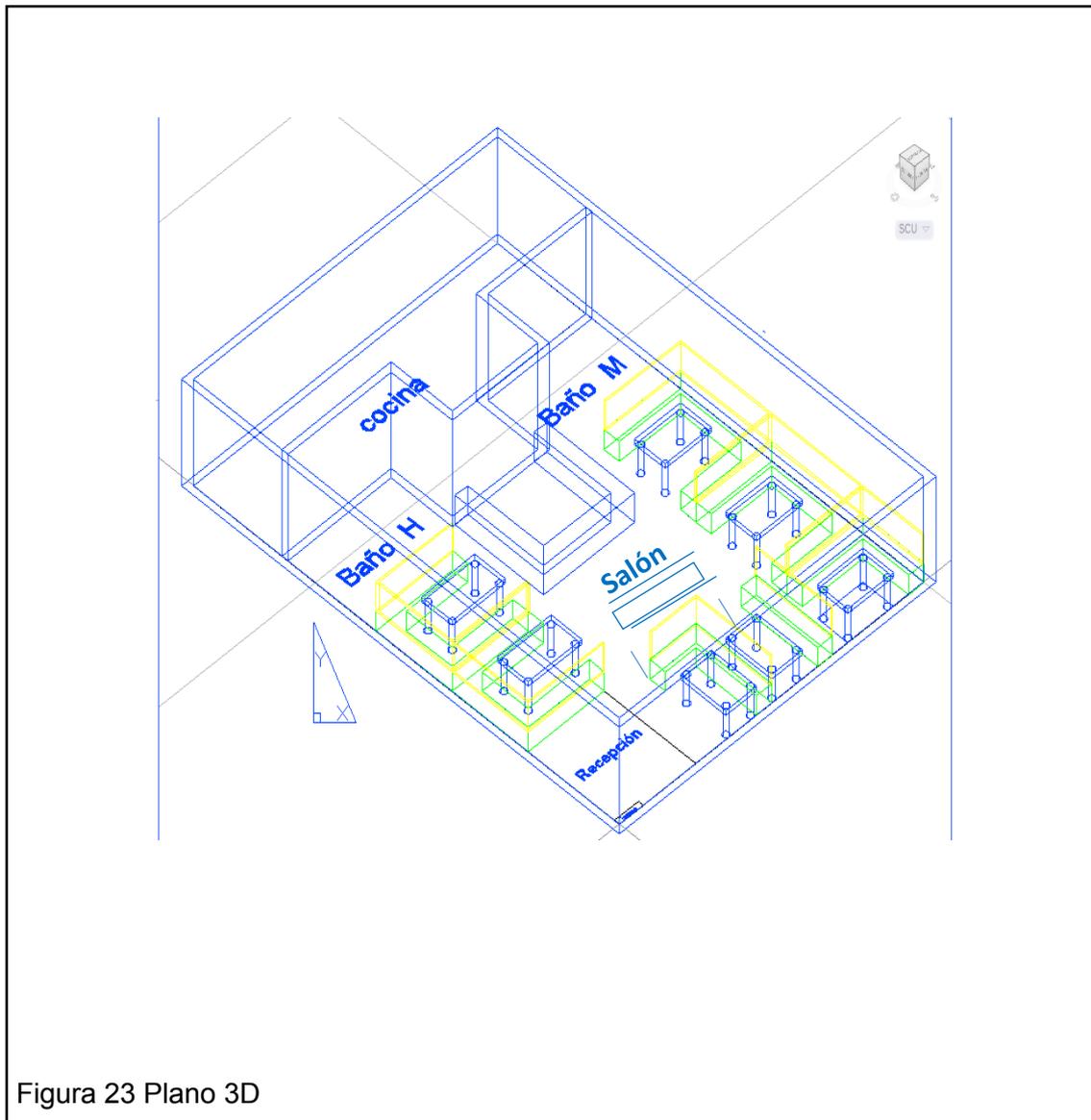
El pasillo por el que se circulará del salón a la cocina tiene el ancho de 0,9 mts., que se puede identificar con un punto verde.

4. Parqueadero

La cafetería no cuenta con un parqueadero propio por lo que los clientes podrán estacionarse en la zona azul o calles posteriores.

- PLANO 3D

Según Herrera y López (2008, p. 277), en el plano tridimensional se muestra el espacio de las áreas en tres dimensiones; el ancho, la longitud y profundidad.



5.1.2.2 Decoración

La decoración se basará en las respuestas de las encuestas realizadas en la investigación de mercado; las cuales fueron que sea un ambiente moderno y elegante; seleccionando así los colores gris, café claro (beige) y naranja cálido. Según Herrera y López (2008, p. 179-183), los colores seleccionados deben representar la imagen de la empresa como:

- Naranja: con este color proyectaremos la innovación y creación de nuevos productos. La iluminación anaranjada también transmitirá energía, dinámica y positiva.
- Gris: este color demuestra elegancia, frescura, innovación, calidad y transmitirá lo modernista de la cafetería. El gris es un color que ayuda a resaltar los demás colores utilizados.
- Café claro: con este color se transmitirá el aspecto hogareño que incluye la comodidad, debido a que es un color elegante podrá proyectar calidad, la honradez y el compromiso.
- Exterior

En la parte exterior habrá un letrero con el logo del nombre de la cafetería.



Figura 17. Logo

La pintura será color beige con café lo que representa honestidad y lealtad con dos maceteros grandes de mini rosas rosadas. Será iluminada con una delicada luz amarilla; en el piso se colocará una alfombra de color gris.

- Interior

Toda la decoración interna será moderna, siendo actual en diseños para la decoración pero conservando lo elegante.

Las paredes serán de color café cálido con un dúo de líneas horizontales color gris y naranja, los dos en una gama de intensidad baja. Se colocará luces altas y bajas de color amarilla; la barra del salón será de color gris claro.

Los cubículos tendrán sillones sin divisiones de color gris y mesas de madera; cada cubículo tendrá luces. En la sala de espera se colocará un sillón de color café y rosas en la esquina. La cerámica de los servicios higiénicos será de color blanco; con puerta gris; las paredes de color beige; con un espejo y luces a su alrededor.

5.1.3 Equipamiento

Tabla 8. Equipos de cocina

Equipos de cocina			
Ítem	Descripción	Cantidad	Imagen
1	Cocina con plancha	1	
2	Extractor de olores	1	
3	Refrigerador y Congelador	1	

4	Batidora mediana	1	
5	Horno	1	
6	Mesones de acero inoxidable	2	
7	Sanduchera	1	
8	Lava manos y platos	1	

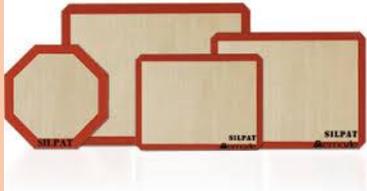
Tomado de Castellano (2012, pp. 39- 63)

Tabla 9. Utensilios de cocina

Utensilios de cocina			
Ítem	Descripción	Cantidad	Imagen
1	Cucharetas/cucharones	5	

2	Espátula de codo	2	
3	Espumadera	3	
4	Espátula de goma	4	
5	Tablas de picar	6	
6	Cernidor	4	
7	Recipientes herméticos plásticos	20	
8	Tazones	15	
9	Exprimidor	1	

10	Cuchillos	5	
11	Juego de boquillas	1	
12	Manga pastelera	3	
13	Moldes	10	
14	Sartén	6	
15	Latas	5	
16	Guantes resistentes al calor	2	
17	Bandejas de plástico	10	

18	Silpat	4	
19	Pinzas	4	
20	Ollas	10	

Tomado de Castellano (2012, pp. 39- 63)

Tabla 10. Menaje de servicio

Menaje para servicio			
Ítem	Descripción	Cantidad	Imagen
1	Tenedor trincherero	35	
2	Cuchillos trincherero	35	
3	Cuchara Postre	70	
4	Tenedor Postre	50	
5	Cucharilla Café	70	

6	Bandejas antideslizantes	6	
7	Plato Cuadrado de cristal	35	
8	Plato base para postre	35	
9	Plato base para café	70	
10	Plato hondo	40	
11	Copa alargada para malteada	35	
12	Jarro de cristal	40	
13	Tetera para té	35	

14	Taza de café	70		
15	Taza expreso	35		
16	Copa Helado	35		
17	Canasta Pan	40		
18	Plato cevichero mediano	40		
19	Vaso Trago Largo	50		

Tomado de Castellano (2012, pp. 39- 63)

Tabla 11. Equipo para servicio

Equipo para el servicio			
Ítem	Descripción	Cantidad	Imagen
1	Licadora Eléctrica	1	
2	Cafetera Expreso	1	
3	Barra Bebidas	1	
4	Mesones de madera	10	
5	Bancos de madera	20	
6	Servilletas	100	
7	Refrigerador Bebidas	1	
8	Mostrador	1	

9	Sillas para la barra	3	
---	----------------------	---	---

Tomado de Castellano (2012, pp. 39- 63)

Tabla 12. Decoración y adecuaciones

Decoración y adecuaciones			
Ítem	Descripción	Cantidad	Imagen
1	Cuadros	5	
2	Adornos	20	
3	Luces	1	
4	Pintura	1	
5	Arreglos Florales	5	

6	Porta Menús	45	
7	Porta Cuentas	20	
8	Letrero	1	
9	Baños	2	
10	Sillón	1	
11	Televisión	1	
12	Equipo de Sonido	1	

Tomado de Castellano (2012, pp. 39- 63)

Tabla 13. Uniformes de personas

Uniformes de personas			
Ítem	Descripción	Cantidad	Imagen
1	Uniforme Cocinero principal	2	
2	Uniforme Cocineros	4	
3	Uniforme servicio	6	
4	Uniforme Administrativo	2	

Tomado de Castellano (2012, pp. 39- 63)

Tabla 14. Equipo de oficina

Equipo de oficina y administración			
Ítem	Descripción	Cantidad	Imagen
1	Escritorio	1	
2	Computadora	1	

3	Impresora	1	
4	Caja Registradora	1	
5	Accesorios Oficina	1	

Tomado de Castellano (2012, pp. 39- 63)

(Ver cotizaciones de precio en el capítulo 6)

5.1.4 Receta estándar

Según Castellano (2012, p. 159), la receta estandarizada se utiliza en la cocina a nivel profesional. Este tipo de receta se diferencia por varios factores uno de ellos es que se realiza a medida del volumen, estilo y procedimiento de cada cocina. La preparación de recetas estandarizadas es primordial para el *chef*, debido a que llevan información como número de porción, peso por porción, técnicas de aplicación, cantidad de ingredientes, tiempos de cocción y temperatura, costo total de la receta y costo por porción. El proceso de elaboración de recetas estándar ayuda a mantener la calidad del producto y a controlar los costos.

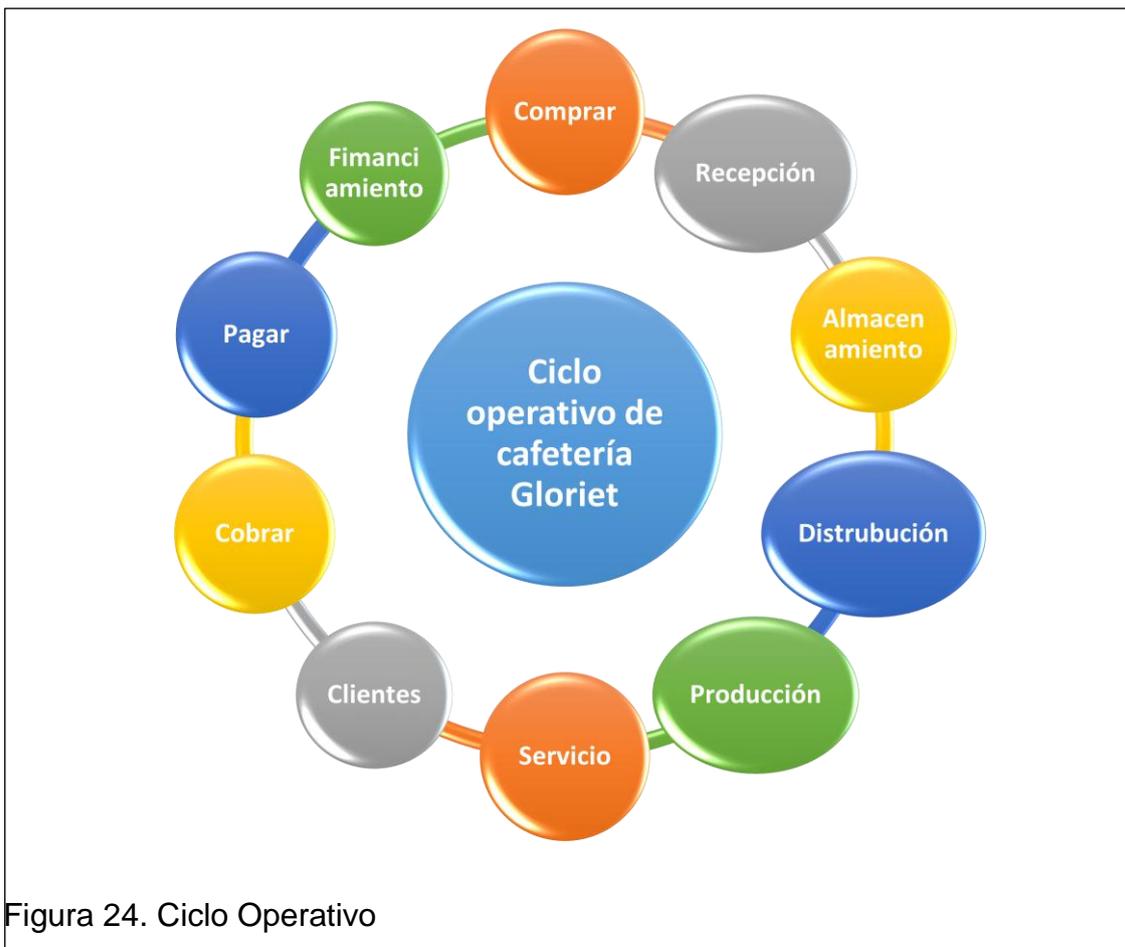
El modelo de la receta estándar utilizado es el que se ha establecido por la Escuela de Gastronomía de la Universidad de las Américas.

6. Se coloca el tipo de técnica de cocción que se aplica (hervor).
7. Se coloca el nombre de la batería o equipo a ocupar (cocina).
8. El número de la cantidad del ingrediente que se necesita en kilogramos si es un sólido y en litros si es un líquido.
9. La abreviación de la unidad de medición (kg, Lt).
10. Nombre de los ingredientes requeridos.
11. Se ingresa el costo por kilogramo si es un sólido o litro si es un líquido en dólares.
12. Muestra el costo de la cantidad que se requiere del ingrediente en dólares.
13. Muestra el costo total de la receta.
14. Muestra el costo unitario o por porción; es el resultado del costo total (17, 34) dividido para el número de porción (10 pax).
15. Se muestra la imagen de la receta.
16. Se redacta el procedimiento para realizar la receta.

(Ver recetas estándar en el capítulo 6)

5.2 Ciclo de operaciones

Según Avellaneda y Campo (2009, p. 200), es el conjunto de actividades o procesos que una empresa realiza repetitivamente para cumplir con los objetivos que se han propuesto, para esto es fundamental comprender cómo funcionan los procesos y de esta manera poder asegurar la competitividad de la empresa.



5.2.1 Flujo de procesos.

Según Chase, Jacobs y Aquilano (2009, p. 162-167), un flujo de procesos debe reflejar las actividades que están asociadas a un proceso y analizar el desempeño de algunas que operan al mismo tiempo; una forma visible de representarlas es realizar un diagrama que contenga elementos fundamentales como; las tareas, flujos y zonas de almacenaje.

- Tipos de procesos

Seleccionar el tipo de proceso es esencial para la elaboración del diagrama de flujo.

1. Según el número de etapas del proceso, pueden ser:

- Una etapa
- Varias etapas

2. Según la fabricación del producto pueden ser:

- Fabricar para existencias
- Fabricar para pedidos
- Hibridación

El tipo de proceso para la realización del diagrama del flujo de procesos es por varias etapas y por hibridación.

- Proceso de varias etapas

Este proceso tiene varios grupos de actividades que están conectados por flujos.

- Hibridación

Es la combinación entre fabricar para pedidos y fabricar para existencias; el mismo que ofrece flexibilidad para responder a las preferencias de los clientes.

El proceso por hibridación es cuando un producto genérico se fabrica y se almacena en algún punto de proceso; luego estas unidades genéricas son terminadas mediante un proceso final que se basa en la orden colocada por el cliente.

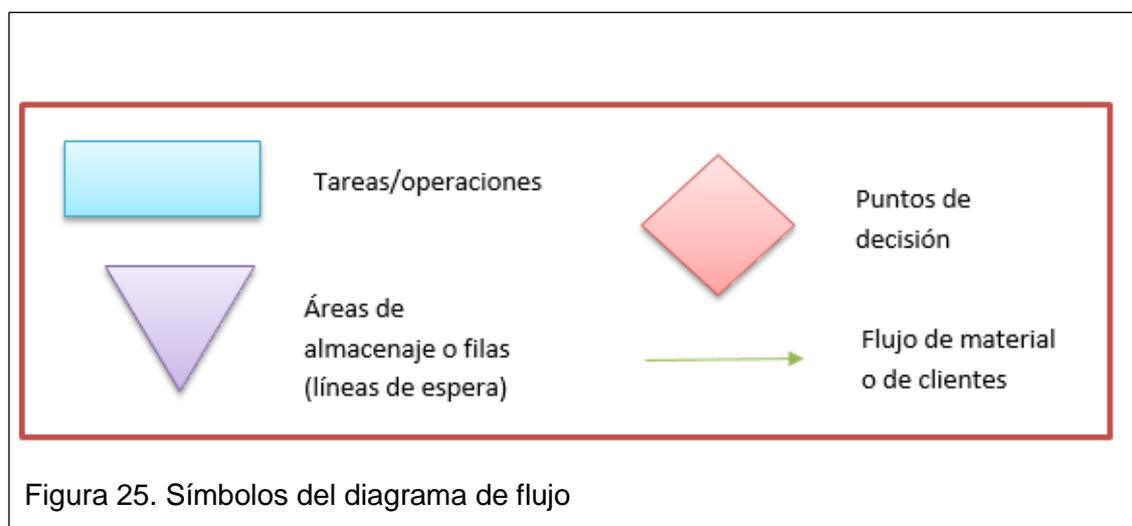
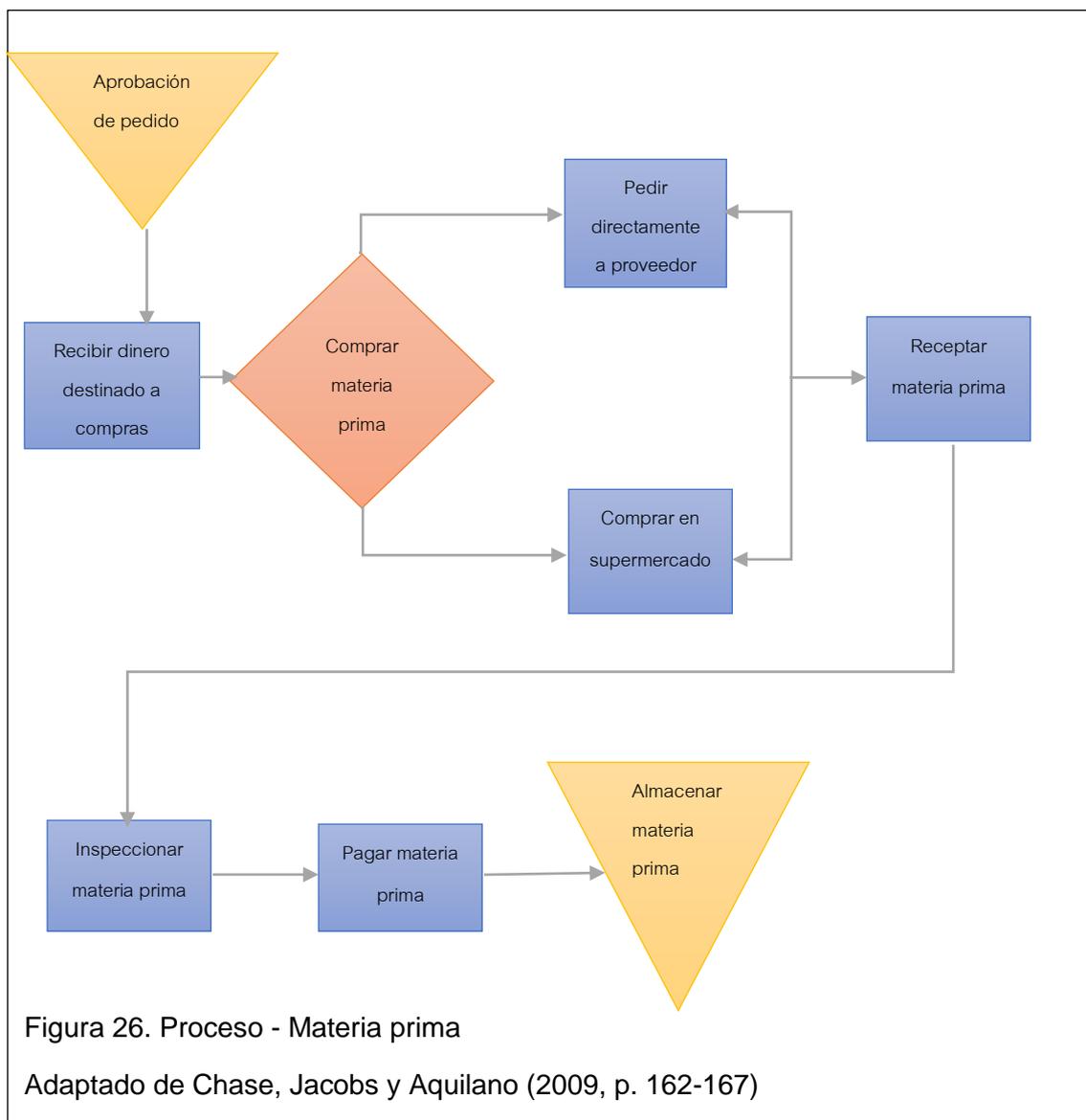


Figura 25. Símbolos del diagrama de flujo

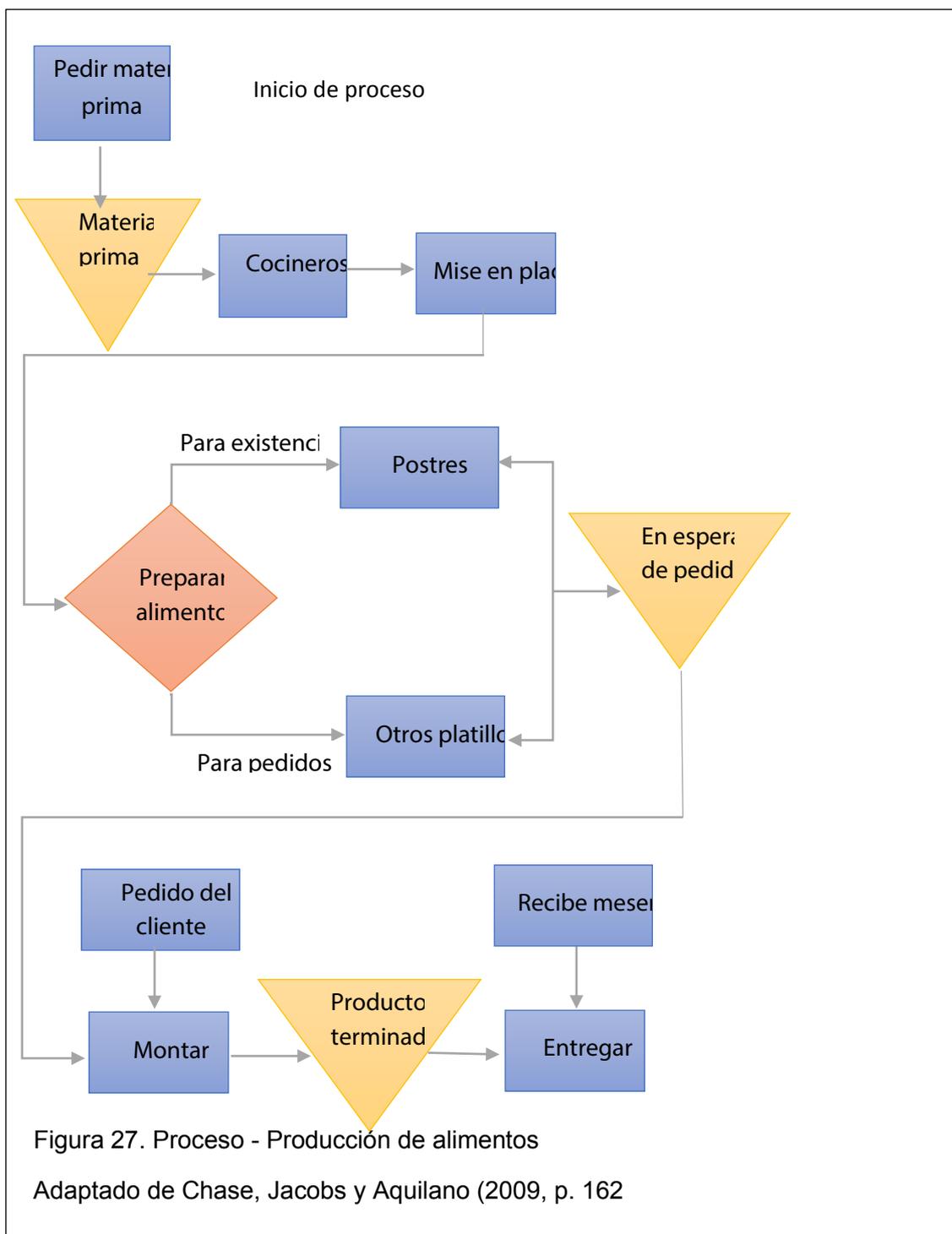
5.2.1.1 Proceso de adquisición de materia prima



- Para la adquisición de materia prima la administración aprobará el pedido remitido por parte de cocina y servicio, destinando cierta cantidad de dinero para realizar las compras. Para comprar hay dos caminos alternativos, el primero es contactando al proveedor y hacer el pedido, el segundo es realizar las comprar de manera directa en el supermercado (este camino se elige cuando es urgente la compra o si no existe proveedor para obtener ciertos productos).

Una vez que se ha elegido el camino de compras, se procede a receiptar la materia prima e inspeccionar el buen estado de la misma. Si se ha optado por contactar al proveedor la forma de pago será inmediata si se cuenta con todo el dinero o a créditos si el convenio con el proveedor lo permite. Finalmente se almacena la materia prima adquirida en la bodega o se destina a las áreas que las necesitan.

5.2.1.2 Proceso de producción de alimentos



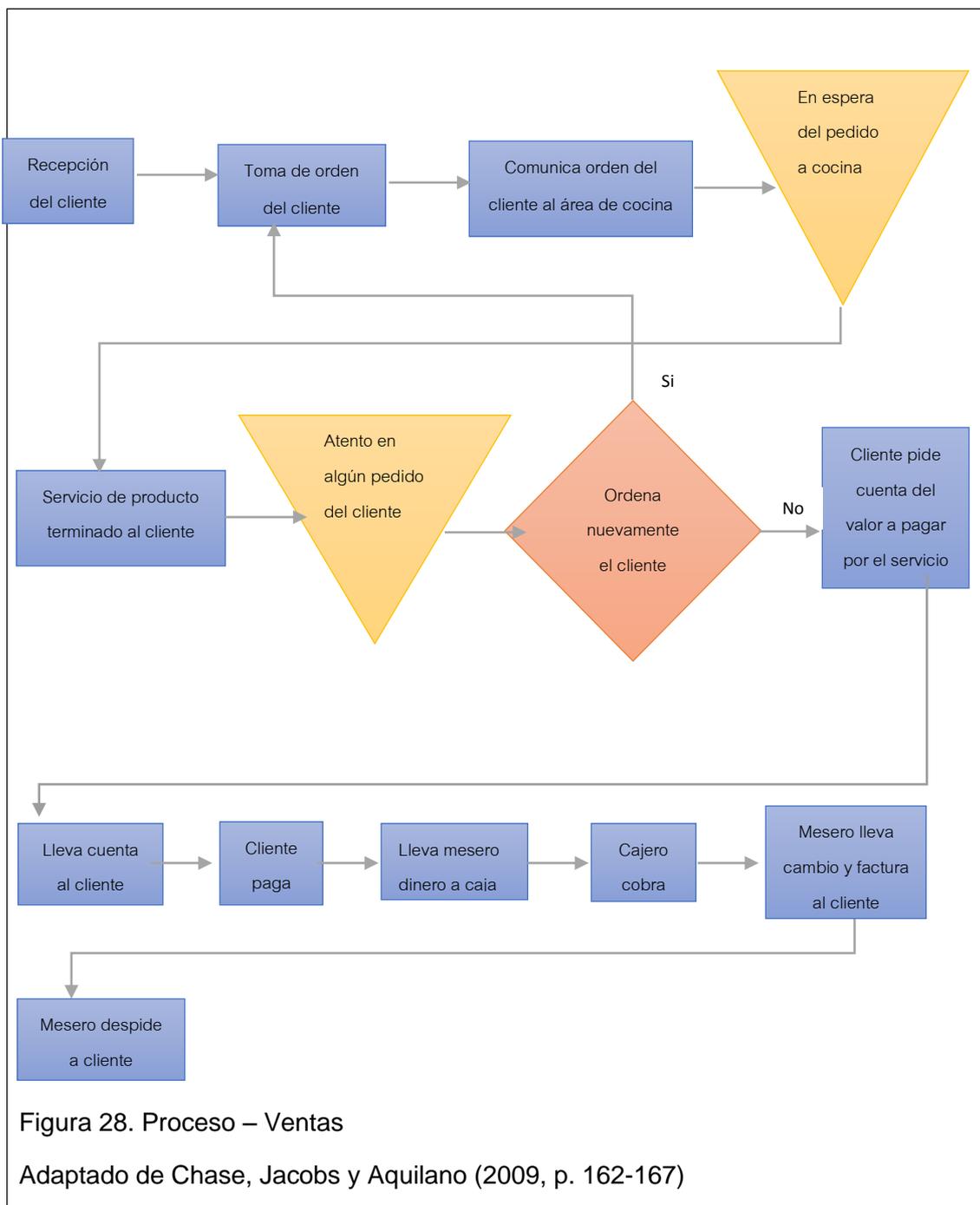
- El área de cocina hace el pedido de materia prima a el área de administración, una vez aprobado el pedido, se obtiene la materia prima

requerida; los cocineros revisan que la materia prima este en buenas condiciones y realizan el *mice en place* necesario para la elaboración de los alimentos.

Para la preparación de postres se toma en cuenta las existencias o el porcentaje aproximado de clientes que puede tener la cafetería; preparando así cierta cantidad de productos genéricos (postres), que estarán en espera de un pedido del cliente para ser terminados y entregados al cliente.

Los otros platillos de la carta se prepararan sólo si se coloca un pedido por parte del cliente y una vez terminado se entregara al mesero para ser servido.

5.2.1.3 Proceso de venta

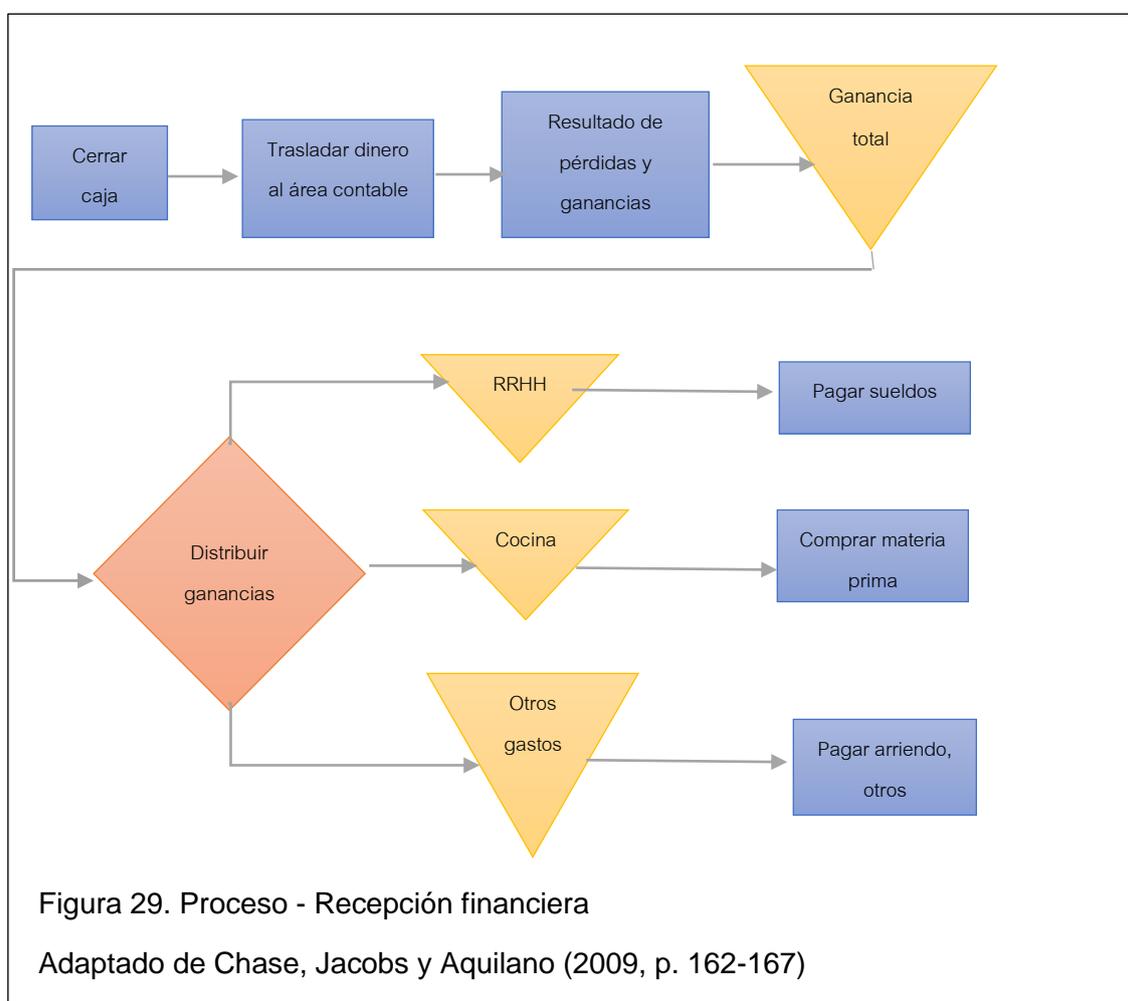


- Los meseros reciben al cliente hasta que tome asiento; se muestra la carta, da sugerencias y toma el pedido del cliente; comunica la orden a cocina; el mesero espera hasta que cocina entregue los alimentos. El mesero recibe el

pedido y lo sirve al cliente, manteniéndose atento ante algún nuevo pedido del cliente.

Si el cliente ordena nuevamente se dará aviso a la cocina, de lo contrario el cliente procederá a pedir la cuenta a pagar, que el mesero le llevará; el cliente paga y el mesero da el dinero al cajero, el mismo que cobrará; nuevamente el mesero lleva el cambio, la factura y despide cordialmente al cliente.

5.2.1.4 Recepción financiera



- El cajero hace cierre de caja y traslada el dinero al administrador, el mismo que hará un balance y los cálculos respectivos para tener el resultado de

pérdidas y ganancias; al tener la ganancia total, estas se distribuirán a la parte de recursos humanos, para el pago de sueldos; a cocina, para el comprar materia prima y otros gastos como el arriendo, agua, luz, teléfono, entre otros.

5.3 Sistema de control

Según Castellano (2012), existen programas informáticos que están relacionados con la gestión de los establecimientos de alimentos y bebidas. Existen programas de facturación con ordenadores que se asocian con ciertos departamentos como son de cocina, administración para el control de *stock* y para facturación que es realizada por el personal de servicios.

Este sistema de facturación es conocido como TPV (terminal punto de venta). El cual es adoptado por varios sistemas de facturación, pero con distinto nombre comercial.

El sistema que se contratará es Camila, su nombre comercial. Camila es un sistema de facturación que tiene el mismo principio del TPV.

Camila es un sistema de facturación de origen ecuatoriano que se puede encontrar en varios establecimientos del país. Este sistema permite introducir la comanda tomada al cliente en un ordenador el cual hace que aparezcan en los distintos departamentos al mismo tiempo. Utilizar un sistema de facturación hace que el servicio se acelere, mecanizando la facturación; evita problemas de entendimiento de letras en comandas escritas a mano.

Los ordenadores que se utilizan para adquirir el sistema de facturación son de pantalla táctil lo que hace más rápida la gestión.

5.4 Políticas del negocio

Según Pacifictel (2006), establecer políticas del negocio sirve para mantener un proceso de mejoramiento permanente de la empresa que permita alcanzar los objetivos establecidos.

- La empresa cumplirá con los pedidos y requisitos establecidos con el cliente.
- La empresa cumplirá con todos los estándares de calidad.
- La administración deberá mantendrá la estructura de la empresa hacia el cliente y sus necesidades, al desarrollo de servicios y productos innovadores.
- Las elevaciones salariales se realizarán únicamente como consecuencia de una evaluación del desempeño y la situación financiera que lleve la empresa.
- Los ingresos se presupuestarán de manera conservadora y los incrementos deberán ser justificados.
- Los gastos siempre se presupuestaran sin afectar la operatividad de la empresa.
- Todo pago deberá ser presupuestado y no se podrá realizar si no está previamente contemplado en el presupuesto anual de la empresa.
- El único funcionario autorizado para emitir órdenes de compra es el Administrador de alimentos y bebidas.

- Para conceder compras se deberá considerar el precio, calidad, plazo de entrega, garantía, marca, confiabilidad y la experiencia del proveedor.
- Los contratos de prestación de servicios profesionales, deberán incluir una estipulación que permita a la empresa terminarlos en cualquier momento y que no tengan derecho a indemnización; se deberá reconocer solo el valor que se hubiese ganado el profesional por el trabajo realizado.
- No se podrá realizar ninguna contratación de personal que no haya cumplido con un proceso de selección.
- No se contratara a personas que hayan salido de empresas por: visto bueno.
- El goce de vacaciones se destinará en base a la temporada baja y programación anual que la administración establezca.
- Los trabajadores que se encuentren en contacto directo con el cliente deberán asumir con paciencia, cordialidad y delicadeza en cualquier solicitud, llamada telefónica, reclamos y observaciones por parte del cliente.
- Todos los trabajadores contratados deberán respetar los valores establecidos en la empresa y realizar sus funciones laborales con ética.
- El trabajador que llegue en estado etílico, no podrá cumplir con sus funciones ese día y tendrá una sanción; en caso de que la misma persona llegue al trabajo más de dos veces en estado etílico será despedido.
- Los trabajadores deberán mantener la confidencialidad de la información y los datos proporcionados por la empresa.

- La factura por el consumo de alimentos deberá ser entregada a todos los clientes.
- El día de cumpleaños o de aniversario de bodas del cliente se obsequiará un postre y una bebida; siempre y cuando el cliente tenga evidencia que justifique estas fechas importantes.
- Los jefes del área de cocina y de servicio son responsables de que su área operativa cumpla con las funciones pertinentes y tienen la autoridad para controlar, organizar y dirigir a las personas que se le han encomendado.
- Todos los trabajadores deberán regirse en el manual de control de sanidad que la empresa ha destinado para su buen funcionamiento.

5.5 Servicios contratados

Según menciona Servicios de Rentas Internas - SRI (2014), los contratos de prestación de servicios profesionales se consideran una actividad lícita siempre y cuando los profesionales a contratar no se encuentren dentro de la nómina salarial de la empresa empleadora.

El contrato que se establezca con los profesionales, será según la necesidad del empleador, en donde se toma en cuenta, el tiempo que necesita de sus servicios profesionales y si se precisa obtener un factura por parte del contratado.

Gloriet necesitará servicios profesionales por parte de un contador legalmente autorizado y registrado en el Registro Único de Contribuyentes.

El contador ayudará en los trámites necesarios para rendir cuentas de los impuestos al estado y en los otros trámites relacionados con la contabilidad de la empresa. También se le solicitará una factura por cada servicio prestado.

CAPÍTULO 6

Plan financiero

Según Maqueda (2010, p. 127, 128), el plan financiero es una parte fundamental para la planificación del negocio; en el cual se especificará; los gastos e ingresos que se estimados tener en el inicio y se realizará una hipótesis de crecimiento de los gastos e ingresos a medida que pasa el tiempo; proyección de rotación y ventas, indicando cuando alcanzará el punto de equilibrio.

Se proyecta el precio de venta al público mediante la realización de recetas estándar; en donde se calcula el valor real de la materia prima.

6.1 Recetas estándar

El modelo de la receta estándar utilizado es el que se ha establecido por la Escuela de Gastronomía de la Universidad de las Américas; a continuación se muestran las recetas clasificadas por postres, ensaladas, sándwiches y bebidas.

En todas las recetas se muestra el valor costo total y el costo unitario. Las recetas están realizadas para 10 personas.

6.1.1 Recetas Postres

Tabla 16. Mousse de durazno

				
Nombre de la receta:	Mousse de durazno			
Genero	Postre			
Porciones/Peso por	312			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	aireado			
Batería a ocupar	Cocina, Refrigeradora			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo \$	Costo Ind.
0,250	kg	gelatina dietetica de durazno	\$ 10,00	\$ 2,50
0,200	kg	clara de huevo	\$ 4,15	\$ 0,83
0,350	kg	queso descremado	\$ 8,37	\$ 2,93
0,200	lt	leche descremada	\$ 1,50	\$ 0,30
0,015	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 0,82
0,700	lt	agua fría	\$ -	\$ -
0,700	lt	agua caliente	\$ -	\$ -
0,400	kg	duraznos en almibar	\$ 7,26	\$ 2,90
		Merengue	\$ -	\$ -
0,100	Kg	dulcamara	\$ 5,00	\$ 0,50
0,200	kg	clara de huevo	\$ 6,23	\$ 1,25
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 12,03
			Costo unitario:	\$ 1,20
Fotografía				
Procedimiento	<p>Preparar la gelatina, diluyendola en agua, . Batir la clara de huevo a punto de nieve. Poner la leche en la preparación de la gelatina e incorpora también el queso, mezcla todo con la batidora. Agrega edulcorante y volver a batir. Añadir la clara batida a la preparación . Picar la mitad de los duraznos en almibar e incorporar a la mezcla, la otramida para decoración. Una vez que esté todo mezclado, poner en el molde y llevar a la nevera por 4 horas. Para la decoración batir las claras de huevo y hacer un almibar con la dulcamara e incorporar en las claras de huevo teniendo asi un merengue.</p>			

Tabla 17. Pie de manzana

				
Nombre de la receta	Pie de manzana			
Genero	Postre			
Porciones/Peso p	234			
Fecha de elaborac	01/01/2015			
Técnicas aplicada:	horneado			
Batería a ocupar	Cocina, Horno			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.
0,800	Kg	harina de trigo integral	\$ 2,92	\$ 2,34
0,200	Kg	margarina <i>light</i>	\$ 10,80	\$ 2,16
0,200	lt	agua	\$ -	\$ -
0,010	Kg	sal	\$ 0,49	\$ 0,00
1,000	Kg	manzana verde	\$ 4,42	\$ 4,42
0,100	Kg	dulcamara	\$ 5,00	\$ 0,50
0,020	Kg	zumo de limón	\$ 2,04	\$ 0,04
0,004	Kg	canela en polvo	\$ 27,37	\$ 0,11
0,005	kg	esencia vainilla	\$ 10,80	\$ 0,05
			\$	\$ -
			\$	\$ -
			\$	\$ -
			Costo total	\$ 9,63
			Costo unitario:	\$ 0,96
Fotografía	Procedimiento	<p>Mezclar la harina con la margarina hasta que tengan la consistencia de arena.</p> <p>Diluir la sal en el agua.</p> <p>Mezclar las dos preparaciones y amasar hasta tener una masa homogénea. No amasar demasiado para no desarrollar gluten.</p> <p>Refrigerar de preferencia por 12 horas. (mínimo 1 hora)</p> <p>Estirar y cubrir el molde donde se va a elaborar la tarta. Refrigerar 20-30 minutos.</p> <p>Pelar y descorazonar las manzanas.</p> <p>Cortarlas en rodajas muy finas.</p> <p>Saltear las manzanas con el resto de ingredientes, hasta que estén tiernas.</p> <p>Verter sobre la masa y llevarla al horno por 30 minutos aproximadamente.</p>		
				

Tabla 18. Pionono con crema pastelera y moras

				
Nombre de la receta:	Pionono con crema pastelera y moras			
Genero	Postre			
Porciones/Peso por	211			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	horneado			
Batería a ocupar	Batidora, Horno			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,400	kg	huevos	\$ 6,23	\$ 2,49
0,012	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 0,66
0,010	kg	esencia de vainilla	\$ 10,80	\$ 0,11
0,150	kg	Leche en polvo baja en grasa	\$ 11,80	\$ 1,77
0,016	kg	polvo de hornear	\$ 25,00	\$ 0,40
		crema pastelera	\$ -	\$ -
0,600	lt	leche descremada	\$ 1,50	\$ 0,90
0,060	kg	huevo (yema)	\$ 6,23	\$ 0,37
0,045	kg	maicena	\$ 4,35	\$ 0,20
0,004	Kg	canela en polvo	\$ 27,37	\$ 0,11
0,008	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 0,44
0,005	lt	esencia vainilla	\$ 10,80	\$ 0,05
0,800	kg	moras frescas	\$ 4,20	\$ 3,36
		Costo total	\$	\$ 10,86
		Costo unitario:	\$	\$ 1,09
Fotografía				
Procedimiento	<p>Batir las claras a punto de nieve y por otro lado batir las yemas con el edulcorante y la vainilla, agrega la leche en polvo y el polvo de hornear, que debes integrar previamente. Incorporar las claras batidas en dos o tres tiempos. Colocar en una lata con papel manteca y hornear por 10-15 minutos. Retirar del horno, enfriar un poco y despegar el papel manteca. Rellenar de la crema pastelera, frutos rojos y envolverlo. Espolvorar un poco de edulcorante. PARA LA CREMA PASTELERA, calentar la leche con esencia de vainilla y canela, aparte mezclar las yemas de huevo con maicena y agregar a la leche, mezclar hasta que se espese. cocinar a las moras con un poco de agua vainilla y canela y dejar enfriar.</p>			

Tabla 19. Pastel de naranja

				
Nombre de la rece	Pastel de naranja			
Genero	Postre			
Porciones/Peso p	173			
Fecha de elaborac	01/01/2015			
Técnicas aplicada:	horneado			
Batería a ocupar	Batidora, Horno			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo u	Costo Ind.
0,480	kg	harina de trigo integral	\$ 2,92	\$ 1,40
0,240	kg	margarina light	\$ 10,40	\$ 2,50
0,400	kg	huevos	\$ 6,23	\$ 2,49
0,012	kg	endulcorante	\$ 54,65	\$ 0,66
0,600	kg	zum de naranja	\$ 1,50	\$ 0,90
0,001	kg	ralladura de naranja	\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo td	\$ 7,95
			Costo unitario:	\$ 0,79
Fotografía	Procedimiento	<p> Cremar bien la mantequilla con el azúcar. Añadir las yemas una a una, batiendo bien después de cada adición Cernir la harina con el polvo de hornear e incorporar a la masa, alternando con el jugo de naranja y la ralladura de cáscara de naranja. Batir las claras a punto de nieve e incorporar a la masa, con movimientos envolventes. Verter en molde engrasado y enharinado. Hornear a 175°C por 35 a 40 minutos aproximadamente. </p>		
				

Tabla 21. Alfajores de maicena

					
Nombre de la receta	Alfajores de maicena				
Genero	Postre				
Porciones/Peso p	132				
Fecha de elaborac	01/01/2015				
Técnicas aplicada:	horneado				
Batería a ocupar	Batidora, Horno				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo #		Costo Ind.
0,200	kg	maicena	\$ 4,35	\$	0,87
0,120	kg	harina de trigo	\$ 2,11	\$	0,25
0,100	kg	margarina <i>Agbr</i>	\$ 2,83	\$	0,28
0,006	lt	triple sec	\$ 8,45	\$	0,05
0,030	kg	ralladura de limón	\$ 2,04	\$	0,06
0,100	kg	huevos (solo yema)	\$ 6,23	\$	0,62
0,010	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$	0,55
0,008	kg	polvo para hornear	\$ 25,00	\$	0,20
0,002	kg	bicarbonato	\$ 25,00	\$	0,05
0,005	kg	esencia de vainilla	\$ 10,80	\$	0,05
		relleno	\$ -	\$	-
0,600	lt	leche descremada	\$ 1,50	\$	0,90
0,015	kg	gelatina sin sabor	\$ 26,30	\$	0,39
0,015	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$	0,82
0,005	kg	bicarbonato de sodio	\$ 25,00	\$	0,13
0,005	kg	esencia de vainilla	\$ 10,80	\$	0,05
0,100	kg	coco rallado	\$ 14,80	\$	1,48
			Costo tc	\$	6,76
			Costo unitario:	\$	0,68
Fotografía	Procedimiento				
	<ul style="list-style-type: none"> • TAMIZAR LA HARINA, EL ALMIDÓN DE MAÍZ MAIZENA, EL BICARBONATO Y EL POLVO DE HORNEAR. RESERVAR • BATIR LA MANTECA, TIPO POMADA CON EL EDULCORANTE. • AGREGAR LAS YEMAS DE A UNA, MEZCLANDO BIEN CADA VEZ, LUEGO AGREGAR EL TRIPLE SEC, LA ESENCIA Y LA RALLADURA DE LIMÓN, MEZCLAR BIEN. • INCORPORAR POCO A POCO LOS SECOS TAMIZADOS . LLEVAR A LA REFRIGERADORA POR 30 HORA . • ESTIRAR LA MASA SOBRE LA MESA ENHARINADA Y DEJARLA DE 1/2 CM. DE ESPESOR Y CORTAR CÍRCULOS *COCINAR EN HORNO MEDIO PRE-CALENTADO A 180°C DURANTE UNOS 10 A 12 MINUTOS. • RETIRAR, DEJAR ENFRIAR • FORMAR LOS ALFAJORES UNIENDO DOS TAPITAS CON EL RELLENO Y LUEGO HACERLOS RODAR POR COCO RALLADO. PARA EL RELLENO HIDRATAR LA GELATINA CON 5GR DE AGUA POR 1 GR DE GELATINA. CALENTAR LA LECHE PONER EDULCORANTE, ESENCIA Y BICARBONATO REDUCIR Y AGREGAR LA GELATINA, ENFRIAR. 				

Tabla 22. Selva negra

				
Nombre de la receta:	Selva negra			
Genero	Postre			
Porciones/Peso por	201			
Fecha de elaboración	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	horneado			
Batería a ocupar	Batidora, Horno			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
		bizcochuelo	\$ -	\$ -
0,400	kg	huevos	\$ 6,23	\$ 2,49
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
0,200	kg	harina de trigo integral	\$ 2,49	\$ 0,50
0,070	kg	cacao en polvo <i>Agust</i>	\$ 13,30	\$ 0,93
		relleno	\$ -	\$ -
		crema de leche descremada	\$ 7,50	\$ 4,50
0,600	lt			
0,010	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 0,55
0,250	kg	cerezas	\$ 12,00	\$ 3,00
0,010	kg	maicena	\$ 4,35	\$ 0,04
0,100	lt	pulpa de mora	\$ 5,20	\$ 0,52
		chocolate de cobertura <i>Agust</i>	\$ 12,00	\$ 4,20
0,350	kg			
			Costo total	\$ 17,82
			Costo unitario:	\$ 1,78
Fotografía				
Procedimiento	<p>Calentar huevos y azúcar a 45° C en un tazón a baño maría, moviendo constantemente. Bata los huevos hasta punto de letra, agregue la harina juto con el cacao previamente cernidos por 3 veces, incorporándolos con movimientos envolventes. Vertir en un molde de 20 cm y hornear a 180° C por 30 minutos. Retirar del horno y sin desmoldar voltee sobre una hoja de papel encerado. desmolde cuando esté a temperatura ambiente. Guarde en la refrigeradora envuelto en papel film durante 12 horas. Ponga el almíbar de las cerezas junto con el edulcorante en una olla y llevar a ebullición. Disolver la fécula en agua y añada al almíbar, junto con las cerezas. Cocine durante 3 minutos desde que rompe el hervor. deje enfriar.</p>			

Tabla 23. Cheesecake de frutos rojos

				
Nombre de la receta	Cheesecake de frutos rojos			
Genero	Postre			
Porciones/Peso p	118			
Fecha de elaborac	01/01/2015			
Técnicas aplicada:	Baño maría			
Batería a ocupar	Batidora, Refrigeradora			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo u	Costo Ind.
0,500	kg	galletas cracker de agua	\$ 10,00	\$ 5,00
0,250	kg	queso crema <i>light</i>	\$ 9,00	\$ 2,25
0,250	lt	crema de leche <i>light</i>	\$ 7,50	\$ 1,88
0,015	kg	gelatina sin sabor	\$ 26,30	\$ 0,39
0,010	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 0,55
0,300	kg	moras	\$ 4,20	\$ 1,26
0,300	kg	frutillas	\$ 4,43	\$ 1,33
0,050	lt	aceite de oliva	\$ 20,00	\$ 1,00
0,005	kg	esencia de vainilla	\$ 10,80	\$ 0,05
0,004	Kg	canela en polvo	\$ 27,37	\$ 0,11
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo tc	\$ 13,82
			Costo unitario:	\$ 1,38
Fotografía	Procedimiento	<p>Moler las galletas y mezclarlas con el aceite de oliva poner en la base del molde (base desmoldable). Batir el queso crema con la esencia de vainilla y el edulcorante, reservar. Montar la crema de leche con otro poco de edulcorante y mezclar con el queso, con movimientos envolventes. Hidratar previamente la gelatina sin sabor, diluirla y ponerla a la mezcla anterior; mezclar bien y colocar sobre la galletas molidas y refrigerar. Hacer un reducción de las moras, frutillas, mortiño y especias; enfriar, y colocar una parte de gelatina; una vez que la mezcla anterior este gelatinizada colocar la reducción y llevar nuevamente al refrigerador.</p>		
				

Tabla 24. Budín de pan

Nombre de la receta:	Budín de pan			
Genero	Postre			
Porciones/Peso por porción	224			
Fecha de elaboración	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	Horneado			
Batería a ocupar	Batidora, Horno			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,700	kg	leche evaporada sin grasa	\$ 4,90	\$ 3,43
0,375	lt	agua	\$ -	\$ -
0,150	kg	huevos	\$ 6,23	\$ 0,93
0,005	kg	esencia de vainilla	\$ 10,80	\$ 0,05
0,125	kg	compota de manzana	\$ 10,00	\$ 1,25
0,060	lt	aceite de canola	\$ 3,74	\$ 0,22
0,015	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 0,82
0,001	kg	clavo de olor	\$ 50,83	\$ 0,05
0,003	kg	canela en polvo	\$ 27,37	\$ 0,08
0,002	kg	nuez moscada en	\$ 124,84	\$ 0,25
0,100	kg	frutas secas	\$ -	\$ -
0,080	kg	pasas	\$ 6,00	\$ 0,48
0,020	kg	cáscara de limón	\$ 2,04	\$ 0,04
0,600	kg	lonja pan francés integral	\$ 6,07	\$ 3,64
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 11,26
			Costo unitario:	\$ 1,13
Fotografía	Procedimiento			
	<p>1. Combinar todos los ingredientes excepto el pan en un envase grande, luego añada el pan en pequeños pedazos. Mezclar bien y deje reposar por 10-15 minutos. 2. Caliente el horno a 325° F. Si se desea una mezcla de consistencia uniforme, puede licuar o mezclar en un procesador de alimentos. Si todavía la mezcla está muy seca, agregar más agua. 3. Vierta en un molde de hornear anti-adherente de 13x9x2". Horneé por 60-75 minutos.</p>			

Tabla 26. Macedonia de frutas

				
Nombre de la receta:	Macedonea de frutas			
Genero	Postre			
Porciones/Peso por	402,2			
Fecha de elaboración	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	Cortes básicos, cubo mediano			
Batería a ocupar	Cocina			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	lt	yogurt natural light	\$ 4,40	\$ 4,40
0,300	kg	frutillas	\$ 4,43	\$ 1,33
0,300	kg	kiwi	\$ 3,15	\$ 0,95
0,200	kg	mortifio	\$ 3,30	\$ 0,66
0,500	kg	naranja americana	\$ 3,66	\$ 1,83
0,600	kg	manzana verde	\$ 4,42	\$ 2,65
0,700	kg	melón	\$ 2,66	\$ 1,86
		Jalea de mora	\$ -	\$ -
0,300	kg	moras	\$ 4,20	\$ 1,26
0,100	lt	agua	\$ -	\$ -
0,010	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 0,55
0,005	kg	canela en polvo	\$ 27,37	\$ 0,14
0,007	kg	esencia de vainilla	\$ 10,80	\$ 0,08
				\$ -
				\$ -
			Costo total	\$ 15,70
			Costo unitario:	\$ 1,57
Fotografía	Procedimiento			
	Cortas las frutas en cubos. Hacer una jalea con las moras frescas, edulcorante y especias.			

6.1.2 Ensaladas

Tabla 28. Enslada César con pollo

				
Nombre de la receta:	Ensalada César con pollo			
Genero	Fuerte			
Porciones/Peso por	258			
Fecha de elaboración	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	Fritura			
Batería a ocupar	Plancha, horno			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	kg	lechuga	\$ 1,08	\$ 1,08
1,000	kg	pechuga de pollo	\$ 7,97	\$ 7,97
0,050	kg	queso parmesano	\$ 22,00	\$ 1,10
0,300	kg	crutones de pan	\$ 4,68	\$ 1,40
		vinagreta	\$ -	\$ -
0,008	kg	ajo en polvo	\$ 20,00	\$ 0,16
0,003	kg	sal	\$ 0,36	\$ 0,00
0,030	kg	mostaza dijon	\$ 19,43	\$ 0,58
0,050	kg	huevos	\$ 6,23	\$ 0,31
0,010	kg	limón	\$ 2,04	\$ 0,02
0,100	lt	aceite de oliva	\$ 20,00	\$ 2,00
0,001	kg	pimienta negra	\$ 6,96	\$ 0,01
0,015	kg	anchoas	\$ 64,40	\$ 0,97
0,005	kg	sal	\$ 0,36	\$ 0,00
0,003	kg	pimienta negra	\$ 6,96	\$ 0,02
				\$ -
			Costo total	\$ 15,63
			Costo unitario:	\$ 1,56
Fotografía	Procedimiento			
	<p>Trocear la lechuga. Tostar el pan en cubos con un poco de aceite de oliva. Cocinar a la pechuga de pollo a la plancha, sazonada con sal y pimienta. Hacer la vinagreta mezclando ajo en polvo, sal, mostaza, zumo de limón, pimienta negra, agregar anchoas machacadas licuamos con el huevo y agregamos el aceite de oliva.</p>			

6.1.3 Sándwich

Tabla 31. Sándwich de jamón de pavo y queso

					
Nombre de la receta	Sándwiches de jamón de pavo con queso				
Genero	Entrada				
Porciones/Peso p	356				
Fecha de elaborac	01/01/2015				
Técnicas aplicada:	hervido				
Batería a ocupar	Cocina, sandwichera				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.	
1,000	kg	pan integral	\$ 4,68	\$	4,68
0,500	kg	jamón de pavo light	\$ 10,00	\$	5,00
0,200	kg	lechuga	\$ 1,52	\$	0,30
0,300	kg	queso holandés light	\$ 10,36	\$	3,11
0,200		Tomate	\$ 2,07	\$	0,41
		salsa pimienta	\$ -	\$	-
0,002	kg	sal	\$ 0,36	\$	0,00
0,001	kg	pimienta	\$ 6,96	\$	0,01
0,200	kg	pimiento rojo	\$ 3,14	\$	0,63
0,100	kg	aceite de oliva	\$ 20,00	\$	2,00
0,050	kg	huevo	\$ 6,23	\$	0,31
1,000	kg	papa chaucha	\$ 1,80	\$	1,80
0,005	kg	sal	\$ 0,36	\$	0,00
				\$	-
				\$	-
				\$	-
			Costo tc	\$	18,25
			Costo unitario:	\$	1,83
Fotografía	Procedimiento				
	<p>Rebanar el pan poner salsa de pimienta, agregar las rebanadas de jamón de pavo light y queso holandés light, lechuga y tomate.</p> <p>Cocinar las papas con sal. Para la salsa quemar un primienta rojo y sacar su cáscara, licuar con un huevo sal, pimienya y aceite de oliva. Calentar y servir.</p>				

Tabla 32. Sándwich de pollo

 UNDA <small>UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO</small>				
Nombre de la receta:	Sándwiches de pollo			
Genero	Entrada			
Porciones/Peso por	527			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	Fritura, hervido			
Batería a ocupar	Plancha, sandwichera, licuadora			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,000	kg	pan integral	\$ 4,68	\$ 4,68
0,900	kg	pechuga de pollo	\$ 7,97	\$ 7,17
0,200	kg	lechuga	\$ 1,52	\$ 0,30
0,300	kg	queso holandés light	\$ 10,36	\$ 3,11
0,500	kg	pimiento rojo	\$ 3,14	\$ 1,57
0,500	kg	pimiento amarillo	\$ 3,15	\$ 1,58
0,300	kg	cebolla perla	\$ 3,06	\$ 0,92
0,200	kg	Tomate	\$ 2,07	\$ 0,41
		salsa de cebolla	\$ -	\$ -
0,200	kg	cebolla perla	\$ 3,06	\$ 0,61
0,010	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 0,55
0,100	lt	aceite de oliva	\$ 20,00	\$ 2,00
0,008	kg	sal	\$ 0,36	\$ 0,00
0,050	kg	huevo	\$ 6,23	\$ 0,31
1,000	kg	papa chaucha	\$ 1,80	\$ 1,80
0,001	kg	pimienta	\$ 6,96	\$ 0,01
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 25,02
			Costo unitario:	\$ 2,50
Fotografía	Procedimiento			
	Rebanar el pan calentarlo poner salsa, cortas los vegetales en juliana fina, saltearlos poner con la lechuga en el pan y cocinar el pollo a la plancha cortar en trozos y poner en el pan. Cocinar las papas.			

Tabla 33. Sándwich de carne

					
Nombre de la receta	Sándwiches de carne				
Genero	Entrada				
Porciones/Peso p	527				
Fecha de elaborac	01/01/2015				
Técnicas aplicada:	Salteado, estofado, hervido				
Batería a ocupar	Cocina, licuadora, sandwichera				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.	
1,000	kg	pan pita	\$ 4,53	\$	4,53
0,900	kg	Lomo de falda magra	\$ 12,00	\$	10,80
0,200	kg	lechuga	\$ 1,52	\$	0,30
0,300	kg	queso holandés light	\$ 10,36	\$	3,11
0,500	kg	pimiento rojo	\$ 3,14	\$	1,57
0,500	kg	pimiento amarillo	\$ 3,15	\$	1,58
0,300	kg	cebolla perla	\$ 3,06	\$	0,92
0,200	kg	Tomate	\$ 2,07	\$	0,41
		salsa de cebolla	\$ -	\$	-
0,200	kg	cebolla perla	\$ 3,06	\$	0,61
0,010	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$	0,55
0,100	lt	aceite de oliva	\$ 20,00	\$	2,00
0,006	kg	sal	\$ 0,36	\$	0,00
0,050	kg	huevo	\$ 6,23	\$	0,31
1,000	kg	papa chaucha	\$ 1,80	\$	1,80
0,001	kg	pimienta	\$ 6,96	\$	0,01
			\$	\$	-
			\$	\$	-
			\$	\$	-
			Costo tc	\$	28,50
			Costo unitario:	\$	2,85
Fotografía					
Procedimiento	<p>Rebanar el pan calentarlo poner salsa, cortas los vegetales en juliana fina, saltearlos poner con la lechuga en el pan. Cocinar previamente la carne, hacerla mechada y saltearla. Poner en el pan. Cocinar las papas.</p>				

6.1.4 Bebidas frías y calientes

Tabla 34. Café Americano

				
Nombre de la receta:	Café Americano			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	217			
Fecha de elaboración:	01/01/2015			
Técnicas aplicadas:	hervido			
Batería a ocupar	cafetera			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2,000	kg	agua	\$ -	\$ -
0,150	kg	café en grano	\$ 28,00	\$ 4,20
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 5,29
			Costo unitario:	\$ 0,53
Fotografía	Procedimiento			
	Calentar la cafetera, poner el café molido y elegir el tipo de café			

Tabla 35. Capuchino

				
Nombre de la receta:	Capuchino			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	217			
Fecha de elaboración:	01/01/2015			
Técnicas aplicadas:	hervido			
Batería a ocupar	cafetera			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.
1,000	kg	agua	\$ -	\$ -
0,150	kg	café en grano	\$ 28,00	\$ 4,20
1,000	kg	leche descremada	\$ 1,50	\$ 1,50
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 6,79
			Costo unitario:	\$ 0,68
Fotografía	Procedimiento			
	Calentar la cafetera, poner el café molido y elegir el tipo de café. Espumar la leche bien fría.			

Tabla 36. Espresso

				
Nombre de la receta:	Espresso			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	97			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	hervido			
Batería a ocupar	cafetera			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,800	lt	agua	\$ -	\$ -
0,150	kg	café en grano	\$ 28,00	\$ 4,20
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 5,29
			Costo unitario:	\$ 0,53
Fotografía	Procedimiento			
	Calentar la cafetera, poner el café molido y elegir el tipo de café			

Tabla 37. Mocachino

				
Nombre de la receta:	Mocachino			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	222			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas:	hervido			
Batería a ocupar	cafetera			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.
1,000	lt	agua	\$ -	\$ -
0,150	kg	café en grano	\$ 28,00	\$ 4,20
1,000	lt	leche descremada	\$ 1,50	\$ 1,50
0,050	kg	chocolate en polvo light	\$ 13,30	\$ 0,67
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 7,46
			Costo unitario:	\$ 0,75
Fotografía	Procedimiento			
	Calentar la cafetera, poner el café molido y elegir el tipo de café			

Tabla 38. Leche con chocolate

				
Nombre de la receta:	Leche con chocolate			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	261			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	hervido			
Batería a ocupar	cafetera			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2,500	kg	leche descremada	\$ 1,50	\$ 3,75
0,100	kg	chocolate en polvo	\$ 13,30	\$ 1,33
0,010	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 0,55
			\$ -	\$ -
				\$ -
				\$ -
			Costo total	\$ 5,63
			Costo unitario:	\$ 0,56
Fotografía	Procedimiento	Calentar la leche poner chocolate.		
				

Tabla 39. Té aromático

				
Nombre de la receta:	Té aromático			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	262			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas:	hervido			
Batería a ocupar	cafetera			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.
2,500	kg	agua	\$ -	\$ -
0,100	kg	Frutas deshidratadas	\$ 34,00	\$ 3,40
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
			\$ -	\$ -
				\$ -
				\$ -
			Costo total	\$ 4,49
			Costo unitario:	\$ 0,45
Fotografía	Procedimiento	Calentar agua hacer infusión en la tetera; servir.		
				

Tabla 40. Jugo de mora y guanábana

				
Nombre de la receta:	Jugo de mora y guanábana			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	272			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	-			
Batería a ocupar	Licuadora			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,500	kg	agua	\$ -	\$ -
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
0,600	kg	pulpa de mora	\$ 5,20	\$ 3,12
0,600	kg	pulpa de guanabana	\$ 5,20	\$ 3,12
				\$ -
				\$ -
			Costo total	\$ 7,33
			Costo unitario:	\$ 0,73
Fotografía	Procedimiento	Mezclar los ingredientes y licuar.		
				

Tabla 41. Jugo de piña y menta

				
Nombre de la receta:	Jugo de piña y menta			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	255			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	-			
Batería a ocupar	Licuadora			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.
1,000	kg	Agua	\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
1,500	kg	pulpa de piña	\$ 2,84	\$ 4,26
0,030	kg	menta fresca	\$ 16,22	\$ 0,49
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
				\$ -
			Costo total	\$ 5,84
			Costo unitario:	\$ 0,58
Fotografía	Procedimiento	Mezclar los ingredientes y licuar.		
				

Tabla 42. Jugo de naranja

				
Nombre de la receta:	Jugo de naranja			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	400			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas:	-			
Batería a ocupar	Exprimidor			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
4,000	kg	naranjas frescas	\$ 1,50	\$ 6,00
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 6,00
			Costo unitario:	\$ 0,60
Fotografía	Procedimiento:	Exprimir naranjas.		
				

Tabla 43. Jugo de melón

				
Nombre de la receta:	Jugo de melón			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	252			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicada:	-			
Batería a ocupar	Licuadora			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.
1,000	kg	agua	\$ -	\$ -
1,500	kg	melón	\$ 2,66	\$ 3,99
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 5,08
			Costo unitario:	\$ 0,51
Fotografía	Procedimiento:	Mezclar los ingredientes y licuar.		
				

Tabla 44. Batido de mora y tomate de árbol

					
Nombre de la receta:	Batido de mora y tomate de árbol				
Genero	Bebidas				
Porciones/Peso por	272				
Fecha de elaboración:	01/01/2015				
Técnicas aplicadas:	-				
Batería a ocupar	Licuadora				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.	
1,500	kg	leche descremada	\$ 1,50	\$	2,25
0,600	kg	mora	\$ 4,20	\$	2,52
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$	1,09
0,600	kg	tomate de árbol	\$ 2,07	\$	1,24
				\$	-
				\$	-
			Costo total	\$	7,11
			Costo unitario:	\$	0,71
Fotografía	Procedimiento	Mezclar los ingredientes y licuar.			
					

Tabla 45. Batido de naranjilla

					
Nombre de la receta:	Batido de naranjilla				
Genero	Bebidas				
Porciones/Peso por	252				
Fecha de elaboración:	01/01/2015				
Técnicas aplicadas:	-				
Batería a ocupar	Licuadora				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.	
1,500	kg	leche descremada	\$ 1,50	\$	2,25
1,000	kg	naranjilla	\$ 1,89	\$	1,89
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$	1,09
			\$ -	\$	-
				\$	-
				\$	-
			Costo total	\$	5,23
			Costo unitario:	\$	0,52
Fotografía	Procedimiento	Mezclar los ingredientes y licuar.			
					

Tabla 46. Batido de taxo

				
Nombre de la receta:	Batido de taxo			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	242			
Fecha de elaboraci	01/01/2015			
Técnicas aplicadas:	-			
Batería a ocupar	Licuadora			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,500	kg	leche descremada	\$ 1,50	\$ 2,25
0,900	kg	taxo	\$ 1,82	\$ 1,64
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 4,98
			Costo unitario:	\$ 0,50
Fotografía	Procedimiento	Mezclar los ingredientes y licuar.		
				

Tabla 47. Batido de arazá

				
Nombre de la rece	Batido Arazá			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso p	252			
Fecha de elaborac	01/01/2015			
Técnicas aplicada:	-			
Batería a ocupar	Licuadora			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x	Costo Ind.
1,500	kg	leche descremada	\$ 1,50	\$ 2,25
1,000	kg	araza	\$ 3,00	\$ 3,00
0,020	kg	edulcorante	\$ 54,65	\$ 1,09
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo tc	\$ 6,34
			Costo unitario:	\$ 0,63
Fotografía	Procedimiento	Mezclar los ingredientes y licuar.		
				

Tabla 48. Gaseosa

				
Nombre de la receta:		Gaseosas		
Genero		Bebidas		
Porciones/Peso por		10 U		
Fecha de elaboraci		01/01/2015		
Técnicas aplicadas:		-		
Batería a ocupar		-		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x 10 U	Costo Ind.
10	Unidad	Gaseosa	\$ 0,80	\$ 8,00
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 8,00
		Costo unitario:		\$ 0,80
Fotografía	Procedimiento	Entrega de proveedor.		
				

Tabla 49. Agua

				
Nombre de la rece		Agua		
Genero		Bebidas		
Porciones/Peso p		10 U		
Fecha de elaborac		01/01/2015		
Técnicas aplicada:		-		
Batería a ocupar		-		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x 10 U	Costo Ind.
10	Unidad	Agua dassani	\$ 0,40	\$ 4,00
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo to	\$ 4,00
		Costo unitario:		\$ 0,40
Fotografía	Procedimiento	Entrega de proveedor.		
				

Tabla 50. Té

 UNDA <small>UNIDAD NACIONAL DE ALIMENTACIÓN</small>				
Nombre de la receta:	Té			
Genero	Bebidas			
Porciones/Peso por	10 U			
Fecha de elaboración	01/01/2015			
Técnicas aplicadas	-			
Batería a ocupar	-			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x 10 U	Costo Ind.
10	Unidad	Té verde o negro	\$ 0,60	\$ 6,00
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -
			Costo total	\$ 6,00
			Costo unitario:	\$ 0,60
Fotografía	Procedimiento	Entrega de proveedor.		
				

6.2 Lista de insumos o materia prima

En la lista se encuentran los precios por kilogramo o litro de la materia prima, además se encuentran separadas por: frutas; verduras; pulpas; lácteos; abarrotos; enlatados y conservas; condimentos; carnes y embutidos; panadería; licores y bebidas con el nombre del proveedor.

Tabla 51. Lista de insumos

LISTA DE INSUMOS			
PRODUCTO	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO X KILO
FRUTAS			
araza	Santamaría	1kg	\$ 3,00
banana	Santamaría	1kg	\$ 1,00
frutillas	Santamaría	1kg	\$ 4,43
kiwi	Santamaría	1kg	\$ 3,15
limón	Santamaría	1kg	\$ 2,04
manzana royal	Santamaría	1kg	\$ 2,55
manzana verde	Santamaría	1kg	\$ 4,42
melón	Santamaría	1kg	\$ 2,66
mora	Santamaría	1kg	\$ 4,20
mortíño	Santamaría	1kg	\$ 3,30
naranja	Santamaría	1kg	\$ 1,50
naranjilla	Santamaría	1kg	\$ 1,89
taxo	Santamaría	1kg	\$ 1,82
tomate de árbol	Santamaría	1kg	\$ 2,07
VERDURAS			
ajo en polvo	Megamaxi	1kg	\$ 20,00
brocoli	Megamaxi	1kg	\$ 0,88
cebolla perla	Megamaxi	1kg	\$ 3,06
choclo	Megamaxi	1kg	\$ 1,78
dulcamara	PROVEEDOR	1kg	\$ 5,00
garbanzo	Megamaxi	1kg	\$ 5,68
lechuga	Megamaxi	1kg	\$ 1,52
lechuga crespá	Megamaxi	1kg	\$ 1,08
menta fresca	Megamaxi	1kg	\$ 16,22
palmito	Megamaxi	1kg	\$ 4,87
papa chaucha	Megamaxi	1kg	\$ 1,12
pimiento amarillo	Megamaxi	1kg	\$ 3,15
pimiento rojo	Megamaxi	1kg	\$ 3,14
rúcula	Megamaxi	1kg	\$ 1,80
Tomate cherry	Megamaxi	1kg	\$ 6,00
Tomate riñón	Santamaría	1kg	\$ 0,83
zanahoria	Megamaxi	1kg	\$ 2,07
PULPAS			
pulpa de mora	Santamaría	1kg	\$ 5,20
pulpa de guanabana	Santamaría	1kg	\$ 5,20
pulpa de piña	Santamaría	1kg	\$ 2,84

LACTEOS			
crema de leche light	Megamaxi	1lt	\$ 7,50
leche descremada <i>light</i>	Megamaxi	1lt	\$ 1,50
Leche en polvo	Megamaxi	1kg	\$ 11,80
leche evaporada sin grasa	Megamaxi	1lt	\$ 4,90
queso crema light	Megamaxi	1kg	\$ 9,00
queso fresco <i>light descremado</i>	Megamaxi	1kg	\$ 8,37
queso holandés light	Megamaxi	1kg	\$ 10,36
queso parmesano	Megamaxi	1kg	\$ 22,00
yogurt natural light	Megamaxi	1lt	\$ 4,40

ABARROTOS			
aceite de oliva	Santamaría	1lt	\$ 20,00
aceite de canola	Santamaría	1lt	\$ 3,74
avena	Santamaría	1kg	\$ 1,50
avena crocante	Santamaría	1kg	\$ 5,00
café en grano	Santamaría	1kg	\$ 28,00
coco rallado	Santamaría	1kg	\$ 14,80
frutas secas para infusión	Santamaría	1kg	\$ 34,00
endulcorante	Santamaría	1kg	\$ 54,65
frutas secas	Santamaría	1kg	\$ 12,00
harina de trigo integral	Santamaría	1kg	\$ 2,20
huevos	Santamaría	1kg	\$ 6,23
maicena	Santamaría	1kg	\$ 4,35
manteca vegetal	Santamaría	1kg	\$ 2,83
margarina light	Santamaría	1kg	\$ 10,40
mostaza dijon	Santamaría	1kg	\$ 19,43
musli	Santamaría	1kg	\$ 14,00
pan pita	Santamaría	1kg	\$ 4,53
pasas	Santamaría	1kg	\$ 6,00

ENLATADOS Y CONSERVAS			
anchoas	Santamaría	1kg	\$ 64,40
atún en agua	Santamaría	1kg	\$ 12,00
cerezas	Santamaría	1kg	\$ 12,00
compota de manzana	Santamaría	1kg	\$ 10,00
duraznos en almibar	Santamaría	1kg	\$ 7,26
maiz dulce	Santamaría	1kg	\$ 2,96
CONDIMENTOS			
canela en polvo	Santamaría	1kg	\$ 27,37
comino	Santamaría	1kg	\$ 7,60
clavo de olor	Santamaría	1kg	\$ 50,83
nuez moscada en polvo	Santamaría	1kg	\$ 124,84
orégano	Santamaría	1kg	\$ 12,00
pimienta negra	Santamaría	1kg	\$ 6,96
Sal	Santamaría	1kg	\$ 0,36
CARNES Y EMBUTIDOS			
jamón de pavo light	Megamaxi	1kg	\$ 10,00
Lomo de falda	Megamaxi	1kg	\$ 15,00
pechuga de pollo	Megamaxi	1kg	\$ 7,97
PANADERÍA			
gelatina dietetica de durazno	Megamaxi	1kg	\$ 10,00
bicarbonato	Santamaría	1kg	\$ 25,00
cacao en polvo light	Megamaxi	1kg	\$ 13,30
chocolate de cobertura light	Megamaxi	1kg	\$ 12,48
escencia de vainilla	Santamaría	1kg	\$ 10,80
galletas cracker de agua	Megamaxi	1kg	\$ 10,00
gelatina sin sabor	Megamaxi	1kg	\$ 26,30
lonja pan francés integral	Pan casero	1kg	\$ 6,07
pan integral	Pan casero	1kg	\$ 4,68
polvo para hornear	Santamaría	1kg	\$ 25,00
LICORES Y BEBIDAS			
agua	Nestle	U	\$ 0,40
gaseosa	Nestle	U	\$ 0,80
te	Nestle	U	\$ 0,60
Zhumir seco	Santamaría	1lt	\$ 8,45

6.3 Lista de productos con precio

A continuación en la tabla se encuentran los nombres de los platos a preparar con el precio de venta al público y el precio de venta al público más el impuesto de valor agregado.

Tabla 52. Lista de productos

Lista de productos				
Nombre	Costo total	Costo unitario	PVP	PVP+IVA
Mousse de durazno	\$ 12,03	\$ 1,20	\$ 3,83	\$ 4,29
Pie de manzana	\$ 9,63	\$ 0,96	\$ 3,88	\$ 4,35
Pionono con crema pastelera	\$ 10,86	\$ 1,09	\$ 3,57	\$ 3,99
Pastel de naranja	\$ 7,95	\$ 0,79	\$ 3,76	\$ 4,21
Pastel de choclo	\$ 6,49	\$ 0,65	\$ 4,02	\$ 4,50
Alfajores	\$ 6,76	\$ 0,68	\$ 1,39	\$ 1,55
Selva Negra	\$ 17,82	\$ 1,78	\$ 4,37	\$ 4,90
Chessecake de frutos rojos	\$ 13,82	\$ 1,38	\$ 4,37	\$ 4,90
Budín de pan	\$ 11,26	\$ 1,13	\$ 3,80	\$ 4,25
Parfait de frutos rojos	\$ 17,50	\$ 1,75	\$ 4,24	\$ 4,75
Macedonea de frutas	\$ 15,70	\$ 1,57	\$ 4,05	\$ 4,54
Galletas de banano y avena	\$ 1,94	\$ 0,19	\$ 0,89	\$ 1,00
Esalada César de Pollo	\$ 15,63	\$ 1,56	\$ 6,74	\$ 7,55
Ensada de palmito	\$ 13,81	\$ 1,38	\$ 4,91	\$ 5,50
Ensalada de atún	\$ 15,01	\$ 1,50	\$ 5,58	\$ 6,25
Sándwich de jamón de pavo	\$ 18,25	\$ 1,83	\$ 4,33	\$ 4,85
Sándwich de pollo	\$ 25,02	\$ 2,50	\$ 5,89	\$ 6,60
Sándwich de carne	\$ 28,50	\$ 2,85	\$ 6,73	\$ 7,54
Café americano	\$ 5,29	\$ 0,53	\$ 2,28	\$ 2,55
Capuchino	\$ 6,79	\$ 0,68	\$ 3,13	\$ 3,50
Café expreso	\$ 5,29	\$ 0,53	\$ 1,79	\$ 2,00
Mokachino	\$ 7,46	\$ 0,75	\$ 3,13	\$ 3,50
Leche con chocolate	\$ 5,63	\$ 0,56	\$ 2,50	\$ 2,80
Té aromático	\$ 4,49	\$ 0,45	\$ 2,45	\$ 2,74
Jugo de mora y guanábana	\$ 7,33	\$ 0,73	\$ 3,21	\$ 3,60
Jugo de piña v menta	\$ 5,84	\$ 0,58	\$ 3,06	\$ 3,43

Jugo de naranja	\$ 6,00	\$ 0,60	\$ 3,08	\$ 3,45
Jugo de melón	\$ 5,08	\$ 0,51	\$ 3,09	\$ 3,46
Batido de mora y tomate de á	\$ 7,11	\$ 0,71	\$ 3,29	\$ 3,69
Batido de naranjilla	\$ 5,23	\$ 0,52	\$ 3,21	\$ 3,60
Batido de taxo	\$ 4,98	\$ 0,50	\$ 3,13	\$ 3,50
Batido de arazá	\$ 6,34	\$ 0,63	\$ 3,13	\$ 3,50
Gaseosa	\$ 8,00	\$ 0,80	\$ 1,43	\$ 1,60
Agua	\$ 4,00	\$ 0,40	\$ 0,98	\$ 1,10
Té	\$ 6,00	\$ 0,60	\$ 1,25	\$ 1,40

6.4 Cálculo precio de venta al público

En la tabla se calcula el precio de venta al público de la siguiente forma:

Primero: se calcula el número estimado de aforo por un mes ($35 \text{ pax} * 6 \text{ días} * 4 \text{ semanas} = 840 \text{ pax}$).

Segundo: al cálculo de la mano de obra (nómina salarial); se reduce para no tener un incremento alto del precio de venta.

Tercero: al cálculo de los otros costos (presupuesto de costos fijos); se reduce para no tener un incremento alto del precio de venta.

Cuarto para realizar el cálculo se suma el costo unitario de las recetas, más la mano de obra, más otros costos; del resultado se le añade un valor aproximado de utilidad, basándose en precios ya establecidos por otros negocios; de ese resultado se tendrá un precio estimado; al cual se le añade el 12% de impuesto al valor agregado.

Tabla 53. Precio de venta al público

CÁLCULO PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO							
AFORO		GASTO REAL DE MANO DE OBRA	GASTO REAL DE OTROS COSTOS				
840		\$ 2.091,09	\$ 3.340,00				
		GASTO REDUCIDO DE MANO DE OBRA	GASTO REDUCIDO DE OTROS COSTOS				
		\$ 1.000,00	\$ 1.000,00				
PLATO	COSTO	MANO DE OBRA +	OTROS COSTOS =	COSTO	UTILIDAD	PVP	PVP+IVA
Mousse de durazno	\$ 1,20	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,58	\$ 0,25	\$ 3,83	\$ 4,29
Pie de manzana	\$ 0,96	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,34	\$ 0,54	\$ 3,88	\$ 4,35
Pionono con crema pastelera y moras	\$ 1,09	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,47	\$ 0,10	\$ 3,57	\$ 3,99
Pastel de naranja	\$ 0,79	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,18	\$ 0,58	\$ 3,76	\$ 4,21
Pastel de chocolate	\$ 0,65	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,03	\$ 0,93	\$ 4,02	\$ 4,50
Alfajores	\$ 0,68	\$ -	\$ -	\$ 0,68	\$ 0,71	\$ 1,39	\$ 1,55
Selva Negra	\$ 1,78	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 4,16	\$ 0,21	\$ 4,37	\$ 4,90
Chessecake de frutos rojos	\$ 1,38	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,76	\$ 0,61	\$ 4,37	\$ 4,90
Budín de pan	\$ 1,13	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,51	\$ 0,29	\$ 3,80	\$ 4,25
Parfait de frutos rojos	\$ 1,75	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 4,13	\$ 0,11	\$ 4,24	\$ 4,75
Macedonea de frutas	\$ 1,57	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,95	\$ 0,10	\$ 4,05	\$ 4,54
Galletas de banano y avena	\$ 0,19	\$ -	\$ -	\$ 0,19	\$ 0,70	\$ 0,89	\$ 1,00
Ensalada César de Pollo	\$ 1,56	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,94	\$ 2,80	\$ 6,74	\$ 7,55
Ensalada de palmito	\$ 1,38	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,76	\$ 1,15	\$ 4,91	\$ 5,50
Ensalada de atún	\$ 1,50	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,88	\$ 1,70	\$ 5,58	\$ 6,25
Sándwich de jamón de pavo y queso	\$ 1,83	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 4,21	\$ 0,12	\$ 4,33	\$ 4,85
Sándwich de pollo	\$ 2,50	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 4,88	\$ 1,01	\$ 5,89	\$ 6,60
Sándwich de carne	\$ 2,85	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 5,23	\$ 1,50	\$ 6,73	\$ 7,54
Café americano	\$ 0,53	\$ -	\$ -	\$ 0,53	\$ 1,75	\$ 2,28	\$ 2,55
Capuchino	\$ 0,68	\$ -	\$ -	\$ 0,68	\$ 2,45	\$ 3,13	\$ 3,50
Café expreso	\$ 0,53	\$ -	\$ -	\$ 0,53	\$ 1,26	\$ 1,79	\$ 2,00
Mocachino	\$ 0,75	\$ -	\$ -	\$ 0,75	\$ 2,38	\$ 3,13	\$ 3,50
Leche con chocolate	\$ 0,56	\$ -	\$ -	\$ 0,56	\$ 0,60	\$ 2,50	\$ 2,80
Té aromático	\$ 0,45	\$ -	\$ -	\$ 0,45	\$ 2,00	\$ 2,45	\$ 2,74
Jugo de mora y guanábana	\$ 0,73	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,11	\$ 0,10	\$ 3,21	\$ 3,60
Jugo de piña y menta	\$ 0,58	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 2,96	\$ 0,10	\$ 3,06	\$ 3,43
Jugo de naranja	\$ 0,60	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 2,98	\$ 0,10	\$ 3,08	\$ 3,45
Jugo de melón	\$ 0,51	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 2,89	\$ 0,20	\$ 3,09	\$ 3,46
Batido de mora y tomate de árbol	\$ 0,71	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,09	\$ 0,20	\$ 3,29	\$ 3,69
Batido de naranjilla	\$ 0,52	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 2,90	\$ 0,31	\$ 3,21	\$ 3,60
Batido de taxo	\$ 0,50	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 2,88	\$ 0,25	\$ 3,13	\$ 3,50
Batido de arazá	\$ 0,63	\$ 1,19	\$ 1,19	\$ 3,02	\$ 0,11	\$ 3,13	\$ 3,50
Gaseosa	\$ 0,80	\$ -	\$ -	\$ 0,80	\$ 0,63	\$ 1,43	\$ 1,60
Agua	\$ 0,40	\$ -	\$ -	\$ 0,40	\$ 0,58	\$ 0,98	\$ 1,10
Té	\$ 0,60	\$ -	\$ -	\$ 0,60	\$ 0,65	\$ 1,25	\$ 1,40

6.5 Cálculo de *ticket* promedio

El *ticket* promedio se realiza varios escenarios de venta al cliente y al final se hace un promedio de todos los escenarios de venta; este valor será utilizado en el cuadro de proyección de ventas.

El primer escenario es la proyección de la venta de una ensalada o un sándwich, más un postre y una bebida. El segundo escenario es el promedio de la venta de un postre o una ensalada o a su vez un sándwich, más una bebida. El tercer escenario es la venta de un postre más dos bebidas.

Tabla 54. Ticket promedio

TICKET PROMEDIO				PROBABLES ESCENARIOS DE TICKET PROMEDIO			Promedio de Escenarios Posibles 1-2-3 = TICKET PROMEDIO	
Secciones del Menú	# VALOR!	Precio \$ + IVA	Promedio x Sección	1 Promedio: + (A) Ensalada + (B)Sándwich + (C) Postre + (D) Bebida	2 Promedio: +(C) Postre+ (A) Ensalada + (B)Sándwich + (D) Bebida	3 + (C) Postre + (D) Bebida x 2		
A	Ensaladas	Ensalada César con pollo	\$ 7,55	\$ 6,44	\$ 13,23	\$ 8,47	\$ 13,69	\$ 11,80
		Ensalada de palmito	\$ 5,50					
		Ensalada de atún	\$ 6,25					
B	Sándwiches	Sándwich de jamón de pavo y queso	\$ 4,85	\$ 6,33				
		Sándwich de pollo	\$ 6,60					
		Sándwich de carne	\$ 7,54					
C	Postres	Mousse de durazno	\$ 4,29	\$ 3,94				
		Pie de manzana	\$ 4,35					
		Pionono con crema pastelera y moras	\$ 3,99					
		Pastel de naranja	\$ 4,21					
		Pastel de choclo	\$ 4,50					
		Alfajor de maicena	\$ 1,55					
		Selva negra	\$ 4,90					
		Chesecake de frutos rojos	\$ 4,90					
		Pudín de pan	\$ 4,25					
		Parfait de frutas	\$ 4,75					
		Macedonea de frutas	\$ 4,54					
		Galletas de banano y avena	\$ 1,00					
		Café Americano	\$ 2,55					
		Café Capuccino	\$ 3,50					
		Café Expresso	\$ 2,00					
D	Bebidas	Café Mocaccino	\$ 3,50	\$ 2,91				
		Chocolate con leche	\$ 2,80					
		Té aromático	\$ 2,74					
		Jugo de mora y guanabana	\$ 3,60					
		Jugo de piña y menta	\$ 3,43					
		Jugo de melón	\$ 3,45					
		Jugo de naranja	\$ 3,46					
		Batido de mora y tomate de árbol	\$ 3,69					
		Batido de naranjilla	\$ 3,60					
		Batido de taxo	\$ 3,50					
		Batido de arazá	\$ 3,50					
		Gaseosa	\$ 1,60					
		Agua	\$ 1,10					
		Té	\$ 1,40					

COSTO MATERIA PRIMA PROMEDIO				PROBABLES ESCENARIOS DE COSTO PROMEDIO			Promedio de Escenarios Posibles 1-2-3 = COSTO PROMEDIO	
Secciones del Menú	Platos & Bebidas	COSTO RECETA STANDAR	Promedio x Sección	1 Promedio: + (A) Ensalada + (B)Sándwich + (C) Postre + (D) Bebida	2 +(C) Postre + (D) Bebida	3 + (C) Postre + (D) Bebida x 2		
A	Ensaladas	Ensalada César con pollo	\$ 1,56	\$ 1,48	\$ 3,63	\$ 2,25	\$ 3,38	\$ 3,09
		Ensalada de palmito	\$ 1,38					
		Ensalada de atún	\$ 1,50					
B	Sándwiches	Sándwich de jamón de pavo y queso	\$ 1,83	\$ 2,39				
		Sándwich de pollo	\$ 2,50					
		Sándwich de carne	\$ 2,85					
C	Postres	Mousse de durazno	\$ 1,20	\$ 1,10				
		Pie de manzana	\$ 0,96					
		Pionono con crema pastelera y moras	\$ 1,09					
		Pastel de naranja	\$ 0,79					
		Pastel de choclo	\$ 0,65					
		Alfajor de maicena	\$ 0,68					
		Selva negra	\$ 1,78					
		Chesecake de frutos rojos	\$ 1,38					
		Pudín de pan	\$ 1,13					
		Parfait de frutas	\$ 1,75					
		Macedonea de frutas	\$ 1,57					
		Galletas de banano y avena	\$ 0,19					
		Café Americano	\$ 0,53					
		Café Capuccino	\$ 0,68					

		<i>Café Capuccino</i>	\$	0,68			
		<i>Café Expreso</i>	\$	0,53			
		<i>Café Mocaccino</i>	\$	0,75			
		<i>Chocolate con leche</i>	\$	0,56			
		<i>Té aromático</i>	\$	0,45			
		<i>Jugo de mora y guanabana</i>	\$	0,73			
		<i>Jugo de piña y menta</i>	\$	0,58			
D	Bebidas	<i>Jugo de melón</i>	\$	0,51	\$	0,59	
		<i>Jugo de naranja</i>	\$	0,60			
		<i>Batido de mora y tomate de árbol</i>	\$	0,71			
		<i>Batido de naranjilla</i>	\$	0,52			
		<i>Batido de taxo</i>	\$	0,50			
		<i>Batido de arazá</i>	\$	0,63			
		<i>Gaseosa</i>	\$	0,80			
		<i>Agua</i>	\$	0,40			
		<i>Té</i>	\$	0,60			

6.6 Presupuesto de Costos Fijos

En la tabla está el presupuesto estimado de los gastos fijos de la cafetería entre ellos está los servicios complementarios; en donde se ha puesto un costo bajo en administrador de alimentos y bebidas - cajero; debido a que la propietaria se hará cargo de estas funciones y la recompensa económica será el costo establecido más las utilidades resultantes al final de cada año.

En asesoramiento nutricional y mantenimiento se ha colocado un costo base que cambiará mensualmente si se llega a necesitar más veces de las que se han establecido, que es una vez al mes; tomando en cuenta que los profesionales que serán contratados son familiares directos (hermana-diabetóloga y padre-ingeniero electromecánico).

Tabla 55. Presupuesto costos fijos

OTROS COSTOS - COSTOS FIJOS		
Servicios Basicos		OBSERVACIONES
Agua	\$ 50,00	Consumo Básico
Luz	\$ 50,00	Consumo Básico
Telefono	\$ 35,00	Línea Fija
Gas	\$ 100,00	Bombonas de Gas sin Subsidio Gubernamental
Internet	\$ 35,00	Trabajo + Wifi Clientes
Servicios Complementarios		
Administrador de alimentos y bebidas - Cajero	\$ 300,00	Propietaria realiza las funciones del puesto y recibe ganancia de utilidades
Control de Plagas	\$ 60,00	Mantenimiento y Control
Asesoramiento en nutrición	\$ 30,00	Asesoramiento de un profesional en nutrición (Servicio propio sin costo)
Contabilidad	\$ 180,00	Facturación sobre los 100 mil. Servicios profesionales prestados
Asesoramiento Legal	\$ 40,00	Contratos, Permisos, entre otros.
Costos Bancarios	\$ 40,00	Retiros, Transferencias, Certificaciones, entre otros.
Tramites Varios	\$ 30,00	Peajes, Parqueaderos, Propinas, entre otros.
Gastos de Gestion	\$ 40,00	Permisos, Autorizaciones.
Equipos & Materiales		
Mantenimiento	\$ 40,00	Mantenimiento Equipo Pesado (Servicio propio sin costo)
Repocisión	\$ 50,00	Menaje de Servicio y de Cocina
Material de Oficina	\$ 40,00	Papel, tinta, esferos, etc.
Otros Costos		
Alquiler Local	\$ 1.500,00	Asumiendo que no es propio o que pagamos una deuda de compra
RRPP	\$ 180,00	Cualquier gasto que se haga en nombre de las buenas relaciones como capacitaciones al personal
Marketing& Publicidad	\$ 470,00	Manejo de Cuenta Publicitaria Básica
Caja Chica No Recuperable	\$ 70,00	Gastos no deducibles ni recuperables
	\$ -	
Otros Costos COSTOS FIJOS	\$ 3.340,00	<i>Todos los costos que no dependen del giro específico del negocio Independientemente de si se generan mes a mes</i>

6.7 Presupuesto de Inversión y financiación

En la tabla se presupuesta el valor total que se necesitará para pedir el préstamo al banco.

Se muestra el precio de todos los insumos que se necesitan para el correcto funcionamiento de la cafetería como equipo de cocina, menaje de cocina, equipo pesado de servicio, menaje de servicio, decoración, uniformes y equipo de oficina.

También se calcula el interés bancario según los años que se ha realizado préstamo; en este caso a cinco años en la Cooperativa 29 de octubre, la cual cobra el 14% de interés. (Ver cotizaciones en anexo 4)

Tabla 56. Presupuesto inversión y financiación

Capacidad Instalada		35	PAX		
Equipo Cocina					
Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones
Cocina con plancha	Ensaladas, sándwiches, Postres	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	Elaboración de postres y platos de sal. Incluye una plancha.
Horno	Ensaladas, sándwiches, Postres	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	Elaboración de postres.
Refrigerador con congelador	Trabajo y conseva general	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	Tiene dos compartimientos uno de refrigerador y el otro congelador para el almacenamiento de materia prima.
Extractor de olores	Extracción de olores	1	\$ 800,00	\$ 800,00	Atrapa grasa en suspensión, olores, humo, calor y provee luz.
Mesones de acero inoxidable	Trabajo general	2	\$ 300,00	\$ 600,00	Apoyo de trabajo.
Batidora	Postres	1	\$ 500,00	\$ 500,00	Ayuda en la elaboración de postres.
Sanduchera	Sándwich, pollo, carne, entre otros.	1	\$ 600,00	\$ 600,00	Tosta la corteza de los sándwiches y los calienta.
Lava manos y platos	Trabajo general	1	\$ 300,00	\$ 300,00	Limpieza.
		0	\$ -	\$ -	
		0	\$ -	\$ -	
		0	\$ -	\$ -	
TOTAL EQUIPO PESADO COCINA				\$ 7.300,00	
Equipo	Destinatario	Cantidad	Precio x Und	Sub Total	Observaciones
cucharetas/cucharones	Trabajo general	5	\$ 2,54	\$ 12,70	
espátula de codo	Trabajo general	2	\$ 4,00	\$ 8,00	
espumadera	Trabajo general	3	\$ 2,54	\$ 7,62	
espátula de goma	Trabajo general	4	\$ 11,00	\$ 44,00	
tablas de picar	Trabajo general	6	\$ 14,00	\$ 84,00	
cernidor	Trabajo general	4	\$ 4,00	\$ 16,00	
recipientes herméticos plásticos	Trabajo general	20	\$ 4,00	\$ 80,00	
tazones	Trabajo general	15	\$ 1,83	\$ 27,45	
			\$ -	\$ -	
cuchillos	Trabajo general	5	\$ 11,00	\$ 55,00	
juego de boquillas	Trabajo general	1	\$ 30,00	\$ 30,00	
Manga pastelera	Trabajo general	3	\$ 5,00	\$ 15,00	
Moldes	Trabajo general	10	\$ 6,00	\$ 60,00	

	Sartén	Trabajo general	6	\$ 8,00	\$ 48,00	
	guantes resistentes al calor	Trabajo general	2	\$ 20,00	\$ 40,00	
	bandejas de plástico	Trabajo general	10	\$ 4,00	\$ 40,00	
	silpat	Trabajo general	4	\$ 20,00	\$ 80,00	
	pinzas	Trabajo general	4	\$ 3,52	\$ 14,08	
	latas para horno	Trabajo general	5	\$ 8,00	\$ 40,00	
	ollas	Trabajo general	10	\$ 10,00	\$ 100,00	
				\$ -	\$ -	
	TOTAL MENAJE COCINA				\$ 801,85	
Equipo Servicio						
Pesado	Equipo	Destinatario	Cantidad			Observaciones
	Licadora Eléctrica	Jugos	1	\$ 300,00	\$ 300,00	
	Cafetera Industrial pequeña	Cafetería, Aromaticas	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
	Barra Bebidas	Despacho Bebidas en General	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
	Mesas de madera	Comensal	8	\$ 150,00	\$ 1.200,00	mesones largos
	Bancos largos	Comensal	17	\$ 100,00	\$ 1.700,00	Bancos acolchonados largos
	Servilletas	Comensal	70	\$ 5,00	\$ 350,00	el doble de la capacidad máxima
	Mostrador	Postres	1	\$ 800,00	\$ 800,00	Exividor de postres
	Sillas de la barra	comensal	3	\$ 30,00	\$ 90,00	
		0	\$ -	\$ -		
	TOTAL EQUIPO PESADO SERVICIO				\$ 6.440,00	
Menaje Servicio	Equipo	Destinatario	Cantidad			Observaciones
	Tenedores Plato Fuerte	Ensaladas, sándwiches	35	\$ 1,17	\$ 40,95	
	Cuchillos Plato Fuerte	Ensaladas, sándwiches	35	\$ 1,50	\$ 52,50	
	Cuchara Postre	Postres	70	\$ 0,90	\$ 63,00	
	Tenedor Postre	Postres	50	\$ 1,00	\$ 50,00	
	Cuchara Café	Café, té	70	\$ 0,66	\$ 46,20	Doble de la capacidad instalada
Plato cuadrado de cristal	Postres	35	\$ 3,00	\$ 105,00	30% del menu de postres+ Doble de Repocision	
Plato base para postre	Postres	35	\$ 2,14	\$ 74,90	30% del menu de postres+ Doble de Repocision	
Plato base para café	Cafés, té	70	\$ 1,37	\$ 95,90	Doble de la capacidad instalada	
Plato hondo	Ensaladas	40	\$ 2,00	\$ 80,00		
Copa alargada para malteada	Batidos	35	\$ 2,17	\$ 75,95		
Jarro de cristal	café	40	\$ 2,72	\$ 108,80		
Tetera para té	Té	35	\$ 4,38	\$ 153,30	tetera individual	
Taza de café	Cafetería, Aguas aromáticas	70	\$ 1,96	\$ 137,20	Doble de la capacidad instalada	
Taza expreso	Café expreso	35	\$ 0,90	\$ 31,50		
Copa Helado	parfait de frutas	35	\$ 1,10	\$ 38,50		
Canasta Pan	sándwiches	40	\$ 0,80	\$ 32,00		
Plato cevichero mediano	Ensalada de frutas	40	\$ 1,90	\$ 76,00	5 platos por dos mesas+doble de repocisión	
Vaso Trago Largo	Agua, bebidas Varias	50	\$ 0,60	\$ 30,00		
Bandejas antideslizantes	servicio	6	\$ 13,00	\$ 78,00	1 bandeja por 2 mesas + Doble de Repocision	
		0	\$ -	\$ -		
	TOTAL MENAJE SERVICIO				\$ 1.369,70	
Decoración & Adecuaciones						
Decoracion	Equipo	Destinatario	Cantidad			Observaciones
	Adornos	Salón Comedor	20	\$ 20,00	\$ 400,00	necesarios para la adecuación
	Luces	Salón Comedor	1	\$ 600,00	\$ 600,00	Un solo set
	Pintura	Salón Comedor	1	\$ 300,00	\$ 300,00	Un solo trabajo
	Flores	Salón Comedor	3	\$ 10,00	\$ 30,00	En la sala de espera
	Porta Menús	Salón Comedor	40	\$ 5,00	\$ 200,00	Igual a la capacidad de PAX Instalada
	Porta Cuentas	Salón Comedor	15	\$ 5,00	\$ 75,00	Doble de la capacidad de mesas Instaladas
	Letrero	Calle Principal	1	\$ 400,00	\$ 400,00	Unidad o dos
	Baños	Servicios Primarios	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00	Adecuaciones Hombres, Mujeres
				\$ -	\$ -	
	Sillón	Lobby Entrada	1	\$ 400,00	\$ 400,00	sala de espera
	Televisión	Entretención	1	\$ 600,00	\$ 600,00	Videos, Mundial, Deportes, Eventos, Etc
	Equipo de Sonido	Entretención	1	\$ 900,00	\$ 900,00	Sistema de Sonido Integral

			0	\$ -	\$ -	
			0	\$ -	\$ -	
			TOTAL DECORACIÓN \$ 4.905,00			
	Uniformes RRHH					
Uniformes	Equipo	Destinatario	Cantidad			Observaciones
	Uniforme Cocina 1	Cocinero principal	2	\$ 45,00	\$ 90,00	Cocinero Principal x 2 uniformes c/u
	Uniforme Cocina 2	Cocinero	2	\$ 40,00	\$ 80,00	Dos Cocineros x 2 uniformes c/u
	Uniforme Servicio	Meseros	4	\$ 40,00	\$ 160,00	Tres Meseros x 2 uniformes c/u
				0	\$ -	\$ -
			TOTAL UNIFORMES \$ 330,00			
	Equipo Oficina & Administración					
Equipo Oficina	Equipo	Destinatario	Cantidad			Observaciones
	Escritorio	Administración	1	\$ 400,00	\$ 400,00	
	Computadora	Administración	1	\$ 600,00	\$ 600,00	
	Impresora	Administración	1	\$ 150,00	\$ 150,00	
	Caja Registradora	Caja Cobros	1	\$ 750,00	\$ 750,00	
	Accesorios de Oficina	Administración & Caja	1	\$ 90,00	\$ 90,00	
	Software Camila	Administración & Caja	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
			0	\$ -	\$ -	
			TOTAL EQUIPO OFICINA \$ 2.990,00			
	OTROS					
OTROS	Equipo	Destinatario	Cantidad			Observaciones
			0	\$ -	\$ -	
			0	\$ -	\$ -	
			TOTAL OTROS \$ -			

Préstamo Bancario & Intereses				Sub Montos	Observaciones
			TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 24.136,55	Total de lo necesario a invertir en el inicio
			TOTAL Capital de Trabajo MP	\$ 1.672,60	Materia Prima del primer Mes de Trabajo
			TOTAL Capital de Trabajo MO	\$ 2.091,09	Mano de Obra del primer Mes de Trabajo
			TOTAL Capital de Trabajo OC	\$ 3.340,00	Otros Costos del primer Mes de Trabajo
			Posibles Meses en Contra	\$ -	1,2,3,4 Primeros meses a perdida
			Otras Inversiones	\$ -	
			Otras Inversiones	\$ -	
			TOTAL Préstamo a Solicitar	\$31.240,24	Total a Solicitar al Banco
	12	Meses	Interés Simple	\$ 2.603,35	
	24	Meses	Interés Simple	\$ 1.301,68	
	36	Meses	Interés Simple	\$ 867,78	
	48	Meses	Interés Simple	\$ 650,84	
	60	Meses	Interés Simple	\$ 520,67	
			Interés Bancario	14%	Interés bancario de la "Cooperativa 29 de octubre"
	60	Meses	Interés Bancario Total	\$ 593,56	

6.8 Cálculo estimativo de nómina salarial

Dentro del cálculo de la nómina salarial están cuatro personas dos cocineros con un sueldo de 400 dólares y dos meseros con sueldo de 350 dólares; las cuatro personas trabajarán 14 horas en jornadas nocturnas; se tiene un pago mensual en sueldos de 2.091,09 dólares (sumatoria de sueldo base, horas extra, prevención mensual de RR.HH, Pago mensual de aporte al IEES)

Tabla 57. Cálculo nómina salarial

		(A) JORNADA ORDINARIA 40 Horas semanales, 5 días a la semana, dos días de descanso		(B) HORAS SUPLEMENTARIAS al 50% & al 100% Cuando pasan sus 8 horas de trabajo diarias; con un máximo de 4 horas por día, 12 horas por semana. Hasta las 12h00 de la noche tendrá un recargo del 50% en cada hora suplementaria Después de las 12h00 de la noche tendrá un recargo del 100% en cada hora suplementaria					(C) JORNADAS NOCTURNAS al 25% Jornada entre las 19H00 y las 06H00 del día siguiente, que podrá durar igual que la jornada diurna de hasta 8 horas. Tendrá un recargo del 25%		
CARGO	NOMINA	(A1) Sueldo Bruto Base	(A2) Valor x Hora Ordinaria Jornada de 8 horas (A1 ÷ 30 días ÷ 8 horas)	(B1) Valor \$ Total a pagar x Horas Suplementarias al 50% y 100% (B2xB3 + B4xB5)	(B2) Q Horas Suplementarias (Hasta las 12h00) al 50% extra	(B3) Valor x Hora Suplementaria al 50% extra (A2 x 1,5)	(B4) Q Horas Suplementarias (Desde las 12h00 hasta las 06h00) al 100% extra	(B5) Valor x Hora Suplementaria al 100% extra (A2 x 2)	(C1) Valor \$ Total a pagar x Horas en Jornada Nocturna al 25% (C2 x C3)	(C2) Q Horas en Jornada Nocturna al 25%	(C3) Valor x Hora en Jornada Suplementaria al 25% extra (A2 x 1,25)
Cocinero 1	Nombre 1	\$ 400,00	\$ 1,67	\$ -	0	\$ 2,50	0	\$ 3,33	\$ 29,17	14	\$ 2,08
Cocinero 2	Nombre 2	\$ 400,00	\$ 1,67	\$ -	0	\$ 2,50	0	\$ 3,33	\$ 29,17	14	\$ 2,08
Mesero 1	Nombre 3	\$ 350,00	\$ 1,46	\$ -	0	\$ 2,19	0	\$ 2,92	\$ 25,52	14	\$ 1,82
Mesero 2	Nombre 4	\$ 350,00	\$ 1,46	\$ -	0	\$ 2,19	0	\$ 2,92	\$ 25,52	14	\$ 1,82
TOTALE		\$ 1.500,00	\$ 1,56	\$ -	0	\$ 2,34	0	\$ 3,13	\$ 109,38	56	\$ 1,95
		Valor Total a Pagar en Sueldos Brutos	Valor promedio Hora Ordinaria	Valor Total a Pagar en Horas Extraordinarias	TOTAL Q Horas Suplementarias (Hasta las 12h00)	Valor promedio Hora Suplementaria	TOTAL Q Horas Suplementarias (desde las 12h00)	Valor promedio Hora Suplementaria (desde las 06h00)	TOTAL a Pagar en Jornadas Nocturnas al 25%	TOTAL Q Horas en Jornada Nocturna al 25%	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna al 25%
Horas Extras											

Jornada ordinaria o diurna:

En el caso del Ecuador es de lunes a viernes 8 horas diarias 40 horas semanales.

Jornada nocturna:

La jornada nocturna, entendiéndose por tal la que se realiza entre las 19H00 y las 06H00 del día siguiente; podrá tener la misma duración y dará derecho a igual remuneración que la diurna, aumentada en un veinticinco (25%) por ciento

Horas suplementarias:

Después de la jornada ordinaria, máximo 4 horas al día y 12 horas a la semana.

Recargo del 50% hasta las 24H00, 100% desde 01H00 a 06H00

Horas Extras:

Cuando el empleado trabaja sábados, domingos o días feriados = Recargo del 100%

(D) HORAS EXTRAS al 100% Cuando el empleado trabaja sábados, domingos (o sus días libres) o días feriados Tendra un recargo del 100%			(E) TOTAL SUELDO BRUTO	Sueldo Bruto ÷ 12 Meses	Sueldo Básico ÷ 12 Meses	Sueldo Bruto ÷ 360 días x 15 días	APORTES al IESS Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social					
(D1)	(D2)	(D3)	(A1) Sueldo Bruto Base +(B1) H. Suplementarias +(C1) Horas J. Nocturna +(D1) Horas Extras ----- (E) TOTAL SUELDO BRUTO	DTR Decimo Tercera Remuneración	DCR Decimo Cuarta Remuneración	Vacaciones 15 días al año	9,45% del sueldo Bruto (Paga el Empleado)	11,15% del Sueldo Bruto (Paga el Patrono)	SECAP 0,5% del Sueldo Bruto IECES 0,5% del Sueldo Bruto	Sueldo Neto		
Valor \$ Total a pagar x Horas Extras al 100% (D2 x D3)	Q Horas Extras (Días libres y feriados) al 100%	Valor x Hora Extra 100% (A2 x 2)					Aporte Empleado 9,45%	Aporte Patronal 11,15%	IECE 0,50% SECAP 0,50%			
\$ -	0	\$ 3,33	\$ 429,17	\$ 35,76	\$ 28,33	\$ 17,88	\$ 40,56	\$ 47,85	\$ 4,29	\$ 563,29	Nombre 1	Cocinero 1
\$ -	0	\$ 3,13	\$ 429,17	\$ 35,76	\$ -	\$ 17,88	\$ 40,56	\$ 47,85	\$ 4,29	\$ 534,96	Nombre 2	Cocinero 2
\$ -	0	\$ 2,73	\$ 375,52	\$ 31,29	\$ 28,33	\$ 15,65	\$ 35,49	\$ 41,87	\$ 3,76	\$ 496,42	Nombre 3	Mesero 1
\$ -	0	\$ 2,73	\$ 375,52	\$ 31,29	\$ 28,33	\$ 15,65	\$ 35,49	\$ 41,87	\$ 3,76	\$ 496,42	Nombre 4	Mesero 2
\$ -	0	\$ 2,98	\$ 1.609,38	\$ 134,11	\$ 85,00	\$ 67,06	\$ 152,09	\$ 179,45	\$ 16,09			
Valor Total a Pagar en Jornadas Nocturnas	Total Horas Jornada Nocturna	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna	TOTAL SUELDO BRUTO NOMINA	\$ 286,17			\$ 347,63			\$ 2.091,09		
				<i>Previsión Mensual RRHH</i>			<i>Pago Mensual Aportes al IESS</i>			<i>Pago Mensual en Sueldos</i>		
							\$ 2.091,09					
							Total Costo Mano Obra					

6.9 Proyección de ventas

Se proyecta las ventas de los cinco primeros años; el mismo tiempo al que se ha hecho el préstamo bancario. Para calcular las ventas se toma datos como el valor del *ticket* promedio; costo de materia prima promedio; costo de la nómina salarial; el costo de la materia prima y los costos fijos; también se incluye el porcentaje estimado de consumo mensual y el porcentaje estimado de la rotación por día o turno.

(Ver anexo 5)

6.10 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es la cantidad del mes correspondiente al primer año, en el que se empieza a ganar. El punto de equilibrio es mayo, el quinto mes del primer año.

El punto de equilibrio en dólares es \$ 475 con 68 centavos con el 77% de consumo mensual.

Tabla 58. Punto de equilibrio

MAYO				
(A)		77%		
Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	
TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	M	0%	0	0
	T	0%	0	
MAR	M	50%	13,475	26,95
	T	50%	13,475	
MIE	M	50%	13,475	29,645
	T	60%	16,17	
JUE	M	60%	16,17	37,73
	T	80%	21,56	
VIE	M	60%	16,17	43,12
	T	100%	26,95	
SAB	M	100%	26,95	53,9
	T	100%	26,95	
DOM	M	90%	24,255	40,425
	T	60%	16,17	
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				231,77
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				927,08
TICKET PROMEDIO				\$ 11,80
FACTURACION MAYO				\$ 10.936,38

COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,09
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.862,01
UTILIDAD BRUTA	\$ 8.074,36
MANO DE OBRA	\$ 2.091,09
LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.340,00
EBIDTA Earning Before Interest, Taxor, Depreciations and Amortizations	\$ 2.643,28
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28
BAIT Earning Before Amortizations, Interest and Taxor	\$ 2.241,00
Intereses Bancarios Interest	\$ 593,56
BAT Earning Before Amortizations and Taxor	\$ 1.647,44
Impuestos Taxor	\$ 1.171,75
BDT Earning Before Depreciations and Taxor	\$ 475,68

6.11 Estado de resultados (pérdidas y ganancias)

En la tabla se muestra el estado de resultados de las pérdidas y ganancias del año uno, dos, tres, cuatro y cinco; también están las cantidades y porcentajes de crecimiento de los cinco Beneficios después de impuestos – BDT.

Tabla 59. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	FACTURACION ANUAL	0	\$ 132.372,75	\$ 140.858,49	\$ 153.831,87	\$ 166.542,57	\$ 179.461,25
(-)	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA	0	\$ 34.641,50	\$ 36.506,72	\$ 39.107,48	\$ 41.137,15	\$ 43.070,02
=	UTILIDAD BRUTA	0	\$ 97.731,25	\$ 104.351,78	\$ 114.724,39	\$ 125.405,42	\$ 136.391,23
(-)	MANO DE OBRA	0	\$ 25.093,03	\$ 26.975,01	\$ 28.998,13	\$ 31.172,99	\$ 33.510,97
(-)	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	0	\$ 40.080,00	\$ 41.162,16	\$ 42.273,54	\$ 43.414,92	\$ 44.587,13
=	EBIDTA <small>Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations</small>	0	\$ 32.558,22	\$ 36.214,61	\$ 43.452,72	\$ 50.817,50	\$ 58.293,13
(-)	Amortizaciones & Depreciaciones	0	\$ 4.827,31	\$ 4.827,31	\$ 4.827,31	\$ 4.827,31	\$ 4.827,31
=	BAIT <small>Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes</small>	0	\$ 27.730,91	\$ 31.387,30	\$ 38.625,41	\$ 45.990,19	\$ 53.465,82
(-)	Intereses Bancarios <small>Interests</small>	0	\$ 7.122,77	\$ 7.122,77	\$ 7.122,77	\$ 7.122,77	\$ 7.122,77
=	BAT <small>Earnings Before Amortizations and Taxes</small>	0	\$ 20.608,13	\$ 24.264,52	\$ 31.502,63	\$ 38.867,42	\$ 46.343,05
(-)	Impuestos <small>Taxes</small>	0	\$ 14.182,79	\$ 15.091,98	\$ 16.481,99	\$ 17.843,85	\$ 19.227,99
=	BDT <small>Earnings Before Depreciations and Taxes</small>	0	\$ 6.425,34	\$ 9.172,54	\$ 15.020,65	\$ 21.023,57	\$ 27.115,05

Tabla 60. Ganancia final (anual)

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento	BDT Annual	AÑO	% Crecimiento	BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	1			2			3	
\$	6.425,34	-	\$	9.172,54	43%	\$	15.020,65	64%
BDT Annual	AÑO	% Crecimiento	BDT Annual	AÑO	% Crecimiento			
	4			5				
\$	21.023,57	40%	\$	27.115,05	29%			

El BDT del primer año es \$ 6.425,34 dólares; el BDT del segundo año es \$9.172,54 dólares con un 43% de crecimiento; el BDT del tercer año es \$15.020,65 dólares con el 64% de crecimiento; el BDT del cuarto año es \$21.023,57 dólares con 40% de crecimiento; el BDT del quinto año es \$27.115,05 dólares con 29% de crecimiento.

Conclusiones

- Con la investigación de mercado se ha relacionado el precio de los alimentos, con los que el posible consumidor está dispuesto a pagar.
- Con el estudio del marco teórico se ha podido tener un mayor conocimiento en la enfermedad de la diabetes mellitus.
- Con la investigación de mercado se pudo saber que en cada familia perteneciente al encuestado, por lo menos hay una persona que padece de diabetes mellitus.
- Con la investigación de mercado se pudo concluir que la formación de alianzas estratégicas con lugares que brinden atención médica o venta de productos para diabéticos es un importante medio de comunicación o publicidad para la cafetería.
- Se conoció el régimen alimenticio de un diabético y los cuidados que se debe tener presentes en la alimentación para mantener la salud estable del paciente.
- Se estableció la misión, visión y valores corporativos para poder formar una cultura organizacional.
- Se obtuvo datos primarios como gustos y preferencias del cliente por medio de herramientas de investigación como encuestas y entrevistas con expertos.
- Se obtuvo el precio de venta al público mediante el costo de las recetas estándar y el cálculo de gastos fijos y variables de la empresa.

Recomendaciones

- Actualizarse en las noticias de nuevos productos que puedan ser provechosos para la empresa, mediante el internet, anuncios de capacitaciones sobre el tema, entre otros.
- Capacitarse continuamente en el ámbito de la diabetes mellitus.
- Realizar un estudio a profundidad que se vea reflejado en la elaboración del marco teórico.
- Según la empresa vaya creciendo, expandir el servicio hacia otras enfermedades relacionadas con los desniveles de la glucosa.
- Realizar una reunión de apertura o inauguración, la cual es clave para invitar a personas importantes que promuevan a la empresa, mediante las recomendaciones.
- En el plan financiero la empresa debe tomar en cuenta el costo de las capacitaciones en la inversión.
- Para poder crear estrategias de negocios y definir la ventaja competitiva es necesario determinar las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades que tiene la empresa.
- Para realizar flujos y ciclos operativos es recomendable primero analizar los procesos operativos de cada área por separado, de este modo serán más certeros.

REFERENCIAS

- American Diabetes Association. (2013). Plan de alimentación para la diabetes y una alimentación sana. *American Diabetes Association*. Recuperado 08 de mayo de 2014 de <http://www.diabetes.org/es/alimentos-y-actividad-fisica/alimentos/planificacion-de-las-comidas/plan-de-alimentacion-para-la.html>
- Avellaneda, B. y Campo, A. (2009). *El patrimonio y los ciclos de operaciones financieras*. (Séptima Edición). Colombia: Criterio Libre
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. (Sexta Edición). México: McGraw - Hill Interamericana Editores, S.A.
- Bachs, J., Vives, R. y Herrero, G. (2008). *Servicio de Cafetería y Bar*. Madrid-España: EDITORIAL SÍNTESIS, S.A.
- Caicedo, C. y Arteaga, J. (2004). *Manuales de la salud diabetes*. Bogotá-Colombia: Intermedio Editores Ltda.
- Camacho, S. y Garcia, J. (2013). Come bien, siéntete bien, cocina para diabéticos. *Colombia. Comer bien, siéntete bien, cocina para diabéticos*. Recuperado 15 de mayo de 2014 de http://javeriana.edu.co/redcups/libro_diabetes.pdf
- Cámara de Comercio de Quito (2008). *Consulta Societaria*. Boletín Jurídico. Recuperado 14 de agosto de 2014 de http://www.lacamaradequito.com/uploads/tx_documents/consoc0510.pdf
- Camaracastellon. (2000). Dossier Informativo 13; Restaurantes, Bares y Cafeterías. *Dossier Informativo 13; Restaurantes, Bares y Cafeterías*. Recuperado 09 de mayo de 2014 de <https://www.camaracastellon.com/creacion-de-empresas/documentacion/13restaurantescafeterias.pdf>
- Capdevila, P. (s.f.). Las cafeterías, escenarios de la historia. *Fórum del Café*. Recuperado 09 de mayo de 2014 de http://www.forumdelcafe.com/pdf/F_02Cafeterias1.pdf

- Castellano, M. (2012). *Procesos de servicio en restaurante*. España: Síntesis S.A.
- Chase, R. Jacobs, F. y Aquilano, N. (2009). *Administración de operaciones, producción y cadena de suministros*. (Duodécima Edición). México: McGraw - Hill Interamericana Editores, S.A.
- Chiasson, J. Demers, J. Desrochers, F. Fecteau-Coté, M. Fournier, S. Gauthier, L., y otros. (2007). *Convivir con la diabetes*. México, D.F.- México: Editorial Pax México
- Chiavenato, I. (2009). *Gestión de Talento Humano*. (Tercera Edición). México, D.F. - México: McGraw - Hill Interamericana Editores, S.A.
- Clínica Hospital San Fernando. (2014). San Fernando's Café. *Hospital San Fernando*. Recuperado 19/05/2014 de <http://www.hospitalsanfernando.com/www/>
- Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito. (2014). Permisos de Funcionamiento. *Cuerpos de Bomberos*. Recuperado 05 de junio de 2014 de http://www.bomberosquito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento&catid=2&Itemid=6
- Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito. (2014). Solicitud de Servicio. *Cuerpo de Bomberos*. Recuperado 05 de junio de 2014 de <http://www.bomberosquito.gob.ec/images/pdf/comunicacion/solicitudservicios.pdf>
- El Universo. (01/21/2014). Diabetes e hipertensión dos males silenciosos que afectan la salud. *El Universo*. Recuperado 14 de agosto de 2014 de http://www.paho.org/ecu/index.php?option=com_content&view=article&id=1115:enero-21-2014&Itemid=356
- Empresa Metropolitana Quito Turismo. (2014). LUAE. *Quito Turismo*. Recuperado 02 de junio de 2014 de <http://www.quito-turismo.gob.ec/index.php/nuestros-servicios/obtenga-la-luae>
- Entrevista 001 (29 de mayo de 2014). Migel Pasquel. Fernanda Liger.
- Entrevista 002 (29 de mayo de 2014). Karina Pazmiño. Fernanda Liger.
- Entrevista 003 (29 de mayo de 2014). Javier Lasluisa. Fernanda Liger.

- Google Maps. (2014). Datos mapa de localización. (Imagen). Recuperado 05 de junio de 2014 de <https://www.google.com.ec/maps/place/Avenue+Federico+Gonzalez+Suares/@-0.1974011,-78.4789464,17z/data=!3m1!4b1!4m2!3m1!1s0x91d59a7439e025ad:0x55386406b2c6d24>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. (Cuarta Edición). México: McGraw - Hill Editores, S.A.
- Herrera, C. y López, A. (2008). *Introducción al diseño*. España: Vértice.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (2014). Registro de nuevo empleador. IESS. Recuperado 10 de junio de 2014 de <http://www.iess.gob.ec/es/web/empleador/registro-de-empleador>
- Instituto Tecnológico Superior de Calkiní. (s.f.). Clases de Empresas. *Economía y organización de empresas*. Recuperado 05 de junio de 2014 de <http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r63221.PDF>
- Jany, J. (2005). *Investigación integral de mercados*. (Tercera edición). Bogotá-Colombia: Nomos S.A.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). *Fundamentos del Marketing*. (Octava Edición). México-México: Pearson Educación de México, S.A.
- Lanbide. (s.f.). Hostelería y turismo, Certificado de profesionalidad, Servicios de bar y cafetería. *Lanbide*. Recuperado 02 de mayo de 2014 de http://www.lanbide.net/descargas/egailancas/certificados/catalogo/HOTR0508_FIC.pdf
- Lovelock, C. y Wirtz, J. (2009). *Marketing de servicios personal, tecnología y estrategia*. (Segunda edición). Naucalpan de Juárez-México.: Pearsons Educación.
- Lovelock, C., Reynoso, J., D' Andrea, G., Huete, L. y Wirtz, J. (2011). *Administración de servicios, estrategias para la creación de valor en el nuevo paradigma de los negocios*. (Segunda edición). Naucalpan de Juárez-México.: Pearsons Educación.
- Maqueda, J. (2010). *Marketing, innovación y nuevos negocios*. España: ESIC.

- Merino, M., Pintado, T., Herrera, J., Ildefonso, E. y Estévez, M. (2010). *Introducción a la investigación de mercado*. España: ESIC.
- Millán, C. (s.f.). La psicología del color, Como elegir los colores ideales para tu empresa. *Tu logo ideal*. Recuperado 10 de junio de 2014 de http://tulogoideal.com/identidad-visual-corporativa/wp-content/uploads/2012/07/Bono-FINAL_web.pdf
- Ministerio de Salud Pública. (2011). Protocolos clínicos y terapéuticos para la atención de las enfermedades crónicas no transmisibles (diabetes 1, diabetes 2, dislipidemias, hipertensión arterial). *Ministerio de Salud Pública*. Recuperado 05 de mayo de 2014 de http://www.iess.gob.ec/documents/10162/51880/Protocolos_ECNT_01_de_junio_2011_v.pdf
- Ministerio de Salud Pública. (2014). Requisitos para permiso de funcionamiento. *Ministerio de Salud Pública*. Recuperado 10/06/2014 de <http://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/requisitos-para-permisos-de-funcionamiento.pdf>
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2014). Formulario de Inscripción Patente-Personas Jurídicas. *Quito Distrito Metropolitano*. Recuperado 02/06/2014 de <http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/consulta-de-impuestos-3/forms/file/37-impuestopatente.html>
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2014). Nuevo proceso LUAE. *Quito Distrito Metropolitano*. Recuperado 02 de junio de 2014 de <http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/noticias/228-nuevo-proceso-luaeb?showall=1&limitstart=>
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2014). Solicitud de Informe de Compatibilidad de Usos del Suelo. *Quito Distrito Metropolitano*. Recuperado 02 de junio de 2014 de http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/lotaipfiles/formularios/d/16GU_Informe_de_compatibilidad_del_uso_del_suelo.pdf

- Organización Internacional del Café. (2013). Informe resumido del seminario acerca de tendencias en los nuevos mercados de consumo de café. *Organización Internacional de Café*. Recuperado 05 de mayo de 2014 de <http://dev.ico.org/documents/cy2012-13/icc-110-15c-report-seminar-trends.pdf>
- Pacifictel S.A. (2006). Manual de políticas generales. *Pacifictel*. Recuperado 20 de junio de 2014 de http://www.uv.mx/personal/fcastaneda/files/2010/10/manual_politicas_pacifictel.pdf
- Palanco, N. y Gutiérrez, A. (2009). El vanguardismo: más que un movimiento literario. *Contribuciones a las Ciencias Sociales*. Recuperado 13/08/2014 de <http://www.eumed.net/rev/cccss/04/plgg.pdf>
- Registro Mercantil. (2014). Nombramientos. *Registro Mercantil*. Recuperado 02 de junio de 2014 de <http://registromercantil.gob.ec/tr%C3%A1mites-frecuentes-rm/89-inscripciones/390-inscripcion-nombramientos.html>
- Robbins, S. y DeCenzo, D. (2009). *Fundamentos de Administración*. (Sexta Edición). México-México: Pearson Educación de México, S.A.
- Sánchez, A. (2011). *Servicio y atención al cliente en restaurante*. España: Innovación y cualificación S.L
- Servicio de Rentas Internas. (2014). Sociedades. *Servicio de Rentas Internas*. Recuperado 02 de junio de 2014 de <http://www.sri.gob.ec/de/33>
- Sociedad de Autores y Compositores Ecuatorianos. (2014). Ley de Propiedad Intelectual. *SAYCE*. Recuperado 02 de junio de 2014 de http://www.sayce.com.ec/joomla25/images/documentos/bases-legales-Ley_Propiedad_Intelectual.pdf
- Sociedad de Productores de Fotogramas. (2014). Guía rápida para el uso legal de la música en establecimientos abiertos al público. *SOPROFÓN*. Recuperado 02 de junio de 2014 de http://www.soprofon.ec/images/documentos/triptico_soprofon.pdf
- Valdéz, C. (2000). Estudio de mercado para una cafetería tipo kiosko en el centro comercial El Pueblito, Zona 1. *Estudio de mercado para una cafetería tipo kiosko en el centro comercial El Pueblito, Zona 1*.

Recuperado 15 de junio de 2014 de
<http://www.tesis.ufm.edu.gt/pdf/3006.pdf>

Yarce, J. (2005). *El Poder de los Valores en las organizaciones*. (Primera Edición) Ciudad de México, D. F- México: Ediciones Ruz.

Yoong, C. (2009). Proyecto de inversión para el establecimiento de un café gourmet en la ciudad de Guayaquil. *Proyecto de inversión para el establecimiento de un café gourmet en la ciudad de Guayaquil*.

Recuperado 20 de mayo de 2014 de
<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/4932/1/7757.pdf>

ANEXOS

1. ANEXO 1

Obligaciones de una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Legítima – EURL, que es una persona jurídica.

La EURL deberá inscribirse en el Registro Mercantil para su que conste su existencia legítima.

Requisitos:

- Ejemplares originales certificados por un notario.
- Copia del Acta de Órgano nominador (designación de los administradores)
- Copia del documento de identificación y papeleta de votación de la persona que otorga el nombramiento y el designado (en el caso que se requiera designar)

Según menciona el SRI (2014) estas son las siguientes obligaciones que implican el ser una persona jurídica:

- Inscribirse en el RUC.
- Emitir y entregar comprobantes de venta que tengan autorización del SRI.
- Presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Requisitos para el funcionamiento de una Empresa de Alimentos y Bebidas.

Primero

Según el SRI (2014) se debe inscribir en el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Requisitos:

- Cédula de Identidad
- Papeleta de votación

- Planilla de servicios (luz, agua o teléfono)
- Patente Municipal

Segundo

Según el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (2014) se debe obtener una PATENTE como persona natural:

Requisitos:

- Formulario de declaración de patente.
- Copia de la cédula y papeleta de votación
- Copia del RUC.

Tercero:

1. Obtener la Licencia Única en la cual se incluyen los siguientes permisos:

- Rotulación (Identificación de la actividad económica)
- Permiso Ambiental
- Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia
- General de Policía.
- Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)

Requisitos:

- Formulario normalizado mediante la Resolución Administrativa del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.
- Documentos que acrediten que se es persona natural (cédula de identidad y papeleta de votación).
- Datos de contacto del propietario del predio o del promotor y los profesionales técnicos.
- Informe de Regulación Metropolitana
- En caso de empresas que se implanten en edificaciones existentes para realizar servicios sociales se anexará el informe de factibilidad de implantación emitido por la administración Zonal.

2. Permiso Sanitario

Requisitos:

- Solicitud para el permiso de funcionamiento
- Copia actualizada de RUC del establecimiento
- Croquis con referencia de ubicación del establecimiento
- Copia de cédula de ciudadanía o pasaporte y papeleta de votación del propietario o representante legal
- Copia certificada o notariada del nombramiento del representante legal
- Lista de productos con su respectivo registro sanitario
- Copia del certificado ocupacional de salud anual emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud de los empleados
- Copia del Permiso del Cuerpo Bomberos (Zona rural) y Licencia Única de Actividades Económicas LUAE (Distrito Metropolitano de Quito)

3. Permiso de Funcionamiento de Bomberos

Requisitos:

- Solicitud de inspección del local.
- Informe favorable de la inspección
- Copia del RUC

4. Licencia Única Anual de Funcionamiento de las Actividades Turísticas

Requisitos:

- Formulario único de solicitud, debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC o representante legal.
- Copia del RUC (actualizado)
- Copia de cédula de identidad o pasaporte y papeleta de votación.
- Carta de autorización del propietario en caso de local arrendado.
- Para empresas nuevas el plano y dimensiones fijas de la publicidad (letrero).

Cuarto

Al obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento, el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, notifica al Cuerpo de Bomberos y al Ministerio de Salud, entidades que supervisan el adecuado funcionamiento de la empresa.

Quinto

Según el IESS (2014) se debe obtener el Registro Patronal.

Requisitos:

- Obtener la solicitud de clave para empleador en el internet:
 - Ingresar a la página web www.iesg.gob.ec y escoger la pestaña empleadores.
 - Elegir el sector al que pertenece ya sea público, privado o doméstico
 - Ingresar todos los datos que se solicitan
 - Ingresar el RUC y seleccionar el tipo de empleador e imprimir la solicitud de clave.

- Solicitar la clave de empleador en el Historial Laboral del IESS (físicamente) con los siguientes Requisitos:
 - Copia del RUC
 - Copia y original de las cédulas de identidad del representante legal y de su delegado en caso de que autorice retiro de clave
 - Solicitud impresa de Entrega de Clave (internet)
 - Copia de papeleta de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado en caso de que autorización.
 - Copia de pago de un servicio básico.

Sexto

Obtener licencia concedida por el SOPROFÓN.

Séptimo

Obtener licencia concedida por el SYACE.

2. ANEXO 2

SOLICITUD DE LA PATENTE

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
Formulario de Inscripción y Actualización del Registro Actividades Económicas Tributarias
RAET - SOCIEDADES



Fecha:

A. IDENTIFICACION DE LA SOCIEDAD			
RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL:			
RUC (En caso de poseerlo):			
NOMBRE COMERCIAL:			
TIPO DE SOCIEDAD:			
FECHA DE CONSTITUCIÓN:			
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES:			
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:			
ACTIVIDADES ECONÓMICAS SECUNDARIAS:			

B. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL	
APELLIDOS Y NOMBRES:	
NO. IDENTIFICACIÓN:	
CARGO:	
FECHA DE NOMBRAMIENTO:	
DIRECCIÓN:	
TELÉFONO:	
CORREO ELECTRÓNICO:	

C. DATOS UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD			
PARROQUIA:			
BARRIO:			
CALLE PRINCIPAL:			
No. CASA:			
INTERSECCIÓN:			
No. PREDIO DONDE REALIZA LA ACTIVIDAD ECONÓMICA:			
CORREO ELECTRÓNICO:			
TELÉFONO 1:	TELÉFONO 2:	TELÉFONO 3:	

Firma del Representante Legal

Administración General | Dirección Metropolitana Tributaria

Imprimir

Limpiar

SOLICITUD PARA LA LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - LUAE

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



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

Denominación o Nombre Comercial: _____ Patente actual No. _____
 RUC No. _____ Fecha inicio actividad económica: dd/mm/aaaa Establecimiento No. _____
 Predio No. _____ Licencia Única de Funcionamiento No. _____ Establecimiento: Principal
 Establecimiento: Sucursal

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

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	
BOMBEROS (Factores riesgo) Área del local (m ²): _____ Nro. Personas que trabajan: _____ Material que utiliza o almacena: <input type="checkbox"/> Madera, papel, ropa, similares <input type="checkbox"/> Materiales Comburentes y Peróxidos orgánicos <input type="checkbox"/> Materiales y objetos explosivos <input type="checkbox"/> Materiales Tóxicos y Materias Infecciosas <input type="checkbox"/> Líquidos o gases inflamables <input type="checkbox"/> Materiales radiactivos y/o Materias corrosivas <input type="checkbox"/> Productos almacenados en palets de madera o cartón corrugado. <input type="checkbox"/> Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación. <input type="checkbox"/> GLP (Cilindro de gas) No. de 15kg _____ No. de 30kg _____ Total cilindros: _____	AMBIENTE Escribir cantidades promedio de: Consumo de agua: _____ m ³ /mes Consumo de energía eléctrica: _____ KWH / mes Consumo de combustibles líquidos: _____ Gal / mes Diesel <input type="checkbox"/> Bunker <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Almacenamiento de combustibles líquidos: _____ Gal / mes Diesel <input type="checkbox"/> Bunker <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Escribir cantidades de residuos generados: Residuos Orgánicos: _____ Kg / año Aceites vegetales usados generados en proceso de frituras: _____ Gal / año Aceites usados en torques de grasas: _____ Kg / año Recipientes vacíos de sustancias químicas: _____ Kg / año Residuos inorgánicos generados en atención médica: _____ Kg / año Aceites, grasas, lubricantes usados: _____ Gal / año Escombros: _____ Kg / año Otros: _____ Kg / año Día de funcionamiento (marcar con una X): <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> N Horario de funcionamiento (marcar con una X): Día: _____ Noche: _____ SALUD (Competencias A.M. 719 / R.O. 182 / 06-01-2006) <input type="checkbox"/> Salas de cine <input type="checkbox"/> Clubes deportivos privados <input type="checkbox"/> Salones de juegos electrónicos <input type="checkbox"/> Plazas de toros <input type="checkbox"/> Salones de billa y billares <input type="checkbox"/> Recolección de Basura <input type="checkbox"/> Estadios o Coliseos
TURISMO <input type="checkbox"/> Agencias de viaje <input type="checkbox"/> Casinos y Salas de juego <input type="checkbox"/> Transporte Turístico <input type="checkbox"/> Intermediación <input type="checkbox"/> Alojamiento <input type="checkbox"/> Recreación, diversión y esparcimiento <input type="checkbox"/> Alimentos y bebidas Categoría Turística: _____ Tipo: _____ Registro Turístico No.: _____	

IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN) (Cuyo fin exclusivo es la divulgación y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento).									
LEYENDA <table border="1"> <tr> <th>Largo</th> <th>Ancho</th> <th>Altura sobre el nivel de la acera</th> <th>Tipo de material</th> </tr> <tr> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> </table>	Largo	Ancho	Altura sobre el nivel de la acera	Tipo de material	_____	_____	_____	_____	Ubicación del rótulo Tamaño de la fachada _____ m ² <input type="checkbox"/> Propio <input type="checkbox"/> Arrendado Adosado a la fachada frontal _____ m ² Adosado a la pared medianera _____ m ² Adosado a la pared lateral _____ m ²
Largo	Ancho	Altura sobre el nivel de la acera	Tipo de material						
_____	_____	_____	_____						

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

*** DECLARACIÓN JURADA / PETICIÓN DE INSPECCIÓN**

DECLARO BAJO JURAMENTO, que la información consignada es verídica y corresponde a la realidad, que actúo de buena fe y que; (i) cumplo con la Ordenanza 308 sancionada el 31 de marzo de 2010, que establece el régimen administrativo de la LUAE; (ii) cumplo con las Reglas Técnicas aplicables a la actividad económica para la cual solicito licenciamiento; y, que constan determinadas en los Anexos siguientes de la Ordenanza: 1 (en materia de compatibilidad y uso de suelo); 2 (en materia de sanidad); 3 (en materia de seguridad y prevención de incendios); 4 (en materia de publicidad exterior "rótulo"); 5 (en materia ambiental, 6 (en materia de turismo, para el caso de actividades económicas del sector turístico).

Brindaré todas las facilidades necesarias a los órganos de control, funcionarios competentes y entidades colaboradoras, para el ejercicio de las potestades de control, INSPECCIÓN y la verificación del cumplimiento de las Reglas Técnicas y de ser el caso adjuntaré información específica.

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Grafique con las mejores referencias posibles la ubicación del establecimiento, identifique calles, avenidas, edificios, etc.

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

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

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

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

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



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

TIPO DE PROCEDIMIENTO:

Este registro genera el tipo de acciones administrativas que correspondan a efecto de iniciar el trámite respectivo.

<u>Emisión LUAE:</u>	En caso de que el administrado solicita por primera vez la LUAE.
<u>Renovación LUAE:</u>	A partir del segundo año de haber obtenido la LUAE y ya tiene asignado un número de LUAE.
<u>Inclusión Autorización Administrativa:</u>	En el caso en que luego de haber obtenido su LUAE, requiere que se incluya una nueva autorización administrativa de los ámbitos que contempla la LUAE.
<u>Cambio de Actividad Económica:</u>	En caso de variación de actividad económica que implica la generación de una nueva LUAE.
<u>Cambio de Propietario:</u>	En caso de cambio de propietario de la actividad económica, esto implica la generación de una nueva LUAE.
<u>Cambio de dirección del establecimiento:</u>	Cambio de dirección del negocio, lo que implica la generación de una nueva LUAE.

INFORMACIÓN GENERAL:

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

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

TIPO DE CONTRIBUYENTE

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

PERSONA NATURAL:

<u>Nombres y Apellidos:</u>	Escribir nombres y apellidos completos del propietario del negocio.
<u>Cédula de ciudadanía o Pasaporte:</u>	Anotar el número de cédula del propietario del negocio o en caso de ser extranjero, el número del Pasaporte.
<u>Obligado a llevar contabilidad:</u>	Llenar este campo de acuerdo al dato que consta en el RUC.

ARTESANOS:

<u>Acuerdo Ministerial No.:</u>	Registrar el número de acuerdo ministerial que consta en su calificación de artesano.
<u>Calificación Artesanal No.:</u>	Registrar el número del carné de la Calificación Artesanal.
<u>Fecha de Expedición:</u>	Indicar el día, mes y año que fue calificado como artesano calificado.

PERSONA JURÍDICA:

<u>Razón Social:</u>	Registrar nombre de la persona jurídica, empresa o compañía.
<u>Nombres y Apellidos Representante Legal:</u>	Indicar los nombres y apellidos completos del representante legal.
<u>No. C.I. o Pasaporte Representante Legal:</u>	Colocar el número de cédula o pasaporte del representante legal.
<u>Fecha nombramiento Representante Legal:</u>	Registrar el día, mes y año en el que fue nombrado el representante legal.
<u>No. de Resolución S.I.C. / S.I.B.:</u>	En el caso en que aplique, registrar el número de Resolución de la Superintendencia de Compañías o Bancos.
<u>Fecha de Constitución:</u>	Indicar el día, mes y año de la constitución del negocio.
<u>Fecha de Resolución:</u>	Indicar el día, mes y año de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
<u>Capital Suscrito:</u>	Registrar el capital que consta en las escrituras de constitución.

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

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

BOMBEROS:

<u>Área del local (m²):</u>	En este campo, registre en números claros las dimensiones del establecimiento en metros cuadrados.
<u>Número de personas que trabajan:</u>	En este campo, registre el número de trabajadores.
<u>Aforo:</u>	En este campo, registre el número de personas estimadas para capacidad de aforo del local.
<u>Materiales que utiliza:</u>	En este campo deberá completar información sobre tipo de material que utiliza o almacena para poder cumplir con su actividad económica, marcando con una X en la casilla que corresponda y completar con la información solicitada en el caso de GLP.
<u>GLP:</u>	Registrar el número de cilindros de 15kg y 30kg y en el total de cilindros la suma de los dos campos.

AMBIENTE:

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

TURISMO:

En esta sección de ser el caso, deberá registrar claramente la información solicitada, correspondiente al ámbito dentro del cual ejerce la actividad económica. En concordancia al Decreto Presidencial No. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en salas de juegos.

SALUD:

En esta sección de ser el caso, deberá registrar el ámbito específico dentro del cual ejerce la actividad económica y que son de competencia del M.D.M.Q. En concordancia al Decreto Presidencial No. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en casinos y salas de juegos.

IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN):

En esta sección deberá registrar claramente la información solicitada en metros cuadrados, siempre y cuando corresponda al rotulo que tiene por fin exclusivo la divulgación, difusión y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento.

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:

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

CROQUIS DE UBICACIÓN:

Dibujar el croquis de ubicación del establecimiento con el fin de facilitar su localización para la fase de inspección y control.

DECLARACIÓN JURADA Y FIRMA:

El titular de la LUAE es responsable exclusivo del contenido de las declaraciones que, bajo juramento, ha efectuado en el formulario de solicitud.

Imprimir

Limpia

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

SOLICITUD PARA EL FUNCIONAMIENTO DE CUERPO DE BOMBEROS



CUERPO DE BOMBEROS
DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
RUC 1768097950001

SOLICITUD DE SERVICIO JEFATURA ZONAL N° _____

Quito DM,

Señor
JEFE ZONAL
CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
Presente:

De mi consideración

Yo, _____ con RUC # _____

RAZON SOCIAL: _____ Representante legal _____

ACTIVIDAD: _____ TELEFONOS: _____

DIRECCIÓN

BARRIO-URBANIZACION: _____ PARROQUIA: _____

CALLE: _____ No _____ INTERSECCION: _____

EDIFICIO/PROYECTO: _____ PISO: _____ DEPARTAMENTO: _____

CONTACTARSE CON: _____ TELEFONO: _____

Por medio de la presente solicito a usted, se digne autorizar a quien corresponda, realice el siguiente trabajo:

INSPECCION: <input type="checkbox"/>	FACTIBILIDAD DE GAS: <input type="checkbox"/>
INSPECCION ESPECTACULO PUBLICO: <input type="checkbox"/>	DEFINITIVO DE GAS: <input type="checkbox"/>
INSPECCION EDIFICIO PUBLICO/FUNDACIONES: <input type="checkbox"/>	VISTO BUENO DE PLANOS: <input type="checkbox"/>
INSPECCION VEHICULO (GLP-HIDROCARBUROS-OTROS PRODUCTOS QUIMICOS): <input type="checkbox"/>	RESELLOS DE PLANOS: <input type="checkbox"/>
CONSTATAcion DE PLAN DE AUTOPROTECCION: <input type="checkbox"/>	OCURACION: <input type="checkbox"/>
OTROS: _____ <input type="checkbox"/>	

Atentamente,

Propietario:

Administrador:

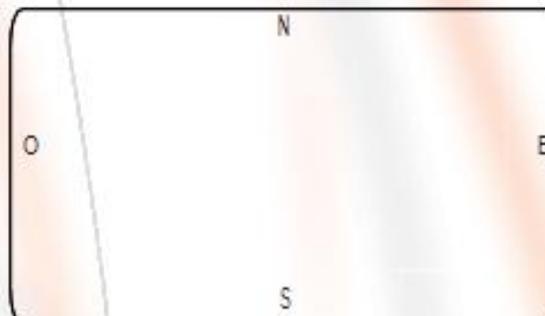
Delegado del representante legal

Firma: _____

Nombre: _____

No de Cédula: _____

CROQUIS



NOTA
El CB-DMQ se deslinda de responsabilidad si los datos proporcionados por el usuario son erróneos.

SOLICITUD DE USO DE SUELO

		Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Solicitud de Informe de Compatibilidad de Usos del Suelo			Formulario 24	
Fecha	100		Croquis de ubicación	200		
Nº. Predio	101					
Clave Catastra	102					
Nombre Propietario	103					
Parroquia	104					
Barric	105					
Calle	106					
Número	107					
Intersección	108					
Área que ocupa la actividad	109					
Detalle la actividad para la cual solicita la compatibilidad (110)						
Número de unidades (ver instructivo al reverso)	111					
Nombre del Solicitante	112					
Cédula/pasaporte/RUC	113		Teléfono	114		
Firma			Email (Opcional)	115		
			Observaciones			

3. ANEXO 3

ENCUESTA

ENCUESTA PARA LA REALIZACIÓN DE LA PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA CAFETERÍA PARA DIABÉTICOS Y PERSONAS QUE DESEEN CUIDAR DE SU SALUD EN LA CIUDAD DE QUITO.

Saludos. Soy estudiante de la Universidad de las Américas, cursando el último año de la carrera debido a esta razón se tiene que cumplir con un trabajo escrito de investigación, cual propuesta de realización es la ya mencionada. Su ayuda es muy importante para el desarrollo de investigación de mercado, se agradece su colaboración. Responda con una **X** en la respuesta que corresponda.

1. ¿Tiene diabetes?
• Sí No
2. ¿Tiene familiares diabéticos?
• Sí No
3. ¿Cuán a menudo frecuenta una cafetería?
• Una vez por semana • Tres veces por semana
• Dos veces por semana • Más de tres veces por semana
4. ¿Cuáles de los siguientes problemas usted enfrenta al visitar una cafetería o al buscar una opción de comida fuera de casa?
• Ausencia de productos *glúten*
• Ausencia de establecimientos que ofrezcan comida dirigida para diabéticos
• Existen establecimientos que ofrecen comida para diabéticos pero no hay variedad o su sabor es mal
5. ¿Le es atractiva una cafetería para diabéticos y personas que desean cuidar de su salud?
• Sí No
6. ¿Visitaría usted la cafetería para diabéticos y personas que desean cuidar de su salud?
• Sí No
7. ¿Cuántas veces a la semana visitaría la cafetería para diabéticos y personas que desean cuidar de su salud?
• Una vez por semana • Tres veces por semana
• Dos veces por semana • Más de tres veces por semana
8. ¿Cómo desearía que sea el ambiente de la cafetería?
• Rustico • Moderno
• Casual • Elegante
9. ¿Qué productos desearía que se venda en la cafetería?
Postres Ensaladas
Bebidas calientes y frías Todos los anteriores
Sándwich
10. ¿Desearía que los alimentos que se ofrezcan (postres, bebidas, sándwich, entre otros.), tengan?
• Buen sabor • Buena presentación
• Variedad • Todas las anteriores
11. ¿Cuánto estaría dispuesta (o) a pagar por productos saludables y agradables dirigidos para diabéticos y personas que desean cuidar de su salud (bajo en grasa, calorías y azúcar)?
• 4 dólares • Más de 6 dólares
• 4-6 dólares
12. ¿Cómo conoce un nuevo producto en el mercado?
• Recomendación • Otras revistas
• TV/Radio • Periódicos
• Redes Sociales • Volantes
• Correo electrónico • Publicidad en centros médico
• Revistas adjuntas a Información de estado de cuenta

4. ANEXO 4

COTIZACIONES DE MATERIA PRIMA

MEGA SANTAMARIA S.A.
PROFORMA # 035222

Pág 1 de 2

Usuario GARCIA MORALES JOHANNA PAULINA

Periodo 01-01-2014 al 31-12-2014

Emisión 16-JUN-2014

Hora 13:38:29

Nombre Cliente: LIGER
Identificación: 1726813031
Dirección: VALLE DE LOS CHILLOS
Sucursal: IÑAQUITO
Observaciones:

Teléfono: 2607080
Código Interno: 000517
Fecha Proforma: 16/06/2014
Fecha Vencimiento: 24/06/2014
Total Proforma: 681.78

DETALLE

Código Barras	Nombre	Unid.	Cant.	Peso	Total	Precio Venta	Total
7861169095077	SANTA MARIA HUEVO GRANDE X 30 Un.	Un.	6.00	1.000	6.00	4.4400	26.64
8410111216009	ISABEL ATUN EN ACEITE 1000 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	7.1200	42.72
7861048680585	GUSTADINA ACEITE GIRASOL D'OLIVA 1 Lt.	Un.	6.00	1.000	6.00	4.3600	26.16
722776200629	SPLENDA AZUCAR DIETETICA X 200 UN.	Un.	6.00	1.000	6.00	10.9375	65.63 I
8410660101153	LA ESPAÑOLA ACE OLIVA EXTRA VIRGEN 500 ml.	Un.	6.00	1.000	6.00	5.8393	35.04 I
7862104090974	ZUU YOGURT NATURAL 4 Lt.	Un.	6.00	1.000	6.00	4.5000	27.00
7861057500027	CRIS-SAL SAL DE MESA 2 Kg.	Un.	6.00	1.000	6.00	0.6600	3.96
7861007200038	SCHULLO AVENA 300 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.5000	9.00
044695000150	FACUNDO MAIZ DULCE 425 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.2679	7.61 I
7861001942149	SNOB ACEITUNA C/HUESO 360 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	2.2768	13.66 I
7861001921045	SNOB CORAZONES DE PALMITO A/F 410Gr	Un.	6.00	1.000	6.00	2.0000	12.00 I
7861018220131	LOS ANDES MOSTAZA 240 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.0893	6.54 I
7861007200205	SCHULLO PANELA MOLIDA 2 KG.	Un.	6.00	1.000	6.00	5.0500	30.30
8410095007037	HELIOS PEPINILLOS EN VINAG EXT 345 GR	Un.	6.00	1.000	6.00	2.2232	13.34 I
7861025592245	YA AVENA 1 Kg.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.5200	9.12
7861023500235	SANTA LUCIA HARINA INTEGRAL 500 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.1000	6.60
7861114400772	GRANOS DEL CAMPO PIMIENTA NEGRA MOLIDA 56 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	0.3900	2.34
7861114403032	GRANOS DEL CAMPO OREGANO EN HOJA 30 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	0.3600	2.16
7861114403056	GRANOS DEL CAMPO COMINO MOLIDO 50 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	0.3800	2.28
7861092155381	KIOSKO QUESO FRESCO CREMOSO 500 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	3.2900	19.74
7861033000084	LA HOLANDESA QUESO RICOTTA REQUESON 500 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	2.1300	12.78
7861139809045	REYLECHE LECHE SEMIDESC TETRAFINO 900ml	Un.	6.00	1.000	6.00	0.9800	5.88
7861000144469	PAREDES E HIJOS HUEVO DE CODORNIZ X 20 Un.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.9400	11.64
7861001342611	DEJA DETERGENTE BABY 2000 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	4.8661	29.20 I
7862112290105	CLOROX CLORO PUREZA CITRICA 2000 cm.	Un.	6.00	1.000	6.00	2.0536	12.32 I
7702010310911	FABULOSO KLIN LIMPIADOR MULTIUSO FLORAL 1Lt	Un.	6.00	1.000	6.00	1.5446	9.27 I
7702010381126	AXION CREMACON AVENA 900 GR.	Un.	6.00	1.000	6.00	2.1250	12.75 I
7861003121061	FAMILIA SERVILLETA NORMAL X 350 Un.	Un.	6.00	1.000	6.00	2.1964	13.18 I
000900063723	PRO-ACTIVE JAB LIQ FRESCURA MARINA 250 ML.	Un.	6.00	1.000	6.00	2.7946	16.77 I
7806810003612	VIRUTEX ESPONJA PLASTICA MULTIUSO Un.	Un.	6.00	1.000	6.00	0.5367	3.21 I
7861018400014	NARIBEH FUN DE BSRA GDE "23X28" X 10 U	Un.	6.00	1.000	6.00	0.7411	4.45 I
7861023202139	KLEENEX FLOR PAPEL HIGIENICO JUMBO X 12 UN	Un.	6.00	1.000	6.00	5.5536	33.32 I
7861048690874	LA FAVORITA ACEITE VEGETAL 4 Lt.	Un.	6.00	1.000	6.00	8.8400	53.04
7861015102317	GUSTADINA ARROZ INTEGRAL 1 Kg.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.2100	7.26
7861062500371	PASTELO MINI PAN ARABE 300 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.3600	8.16
7861000130820	UYANZA GRANOLA CEREAL NATURAL 450 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.8400	11.04
7861114400376	GRANOS DEL CAMPO GARBANZO 500 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	1.5700	9.42
7861114400048	GRANOS DEL CAMPO ARROZ DE CEBADA 500 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	0.7800	4.68
7861114400437	GRANOS DEL CAMPO LENTEJA 500 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	0.9300	5.58
7861114400277	GRANOS DEL CAMPO QUINUA 500 Gr.	Un.	6.00	1.000	6.00	3.5700	21.42

**MEGA SANTAMARIA S.A.
PROFORMA # 035222**

Pág 2 de 2

Subtotal	647.19
Tarifa 0%	358.92
Tarifa 12%	288.27
IVA 12%	34.59
Total	681.78
Reten. 0% Fuente	0.00
Reten. 0% IVA	0.00
Total a Pagar	681.78

SANTAMARIA INAQUITO

RUC.: 1792060346001
Inaquito 38-17 y Villalengua

Elaborado Por
ANGAMARCA JINGO LUIS RAMIRO

Autorizado Por
ANGAMARCA JINGO LUIS RAMIRO

Entregado a
PP

NOTA: El tiempo de vigencia de la proforma es de 8 días.

HERMINIA SANCHEZ E HIJOS CIA LTDA
 ANTONIO MARCHENA 083-54 Y ANTONIO DE ULLOA
 Teléfono: 2549728 / 2904543
 RUC 1791793356001

PROFORMA N°
 00000656
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL
 Resolución No 436 del 29/12/2005

FECHA: Quito, 25 de May de 2014
 CLIENTE: 000000000000 FERNANDA UGER
 RUC: 1791793356001
 DIRECCIÓN:
 TELÉFONO:
 CIUDAD: QUITO

Cant.	Cod.	Detalle	Precio	Desc.	P. Unid.	P. Total
2.00	TR036	CUCHILLO P/CARN. #10 MASTER BL/COLORES	11.8800	0%	11.8800	23.76
6.00	ACY470	TABLA PICAR 12X18 MEDIA DENSIDAD AMARILLA	14.2400	0%	14.2400	85.44
1.00	QZ016	LICUADORA OSTER S/VPQ/VELOC	87.0100	0%	87.0100	87.01
4.00	ACY122	CHAHER ACERO FULL SIZE ECONOMICO	80.5300	0%	80.5300	322.52
2.00	ACY024	OLLA ALUMINIO OPTIMA-III 32QT C/TAPA	78.5800	0%	78.5800	157.16
10.00	ACY200	BOWL ACERO 3/4 QT. ESTÁNDAR	1.8300	0%	1.8300	18.30
3.00	ACY102	KAVETA P/PLATOS REFORZADA ALEGACY 60X41,3X20,3	31.2100	0%	31.2100	93.63
1.00	UM148	OLLA PRESION 13 LTS. UMCO	57.1400	0%	57.1400	57.14
20.00	ACY366	CANASTA REDONDA POLIPROPILENO PAN 20,3X17,7 CM	1.8200	0%	1.8200	36.40
2.00	ACY005	OLLA P/SALSAS 10 QT ALEGACY C/T	82.8100	0%	82.8100	165.62
1.00	ACY238	CUCHARÓN OPTIMA 6 OZ	3.7900	0%	3.7900	3.79
3.00	ACY216	CUCHARITA SÓLIDA 38,1 CM	2.5400	0%	2.5400	7.62
1.00	ACY343	ESPATULA FLEXIBLE PERFORADA 14"	3.0000	0%	3.0000	3.00
1.00	MC011	COLADOR ESTÁNDAR 20 CM	5.4900	0%	5.4900	5.49
1.00	ACY442	BATIDOR FRANCÉS TRABAJO PESADO 16"	12.9000	0%	12.9000	12.90
1.00	ACY462	PINZA EXTRA HEAVY 12"	3.5800	0%	3.5800	3.58
1.00	ACY267	PINZA EXTRA HEAVY 24,1 CM X 1,22 MM	4.2300	0%	4.2300	4.23
20.00	TX104	VASO LEVINGTON WHISKY 22AL	0.5268	0%	0.5268	10.54
4.00	IND316	BANDEJA RECT. ANTIDEB. 35X45 CM	13.2100	0%	13.2100	52.84
3.00	ACY295	ESPATULA ALTA TEMPERATURA 14"	11.4300	0%	11.4300	34.29

Subtotal: 1,185.24
 12 % IVA: 142.23
TOTAL: 1,327.47

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 5 Días Laborables
 TOTAL A PAGAR: Un Mil Trescientos Veinte Y Siete Dólares Con 47/100
 FORMA DE PAGO: Efectivo o cheque a nombre de HERMINIA SANCHEZ E HIJOS CIA LTDA

RECIBI CONFIRMADO

JAQUELINE S.
 DEPARTAMENTO DE VENTAS

HERMINIA SANCHEZ E HIJOS CIA LTDA
 ANTONIO MARCHENA 083-84 Y ANTONIO DE ULLOA
 Telefono: 2549728 / 2904543
 RUC 1791753256001

PROFORMA N°
 00000656
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL
 Resolución No 636 del 29/12/2005

FECHA: Quito, 26 de May de 2014
 CLIENTE: FERNANDA UGER
 RUC 1791753256001
 DIRECCIÓN:
 TELÉFONO:
 CIUDAD: QUITO

Cant.	Cod	Detalle	Precio	Desc.	P. Unit.	P. Total
60.00	TR012	CUCHARA SOPA TRAMONTINA COSMOS	1.1600	0%	1.1600	70.80
60.00	TR014	CUCHARA CAFE TRAMONTINA COSMOS	0.6600	0%	0.6600	39.60
60.00	TR115	TENEDOR MESA TRAMONTINA COSMOS	1.1795	0%	1.1795	70.72
60.00	TR031	CUCHILLO DE MESA TRAMONTINACOSMOS	2.5400	0%	2.5400	152.40
10.00	RJ071	TETERA LISA 1321 CC ACTUALITE	9.3900	0%	9.3900	93.80
40.00	RJ017	PLATO CAFE 15.5 CM ACTUALITE	1.3700	0%	1.3700	54.80
40.00	RJ036	TAZA CAFE 252 CC ACTUALITE	1.9600	0%	1.9600	78.40
40.00	RJ024	PLATO POSTRE 20.1 CM ACTUALITE	2.1400	0%	2.1400	85.60
40.00	CA027	JARRO C/DREJA IRIS	2.7200	0%	2.7200	108.80
20.00	GN066	COPA CORDIAL LIBBEY 2 OZ.	3.0300	0%	3.0300	60.60
25.00	CA002	COPA ALASKA MALTEADA	2.9700	0%	2.9700	74.25



Subtotal: 889.77
 12 % IVA: 106.77
TOTAL: 996.54

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 5 Dias Laborables
 TOTAL A PAGAR: Novecientos noventa y Seis Dólares Con 54/100
 FORMA DE PAGO: Efectivo o cheque a nombre de HERMINIA SANCHEZ E HIJOS CIA LTDA

JACQUELINE S.
 REPRESENTANTE DE VENTAS

5. ANEXO 5

Primer Año ESTADO DE RESULTADOS (PÉRDIDAS Y GANANCIAS)

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1				Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 1					
\$ 11,80	TICKET PROMEDIO																
\$ 3,09	COSTO MP PROMEDIO																
MAÑANA (M) 10h00 - 12h00		ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL			
TARDE (T) 13h00 - 20h00		(A) % Consumo Mensual 45%				(A) % Consumo Mensual 50%				(A) % Consumo Mensual 55%				(A) % Consumo Mensual 65%			
		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS		Capacidad Instalada		TURNOS	
		35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 12h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 12h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 12h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 12h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00
		TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO		LUN	M	0%	0	LUN	M	0%	0	LUN	M	0%	0	LUN	M	0%	0
LUNES CERRADO	MAÑANA	T	0%	0	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0	T	0%	0	0
	TARDE	M	50%	7,875	15,75	M	50%	8,75	17,5	M	50%	9,625	19,25	M	50%	11,375	22,75
		T	50%	7,875	15,75	T	50%	8,75	17,5	T	50%	9,625	19,25	T	50%	11,375	22,75
	MAÑANA	M	50%	7,875	17,325	M	50%	8,75	19,25	M	50%	9,625	21,175	M	50%	11,375	25,025
	TARDE	T	60%	9,45	17,325	T	60%	10,5	19,25	T	60%	11,55	21,175	T	60%	13,65	25,025
	MAÑANA	M	60%	9,45	22,05	M	60%	10,5	24,5	M	60%	11,55	26,95	M	60%	13,65	31,85
	TARDE	T	80%	12,6	22,05	T	80%	14	24,5	T	80%	15,4	26,95	T	80%	18,2	31,85
	MAÑANA	M	60%	9,45	25,2	M	60%	10,5	28	M	60%	11,55	30,8	M	60%	13,65	36,4
	TARDE	T	100%	15,75	25,2	T	100%	17,5	28	T	100%	19,25	30,8	T	100%	22,75	36,4
	MAÑANA	M	100%	15,75	31,5	M	100%	17,5	35	M	100%	19,25	38,5	M	100%	22,75	45,5
	TARDE	T	100%	15,75	31,5	T	100%	17,5	35	T	100%	19,25	38,5	T	100%	22,75	45,5
	MAÑANA	M	90%	14,175	23,625	M	90%	15,75	26,25	M	90%	17,325	28,875	M	90%	20,475	34,125
	TARDE	T	60%	9,45	23,625	T	60%	10,5	26,25	T	60%	11,55	28,875	T	60%	13,65	34,125
		TOTAL SEMANA ENERO				TOTAL SEMANA FEBRERO				TOTAL SEMANA MARZO				TOTAL SEMANA ABRIL			
		135,45				150,5				165,55				195,65			
		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			
		541,8				602				662,2				782,6			

	TOTAL SEMANA ENERO		TOTAL SEMANA FEBRERO		TOTAL SEMANA MARZO		TOTAL SEMANA ABRIL		
	PROMEDIO		PROMEDIO		PROMEDIO		PROMEDIO		
	135,45		150,5		165,55		195,65		
	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		
	541,8		602		662,2		782,6		
AÑO 1	TICKET PROMEDIO \$ 11,80		TICKET PROMEDIO \$ 11,80		TICKET PROMEDIO \$ 11,80		TICKET PROMEDIO \$ 11,80		
	FACTURACION ENERO	\$ 6.391,39	FACTURACION FEBRERO	\$ 7.101,54	FACTURACION MARZO	\$ 7.811,70	FACTURACION ABRIL	\$ 9.232,00	
	COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,09		COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,09		COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,09		COSTO MATERIA PRIMA \$ 3,09		
	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA \$ 1.672,60		COSTO MATERIA PRIMA \$ 1.858,45		COSTO MATERIA PRIMA \$ 2.044,29		COSTO MATERIA PRIMA \$ 2.415,98		
	UTILIDAD BRUTA	\$ 4.718,78	UTILIDAD BRUTA	\$ 5.243,09	UTILIDAD BRUTA	\$ 5.767,40	UTILIDAD BRUTA	\$ 6.816,02	
	MANO DE OBRA	\$ 2.091,09	MANO DE OBRA	\$ 2.091,09	MANO DE OBRA	\$ 2.091,09	MANO DE OBRA	\$ 2.091,09	
	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.340,00	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.340,00	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.340,00	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.340,00	
	EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Riesgos de Liza)	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ (712,30)	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ (187,99)	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 336,32	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 1.384,93
	Amortizaciones & Depreciaciones	Amortizations & Depreciations	\$ 402,28	Amortizations & Depreciations	\$ 402,28	Amortizations & Depreciations	\$ 402,28	Amortizations & Depreciations	\$ 402,28
	BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos	Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ (1.114,58)	Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ (590,27)	Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ (65,96)	Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ 982,66
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas	Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56	
BAT Beneficio Antes de Impuestos	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (1.708,14)	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (1.183,83)	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (659,52)	Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 389,09	
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA	Impuestos Taxes	\$ 684,79	Impuestos Taxes	\$ 760,88	Impuestos Taxes	\$ 836,97	Impuestos Taxes	\$ 989,14	
Beneficio Despues de Impuestos	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (2.392,93)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (1.944,71)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (1.496,49)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (600,05)	

MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO												
		[A] % Consumo Mensual			77%					[A] % Consumo Mensual			85%					[A] % Consumo Mensual			95%						
		Capacidad Instalada		TURNOS					Capacidad Instalada		TURNOS					Capacidad Instalada		TURNOS									
		35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA				35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA				35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA					
TURNO		(C) % de Ocupac		Rotación x Turno (A) x (B) x				TURNO		(C) % de Ocupac		Rotación x Turno (A) x (B) x				TURNO		(C) % de Ocupac		Rotación x Turno (A) x (B) x							
LUN	M	0%	0			0		LUN	M	0%	0			0		LUN	M	0%	0			0					
LUN	T	0%	0			0		LUN	T	0%	0			0		LUN	T	0%	0			0					
MAR	M	50%	13,475			26,95		MAR	M	50%	14,875			29,75		MAR	M	50%	16,625			33,25					
MAR	T	50%	13,475			26,95		MAR	T	50%	14,875			29,75		MAR	T	50%	16,625			33,25					
MIE	M	50%	13,475			29,645		MIE	M	50%	14,875			32,725		MIE	M	50%	16,625			36,575					
MIE	T	60%	16,17			29,645		MIE	T	60%	17,85			32,725		MIE	T	60%	19,95			36,575					
JUE	M	60%	16,17			37,73		JUE	M	60%	17,85			41,65		JUE	M	60%	19,95			46,55					
JUE	T	80%	21,56			37,73		JUE	T	80%	23,8			41,65		JUE	T	80%	26,6			46,55					
VIE	M	60%	16,17			43,12		VIE	M	60%	17,85			47,6		VIE	M	60%	19,95			53,2					
VIE	T	100%	26,95			43,12		VIE	T	100%	29,75			47,6		VIE	T	100%	33,25			53,2					
SAB	M	100%	26,95			53,9		SAB	M	100%	29,75			59,5		SAB	M	100%	33,25			66,5					
SAB	T	100%	26,95			53,9		SAB	T	100%	29,75			59,5		SAB	T	100%	33,25			66,5					
DOM	M	90%	24,255			40,425		DOM	M	90%	26,775			44,625		DOM	M	90%	29,925			49,875					
DOM	T	60%	16,17			40,425		DOM	T	60%	17,85			44,625		DOM	T	60%	19,95			49,875					
TOTAL SEMANA PROMEDIO		MAYO			231,77		TOTAL SEMANA PROMEDIO		JUNIO			255,85		TOTAL SEMANA PROMEDIO		JULIO			285,95		TOTAL SEMANA PROMEDIO		AGOSTO			285,95	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		MAYO			927,08		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		JUNIO			1023,4		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		JULIO			1143,8		TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		AGOSTO			1143,8	

TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO	231,77	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO	255,85	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO	285,95	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO	285,95
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	927,08	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1023,4	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1143,8	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1143,8
TICKET PROMEDIO	\$ 11,80						
FACTURACION MAYO	\$ 10.936,38	FACTURACION JUNIO	\$ 12.072,62	FACTURACION JULIO	\$ 13.492,93	FACTURACION AGOSTO	\$ 13.492,93
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,09						
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.862,01	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.159,36	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.531,05	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.531,05
UTILIDAD BRUTA	\$ 8.074,36	UTILIDAD BRUTA	\$ 8.913,26	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.961,88	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.961,88
MANO DE OBRA	\$ 2.091,09						
TOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.340,00	TOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.340,00	TOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.340,00	TOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.340,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 2.643,28	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 3.482,17	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.530,79	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.530,79
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28						
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 2.241,00	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 3.079,90	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 4.128,51	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 4.128,51
Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56						
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 1.647,44	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 2.486,33	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.534,95	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.534,95
Impuestos Taxes	\$ 1.171,75	Impuestos Taxes	\$ 1.293,50	Impuestos Taxes	\$ 1.445,67	Impuestos Taxes	\$ 1.445,67
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 475,68	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 1.192,84	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.089,28	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.089,28

SEPTIEMBRE				
[A] % Consumo Mensual 85%				
Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	M	0%	0	0
	T	0%	0	
MAR	M	50%	14,875	29,75
	T	50%	14,875	
MIE	M	50%	14,875	32,725
	T	60%	17,85	
JUE	M	60%	17,85	41,65
	T	80%	23,8	
VIE	M	60%	17,85	47,6
	T	100%	29,75	
SAB	M	100%	29,75	59,5
	T	100%	29,75	
DOM	M	90%	26,775	44,625
	T	60%	17,85	
TOTAL SEMANA SEPTIEMB PROMEDIO RE				255,85
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1023,4

OCTUBRE				
[A] % Consumo Mensual 90%				
Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	M	0%	0	0
	T	0%	0	
MAR	M	50%	15,75	31,5
	T	50%	15,75	
MIE	M	50%	15,75	34,65
	T	60%	18,9	
JUE	M	60%	18,9	44,1
	T	80%	25,2	
VIE	M	60%	18,9	50,4
	T	100%	31,5	
SAB	M	100%	31,5	63
	T	100%	31,5	
DOM	M	90%	28,35	47,25
	T	60%	18,9	
TOTAL SEMANA OCTUBRE PROMEDIO				270,9
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1083,6

NOVIEMBRE				
[A] % Consumo Mensual 95%				
Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	M	0%	0	0
	T	0%	0	
MAR	M	50%	16,625	33,25
	T	50%	16,625	
MIE	M	50%	16,625	36,575
	T	60%	19,95	
JUE	M	60%	19,95	46,55
	T	80%	26,6	
VIE	M	60%	19,95	53,2
	T	100%	33,25	
SAB	M	100%	33,25	66,5
	T	100%	33,25	
DOM	M	90%	29,925	49,875
	T	60%	19,95	
TOTAL SEMANA NOVIEMB PROMEDIO RE				285,95
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1143,8

DICIEMBRE				
[A] % Consumo Mensual 95%				
Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	M	0%	0	0
	T	0%	0	
MAR	M	50%	16,625	33,25
	T	50%	16,625	
MIE	M	50%	16,625	36,575
	T	60%	19,95	
JUE	M	60%	19,95	46,55
	T	80%	26,6	
VIE	M	60%	19,95	53,2
	T	100%	33,25	
SAB	M	100%	33,25	66,5
	T	100%	33,25	
DOM	M	90%	29,925	49,875
	T	60%	19,95	
TOTAL SEMANA DICIEMBR PROMEDIO E				285,95
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1143,8

TOTAL SEMANA PROMEDIO	SEPTIEMBRE	255,85	TOTAL SEMANA PROMEDIO	OCTUBRE	270,9	TOTAL SEMANA PROMEDIO	NOVIEMBRE	285,95	TOTAL SEMANA PROMEDIO	DICIEMBRE	285,95
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		1023,4	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		1083,6	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		1143,8	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		1143,8
TICKET PROMEDIO		\$ 11,80	TICKET PROMEDIO		\$ 11,80	TICKET PROMEDIO		\$ 11,80	TICKET PROMEDIO		\$ 11,80
FACTURACION	SEPTIEMBRE	\$ 12.072,62	FACTURACION	OCTUBRE	\$ 12.782,78	FACTURACION	NOVIEMBRE	\$ 13.492,93	FACTURACION	DICIEMBRE	\$ 13.492,93
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,09	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,09	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,09	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,09
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3.159,36	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3.345,21	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3.531,05	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3.531,05
UTILIDAD BRUTA		\$ 8.913,26	UTILIDAD BRUTA		\$ 9.437,57	UTILIDAD BRUTA		\$ 9.961,88	UTILIDAD BRUTA		\$ 9.961,88
MANO DE OBRA		\$ 2.091,09	MANO DE OBRA		\$ 2.091,09	MANO DE OBRA		\$ 2.091,09	MANO DE OBRA		\$ 2.091,09
LOS FIJOS - GASTOS OPERAT		\$ 3.340,00	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT		\$ 3.340,00	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT		\$ 3.340,00	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT		\$ 3.340,00
EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 3.482,17	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 4.006,48	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 4.530,79	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 4.530,79
Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28
BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 3.079,90	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 3.604,21	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 4.128,51	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 4.128,51
Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 2.486,33	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 3.010,64	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 3.534,95	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 3.534,95
Impuestos Taxes		\$ 1.293,50	Impuestos Taxes		\$ 1.369,58	Impuestos Taxes		\$ 1.445,67	Impuestos Taxes		\$ 1.445,67
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 1.192,84	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 1.641,06	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 2.089,28	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 2.089,28

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	1	
\$	6.425,34	-

Segundo Año

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2													
\$ 12,23	TICKET PROMEDIO		ENERO			FEBRERO			MARZO			ABRIL										
\$ 3,17	COSTO MP PROMEDIO		(A) % Consumo Mensual 55%			(A) % Consumo Mensual 60%			(A) % Consumo Mensual 70%			(A) % Consumo Mensual 77%										
3,70%	Aumento Inflation Anual 2012		Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada										
2,70%	Aumento Salarial Anual		TURNOS			TURNOS			TURNOS			TURNOS										
7,50%			35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00		35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00		35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00		35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO			TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	
LUNES	TARDE	0%	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	NOCHE	0%	LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MARTES	TARDE	50%	MAR	T	50%	9,625	19,25	MAR	T	50%	10,5	21	MAR	T	50%	12,25	24,5	MAR	T	50%	13,475	26,95
	NOCHE	50%	MAR	N	50%	9,625		MAR	N	50%	10,5		MAR	N	50%	12,25		MAR	N	50%	13,475	
MIERCOLES	TARDE	50%	MIE	T	50%	9,625	21,175	MIE	T	50%	10,5	23,1	MIE	T	50%	12,25	26,95	MIE	T	50%	13,475	29,645
	NOCHE	60%	MIE	N	60%	11,55		MIE	N	60%	12,6		MIE	N	60%	14,7		MIE	N	60%	16,17	
JUEVES	TARDE	60%	JUE	T	60%	11,55	26,95	JUE	T	60%	12,6	29,4	JUE	T	60%	14,7	34,3	JUE	T	60%	16,17	37,73
	NOCHE	80%	JUE	N	80%	15,4		JUE	N	80%	16,8		JUE	N	80%	19,6		JUE	N	80%	21,56	
VIERNES	TARDE	60%	VIE	T	60%	11,55	30,8	VIE	T	60%	12,6	33,6	VIE	T	60%	14,7	39,2	VIE	T	60%	16,17	43,12
	NOCHE	100%	VIE	N	100%	19,25		VIE	N	100%	21		VIE	N	100%	24,5		VIE	N	100%	26,95	
SABADO	TARDE	100%	SAB	T	100%	19,25	38,5	SAB	T	100%	21	42	SAB	T	100%	24,5	49	SAB	T	100%	26,95	53,9
	NOCHE	100%	SAB	N	100%	19,25		SAB	N	100%	21		SAB	N	100%	24,5		SAB	N	100%	26,95	
DOMINGO	TARDE	90%	DOM	T	90%	17,325	28,875	DOM	T	90%	17,325	29,925	DOM	T	90%	17,325	32,025	DOM	T	90%	17,325	33,495
	NOCHE	60%	DOM	N	60%	11,55		DOM	N	60%	12,6		DOM	N	60%	14,7		DOM	N	60%	16,17	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO			TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO			TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO			TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL			TOTAL SEMANA PROMEDIO										
165,55			179,025			205,975			224,84			224,84										
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS										
662,2			716,1			823,9			899,36			899,36										

AÑO 2	TOTAL SEMANA ENERO			TOTAL SEMANA FEBRERO			TOTAL SEMANA MARZO			TOTAL SEMANA ABRIL		
	PROMEDIO		165,55	PROMEDIO		179,025	PROMEDIO		205,975	PROMEDIO		224,84
	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		
	662,2			716,1			823,9			899,36		
	TICKET PROMEDIO		\$ 12,23	TICKET PROMEDIO		\$ 12,23	TICKET PROMEDIO		\$ 12,23	TICKET PROMEDIO		\$ 12,23
	FACTURACION	ENERO	\$ 8.100,73	FACTURACION	FEBRERO	\$ 8.760,09	FACTURACION	MARZO	\$ 10.078,81	FACTURACION	ABRIL	\$ 11.001,92
	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,17	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,17	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,17	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,17
	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.099,49	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.270,38	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.612,16	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.851,40
	UTILIDAD BRUTA		\$ 6.001,24	UTILIDAD BRUTA		\$ 6.489,71	UTILIDAD BRUTA		\$ 7.466,66	UTILIDAD BRUTA		\$ 8.150,52
	MANO DE OBRA		\$ 2.247,92	MANO DE OBRA		\$ 2.247,92	MANO DE OBRA		\$ 2.247,92	MANO DE OBRA		\$ 2.247,92
	GASTOS OPERATIVOS FIJOS		\$ 3.430,18	GASTOS OPERATIVOS FIJOS		\$ 3.430,18	GASTOS OPERATIVOS FIJOS		\$ 3.430,18	GASTOS OPERATIVOS FIJOS		\$ 3.430,18
EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 323,14	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 811,61	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 1.788,56	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 2.472,42
Amortizaciones & Depreciaciones (Bienes de Uso)	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28
BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ (79,13)	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 409,34	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 1.386,28	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 2.070,15
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56
BAT Beneficio Antes de Impuestos	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ (672,70)	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ (184,23)	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 792,72	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 1.476,58
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA	Impuestos Taxes		\$ 867,94	Impuestos Taxes		\$ 938,58	Impuestos Taxes		\$ 1.079,87	Impuestos Taxes		\$ 1.178,78
Beneficio Después de Impuestos	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ (1.540,63)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ (1.122,81)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ (287,15)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 297,80

MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO				
[A] % Consumo Mensual 85%					[A] % Consumo Mensual 90%					[A] % Consumo Mensual 95%					[A] % Consumo Mensual 95%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
MAR	T	50%	14,875	29,75	MAR	T	50%	15,75	31,5	MAR	T	50%	16,625	33,25	MAR	T	50%	16,625	33,25
	N	50%	14,875			N	50%	15,75			N	50%	16,625			N	50%	16,625	
MIE	T	50%	14,875	32,725	MIE	T	50%	15,75	34,65	MIE	T	50%	16,625	36,575	MIE	T	50%	16,625	36,575
	N	60%	17,85			N	60%	18,9			N	60%	19,95			N	60%	19,95	
JUE	T	60%	17,85	41,65	JUE	T	60%	18,9	44,1	JUE	T	60%	19,95	46,55	JUE	T	60%	19,95	46,55
	N	80%	23,8			N	80%	25,2			N	80%	26,6			N	80%	26,6	
VIE	T	60%	17,85	47,6	VIE	T	60%	18,9	50,4	VIE	T	60%	19,95	53,2	VIE	T	60%	19,95	53,2
	N	100%	29,75			N	100%	31,5			N	100%	33,25			N	100%	33,25	
SAB	T	100%	29,75	59,5	SAB	T	100%	31,5	63	SAB	T	100%	33,25	66,5	SAB	T	100%	33,25	66,5
	N	100%	29,75			N	100%	31,5			N	100%	33,25			N	100%	33,25	
DOM	T	90%	17,325	35,175	DOM	T	90%	17,325	36,225	DOM	T	90%	17,325	37,275	DOM	T	90%	17,325	37,275
	N	60%	17,85			N	60%	18,9			N	60%	19,95			N	60%	19,95	
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				246,4	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				259,875	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				273,35	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				273,35
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				985,6	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1039,5	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1093,4	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1093,4

TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO	246,4	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO	259,875	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO	273,35	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO	273,35
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	985,6	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1039,5	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1093,4	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1093,4
TICKET PROMEDIO	\$ 12,23						
FACTURACION MAYO	\$ 12.056,90	FACTURACION JUNIO	\$ 12.716,26	FACTURACION JULIO	\$ 13.375,62	FACTURACION AGOSTO	\$ 13.375,62
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,17						
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.124,82	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.295,71	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.466,60	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.466,60
UTILIDAD BRUTA	\$ 8.932,08	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.420,55	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.909,02	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.909,02
MANO DE OBRA	\$ 2.247,92						
TOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.430,18	TOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.430,18	TOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.430,18	TOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.430,18
EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 3.253,98	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 3.742,45	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.230,93	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.230,93
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28						
BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 2.851,70	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 3.340,18	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 3.828,65	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 3.828,65
Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56						
BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 2.258,14	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 2.746,61	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.235,08	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.235,08
Impuestos T axes	\$ 1.291,81	Impuestos T axes	\$ 1.362,46	Impuestos T axes	\$ 1.433,10	Impuestos T axes	\$ 1.433,10
BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 966,33	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.384,16	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.801,98	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.801,98

SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE				
[A] % Consumo Mensual 86%					[A] % Consumo Mensual 86%					[A] % Consumo Mensual 96%					[A] % Consumo Mensual 96%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNO		(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		TURNO		(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		TURNO		(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		TURNO		(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	50%	15,05	30,1	MAR	T	50%	15,05	30,1	MAR	T	50%	16,8	33,6	MAR	T	50%	16,8	33,6
	N	50%	15,05		MAR	N	50%	15,05		MAR	N	50%	16,8		MAR	N	50%	16,8	
MIE	T	50%	15,05	33,11	MIE	T	50%	15,05	33,11	MIE	T	50%	16,8	36,96	MIE	T	50%	16,8	36,96
	N	60%	18,06		MIE	N	60%	18,06		MIE	N	60%	20,16		MIE	N	60%	20,16	
JUE	T	60%	18,06	42,14	JUE	T	60%	18,06	42,14	JUE	T	60%	20,16	47,04	JUE	T	60%	20,16	47,04
	N	80%	24,08		JUE	N	80%	24,08		JUE	N	80%	26,88		JUE	N	80%	26,88	
VIE	T	60%	18,06	48,16	VIE	T	60%	18,06	48,16	VIE	T	60%	20,16	53,76	VIE	T	60%	20,16	53,76
	N	100%	30,1		VIE	N	100%	30,1		VIE	N	100%	33,6		VIE	N	100%	33,6	
SAB	T	100%	30,1	60,2	SAB	T	100%	30,1	60,2	SAB	T	100%	33,6	67,2	SAB	T	100%	33,6	67,2
	N	100%	30,1		SAB	N	100%	30,1		SAB	N	100%	33,6		SAB	N	100%	33,6	
DOM	T	90%	17,325	35,385	DOM	T	90%	17,325	35,385	DOM	T	90%	17,325	37,485	DOM	T	90%	17,325	37,485
	N	60%	18,06		DOM	N	60%	18,06		DOM	N	60%	20,16		DOM	N	60%	20,16	
TOTAL SEMANA SEPTIEMB PROMEDIO RE				249,095	TOTAL SEMANA OCTUBRE PROMEDIO				249,095	TOTAL SEMANA NOVIEMB PROMEDIO RE				276,045	TOTAL SEMANA DICIEMBR PROMEDIO E				276,045
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				996,38	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				996,38	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1104,18	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1104,18

TOTAL SEMANA SEPTIEMB PROMEDIO RE	249,095	TOTAL SEMANA OCTUBRE PROMEDIO	249,095	TOTAL SEMANA NOVIEMB PROMEDIO RE	276,045	TOTAL SEMANA DICIEMBR PROMEDIO E	276,045
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	996,38	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	996,38	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1104,18	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1104,18
TICKET PROMEDIO	\$ 12,23						
FACTURACION SEPTIEMBRE	\$ 12.188,77	FACTURACION OCTUBRE	\$ 12.188,77	FACTURACION NOVIEMBRE	\$ 13.507,49	FACTURACION DICIEMBRE	\$ 13.507,49
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,17						
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.159,00	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.159,00	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.500,78	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.500,78
UTILIDAD BRUTA	\$ 9.029,77	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.029,77	UTILIDAD BRUTA	\$ 10.006,72	UTILIDAD BRUTA	\$ 10.006,72
MANO DE OBRA	\$ 2.247,92						
LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.430,18	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.430,18	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.430,18	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.430,18
EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 3.351,67	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 3.351,67	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.328,62	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.328,62
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28						
BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 2.949,40	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 2.949,40	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 3.926,34	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 3.926,34
Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56						
BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 2.355,83	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 2.355,83	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.332,78	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.332,78
Impuestos T axes	\$ 1.305,94	Impuestos T axes	\$ 1.305,94	Impuestos T axes	\$ 1.447,23	Impuestos T axes	\$ 1.447,23
BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.049,89	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.049,89	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.885,55	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.885,55

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	2	
\$	9.172,54	43%

Tercer Año

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3												
\$ 12,81	TICKET PROMEDIO																	
\$ 3,26	COSTO MP PROMEDIO																	
% Aumento Inflation Anual 2014	4,70%																	
Aumento Salarial Anual	2,70%																	
	7,50%																	
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO			ENERO			FEBRERO			MARZO			ABRIL						
			[A] % Consumo Mensual 60%			[A] % Consumo Mensual 65%			[A] % Consumo Mensual 75%			[A] % Consumo Mensual 82%						
			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada						
			TURNOS			TURNOS			TURNOS			TURNOS						
			35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00
			TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA
LUNES	TARDE	0%	LUN	T	0%	0	LUN	T	0%	0	LUN	T	0%	0	LUN	T	0%	0
	NOCHE	0%	LUN	N	0%	0	LUN	N	0%	0	LUN	N	0%	0	LUN	N	0%	0
MARTES	TARDE	50%	MAR	T	50%	10,5	MAR	T	50%	11,375	MAR	T	50%	13,125	MAR	T	50%	14,35
	NOCHE	50%	MAR	N	50%	10,5	MAR	N	50%	11,375	MAR	N	50%	13,125	MAR	N	50%	14,35
MIERCOLES	TARDE	50%	MIE	T	50%	10,5	MIE	T	50%	11,375	MIE	T	50%	13,125	MIE	T	50%	14,35
	NOCHE	60%	MIE	N	60%	12,6	MIE	N	60%	13,65	MIE	N	60%	15,75	MIE	N	60%	17,22
JUEVES	TARDE	60%	JUE	T	60%	12,6	JUE	T	60%	13,65	JUE	T	60%	15,75	JUE	T	60%	17,22
	NOCHE	80%	JUE	N	80%	16,8	JUE	N	80%	18,2	JUE	N	80%	21	JUE	N	80%	22,96
VIERNES	TARDE	60%	VIE	T	60%	12,6	VIE	T	60%	13,65	VIE	T	60%	15,75	VIE	T	60%	17,22
	NOCHE	100%	VIE	N	100%	21	VIE	N	100%	22,75	VIE	N	100%	26,25	VIE	N	100%	28,7
SABADO	TARDE	100%	SAB	T	100%	21	SAB	T	100%	22,75	SAB	T	100%	26,25	SAB	T	100%	28,7
	NOCHE	100%	SAB	N	100%	21	SAB	N	100%	22,75	SAB	N	100%	26,25	SAB	N	100%	28,7
DOMINGO	TARDE	90%	DOM	T	90%	18,9	DOM	T	90%	18,9	DOM	T	90%	18,9	DOM	T	90%	18,9
	NOCHE	60%	DOM	N	60%	12,6	DOM	N	60%	13,65	DOM	N	60%	15,75	DOM	N	60%	17,22
			TOTAL SEMANA ENERO			180,6	TOTAL SEMANA FEBRERO			194,075	TOTAL SEMANA MARZO			221,025	TOTAL SEMANA ABRIL			239,89
			PROMEDIO				PROMEDIO				PROMEDIO				PROMEDIO			
			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			722,4	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			776,3	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			884,1	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			959,56

AÑO 3	TOTAL SEMANA ENERO		180,6	TOTAL SEMANA FEBRERO		194,075	TOTAL SEMANA MARZO		221,025	TOTAL SEMANA ABRIL		239,89
	PROMEDIO			PROMEDIO			PROMEDIO			PROMEDIO		
	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		722,4	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		776,3	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		884,1	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		959,56
	TICKET PROMEDIO		\$ 12,81	TICKET PROMEDIO		\$ 12,81	TICKET PROMEDIO		\$ 12,81	TICKET PROMEDIO		\$ 12,81
	FACTURACION	ENERO	\$ 9.252,51	FACTURACION	FEBRERO	\$ 9.942,86	FACTURACION	MARZO	\$ 11.323,56	FACTURACION	ABRIL	\$ 12.290,05
	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,26	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,26	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,26	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,26
	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.352,19	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.527,70	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.878,70	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 3.124,40
	UTILIDAD BRUTA		\$ 6.900,31	UTILIDAD BRUTA		\$ 7.415,16	UTILIDAD BRUTA		\$ 8.444,86	UTILIDAD BRUTA		\$ 9.165,65
	MANO DE OBRA		\$ 2.416,51	MANO DE OBRA		\$ 2.416,51	MANO DE OBRA		\$ 2.416,51	MANO DE OBRA		\$ 2.416,51
	GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.522,79	GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.522,79	GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.522,79	GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.522,79
EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones (Suorras a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 961,01	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 1.475,86	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 2.505,55	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 3.226,34				
Amortizaciones & Depreciaciones	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28				
BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ 558,73	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ 1.073,58	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ 2.103,28	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ 2.824,07				
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas	Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56				
BAT Beneficio Antes de Impuestos	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (34,83)	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 480,02	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 1.509,71	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 2.230,50				
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA	Impuestos Taxes	\$ 991,34	Impuestos Taxes	\$ 1.065,31	Impuestos Taxes	\$ 1.213,24	Impuestos Taxes	\$ 1.316,79				
Beneficio Despues de Impuestos	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (1.026,17)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (585,29)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 296,47	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 913,71				

MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO				
[A] % Consumo Mensual 86%					[A] % Consumo Mensual 90%					[A] % Consumo Mensual 96%					[A] % Consumo Mensual 96%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	50%	15,05	30,1	MAR	T	50%	15,75	31,5	MAR	T	50%	16,8	33,6	MAR	T	50%	16,8	33,6
	N	50%	15,05			N	50%	15,75			N	50%	16,8			N	50%	16,8	
MIE	T	50%	15,05	33,11	MIE	T	50%	15,75	34,65	MIE	T	50%	16,8	36,96	MIE	T	50%	16,8	36,96
	N	60%	18,06			N	60%	18,9			N	60%	20,16			N	60%	20,16	
JUE	T	60%	18,06	42,14	JUE	T	60%	18,9	44,1	JUE	T	60%	20,16	47,04	JUE	T	60%	20,16	47,04
	N	80%	24,08			N	80%	25,2			N	80%	26,88			N	80%	26,88	
VIE	T	60%	18,06	48,16	VIE	T	60%	18,9	50,4	VIE	T	60%	20,16	53,76	VIE	T	60%	20,16	53,76
	N	100%	30,1			N	100%	31,5			N	100%	33,6			N	100%	33,6	
SAB	T	100%	30,1	60,2	SAB	T	100%	31,5	63	SAB	T	100%	33,6	67,2	SAB	T	100%	33,6	67,2
	N	100%	30,1			N	100%	31,5			N	100%	33,6			N	100%	33,6	
DOM	T	90%	18,9	36,96	DOM	T	90%	18,9	37,8	DOM	T	90%	18,9	39,06	DOM	T	90%	18,9	39,06
	N	60%	18,06			N	60%	18,9			N	60%	20,16			N	60%	20,16	
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				250,67	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				261,45	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				277,62	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				277,62
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1002,68	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1045,8	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1110,48	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1110,48

TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO	250,67	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO	261,45	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO	277,62	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO	277,62
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1002,68	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1045,8	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1110,48	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1110,48
TICKET PROMEDIO	\$ 12,81						
FACTURACION MAYO	\$ 12.842,33	FACTURACION JUNIO	\$ 13.394,62	FACTURACION JULIO	\$ 14.223,04	FACTURACION AGOSTO	\$ 14.223,04
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,26						
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.264,81	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.405,21	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.615,81	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.615,81
UTILIDAD BRUTA	\$ 9.577,53	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.989,41	UTILIDAD BRUTA	\$ 10.607,23	UTILIDAD BRUTA	\$ 10.607,23
MANO DE OBRA	\$ 2.416,51						
LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.522,79	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.522,79	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.522,79	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.522,79
EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 3.638,22	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.050,10	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.667,92	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.667,92
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28						
BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 3.235,95	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 3.647,82	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 4.265,64	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 4.265,64
Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56						
BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 2.642,38	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.054,26	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.672,08	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.672,08
Impuestos T axes	\$ 1.375,96	Impuestos T axes	\$ 1.435,14	Impuestos T axes	\$ 1.523,90	Impuestos T axes	\$ 1.523,90
BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.266,42	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.619,12	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 2.148,18	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 2.148,18

SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 90%					(A) % Consumo Mensual 90%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	50%	15,75	31,5	MAR	T	50%	15,75	31,5	MAR	T	50%	17,5	35	MAR	T	50%	17,5	35
	N	50%	15,75		MAR	N	50%	15,75		MAR	N	50%	17,5		MAR	N	50%	17,5	
MIE	T	50%	15,75	34,65	MIE	T	50%	15,75	34,65	MIE	T	50%	17,5	38,5	MIE	T	50%	17,5	38,5
	N	60%	18,9		MIE	N	60%	18,9		MIE	N	60%	21		MIE	N	60%	21	
JUE	T	60%	18,9	44,1	JUE	T	60%	18,9	44,1	JUE	T	60%	21	49	JUE	T	60%	21	49
	N	80%	25,2		JUE	N	80%	25,2		JUE	N	80%	28		JUE	N	80%	28	
VIE	T	60%	18,9	50,4	VIE	T	60%	18,9	50,4	VIE	T	60%	21	56	VIE	T	60%	21	56
	N	100%	31,5		VIE	N	100%	31,5		VIE	N	100%	35		VIE	N	100%	35	
SAB	T	100%	31,5	63	SAB	T	100%	31,5	63	SAB	T	100%	35	70	SAB	T	100%	35	70
	N	100%	31,5		SAB	N	100%	31,5		SAB	N	100%	35		SAB	N	100%	35	
DOM	T	90%	18,9	37,8	DOM	T	90%	18,9	37,8	DOM	T	90%	18,9	39,9	DOM	T	90%	18,9	39,9
	N	60%	18,9		DOM	N	60%	18,9		DOM	N	60%	21		DOM	N	60%	21	
TOTAL SEMANA SEPTIEMB				261,45	TOTAL SEMANA OCTUBRE				261,45	TOTAL SEMANA NOVIEMB				288,4	TOTAL SEMANA DICIEMB				288,4
PROMEDIO RE					PROMEDIO					PROMEDIO RE					PROMEDIO E				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1045,8	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1045,8	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1153,6	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1153,6

TOTAL SEMANA SEPTIEMB PROMEDIO RE	261,45	TOTAL SEMANA OCTUBRE PROMEDIO	261,45	TOTAL SEMANA NOVIEMB PROMEDIO RE	288,4	TOTAL SEMANA DICIEMBR PROMEDIO E	288,4
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1045,8	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1045,8	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1153,6	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1153,6
TICKET PROMEDIO	\$ 12,81						
FACTURACION SEPTIEMBRE	\$ 13.394,62	FACTURACION OCTUBRE	\$ 13.394,62	FACTURACION NOVIEMBRE	\$ 14.775,32	FACTURACION DICIEMBRE	\$ 14.775,32
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,26						
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.405,21	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.405,21	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.756,21	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.756,21
UTILIDAD BRUTA	\$ 9.989,41	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.989,41	UTILIDAD BRUTA	\$ 11.019,10	UTILIDAD BRUTA	\$ 11.019,10
MANO DE OBRA	\$ 2.416,51						
LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.522,79	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.522,79	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.522,79	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.522,79
EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.050,10	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.050,10	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 5.079,80	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 5.079,80
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28						
BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 3.647,82	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 3.647,82	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 4.677,52	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 4.677,52
Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56						
BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.054,26	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.054,26	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 4.083,96	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 4.083,96
Impuestos Taxes	\$ 1.435,14	Impuestos Taxes	\$ 1.435,14	Impuestos Taxes	\$ 1.583,07	Impuestos Taxes	\$ 1.583,07
BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.619,12	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 1.619,12	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 2.500,89	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 2.500,89

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	3	
\$ 15.020,65		64%

Cuarto Año

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4												
\$ 13,54	TICKET																	
\$ 3,34	PROMEDIO COSTO MP PROMEDIO																	
% Aumento Inflation Anual 2014	5,70%																	
Aumento Salarial Anual	2,70%																	
	7,50%																	
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO			ENERO			FEBRERO			MARZO			ABRIL						
			[A] % Consumo Mensual 65%			[A] % Consumo Mensual 65%			[A] % Consumo Mensual 75%			[A] % Consumo Mensual 85%						
			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada						
			TURNOS			TURNOS			TURNOS			TURNOS						
			35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00
			TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	TURNOC	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA
LUNES	TARDE	0%	LUN	T	0%	0	LUN	T	0%	0	LUN	T	0%	0	LUN	T	0%	0
	NOCHE	0%		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0		N	0%	0
MARTES	TARDE	50%	MAR	T	50%	11,375	MAR	T	50%	11,375	MAR	T	50%	13,125	MAR	T	50%	14,875
	NOCHE	50%		N	50%	11,375		N	50%	11,375		N	50%	13,125		N	50%	14,875
MIERCOLES	TARDE	50%	MIE	T	50%	11,375	MIE	T	50%	11,375	MIE	T	50%	13,125	MIE	T	50%	14,875
	NOCHE	60%		N	60%	13,65		N	60%	13,65		N	60%	15,75		N	60%	17,85
JUEVES	TARDE	60%	JUE	T	60%	13,65	JUE	T	60%	13,65	JUE	T	60%	15,75	JUE	T	60%	17,85
	NOCHE	80%		N	80%	18,2		N	80%	18,2		N	80%	21		N	80%	23,8
VIERNES	TARDE	60%	VIE	T	60%	13,65	VIE	T	60%	13,65	VIE	T	60%	15,75	VIE	T	60%	17,85
	NOCHE	100%		N	100%	22,75		N	100%	22,75		N	100%	26,25		N	100%	29,75
SABADO	TARDE	100%	SAB	T	100%	22,75	SAB	T	100%	22,75	SAB	T	100%	26,25	SAB	T	100%	29,75
	NOCHE	100%		N	100%	22,75		N	100%	22,75		N	100%	26,25		N	100%	29,75
DOMINGO	TARDE	90%	DOM	T	90%	20,475	DOM	T	90%	20,475	DOM	T	90%	20,475	DOM	T	90%	20,475
	NOCHE	60%		N	60%	13,65		N	60%	13,65		N	60%	15,75		N	60%	17,85
			TOTAL SEMANA ENERO PROMEDIO			195,65	TOTAL SEMANA FEBRERO PROMEDIO			195,65	TOTAL SEMANA MARZO PROMEDIO			222,6	TOTAL SEMANA ABRIL PROMEDIO			249,55
			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			782,6	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			782,6	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			890,4	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			998,2

AÑO 4	TOTAL SEMANA ENERO		195,65	TOTAL SEMANA FEBRERO		195,65	TOTAL SEMANA MARZO		222,6	TOTAL SEMANA ABRIL		249,55
	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		782,6	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		782,6	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		890,4	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		998,2
	TICKET PROMEDIO		\$ 13,54	TICKET PROMEDIO		\$ 13,54	TICKET PROMEDIO		\$ 13,54	TICKET PROMEDIO		\$ 13,54
	FACTURACION	ENERO	\$ 10.594,89	FACTURACION	FEBRERO	\$ 10.594,89	FACTURACION	MARZO	\$ 12.054,29	FACTURACION	ABRIL	\$ 13.513,70
	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,34	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,34	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,34	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,34
	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.617,01	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.617,01	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.977,49	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 3.337,98
	UTILIDAD BRUTA		\$ 7.977,88	UTILIDAD BRUTA		\$ 7.977,88	UTILIDAD BRUTA		\$ 9.076,80	UTILIDAD BRUTA		\$ 10.175,72
	MANO DE OBRA		\$ 2.597,75	MANO DE OBRA		\$ 2.597,75	MANO DE OBRA		\$ 2.597,75	MANO DE OBRA		\$ 2.597,75
	GASTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.617,91	GASTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.617,91	GASTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.617,91	GASTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.617,91
EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Riesgos de Lleno)	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 1.762,22	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 1.762,22	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 2.861,14	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 3.960,06
Amortizaciones & Depreciaciones	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28
BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 1.359,94	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 1.359,94	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 2.458,86	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 3.557,79
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56
BAT Beneficio Antes de Impuestos	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 766,38	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 766,38	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 1.865,30	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 2.964,22
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA	Impuestos Taxes		\$ 1.135,17	Impuestos Taxes		\$ 1.135,17	Impuestos Taxes		\$ 1.291,53	Impuestos Taxes		\$ 1.447,90
Beneficio Despues de Impuestos	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ (368,79)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ (368,79)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 573,77	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 1.516,33

MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO				
[A] % Consumo Mensual 86%					[A] % Consumo Mensual 94%					[A] % Consumo Mensual 100%					[A] % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	50%	15,05	30,1	MAR	T	50%	16,45	32,9	MAR	T	50%	17,5	35	MAR	T	50%	17,5	35
	N	50%	15,05		MAR	N	50%	16,45		MAR	N	50%	17,5		MAR	N	50%	17,5	
MIE	T	50%	15,05	33,11	MIE	T	50%	16,45	36,19	MIE	T	50%	17,5	38,5	MIE	T	50%	17,5	38,5
	N	60%	18,06		MIE	N	60%	19,74		MIE	N	60%	21		MIE	N	60%	21	
JUE	T	60%	18,06	42,14	JUE	T	60%	19,74	46,06	JUE	T	60%	21	49	JUE	T	60%	21	49
	N	80%	24,08		JUE	N	80%	26,32		JUE	N	80%	28		JUE	N	80%	28	
VIE	T	60%	18,06	48,16	VIE	T	60%	19,74	52,64	VIE	T	60%	21	56	VIE	T	60%	21	56
	N	100%	30,1		VIE	N	100%	32,9		VIE	N	100%	35		VIE	N	100%	35	
SAB	T	100%	30,1	60,2	SAB	T	100%	32,9	65,8	SAB	T	100%	35	70	SAB	T	100%	35	70
	N	100%	30,1		SAB	N	100%	32,9		SAB	N	100%	35		SAB	N	100%	35	
DOM	T	90%	20,475	38,535	DOM	T	90%	20,475	40,215	DOM	T	90%	20,475	41,475	DOM	T	90%	20,475	41,475
	N	60%	18,06		DOM	N	60%	19,74		DOM	N	60%	21		DOM	N	60%	21	
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				252,245	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				273,805	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				289,975	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				289,975
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1008,98	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1095,22	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1159,9	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1159,9

TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO	252,245	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO	273,805	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO	289,975	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO	289,975
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1008,98	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1095,22	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1159,9	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1159,9
TICKET PROMEDIO	\$ 13,54						
FACTURACION MAYO	\$ 13.659,64	FACTURACION JUNIO	\$ 14.827,16	FACTURACION JULIO	\$ 15.702,80	FACTURACION AGOSTO	\$ 15.702,80
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,34						
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.374,02	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.662,41	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.878,70	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.878,70
UTILIDAD BRUTA	\$ 10.285,61	UTILIDAD BRUTA	\$ 11.164,75	UTILIDAD BRUTA	\$ 11.824,10	UTILIDAD BRUTA	\$ 11.824,10
MANO DE OBRA	\$ 2.597,75						
LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.617,91	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.617,91	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.617,91	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.617,91
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.069,95	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.949,09	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.608,44	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.608,44
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28						
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 3.667,68	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 4.546,81	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.206,17	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.206,17
Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56						
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.074,11	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.953,25	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.612,60	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.612,60
Impuestos Taxes	\$ 1.463,53	Impuestos Taxes	\$ 1.588,62	Impuestos Taxes	\$ 1.682,44	Impuestos Taxes	\$ 1.682,44
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 1.610,58	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.364,63	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.930,16	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.930,16

SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 90%					(A) % Consumo Mensual 90%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	50%	15,75	31,5	MAR	T	50%	15,75	31,5	MAR	T	50%	17,5	35	MAR	T	50%	17,5	35
	N	50%	15,75			LUN	N	50%			15,75	LUN	N			50%	17,5	LUN	
MIE	T	50%	15,75	34,65	MIE	T	50%	15,75	34,65	MIE	T	50%	17,5	38,5	MIE	T	50%	17,5	38,5
	N	60%	18,9			LUN	N	60%			18,9	LUN	N			60%	21	LUN	
JUE	T	60%	18,9	44,1	JUE	T	60%	18,9	44,1	JUE	T	60%	21	49	JUE	T	60%	21	49
	N	80%	25,2			LUN	N	80%			25,2	LUN	N			80%	28	LUN	
VIE	T	60%	18,9	50,4	VIE	T	60%	18,9	50,4	VIE	T	60%	21	56	VIE	T	60%	21	56
	N	100%	31,5			LUN	N	100%			31,5	LUN	N			100%	35	LUN	
SAB	T	100%	31,5	63	SAB	T	100%	31,5	63	SAB	T	100%	35	70	SAB	T	100%	35	70
	N	100%	31,5			LUN	N	100%			31,5	LUN	N			100%	35	LUN	
DOM	T	90%	20,475	39,375	DOM	T	90%	20,475	39,375	DOM	T	90%	20,475	41,475	DOM	T	90%	20,475	41,475
	N	60%	18,9			LUN	N	60%			18,9	LUN	N			60%	21	LUN	
TOTAL SEMANA SEPTIEMB PROMEDIO RE				263,025	TOTAL SEMANA OCTUBRE PROMEDIO				263,025	TOTAL SEMANA NOVIEMB PROMEDIO RE				289,975	TOTAL SEMANA DICIEMBR PROMEDIO E				289,975
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1052,1	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1052,1	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1159,9	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1159,9

TOTAL SEMANA SEPTIEMBRE PROMEDIO	263,025	TOTAL SEMANA OCTUBRE PROMEDIO	263,025	TOTAL SEMANA NOVIEMBRE PROMEDIO	289,975	TOTAL SEMANA DICIEMBRE PROMEDIO	289,975
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1052,1	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1052,1	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1159,9	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1159,9
TICKET PROMEDIO	\$ 13,54						
FACTURACION SEPTIEMBRE	\$ 14.243,40	FACTURACION OCTUBRE	\$ 14.243,40	FACTURACION NOVIEMBRE	\$ 15.702,80	FACTURACION DICIEMBRE	\$ 15.702,80
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,34						
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.518,22	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.518,22	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.878,70	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.878,70
UTILIDAD BRUTA	\$ 10.725,18	UTILIDAD BRUTA	\$ 10.725,18	UTILIDAD BRUTA	\$ 11.824,10	UTILIDAD BRUTA	\$ 11.824,10
MANO DE OBRA	\$ 2.597,75						
LOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.617,91	LOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.617,91	LOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.617,91	LOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.617,91
EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.509,52	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.509,52	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.608,44	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.608,44
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28						
BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ 4.107,25	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ 4.107,25	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ 5.206,17	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes	\$ 5.206,17
Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56						
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.513,68	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.513,68	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.612,60	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.612,60
Impuestos Taxes	\$ 1.526,08	Impuestos Taxes	\$ 1.526,08	Impuestos Taxes	\$ 1.682,44	Impuestos Taxes	\$ 1.682,44
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 1.987,60	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 1.987,60	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.930,16	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.930,16

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	4	
\$ 21.023,57	40%	

Quinto Año

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5			Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5											
\$ 14,31	TICKET PROMEDIO		ENERO			FEBRERO			MARZO			ABRIL					
\$ 3,43	COSTO MP PROMEDIO		[A] % Consumo Mensual 68%			[A] % Consumo Mensual 70%			[A] % Consumo Mensual 80%			[A] % Consumo Mensual 85%					
5,70%	Aumento Inflation Anual 2014		Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada			Capacidad Instalada					
2,70%	Aumento Salarial Anual		TURNOS			TURNOS			TURNOS			TURNOS					
7,50%			35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00		35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00		35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 20h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO			TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x	TOTAL PAX AL DIA	
LUNES	TARDE	0%	LUN	T	0%	0		LUN	T	0%	0		LUN	T	0%	0	
	NOCHE	0%	LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MARTES	TARDE	50%	MAR	T	50%	11,9	23,8	MAR	T	50%	12,25	24,5	MAR	T	50%	14,875	29,75
	NOCHE	50%	MAR	N	50%	11,9		MAR	N	50%	12,25		MAR	N	50%	14,875	
MIERCOLES	TARDE	50%	MIE	T	50%	11,9	26,18	MIE	T	50%	12,25	26,95	MIE	T	50%	14,875	32,725
	NOCHE	60%	MIE	N	60%	14,28		MIE	N	60%	14,7		MIE	N	60%	17,85	
JUEVES	TARDE	60%	JUE	T	60%	14,28	33,32	JUE	T	60%	14,7	34,3	JUE	T	60%	17,85	41,65
	NOCHE	80%	JUE	N	80%	19,04		JUE	N	80%	19,6		JUE	N	80%	23,8	
VIERNES	TARDE	60%	VIE	T	60%	14,28	38,08	VIE	T	60%	14,7	39,2	VIE	T	60%	17,85	47,6
	NOCHE	100%	VIE	N	100%	23,8		VIE	N	100%	24,5		VIE	N	100%	29,75	
SABADO	TARDE	100%	SAB	T	100%	23,8	47,6	SAB	T	100%	24,5	49	SAB	T	100%	29,75	59,5
	NOCHE	100%	SAB	N	100%	23,8		SAB	N	100%	24,5		SAB	N	100%	29,75	
DOMINGO	TARDE	90%	DOM	T	90%	21,42	35,7	DOM	T	90%	21,42	36,12	DOM	T	90%	21,42	39,27
	NOCHE	60%	DOM	N	60%	14,28		DOM	N	60%	14,7		DOM	N	60%	17,85	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO			TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO			TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO			TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL								
204,68			210,07			237,02			250,495								
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS					
818,72			840,28			948,08			1001,98								

AÑO 5	TOTAL SEMANA ENERO		204,68	TOTAL SEMANA FEBRERO		210,07	TOTAL SEMANA MARZO		237,02	TOTAL SEMANA ABRIL		250,495
	PROMEDIO			PROMEDIO			PROMEDIO			PROMEDIO		
	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		818,72	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		840,28	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		948,08	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS		1001,98
	TICKET PROMEDIO		\$ 14,31	TICKET PROMEDIO		\$ 14,31	TICKET PROMEDIO		\$ 14,31	TICKET PROMEDIO		\$ 14,31
	FACTURACION	ENERO	\$ 11.715,67	FACTURACION	FEBRERO	\$ 12.024,18	FACTURACION	MARZO	\$ 13.566,77	FACTURACION	ABRIL	\$ 14.338,07
	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,43	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,43	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,43	COSTO MATERIA PRIMA		\$ 3,43
	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.811,72	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.885,76	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 3.255,97	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 3.441,08
	UTILIDAD BRUTA		\$ 8.903,95	UTILIDAD BRUTA		\$ 9.138,43	UTILIDAD BRUTA		\$ 10.310,80	UTILIDAD BRUTA		\$ 10.896,99
	MANO DE OBRA		\$ 2.792,58	MANO DE OBRA		\$ 2.792,58	MANO DE OBRA		\$ 2.792,58	MANO DE OBRA		\$ 2.792,58
	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT		\$ 3.715,59	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT		\$ 3.715,59	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT		\$ 3.715,59	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT		\$ 3.715,59
EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Riesgo de Tipo)	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 2.395,78	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 2.630,25	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 3.802,62	EBIDTA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations		\$ 4.388,81
Amortizaciones & Depreciaciones	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28	Amortizaciones & Depreciaciones		\$ 402,28
BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 1.993,50	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 2.227,97	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 3.400,35	BAIT Earnings Before Amortizations, Interest and Taxes		\$ 3.986,54
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56	Intereses Bancarios Interests		\$ 593,56
BAT Beneficio Antes de Impuestos	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 1.399,94	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 1.634,41	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 2.806,78	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes		\$ 3.392,97
Impuesto a la Ganancia Impuesto a la Renta - IVA	Impuestos Taxes		\$ 1.255,25	Impuestos Taxes		\$ 1.288,31	Impuestos Taxes		\$ 1.453,58	Impuestos Taxes		\$ 1.536,22
Beneficio Despues de Impuestos	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 144,69	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 346,10	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 1.353,20	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes		\$ 1.856,75

MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO				
(A) % Consumo Mensual 90%					(A) % Consumo Mensual 95%					(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 - 13h00	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	50%	15,75	31,5	MAR	T	50%	16,625	33,25	MAR	T	50%	17,5	35	MAR	T	50%	17,5	35
	N	50%	15,75			N	50%	16,625			N	50%	17,5			N	50%	17,5	
MIE	T	50%	15,75	34,65	MIE	T	50%	16,625	36,575	MIE	T	50%	17,5	38,5	MIE	T	50%	17,5	38,5
	N	60%	18,9			N	60%	19,95			N	60%	21			N	60%	21	
JUE	T	60%	18,9	44,1	JUE	T	60%	19,95	46,55	JUE	T	60%	21	49	JUE	T	60%	21	49
	N	80%	25,2			N	80%	26,6			N	80%	28			N	80%	28	
VIE	T	60%	18,9	50,4	VIE	T	60%	19,95	53,2	VIE	T	60%	21	56	VIE	T	60%	21	56
	N	100%	31,5			N	100%	33,25			N	100%	35			N	100%	35	
SAB	T	100%	31,5	63	SAB	T	100%	33,25	66,5	SAB	T	100%	35	70	SAB	T	100%	35	70
	N	100%	31,5			N	100%	33,25			N	100%	35			N	100%	35	
DOM	T	90%	21,42	40,32	DOM	T	90%	21,42	41,37	DOM	T	90%	21,42	42,42	DOM	T	90%	21,42	42,42
	N	60%	18,9			N	60%	19,95			N	60%	21			N	60%	21	
TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				263,97	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				277,445	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				290,92	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				290,92
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1055,88	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1109,78	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1163,68	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1163,68

TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO	263,97	TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO	277,445	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO	290,92	TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO	290,92
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1055,88	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1109,78	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1163,68	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1163,68
TICKET PROMEDIO	\$ 14,31						
FACTURACION MAYO	\$ 15.109,36	FACTURACION JUNIO	\$ 15.880,66	FACTURACION JULIO	\$ 16.651,95	FACTURACION AGOSTO	\$ 16.651,95
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,43						
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.626,19	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.811,30	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.996,41	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.996,41
UTILIDAD BRUTA	\$ 11.483,17	UTILIDAD BRUTA	\$ 12.069,36	UTILIDAD BRUTA	\$ 12.655,55	UTILIDAD BRUTA	\$ 12.655,55
MANO DE OBRA	\$ 2.792,58						
LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.715,59	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.715,59	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.715,59	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.715,59
EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.975,00	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 5.561,19	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 6.147,37	EBIDTA Earnings B efore I nterests, T axes, D epreciations and A mortizations	\$ 6.147,37
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28						
BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 4.572,72	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 5.158,91	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 5.745,10	BAIT Earnings B efore A mortizations, I nterests and T axes	\$ 5.745,10
Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56						
BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.979,16	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 4.565,34	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 5.151,53	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 5.151,53
Impuestos Taxes	\$ 1.618,86	Impuestos Taxes	\$ 1.701,50	Impuestos Taxes	\$ 1.784,14	Impuestos Taxes	\$ 1.784,14
BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 2.360,30	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 2.863,85	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 3.367,39	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 3.367,39

SEPTIEMBRE					OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE				
[A] % Consumo Mensual 90%					[A] % Consumo Mensual 90%					[A] % Consumo Mensual 100%					[A] % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA	35	PAX	MAÑANA (M) 10h00 -	TARDE (T) 13h00 - 20h00	TOTAL PAX AL DIA
TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x			TURNO	(C) % de Ocupac	Rotación x Turno (A) x (B) x		
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0		LUN	N	0%	0	
MAR	T	50%	15,75	31,5	MAR	T	50%	15,75	31,5	MAR	T	50%	17,5	35	MAR	T	50%	17,5	35
	N	50%	15,75		MAR	N	50%	15,75		MAR	N	50%	17,5		MAR	N	50%	17,5	
MIE	T	50%	15,75	34,65	MIE	T	50%	15,75	34,65	MIE	T	50%	17,5	38,5	MIE	T	50%	17,5	38,5
	N	60%	18,9		MIE	N	60%	18,9		MIE	N	60%	21		MIE	N	60%	21	
JUE	T	60%	18,9	44,1	JUE	T	60%	18,9	44,1	JUE	T	60%	21	49	JUE	T	60%	21	49
	N	80%	25,2		JUE	N	80%	25,2		JUE	N	80%	28		JUE	N	80%	28	
VIE	T	60%	18,9	50,4	VIE	T	60%	18,9	50,4	VIE	T	60%	21	56	VIE	T	60%	21	56
	N	100%	31,5		VIE	N	100%	31,5		VIE	N	100%	35		VIE	N	100%	35	
SAB	T	100%	31,5	63	SAB	T	100%	31,5	63	SAB	T	100%	35	70	SAB	T	100%	35	70
	N	100%	31,5		SAB	N	100%	31,5		SAB	N	100%	35		SAB	N	100%	35	
DOM	T	90%	21,42	40,32	DOM	T	90%	21,42	40,32	DOM	T	90%	21,42	42,42	DOM	T	90%	21,42	42,42
	N	60%	18,9		DOM	N	60%	18,9		DOM	N	60%	21		DOM	N	60%	21	
TOTAL SEMANA SEPTIEMB PROMEDIO RE				263,97	TOTAL SEMANA OCTUBRE PROMEDIO				263,97	TOTAL SEMANA NOVIEMB PROMEDIO RE				290,92	TOTAL SEMANA DICIEMBR PROMEDIO E				290,92
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1055,88	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1055,88	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1163,68	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				1163,68

TOTAL SEMANA SEPTIEMB PROMEDIO RE	263,97	TOTAL SEMANA OCTUBRE PROMEDIO	263,97	TOTAL SEMANA NOVIEMB PROMEDIO RE	290,92	TOTAL SEMANA DICIEMBR PROMEDIO E	290,92
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1055,88	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1055,88	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1163,68	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	1163,68
TICKET PROMEDIO	\$ 14,31						
FACTURACION SEPTIEMBRE	\$ 15.109,36	FACTURACION OCTUBRE	\$ 15.109,36	FACTURACION NOVIEMBRE	\$ 16.651,95	FACTURACION DICIEMBRE	\$ 16.651,95
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3,43						
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.626,19	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.626,19	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.996,41	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 3.996,41
UTILIDAD BRUTA	\$ 11.483,17	UTILIDAD BRUTA	\$ 11.483,17	UTILIDAD BRUTA	\$ 12.655,55	UTILIDAD BRUTA	\$ 12.655,55
MANO DE OBRA	\$ 2.792,58						
LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.715,59	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.715,59	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.715,59	LOS FIJOS - GASTOS OPERAT	\$ 3.715,59
EBIDTA Earnings B efore Interests, Taxes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.975,00	EBIDTA Earnings B efore Interests, Taxes, D epreciations and A mortizations	\$ 4.975,00	EBIDTA Earnings B efore Interests, Taxes, D epreciations and A mortizations	\$ 6.147,37	EBIDTA Earnings B efore Interests, Taxes, D epreciations and A mortizations	\$ 6.147,37
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 402,28						
BAIT Earnings B efore A mortizations, Interests and T axes	\$ 4.572,72	BAIT Earnings B efore A mortizations, Interests and T axes	\$ 4.572,72	BAIT Earnings B efore A mortizations, Interests and T axes	\$ 5.745,10	BAIT Earnings B efore A mortizations, Interests and T axes	\$ 5.745,10
Intereses Bancarios Interests	\$ 593,56						
BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.979,16	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 3.979,16	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 5.151,53	BAT Earnings B efore A mortizations and T axes	\$ 5.151,53
Impuestos T axes	\$ 1.618,86	Impuestos T axes	\$ 1.618,86	Impuestos T axes	\$ 1.784,14	Impuestos T axes	\$ 1.784,14
BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 2.360,30	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 2.360,30	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 3.367,39	BDT Earnings B efore D epreciations and T axes	\$ 3.367,39

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	5	
\$ 27.115,05		29%