



FACULTAD DE TURISMO Y HOSPITALIDAD

CREACIÓN DE UN BAR-CAFÉ SHOW CON FUSIÓN DE MÚSICA TROPICAL Y FLAIR

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos para optar por el título de Tecnóloga en Alimentos y Bebidas.

Profesor Guía  
Miguel Burneo

Autora  
Sofía Nathaly Jiménez Lara

Año  
2014

## DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

---

MIGUEL BURNEO  
CHEF  
171184960-2

## DECLARACION DE AUTORIA 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.”

---

SOFÍA NATHALY JIMÉNEZ LARA  
171857244-7

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Papa Dios por cada momento de mi vida; aunque muchas veces no lo merezca y sobre todo te doy las gracias por permitirme entender que si te buscamos a ti primero y a tu justicia divina, todo lo demás vendrá por añadidura.

A ti mamita Rocío mi gran admiración, porque has estado a mi lado, por ser ese ejemplo de mujer a seguir, por apoyar todas mis decisiones y formar parte de ellas, por tus valiosos consejos, y gracias por formar parte de mi preparación profesional.

A ti papito Nelson por ser incondicional, por ser mi guía, mi ejemplo, por todas las virtudes que has forjado en mi vida personal, por tus consejos y tus enseñanzas, por respetar mis decisiones y apoyarlas y gracias por formar parte de mi vida personal y profesional.

A mi hermana Daysi por sus consejos, por su amor, porque cuando he necesitado de tu ayuda no has dudado en hacerlo y muchas gracias por hacerme el regalo más bello del mundo que es mi sobrino.

A mi hermano Anthony por ese amor y cariño, por tus concejos, por tus cuidados, por subirme el ánimo cuando estoy triste, por todos los momentos vividos y gracias principalmente por tus ocurrencias y tus locuras.

A mi sobrino Martin por tu ternura, inocencia, locuras, por ser el angelito que llego a nuestras vidas para llenarla de felicidad, gracias porque por ti tengo la dicha de ser tía y gracias porque tu iluminas cada minuto de mi vida.

Gracias a todos quienes con tan solo una palabra de aliento me dieron la fuerza para continuar con esta tesis, especialmente a mi tutor Miguel Buerno por su tiempo y su grandiosa predisposición.

## DEDICATORIA

“Buscad primero el reino de Dios y su justicia, y todas estas cosas os serán añadidas”

(Mateo 6. 33 - 34)

Esta tesis está dedicada a Dios por ser mi fortaleza y mi guía en mi vida, a mis padres Nelson y Rocío por el amor, el apoyo y la comprensión que me dan cada día, a mis queridos hermanos Daysi y Anthony por su cariño y amor incondicional, a mi sobrino Martin por su ternura e inocencia; siendo él quien llena de alegría mi vida.

## RESUMEN

Este proyecto de tesis se basa en un café – bar con música en vivo, de ritmos tropicales y shows de flair; formando así un lugar nuevo con un ambiente diferente al resto de establecimientos que se encuentran en el sector de La Floresta en la ciudad Quito.

Está enfocado para personas nacionales y extranjeras de clase social media y alta, en un rango de edad de 18 a 30 años; se estableció este segmento de mercado por la ubicación en el cual se va a poner el establecimiento.

Dando lugar a los estudiantes universitarios y las personas con un criterio formado quienes son los que disfrutarán de este género de música y de esta clase de eventos.

Su decoración será un poco rústico tendrá cuadros con fotos artistas de géneros tropicales, se pasa videos de los mejores bar tenders del mundo.

En cuanto a bebidas y comida se contará con una amplia gama de cocteles tradicionales y se presentará una carta de platillos variados para todos los gustos.

Una vez ya en funcionamiento se verá la forma de contar con la presencia de un bar tender del Ecuador quien nos deleitará con su show.

### **El objetivo general y principal que tiene este proyecto es:**

La satisfacción total de cada uno de los clientes, brindando productos y servicios de calidad sin olvidar el cuidado total del medio ambiente, la seguridad industrial y la salud del personal que se encuentra operando.

De acuerdo a las entrevistas realizadas en la zona de estudio se llegó a la conclusión de que este proyecto sí puede ser viable y realizable en cuanto a los aspectos: social, geográfico, demográfico y financiero.

## **ABSTRACT**

This dissertation project is about a coffee bar with music shows of different tropical rhythms and flair shows creating a new place with a diverse environment from the rest of establishments located in “La Floresta” city of Quito.

This place is thought for national and foreign customers, middle and high class, with an age range between 18 and 30 years old. This market segment was established taking into consideration the location of the establishment.

This coffee bar would bring a place to university students and people with critical thinking who will enjoy this music genre and this class of events.

Its decoration will be a little rustic and will have frames with photos of tropical genre artist's. There will be videos of the best bar tenders of the world.

Regarding drinks and food there will be a wide range of traditional cocktails and there will be a menu of different and diverse dishes for all tastes.

Once this is already working the establishment will hire bar tenders from Ecuador so they perform their shows.

### **The aim and primer objective of this project is:**

The total satisfaction of each one of the customers by providing them quality products and services without leaving aside the environmental responsibility, industrial security and the personnel's working wealth being.

According to the interviews made in the área of study it has been concluded that this project could be made regarding the social, geographical, demographical and financial aspects.

# ÍNDICE

<b>CAPITULO I</b> .....	1
<b>1. PLAN ESTRATÉGICO DEL PROYECTO</b> .....	1
<b>1.1 Antecedentes del proyecto</b> .....	1
1.1.1. Concepto.....	1
1.1.2. Ambientación.....	1
1.1.3. Tecnología.....	2
<b>1.2. Justificación del proyecto</b> .....	3
<b>1.3. Establecimiento de la misión y visión</b> .....	3
1.3.1. Misión.....	3
1.3.2. Visión.....	3
<b>1.4. Análisis FODA</b> .....	4
1.4.1. Fortalezas.....	4
1.4.2. Oportunidades.....	4
1.4.3. Debilidades.....	4
1.4.4. Amenazas.....	5
1.4.5. Conclusión analítica.....	5
<b>1.5. Planteamiento de objetivos generales y específicos</b> ....	6
1.5.1. Generales.....	6
1.5.2. Específicos.....	6
1.5.2.1. Administrativos.....	6
1.5.2.2. Financieros.....	6
1.5.2.3. Marketing.....	6
1.5.2.4. Recursos Humanos.....	7
1.5.2.5. Sociales.....	7
1.5.2.6. Ambientales.....	7
<b>1.6. Valores organizacionales de la empresa</b> .....	8
<b>1.7. Filosofía de la empresa</b> .....	8
<b>1.8. Aspectos legales de la empresa</b> .....	8

1.8.1. Documentos legales.....	8
1.8.2. Requisitos para obtener estos documentos.....	9

## **CAPITULO II.....11**

### **2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....11**

#### **2.1. Recursos humanos.....11**

2.1.1. Organigrama Estructural.....11

2.1.2. Organigrama Funcional.....11

#### **2.2. Desarrollo del perfil de los puestos de trabajo.....12**

2.2.1. Administrador .....12

2.2.2. Chef de Partida y Ayudantes de cocina.....12

2.2.3. Steward .....13

2.2.4. Capitán.....14

2.2.5. Meseros.....14

2.2.6. Bar Tender y Ayudante de bar.....15

2.2.7. Jefe de Bodega.....16

#### **2.3. Proceso de reclutamiento, selección, entrevista, contratación, inducción y capacitación del nuevo personal.....17**

2.3.1. Reclutamiento.....17

2.3.2. Selección.....17

2.3.3. Entrevista.....18

2.3.4. Contratación.....18

2.3.5. Inducción.....20

2.3.6. Capacitación.....20

#### **2.4. Horario de apertura del establecimiento y del Personal.....21**

2.4.1. Horario de apertura del establecimiento.....21

2.4.2. Horario del personal.....21

2.4.3. Uniformes.....23

<b>2.5.</b>	<b>Procesos y Políticas del Bar Café</b> .....	23
2.5.1.	Proceso de compras.....	23
2.5.1.1.	Selección de Proveedores.....	24
2.5.1.2.	Justificación de selección de proveedores.....	25
2.5.2.	Recepción de Materia Prima.....	26
2.5.3.	Procesos de Manipulación de Alimentos.....	26
2.5.3.1.	Mise Place.....	26
2.5.3.2.	Standard de los Productos.....	26
2.5.3.3.	Stock de los Productos.....	27
2.5.3.4.	Contaminación.....	27
2.5.4.	Procesos y Políticas de Servicio.....	28
2.5.4.1.	Preparación de la Estación.....	28
2.5.4.2.	Mise Place.....	28
2.5.5.	Procesos y Políticas del Bar.....	28
2.5.5.1.	Preparación de las Bebidas.....	28
2.5.5.2.	Mise Place .....	29
2.5.5.3.	Standard de los Productos.....	29
2.5.5.4.	Stock.....	29
2.5.5.5.	Contaminación.....	29
2.5.6.	Sanitización.....	29
2.5.7.	Políticas Generales.....	30
2.5.7.1.	Higiene Personal de los Empleados.....	30
2.5.7.2.	Protocolo del Personal.....	30
2.5.7.3.	Políticas del Servicio.....	31
2.5.7.4.	Políticas del Horario de Ingreso y Salida.....	31
<b>2.6.</b>	<b>Creación de Estándares en el Servicio</b> .....	32
2.6.1.	Sanciones.....	32

<b>CAPITULO III</b> .....	33
<b>3. ASPECTO DE MARKETING</b> .....	33
<b>3.1. Estudio de Mercado</b> .....	33
3.1.1. Mercado Objetivo.....	33
3.1.2. Justificación del Mercado Objetivo.....	33
3.1.3. Zonificación y Mapa del sector.....	33
3.1.4. Justificación del Sector.....	34
<b>3.2. Modelo de Encuesta</b> .....	35
3.2.1. Muestra.....	35
<b>3.3. Análisis y Tabulación de la Encuesta</b> .....	37
3.3.1. Análisis de la Encuesta.....	37
3.3.2. Tabulación de la Encuesta.....	37
3.3.2.1. Pregunta 1.....	38
3.3.2.2. Pregunta 2.....	39
3.3.2.3. Pregunta 3.....	40
3.3.2.4. Pregunta 4.....	41
3.3.2.5. Pregunta 5.....	42
3.3.2.6. Pregunta 6.....	43
3.3.2.7. Pregunta 7.....	44
3.3.2.8. Pregunta 8.....	45
3.3.2.9. Pregunta 9.....	46
3.3.3. Evaluación de la Encuesta.....	47
<b>3.4. Análisis del Marketing Mix</b> .....	48
3.4.1. Producto.....	48
3.4.2. Precio.....	49
3.4.3. Plaza.....	49
3.4.4. Promoción.....	50
<b>3.5. Análisis de la Competencia</b> .....	51
3.5.1. Café Toledo.....	51
3.5.2. El Pobre Diablo.....	52

3.5.3.	The House of the Rock.....	53
3.5.4.	Precios de la Competencia.....	54
<b>3.6.</b>	<b>Creación de la Imagen y su Justificación.....</b>	<b>55</b>
3.6.1.	Diseño del Logo.....	55
3.6.2.	Justificación del Logo.....	55
<b>3.7.</b>	<b>Publicidad.....</b>	<b>57</b>
<b>3.8.</b>	<b>Estrategia de Mercado.....</b>	<b>62</b>
3.8.1.	Valores Agregados.....	62
<b>3.9.</b>	<b>Establecer Presupuesto para Mercadeo.....</b>	<b>63</b>
<b>3.10.</b>	<b>Manejo del Lanzamiento del Negocio.....</b>	<b>63</b>
<b>3.11.</b>	<b>Oferta Gastronómica.....</b>	<b>63</b>
3.11.1.	Menú.....	63
3.11.2.	Justificación de la Oferta Gastronómica.....	66

## **CAPITULO IV.....67**

### **4. ASPECTO FINANCIERO DEL PROYECTO.....67**

#### **4.1. Financiero.....67**

#### **4.2.Requerimiento de Muebles, Equipos, Maquinaria, Utensillos .....67**

##### 4.2.1. Maquinaria y Equipo de Cocina.....67

##### 4.2.2. Muebles y Enseres.....68

##### 4.2.3. Equipo de Tecnológico.....68

##### 4.2.4. Vajilla.....69

##### 4.2.5. Cristalería.....69

##### 4.2.6. Cubertería.....70

##### 4.2.7. Decoración.....70

##### 4.2.8. Utensilios de Cocina.....71

#### **4.3. Presupuesto de Inversión.....72**

##### 4.3.1. Activos Fijos.....72

##### 4.3.2. Activos Diferidos.....72

4.3.3. Capital de Trabajo.....	73
4.3.4. Inversión Total.....	73
<b>4.4. Presupuesto de Costos.....</b>	<b>74</b>
4.4.1. Depreciación de Activos Fijos.....	74
4.4.2. Mano de Obra Directa.....	75
4.4.3. Servicios Básicos.....	75
4.4.4. Suministros de Limpieza.....	76
4.4.5. Mantenimiento y Abastecimiento.....	76
4.4.6. Gastos Administrativos (Personal).....	77
4.4.7. Gastos Administrativos Varios.....	77
4.4.8. Gastos de Ventas.....	77
4.4.9. Materia Prima Directa.....	78
4.4.10. Costos de Operaciones Proyectadas.....	80
4.4.11. Proyección de Ventas Diarias.....	81
4.4.12. Proyección de Ventas Totales... ..	82
4.4.13. Proyección de Costos.....	83
<b>4.5. Punto de Equilibrio.....</b>	<b>84</b>
<b>4.6. Estado de Resultados de equilibrio.....</b>	<b>85</b>
<b>CAPITULO V.....</b>	<b>86</b>
<b>5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>86</b>
5.1. Conclusiones.....	86
5.2. Recomendaciones .....	86
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>87</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>88</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis FODA.....	5
Tabla 2. Horarios del Personal.....	22
Tabla 3. Análisis de la Competencia Café Toledo.....	51
Tabla 4. Análisis de la Competencia El Pobre Diablo.....	53
Tabla 5. Análisis de la Competencia The House of the Rock.....	53
Tabla 6. Precios de las Competencias.....	54
Tabla 7. Presupuesto de Maquinaria y Equipo.....	67
Tabla 8. Presupuesto de Muebles y Enseres.....	68
Tabla 9. Presupuesto de Equipo Tecnológico.....	68
Tabla 10. Presupuesto de Vajilla.....	69
Tabla 11. Presupuesto de Cristalería.....	69
Tabla 12. Presupuesto de Cubertería.....	70
Tabla 13. Presupuesto de Decoración.....	71
Tabla 15. Activos Fijos.....	72
Tabla 16. Activos Diferidos.....	72
Tabla 17. Capital de Trabajo.....	73
Tabla 18. Proyección de Inversión Total.....	73
Tabla 19. Depreciaciones.....	74
Tabla 20. Costo de Mano de Obra Directa.....	75
Tabla 21. Servicios Básicos.....	75
Tabla 22. Suministros de Limpieza.....	76
Tabla 23. Mantenimiento y Abastecimiento.....	76
Tabla 24. Gasto Administrativo (Personal).....	77
Tabla 25. Gastos Administrativos Varios.....	77
Tabla 26. Gastos de Ventas.....	77
Tabla 27. Materia Prima.....	78
Tabla 28. Materia Prima.....	79
Tabla 29. Costeo de Operaciones Proyectadas.....	80
Tabla 30. Proyección de Ventas Diarias.....	81
Tabla 31. Proyección de Ventas Totales.....	82

Tabla 31. Proyección de Costos.....	83
Tabla 33. Estado de resultados.....	85

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama Estructural.....	11
Figura 2. Organigrama Funcional.....	11
Figura 3. Mapa del Sector.....	34
Figura 4. Resumen Estadístico Pregunta 1.....	38
Figura 5. Resumen Estadístico Pregunta 2.....	39
Figura 6. Resumen Estadístico Pregunta 3.....	40
Figura 7. Resumen Estadístico Pregunta 4.....	41
Figura 8. Resumen Estadístico Pregunta 5.....	42
Figura 9. Resumen Estadístico Pregunta 6.....	43
Figura 10. Resumen Estadístico Pregunta 7.....	44
Figura 11. Resumen Estadístico Pregunta 8.....	45
Figura 12. Resumen Estadístico Pregunta 9.....	46
Figura 13. Logo del Bar Café.....	55
Figura 14. Tarjetas de Presentación.....	57
Figura 15. Hojas Membretadas.....	58
Figura 16. Promociones y Descuentos 1.....	59
Figura 17. Promociones y Descuentos 2.....	60
Figura 18. Promociones y Descuentos 3.....	61
Figura 19. Volantes y Afiches.....	62

## CAPITULO I

### 1. PLAN ESTRATÉGICO DEL PROYECTO

#### 1.1. Antecedentes del proyecto

##### 1.1.1. Concepto

###### **CAFÉ-BAR con música en vivo y shows de flair.**

La presentación de grupos musicales, el SHOW DE FLAIR en vivo, se tomarán la ciudad de Quito por la tarde y noche con buena música y un espectáculo que valiéndose de trucos, impresionaran a los espectadores con situaciones increíbles y que se fusionan con una deliciosa comida y variedad de bebida que deleitará el paladar para brindar una experiencia inolvidable en un mágico ambiente y con la capacidad para 100 personas.

##### 1.1.2. Ambientación

“**ESPUMA CAFÉ-BAR**” contará con el mejor bar tender, especializado en el arte del flair y el carisma para lograr el asombro y la diversión de todos los comensales que se encuentren en el lugar.

La decoración estará basada en las biografías de los principales bar tender y de bandas o grupos de música tropical (merengue, salsa, bachata, cumbia, etc.) famosos de la historia y de la actualidad, además en pantallas led se proyectarán videos de los shows presentados más relevantes e impresionantes. Adicionalmente el escenario en donde se presentará el espectáculo contará con efectos especiales para dar una mayor ambientación de incógnita y sorpresa.

Las mesas son rectangulares y cuadradas las mismas que estarán decoradas con el logo del bar café. Las sillas van acorde con la decoración de las mesas.

Tendrá una barra de madera con unos breves retoques y decoraciones del logo del café-bar en sus bordes, una tarima la cual será de madera y tendrá la misma decoración que la barra.

El café-bar es de dos plantas una capacidad para 250 personas cómodamente sentadas y de pie 35.

En las paredes de la entrada se podrá una gigantografía del logo de **“ESPUMA BAR-CAFÉ”** dando la bienvenida a cada cliente al entrar al café bar.

Tendremos área para fumadores.

Contará con baños privados para hombres y mujeres.

Tendrá servicio de parqueadero privado y personal seguridad para los clientes.

### **1.1.3. Tecnología**

El café bar contará con una aplicación vía web y otra móvil denominada **'Llegar y disfrutar del show'**, ofreciendo la posibilidad de pedir una reserva con anticipación, para que cuando los clientes lleguen al café-bar la mesa se encuentre lista y poder disfrutar del espectáculo.

#### **Contaremos con:**

- Proyectores
- Parlantes Amplificados
- Micrófono inalámbrico de mano
- Consolas
- Cámaras de seguridad
- Cañón Seguidor
- Calefactores
- Páginas web, correos electrónicos
- Cajas registradoras
- Publicidad

## **1.2. Justificación del proyecto**

Está planteado este tipo de negocio que lo hará más atractivo y novedoso, el cual será acogedor, cálido y hospitalario, siendo una nueva propuesta en esta aérea del mercado, porque se ha realizado un estudio en la ciudad de Quito, dando como resultado la inexistencia de estos dos servicios en un mismo local, como es el servicio de música tropical y el show de flair en vivo.

Este negocio se enfoca a una serie de personas que se acoplan en este medio, el mismo que se presta para la relajación y la distracción de los clientes, dejando a un lado la vida monótona que llevan.

Se contará con personal profesional adecuado que será capacitado en forma trimestral, para brindar así un servicio de excelencia y calidad como el cliente se lo merece y llegando a su satisfacción total.

## **1.3. Establecimiento de la misión y visión**

### **1.3.1. Misión**

**“ESPUMA CAFÉ-BAR”** brindará un lugar acogedor con una ambientación y música adecuada, alimentos y bebidas de calidad, con sabores originales, modernos y exclusivos hechos con productos naturales, netamente ecuatorianos; combinándolos con un servicio hospitalario; logrando así la total satisfacción del cliente.

### **1.3.2. Visión**

**“ESPUMA CAFÉ-BAR”** se ve como el líder de esta amplia categoría de negocios; brindándonos la mejor música tropical y fabulosos shows flair en vivo; trabajando con gran optimismo para así lograr mantener el liderazgo y la marca en un alto rango de plusvalía durante unos 3años ganando de esta

manera que las personas nos conozcan y lograr la atracción de las mismas, durante un período aproximado de 5 años estará previsto abrir tres sucursales, en los sectores de Cumbaya, Gonzales Suarez y el sector del Valle de los Chillos.

## **1.4. Análisis FODA**

### **1.4.1. Fortalezas**

- Precios competitivos.
- Equipo, tecnología, e infraestructura modernos y de primera categoría.
- Materia prima exclusivos y los mejores del país.
- Un Servicio rápido y de calidad; con un ambiente único y acogedor.
- Estrategia de un negocio con gran afluencia de gente.
- Servicio de parqueadero y personal de seguridad.
- Contaremos con un servicio de cobro en tarjetas de crédito.

### **1.4.2. Oportunidades**

- Atractivo para turistas nacionales y extranjeros.
- Productos nuevos y novedosos para los clientes.
- Expansión el negocio en tres sectores estratégicos de la ciudad de Quito.
- Experiencia nueva e incomparable durante la degustación de las exquisitas bebidas y platillos tradicionales del lugar.

### **1.4.3. Debilidades**

- Existe Hay mucha demanda de bar- cafeterías en la ciudad.
- Falta de compromiso del personal de trabajo.
- Variación en los niveles de Economía del País.

#### 1.4.4. Amenazas

- Competencia con nuestro concepto negocio.
- Inseguridad en el país (robos).
- Precios más bajos de las competencias.
- Situación social y política inestable.
- Proliferación de nuevos establecimiento en el mercado

#### 1.4.5. Conclusión analítica

TABLA 1. Análisis FODA

<b>ANALISIS FODA</b>			
<b>FACTORES EXTERNOS</b>		<b>FACTORES INTERNOS</b>	
FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<b>MANTENER UNA BUENA EXTRATEGIA DE MERCADO PARA LOGRAR CAMBIOS ADECUADOS EN EL FODA</b>			
MAXIMIZAR LAS FORTALEZAS Y LAS OPORTUNIDADES			
MINIMIZAR DEBILIDADES Y AMENAZAS			
MNIMIZAR LAS DEBILIDADES Y MAXIMIZAR LAS OPORTUNIDADES			
MAXIMIZAR LAS FORTALEZAS Y MINIMIZAR LAS AMENAZAS			
<p>Se obtendrá buenas estrategias de marketing en todo el análisis FODA logrando que las amenazas y las debilidades se se puedan trasformar en oportunidades y en un futuro llegar a ser fortalezas; ayudando asi a una buena planificación, negociación, calidad en servicios, productos, tecnología y maquinaria de excelencia que favorecerían al desarrollo de todas las actividades empresariales.</p>			

## **1.5. Planteamiento de objetivos generales y específicos**

### **1.5.1. Generales**

La satisfacción total de cada uno de los clientes, brindando productos y servicios de calidad sin olvidar el cuidado total del medio ambiente, la seguridad industrial y la salud del personal que se encuentra operando.

### **1.5.2. Específicos**

#### **1.5.2.1. Administrativos**

- Aumentar la base de clientes en un 10 por ciento en cada negocio.
- Entrenar y capacitar a todos los empleados en el uso de la tecnología.
- Brindar un servicio altamente capacitado y suficientemente capaz para la atención al cliente.
- Lograr el aumento de los ingresos y las ganancias 15 por ciento en los siguientes 12 meses.

#### **1.5.2.2. Financieros**

- Recuperar el capital invertido en los próximos 3 años.
- Obtener Costos más bajos en relación a mi competencia.
- Llegar a vender 37.000 dólares mensuales en cada uno de nuestros negocios.

#### **1.5.2.3. Marketing**

- Conseguir un valor de unos \$ 8.000 dólares mensuales por la venta de nuestra variedad de cocteles.
- Lograr captar un mayor número de clientes para el crecimiento del mismo.
- Incrementar las ventas fijadas.

- Tener una línea más amplia de productos los mismos que serán atractivos y con imagen de impacto.

#### **1.5.2.4. Recursos Humanos**

- Satisfacer las necesidades del cliente interno, es incentivar y reconocer el trabajo hecho.
- Formar y conservar un grupo de trabajo que se sientan parte de la empresa.
- Actuar de una forma justa con respecto a los asuntos de las relaciones laborales.
- Satisfacer el bienestar de los trabajadores.
- Resolver de la mejor manera los problemas laborales.
- Brindar el derecho de ser afiliado desde el primer día de trabajo.
- Capacitar a todo el personal tanto a los trabajadores nuevos y a los antiguos; para un mejor desempeño laboral.

#### **1.5.2.5. Sociales**

- Ofertar de empleo.
- Brindar fuentes de trabajo.
- Alcanzar que el negocio crezca.
- Tener personal altamente capacitado.

#### **1.5.2.6. Ambientales**

- Colocar la trampa de grasa.
- Saber reciclar papel, cartón, plástico.
- Diferenciar la basura orgánica y no orgánica.
- Retirar el Consumo de energía en maquinaria que no se ocupe.
- Disminuir los niveles de ruido producidos por los conciertos en vivo.

## 1.6. Valores organizacionales de la empresa

- Puntualidad
- Trabajo en equipo
- Honestidad
- Amabilidad
- Responsabilidad
- Humildad
- Excelencia
- Higiene

## 1.7. Filosofía de la empresa

Brindar calidad, servicio y limpieza a nuestros clientes.

“Un cliente satisfecho atrae a dos clientes mas pero un cliente insatisfecho te quita 8 clientes.”

## 1.8. Aspectos legales de la empresa

“**ESPUMA BAR CAFÉ**” será dirigida por una persona jurídica la cual contara con todo el capital necesario para la apertura de este nuevo negocio.

### 1.8.1. Documentos legales

Documentos necesarios:

- Sacar el Ruc
- Obtener la Patente municipal
- Adquirir el Impuesto Predial
- Conseguir la Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE)
- Sacar el IEPI
- Obtener el Autorización de Salud
- Adquirir el Permiso del Ministerio de Turismo

- Sacar el Aprobación del Ministerio del Medio Ambiente
- Conseguir el Permiso de funcionamiento de los Bomberos

### **1.8.2. Requisitos para obtener estos documentos**

#### Requisitos para obtener el RUC:

- Original y la copia de la cedula de ciudadanía
  - Original y la copia de la papeleta de votación actualizada
- (SRI. 2010. Requisitos para obtener el RUC)

#### Requisitos para obtener la PATENTE MUNICIPAL:

- Copia del Ruc
  - Copia de la cedula de identidad
  - Copia de la papeleta de votación actual
  - Formulario de declaración
  - Se necesitara una carta simple de autorización del Contribuyente cuando el trámite sea realizado por una tercera persona.
- (Municipio de Quito. 2012. Requisitos para obtener la Patente Municipal)

#### Requisitos para el IMPUESTO PREDIAL:

El pago de este lo realizará el dueño del inmueble y él es quien nos facilitará el dicho documento.

#### Requisitos para la obtención del LUAE:

- Obtener el permiso sanitario
- Adquirir el Consentimiento Ambiental.
- Conseguir el Autorización de funcionamiento de los Bomberos.
- Tramitar el Informe de Compatibilidad y Uso de Suelos (ICUS).
- Realizar el rotulo de identificación de la empresa.
- Tramitar la Licencia Única Anual de funcionamiento de las Actividades Turísticas.

- Sacar el Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia General de Policía.

(Quito Turismo. 2012. Requisitos para obtener el LUAE)

## **IEPI**

Es el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual es una entidad pública su función primordial es de cuidar los derechos de Propiedad Intelectual;

Con la garantía de velar todo invento o creación de un individuo, conforme se establece en la Ley y en la Constitución Ecuatoriana.

Hay tres ramas que son resguardadas por la Propiedad Intelectual que son: Derecho del Autor, Propiedad Industrial, Derecho Conexos y Obtenciones Vegetales.

Vela por todo lo que son creaciones inventos, marcas, patentes, gráficos, obras, diseños, dibujos, imágenes, obras de teatro, obras musicales, obras de arte, esculturas, obras literarias, símbolos, nombres, películas, novelas, poemas, libros, pinturas , fotografías, entre otros.

### Requisitos para la obtención del IEPI:

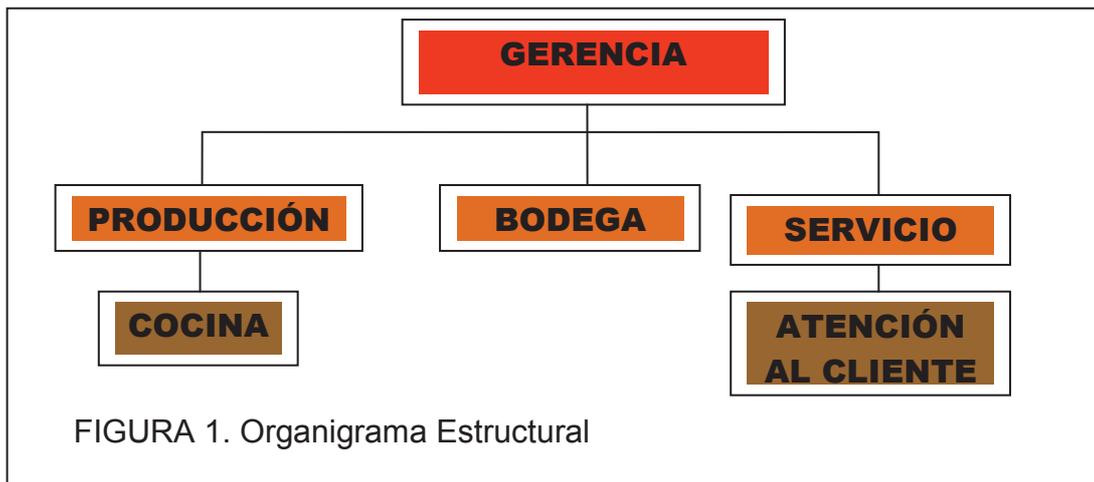
- Se debe llenar un formulario emitido por la entidad
- Obtener el recibo original del pago, de acuerdo al monto establecido
- Adjuntando la cedula de identidad en caso de ser personas naturales, si es el caso de ser socios; el nombramiento del representante legal y si se da el caso de extranjeros acudir con su pasaporte.
- Una vez entregados los documentos el IEPI se encargara de examinar detalladamente la marca o invento para evitar plagios de las mismas.
- Con el fin de no perjudicar al dueño de la marca.

## CAPITULO II

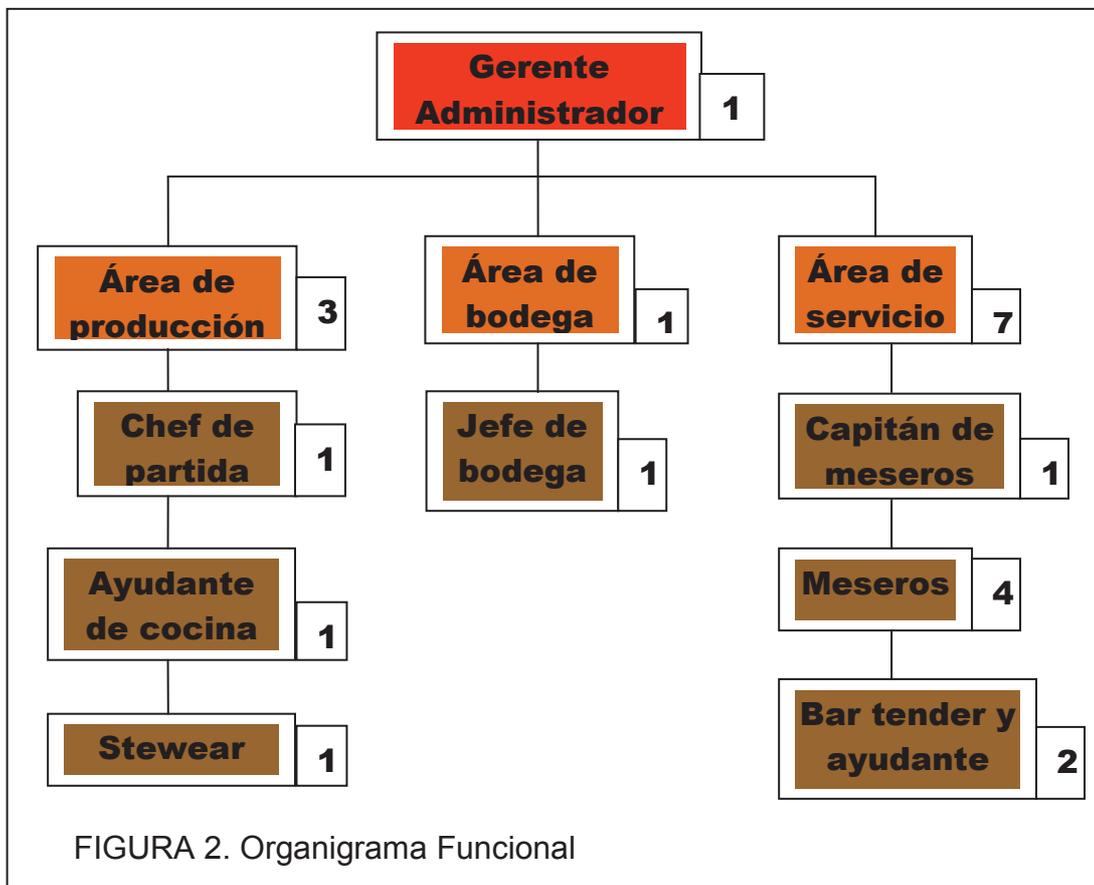
### 2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 2.1. Recursos humanos

##### 2.1.1. Organigrama Estructural



##### 2.1.2. Organigrama Funcional



## **2.2. Desarrollo del perfil de los puestos de trabajo**

### **2.2.1. Puesto: Administrador**

N° de vacantes: 1

Horario: de 18:00 pm a 02:00 am

Jefe inmediato: Sofía Jiménez

Funciones:

- Conocimiento administración y estrategias en negocios de alimentos y bebidas; Conocimiento en programas de sistemas de punto de venta, transacciones financieras, etc.
- Organización, Coordinación y Control del negocio.
- Integración y evaluación al personal.
- Saber resolver algún problema del cliente.

Perfil:

Sexo: masculino / femenino

Edad: 25 a 35 años

Imagen impecable

Conocimientos de inglés.

Disponibilidad de tiempo.

Experiencia mínimo 5 años.

### **2.2.2. Puesto: Chef de Partida y Ayudantes de cocina**

N° de vacantes: 1 chef de partida y 1 ayudante de cocina

Horario: de 16:00 pm a 00:00 am

Jefe inmediato: Sofía Jiménez

Funciones:

- Conocimiento en el área de cocina y de repostería.

- Confeccionar los menús
- Se encarga de hacer los pedidos necesarios
- Verificar el consumo racional de la materia prima
- Controlar que los platos solicitados salgan en óptimas condiciones tanto en su presentación como en su calidad.
- Saber trabajar ordenado y mantener limpia su área de trabajo.

Perfil:

Sexo: masculino / femenino

Edad: 25 a 35 años chef / 20 a 35 años ayudante

Buena presencia

Disponibilidad de tiempo.

Experiencia mínimo 5 años para chef y 3 años para el ayudante.

### **2.2.3. Puesto: Stewear**

N° de vacantes: 1

Horario: de 16:00 pm a 00:00 am

Jefe inmediato: Sofía Jiménez

Funciones:

- Limpieza del área de la cocina
- Manipular maquinaria para lavar vajilla y cristalería
- Aplicar el producto de desinfección
- Acomodar la loza y la cristalería
- Saber limpiar la trampa de grasa y la campana extractora
- Lavar ollas, recipientes, marmitas,
- Acomodar los recipientes de reciclaje
- Limpiar muebles, hornos, estufas, etc.

Perfil:

Sexo: masculino / femenino

Edad: 20 a 35 años  
Buena presencia  
Disponibilidad de tiempo  
Experiencia mínimo 1 años.

#### **2.2.4. Puesto: Capitán de Meseros**

N° de vacantes: 1  
Horario: de 18:00 pm a 02:00 am  
Jefe inmediato: Sofía Jiménez

Funciones:

- Conocimiento en servicio al cliente.
- Supervisar las funciones de los meseros y del bar tender
- Es el encargado de recibir a los clientes y de asignarles su mesa
- Dominar toda la carta de vinos, bebidas, postres, bocaditos, etc.

Perfil:

Sexo: masculino / femenino  
Edad: 23 a 26 años  
Imagen impecable  
Conocimientos de inglés.  
Disponibilidad de tiempo.  
Experiencia mínimo 3 años.

#### **2.2.5. Puesto: Meseros**

N° de vacantes: 4 meseros  
Horario: de 17:00 pm a 22:00 pm o de 21:00 pm a 02:00 am  
Jefe inmediato: Sofía Jiménez

**Funciones:**

- Conocimiento pleno de servicio al cliente.
- Se encarga de la limpieza de las mesas, sillas, estaciones de servicio, charolas, etc.
- Es responsable del montaje o alineación de las mesas.
- Ayudar a la ubicación de los clientes en cada mesa.
- Conocer los ingredientes de las bebidas y productos que se sirvan en el bar.
- Conocer y aplica el sistema para escribir órdenes.
- Dar la bienvenida y despedida al cliente.

**Perfil:**

Sexo: masculino / femenino

Edad: 18 a 26 años

Imagen impecable

Con valores humanos

Conocimientos de inglés

Disponibilidad de tiempo

Experiencia mínimo 2 años para el mesero y 1 años para el ayudante.

**2.2.6. Puesto: Bar Tender y Ayudante de bar**

Nº de bacantes: 1 bar tender y 1 ayudante de bar

Horario: Bar Tender de 17:00 pm a 02:00 am / Ayudante de Bar de 18:00 pm a 02:00 am

Jefe inmediato: Sofía Jiménez

**Funciones:**

- Conocimiento en bebidas y cristalería.
- Saber llenar órdenes de requisición de los productos que necesita.
- Controlar la rotación de los productos, Realiza inventarios.
- Conocer el almacenamiento correcto de todas las bebidas.

- Saber Pulir la cristalería y vajilla del bar.
- Responsable de la limpieza de la barra.
- Mantener todo abastecido para su turno.

Perfil:

Sexo: masculino

Edad: 24 a 28 años

Buena presencia

Conocimientos de inglés.

Disponibilidad de tiempo

Poseer actitud de servicio

Experiencia mínimo 3 años para el bar tender y 1 años para el ayudante.

### **2.2.7. Puesto: Jefe de Bodega**

Nº de vacantes: 1

Horario: de 16:00 pm a 00:00 am

Jefe inmediato: Sofía Jiménez

Funciones:

- Revisar el buen almacenaje de los productos en las bodegas.
- Analizar la rotación diaria de los productos
- Examinar que ningún producto este golpeado, mojado o dañado.
- Se encarga de realizar las respectivas fumigaciones en las bodegas y camiones de carga.
- Mantener limpia las bodegas.
- Verificar el adecuado manejo de los productos en la carga y descarga de los mismos.
- Saber llenar los respectivos documentos de requisición y órdenes de compra, hace inventarios.
- Es el encargado de hacer pedidos, sabe el stock de cada producto.
- Clasificar cada producto para su almacenamiento.

## PERFIL

Sexo: masculino/femenino

Edad: 23 a 35 años

Buena presencia

Disponibilidad de tiempo

Experiencia mínimo 3 años.

## **2.3. Proceso de reclutamiento, selección, entrevista, contratación, inducción y capacitación para el nuevo personal.**

### **2.3.1. Reclutamiento**

- Para incorporar el tipo de personal que se va a requerir en el negocio, se entregará hojas volantes las mismas que serán repartidas por todo el sector de la Floresta.
- Los avisos de las bacantes serán publicados a través de la página de socio empleo.
- También se los publicará por medio de redes sociales como el twitter, facebook.
- Se realizará un video dando a conocer el nuevo negocio y explicando que bacantes y la modalidad del negocio, el cual será proyectado por medio del youtube.

### **2.3.2. Selección**

Se elige el personal postulante por medio de la verificación de los datos e información que se encuentra en cada una de las hojas de vida de los nuevos puestos.

Esta selección del nuevo personal se la realizará en tres partes:

La primera parte: se realizará una entrevista inicial la cual estará a cargo del Administrador del negocio.

La segunda parte: se tomará una evaluación de conocimientos sobre el puesto al cual se está aplicando.

La tercera parte: se realizará una entrevista final a cargo del dueño del negocio. Finalizando estas tres etapas de selección del personal se procede a la clasificación de los mismos para ver cuáles son los postulantes que cumplen con el perfil y los requisitos del puesto vacante.

### **2.3.3. Entrevista**

- El tipo de entrevista que “**ESPUMA CAFÉ-BAR**” va a realizar para los nuevos puestos de trabajo será una **Entrevista estandarizada**; la misma que va a tener un tipo de cuestionario, el jefe encargado es el que va a realizar dicha entrevista el cual leerá las preguntas y anota las respuestas que obtiene de parte del entrevistado.
- La entrevista no tendrá una duración tan prolongada.
- Serán más puntos específicos y claves para ver el desenvolvimiento y el desarrollo del entrevistado.

### **2.3.4. Contratación**

Todos los contratos deben ser estipulados por escrito, a los que se les debe inscribir ante el Inspector de Trabajo.

Esta contratación se la realizará bajo el código del trabajo; la cual se llevará a cabo cuando exista un acuerdo entre ambas partes tanto de sus obligaciones, responsabilidades y la retribución económica la cual se cancelará el 5 de cada mes, la misma que es firmada en señal de aprobación entre el trabajador y empresario.

Entrando a un periodo de prueba los postulantes, de un tiempo estipulado con un máximo de 90 días después de la firma de contrato; en este período podremos apreciar las aptitudes y actitudes del trabajador y su desempeño total en el puesto de trabajo.

Luego se dará a lugar un tipo de contrato de tiempo fijo; el cual durara un año como manda la ley, este contrato se puede terminar o al igual que se puede alargar su duración según las funciones desempeñadas de cada trabajador.

ESPUMA BAR CAFÉ según sus necesidades de tipo administrativa y laboral, va a disponer de dos clases de contratos de trabajo:

- Jornada de trabajo a tiempo completo: cumpliendo con 8 horas diarias y 40 semanales.
- Jornada de trabajo a tiempo parcial o medio tiempo: comenzará y concluirá según lo acordado en el establecimiento de horarios pero serán de 4 horas diarias y 20 semanales.

Los Documentos que se necesita para la culminar con la contratación son:

- Hoja de vida actualizada.
- Documentos originales y las copias de papeleta de votación actualizada; cédula de ciudadanía o pasaporte.
- Copia del / los títulos profesionales del aspirante.
- Dos fotografías tamaño carné actualizadas.
- Certificado médico laboral.
- Partida de matrimonio y de nacimiento de hijos si fuere el caso.

En algunas de las cláusulas que se encuentra en el contrato de trabajo dicen:

- Si un empleado deja de pertenecer a nuestra institución, debe guardar confidencialidad absoluta de la preparación de bebidas y de alimentos de la empresa.
- Se reconocerá la cena a todo el personal de trabajo.
- Tendrán un horario estipulado para su tiempo de comida

- La comida que la empresa de al trabajador no se la podrán llevar sino se debe servir en la misma institución
- Se reconocerán horas extras y horas suplementarias según se dé el caso.
- Se sancionará al personal de trabajo si no está correctamente uniformado.
- Si hay faltas injustificadas previo un certificado de salud se sancionarán con un día menos en la parte económica de su sueldo.

### **2.3.5. Inducción**

Se lleva a cabo con la finalidad de que el nuevo integrante de la empresa conozca el desarrollo de la misma, las tareas y funciones que deberán realizar durante el horario de trabajo; ya sea en cualquier puesto y perfil que se esté buscando.

Al igual que se hará un recorrido por todas las instalaciones del negocio, para se vayan familiarizando con las mismas y conozcan un poco de las personas que trabajan en bar café.

La misma que se realizará mediante un video de cómo está conformada la empresa y las tareas que se deberán realizar, el tipo de uniforme y su uso, etc. como para que el nuevo empleado tenga una idea de cómo va hacer su nuevo trabajo que tendrá que ejecutar.

### **2.3.6. Capacitación**

Se capacitara a todo el personal de servicio y de cocina una vez cada seis meses sobre el área en la que se encuentran trabajando con la finalidad de que el personal vaya creciendo en un aspecto intelectual y humano.

Estas capacitaciones se realizarán en el mismo establecimiento con la duración de 2 horas, con personal altamente capacitado en el tema; se pasarán videos,

se proyectara información en diapositivas y se hará un debate entre los compañeros sobre lo tratado en de la capacitación; también habrá charlas de motivación para todo el personal 1 vez cada 3 meses.

- La capacitación para el personal de servicio se enfocará todo sobre atención al cliente, como resolver un problema en el servicio, como debe ser el trato con mis compañeros de turno, como debo llevar mi uniforme, puntualidad en mi horario de trabajo, entre otros.
- La capacitación para el personal de cocina se enfocará en el tema de buena manipulación de alimentos, sanitación de las instalaciones y de cada área de la cocina, debe ser el trato con mis compañeros de turno, como debo llevar mi uniforme, puntualidad en mi horario de trabajo, entre otros.

## **2.4. Horario de apertura del establecimiento y de Trabajo**

### **2.4.1. Horario de apertura del establecimiento**

#### **“ESPUMA BAR-CAFÉ”**

Estará abierto al público desde las 17:00 pm hasta las 02:00 am. De Martes a Sábados.

Los días Lunes y Domingos el establecimiento no se abrirá.

### **2.4.2. Horario de Trabajo del Personal**

Los empleados trabajaran 8 horas diarias en el caso de cocina y de la barra; los meseros trabajaran 4 horas diarias que serán rotativos todos los empleados contarán con 2 días a la semana para su descanso que serán los días Lunes y Domingos; se tomará en cuenta las horas extras.

El 10% por concepto de Impuesto por Servicio será cancelado cada 15 días.

Los sueldos serán cancelados dentro de los cinco primeros días de cada mes.  
Si trabaja más de las horas establecidas se le pagara horas extras, si es en el horario de la noche se pagará horas nocturnas y del recargo del 25%.

TABLA 2. Horario del Personal

HORARIOS DE SERVICIO						
CARGO	#	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
<b>Capitán/meseros</b>	1					
CAPITAN (1)		18:00-02:00	18:00-02:00	18:00-02:00	18:00-02:00	18:00-02:00
<b>Meseros</b>	4					
Mesero (1)		17:00-22:00	21:00-02:00	17:00-22:00	21:00-02:00	17:00-22:00
Mesero (2)		21:00-02:00	17:00-22:00	21:00-02:00	17:00-22:00	21:00-02:00
Mesero (3)		17:00-22:00	21:00-02:00	17:00-22:00	21:00-02:00	17:00-22:00
Mesero (4)		21:00-02:00	17:00-22:00	21:00-02:00	17:00-22:00	21:00-02:00
<b>Barra</b>	2					
Bar Tender (1)		18:00-02:00	18:00-02:00	18:00-02:00	17:00-02:00	17:00-02:00
Ayudante de Bar		16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00	18:00-02:00	18:00-02:00
HORARIOS DE COCINA						
CARGO	#	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
<b>Chef de Partida</b>	1	16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00
Chef (1)						
<b>Ayudante/cocina</b>	1					
Ayudante (1)		16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00
<b>Limpieza</b>	1					
Stewear		16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00
HORARIOS ADMINISTRATIVO						
CARGO	#	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
<b>Administración</b>	1					
Administrador (1)		18:00-02:00	18:00-02:00	18:00-02:00	18:00-02:00	18:00-02:00
<b>Bodega</b>	1					
Jefe/Bodega (1)		16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00	16:00-00:00

En esta tabla se detalla la jornada diaria de trabajo que tiene cada persona que va a laborar en la empresa.

### **2.4.3. Uniformes**

#### Capitán, Meseros, Jefe de bodega:

- Para las mujeres una falda negra y una camisa manga corta negra con un mandil negro desde la cintura, recogidas bien el cabello con una malla y con medias de nailon y zapatos sin taco.
- Para los varones camisa manga corta, pantalón de tela negro, mandil desde la cintura negro, malla de cabello y zapatos casuales negros.

#### Chef de partida, Ayudantes de cocina y Stewart:

- Para el varón y la mujer es una malla en el cabello, un gorro champiñón, una chaqueta blanca y un pantalón negro, zapatos anti deslizantes. Adicional 2 limpiones.

#### Bar ténder y Ayudante de bar:

- Pantalón de tela negro, zapatos negros antideslizantes, camiseta negra de la empresa, malla del cabello y un delantal desde la cintura y Adicional 2 limpiones.

## **2.5. Procesos y Políticas del Bar Café**

### **2.5.1. Proceso de compras**

Los pedidos se las realizarán dependiendo del producto de dos a una vez por semana; tomando en cuenta el stock mínimo de cada uno de los productos:

- Carnes y embutidos: una vez a la semana los días miércoles.
- Verduras: dos veces a la semana los días martes y jueves.
- Víveres: una vez a la semana los días miércoles.

- Licores: dos veces a la semana los días miércoles y viernes.
- Suministros de limpieza: una vez al mes estos productos se debe abastecer para 15 días.

#### **2.5.1.1. Selección de Proveedores**

##### **Carnes y Embutidos:**

- FEDERER (jamones, salami)
- PRONACA (pechugas de pollo, huevos)
- MORALES POSO ALEXANDRA DEL PILAR (lomo fino)
- CORPORACIÓN LA FAVORITA “SUPERMAXI” (carne molida)
- HAYFI S.A. (jamón serrano)

##### **Lácteos:**

- INDUSTRIAS LÁCTEAS CHIMBORAZO (leche)
- MONDEL (quesos)
- ALPIECUADOR S.A. (mantequilla)
- DELI MUNDO CIA. LTDA. (quesos, mantequilla)

##### **Legumbres y Frutas:**

- CARRILLO MANUEL (legumbres y frutas)
- BARRO NUEVO MONDRAGÓN JOSÉ VICE (lechuga crespas)

##### **Viveres:**

- SIPIA S.A. (aceitunas, pepinillos)
- CRUZ ARAUJO MARÍA GABRIELA (chocolate cobertura)
- VÉLEZ MANTILLA JOSÉ NICOLÁS (café Vélez)
- CONFITECA (caramelos de menta)

**Bebidas sin alcohol y bebidas con alcohol:**

- PURO HIELO (hielo)
- ARCA ECUADOR (coca-cola)
- MEJÍA RAMÍREZ ROSITA OLIVA (pulpas de frutas)
- THE TESALIA SPRINGS COMPANY S. A.(agua sin gas y con gas)
- DINADEC (cerveza club y pilsener)
- COMERCIAL ZONDA CIA. LTDA. (vino trapiche)
- HERNÁN CABEZAS LICORES CIA. LTDA. (licores, granadina)

**Suministros de limpieza y mucho más:**

- MEGA SANTAMARÍA S.A.
- FALCON FOOD GLOBALSUPPLIES CIA. LTDA.
- CORPORACIÓN LA FAVORITA "SUPERMAXI"

**2.5.1.2. Justificación de la selección de los proveedores**

A los proveedores se los eligió de acuerdo a las necesidades del negocio, tomando en cuenta los siguientes aspectos:

- Necesidades acordes al menú ofertado.
- Flexibilidad de pago.
- Calidad del producto.
- Escasez o retrasos en la entrega.
- Precio competitivo.
- Distancia.
- Tiempo y prestigio en el mercado.
- Ofertas brindadas.
- Disponibilidad de suministros.

Envase a la serie de evaluaciones que se ha realizado, tomando en consideración estos factores; dando prioridad a cada una de las necesidades del negocio se ha elegido a los proveedores idóneos para nuestra empresa, teniendo presente que no solo se debe tener un proveedor sino dos como mínimo en cada producto, debido a cualquier problema que se pueda dar en la empresa.

### **2.5.2. Recepción de Materia Prima**

La materia prima es recibida por el chef, el revisará cada producto que se encuentre en óptimas condiciones o en el caso de que se presente alguna anomalía será notificado.

Si cualquier clase de producto no se encuentra con fecha de caducidad, está dañado o con mal aspecto será devuelto.

Hay que tomar en cuenta la formación y educación del proveedor; si en caso de que el pedido no llegara a la hora acordada con el mismo no será recibido; en este punto se hará una gran acepción si estamos con el stock crítico en nuestra bodega.

### **2.5.3. Procesos de Manipulación de Alimentos**

#### **2.5.3.1. Mise Place**

Se lo realizará una vez al día en el horario de 4pm a 5pm. Todos los días.

#### **2.5.3.2. Standard de los Productos**

Se contará con 2 proveedores para cada producto; (diferentes marcas de los productos).

### 2.5.3.3. Stock de los Productos

Como stock mínimo del 10% en cada uno de los productos y tiene que saber un máximo del 85%.

### 2.5.3.4. Contaminación

- Se deben lavar las manos antes de comenzar la producción de los alimentos; una vez ya en manipulación se debe lavar las manos con más frecuencia para evitar contaminación de toda índole.
- En caso de tener alguna herida en las manos, se la debe cubrir con un apósito y ponerse un guante de látex.
- Se debe lavar las manos después de salir del baño.
- Hay que lavar y desinfectar las superficies donde se va a empezar la producción.
- Lavar y desinfectar las aéreas y los utensilios que han sido utilizados después de las preparaciones correspondientes.
- Conservar de una forma cuidadosa y por separado los alimentos crudos de los cocinados; ya sea en la cocina, en refrigeración, en la nevera, etc.
- Clasificar los utensilios k se debe utilizar tanto para los alimentos crudos, cocinados, frutas, vegetales, etc.
- Tener en cuenta el tiempo de cocción de cada uno de los alimentos.
- Cuidar que los alimentos no se encuentren a temperatura ambiente por más de 2 horas.
- Hay que respetar la cadena de frio en el proceso de descongelamiento de los alimentos para evitar la proliferación de bacterias.
- Una buena rotación de los productos, tomando en cuenta el método fifo; (primero en entrar, el primero en salir).
- Cuidar las exigencias, las formas de conservación las fecha de elaboración y la fecha de caducidad de cada uno de los productos.
- Revisar que cada producto conste con el registro sanitario correspondiente.

- Utilizar el uniforme adecuado dentro de la cocina, (malla de cabello, guantes de látex, zapatos antideslizantes, etc.)
- En caso de accidentes de trabajo, es obligación dar a conocer al jefe de área y/o al Empleador de la empresa.
- Seguir los procedimientos establecidos en las políticas, funciones y manuales vigentes en la empresa.

#### **2.5.4. Procesos y Políticas de Servicio**

##### **2.5.4.1. Preparación de la Estación**

Una correcta manipulación de los alimentos que se va a servir a los comensales.

Saber cómo se pulen los cubiertos al igual de cómo armar los cubiertos con las servilletas, mantener el área limpia, saber el montaje y armado de las mesas que se encuentran en el salón

##### **2.5.4.2. Mise Place**

Se lo realizará dos veces al día de 30 minutos a 1 hora dependiendo la cantidad de comensales que se tenga.

#### **2.5.5. Procesos y Políticas del Bar**

##### **2.5.5.1. Preparación de las Bebidas**

Una correcta rotación de los productos tomando en cuenta el método fifo (primero en entrar, primero en salir.)

Los vinos tintos deben estar en su temperatura entre 16 y los 18 ° C y con su inclinación de reposo y con la luz adecuada en la cava.

Los vinos blancos en el frío a su temperatura adecuada entre 7 y 10° C.

#### **2.5.5.2. Mise Place**

Se lo realizará una vez al día de 30 minutos a 1 hora dependiendo, en el horario de 16:00 a 17:00 los días martes, miércoles y jueves; los días viernes y sábados se lo realizarán en el horario de 17:00 a 18:00.

#### **2.5.5.3. Standard de los Productos**

Se contará con 2 marcas diferentes de cada licor.

#### **2.5.5.4. Stock**

Que debe tener es de un aproximado de 3 botellas como mínimo en cada marca de licor y un máximo de 15 botellas.

#### **2.5.5.5. Contaminación**

- Utilizar la malla de cabello.
- Mantener la cadena de frío.
- Lavarse las manos constantemente.
- No utilizar la misma coctelera sin antes a verla lavado.
- Utilizar guantes de látex cuando se vaya a cortar alguna fruta.
- Mantener limpia el área de trabajo, mesones, barra, electrodomésticos y pisos.
- No tocarse ninguna parte del cuerpo mientras se realiza alguna bebida, y si lo hace deberá lavarse las manos y desechar la bebida.

#### **2.5.6. Sanitización**

En las dos áreas se las realizará con cloro (partes por millón), desde las mesas de apoyo, paredes, pisos, equipo de cocina, utensilios de cocina, etc.

## **2.5.7. Políticas Generales**

### **2.5.7.1 Higiene Personal de los Empleados**

- Cabello recogido.
- No usar uñas postizas.
- No usar esmalte para uñas.
- Utilizar siempre ropa limpia.
- Ducharse o bañarse a diario.
- Cortarse y limpiarse las uñas.
- Dejar artículos de bisutería, reloj, anillos, aretes, pulseras, etc.

### **2.5.7.2. Protocolo del Personal**

- Evitar peinados extravagantes
- No comer en horario de trabajo
- Bien uso del uniforme completo
- Evitar el uso de fragancias fuertes
- No utilizar maquillaje muy exagerado
- No comer chicle el horario de trabajo
- No utilizar el celular durante el trabajo
- Utilizar un vocabulario sumamente culto
- En el caso de un cambio de horario se deberá comunicar al superior o al encargado.
- En caso de faltas deben ser justificadas con el respaldo de la documentación respectiva.
- Está prohibido ingerir bebidas alcohólicas en horarios de trabajo así como llegar en estado etílico.
- El administrador es quien puede autorizar o no permisos dentro del horario de trabajo y justificar inasistencias.
- Todos los empleados están en la obligación de asistir a reuniones programadas con anticipación para la mejora del establecimiento.

- El respeto entre los empleados debe ser prioritario, queda prohibido el uso de palabras fuertes o un trato que atente contra la moral del personal que forma parte del establecimiento.

#### **2.5.7.3. Políticas del Servicio**

- Es parte del uniforme una libreta, una pluma de color negro o azul, un encendedor y un destapa corchos.
- Se debe tener el uniforme impecable ya que son la imagen del negocio
- No se debe tener uñas largas y pintadas
- Saber servir al cliente los platos sin topar el alimento
- Tener zapatos serrados y utilizar medias
- El cabello debe estar bien recogido
- No utilizar aretes largos y ninguna clase de accesorios en las manos.
- Tratar a los clientes de la empresa con cortesía y respeto, brindándoles un trato gentil y amable en todo momento.
- Guardar absoluta reserva respecto a la información confidencial sobre asuntos relacionados con el trabajo.
- Cumplir con las jornadas de trabajo de acuerdo a los horarios y turnos establecidos.
- Trabajar horas extras en caso de emergencia.
- Informar inmediatamente acerca de circunstancias que puedan causar daño a la empresa.

#### **2.5.7.4. Políticas del Horario de Ingreso y Salida del personal**

- No se debe atrasar
- Se deberá respetar los horarios establecidos
- Cumplir con el horario de merienda establecido
- Se debe llegar con 15 minutos antes del horario establecido
- Cumplir con las horas de trabajo si son 8 horas o si es medio tiempo
- Se debe timbrar a la entrada y a la salida a la hora que corresponde.

## 2.6. Creación de Estándares de Servicio

### 2.6.1. Sanciones

Toda sanción será notificada por escrito (Memos).

- Las faltas deberán ser justificada en un período de 24 a 48 horas; caso contrario se procede a descontar el día de trabajo.
- En el caso de atraso si ya registra tres atrasos seguidos el empleado será llamado la atención de una forma escrita.
- No se le permitirá el ingreso a trabajar al personal que se encuentre en estado etílico o aliento a licor y se notificara al ministerio de trabajo.
- Al trabajador que se le encuentre ingiriendo bebidas alcohólicas o consumiendo sustancias sicotrópicas se le notificará la culminación del contrato de trabajo y será notificado al Ministerio de Trabajo.
- Todo empleado que sea sorprendido utilizando el celular en el horario de trabajo será llamado la atención de una forma escrita.
- A todo empleado que se le encuentre comiendo en el horario de trabajo será llamado la atención en forma escrita (los trabajadores contarán con 30 minutos para su cena en una hora específica).
- Los trabajadores que no se encuentran con el uniforme de la institución serán llamados la atención en forma escrita.
- Con lo que respecta a los llamados de atención o “Memorando” si un empleado llega a tener tres de estos al mes quedará fuera del establecimiento.
- En las cápsulas del contrato de trabajo recalca que en la empresa se va a laborar con un horario nocturno lo cual pasada de sus 8 horas laborables se pagara las horas extras y los recargos correspondientes.

## CAPITULO III

### 3. ASPECTO DE MARKETING

#### 3.1. Estudio de Mercado

##### 3.1.1. Mercado Objetivo

- A. Clase media
- B. Rango de edad: 18-30 años
- C. Zona Centro
- D. Hombres y mujeres
- E. Nacionales y Extranjeros

##### 3.1.2. Justificación del Mercado Objetivo

Se eligió esta clase social debido a que el estrato con mayor población está en clase media a media alta, Se escogió este segmento de mercado porque los estudiantes universitarios y las personas con un criterio formado, disfrutan de la música tropical, y de este ambiente de farra.

En cuanto a las características de los platos y bebidas son pueden ser más apreciadas dentro de este segmento.

Basándose en las estadísticas de INEC y las encuestas realizadas.

##### 3.1.3. Zonificación y Mapa del sector

###### **Posición geográfica:**

Al norte: el Hotel Quito

Al sur: el Swissotel

Al este: residencia de EE.UU.

Al oeste: Plaza Artigas

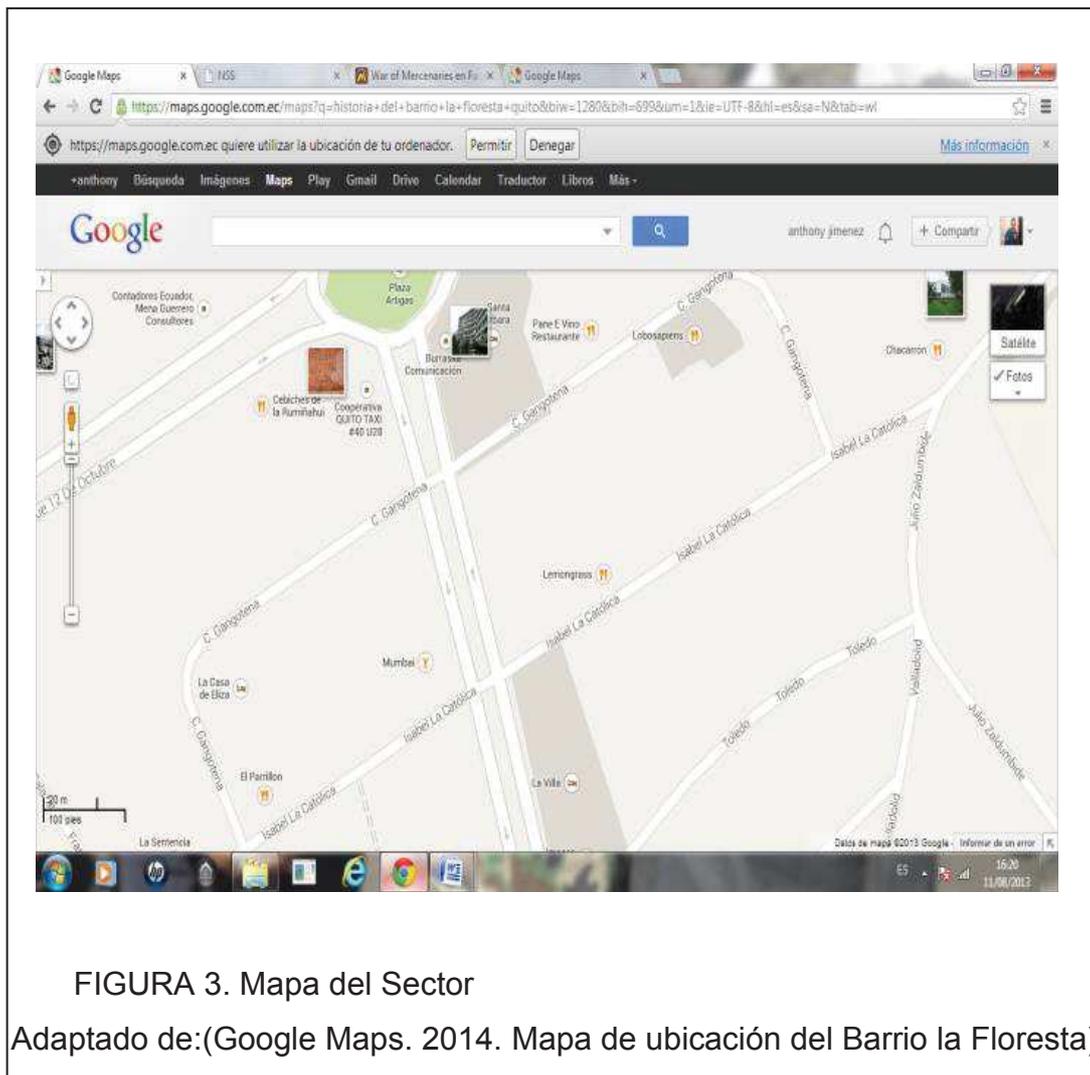


FIGURA 3. Mapa del Sector  
Adaptado de:(Google Maps. 2014. Mapa de ubicación del Barrio la Floresta)

### 3.1.4. Justificación del Sector

Se escogió el sector de la Floresta por la economía de las personas que habitan y frecuentan esta zona, siendo de un estatus social medio y medio alto.

Por ser un lugar atractivo turístico para personas nacionales y extranjeros.

ESPUMA CAFÉ-BAR estará ubicada en la Av. Isabela La Católica N24-883 y Gangotena sector La Floresta, parroquia Itchimbía, provincia Pichincha, cantón Quito.

### 3.2. Modelo de Encuesta

El modelo de la encuesta está estructurado en un formato, considerando las características de cada una de las personas que van a ser encuestadas según la muestra.

En esta muestra encontraremos preguntas abiertas y de opción múltiple para que el encuestado no tenga ningún problema al momento en que la este contestando.

#### 3.2.1. Muestra

1. En que grupos de estas edades se encuentra usted.
  - Entre los 18 – 24 años
  - Entre los 25 – 34 años
  - Entre los 35 – 44 años
  - Entre los 45 – 54 años
  
2. Que clases de Café Bar conoce.
  - Café Bar
  - Pastelería Café
  - Café Internet
  - Bar discoteca
  - Bar
  
3. En que horario usted asiste a un café bar en un horario nocturnos
  - Entre las 18:00 PM - 20:00 PM
  - Entre las 20:00 PM - 22:00 PM
  - Desde las 22:00 PM en adelante

4. Cuál es el consumo promedio por persona en el establecimiento que usted frecuenta.

- De \$ 10,00 - \$ 12,00 dólares
- De \$ 12,00 - \$ 20,00 dólares
- De \$ 20,00 a más dólares

5. Qué tiempo estaría dispuesto a esperar por el servicio en un café bar.

- Unos 10 a 15 minutos
- Unos 16 a 30 minutos

6. El propósito suyo de ir a un café bar es.

- Solo comer
- Solo beber
- Ambas

7. Cuanto tiempo suele estar usted en un café bar.

- 30 minutos a 1 hora
- 1 hora a 3 horas
- Más de 3 hora

8. Le gustaría que haya música en vivo en el café bar.

- Si
- No
- Tal vez

9. A la hora de escoger un tipo de café bar, cuál es el componente más importante en su elección.

- Precio
- Calidad y asistencia en el servicio
- sabor de los productos (bebidas, postres)
- Horario
- Cercanía

### **3.3. Análisis y Tabulación de la Encuesta**

#### **3.3.1. Análisis de la Encuesta**

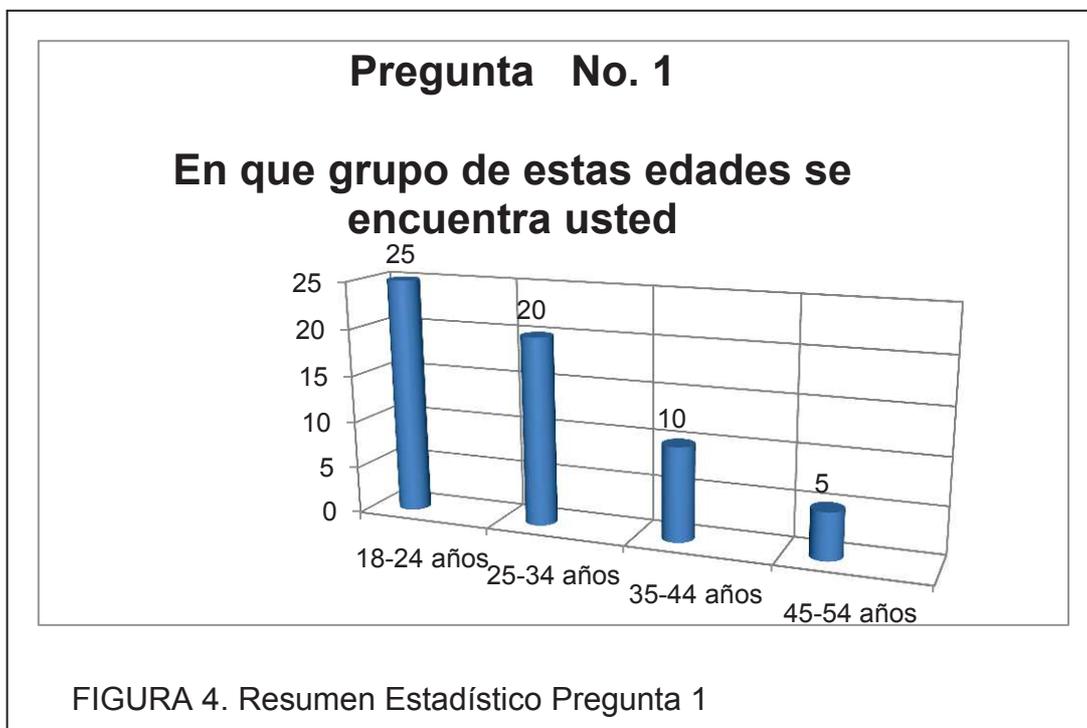
La encuesta que se realizó fue aplicada a una muestra de 60 personas de género masculino y femenino que laboran y viven en el Sector de la Floresta; cuyas edades oscilan entre los 18 años hasta los 40 años de edad.

La presente tiene como fin obtener los resultados que son de gran importancia ya que nos confirma los gustos, preferencias, necesidades y sugerencias; dándonos cuenta de los interés que requieren los consumidores, en cuanto a los productos y el servicio a ofrecer así como la ubicación del local y el horario; las mismas que han permitido mejorar las condiciones de viabilidad para crear este negocio.

#### **3.3.2. Tabulación de la Encuesta**

Se realiza la tabulación correspondiente a cada una de las preguntas hechas a los encuetados con la finalidad de tener datos exactos y verídicos para tener una idea de lo que a la gente le gustaría de este nuevo plan de negocio.

### 3.3.2.1. Pregunta 1

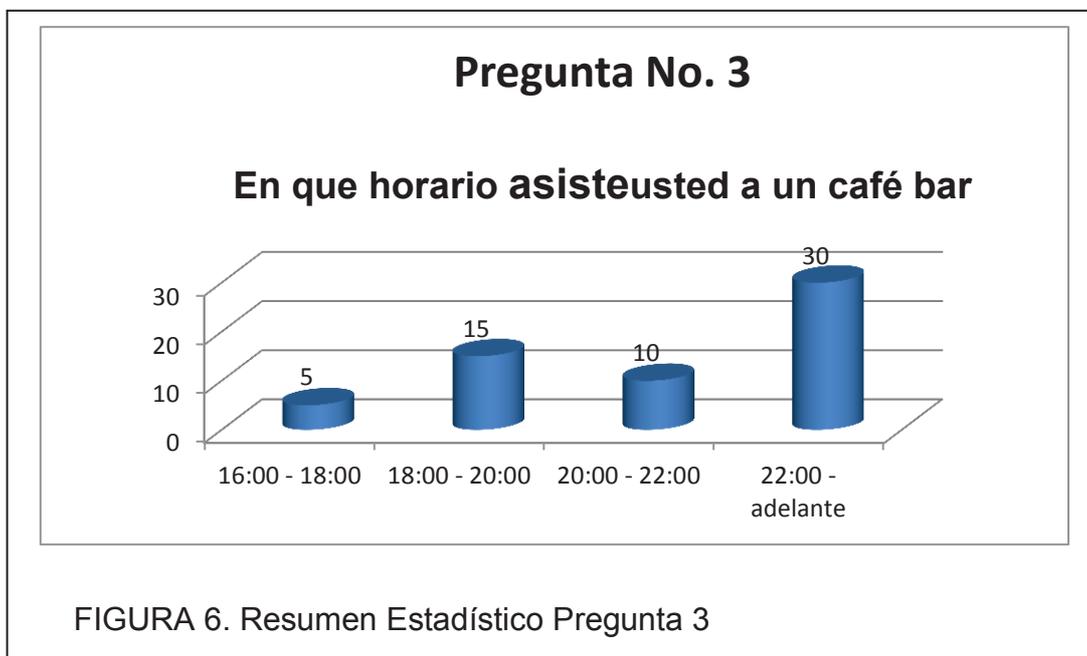


#### **Análisis:**

Respecto a esta pregunta las personas encuestadas responden de la siguiente manera:

15 mujeres y 10 hombres tienen de 18-24 años; 10 hombres y 10 mujeres tienen de 25-34 años; 7 hombres y 3 mujeres tienen de 35-44 años; 2 mujeres y 3 hombres de 45-54 años. Los cuales viven en la zona encuestada.

### 3.3.2.3. Pregunta 3



#### **Análisis:**

Las personas encuestadas respondieron a esta pregunta de la siguiente manera:

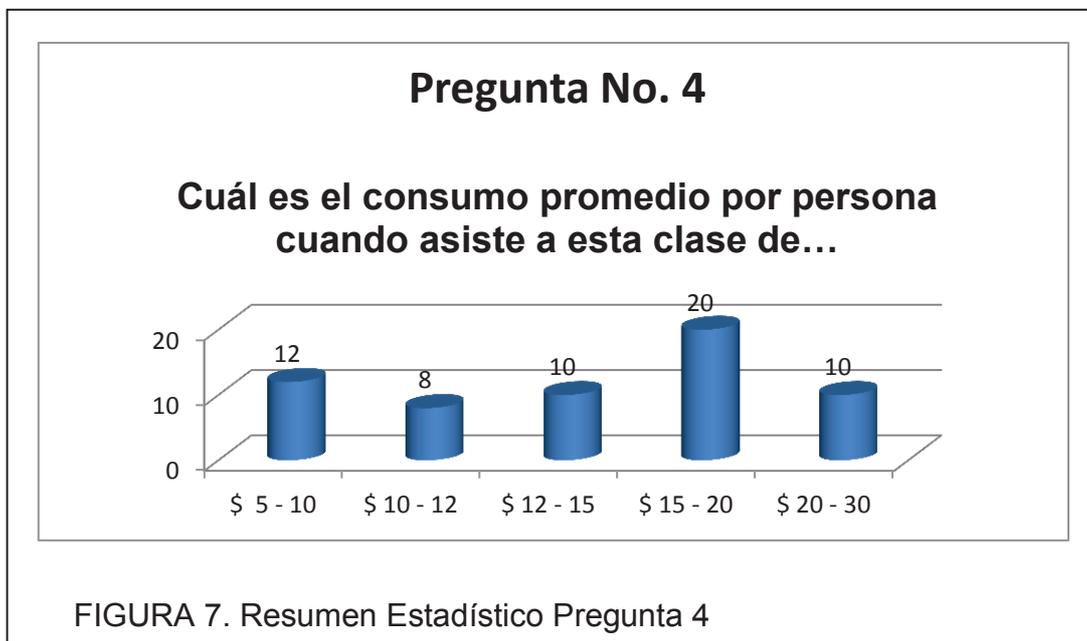
3 mujeres y 2 hombres asisten a estos lugares en un horario de 16:00-18:00;

8 mujeres y 5 hombres asisten a estos lugares en un horario de 18:00-20:00;

5 hombres y 5 mujeres asisten a estos lugares en un horario de 20:00-22:00;

10 mujeres y 20 hombres asisten a estos lugares en un horario de 22:00-adelante.

### 3.3.2.4. Pregunta 4

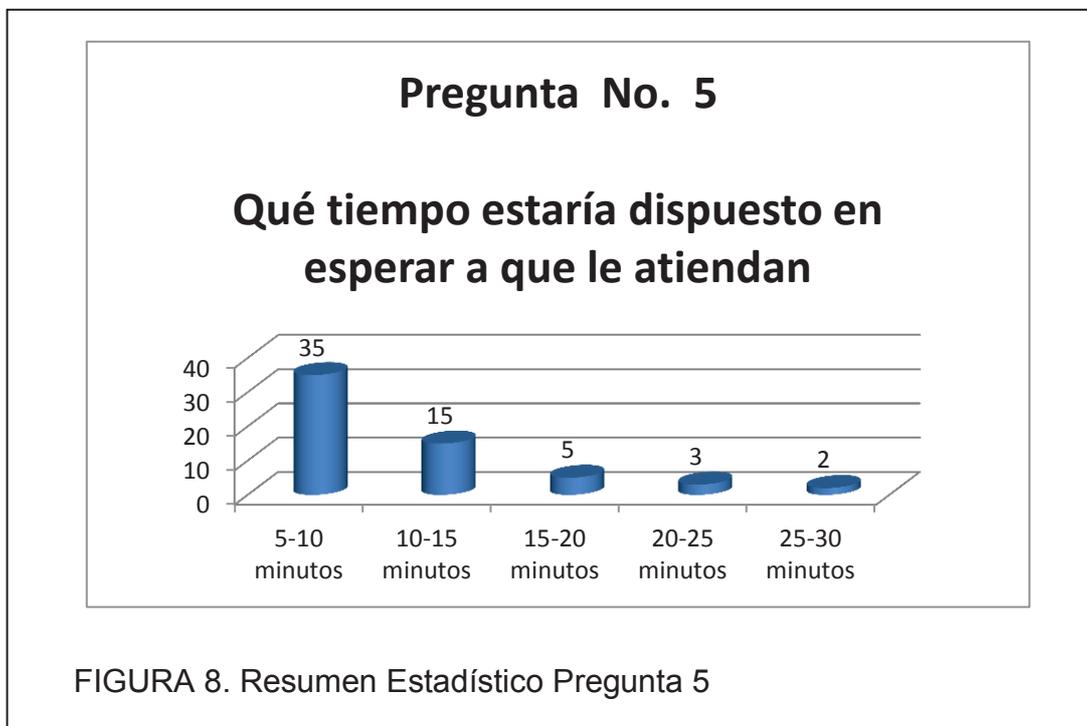


#### **Análisis:**

Las personas encuestadas respondieron a esta pregunta de la siguiente manera:

12 mujeres su consumo promedio es de 5-10 dólares; 4 mujeres y 4 hombres su consumo promedio es de 10-12 dólares; 5 hombres y 5 mujeres su consumo promedio es de 12-15 dólares; 10 hombres y 10 mujeres su consumo promedio es de 15-20 dólares; 10 hombres su consumo promedio es de 20-30 dólares

### 3.3.2.5. Pregunta 5

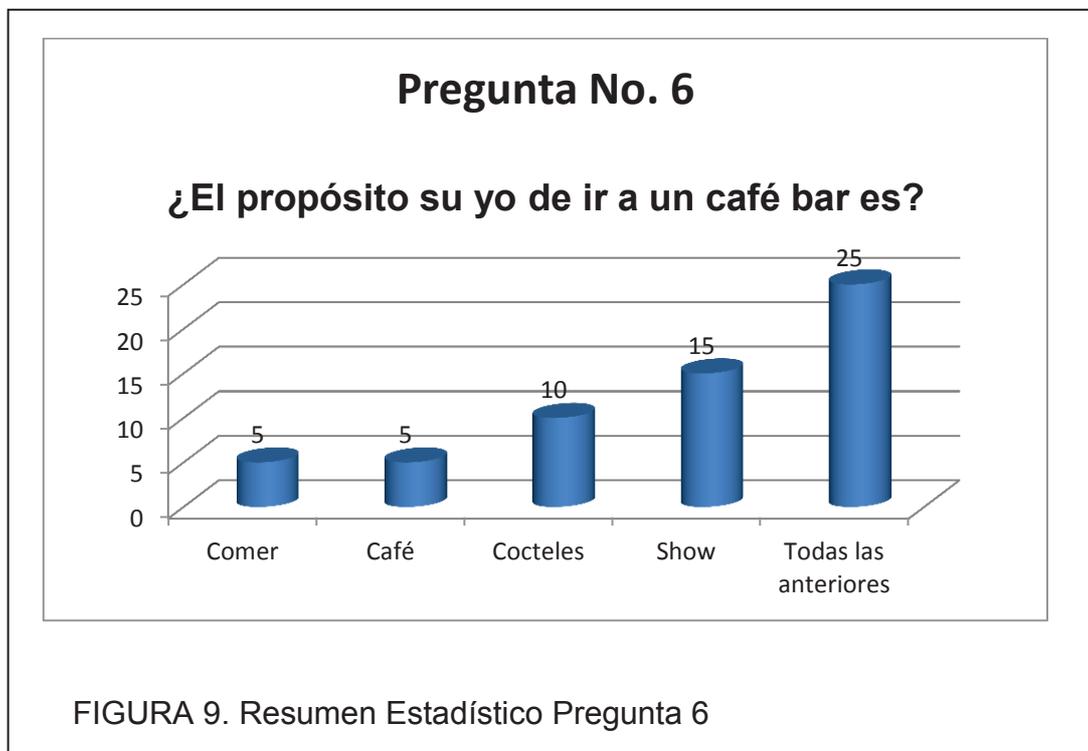


#### **Análisis:**

Respecto a esta pregunta las personas encuestadas responden de la siguiente manera:

18 mujeres y 17 hombres estarían dispuestos a esperar ser atendidos de 5-10 minutos; 8 hombres y 7 mujeres estarían dispuestos a esperar ser atendidos de 10-15 minutos; 3 mujeres y 2 hombres estarían dispuestos a esperar ser atendidos de 15-20 minutos; 1 hombre y 2 mujeres estarían dispuestos a esperar ser atendidos de 20-25 minutos; 1 hombre y 1 mujer estarían dispuestos a esperar ser atendidos de 25-30 minutos.

### 3.3.2.6. Pregunta 6

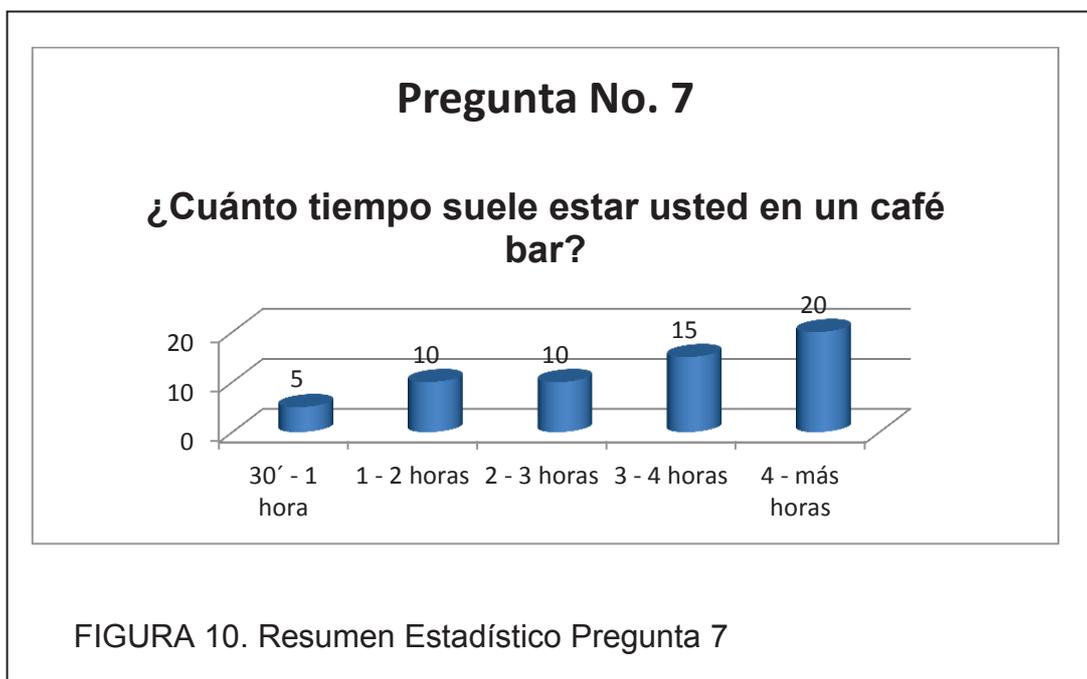


#### **Análisis:**

Respecto a esta pregunta las personas encuestadas contestaron de la siguiente manera:

3 mujeres y 2 hombres solo van a este lugar a comer; 2 mujeres y 5 hombres solo van a este lugar a tomar café; 5 mujeres y 5 hombres solo van a este lugar a tomar cocteles; 8 hombres y 7 mujeres solo van a este lugar a ver el show; 12 mujeres y 13 hombres van a este lugar a comer, tomar café, tomar cocteles y a disfrutar del show.

### 3.3.2.7. Pregunta 7

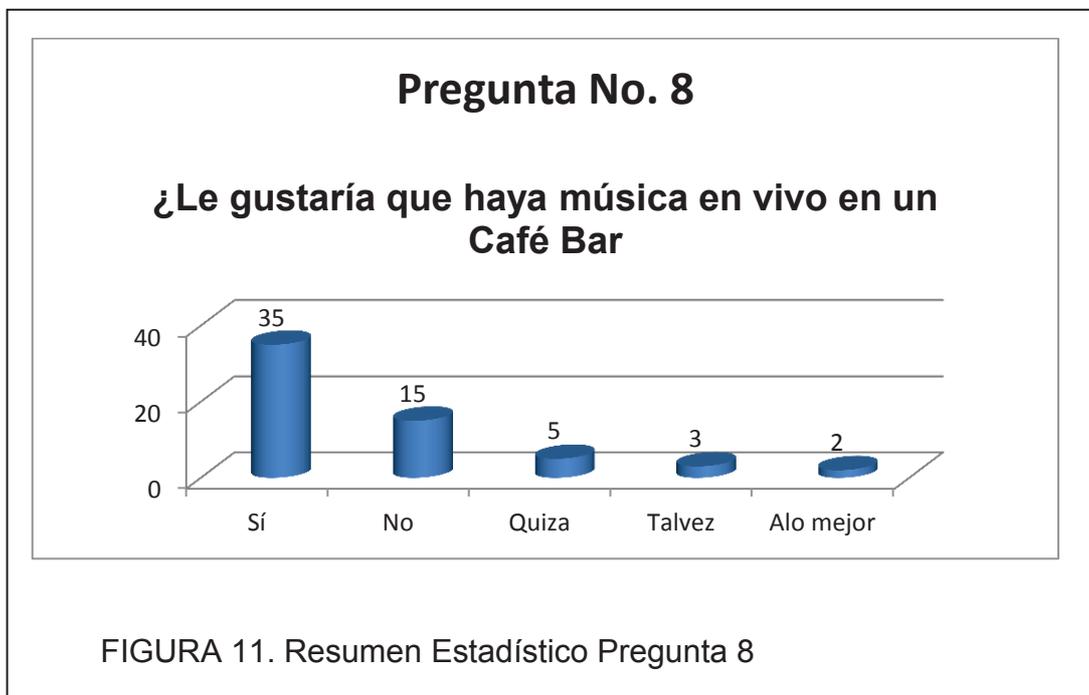


#### **Análisis:**

En esta pregunta las personas encuestadas respondieron de la siguiente manera:

5 mujeres contestaron que el tiempo que suelen estar en este lugar es de 30'-1 hora; 3 hombres y 7 mujeres contestaron que el tiempo que suelen estar en este lugar es de 1-2 horas; 6 mujeres y 4 hombres contestaron que el tiempo que suelen estar en este lugar es de 2-3 horas; 8 hombre y 7 mujeres contestaron que el tiempo que suelen estar en este lugar es de 3-4 horas; 10 hombre y 10 mujer contestaron que el tiempo que suelen estar en este lugar es de 4-más horas.

### 3.3.2.8. Pregunta 8

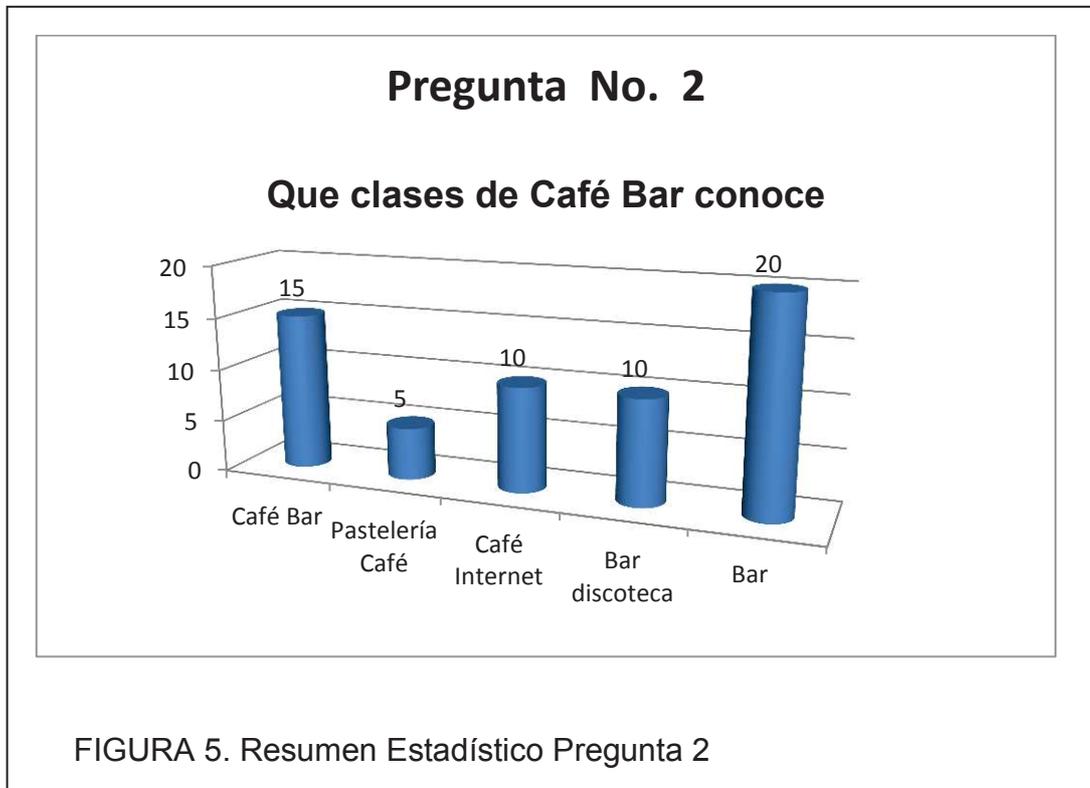


#### **Análisis:**

A la siguiente pregunta las personas encuestadas respondieron de la siguiente manera:

15 mujeres y 20 hombres contestaron que sí; 10 mujeres y 5 hombres contestaron que no; 2 mujeres y 3 hombres contestaron que quizá; 3 hombres contestaron que tal vez; 2 mujeres contestaron que a lo mejor.

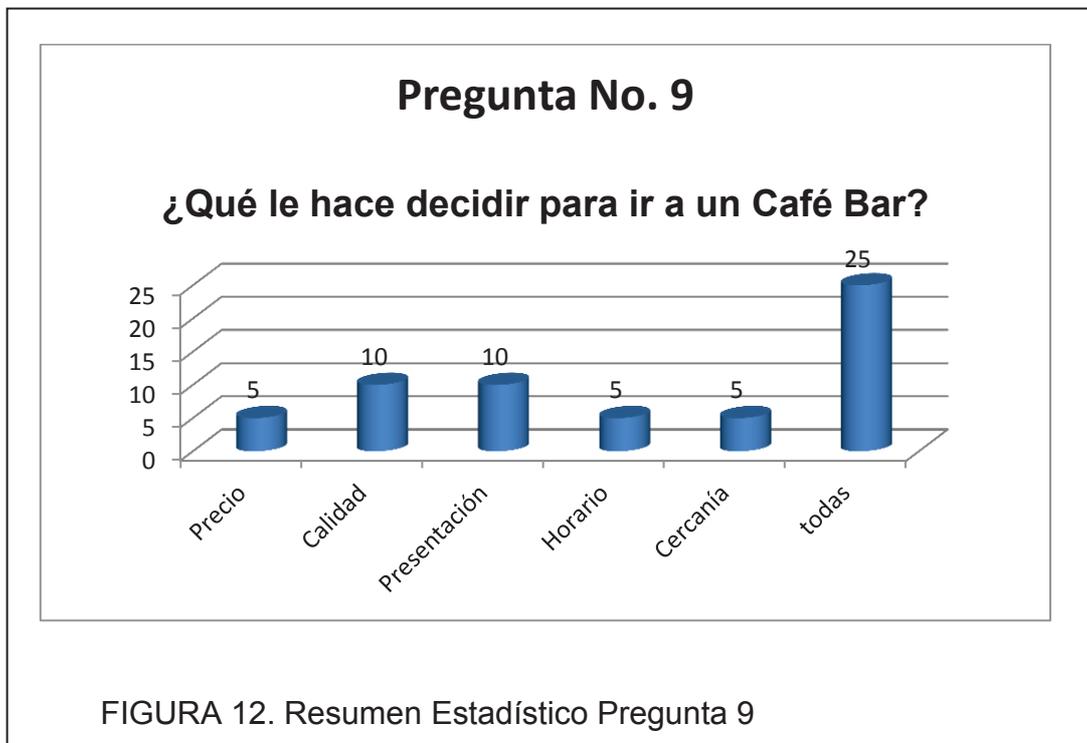
### 3.3.2.2. Pregunta 2



#### **Análisis:**

Esta pregunta las personas encuestadas respondieron de la siguiente manera: Los cafés bar lo conocen 8 hombres y 7 mujeres; la pastelería café lo conocen 5 mujeres; los cafés internet lo conocen 5 mujeres y 5 hombres; los bares discotecas lo conocen 5 mujeres y 5 hombres; los bares lo conocen 10 mujeres y 10 hombres.

### 3.3.2.9. Pregunta 9



#### **Análisis:**

Respecto a esta pregunta las personas encuestadas contestaron de la siguiente manera:

5 mujeres contestaron que predomina el precio para ir a esta clase de lugares; 5 mujeres y 5 hombres contestaron que predomina la calidad para ir a esta clase de lugares; 5 mujeres y 5 hombres contestaron que predomina la presentación para ir a esta clase de lugares; 5 hombres contestaron que predomina el horario para ir a esta clase de lugares; 5 mujeres contestaron que predomina la cercanía para ir a esta clase de lugares; 13 mujeres y 12 hombres contestaron que predominan todas las anteriores mencionadas al momento de elegir uno de estos lugares.

### 3.3.3. Evaluación de la Encuesta

Después de realizar las encuestas de los respectivos posibles clientes se obtuvo la conclusión de que existe una gran demanda por parte del mercado objetivo, el lugar en donde se ubicará es el más accesible para los encuestados

Un gran porcentaje de los posibles clientes conocen los productos que se va a ofrecer dentro del BAR CAFÉ, lo que implica que dentro de la Ciudad de Quito los productos son muy conocidos por el mercado objetivo.

El horario de atención que se escogió va acorde a las necesidades y preferencias de los posibles clientes, así como los días en que el BAR CAFÉ tendrá sus puertas abiertas al público, se concluyó que existe una mayor pre disponibilidad por parte de los clientes para asistir a nuestro negocio dentro del horario de atención establecido, siendo así este horario más cómodo para los clientes estipulados.

El censo se realizó por medio del INEC; las encuestas fueron distribuidas por 2 zonas de la ciudad de Quito las cuales arrojaron como resultado el lugar que es más accesible para los comensales, el lugar en el que se situara es en la Floresta; en la Zona centro por la facilidad que se le da al cliente para su llegada y por la clase social que se encuentra en esa zona.

Los precios de los productos que se van a ofrecer dentro de nuestro establecimiento de alimentos y bebidas, se pudo concluir que estos precios están en el rango de posibilidades económicas del mercado objetivo al cual está dirigido el negocio.

Se obtuvo como conclusión del resultado de la encuesta que se ha realizado a este proyecto no es erróneo, ya que los clientes dentro y fuera de nuestro mercado objetivo consumen productos similares a los que se ofrecerá, los mismos que asisten con gran frecuencia a instituciones de alimentos y bebidas, al igual que a lugares distracción nocturna como bares, discotecas, cafés, etc.

Por lo que hace que este negocio sea rentable y viable dentro de nuestra sociedad.

### **3.4. Análisis del Marketing Mix**

#### **3.4.1. Producto**

El producto a ofrecer es un Bar Café con bebidas, cocteles y comida preparados con ingredientes natos; donde predominen los productos y las recetas típicas del Ecuador.

Al no ser productos de primera necesidad; sino productos de consumo regular y de manera exclusiva, debido a que son, bebidas y platos con recetas endémicas tienen una gran categorización.

Las características principales que cuenta el producto son: insumos de calidad, buena manipulación al momento de preparar los productos, sabores únicos y exclusivos.; y un servicio de alta calidad, con un personal altamente capacitado.

La calidad de un plato o bebida no es suficiente sin un excelente Servicio; un servicio rápido, exacto y amable, una sonrisa tiene el mismo efecto que la mejor comida para hacer que nuestros clientes vuelvan y se sientan satisfechos por dicha experiencia, se trata de hacer sentir a cada uno de nuestros clientes como un invitado especial y satisfacer todas sus expectativas.

Un cliente aprecia tanto la cortesía, la atención con la que es tratado así como la rapidez en la que es atendido; sabemos que es difícil de lograrlas al mismo tiempo, pero eso es precisamente el plus que hace de “ESPUMA BAR CAFÉ” un lugar único, exclusivo y especial.

### **3.4.2. Precio**

El precio de cada uno de los productos se basó en costos de materia prima, más los gastos directos de producción, más la mano de obra y más el 33% de ganancia, El cual cubre todos los gastos fijos y variables del negocio. De acuerdo a las encuestas realizadas los precios están dentro de las posibilidades económicas del mercado objetivo.

La estrategia del precio frente a la competencia:

Es mantener el mismo precio en los productos que se asimilen o que tenga la competencia y dar promociones en fechas festivas para tener más acogida de la gente en nuestro establecimiento.

El precio establecido va acorde con el mercado objetivo, por las posibilidades económicas que tienen las personas de target medio de visitar este tipo de establecimientos.

### **3.4.3. Plaza**

El lugar de producción está situado en el centro de la ciudad de Quito, debido a los resultados obtenidos en las encuestas, esta zona es preferencial para los posibles clientes así como también se encuentra dentro del target económico al que va dirigido el proyecto.

Las características del cliente objetivo son: de clase media- media alta, enfocado a estudiantes universitarios y para personas con un criterio formado, en un rango de edad desde los 18 A los 30 años Nacionales y Turistas; las mismas que disfrutan de la música tropical en vivo, y de este ambiente de farra.

Es una zona muy comercial y económicamente activa; con mucha fluidez de extranjeros y ecuatorianos, ya que se encuentran a su alrededor rodeada de casas con gente de un estatus medio y alto, edificios con oficinas ejecutivas y

las universidades de gran prestigio, es un sector con una gran acogida por toda la gente que se hallan en el lugar.

### **Ventajas**

Una de las ventajas es que no todos los establecimientos que se encuentran alrededor cuentan con el servicio de parqueadero privado.

Siendo el único bar café en la zona que se enfoque en el show de flair, y el show de música tropical en vivo.

### **Desventajas**

Hay muchos establecimientos con el concepto de cafeterías y bar en el sector, siendo una competencia indirecta para nuestro negocio.

En la zona se encuentran dos grandes establecimientos que brindan música en vivo los mismos que pueden ser una competencia directa como es el **BAR-RESTAURANTE EL POBRE DIABLO** y el **CAFÉ TOLEDO**.

#### **3.8.4. Promoción**

La manera en la que se va a promocionar estos productos es por medio de cuñas publicitarias en radio, publicando en revistas, repartiendo volantes por el sector donde se abrirá el negocio, se le añadirá un servicio adecuado para el target elegido.

Se realizará una serie de degustaciones para dar a conocer el producto al posible consumidor.

Se tomará en cuenta la calidad del producto terminado y precios accesibles de cada producto.

### 3.5. Análisis de la Competencia

#### 3.5.1. CAFÉ TOLEDO

Se encuentra ubicado en calle Toledo E12-12 y Lérica en el sector de la Floresta.

Abrió sus puertas al público el 14 de octubre de 1951, dado un concepto del punto de reunión para deleitarse de una buena platica con amigos, una buena comida y una buena bebida.

Este lugar fue visitado por gobernadores, intendentes, artistas de esa época.

Contaban con un solo cocinero el cual se encargaba de sacar platos como pollo frito, empanadas o pizzas que eran la particularidad del lugar

Este cito se dividía en dos partes uno que era el salón principal y el otro que es por la entrada lateral que daba a un local pequeño en donde se podía encontrar toda clase de productos españoles.

Se presentan bandas con música de los 70 y 80.

TABLA 3. Análisis del Café Toledo

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Imagen establecida en el mercado	1. Imagen aceptada
2. Clientela fija	2. Incremento en el tamaño de mercado
3. Buena localización	3. Se encuentra en al fente de un universidad
4. Años de experiencia y de marca en el mercado	4. Crecimiento en este tipo de negocios
	5. Cuenta con parqueadero
DEBILIDADES	AMENAZAS
1. El precio de la entrada al lugar un poco alto	1. Competencia indirecta asu alrededor
	2. Proliferación de nuevos establecimientos en el mercado

### **3.5.2. BAR RESTAURANTE EI POBRE DIABLO**

Salió al mercado con una propuesta para sus comensales; brindando comida típica nacional, variedad de jugos, licores.

Deleitándolos también con un show de música en vivo. Obteniendo un ambiente de tranquilidad, donde ecuatorianos y extranjeros dejan de lado sus labores cotidianas para relajarse.

Según comenta José Avilés, su propietario, el lugar se creó enfocándose en la imagen de las cantinas y bares populares, es por ello que la estética y decoración del local mantienen un estilo rústico.

“La idea fue crear un sitio en donde pudieran reunirse amigos que tenían cosas en común, con la fotografía, el arte, la música”, el nombre de este sitio. Según indica, se lo escogió refiriéndose a una palabra popular de nuestro medio, cuando a ciertos individuos se les dice que son unos pobres diablos.

#### **Música y arte**

Los conciertos en vivo que se realizan, al igual que las exposiciones de fotografía y pintura que se presentan en la galería de arte ‘El container’, situada en la parte frontal del restaurante-café-bar, son los atractivos principales del sitio.

Muestras de arte contemporáneo se exhiben en distintos horarios para que el público pueda empaparse de arte. Además se ofrecen talleres de fotografía para quienes estén interesados en esta actividad.

“La galería está abierta a lo largo del día y los talleres se realizan en las tardes. Los conciertos se desarrollan en la noche, los miércoles, jueves y sábado. Siempre hay grupos en vivo que tocan los géneros que van por nuestro eje, como el jazz, blues, y con músicos que se relacionen con estos sonidos”, explican los propietarios.

El local, ubicado en Isabel La Católica N24-274 y Galavis, sector La Floresta, atiende de lunes a sábado desde las 12:30, puesto que también ofrece servicio de restaurante.

TABLA 4. Análisis del Restaurante El Pobre Diablo

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Marca reconocida	1. Imagen aceptada
2. Clientela ya establecida	2. Incremento en el tamaño de mercado
3. Ubicación	3. Se encuentra en medio de oficinas ejecutivas
4. Años de experiencia y de marca en el mercado	
4. Amplio conocimiento en el mercado	4. Crecimiento en todas en todas sus areas
DEBILIDADES	AMENAZAS
1. No cuenta con parqueadero propio	1. Competencia indirecta asu alrededor
2. No tiene personal de servicio fijo	2. Competencia directa a su alrededor
	3. Proliferación de nuevos establecimientos en el mercado

### 3.5.3. THE HOUSE ROCK

- Isabel La Católica N24J y Coruña5470
- Se presentan bandas de rock en vivo

TABLA 5. Análisis del Bar The House Rock

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Marca reconocida	1. Imagen aceptada
2. Clientela Fija	2. Incremento en el tamaño de mercado
3. Sector de Ubicación	3. se encuentra en una via transcurrida
4. Extenso conocimiento del mercado	
DEBILIDADES	AMENAZAS
1. No cuenta con parqueadero propio	1. Competencia indirecta a su alrededor
2. Entrada con un precio alto	

### 3.5.4. Precios de la competencia

TABLA 6. Análisis del los precios de la competencia

POBRE DIABLO			CAFÉ TOLEDO			THE HOUSE OF THE ROCK		
<b>Cafés</b>	expresso	1.8	<b>Cafés</b>			<b>Cafés</b>		
	americano	1.9	1.9	3	1.85	2.75		
	capuccino	2.3						
	mocca	2.5						
	Con Amareto	5.2						
<b>Sanduches</b>	jamón y queso mixto	5.7	<b>Sanduches</b>			<b>Sanduches</b>		
	pollo	6	5	9.5	6	10		
	lomo	8.8						
	jamón serrano	9.9						
<b>Entradas</b>	humitas	4.1	<b>Entradas</b>			<b>Entradas</b>		
	empanadas	4.1	3.5	4.5	4	5.5		
<b>Picadas</b>	tablas de jamón y queso	12.5	<b>Picadas</b>			<b>Picadas</b>		
	mote con chicharón	7.5	6	14	7.75	15		
<b>Postres</b>	higos con queso	4.2	<b>Postres</b>			<b>Postres</b>		
	pasteles	4.9	4.5	5.9	4.9	6.1		
<b>Cocteles</b>			<b>Cocteles</b>			<b>Cocteles</b>		
		6		6.5		7		
margarita		11		12.5		13		
		9						

En esta tabla se detalla los precios establecidos en la competencia directa.

### 3.6. Creación de la Imagen y su Justificación

#### 3.6.1. Diseño del Logo:



#### 3.6.2. Justificación del Logotipo

Esta marca es una fusión entre el logotipo y el isotipo, que van de la mano para crear ciertas expectativas en el cliente.

El nombre para este centro es ESPUMA, que significa que va creciendo cada vez más y más.

La fuente usada es "Monterrey" es de tipo cursiva evocan un sentimiento de velocidad en los lectores, así como la idea de alcanzar un objetivo.

El tamaño del nombre del local es 24, letra más grande para que el mensaje tenga más fuerza y poder, y como elemento secundario bar-café (tamaño 11).

Como formas se ha usado círculos en gradación de tamaño y una forma irregular (creada con curvas): Estas formas indican calidez, transmite una

sensación de velocidad, de movimiento, de continuidad. También es el símbolo de la perfección.

Las formas con curvas tienen significados asociados a la repetición y el calor.

Y un rectángulo, figura muy estable. Se le asocia con ideas de firmeza, permanencia, honestidad, rectitud, esmero y equilibrio.

Se ha usado como colores cálidos al naranja, amarillo; como neutros marrón y blanco; y en muy pequeña cantidad al negro únicamente como un borde, para encerrar y dar realce al nombre.

Se hizo esta combinación y un contraste de colores vibrantes con colores no vibrantes, porque así, perfectamente provocamos un gran impacto visual.

En mayor porcentaje tenemos al:

Naranja (vibrante) + blanco (no vibrante) = gran impacto visual

- 1) El naranja: Es un color juvenil crea una impresión de calor, satisfacción, contiene mucha energía, diversión y abundancia.

Se lo ha usado para representar diversión o estimular emociones y apetito.

- 2) El blanco: Esta conectado con la bondad, el glamur, la energía, la confianza y la delicadeza. Plasma una impresión de tranquilidad, y armonía.

Y usados en un porcentaje muy bajo están:

- 3) El amarillo: Este color muy luminoso y visible. Además se relaciona con la felicidad y la confianza.

Usado en este logo para captar la atención, crear felicidad y calidez.

- 4) El marrón: Se relaciona con la madera y con el medio ambiente. Lo use porque es bueno para promocionar comida y diversión.
- 5) El negro: Implica elegancia, autoridad, distinción y sofisticación.

### 3.7. Publicidad

#### ➤ Tarjeta de Presentación



Descripción y Justificación:

El diseño de la tarjeta de presentación evoca las mismas características del logo.

Cara frontal: en su parte superior esta el logo y en la parte inferior se ha distribuido las generalidades que ofrece este local, es decir se ha colocado una copa de coctel a lado izquierdo y una taza de café al lado derecho; lo que

insinúa que es un bar y un café. Donde podemos encontrar los más codiciados cocteles y degustar de las más exquisitas picaditas junto a una taza de café.

Todo esto en un fondo marrón, color de naturaleza y de la tierra, experto en promocionar lo que ofrece este local.

Cara posterior: Encontramos un espacio blanco brillante, color de la confianza, encerrado en una forma irregular creada con curvas que expresan movimiento, calidez y entusiasmo; sobre este la dirección y contacto para reservaciones o inquietudes con letras en fuente Monterrey, ya usadas en el diseño del logo.

Como fondo general está el color naranja con una repetición de círculos, que al igual que las curvas, expresan movimiento.

➤ **Hoja Membretada**

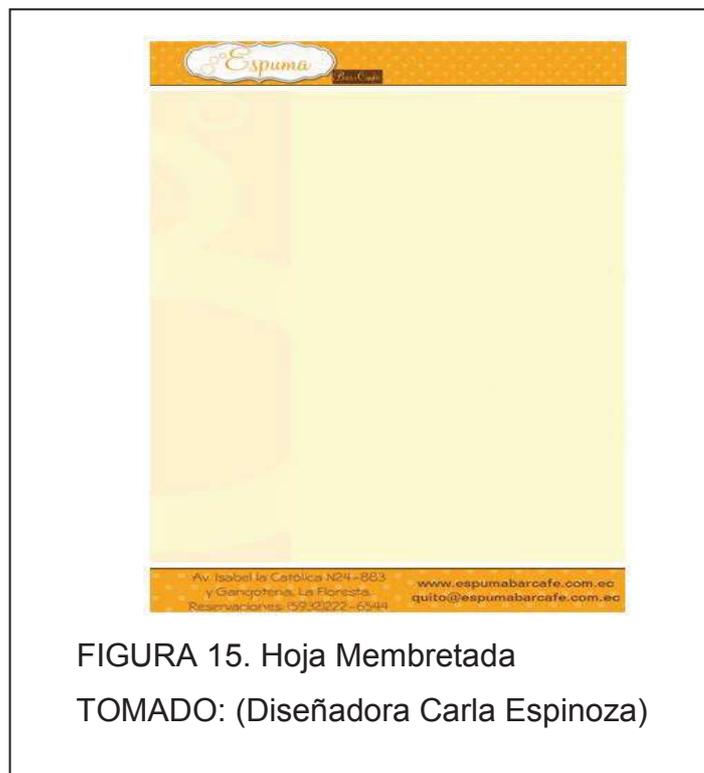


FIGURA 15. Hoja Membretada  
TOMADO: (Diseñadora Carla Espinoza)

## DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN:

Al hacer el diseño de esta hoja membretada, me he mantenido con el principio usado del diseño del logo, en cuanto a las formas usadas y a los colores.

Los colores predominantes son el naranja y el amarillo:

Los dos juntos forman una analogía de vida, una sensación tanto de disfrutar en la pista de baile y de los artistas, como de inducir al apetito a nuestros clientes, muy importante para este centro, por el hecho de ser un café, en donde se ofrece varios tipos de picaditas.

Las forma usadas son el círculo y el rectángulo, que juntos llegan a un equilibrio de movimiento y rigidez.

En el encabezado de página esta el logo y al pie de página esta la dirección, con una letra gruesa que inspira firmeza, claridad de la idea que se expone, con un tamaño 12 que complementa la claridad del texto sin usar demasiado espacio.

### ➤ Promociones y Descuentos



FIGURA 16. Promociones y Descuentos 1  
TOMADO: (Diseñadora Carla Espinoza)



FIGURA 17. Promociones y Descuentos 2

TOMADO: (Diseñadora Carla Espinoza)



FIGURA 18. Promociones y Descuentos 3

TOMADO: (Diseñadora Carla Espinoza)



FIGURA 19. Promociones y Descuentos 4  
TOMADO: (Diseñadora Carla Espinoza)

➤ Volantes y Afiches



FIGURA 20. Volantes y Afiches  
TOMADO: (Diseñadora Carla Espinoza)

## **Volantes, Afiches y Promociones:**

Se ha hecho uso de letras grandes y gruesas en los mensajes que se quiere hacer hincapié, con colores brillantes como el rojo y el azul, de igual manera llegamos hacer un equilibrio entre un color cálido y un color frío.

El azul, es un color frío, que inspira poder, confianza, decoro, consolidación, honestidad, dominio, triunfo.

El rojo es un color intenso, que evoca acción, aventura, energía, emoción, amor, pasión, fuerza, vigor. Lo use para alcanzar atención de los posibles clientes. Anima a la gente a actuar rápido, estimula a comprar.

En el caso de la promoción de la noche para chicas se añadió un brillo femenino con el uso del color rosa por ser que reúne emociones de ingenuidad y sutileza.

Con un fondo neutro para que puedan resaltar todo el texto y los mensajes que quiero que lleguen a cada persona que los lea.

El color plata promueve control y poder, es una fuerte atracción para el ojo y es asociado con una vida vigorizante.

Y de acuerdo a lo que ofrece cada afiche o volante se coloco una imagen que ilustra lo ofrecido al observador, siempre con colores vibrantes y alegres.

## **3.8. Estrategia de Mercado**

### **3.8.1. Valores Agregados**

- Contaremos con guardias de seguridad desde que el local se abre hasta que el mismo se cierre
- Se brindara servicio de parqueaderos privados para todos los cliente y dar seguridad a sus automóviles.
- Abra un área para fumadores.

- Contaremos con zona wi fi

### **3.9. Establecer Presupuesto para Mercadeo**

El presupuesto de mercadeo se establece en tácticas publicitarias y de marketing, las mismas que serán empleadas semanas antes de la inauguración del establecimiento.

### **3.10. Manejo del Lanzamiento del Negocio**

Promociones por nuestra inauguración:

- La primera semana de la apertura del local no se cobrará la entrada a los conciertos y al show de flair.
- Se presentarán bandas en vivo toda la semana
- Se contará con shows de flair toda la semana
- Se dará un mix de empanadas de cortesía.
- Por la semana de inauguración se ofrecerá el dos por uno en los cocteles (Mojito, Strawberry daiquiri, Piña Colada, Pisco Sour y Pinck lady).
- Por la compra de una botella de trago se obsequiará una picadita (mix de empanadas).
- Por la compra de un mocachino recibe un sanduche de pollo tradicional a mitad de precio.

### **3.11. Oferta Gastronómica y Justificación**

#### **3.11.1. Menú**

##### **Picaditas**

- Mote con chicharrón \$ 6.00

➤ Tabla de quesos y jamón	\$ 24.99
➤ Humitas con queso	\$ 3.75
➤ Empanadas de verde queso	\$ 4.30
➤ Empanadas de verde Carne	\$ 4.30
➤ Empanadas de Viento	\$ 4.30
➤ Empanadas de morocho	\$ 4.30

### **Sanduches**

➤ Mixto de jamón y queso	\$ 5.70
➤ Tradicional de pollo	\$ 5.25
➤ Lomo con queso	\$ 7.50
➤ Jamón Serrano	\$ 8.50

### **Postres**

➤ Torta tres leches	\$ 4.00
➤ Pie de limón	\$ 4.00
➤ Higos con queso	\$ 3.50
➤ Cheesecake de frutos rojos	\$ 4.50

### **Bebidas No Alcohólicas**

➤ Gaseosas	\$ 1.50
➤ Gaseosas light	\$ 1.75
➤ Agua mineral con gas	\$ 1.25
➤ Agua mineral sin gas	\$ 1.00
➤ Limonada imperial	\$ 3.00
➤ Jugos naturales	\$ 3.10
➤ Te helado	\$ 3.50

### **Cafés**

➤ Café expreso	\$ 1.80
➤ Café americano	\$ 1.90
➤ Capuchino	\$ 2.30
➤ Mochino	\$ 2.75
➤ Café con amareto	\$ 2.95

### **Cocteles**

➤ Margarita	\$ 9.50
➤ Piña Colada	\$ 9.50
➤ Tequila Sunrise	\$ 8.50
➤ Bloody Mary	\$ 10.00
➤ PiscoSour	\$ 9.00
➤ Pinck lady	\$ 7.00
➤ Strawberry daiquiri	\$ 8.50
➤ Caipiriña	\$ 5.00
➤ Mojito	\$ 6.00
➤ Muppet	\$ 5.35
➤ Cucaracha	\$ 5.35
➤ Michelada	\$ 6.50

### **Tragos**

➤ Ron Abuelo	\$9.00
➤ Ron Havana	\$ 9.00
➤ Whisky Grants	\$ 9.50
➤ Whisky Chivas	\$ 14.00
➤ Vodka Absolut	\$ 10.00
➤ Vodka Finlandia	\$ 9.50
➤ Gin Beefeater	\$ 8.50
➤ Gin Tanqueray	\$ 8.00
➤ Aguardiente Nectar	\$ 5.00

## Cerveza

➤ Club Verde	\$ 3.00
➤ Club Negra	\$ 3.50
➤ Pilsener	\$ 2.00
➤ Pilsener Light	\$ 2.50

## Vinos

➤ Trapiche malbec	\$ 32.90; ½ Botella \$ 18.90; Copa \$ 6.10
➤ Trapiche cabernet sauvignon	\$ 32.90; ½ Botella \$ 18.90; Copa \$ 6.10
➤ Cono sur merlot	\$ 31.90; ½ Botella \$ 17.90; Copa \$ 5.10
➤ Cono sur sauvignon blanc	\$ 31.90; ½ Botella \$ 17.90; Copa \$ 5.10
➤ Casillero Del Diablo Cabernet Sauvignon	\$ 33.00
➤ Casillero Del Diablo Sauvignon Blanc	\$ 33.00

### 3.11.2. Justificación de la Oferta Gastronómica

Después de una serie de pruebas y degustaciones de varios platillos de diferentes zonas regionales del Ecuador, se ha elegido estas picaditas con el fin de rescatar los sabores de nuestro país.

Al igual que sus bebidas fue una selección en base que es lo más atractivo en cuanto al licor, cocteles y cerveza; y a lo que más consume la gente.

## CAPITULO IV

### 4. ASPECTO FINANCIERO DEL PROYECTO

#### 4.1. Financiero

En todo proyecto se debe implantar los aspectos financieros ya que es un transcurso de métodos de comprobación, de recopilación; de todos los datos operacionales de cada negocio. Con el principal objetivo es de estimar los aspectos financieros; para así lograr la rentabilidad de cada negocio y establecer excelentes decisiones para un futuro próximo.

#### 4.2. Requerimiento de Muebles, Equipos, Maquinaria, Utensilios y Decoración

##### 4.2.1. Muebles y Equipo de Cocina

TABLA 7. Maquinaria y Equipo de Cocina

<b>MAQUINARIA Y EQUIPO DE COCINA</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Cocina industrial mixta sencilla de 3	1	\$ 134.40	\$ 134.40
Horno semi industrial mixto para dos latas	1	\$ 173.60	\$ 173.60
freidor mixto sin plancha	1	\$ 173.60	\$ 173.60
microhondas HACEB AR HM 0.7 me.	1	\$ 99.68	\$ 99.68
Refrigeradora industrial RI-425	1	\$ 866.88	\$ 866.88
Maquina de café BIANCHI LEITA	1	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00
Kitchenaid kp26	1	\$ 500.69	\$ 500.69
Licuada	2	\$ 70.00	\$ 140.00
Sanduchera	1	\$ 35.00	\$ 35.00
Molino dosificador de café	1	\$ 351.96	\$ 351.96
Calefactores a gas	2	\$ 300.00	\$ 600.00
<b>TOTAL DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE COCINA</b>			<b>\$ 5,275.81</b>

En esta tabla se detalla todos los bienes tangibles que posee la empresa; los cuales ayudaran en la preparación de los productos.

#### 4.2.2. Muebles y Enseres

TABLA 8. Muebles y Enseres

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Mesas para 4 puestos	23	\$ 58.24	\$ 1,339.52
Mesas para 2 puestos	4	\$ 50.40	\$ 201.60
Sillas	105	\$ 19.04	\$ 1,999.20
Escritorio cajero	1	\$ 112.00	\$ 112.00
Estanterías	3	\$ 90.00	\$ 270.00
Mesones de acero inoxidable	4	\$ 340.00	\$ 1,360.00
Escritorio	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Silla estática	3	\$ 100.00	\$ 300.00
Libreo	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Archivador vertical 5 cajones	1	\$ 150.00	\$ 150.00
<b>TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 6,082.32</b>

En esta tabla se va a detallar la cantidad de muebles y enseres que se necesita para abastecer a 100 pax.

#### 4.2.3. Equipo Tecnológico

TABLA 9. Equipo Tecnológico

<b>EQUIPO TECNOLÓGICO</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Proyector Viewsonic 300Lumens Suga	1	\$ 557.00	\$ 557.00
Parlantes Amplificadores 10 pulgadas	2	\$ 190.00	\$ 380.00
Micrófono inalámbrico doble profesional Uhf Marca Bnk	3	\$ 72.00	\$ 216.00
Consolas Behringer Europower de 12 canales	1	\$ 490.00	\$ 490.00
2 Cámaras de seguridad Cctv+Durlp Pci	3	\$ 195.93	\$ 587.79
Computadora Intel Core Duo 3.0ghz	1	\$ 299.00	\$ 299.00
Monitor LG LED18.5	2	\$ 137.14	\$ 274.28
Impresora matricial EPSON LX 300	1	\$ 272.05	\$ 272.05
Teléfono PANASONIC	2	\$ 45.36	\$ 90.72
Caja registradora	1	\$ 450.00	\$ 450.00
Sistema Camila (duracion por 3 años)	1	\$ 800.00	\$ 800.00
<b>TOTAL DE EQUIPO TECNOLÓGICO</b>			<b>\$ 4,416.84</b>

En esta tabla los bienes tangibles de la empresa, que servirán para una buena atención al cliente y la ambientación adecuada.

#### 4.2.4. Vajilla

TABLA 10. Vajilla

<b>VAJILLA</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Taza para espresso	70	\$ 0.42	\$ 29.40
Taza para americano	70	\$ 0.50	\$ 35.00
Plato para espresso	70	\$ 1.00	\$ 70.00
Plato para americano	70	\$ 1.50	\$ 105.00
Plato para postre	100	\$ 2.75	\$ 275.00
Plato para entrada	100	\$ 3.00	\$ 300.00
Pozuelo para ají	27	\$ 1.22	\$ 32.94
Azucareras	27	\$ 0.70	\$ 18.90
Saleros	27	\$ 0.60	\$ 16.20
Pimenteros	27	\$ 0.60	\$ 16.20
<b>TOTAL DE VAJILLA</b>			<b>\$ 898.64</b>

En esta tabla se está detallando la cantidad de vajilla que se necesitara para ocupar en el negocio y abasteciendo así a 100 pax.

#### 4.2.5. Cristalería

TABLA 11. Cristalería

<b>CRISTALERÍA</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Vasos Largos o Long Drinks	100	\$ 0.55	\$ 55.00
Vasos cortos o old fashioned	50	\$ 0.50	\$ 25.00
Copa de vino blanco	50	\$ 0.99	\$ 49.50
Copa de vino tinto	50	\$ 0.99	\$ 49.50
Copa de martini	50	\$ 1.31	\$ 65.50
Copa de margarita	50	\$ 1.32	\$ 66.00
Copa de champangne	50	\$ 1.20	\$ 60.00
Vasitos cup de 2 onzas	50	\$ 0.27	\$ 13.50
Copa Irish coffee o refractaria	50	\$ 1.00	\$ 50.00
Jarras de vidrio de 1 1/2 litros	6	\$ 1.67	\$ 10.02
Hielera	6	\$ 6.79	\$ 40.74
Cenicero cristal	27	\$ 0.56	\$ 15.12
Jarro cervecero	50	\$ 1.53	\$ 76.50
<b>TOTAL DE CRISTALERÍA</b>			<b>\$ 576.38</b>

En esta tabla se está detallando la cantidad de cristalería que se necesitara para ocupar en el negocio y abasteciendo así a 100 pax.

#### 4.2.6. Cubertería

TABLA 12. Cubertería

<b>CUBERTERÍA</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Cuchara para café	70	\$ 0.40	\$ 28.00
Cuchara para capuccino	50	\$ 0.45	\$ 22.50
Cuchara para postre	100	\$ 0.38	\$ 38.00
Tenedor para postre	100	\$ 0.46	\$ 46.00
Tenedor para entrada	100	\$ 0.60	\$ 60.00
Cuchillo para entrada	100	\$ 0.70	\$ 70.00
<b>TOTAL DE CUBERTERÍA</b>			<b>\$ 264.50</b>

En esta tabla se está detallando la cantidad de cubertería que se necesitara para ocupar en el negocio y abasteciendo así a 100 pax.

#### 4.2.7. Decoración

TABLA 13. Decoración

<b>DECORACIÓN</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Cuadros	15	\$ 35.00	\$ 525.00
Plantas	4	\$ 15.00	\$ 60.00
Adornos	50	\$ 3.50	\$ 175.00
<b>TOTAL DECORACIÓN</b>			<b>\$ 760.00</b>

En este cuadro se detalla la decoración con la cual se va a diferenciar el negocio.

#### 4.2.8. Utensilios y Accesorios de Cocina

TABLA 14. Utensilios y Accesorios de Cocina

<b>UTENSILLOS Y ACCESORIOS DE COCINA</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Olla de inducción UPDATE U-SPS-8T	2	\$ 58.70	\$ 117.40
Tramo Paris sartén teflon con espátula	1	\$ 19.18	\$ 19.18
Santi Paila aluminio fundido	1	\$ 26.96	\$ 26.96
Olla tamalera 32 centímetros	1	\$ 33.90	\$ 33.90
Molde desmoldable para cheesecake	3	\$ 7.25	\$ 21.75
Moedor para bizcocho (pie)	3	\$ 4.31	\$ 12.93
Bowl acero inoxidable	10	\$ 15.40	\$ 154.00
Cernidor acero inoxidable de 22 centímetros	2	\$ 2.70	\$ 5.40
Cuchareta	2	\$ 5.50	\$ 11.00
Espumadera	2	\$ 5.00	\$ 10.00
Cucharón	2	\$ 5.00	\$ 10.00
Espátula para pasteles de acero inoxidable	2	\$ 1.58	\$ 3.16
Tramo polyw espátula siete	2	\$ 4.62	\$ 9.24
Manga pastelera	2	\$ 2.20	\$ 4.40
Tablas de picar	4	\$ 6.89	\$ 27.56
Tablas para picaditas	10	\$ 4.87	\$ 48.70
Cuchillo cebollero	3	\$ 10.87	\$ 32.61
Puntilla	2	\$ 7.25	\$ 14.50
Caldero bordeado espumar leche 36 centímetros	2	\$ 30.59	\$ 61.18
Pala de Hielo	2	\$ 3.43	\$ 6.86
Jarra sin tapa para barista acero inoxidable	2	\$ 30.95	\$ 61.90
Gusanillo	2	\$ 3.50	\$ 7.00
Batidor manual	2	\$ 3.81	\$ 7.62
Raryador de 4 lados	2	\$ 6.94	\$ 13.88
Coctelera de 750ml	3	\$ 12.95	\$ 38.85
Medidor para licor doble de 1 onza	2	\$ 3.31	\$ 6.62
Generador coctelera de 750ml	4	\$ 12.95	\$ 51.80
Saca corcho doble palanca	2	\$ 9.32	\$ 18.64
Cuchillo de cierra	2	\$ 3.30	\$ 6.60
Mortero	2	\$ 9.00	\$ 18.00
Bandeja redonda antideslizante	10	\$ 16.58	\$ 165.80
Bolillo de acero inoxidable 48" gener	2	\$ 28.50	\$ 57.00
Pinzas grandes multiuso acero inoxidable	4	\$ 2.39	\$ 9.56
<b>TOTAL DE UTENSILLOS DE COCINA</b>			<b>\$ 1,094.00</b>

En esta tabla se detalla los utensilios que se necesitará para todas las preparaciones que se va a realizar.

**NOTA:** La información se obtuvo de Mercado Libre, Montero.

### 4.3. Presupuesto de Inversión

#### 4.3.1. Activos Fijos

TABLA 15. Activos Fijos

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Maquinaria y Equipo	\$ 5,275.81
Equipo Tecnológico	\$ 4,416.84
Muebles y Enseres	\$ 5,282.32
Cristalería	\$ 576.38
Vajilla	\$ 898.64
Cuartería	\$ 264.50
Decoración	\$ 760.00
Utensillos y Accesorios	\$ 1,094.00
<b>TOTAL DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 18,568.49</b>

En esta tabla se detalla los bienes tangibles e intangibles de la empresa.

#### 4.3.2. Activos Diferidos

TABLA 16. Activos Diferidos

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Gastos de Constitución	\$ 1,300.00
<b>TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 1,300.00</b>

En esta tabla se detalla todos los trámites que se realizan antes de iniciar las operaciones de un negocio.

### 4.3.3. Capital de Trabajo

TABLA 17. Capital de Trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR TRIMESTRAL</b>
Arriendo	\$ 1,300.00	\$ 3,900.00
Mano de Obra Directa	\$ 3,448.80	\$ 10,346.40
Materia prima	\$ 3,500.00	\$ 10,500.00
Servicios Básicos	\$ 350.00	\$ 1,050.00
Gastos Personal Administrativo	\$ 492.51	\$ 1,477.53
Gastos Generales de Ventas	\$ 600.00	\$ 1,800.00
Mantenimiento	\$ 324.77	\$ 974.31
<b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 10,016.08</b>	<b>\$ 30,048.24</b>

En esta tabla se está detallando todo el Capital de Trabajo que se va a invertir.

### 4.3.3. Inversión Total

TABLA 18. Inversión Total

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Activos Fijos	\$ 18,568.49
Activos Diferidos	\$ 1,300.00
Capital de Trabajo	\$ 30,048.24
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 49,916.73</b>

En esta tabla se detalla la inversión que se va a tener en el negocio para su apertura.

## 4.4. Presupuestos de Costos

### 4.4.1. Depreciación de Activos Fijos

TABLA 19. Depreciación

DETALLE DE ACTIVOS FIJOS Y DEPRECIACIÓN					
NOMBRE Y DESCRIPCION DEL ACTIVO	UNIDADES	VALOR UNITARIO	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO DE COCINA (10 AÑOS)</b>					
Cocina industrial mixta sencilla de 3	1	\$ 134.40	\$ 134.40	\$ 1.12	\$ 13.44
Horno semi industrial mixto para dos latas	1	\$ 173.60	\$ 173.60	\$ 1.45	\$ 17.36
freidor mixto sin plancha	1	\$ 173.60	\$ 173.60	\$ 1.45	\$ 17.36
microondas HACEB AR HM 0.7 me.	1	\$ 99.68	\$ 99.68	\$ 0.83	\$ 9.97
Refrigeradora industrial RI-425	1	\$ 866.88	\$ 866.88	\$ 7.22	\$ 86.69
Maquina de café BIANCHI LEITA	1	\$ 2,200.00	\$ 2,200.00	\$ 18.33	\$ 220.00
Kitchenaid kp26	1	\$ 500.69	\$ 500.69	\$ 4.17	\$ 50.07
Licuadaora	2	\$ 70.00	\$ 140.00	\$ 1.17	\$ 14.00
Sanduchera	1	\$ 35.00	\$ 35.00	\$ 0.29	\$ 3.50
Molino dosificador de café	1	\$ 351.96	\$ 351.96	\$ 2.93	\$ 35.20
Calefactores a gas	2	\$ 300.00	\$ 600.00	\$ 5.00	\$ 60.00
Trampa de grasa de acero inoxidable 1,2 mm	2	\$ 403.00	\$ 806.00	\$ 6.72	\$ 80.60
Campana extractora de 2 m x 90 acero inoxidable	1	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 4.17	\$ 50.00
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO DE COCINA</b>			<b>\$ 6,581.81</b>	<b>\$ 54.85</b>	<b>\$ 658.18</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES (10 AÑOS)</b>					
Mesas para 4 puestos	23	\$ 58.24	\$ 1,339.52	\$ 11.16	\$ 133.95
Mesas para 2 puestos	4	\$ 50.40	\$ 201.60	\$ 1.68	\$ 20.16
Sillas	105	\$ 19.04	\$ 1,999.20	\$ 16.66	\$ 199.92
Escritorio cajero	1	\$ 112.00	\$ 112.00	\$ 0.93	\$ 11.20
Estanterías	3	\$ 90.00	\$ 270.00	\$ 2.25	\$ 27.00
Mesones de acero inoxidable	4	\$ 340.00	\$ 1,360.00	\$ 11.33	\$ 136.00
Escritorio	1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1.25	\$ 15.00
Silla estatica	3	\$ 100.00	\$ 300.00	\$ 2.50	\$ 30.00
Libreo	1	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 1.67	\$ 20.00
Archivador vertical 5 cajones	1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1.25	\$ 15.00
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 6,082.32</b>	<b>\$ 50.69</b>	<b>\$ 608.23</b>
<b>EQUIPO TECNOLÓGICO (10 AÑOS)</b>					
Proyector Viewsonic 300Lumens Suga	1	\$ 557.00	\$ 557.00	\$ 4.64	\$ 55.70
Parlantes Amplificadores 10 pulgadas	2	\$ 190.00	\$ 380.00	\$ 3.17	\$ 38.00
Micrófono inalámbrico doble profesional Uhf Marca Bnk	3	\$ 72.00	\$ 216.00	\$ 1.80	\$ 21.60
Consolas Behringer Europower de 12 canales	1	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 4.08	\$ 49.00
2 Cámaras de seguridad Cctv+Durlp Pci	3	\$ 195.93	\$ 587.79	\$ 4.90	\$ 58.78
Computadora Intel Core Duo 3.0ghz	1	\$ 299.00	\$ 299.00	\$ 8.30	\$ 99.66
Monitor LG LED18.5	2	\$ 137.14	\$ 274.28	\$ 7.62	\$ 91.42
Impresora matricial EPSON LX 300	1	\$ 272.05	\$ 272.05	\$ 7.56	\$ 90.67
Teléfono PANASONIC	2	\$ 45.36	\$ 90.72	\$ 2.52	\$ 30.24
Caja registradora	1	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 12.50	\$ 149.99
Sistema Camila (duracion por 3 años)	1	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 22.22	\$ 266.64
<b>TOTAL EQUIPO TECNOLÓGICO</b>			<b>\$ 4,416.84</b>	<b>\$ 79.31</b>	<b>\$ 951.69</b>
<b>TOTAL DE LA DEPRECIACIÓN</b>					<b>\$ 2,218.10</b>

En esta tabla se detalla la depreciación que tiene cada artículo; como son Muebles y Enseres, Maquinaria y Equipo; Equipo Tecnológico.

#### 4.4.2. Mano de Obra Directa

TABLA 20. Nomina del Personal

COSTO DE MANO DE OBRA									
CARGO	SUELDO	APORTE 9.45%	INGRESOS MENOS EGRESOS	13 SUELDO	14 SUELDO	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
<b>COCINA</b>									
Chef de Partida	\$ 450.00	\$ 42.53	\$ 407.48	\$ 37.50	\$ 28.33	\$ 18.75	\$ 84.58	\$ 492.06	\$ 5,904.70
Ayudante de Cocina	\$ 340.00	\$ 32.13	\$ 307.87	\$ 28.33	\$ 28.33	\$ 14.17	\$ 70.83	\$ 378.70	\$ 4,544.44
Stewart	\$ 340.00	\$ 32.13	\$ 307.87	\$ 28.33	\$ 28.33	\$ 14.17	\$ 70.83	\$ 378.70	\$ 4,544.44
Jefe de Bodega	\$ 340.00	\$ 32.13	\$ 307.87	\$ 28.33	\$ 28.33	\$ 14.17	\$ 70.83	\$ 378.70	\$ 4,544.44
<b>SERVICIO</b>									
Capitán de Meseros	\$ 340.00	\$ 32.13	\$ 307.87	\$ 28.33	\$ 28.33	\$ 14.17	\$ 70.83	\$ 378.70	\$ 4,544.44
Mesero 1	\$ 170.00	\$ 16.07	\$ 153.94	\$ 14.17	\$ 14.17	\$ 7.08	\$ 35.42	\$ 189.35	\$ 2,272.22
Mesero 2	\$ 170.00	\$ 16.07	\$ 153.94	\$ 14.17	\$ 14.17	\$ 7.08	\$ 35.42	\$ 189.35	\$ 2,272.22
Mesero 3	\$ 170.00	\$ 16.07	\$ 153.94	\$ 14.17	\$ 14.17	\$ 7.08	\$ 35.42	\$ 189.35	\$ 2,272.22
Mesero 4	\$ 170.00	\$ 16.07	\$ 153.94	\$ 14.17	\$ 14.17	\$ 7.08	\$ 35.42	\$ 189.35	\$ 2,272.22
Bartender	\$ 450.00	\$ 42.53	\$ 407.48	\$ 37.50	\$ 28.33	\$ 18.75	\$ 84.58	\$ 492.06	\$ 5,904.70
Ayudante de Bar	\$ 340.00	\$ 32.13	\$ 307.87	\$ 28.33	\$ 28.33	\$ 14.17	\$ 70.83	\$ 378.70	\$ 4,544.44
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,280.00</b>	<b>\$ 277.83</b>	<b>\$ 2,970.04</b>	<b>\$ 273.33</b>	<b>\$ 255.00</b>	<b>\$ 129.58</b>	<b>\$ 629.58</b>	<b>\$ 3,445.69</b>	<b>\$ 41,348.26</b>

En esta tabla se detalla el salario que va a percibir cada uno de los trabajadores.

#### 4.4.3. Servicios Básicos

TABLA 21. Servicios Básicos

SERVICIOS BÁSICOS		
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua Potable	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Energía Eléctrica	\$ 150.00	\$ 1,800.00
Teléfono	\$ 30.00	\$ 360.00
Internet	\$ 20.00	\$ 240.00
Combustible	\$ 50.00	\$ 600.00
<b>TOTAL DE SERVICIOS BÁSICOS</b>		<b>\$ 4,200.00</b>

En esta tabla se detalla los principales Servicios Básicos que necesitara el local.

#### 4.4.4. Suministros de Limpieza

TABLA 22. Suministros de Limpieza

<b>SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Escoba	3	1,50	4,50
Trapeador	3	1,70	5,10
Recogedor de basura	2	1,00	2,00
Fundas industriales negras para basura x 25	3	1,50	4,50
Desinfectante	2	3,50	7,00
Detergente	2	3,00	6,00
Cloro	2	2,50	5,00
Viledas para la vajilla	4	0,30	1,20
Esponjas de a lambre para las ollas	4	0,75	3,00
Jabon liquido para baño	4	3,00	12,00
Jabon para la vajilla	4	1,95	7,80
<b>TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>			<b>58,10</b>

En esta tabla se detalla todos los suministros de limpieza que serán empleados para el aseo de la empresa.

#### 4.4.5. Mantenimiento y Abastecimiento

TABLA 23. Mantenimiento y Abastecimiento

<b>MANTENIMIENTO Y ABASTECIMIENTO</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Maquinaria y Equipo	10%	\$ 9,908.00	\$ 82.57	\$ 990.80
Equipo Tecnológico	5%	\$ 3,879.00	\$ 16.16	\$ 193.95
Muebles y Enseres	5%	\$ 4,750.00	\$ 19.79	\$ 237.50
Menaje y Cristalería	15%	\$ 16,500.00	\$ 206.25	\$ 2,475.00
<b>TOTAL DE MANTENIMIENTO Y ABASTECIMIENTO</b>			<b>\$ 324.77</b>	<b>\$ 3,897.25</b>

En esta tabla se detalla el mantenimiento que se va a dar a los activos fijos.

#### 4.4.6. Gasto Administrativo (Personal)

TABLA 24. Gasto Administrativo (Personal)

COSTO DE MANO DE OBRA									
DETALLE	SUELDO	APORTE 9.45%	INGRESOS MENOS EGRESOS	13 SUELDO	14 SUELDO	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
<b>ADMINISTRACIÓN</b>									
Administrador	\$ 450.00	\$ 42.53	\$ 407.48	\$ 37.50	\$ 28.33	\$ 18.75	\$ 84.58	\$ 492.06	\$ 5,904.70
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 450.00</b>	<b>\$ 42.53</b>	<b>\$ 407.48</b>	<b>\$ 37.50</b>	<b>\$ 28.33</b>	<b>\$ 18.75</b>	<b>\$ 84.58</b>	<b>\$ 492.06</b>	<b>\$ 5,904.70</b>

En esta tabla de detalla el salario a percibir el Administrador.

#### 4.4.7. Gastos Administrativos

TABLA 25. Gastos Administrativos Varios

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Suministros de Oficina	\$ 35.00	\$ 420.00
Suministros de Computación	\$ 50.00	\$ 600.00
Transporte y Movilización	\$ 30.00	\$ 360.00
Varios	\$ 35.00	\$ 420.00
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 150.00</b>	<b>\$ 1,800.00</b>

En esta tabla se detalla todos los Gastos Administrativos que va a tener este negocio.

#### 4.4.8. Gastos de Ventas

TABLA 26. Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTAS		
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Otros	\$ 200.00	\$ 2,400.00
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$ 600.00</b>	<b>\$ 7,200.00</b>

En esta tabla se detalla los gastos de publicidad y los imprevistos.

## 4.4.9. Materia Prima Directa

TABLA 27. Materia Prima

<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
Lonja de Cerdo	kg	3	\$ 4.00	\$ 12.00
Mote	kg	5	\$ 2.00	\$ 10.00
Lechuga	und	6	\$ 0.50	\$ 3.00
Cebolla Paiteña	kg	6	\$ 2.50	\$ 15.00
Tomate	kg	5	\$ 2.10	\$ 10.50
Sal	kg	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Pimienta	kg	2	\$ 4.20	\$ 8.40
Ajo	kg	2	\$ 3.50	\$ 7.00
Cebolla Blanca	kg	3	\$ 2.00	\$ 6.00
Zuimo de Limón	ltr	3	\$ 1.75	\$ 5.25
Culantro	kg	2	\$ 1.25	\$ 2.50
Aceite de Oliva	ltr	3	\$ 7.50	\$ 22.50
Salami	kg	5	\$ 5.00	\$ 25.00
Jamón Serrano	kg	2	\$ 8.00	\$ 16.00
Queso Gruyer	kg	1	\$ 7.85	\$ 7.85
Queso Garmanyer	kg	1	\$ 6.95	\$ 6.95
Q. Mozzarella Hiervas	kg	1	\$ 8.50	\$ 8.50
Pickles	kg	3	\$ 9.50	\$ 28.50
Aceitunas Verdes	kg	3	\$ 7.00	\$ 21.00
Uvas Verdes	kg	3	\$ 6.00	\$ 18.00
Choclo Desgranado	kg	8	\$ 6.00	\$ 48.00
Queso Fresco	kg	1	\$ 3.50	\$ 3.50
Azúcar	kg	3	\$ 3.75	\$ 11.25
Huevos	und	90	\$ 0.20	\$ 18.00
Mantequilla	kg	2	\$ 2.10	\$ 4.20
Polvo de Hornear	kg	2	\$ 2.35	\$ 4.70
Verde	kg	2	\$ 3.50	\$ 7.00
Aceite Vegetal	ltr	5	\$ 3.85	\$ 19.25
Harina	kr	20	\$ 7.50	\$ 150.00
Leche	ltro	30	\$ 1.35	\$ 40.50
Carne Res Molido	kg	6	\$ 4.85	\$ 29.10
Pimiento Verde	kg	2	\$ 2.75	\$ 5.50
Achiote Líquido	ltr	1	\$ 2.95	\$ 2.95
Morocho	kg	5	\$ 3.55	\$ 17.75
Arveja	kg	3	\$ 2.85	\$ 8.55
Jamón Americano	kg	5	\$ 3.95	\$ 19.75
Queso Mozzarella	kg	5	\$ 3.85	\$ 19.25
Filete de Pollo	kg	4	\$ 6.95	\$ 27.80
<b>SUB TOTAL</b>				<b>\$ 677.00</b>

TABLA 28. Materia Prima

<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Higos	und	60	\$ 0.35	\$ 21.00
Panela	und	2	\$ 1.35	\$ 2.70
Leche Evaporada	lata	3	\$ 3.50	\$ 10.50
Leche Condensada	lata	3	\$ 4.75	\$ 14.25
Cerezas	lata	2	\$ 3.50	\$ 7.00
Galletas María	kg	2	\$ 1.25	\$ 2.50
Queso Crema	kg	1	\$ 4.50	\$ 4.50
Crema de Leche	kg	2	\$ 4.00	\$ 8.00
Mora	kg	2	\$ 3.50	\$ 7.00
Frutilla	kg	2	\$ 4.00	\$ 8.00
Vino Tinto	kg	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Maicena	kg	1	\$ 2.30	\$ 2.30
Hierva Buena	kg	2	\$ 2.75	\$ 5.50
Ron Blanco	ltr	3	\$ 8.75	\$ 26.25
Agua Mineral	ltro	3	\$ 3.10	\$ 9.30
Tequila	ltr	3	\$ 9.00	\$ 27.00
Granadina	ltro	1	\$ 3.85	\$ 3.85
Cachaca	ltr	2	\$ 8.68	\$ 17.36
Soda de limón	ltr	1	\$ 2.00	\$ 2.00
Triple Sec	ltr	2	\$ 7.95	\$ 15.90
Pisco	ltr	2	\$ 5.00	\$ 10.00
Clamato	ltr	1	\$ 5.50	\$ 5.50
Gerez	ltr	2	\$ 8.50	\$ 17.00
Vodka	ltr	3	\$ 9.85	\$ 29.55
Licor de Cacao	ltr	2	\$ 6.55	\$ 13.10
Amareto	ltr	3	\$ 7.85	\$ 23.55
Café Molido	kg	3	\$ 6.81	\$ 20.43
Chocolate Líquido	ltr	1	\$ 4.00	\$ 4.00
<b>SUB TOTAL</b>				\$ 323.04
<b>TOTAL</b>				\$ 1,000.04

En esta tabla se detalla la materia prima que se utilizara en cada uno de nuestros platos.

#### 4.4.10. Costeos de Operaciones Proyectadas

TABLA 29. Costeo de Operaciones Proyectadas

<b>COSTEO DE OPERACIONES PROYECTADAS</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Arriendo	\$ 15,600.00	\$ 16,100.00	\$ 16,650.00	\$ 17,250.00	\$ 17,900.00
Mano de Obra Directa	\$ 41,385.58	\$ 42,035.58	\$ 42,735.58	\$ 43,485.58	\$ 44,285.58
Materia Prima	\$ 12,000.00	\$ 12,550.00	\$ 13,150.00	\$ 13,850.00	\$ 14,625.00
Servicios Básicos	\$ 4,200.00	\$ 4,650.00	\$ 5,150.00	\$ 5,700.00	\$ 6,300.00
Mantenimiento	\$ 3,897.25	\$ 4,097.25	\$ 4,347.25	\$ 4,647.25	\$ 4,997.25
DepReciación	\$ 2,218.10	\$ 2,468.10	\$ 2,768.10	\$ 3,118.10	\$ 3,518.10
Suministros de Limpieza	\$ 697.20	\$ 1,097.20	\$ 1,547.20	\$ 2,047.20	\$ 2,597.20
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 79,998.13</b>	<b>\$ 82,998.13</b>	<b>\$ 86,348.13</b>	<b>\$ 90,098.13</b>	<b>\$ 94,223.13</b>
Gastos Generales Administrativos	\$ 7,710.10	\$ 8,185.10	\$ 8,705.10	\$ 9,380.10	\$ 10,115.10
Gastos de Ventas	\$ 7,200.00	\$ 7,550.00	\$ 7,950.00	\$ 8,400.00	\$ 8,900.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14,910.10</b>	<b>\$ 15,735.10</b>	<b>\$ 16,655.10</b>	<b>\$ 17,780.10</b>	<b>\$ 19,015.10</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 94,908.23</b>	<b>\$ 98,733.23</b>	<b>\$ 103,003.23</b>	<b>\$ 107,878.23</b>	<b>\$ 113,238.23</b>

En este cuadro se detalla el costeo proyectado para un futuro de 5 años.

#### 4.4.11. Proyección de Ventas Diarias

TABLA 30. Proyección de Ventas Diarias

<b>PROYECCON DE VENTAS DIARIAS</b>						
<b>MENU</b>	<b>CANT.</b>	<b>MART.</b>	<b>MIER.</b>	<b>JUEV.</b>	<b>VIER.</b>	<b>SABA.</b>
Mote con chicharon	und.	0	2	2	3	3
Tabla de quesos y jamon	und.	0	2	3	3	3
Humitas con queso	und.	1	1	2	3	4
Empanadas de verde carne	und.	1	2	3	4	4
Empanadas de verde queso	und.	1	2	3	4	4
Empanadas de morocho	und.	1	2	3	4	4
Empanadas de viento	und.	1	2	3	4	4
Sanduche mixto	und.	0	0	2	3	4
Sanduche pollo tradicional	und.	0	0	2	3	4
Sanduche lomo con queso	und.	0	0	2	3	4
Sanduche jamon serrano	und.	0	0	2	3	4
Higos con queso	und.	0	0	1	2	3
Torta tres leches	und.	1	2	3	4	4
Chessecacake frutos rojos	und.	1	2	3	4	3
Pie de limon	und.	1	2	3	4	4
Jugo de mora	und.	1	2	2	3	2
Jugo de tomate de arbol	und.	2	3	2	3	2
Jugo de guanabana	und.	3	2	3	2	3
Café expresso	und.	1	1	2	3	4
Café americano	und.	1	1	2	3	4
Capuccino	und.	0	1	2	3	4
Mocaccino	und.	0	1	2	3	4
Café con amareto	und.	0	0	1	3	4
Margarita	und.	0	0	3	4	3
Piña Colada	und.	0	1	2	3	4
Tequila Sunrise	und.	0	1	3	4	4
Bloody Mary	und.	0	1	2	3	4
Pisco Sour	und.	0	1	3	4	5
Pinck Lady	und.	0	1	2	3	4
Strawberry Daiquiri	und.	0	1	3	4	3
Mojito	und.	0	1	2	3	4
Muppet	und.	0	1	3	4	4
Cucaracha	und.	0	1	2	3	4
Caipiriña	und.	0	1	3	4	3
Michelada	und.	0	1	2	3	4
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>16</b>	<b>41</b>	<b>83</b>	<b>116</b>	<b>129</b>

En esta tabla se detalla la proyección de ventas diarias en cada uno de nuestros productos.

#### 4.4.12. Proyección de Ventas Totales

TABLA 31. Proyección de Ventas Totales

PROYECCION DE VENTAS TOTALES					
PRODUCTO	U.SEM.	U.MES	U.AÑO	PRE./VTAS.	\$ VTAS.ESTI./AÑO
Mote con chicharon	10	40	480	\$ 6.00	\$ 2,880.00
Tabla de quesos y jamon	11	44	528	\$ 24.99	\$ 13,194.72
Humitas con queso	11	44	528	\$ 3.75	\$ 1,980.00
Empanadas de verde carne	14	56	672	\$ 4.30	\$ 2,889.60
Empanadas de verde queso	14	56	672	\$ 4.30	\$ 2,889.60
Empanadas de morocho	14	56	672	\$ 4.30	\$ 2,889.60
Empanadas de viento	14	56	672	\$ 4.30	\$ 2,889.60
Sanduche mixto	9	36	432	\$ 5.70	\$ 2,462.40
Sanduche pollo tradicional	9	36	432	\$ 5.25	\$ 2,268.00
Sanduche lomo con queso	9	36	432	\$ 7.50	\$ 3,240.00
Sanduche jamon serrano	9	36	432	\$ 8.50	\$ 3,672.00
Higos con queso	6	24	288	\$ 3.50	\$ 1,008.00
Torta tres leches	14	56	672	\$ 4.00	\$ 2,688.00
Chessecacake frutos rojos	13	52	624	\$ 4.50	\$ 2,808.00
Pie de limon	14	56	672	\$ 4.00	\$ 2,688.00
Jugo de mora	10	40	480	\$ 3.10	\$ 1,488.00
Jugo de tomate de arbol	12	48	576	\$ 3.10	\$ 1,785.60
Jugo de guanabana	13	52	624	\$ 3.10	\$ 1,934.40
Café expreso	11	44	528	\$ 1.80	\$ 950.40
Café americano	11	44	528	\$ 1.90	\$ 1,003.20
Capuccino	10	40	480	\$ 2.30	\$ 1,104.00
Mocaccino	10	40	480	\$ 2.75	\$ 1,320.00
Café con amareto	8	32	384	\$ 4.75	\$ 1,824.00
Margarita	10	40	480	\$ 9.50	\$ 4,560.00
Piña Colada	10	40	480	\$ 9.50	\$ 4,560.00
Tequila Sunrise	12	48	576	\$ 8.50	\$ 4,896.00
Bloody Mary	10	40	480	\$ 10.00	\$ 4,800.00
Pisco Sour	13	52	624	\$ 9.00	\$ 5,616.00
Pinck Lady	10	40	480	\$ 7.00	\$ 3,360.00
Strawberry Daiquiri	11	44	528	\$ 8.50	\$ 4,488.00
Mojito	10	40	480	\$ 6.00	\$ 2,880.00
Muppet	12	48	576	\$ 5.35	\$ 3,081.60
Cucaracha	10	40	480	\$ 5.35	\$ 2,568.00
Caipiriña	11	44	528	\$ 5.00	\$ 2,640.00
Michelada	10	40	480	\$ 6.50	\$ 3,120.00
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>1540</b>	<b>18480</b>	<b>\$ 207.89</b>	<b>\$ 108,426.72</b>

En esta tabla se detalla la proyección de ventas semanales, mensuales y anuales programada a la venta en cada uno de nuestros productos.

#### 4.4.13. Proyección de Costos

TABLA 32. Proyección de Costos

PROYECCION DE LOS COSTOS					
PRODUCTO	U.SEM.	U.MES	U.AÑO	CSTO U. M.P.	COSTO MAT. PRIMA
Mote con chicharon	10	40	480	\$ 0.88	\$ 422.40
Tabla de quesos y jamon	11	44	528	7.87	\$ 4,155.36
Humitas con queso	11	44	528	0.68	\$ 359.04
Empanadas de verde carne	14	56	672	1.31	\$ 880.32
Empanadas de verde queso	14	56	672	1.28	\$ 860.16
Empanadas de morocho	14	56	672	1.20	\$ 806.40
Empanadas de viento	14	56	672	1.24	\$ 833.28
Sanduche mixto	9	36	432	1.69	\$ 730.08
Sanduche pollo tradicional	9	36	432	1.19	\$ 514.08
Sanduche lomo con queso	9	36	432	1.66	\$ 717.12
Sanduche jamon serrano	9	36	432	2.30	\$ 993.60
Higos con queso	6	24	288	0.75	\$ 216.00
Torta tres leches	14	56	672	0.54	\$ 362.88
Chessecacake frutos rojos	13	52	624	1.55	\$ 967.20
Pie de limon	14	56	672	1.10	\$ 739.20
Jugo de mora	10	40	480	0.54	\$ 259.20
Jugo de tomate de arbol	12	48	576	0.39	\$ 224.64
Jugo de guanabana	13	52	624	0.56	\$ 349.44
Café expresso	11	44	528	0.16	\$ 84.48
Café americano	11	44	528	0.16	\$ 84.48
Capuccino	10	40	480	0.29	\$ 139.20
Mocaccino	10	40	480	\$ 0.33	\$ 158.40
Café con amareto	8	32	384	1.02	\$ 391.68
Margarita	10	40	480	2.33	\$ 1,118.40
Piña Colada	10	40	480	2.12	\$ 1,017.60
Tequila Sunrise	12	48	576	2.13	\$ 1,226.88
Bloody Mary	10	40	480	2.70	\$ 1,296.00
Pisco Sour	13	52	624	1.25	\$ 780.00
Pinck Lady	10	40	480	1.44	\$ 691.20
Strawberry Daiquiri	11	44	528	1.68	\$ 887.04
Mojito	10	40	480	1.65	\$ 792.00
Muppet	12	48	576	1.47	\$ 846.72
Cucaracha	10	40	480	1.45	\$ 696.00
Caipiriña	11	44	528	\$ 0.60	\$ 316.80
Michelada	10	40	480	1.52	\$ 729.60
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>1540</b>	<b>18480</b>	<b>\$ 49.03</b>	<b>\$ 25,646.88</b>

En esta tabla se detalla la proyección de costos anuales programada en cada uno de nuestros productos.

#### 4.5. Determinar el Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un índice de la actividad de un negocio en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales, no existe utilidad ni pérdida. Es decir; es el punto mínimo en el que se debe maniobrar para no caer en pérdidas.

Para determinar el Punto de Equilibrio es necesario conocer el Costo Total que es el equivalente a la sumatoria de los Costos Fijos y los Costos Variables: los primeros se mantienen permanentes independientes de la producción y los segundos varían de acuerdo al volumen de producción, se incluye también los gastos de administración y ventas.

#### PUNTO DE EQUILIBRIO

##### FORMULA:

$$PE = \text{COSTO FIJO} / 1 - (\text{CV} / \text{PV})$$

$$PE = 67,792.88 / (25,646.88 / 108,426.72)$$

$$PE = 67,792.88 / (0.2365)$$

$$PE = 286,650.65 \text{ ANUAL}$$

$$PE = 23,887.55 \text{ MENSUAL}$$

$$PE = 1,194.37 \text{ DIARIO}$$

Como resultado de las operaciones realizadas, se establece que el equilibrio entre los costos y las ventas y/o ingresos, logrando que las ventas diarias sean por un valor de **1,194.37** dólares; del monto de producción presupuestado; esto significa que en este nivel no hay pérdida, pero tampoco hay ganancia sino se mantiene.

El ingreso promedio de venta mensual para satisfacer costos y gastos de operación será de **23,887.55** dólares al mes, a partir de este monto se generara utilidades para el inversionista.

#### 4.2.2 Estado de resultados

TABLA 34. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS						
INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ventas	\$ 108,426.72	119269.392	131196.33	144315.96	158747.56	
Extras	9000	9450	9922.5	10418.625	10939.5563	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>117,426.72</b>	<b>128719.392</b>	<b>141118.83</b>	<b>154734.59</b>	<b>169687.12</b>	
EGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Gastos Fijos	15958.59	17235.28	18614.10	20103.23	21711.49	
Gastos Variables	15402.96	16635.20	17966.01	19403.29	20955.56	
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>31361.55</b>	<b>33870.47</b>	<b>36580.11</b>	<b>39506.52</b>	<b>42667.04</b>	
<b>UTILIDAD</b>	86,065.17	94848.92	104538.72	115228.07	127020.07	<b>TOTAL 5 AÑOS</b>
40% RETORNO INVERSION	34,426.07	37,939.57	41815.49	46091.23	50808.03	211,080.38
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>51,639.1020</b>	<b>56,909.3508</b>	<b>62,723.2316</b>	<b>69,136.8411</b>	<b>76,212.0447</b>	316,620.57

Los resultados proyectados se visualizan en el cuadro anterior; esto nos da un resultado positivo desde el primer año de actividad; pues genera una utilidad que hace que el proyecto sea sustentable y sostenible en el tipo destinado.

## **CAPITULO V**

### **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. CONCLUSIONES**

- El ingreso promedio de venta mensual para satisfacer costos y gastos de operación será de 17,348.64 dólares al mes, a partir de este monto se generará utilidades para el inversionista.
- Los resultados proyectados son positivos desde el primer año de actividad pues genera una utilidad que hace que el proyecto sea sustentable y sostenible en el tiempo establecido.
- El proyecto es factible en los aspectos: social, geográfico, demográfico, mercadológico y financiero; ya que se pueden fomentar y generar fuentes de trabajo.

#### **5.2. RECOMENDACIONES**

- Bajar el valor de los Gastos Fijos buscando nuevos proveedores u otros productos.
- Economizar en los Costos Variables en cada uno de nuestros platos.
- Lograr que se materialice la creación de Bar Café, en base a las opiniones positivas de la muestra encuestada y con todos los aspectos analizados detenidamente en la presente tesis.

## REFERENCIAS

Diario el Hoy.(2011). *Receta Empanadas de Morocho*. Recopilado 2014/03/15 de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-receta-de-hoy-empanadas-de-morocho-333153.html>

Google Maps. (2014). *Ubicación del Barrio de la Floresta*. Recopilado el 05/03/2014 de <https://maps.google.com.ec/maps?hl=es&tab=il>

IEPI. (2011). *Requisitos para registrar una Marca*. Recopilado el 18/03/2014 <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/>

Municipio de Quito.(2012). *Requisitos para obtener la Patente Municipal*. Recopilado el 13/03/2014 de <http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/consulta-de-impuestos-3/consulta-de-impuestos-3>

Ortega Abogados. (1915). *Trámites Legales*. Recopilado el 22/03/2014 de <http://www.ortegaabogados-ec.com/aldea/Boletines>

Quito Turismo. (2012). *Requisitos para obtener el LUAE*. Recopilado el 20/03/2014 <http://www.quito-turismo.gob.ec/index>.

SRI. (2010). *Requisitos para obtener el RUC*. Recopilado el 16/03/2014 de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

## **ANEXOS**

## ANEXO 1. Posibles preguntas para una Entrevista de Trabajo

### PREGUNTAS QUE SE PODRÍAN HACER EN LA ENTREVISTA DE TRABAJO

- En 5 palabras descríbase como es usted.
- Cual fue la función que desempeño en su anterior trabajo.
- Que disponibilidad de tiempo tiene.
- Si se requiere trabajar los fines de semana nos colaborarías.
- Si le fuera el caso de que necesitemos que se quede unas horas extras después de su jornada normal del trabajo estaría dispuesto hacerlo.
- Cuantos idiomas dominas.
- Quien te hablo de nuestra empresa.
- Tiene facilidad para integrarse a un grupo nuevo de trabajo.
- Cuál es su aspiración salarial.
- Cual fue la causa para que renunciara a su antiguo trabajo.

## ANEXO 2. Contrato de trabajo

### Modelo de Contrato de Plazo Fijo

En ....., a ..... de ..... de 20....., entre la Empresa (razón social) .....representada por don ..... en su calidad de ....., con domicilio en....., comuna de....., en adelante "el empleador" y don (a)....., de nacionalidad ..... nacido (a) el .....de .....de....., cédula de identidad N°....., domiciliado en....., comuna de....., de profesión (u oficio) .....de estado civil ....., procedente de ....., en adelante "el trabajador", se ha convenido el siguiente contrato de trabajo.

El trabajador se compromete y obliga a ejecutar el trabajo de.....  
.....que se le encomienda.

Los servicios se prestarán en (las oficinas del empleador u otros sitios. Nombrarlos) ..... sin perjuicio de la facultad del empleador de alterar, por causa justificada, la naturaleza de los servicios, o el sitio o recinto en que ellos han de prestarse, con la sola limitación de que se trate de labores similares y que el nuevo sitio o recinto quede dentro de la misma localidad o ciudad, conforme a lo señalado en el artículo 12° del Código del Trabajo.

\* La jornada de trabajo será de .... horas semanales distribuidas de (día de inicio)..... a (Día de término)....., de ..... a ..... horas y de ..... a ..... El tiempo de media hora para colación será de cargo del trabajador .

El empleador se compromete a remunerar los servicios del trabajador con un sueldo mensual de \$ ..... (la misma cantidad en letras) ..... que será liquidado y pagado, por períodos vencidos y en forma proporcional a los días trabajados.

El empleador se compromete a otorgar a suministrar al trabajador los siguientes ..... beneficios

a).....b).....  
.....c).....

El trabajador se compromete y obliga expresamente a cumplir las instrucciones que le sean impartidas por su jefe inmediato o por la gerencia de la empresa, en relación a su trabajo, y acatar en todas sus partes las normas del Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad (cuando exista en la empresa), las que declara conocer y que forman parte integrante del presente contrato, reglamento del cual se le entrega un ejemplar.

El presente contrato durará hasta el ..... de ..... de 20 ..... y sólo podrá ponerse término en conformidad a la legislación vigente. Se deja constancia que el trabajador ingresó al servicio del empleador el ..... de .....de 20.....

Para todos los efectos derivados del presente contrato las partes fijan domicilio en la ciudad de ....., y se someten a la Jurisdicción de sus Tribunales.

El presente contrato se firman en ..... ejemplares, declarando el trabajador haber recibido en este acto un ejemplar de dicho instrumento, que es el fiel reflejo de la relación laboral convenida.

.....	.....
FIRMA TRABAJADOR	FIRMA EMPLEADOR
RUT .....	RUT .....

**NOTA:**

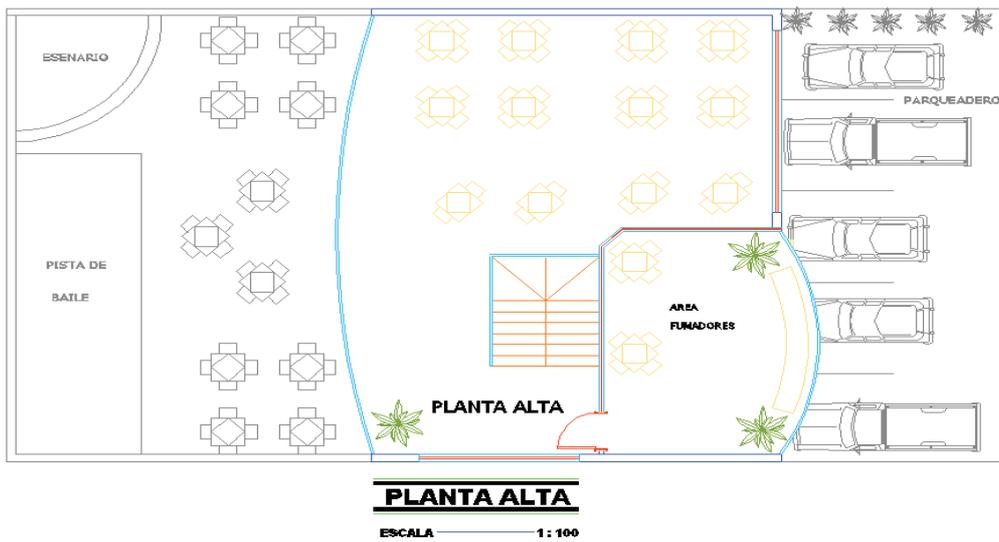
- Este tipo de contrato se rige por las normas contempladas en el art. 159 N° 4 del Código del Trabajo, debiendo tenerse presente lo siguiente:
- La duración del contrato de plazo, fijo, no podrá exceder de un año, salvo que se tratare de gerentes o personas que tengan un título profesional o técnico, otorgado por instituciones de educación superior del Estado o reconocido por éste, caso en el cual la duración no podrá exceder de dos años.
- La prestación de servicios una vez expirado el plazo lo transforma en contrato de duración indefinida.
- Estos contratos sólo admiten una renovación. La segunda renovación lo transforma en contrato de duración indefinida.
- La prestación de servicios discontinuos durante 12 meses o más en un período de quince meses hace presumir que hay contrato indefinido.
- En los contratos que tengan una duración de 30 días o menos, se entiende incluida en la remuneración convenida el pago por feriado y demás derechos que se devengan en proporción al tiempo servido. Regirá la misma disposición si el contrato inicial ha tenido prórrogas, que en total incluido el primer período no excedan de 60 días.

### ANEXO 3. Plano del Negocio

#### PLANO DE NEGOCIO:



ESCALA 1:100



TOMADO: (Diseñadora Carla Espinoza)

En locales de venta de comida, el naranja es un estimulante del apetito, la decoración naranja refuerza las ventas. Popular entre los jóvenes por su irradiación de energía y alegría, perfecto para un espacio con servicio de bar y pista de baile.

#### **ANEXO 4.** Uniforme del Personal de Servicio (Capitán, Meseros, Bar tender, Ayudante de bar)

##### **MUJERES:**



Falda



Blusa



Mandil

##### **HOMBRES:**



Pantalón



Camisa



Mandil

**ANEXO 5.** Uniforme del Personal de Cocina (Chef, Ayudante de cocina y stewear)

HOMBRES Y MUJERES:



Chaqueta de cocina

Pantalón de cocina

Gorro de cocina

**ANEXO 6.** Portada de la Carta



TOMADO: (Diseñadora Carla Espinoza)

## ANEXO 7: Recetas Estándar

<b>PICADAS</b>			
			
<b>RECETA : MOTE CON CHICHARRON</b>			
<b>RECETA: 1</b>		<b>NO. PORCIONES:4</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>
240	gr	Lonja de Cerdo	Cocinar el chicharrón con sal, pimienta, ajo;
600	gr	Mote	dejar que se dore
20	gr	Lechuga	Cocinar el mote con agua
100	gr	Cebolla Paiteña	Cortar la lechuga en chifonoide y colocarla
60	gr	Tomate	en agua sal.
20	gr	Zumo de Limón	
10	gr	Culantro	ENCURTIDO
5	gr	Aceite de Oliva	La cebolla cortada en juliana, el tomate cortado
8	gr	Sal	en concase, culantro finamente picado.
4	gr	Pimienta	Mezclar bien, colocar el zumo de limón, sal,
25	gr	Ajo	pimienta y el aceite.
40	gr	Cebolla Blanca	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> Se arma el plato de la siguiente manera: colocar el mote en la base del plato encima va el chicharon, encima la lechuga y por ultimo el encurtido.			
			
<b>RECETA : TABLITA MIX (4)</b>			
<b>RECETA: 2</b>		<b>NO. PORCIONES:1</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>
240	gr	Salami	Salami y jamón serrano cortadas en laminas
160	gr	Jamón Serrano	finas. Los tres quesos cortados en diferentes
120	gr	Queso Garmanyer	formas; los pickes cortados en laminas a lo
120	gr	Queso Gruyer	ancho o largo; las uvas y las aceitunas van
120	gr	Q. Mozzarella Hie.	enteras por ultimo armar la tablita.
200	gr	Pickes	
280	gr	Aceitunas Verdes	
400	gr	Uvas Verdes	
<b>FOTO</b>			

			
RECETA : HUMITAS CON QUESO			
RECETA: 3		NO. PORCIONES:4	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
400	gr	Choclo desgranado	Al choclo se le muele con la cebolla, ajo y el queso; Incorporar a la mezcla anterior las yemas de huevo, sal, polvo de hornear y la mantequilla derretida. A toda esta mezcla incorporar las claras batidas a punto de nieve, mezclar despacio. Para finalizar colocar la masa en las hojas de choclo y cerrar bien. Cocinar las humitas al vapor de 20 a 30
80	gr	Queso Fesco	
60	gr	Cebolla Blanca	
10	gr	Azúcar	
15	gr	Sal	
4	u	Huevos	
40	gr	Mantequilla	
4	u	Hojas de choclo	
4	gr	Polvo de Hornear	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> Se la sirve con cuadraditos de queso fresco.			
			
RECETA : EMPANADAS VERDE QUESO (4)			
RECETA: 4		NO. PORCIONES:1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.N.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
600	gr	Verde	Cocinar el verde en agua; una vez cocinado se lo aplasta bien y se coloca la sal Se amasa bien y una vez integrado se estira la masa sobre papel film y se comienza a dar forma a las empanadas colocando el queso y cerrar. Se procede a freír las empanadas
40	gr	Queso Fresco	
2	gr	Sal	
50	ml	Aceite Vegetal	
<b>FOTO</b>			

			
RECETA: EMPANADAS VIENTO (4)			
RECETA: 5		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
120	gr	Harina	Colocar el harina y la mantequilla en estado solido mezclar bien estos dos ingredientes.
40	gr	Queso Fresco	
40	ml	Leche	Hacer un crater y en el medio incorporar el azúcar, sal, la leche, los huevos.
40	gr	Mantequilla	
4	u	Huevos	Se amasa bien hasta que este homogenea
4	gr	Azúcar	Se da la forma y se rellena con el queso rallado se cierra las empanadas.
4	gr	Sal	
50	ml	Aceite Vegetal	Se procede a freir las empanadas
<b>FOTO</b>			

			
RECETA: EMPANADAS VERDE CARNE (4)			
RECETA: 6		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
600	gr	Verde	MASA
40	gr	Carne de Res Molida	Cocinar el verde en agua; una vez cocinado se lo aplasta bien y se coloca la sal
8	gr	Pimiento Verde	
8	gr	Cebolla Blanca	Se amasa bien y una vez integrado se estira la masa sobre papel film y se comienza a dar forma a las empanadas colocando el relleno de carne y cerrarlas. Se procede a freir.
10	ml	Achiote Líquido	
3	gr	Sal	RELLENO
50	gr	Aceite Vegetal	
1	gr	Pimienta	Hacer un refrito con la cebolla y el pimiento en brunoise y el achiote; poner la carne molida, dejar cocinar; rectificar con sal y pimienta.
<b>FOTO</b>			

			
<b>RECETA: EMPANADAS MOROCHO (4)</b>			
<b>RECETA: 7</b>		<b>NO. PORCIONES:1</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>
200	gr	Morocho	RELLENO
40	gr	Carne Res Molida	Cocinar las arvejas solo con agua y reservarla.
20	gr	Arveja	Cocinar el huevo; pelarlo y cortarlo en brunoise
8	gr	Cebolla Blanca	Hacer un refrito con la cebolla y el culantro
10	ml	Achiote Líquido	finamente picado y el achiote; poner la carne
3	gr	Sal	molida , dejar cocinar; salpimentar.
50	gr	Aceite Vegetal	Incorporar la arveja, el huevo y dejar enfriar
1	gr	Pimienta	MASA
1	u	Huevos	Cocinar el morocho, dejar enfriar moler; poner
20	gr	Culantro	la manteca de cerdo y las claras de huevo,
<b>FOTO</b>			amasar hasta tener una masa compacta hacer bolitas y estirar con un bolillo y rellenar, dejar reposar una hora, luego freir en fritura profunda.
			

### SANDUCHES

			
<b>RECETA: SANDUCHE MIXTO (QUESO Y JAMÓN)</b>			
<b>RECETA: 8</b>		<b>NO. PORCIONES:4</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>
320	gr	Jamón Americano	Untar con la mantequilla a los 2 lados del pan y
160	gr	Q. Mozzarella	proceder a dorarlas por ambos lados.
20	gr	Mantequilla	Poner en el pan el jamón y encima el queso.
8	taja	Pan Tajado	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> En pan suave tajado. Este sanduche se sirve caliente.			
Va acompañado con papas fritas en laminas o con ensalada fresca.			

			
RECETA: SANDUCHE TRADICIONAL DE POLLO			
RECETA: 9		NO. PORCIONES: 4	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
320	gr	Filete de Pollo	Cocinar el pollo con el apio, laure, sal, pimienta ya cocido el pollo desmenuarlo y reservar.
90	gr	Pimiento Verde	
60	gr	Cebolla Perla	RELLENO
160	gr	Mayonesa	Cortar la cebolla y el pimiento en fino brunose; mezclar con el pollo, la mayonesa; salpimentar
20	gr	Mantequilla	
8	Taja	Pan Tajado	Untar con la mantequilla a los 2 lados del pan
1	gr	Sal	y proceder a dorarlas por ambos lados
1	gr	Pimienta	Colocar en una de las tajadas de pan el relleno, la otra parte del pan y servir.
15	gr	Apio	
1	gr	Laurel	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> En pan suabe tajado.			
Va acompañado con papas fritas en laminas o con ensalada fresca.			
			
RECETA: SANDUCHE DE LOMO CON QUESO			
RECETA: 10		NO. PORCIONES: 4	PESO POR PORCIÓN:
CANTID	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
320	gr	Lomo de Res	En el filete de lomo fino se coloca el ajo cortado en fino brunoise, la sal y la pimienta.
160	gr	Q. Mozzarella	
4	gr	Mini Baggette	Se coloca el aceite en un sartén y se sella la carne por ambos lados en un término de 3/4.
5	gr	Ajo	
2	gr	Sal	Poner sobre la carne las laminas de queso para que se gratine un poco
1	gr	Pimienta	
40	ml	Aceite Vegetal	Cortar el pan a lo largo y reservar
40	gr	Lechuga	Armar el Sanduche: En una mitad del pan poner el lomo con el queso y en la otra mitad poner la lechuga, el tomate y la cebolla
80	gr	Tomate	
60	gr	Cebolla Perla	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> En pan mini baggette. Este sanduche se sirve caliente.			
Va acompañado con papas fritas en laminas o con ensalada fresca.			

			
RECETA: SANDUCHE JAMÓN SERRANO			
RECETA:11		NO. PORCIONES:4	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
200	gr	Jamón Serrano	Cortar el pan a lo largo y reservar ARMAR EL SANDUCHE En una mitad del pan poner el queso el jamón; en la otra mitad del pan poner la rucula, el tomate deshidratado y el queso . parmezano rallado
40	gr	Q. Parmesano	
4	u	Mini Baggette	
10	gr	Rucula	
100	gr	Tomate Deshidrata	
80	gr	Q. Pategras	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> En pan mini baggette.			
Va acompañado con camote frito en laminas o con ensalada fresca.			

### POSTRES

			
RECETA: HIGOS CON QUESO			
RECETA:12		NO. PORCIONES:4	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
12	u	Higos	Cortar a los higos en forma de cruz por la parte gordita verticalmente, poner en agua y dejar desaguar por 3 días cambiando el agua cada día. Ya desaguidos los higos se los cocina con la panela la canela.
400	gr	Panela	
20	gr	Canela Entera	
200	gr	Queso Fresco	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> Se sirve con los quesos cortados en cubos.			

			
RECETA: TRES LECHE			
RECETA:13		NO. PORCIONES: 8	PESO POR PORCION:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
4	u	Huevos	MASA: Batir los huevos con el azúcar a punto de letra; agregar el harina, mezclar en forma envolvente; colocar en una lata previamente engrasada con mantequilla
120	gr	Azúcar	
150	gr	Harina	
200	ml	Leche	
80	ml	L. Evaporada	Mandar al horno a 180°C por 20 minutos.
80	ml	L. Condensada	Listo el biscocho sacar y dejar enfriar.
4	u	Clara de Huevo	MEZCLA DE LAS TRES LECHE: Hervir a a fuego medio la leche, la leche evaporada una ya listo colocar la leche condensada, dejar un minuto y apagar.
60	gr	Azúcar	
4	u	Cerezas	
10	gr	Chocolaate cobert.	
			En el biscocho frío incorporar las tres leches y meter a la nevera por 30 minutos.
			MERENGUE SUIZO: Batir las claras de huevo con el azúcar
			Sacar de la nevera la torta y untar el merengue suizo; Cortar y decorar con las cerezas y con el chocolate rallado.
FOTO			
			
RECETA: CHEESECAKE DE FRUTOS ROJOS			
RECETA:14		NO. PORCIONES: 8	PESO POR PORCION:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
160	gr	Galleta María	MASA: Procesar la galleta y compactarla con la mantequilla; poner en un molde cubriendo con la galleta toda la base,mandar al horno por
40	gr	Mantequilla	
120	gr	Queso Crema	10 minutos a 200°C. Listo el biscocho sacar y dejar enfriar. MEZCLA : Batir a medio punto la crema de leche con el queso crema y el azúcar
200	ml	Crema de Leche	
20	gr	Gelatina sin sabor	agregar la gelatina sin sabor hidratada,colocar esta mezcla en el mode de la galleta, poner en la nevera.SALSA:En una olla poner el vino tinto
40	gr	Mora	
40	gr	Frutilla	azúcar morena dejar hervir a fuego lento de 2 a 3 minutos y poner en la preparacion anterior
40	gr	Frambuesa	
60	gr	Azúcar	llevar a la nevera durante 3 horas.
100	gr	Azúcar Morena	
40	ml	Vino Tinto	
FOTO			

			
RECETA: PIE DE LIMÓN			
RECETA: 15		NO. PORCIONES: 8	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
MASA			MASA QUEBRADA: Mezclamos el harina con la mantequilla, hasta que este compacto, poner los huevos, la sal y el azúcar mandar a frio por 1 hora, transcurrido ese tiempo mandar al horno por 10 minutos a una temperatura de 200°C
100	gr	Mantequilla	
10	u	Huevos	
200	gr	Harina	
8	gr	Sal	
20	gr	Azúcar	MEZCLA: Batir manualmente las claras con la leche, y hervir dejar enfriar ; una vez fria la leche se le añade el azúcar la maicena hidratada y el zumo de limón; mezclar bien. Colocar esta preparacion en el biscocho.
MEZCLA			
4	u	Yemas de Huevos	
320	ml	Leche	
20	gr	Maicena	
40	gr	Azúcar	MERENGUE SUIZO: Batir las claras de huevo con el azúcar y la maicena hidratada merenge se lo coloca encima de mezcla anterior, y poner en el horno nuevamente para que se dore a fuego alto.
120	ml	Zumo de limón	
MERENGUE SUIZO			
4	u	Claros de Huevos	
80	gr	Azúcar	
8	gr	Maicena	
<b>FOTO</b>			

### COCTELES

			
RECETA: MOJITO			
RECETA: 1		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
4	hoja	Menta	Poner las hojas de menta, hierva buena, azúcar y la rodaja de limón en un vaso largo; macerar los ingredientes; con un mortero; sin destruir las hojas. Colocar el hielo 3/4 partes del vaso
4	hoja	Hierva Buena	
1 1/2	onz	Ron Blanco	Poner el ron, el zumo de limón; completar con el agua mineral.
1 1/2	onz	Zumo de Limón	
1 1/2	pala	Hielo	Decorar con garnish de limón, menta o hierva buena
20	gr	Azúcar Blanca	
2	roda.	Limón	
1 1/2	Top	Agua Mineral	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b>	Se utiliza el Método Directo y Macerado		
	En este cóctel el vaso va escarchado con azúcar.		

			
RECETA: TEQUILA SUNRISE			
RECETA: 2		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1 1/2	pala	Hielo	Colocar el hielo en un vaso
1 1/2	onz	Tequila	Incorporar el tequila, el jugo de naranja
2	onz	Jugo de Naranja	Por un lado del vaso colocar la granadina para que le de color
1/4	onz	Granadina	
			Decorar con un garnish de naranja y cereza
<b>FOTO</b>			
			
<b>NOTA:</b>	Se utiliza el Método Directo		

			
RECETA: CAIPIRIÑA			
RECETA: 3		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
10	onz	Azúcar	Colocar en un vaso los cubos de limón y el azúcar; macerar los ingredientes anteriores
6	cub.	Cubo Limón	
1 1/2	onz	Cachaca	Colocar el hielo tratando de completar el vaso
1 1/2	pala	Hielo	Añadir el licor y el top de sosa de limón
2	onz	Soda de limón	Decorar con un garnish de limón
<b>FOTO</b>			
			
<b>NOTA:</b>	Se utiliza el Método Directo Macerado		

			
RECETA: MARGARITA			
RECETA: 4		NO. PORCIONES:1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1 1/2	pala	Hielo	Colocar en una coctelera o licuadora el hielo
1 1/2	onz	Triple Sec	Incorporar el Triple Sec, Tequila; colocar el jugo
1 1/2	onz	Tequila	Shequiar o licuar
1 1/2	onz	Zumo de Limón	Añadir esta preparación en una copa de margarita
			Decorar con un garnish de limón
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> Se utiliza el Método Shequiado o Licuado			
En este cóctel la copa va escarchada con sal.			
			
RECETA: PISCO SOUR			
RECETA: 5		NO. PORCIONES:1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1 1/2	pala	Hielo	Colocar en una coctelera o licuadora el hielo,
1	u	Clara de Huevo	azúcar; incorporar el huevo, el zumo de limón y
1 1/2	onz	Pisco	el pisco shequiar o licuar
1	onz	Zumo de Limón	Añadir esta preparación en una copa o vaso
16	gr	Azúcar	largo. Decorar con la canela en polvo
		Canela en polvo	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> Se utiliza el Método Shequiado o Licuado			

			
RECETA: BLOODY MARY			
RECETA: 6		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1 1/2	pala	Hielo	Colocar en una licuadora el hielo
250	gr	Clamato	Incorporar todos los ingredientes
1	onz	Jerez	Licuar todo
8	gotas	Salsa inglesa	Añadir esta preparación en un vaso
3	gotas	Tabasco	Decorar con una rama de apio
1 1/2	onz	Vodka	
1	onz	Zumo Limón	
3	gr	Pimienta de Cayena	
3	gr	Sal	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> Se utiliza el Método Licuado			
			
RECETA: MICHELADA (PILSENER O CLUB)			
RECETA: 7		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1	u	Cerveza personal	Colocar en un vaso la salsa inglesa, tabasco,
6	gota	Salsa Inglesa	Aumentar el zumo de limón, la pimienta
4	gota	Tabasco	Y para finalizar colocar la cerveza
1/2	onz	Zumo Limón	
3	gr	Pimienta	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> Se utiliza el Método Directo			
En este cóctel la copa va escarchada con sal.			

			
RECETA: PIÑA COLADA			
RECETA: 8		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1 1/2	pala	Hielo	Colocar en una coctelera o licuadora el hielo
1 1/2	onz	Ron Blanco	Incorporar el resto de ingredientes
16	gr	Azúcar	Shequiar o Licuar
1 1/2	onz	Malibu (crema/coco)	Servir en un vaso o copa
2	onz	Crema de Leche	Decorar con garnish de piña y coco
2	onz	Leche	
4	onz	Jugo de Piña	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> Se utiliza el Método Shequiado o Licuado			

			
RECETA: PINK LADY			
RECETA: 9		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1 1/2	pala	Hielo	Colocar en una coctelera o licuadora el hielo
1 1/2	onz	Gin	Incorporar el resto de ingredientes
16	gr	Azúcar	Shequiar o Licuar
1/2	onz	Granadina	Servir en un vaso o copa
1	onz	Crema de Leche	Decorar con cerezas.
1	onz	Leche	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b> Se utiliza el Método Shequiado o Licuado			

			
RECETA: STRAWBERRY DAIQUIRI			
RECETA:10		NO. PORCIONES:1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1 1/2	pala	Hielo	Colocar en una licuadora el hielo
1 1/2	onz	Ron Blanco	Incorporar el ron, el triple sec
1	onz	Triple Sec	Añadir el azúcar, las fresas
8	gr	Azúcar	Licuar todo
5	unds	Fresas	Servir en una copa
			Decorar con un garnish de frutilla
<b>FOTO</b>			
<b>NOTA:</b>	Se utiliza el Método Licuado		
			
RECETA: CUCARACHA			
RECETA:11		NO. PORCIONES:1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1	onz	Tequila	En una copa de 2 onz poner: primero el licor de cacao, despues incorporar el tequila con ayuda de una cuchara de bar o si ya se tiene experiencia no es necesario
1	onz	Licor de Cacao	
<b>FOTO</b>			
<b>NOTAS</b>	Se flambea al el momento de servir		

RECETA: MUPPET			
RECETA:12	NO. PORCIONES:1	PESO POR PORCIÓN:	
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
1 1/2	onz	Tequila	Colocar en un vaso el tequila
1/2	onz	Soda de limón	Añadir la soda
			Dar un pequeño golpe en el vaso y tomarlo inmediatamente
<b>FOTO</b>			
			
<b>NOTA:</b> Se utiliza el Método Directo			

### CAFES

RECETA: CAFÉ EXPRESSO			
RECETA: 1	NO. PORCIONES:1	PESO POR PORCIÓN:	
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
8	gr	Café Molido	De 7 a 10 gramos de café molido se extrae 30 ml que equivale a un expreso; el tiempo que es para su extracción es de 20 a 30 segundos
			se lo baja directo en el jarro de 4 onz
<b>FOTO</b>			
			

			
RECETA:		CAFÉ AMERICANO	
RECETA: 2	NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:	
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
8	gr	Café Molido	Se procede a bajar un expresso
6	onz	Agua	A este se le incorpora agua caliente de la caldera unos 3/4 de la taza
			se lo baja directo en el jarro de 8 onz
FOTO			

			
RECETA:		CAPUCCINO	
RECETA: 3	NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:	
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
8	gr	Café Molido	Se procede a bajar un expresso en la jarra medidora; se evaporiza la leche que tiene que estar bien fría,
6	onz	Leche	Colocar la leche y la espuma de leche en el vaso e ir añadiendo poco a poco el espresso.
2	gr	Canela en Polvo	Para su decoración tene que ir encima de la espuma canela en polvo
FOTO			

			
RECETA: MOCACCINO			
RECETA: 4		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
8	gr	Café Molido	Se procede a bajar un expresso en la jarra medidora; se evaporiza la leche que tiene que estar bien fría, Colocar la leche y la espuma de leche en el vaso; incorporar el chocolate líquido e ir añadiendo poco a poco el espresso. Para su decoración tene que ir encima de la espuma cocoa en polvo
6	onz	Leche	
2	gr	Cacao	
2	gr	Chocolate Líquido	
<b>FOTO</b>			

			
RECETA: CAFÉ CON AMARETO			
RECETA: 5		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
8	gr	Café Molido	Se procede a bajar un expresso A este se le incorpora agua caliente de la caldera unos 3/4 de la taza se lo baja directo en el jarro de 8 onz Incorporar el amareto.
4	onz	Agua	
2	onz	Amareto	
<b>FOTO</b>			

<b>JUGOS</b>			
			
<b>RECETA: JUGO DE MORA</b>			
<b>RECETA: 1</b>		<b>NO. PORCIONES: 4</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>
400	gr	Mora	Lavar bien a las moras y colocarlas en la licuadora, junto con el agua y el azúcar Licuar todo hasta que este homogéneo. Cernir y servir en un vaso de 12 onzas.
40	gr	Azúcar	
240	ml	Agua	
<b>FOTO</b>			
			
<b>RECETA: JUGO DE TOMATE DE ÁRBOL</b>			
<b>RECETA: 2</b>		<b>NO. PORCIONES: 4</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>
400	gr	Tomate de Árbol	Lavar bien los tomates y colocarlas en la licuadora, junto con el agua y el azúcar Licuar todo hasta que este homogéneo. Cernir y servir en un vaso de 12 onzas.
40	gr	Azúcar	
240	ml	Agua	
<b>FOTO</b>			

			
RECETA: JUGO DE GUANABANA			
RECETA: 3		NO. PORCIONES: 4	PESO POR PORCIÓN:
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO
400	gr	Guanabana	Colocar la pulpa de la guanabana junto con el azúcar y el agua en la licuadora.
40	gr	Azúcar	
240	ml	Agua	Licuar todo hasta que este homogenio.
			Cernir y servir en un vaso de 12 onzas.
<b>FOTO</b>			
			

## ANEXO 8: Recetas con Precio de Venta al Público (P.V.P)

PICADAS					
					
<b>RECETA : MOTE CON CHICHARRÓN</b>					
<b>RECETA: 1</b>		<b>NO. PORCIONES: 4</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>		
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>COSTO PORCIÓN</b>
240	gr	Lonja de Cerdo	\$ 3.02	kg	\$ 0.72
600	gr	Mote	\$ 2.30	kg	\$ 1.38
20	gr	Lechuga	\$ 1.18	kg	\$ 0.02
100	gr	Cebolla Paiteña	\$ 1.32	kg	\$ 0.13
60	gr	Tomate	\$ 1.32	kg	\$ 0.08
8	gr	Sal	\$ 0.38	kg	\$ 0.00
4	gr	Pimienta	\$ 41.00	kg	\$ 0.16
25	gr	Ajo	\$ 4.41	kg	\$ 0.11
40	gr	Cebolla Blanca	\$ 2.00	kg	\$ 0.08
c/n	c/n	Zuimo de Limón			
c/n	c/n	Culantro			
c/n	c/n	Aceite de Oliva			
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 2.70
<b>Costo de la porción</b>					\$ 0.67
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 0.88
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 2.05
<b>PVP sugerido</b>					\$ 2.92
<b>PVP</b>					\$ 6.00
					
<b>RECETA : TABLITA</b>					
<b>RECETA: 2</b>		<b>NO. PORCIONES: 1</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>		
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>COSTO PORCIÓN</b>
60	gr	Salami	\$ 12.15	kg	\$ 0.73
40	gr	Jamón Serrano	\$ 47.60	kg	\$ 1.90
50	gr	Queso Gruyer	\$ 15.67	kg	\$ 0.78
60	gr	Queso Garmanyer	\$ 12.10	kg	\$ 0.73
100	gr	Q. Mozzarella Hiervas	\$ 8.00	kg	\$ 0.80
20	gr	Pickles	\$ 20.00	kg	\$ 0.40
20	gr	Aceitunas Verdes	\$ 22.50	kg	\$ 0.45
60	gr	Uvas Verdes	\$ 4.40	kg	\$ 0.26
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 6.06
<b>Costo de la porción</b>					\$ 6.06
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 7.87
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 18.37
<b>PVP sugerido</b>					\$ 26.24
<b>PVP</b>					\$ 24.99


**RECETA : HUMITAS CON QUESO**

RECETA: 3		NO. PORCIONES: 4	PESO POR PORCIÓN:		
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	COSTO	PRESENTACIÓN	COSTO PORCIÓN
400	gr	Choclo Desgranado	\$ 1.39	kg	\$ 0.56
80	gr	Queso Fresco	\$ 6.56	kg	\$ 0.52
60	gr	Cebolla Blanca	\$ 10.00	kg	\$ 0.60
10	gr	Azúcar	\$ 0.91	kg	\$ 0.01
15	gr	Sal	\$ 0.38	kg	\$ 0.01
4	u	Huevos	\$ 0.15	u	\$ 0.00
40	gr	Mantequilla	\$ 8.16	kg	\$ 0.33
4	u	Hojas de Choclo	\$ 0.05	u	\$ 0.00
4	gr	Polvo de Hornear	\$ 14.17	kg	\$ 0.06
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 2.08
<b>Costo de la porción</b>					\$ 0.52
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 0.68
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 1.58
<b>PVP sugerido</b>					\$ 2.25
<b>PVP</b>					\$ 3.75


**RECETA : EMPANADAS VERDE QUESO (4)**

RECETA: 4		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:		
CANT.	U.N.	INGREDIENTES	COSTO	PRESENTACIÓN	COSTO PORCIÓN
300	gr	Verde	\$ 2.00	kg	\$ 0.60
40	gr	Queso Fresco	\$ 6.56	kg	\$ 0.26
2	gr	Sal	\$ 0.38	kg	\$ 0.00
50	ml	Aceite Vegetal	\$ 2.38	ltr	\$ 0.12
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 0.98
<b>Costo de la porción</b>					\$ 0.98
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 1.28
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 2.98
<b>PVP sugerido</b>					\$ 4.26
<b>PVP</b>					\$ 4.30

					
<b>RECETA: EMPANADAS VIENTO (4)</b>					
<b>RECETA: 5</b>		<b>NO. PORCIONES: 1</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>		
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>COSTO PORCIÓN</b>
120	gr	Harina	\$ 1.65	kg	\$ 0.20
40	gr	Queso Fresco	\$ 6.56	kg	\$ 0.26
40	ml	Leche	\$ 1.01	ltr	\$ 0.04
40	gr	Mantequilla	\$ 8.16	kg	\$ 0.33
4	u	Huevos	\$ 0.15	u	\$ 0.00
4	gr	Azúcar	\$ 0.91	kg	\$ 0.00
4	gr	Sal	\$ 0.38	kg	\$ 0.00
50	ml	Aceite Vegetal	\$ 2.38	ltr	\$ 0.12
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 0.95
<b>Costo de la porción</b>					\$ 0.95
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 1.24
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 2.89
<b>PVP sugerido</b>					\$ 4.13
<b>PVP</b>					\$ 4.30
					
<b>RECETA: EMPANADAS VERDE CARNE (4)</b>					
<b>RECETA: 6</b>		<b>NO. PORCIONES: 1</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>		
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>COSTO PORCIÓN</b>
300	gr	Verde	\$ 2.00	kg	\$ 0.60
40	gr	Carne Res Molido	\$ 3.50	kg	\$ 0.14
8	gr	Pimiento Verde	\$ 1.96	kg	\$ 0.02
8	gr	Cebolla Blanca	\$ 6.39	kg	\$ 0.05
10	ml	Achiote Líquido	\$ 3.62	ltr	\$ 0.04
3	gr	Sal	\$ 0.38	kg	\$ 0.00
50	gr	Aceite Vegetal	\$ 2.38	ltr	\$ 0.12
1	gr	Pimienta	\$ 41.11	kg	\$ 0.04
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 1.00
<b>Costo de la porción</b>					\$ 1.00
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 1.31
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 3.05
<b>PVP sugerido</b>					\$ 4.35
<b>PVP</b>					\$ 4.30



					
<b>RECETA: SANDUCHE TRADICIONAL DE POLLO</b>					
<b>RECETA: 9</b>		<b>NO. PORCIONES: 4</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>		
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>COSTO PORCIÓN</b>
320	gr	Filete de Pollo	\$ 6.24	kg	\$ 2.00
90	gr	Pimiento Verde	\$ 1.96	kg	\$ 0.18
60	gr	Cebolla Perla	\$ 1.32	kg	\$ 0.08
160	gr	Mayonesa	\$ 5.58	kg	\$ 0.89
20	gr	Mantequilla	\$ 8.16	kg	\$ 0.16
120	gr	Pan Tajado	\$ 2.48	kg	\$ 0.30
1	gr	Sal	\$ 0.38	kg	\$ 0.00
1	gr	Pienta	\$ 41.11	kg	\$ 0.04
15	gr	Apio	\$ 1.23	kg	\$ 0.02
c/n	c/n	Laurel			
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 3.67
<b>Costo de la porción</b>					\$ 0.92
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 1.19
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 2.78
<b>PVP sugerido</b>					\$ 3.97
<b>PVP</b>					\$ 5.25
					
<b>RECETA: SANDUCHE DE LOMO CON QUESO</b>					
<b>RECETA: 10</b>		<b>NO. PORCIONES: 4</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>		
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>COSTO PORCIÓN</b>
320	gr	Lomo Fino de Res	\$ 10.79	kg	\$ 3.45
160	gr	Queso Mozzarella	\$ 7.12	kg	\$ 1.14
4	u	Mini Baggette	\$ 0.99	u	\$ 0.00
5	gr	Ajo	\$ 3.47	kg	\$ 0.02
2	gr	Sal	\$ 0.38	kg	\$ 0.00
1	gr	Pimienta	\$ 41.11	kg	\$ 0.04
40	ml	Aceite Vegetal	\$ 2.38	ltr	\$ 0.10
40	gr	Lechuga Crespa	\$ 4.20	kg	\$ 0.17
80	gr	Tomate	\$ 1.32	kg	\$ 0.11
60	gr	Cebolla Perla	\$ 1.32	kg	\$ 0.08
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 5.10
<b>Costo de la porción</b>					\$ 1.28
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 1.66
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 3.87
<b>PVP sugerido</b>					\$ 5.53
<b>PVP</b>					\$ 7.50



					
RECETA: TRES LECHE					
RECETA: 13		NO. PORCIONES: 8	PESO POR PORCIÓN:		
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	COSTO	PRESENTACIÓN	COSTO PORCIÓN
8	u	Huevos	\$ 0.15	u	\$ 1.20
180	gr	Azúcar	\$ 0.91	kg	\$ 0.16
150	gr	Harina	\$ 1.65	kg	\$ 0.25
200	ml	Leche	\$ 1.01	ltr	\$ 0.20
100	ml	Leche Evaporada	\$ 3.83	kg	\$ 0.38
150	ml	Leche Condensada	\$ 5.42	kg	\$ 0.81
30	gr	Cerezas	\$ 9.90	kg	\$ 0.30
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 3.31
<b>Costo de la porción</b>					\$ 0.41
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 0.54
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 1.25
<b>PVP sugerido</b>					\$ 1.79
<b>PVP</b>					\$ 4.00
					
RECETA: CHEESECAKE DE FRUTOS ROJOS					
RECETA: 14		NO. PORCIONES: 8	PESO POR PORCIÓN:		
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	COSTO	PRESENTACIÓN	COSTO PORCIÓN
300	gr	Galletas María	\$ 5.83	kg	\$ 1.75
100	gr	Mantequilla	\$ 8.16	kg	\$ 0.82
500	gr	Queso Crema	\$ 7.04	kg	\$ 3.52
250	ml	Crema de Leche	\$ 5.50	ltr	\$ 1.38
20	gr	Gelatina sin sabor	\$ 35.00	kg	\$ 0.70
80	gr	Mora	\$ 3.30	kg	\$ 0.26
80	gr	Frutilla	\$ 3.30	kg	\$ 0.26
120	gr	Azúcar	\$ 0.91	kg	\$ 0.11
200	gr	Azúcar Morena	\$ 1.88	kg	\$ 0.38
80	ml	Vino Tinto	\$ 4.30	ltr	\$ 0.34
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 9.52
<b>Costo de la porción</b>					\$ 1.19
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 1.55
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 3.61
<b>PVP sugerido</b>					\$ 5.16
<b>PVP</b>					\$ 4.50



					
RECETA: TEQUILA SUNRISE					
RECETA: 2		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:		
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	COSTO	PRESENTACIÓN	COSTO PORCIÓN
59	ml	Tequila	\$ 25.00	ltr	\$ 1.48
45	ml	Jugo de Naranja	\$ 2.68	ltr	\$ 0.12
8	gr	Granadina	\$ 5.50	ltr	\$ 0.04
c/n	c/n	Hielo			
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 1.64
<b>Costo de la porción</b>					\$ 1.64
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 2.13
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 4.97
<b>PVP sugerido</b>					\$ 7.10
<b>PVP</b>					\$ 8.50

					
RECETA: CAIPIRIÑA					
RECETA: 3		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:		
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	COSTO	PRESENTACIÓN	COSTO PORCIÓN
10	gr	Azúcar	\$ 0.91	kg	\$ 0.01
15	gr	Limón	\$ 4.44	kg	\$ 0.07
45	ml	Cachaca	\$ 7.87	ltr	\$ 0.35
59	ml	Soda de limón	\$ 0.60	ltr	\$ 0.04
c/n	c/n	Hielo			
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 0.47
<b>Costo de la porción</b>					\$ 0.47
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 0.60
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 1.41
<b>PVP sugerido</b>					\$ 2.02
<b>PVP</b>					\$ 5.00

					
RECETA: MARGARITA					
RECETA: 4		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:		
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	COSTO	PRESENTACIÓN	COSTO PORCIÓN
45	ml	Triple Sec	\$ 13.33	ltr	\$ 0.60
45	ml	Tequila	\$ 25.00	ltr	\$ 1.13
45	ml	Zumo de Limón	\$ 1.58	ltr	\$ 0.07
c/n	c/n	Hielo			
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 1.80
<b>Costo de la porción</b>					\$ 1.80
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 2.33
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 5.45
<b>PVP sugerido</b>					\$ 7.78
<b>PVP</b>					\$ 9.50

					
RECETA: PISCO SOUR					
RECETA: 5		NO. PORCIONES: 1	PESO POR PORCIÓN:		
CANT.	U.M.	INGREDIENTES	COSTO	PRESENTACIÓN	COSTO PORCIÓN
1	u	Clara de Huevo	\$ 0.15	u	\$ 0.00
45	ml	Pisco	\$ 20.00	750ml	\$ 0.90
30	ml	Zumo de Limón	\$ 1.58	750ml	\$ 0.05
16	gr	Azúcar	\$ 0.91	kg	\$ 0.01
c/n	c/n	Canela en polvo			
c/n	c/n	Hielo			
<b>Costo Total de la Receta</b>					\$ 0.96
<b>Costo de la porción</b>					\$ 0.96
<b>Factor recargo 30%</b>					\$ 1.25
<b>Utilidad 70%</b>					\$ 2.92
<b>PVP sugerido</b>					\$ 4.17
<b>PVP</b>					\$ 9.00















					
<b>RECETA: CAFÉ CON AMARETO</b>					
<b>RECETA: 5</b>		<b>PAX: 1</b>	<b>PESO POR PORCIÓN:</b>		
<b>CANT.</b>	<b>U.M.</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>COSTO PORCIÓN</b>
1	u	Espresso	\$ 0.12	u	\$ 0.12
59	ml	Amareto	\$ 11.23	ltr	\$ 0.66
<b>Costo Total de la Receta</b>					<b>\$ 0.78</b>
<b>Costo de la porción</b>					<b>\$ 0.78</b>
<b>Factor recargo 30%</b>					<b>\$ 1.02</b>
<b>Utilidad 85%</b>					<b>\$ 5.76</b>
<b>PVP sugerido</b>					<b>\$ 6.78</b>
<b>PVP</b>					<b>\$ 4.75</b>