



ESCUELA DE GASTRONOMÍA

CREACIÓN DE UN RESTAURANTE –TALLER DONDE EL CLIENTE
PREPARA SUS PROPIOS PLATILLOS DE ACUERDO A LA ELECCIÓN DEL
MENÚ-CARTA ELEGIDO.

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

Profesor guía

Lcdo. Gabriel David Mena Salgado

Autor

David Israel Viera Cangui

Año

2015

DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA

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

.....
Gabriel David Mena Salgado

Licenciado

C.I. 1716376940

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

.....
David Israel Viera Cangui

C.I. 1715038327

RESUMEN

Entendemos a la gastronomía como una extensión del conocimiento de nuestra cultura y a cocinar como un experimento lúdico de aprendizaje. Hemos fusionado estos dos pensamientos y los hemos materializado en una propuesta culinaria. Se trata del restaurante-taller CARDAMONDE, donde se pretende romper paradigmas, sensibilizar y concientizar a nuestros clientes sobre la gastronomía como un ritual que funciona en conjunto con su preparación y los valores culturales que cada ingrediente guarda y simboliza, así como también en su degustación, pretendiendo ser un momento de encuentro y verdadero placer culinario.

CARDAMONDE está conformado por un equipo de profesionales en gastronomía que han cuidado cada detalle para definir la identidad que el restaurante tendrá. Estará ubicado en el norte de la ciudad de Quito, con un ambiente vanguardista y elegante, bajo todas las normas legales y sanitarias. CARDAMONDE abre sus puertas al público ofreciendo innovación en la cocina y marcando tendencia para las ofertas gastronómicas de la ciudad.

El restaurante maneja una identidad gráfica, visual y comunicacional basada en la experiencia gastronómica que ofrece, por tanto la producción del *merchandising* busca establecer una conexión emocional entre el comensal y el restaurante y a su vez con las diferentes culturas del mundo que CARDAMONDE ofrece a la comunidad.

Después de un análisis de mercado muy exhaustivo se concluyó que la propuesta culinaria es viable y rentable en contexto; se propone una inversión medianamente alta que planifica adquirir equipos y utensilios de calidad, además de incentivar el comercio justo y una positiva relación laboral con los empleados y proveedores, con la idea de expandir el negocio a otras ciudades y fomentar la cultura gastronómica internacional de una manera lúdica en todo el Ecuador.

ABSTRACT

Gastronomy is an extension of the knowledge of our culture, cooking is a playful learning experiment. We merged these two opinions and we have materialized in a culinary project; It is the restaurant-workshop CARDAMONDE. It aims to break paradigms, raise awareness and raise awareness among our customers about gastronomy as a ritual that works together in its preparation, cultural values of each ingredient, pretending to be a moment meeting and true culinary delight.

A team of professionals have created CARDAMONDE restaurant's identity; located in northern Quito, with a modern and elegant atmosphere, under all legal and health standards. CARDAMONDE opens its doors to the public offering innovation in the kitchen and set trends for the culinary offerings of the city.

The restaurant has a graphical, visual and communicative identity based on the gastronomic experience offered, therefore the production of merchandising seeks to establish an emotional connection between the diner and restaurant and also with the different cultures of the world that offers the community CARDAMONDE.

After a very thorough market analysis concluded that the culinary proposal is viable and profitable in context; a moderately high investment plan to acquire equipment and utensils as well as fair trade and a positive working relationship with the employees and fournisseurs, with the idea of expanding the business to other cities and promote international gastronomic culture in a playful way around is proposed Ecuador.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
Planteamiento de Problema	1
Justificación.....	1
Objetivos	2
General	2
Específicos	2
CAPÍTULO I	3
1. Marco Teórico	3
1.1 Restaurante	3
1.1.1 Historia de los Restaurantes	3
1.2 Clasificación de los Restaurantes	4
1.2.1 Restaurantes de Servicio Completo (gourmet)	5
1.2.2 Restaurantes de Especialidades	5
1.2.3 Restaurantes Familiares	6
1.2.4 Restaurantes de Comida Rápida	6
1.2.5 Restaurantes a la Carta y de Menú	6
1.2.6 Cafeterías.....	7
1.2.7 Servicio al Auto (drive-in)	7
1.2.8 Restaurante – Taller, Taller Gastronómico o Taller de Cocina.....	7
1.2.8.1 Características.....	8
1.3 Restaurante - Taller en Quito.....	9
CAPÍTULO II	13
2. Plan Estratégico	13
2.1 Misión	13
2.2 Visión	13
2.3 Características del Negocio	13

2.3.1 Naturaleza del Negocio	13
2.3.2 Localización	14
2.4 Análisis del Entorno	16
2.4.1 Factores Económicos	16
2.4.1.1 Inflación	16
2.4.1.2 Ingresos Familiares	17
2.4.2 Factores Culturales	17
2.4.2.1 Tradición de Consumo.....	17
2.4.2.2 Moda de Consumo	18
2.4.3 Factores Normativos	19
2.4.3.1 Permisos de Funcionamiento	19
2.4.3.2 Entidades Reguladoras	19
2.4.4 Factores Tecnológicos	20
2.4.4.1 Internet	20
2.4.4.2 Software	21
2.5 Matriz FODA.....	21
2.5.1 Análisis de Competitividad	23
2.5.2 Ventajas Competitivas.....	24
CAPÍTULO III	25
3. Plan Operativo.....	25
3.1 Fases de Planificación.....	25
3.1.1 Plan Técnico	25
3.1.1.1 Definir Capacidad de Instalada.....	25
3.1.1.2 Menú.....	28
3.1.1.3 Receta Estándar	30
3.1.1.4 Cuadro de insumos y materias primas	31
3.1.1.5 Cuadro de tecnología y equipamiento	32
3.1.1.6 Infraestructura física	32
3.1.1.6.1 Tamaño de la construcción	32
3.1.1.6.2 Planos Arquitectónico	33
3.1.1.7 Diagrama del Macro-Proceso actual.....	35

3.2 Plan de Organización y Recursos Humanos.....	36
3.2.1 Departamentos funcionales.....	36
3.2.2 Inventario de Recursos Humanos.....	37
3.2.3 Organigrama (cargos).....	37
3.2.4 Descripción de funciones.....	37
CAPÍTULO IV	39
4. Plan de Mercado	39
4.1 Investigación de Mercado.....	39
4.1.1 Objetivos	39
4.1.2 Análisis del mercado	39
4.2 Identificación y caracterización de la demanda.....	41
4.3 Identificación y caracterización de la oferta	41
4.4 Instrumentos de recolección de la información	41
4.5 Análisis de resultados.....	43
CAPÍTULO V	52
5. Plan de Marketing	52
5.1 Segmentación	52
5.2 Producto.....	53
5.2.1 Desarrollo del menú	53
5.3 Marca	54
5.4 Servicio.....	55
5.5 Estrategias de Marketing	55
5.5.1 Estrategia de Precio	55
5.5.2 Estrategia de Distribución	56
5.5.3 Estrategia de Producto.....	56
5.5.4 Estrategias de Comunicación.....	57
CAPÍTULO VI	58
6. Plan Financiero	58

6.1 Receta Estándar con Costos	58
6.2 Inversión Inicial y Fuentes de Financiamiento	59
6.3 Ticket Promedio y Utilidad	60
6.4 Rotación en Ventas	62
6.5 Estado de Resultados.....	70
6.6 Nómina	78
6.7 Flujo de caja proyectado.....	79
CAPÍTULO VII	81
7. Plan legal.....	81
7.1 Constitución de la Empresa.....	81
7.2 Documentación Necesaria para Inicio de Operaciones	82
7.3 Modelo de Contratos	84
7.3.1 A Plazo Fijo	84
CAPÍTULO VIII	86
8.1 Conclusiones.....	86
8.2 Recomendaciones.....	87
REFERENCIAS.....	88
ANEXOS	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Estudio Comparativo de la Localización.....	14
Tabla 2. Matriz de Impacto (Aspecto Económico).....	17
Tabla 3. Matriz de Impacto (Aspecto Cultural).....	18
Tabla 4. Matriz de Impacto (Aspecto Normativo).....	20
Tabla 5. Matriz de Impacto (Aspecto Tecnológico).....	21
Tabla 6. Análisis de Competitividad.....	23
Tabla 7. Tiempo de ciclo.....	26
Tabla 8. Receta Estándar.....	30
Tabla 9. Materias Primas.....	31
Tabla 10. Insumos.....	31
Tabla 11. Tecnología y Equipamiento.....	32
Tabla 12. Inventario de Recursos Humanos.....	37
Tabla 13. Menú Francés.....	53
Tabla 14. Menú Italiano.....	53
Tabla 15. Menú Ecuatoriano.....	53
Tabla 16. Receta Estándar.....	58
Tabla 17. Inversión Inicial.....	59
Tabla 18. Ticket Promedio y Utilidad.....	60
Tabla 19. Ticket Promedio y Utilidad.....	60
Tabla 20. Ticket Promedio y Utilidad.....	61
Tabla 21. Ticket Promedio y Utilidad.....	62
Tabla 22. Rotación en Ventas.....	63
Tabla 23. Rotación en Ventas.....	64
Tabla 24. Rotación en Ventas.....	65
Tabla 25. Rotación en Ventas.....	66
Tabla 26. Rotación en Ventas.....	67
Tabla 27. Rotación en Ventas.....	68
Tabla 28. Rotación en Ventas.....	69
Tabla 29. Estado de Resultados.....	71
Tabla 30. Estado de Resultados.....	72

Tabla 31. Estado de Resultados.....	73
Tabla 32. Estado de Resultados.....	74
Tabla 33. Estado de Resultados.....	75
Tabla 34. Estado de Resultados.....	76
Tabla 35. Estado de Resultados.....	77
Tabla 36. Nómina, Jornada Ordinaria.....	78
Tabla 37. Horas Extras.....	79
Tabla 38. Total Sueldo.....	79
Tabla 39. Flujo de Caja Proyectado.....	80

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación.....	16
Figura 2. Plano General.....	33
Figura 3. Plano Taller.....	34
Figura 4. Plano Salón.....	34
Figura 5. Flujo de Procesos.....	35
Figura 6. Organigrama de Cargos.....	37
Figura 7. Género.....	43
Figura 8. Edad.....	43
Figura 9. Salario.....	44
Figura 10. Interés en Curso de Cocina.....	44
Figura 11. Interés en la Propuesta de Negocio.....	45
Figura 12. Asistencia a un Taller de Cocina.....	45
Figura 13. Cocina más Consumida.....	46
Figura 14. Cocinas que Generan Interés por Aprender.....	46
Figura 15. Gusto de la Idea.....	47
Figura 16. Gusto por Conocer Otras Culturas.....	47
Figura 17. Entretenimiento Nocturno.....	48
Figura 18. Asistencia con Tipos de Acompañantes.....	48
Figura 19. Precio.....	49
Figura 20. Cambio de Lugar de Diversión.....	49
Figura 21. Frecuencia de Asistencia.....	50
Figura 22. Logotipo.....	54
Figura 23. Pantone.....	54

INTRODUCCIÓN

Planteamiento de Problema

Actualmente en la ciudad de Quito, las personas están acostumbradas al restaurante común, cuyo objetivo es solo satisfacer el hambre, sin tomar en cuenta el valor nutricional de los alimentos que se está vendiendo, además no nos habla sobre la cultura y tradición que existe detrás de cada plato que nos servimos.

El Ecuador está a punto de sufrir un cambio radical en cuanto a gastronomía, debido a que la cocina ecuatoriana se está internacionalizando y por consiguiente debemos prepararnos culturalmente para seguir impulsando este cambio, principalmente deberíamos conocer nuestras propias tradiciones culinarias, a lo que CARDAMONDE servirá como enlace para que las personas que asistan, no solo aprendan a cocinar ciertos platillos, sino que además, se nutran culturalmente dependiendo la temática del taller.

Justificación

Este negocio busca dar una respuesta ante la problemática planteada anteriormente, será un establecimiento que ofrecerá un nuevo estilo de diversión, además brindará experiencias únicas, debido a que los clientes serán quienes preparen sus propios platos bajo la guía de un Chef, quién a su vez les hablará acerca del origen, no solo de las preparaciones, sino de la cocina en general.

Esta propuesta de negocio sería un perfecto recurso para ampliar nuestro conocimiento de forma lúdica, con el fin de captar de mejor manera la cantidad de información cultural y culinaria que se impartirán en el taller.

Objetivos

General

Plantear la creación de una empresa de alimentos y bebidas que además de satisfacer una expectativa culinaria se convierta en un lugar de entretenimiento donde el cliente coma y aprenda lúdicamente sobre el arte de la gastronomía.

Específicos

- Realizar un estudio de mercado al norte de la ciudad de Quito.
- Establecer el nicho de mercado hacia el cual irá dirigida la empresa.
- Diseñar el interior del local, considerando medidas, estilo y estética en el cual funcionará la empresa.
- Especificar el lugar geográfico en donde se instalará la empresa.
- Detallar los costos en cuanto a maquinaria y materiales de cocina.
- Contratar al personal adecuado para cumplir las labores estipuladas.

CAPÍTULO I

1. Marco Teórico

1.1 Restaurante

La Real Academia Española (RAE, 2001) define a restaurante como “Establecimiento público donde se sirven comidas y bebidas, mediante precio, para ser consumidas en el mismo local”.

Por otro lado, Morfín (2001) comparte que, un restaurante es un establecimiento en el cual los objetivos son la preparación de los alimentos y bebidas, al igual que la venta de los mismos, los cuales serán consumidos dentro de las instalaciones, mediante el pago de una cantidad monetaria acordada por ese servicio.

Por lo tanto, los restaurantes son establecimientos que se dedican a la comercialización de alimentos y bebidas a cambio de un pago monetario. La palabra “restaurante” viene del concepto de restauración, enfocado a restaurar energías para el cuerpo mediante el consumo de alimentos.

1.1.1 Historia de los Restaurantes

La palabra “restaurante” deriva del vocablo francés “restaurant”, se lo empezó a utilizar en París en el año 1765 gracias a la apertura del primer restaurante perteneciente al francés Boulanger, en el cual se servían platos a las personas de la alta sociedad, dicho establecimiento era exclusivamente para ir a comer. El éxito del establecimiento fue enorme e inmediato, a tal punto que después de la Revolución Francesa en 1789, muchos sirvientes de la realeza fueron despedidos, repercutiendo directamente en la apertura de varios restaurantes (Morfín, 2001; Bachs et al., 2003).

Cabe recalcar que según Egerton-Thomas (2005), el primer restaurante considerado de lujo fue “La Gran Taberna de Londres” o en francés “*Grand Taverne de Londres*” que fue fundado por Antoine Beauvilliers en 1782, se lo consideró como tal, debido a que en este establecimiento se empezaron a servir los platillos de forma individual y además se podía seleccionar el menú.

Posteriormente, la palabra y concepto de restaurante se extendió por otros países a inicios del siglo XIX. Además surgió y se propagó la tendencia de comer fuera del hogar, pero ya no era solamente para las clases socioeconómicas altas, se dio apertura a casi todas las clases sociales, lo cual provocó la creación de nuevos establecimientos (Morfín, 2001; Anker & Batta, 2000).

Con el paso de los años se va fortaleciendo y mejorando el concepto de los restaurantes llega a España con el nombre plenamente de restaurante, aunque también se lo llama “Fonda”. Posteriormente este concepto llega a América Latina en la época republicana, provocando la creación y apertura de establecimientos que ofrecen los servicios de alimentación, en el cual cada país en base a sus propias costumbres y tradiciones ofrecen su gastronomía endémica mediante los productos originarios de cada país (Morfín, 2001).

Egerton-Thomas (2005) sostiene que, en la actualidad es un desafío para cada restaurante satisfacer a los comensales y principalmente generar lealtad de los mismos debido a como han ido evolucionando los establecimientos y como el servicio de cada uno de ellos es cada vez de más alta calidad, por lo cual, la creación e implementación de estrategias ha sido un punto clave para cubrir dichos objetivos.

Bachs et al. (2003) agrega que, las necesidades de los comensales han cambiado y ahora no solo se busca satisfacer el hambre, sino también el autorespeto, autoestima y reconocimiento.

1.2 Clasificación de los Restaurantes

A partir de la creación de los restaurantes se empezaron a diferenciar según el menú, el tipo de servicio y otros aspectos.

Morfín (2001) y Walker (2002) concuerdan en la siguiente clasificación de los restaurantes:

- Restaurantes de Servicio Completo (gourmet)
- Restaurantes de Especialidades
- Restaurantes Familiares
- Restaurantes de Comida Rápida

1.2.1 Restaurantes de Servicio Completo (gourmet)

Ofrecen gran variedad de platillos sofisticados, los cuales atraen a comensales que gusten de una gastronomía estilizada. Su clasificación se destaca por su servicio refinado, debido a que es personalizado porque cuenta con meseros, capitanes de servicio e incluso *sommeliers*, los cuales tienen como objetivo principal el satisfacer la necesidad de atención de los clientes. Se caracteriza también por el ambiente y la decoración sobria y elegante que tienen estos establecimientos. Comúnmente suelen tener un costo elevado debido a su formalidad en los platillos y en el servicio (Morfín, 2001; Walker, 2002)

1.2.2 Restaurantes de Especialidades

La característica principal de estos restaurantes es la oferta de un menú limitado o restringido a una sola especialidad, por ejemplo carnes, mariscos etc., aunque también se pueden especializar en algún tipo de gastronomía, por ejemplo cocina francesa, italiana, china, entre otras. Cabe recalcar que estos establecimientos pueden entrar en la categoría de “servicio completo”, solo que la única diferencia es que se centran en su especialidad (Morfín, 2001; Walker, 2002).

1.2.3 Restaurantes Familiares

Este tipo de restaurantes se centran en brindar un servicio de alimentación sencillo, con precios moderados que sean asequibles a la familia. No existe tanto refinamiento en la elaboración de los platillos y el servicio es menos sofisticado, pero no por ello se descuida a los comensales, se busca ofrecer un ambiente confiable y de confort (Morfín, 2001; Walker, 2002).

1.2.4 Restaurantes de Comida Rápida

Estos restaurantes se caracterizan por su servicio rápido, a precios económicos, cuentan con un menú limitado, por lo cual sus preparaciones no tienen un alto grado de dificultad. Algunos establecimientos que entran en esta categoría ofrecen también servicio a domicilio (Morfín, 2001; Walker, 2002).

Morfín (2001) agrega también otra clasificación en base a otros parámetros.

- Restaurantes a la carta y de menú.
- Cafeterías
- Servicio al auto (drive-in)

1.2.5 Restaurantes a la Carta y de Menú

A su vez, según Morfín (2001), este tipo de restaurantes se los pueden dividir en:

- **De lujo.** Los cuales ofrecen una carta con platillos sofisticados, se integran cocinas nacionales o internacionales, con servicio refinado y se propone una carta de vinos para acompañar los platillos
- **De primera o media.** Se ofrece platos cuya preparación incluye procesos moderados, se integran cocinas nacionales o internacionales, no se ofrece carta de vinos y el servicio no es plenamente refinado.

- **Económico.** Ofrecen platillos cuya preparación es simple, con precios medios, medios-bajos, el servicio es básico y rápido y sin carta de vinos.

1.2.6 Cafeterías

Las cafeterías se distinguen por tener un menú amplio entre alimentos y bebidas, sencillez en sus preparaciones, ofrecen varios tipos de bebidas, entre las cuales el café y sus derivados tienen el protagonismo. Buscan tener un ambiente confortable (Morfín, 2001).

1.2.7 Servicio al Auto (drive-in)

Como su nombre lo indica, es un tipo de servicio en el cual la rapidez es un factor importante al momento de entregar los alimentos y bebidas solicitados por el comensal. Se lo realiza directamente en el auto del cliente, los platillos tienen una preparación sencilla y con un tiempo de entrega corto, a fin de satisfacer sus necesidades (Morfín, 2001).

1.2.8 Restaurante – Taller, Taller Gastronómico o Taller de Cocina.

Primeramente se debe conocer el significado de estos términos por separado. Un Restaurante es un establecimiento en el cual se comercializan alimentos y bebidas a cambio de un pago monetario (RAE, 2001). Taller es un espacio en el cual se realiza cualquier tipo de trabajo manual, de ciencia o arte (RAE, 2001). Partiendo de estos principios y juntándolos con el objetivo de dar un concepto general de lo que es un restaurante – taller o taller gastronómico podemos decir que:

Un restaurante - taller es un establecimiento en el cual se realizarán trabajos relacionados a la cocina, pero con la peculiaridad que los clientes serán quienes preparen sus propios platillos bajo la guía de un Chef altamente calificado.

1.2.8.1 Características

La característica principal de este tipo de negocio es que los clientes serán los protagonistas de una nueva experiencia culinaria, debido a que serán ellos quienes estén a cargo de la preparación de cada uno de los platillos, para que durante o después del taller puedan deleitarse de sus propias creaciones en un comedor.

Se puede manejar de diferentes modalidades:

- Modalidad escoja su menú
- Modalidad sugerencia del Chef
- Modalidad menú preestablecido.

Modalidad escoja su menú

Es esta modalidad, los clientes escogerán de un menú los platillos que ellos quieran preparar, o también podrán sugerir al establecimiento los platillos que desean elaborar. Se tiene en consideración el nivel de conocimientos y competencias que los comensales tienen, por lo cual se realiza un menú que vaya acorde con sus habilidades.

Modalidad sugerencia del Chef

En esta modalidad, el Chef a cargo da una sugerencia de un menú realizado por él, acorde a las capacidades de los clientes.

Modalidad menú preestablecido.

En esta modalidad, los clientes deberán acatar el menú que se ha establecido previamente sin oportunidad de cambio.

1.3 Restaurante - Taller en Quito

En Quito, actualmente no existe un restaurante-taller que ofrezca los servicios explicados anteriormente, será una excelente propuesta la implementación de un establecimiento con estas características.

Se buscará crear experiencias inolvidables para que los comensales aprendan, se diviertan, se relajen y disfruten de un nuevo tipo de entretenimiento mediante el arte culinario.

La metodología que se empleará para la realización de este negocio es:

Se establecerá en un inicio tres tipos de especialidades gastronómicas: Cocina francesa, italiana y ecuatoriana, una temática por mes, haciéndolo más atractivo a los futuros clientes.

Se ha elegido dos cocinas internacionales y una nacional, las especialidades culinarias francesa e italiana fueron escogidas porque tienen gran acogida por parte de los comensales quiteños, debido al impacto de éstas alrededor del mundo.

En Quito, existen diversos establecimientos que brindan el servicio de alimentación correspondiente a las cocinas anteriormente mencionadas. Con el paso del tiempo se han ido posicionando en la mente de los ciudadanos creando la apertura de nuevos establecimientos.

Por ejemplo, dentro de establecimientos de cocina francesa están:

- Chez Jerome
- Le Petit café
- Le Petit Pigalle
- La Belle Époque del Hotel Plaza Grande (Diario El Comercio, 2012).

Y establecimientos de cocina italiana están:

- Carmine
- Il Risotto
- Al Forno
- Romolo e Remo

Gracias a la intervención de dos Chef que mediante una entrevista realizada en el año 2014, brindaron sus opiniones con respecto a la selección de las cocinas internacionales, el Chef Felipe Capelo, Gerente General de una empresa de catering industrial y docente de la Universidad de las Américas, con más de 8 años de experiencia en el sector de Alimentos y Bebidas, y por otra parte el Chef Andrés Gallegos Administrador gastronómico y docente de la Universidad de las Américas con más de 13 años de experiencia; estuvieron de acuerdo que es una buena decisión haber escogido dichas cocinas internacionales debido al impacto que han tenido en el Ecuador y que además son consideradas como clásicas, por lo cual a los futuros clientes les seguirá pareciendo atractivas, provocando que exista demanda por las mismas.

Por otra parte, la elección de la cocina ecuatoriana tiene como objetivo impulsarla.

Juan Sebastián Pérez, Chef de la embajada de Canadá y ex docente de la Universidad de las Américas, con más de 12 años de experiencia, expresó que actualmente en el Ecuador existe bastante demanda por la gastronomía ecuatoriana y que sería de mucha utilidad emplear este nuevo plan de negocio a fin de seguir fomentando nuestra cocina.

Actualmente, podemos decir que la gastronomía ecuatoriana está a pasos de desarrollo para convertirse en una cocina internacional y tanto los habitantes del Ecuador como los extranjeros atesoremus las costumbres y tradiciones culinarias que existen en el país.

Cabe enfatizar que la cocina ecuatoriana se diferencia por la diversidad de productos y de igual manera por la variedad de platillos que se preparan en cada provincia.

El Ecuador cuenta con una gastronomía variada, debido a que cuenta con diversas zonas climáticas que favorece representativamente al crecimiento de múltiples productos y especias, además, goza de un gran intercambio cultural, tanto aborigen como extranjero, repercutiendo en la cocina ancestral con la que cuenta (MINTUR, 2013)

La cocina ecuatoriana se caracteriza por la utilización de varios productos como: Cárnicos, verduras, frutas y especias, los cuales son protagonistas en varios libros que se han publicado en el Ecuador (Romero, 2013).

Krahenbuhl (2012) enfatiza que, la gastronomía ecuatoriana se ha caracterizado por el uso del arroz y papa como acompañante en casi todas sus comidas. De igual manera el uso del ají, como salsa o producto.

Además, esta gastronomía ha venido evolucionando, recuperando sus sabores ancestrales, mejorando en su calidad y presentación desde hace una década atrás, con el fin de posicionarse mundialmente (Flores, 2014).

Los tres Chefs entrevistados coincidieron en que se debe dar énfasis a la alta cocina ecuatoriana, variar los menús y las temáticas, brindar un ambiente de confort y que las estaciones de trabajo sean adecuadas para la realización de cada sesión culinaria. El Chef Pérez comentó que se debería tener muy en cuenta el valor agregado, como por ejemplo: aperitivos, buenas prácticas de manufactura e implementación de técnicas de autor.

Es así que, se puede afirmar que este nuevo tipo de negocio tendrá una amplia acogida por el mercado meta con las características que ellos sugirieron.

Además, el cliente actual está buscando nuevas experiencias culinarias y que esta nueva propuesta podrá satisfacer dicha necesidad.

CAPÍTULO II

2. Plan Estratégico

2.1 Misión

Somos una compañía limitada que busca brindar una nueva opción de entretenimiento mediante el arte culinario. Nuestros clientes serán quienes elaboren los platillos bajo la guía y soporte de profesionales, siempre contando con ingredientes de alta calidad y una seguridad adecuada con el propósito de evitar accidentes. Buscamos generar experiencias únicas que logren posicionar a la empresa en la mente de nuestros clientes.

2.2 Visión

Convertirnos en el principal referente de restaurante-taller en la ciudad de Quito antes de los cinco primeros años, y a partir del quinto año estar posicionados teniendo una imagen corporativa consolidada, tanto por nuestros servicios como por nuestros valores empresariales como: la honestidad, la puntualidad y la cordialidad que nos caracteriza, expandirnos a las principales ciudades de Ecuador, siendo estas, Cuenca y Guayaquil.

2.3 Características del Negocio

2.3.1 Naturaleza del Negocio

Será un establecimiento que tendrá un taller bien adecuado para la realización de los platillos, así como también un salón para que los clientes, una vez que hayan finalizado la elaboración de su respectivo menú, puedan deleitarse de los mismos.

En el establecimiento se les proporcionará todo lo necesario para la preparación de los platillos, es decir, la materia prima de acuerdo al menú elegido, se la

entregará en bandejas, así como también el menaje necesario. Todo esto para que el cliente no deba preocuparse de absolutamente nada, solo ir, cocinar y divertirse.

Se realizarán festivales semanalmente; cada mes tendrá una temática distinta, pero sólo se realizarán tres especialidades de cocina, siendo éstas: francesa, italiana y ecuatoriana. Posterior a los 3 meses se repetirán los talleres.

- Abril: Cocina francesa.
- Mayo: Cocina italiana.
- Junio: Cocina ecuatoriana
- Julio: Cocina francesa
- Agosto: Cocina italiana
- Septiembre: Cocina ecuatoriana.

Se mantendrá el menú-carta para las cuatro sesiones que tendrá lugar cada mes, el cual constará de tres platos (entrada, plato principal y postre) y en cada uno de los platos podrán elegir a su gusto entre dos opciones.

2.3.2 Localización

Tabla 1. Estudio comparativo de la localización

Ponderación	Factores	Lugar			
		Batán alto		Real Audiencia	
50	Clientes	5	2,5	3,5	1,75
15	Competencia	4	0,6	2	0,3
15	Arriendo	5	0,75	3	0,45
5	Mano de Obra	4	0,2	4	0,2
10	Fuentes de abastecimientos	4	0,4	3	0,3
100			4,45		3

Clasificación: Excelente 5, Muy bueno 4, Bueno 3, Regular 2, Malo 1.

Estaremos situados en el Batán Alto (Eloy Alfaro y Portugal). Dicha ubicación beneficia al establecimiento en cuanto al acceso y fuentes de abastecimiento por ejemplo: el Mercado Santa Clara, el Mercado Iñaquito e incluso Mercado de San Roque; los mismos que se encuentran a los alrededores, facilitando la compra y transporte de la materia prima.

Afortunadamente, el sector goza de servicios básicos, agua, luz y teléfono, así como también es accesible a otros como el internet, el cual se ha convertido en un servicio indispensable. Todo esto se debe a la existencia de varios establecimientos de Alimentos y Bebidas, lo cual provoca que se administren de manera impecable con el fin de evitar contingencias que puedan perjudicar a los negocios.

Este establecimiento no cuenta con la prohibición de permiso alguno, debido a que se lo encasillará como negocio de restauración alimentaria y se regirá a los parámetros preestablecidos por la Ley.

Evidentemente, debemos tomar en cuenta que la localización que tendrá el establecimiento influirá directamente en los impuestos a pagar, porque depende de la zona para que los mismos tiendan a subir.

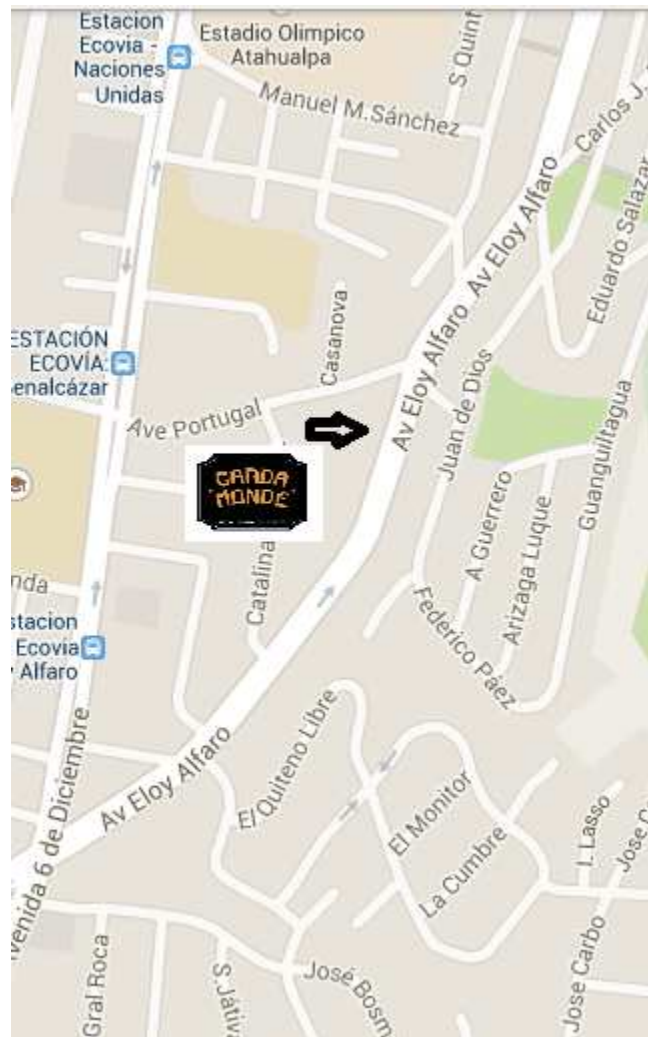


Figura 1. Ubicación

Tomado de: (Google Maps, 2014)

2.4 Análisis del Entorno

2.4.1 Factores Económicos

2.4.1.1 Inflación

La inflación en el Ecuador se ha mantenido estable desde algunos años atrás gracias a la dolarización, siendo éste un factor de gran importancia en la economía, la empresa no se verá afectada radicalmente por el mismo.

La inflación será tomada en cuenta al momento de realizar el análisis económico.

2.4.1.2 Ingresos Familiares

Los ingresos de la población del Ecuador han subido con mayor rapidez en los últimos años, lo cual favorece a la empresa ya que podría llegar a otro tipo de mercado y satisfacer nuevas necesidades de nuevos clientes.

Tabla 2. Matriz de Impacto (Aspecto Económico)

Matriz de Impacto						
Aspecto Económico		Probabilidad que ocurra				
		0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
Magnitud de impacto negativo	Alto				2	
	Medio					
	Bajo		1			
Aspectos Económicos	Inflación	1	Ingresos de la Familia	2		

2.4.2 Factores Culturales

2.4.2.1 Tradición de Consumo

Los tres talleres que se realizarán corresponden a: cocina francesa e italiana, y cocina ecuatoriana, por lo cual estaremos brindando este servicio enfocado a la tradición de consumo local.

2.4.2.2 Moda de Consumo

La moda de consumo nos dirige a cuales son las tendencias actuales. Es un factor significativo de alto riesgo porque la moda puede cambiar radicalmente en un corto periodo de tiempo y necesitaremos estar muy pendientes frente a cualquier cambio a fin de poder utilizar ese impacto a favor de la empresa y que no se convierta en un componente que afecte de manera negativa.

Se debe tomar en cuenta este factor de moda de consumo, porque en la actualidad se puede observar una inclinación hacia la comida japonesa y comida sana, pero sin dejar a un lado la cocina italiana y francesa. Todos estos factores nos ayudarán a captar la atención de nuestros clientes.

Tabla 3. Matriz de Impacto (Aspecto Cultural)

Matriz de Impacto						
Aspecto Cultural		Probabilidad que ocurra				
		0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
Magnitud de impacto negativo	Alto				1	2
	Medio					
	Bajo					
Aspectos Culturales	Tradición de Consumo	1	Modas de Consumo	2		

2.4.3 Factores Normativos

2.4.3.1 Permisos de Funcionamiento

El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito otorga la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE), siendo éste el documento que permite el funcionamiento de un establecimiento determinado que realiza actividades económicas dentro de Quito.

Este documento, a su vez integra los siguientes permisos:

- Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)
- Permiso Sanitario
- Permiso de Funcionamiento de Bomberos
- Rotulación (Identificación de la actividad económica)
- Permiso Ambiental
- Licencia Única Anual de Funcionamiento de las Actividades Turísticas
- Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia General de Policía

2.4.3.2 Entidades Reguladoras

Las entidades reguladoras, como su nombre lo indica, son aquellas que controlan las actividades que se realiza, por lo cual la empresa está sujeta a sus normativas.

Las principales entidades son:

- Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)
- Superintendencia de Compañías
- Ministerio de Relaciones Laborales
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

- Ministerio de Salud Pública
- Ministerio del Ambiente

Tabla 4. Matriz de Impacto (Aspecto Normativo)

Matriz de Impacto						
Aspecto Normativo		Probabilidad que ocurra				
		0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
Magnitud de impacto negativo	Alto					
	Medio			1 2		
	Bajo					
Aspectos Normativos	Permisos	1	Entidades	2		

2.4.4 Factores Tecnológicos

2.4.4.1 Internet

El internet será una herramienta esencial para la empresa debido a que se ha convertido en un servicio casi imprescindible, influye de manera directa, principalmente en la comunicación con los clientes. Por este medio se puede conocer a la empresa con publicidad y comunicar las promociones.

2.4.4.2 Software

La implementación de un software adecuado para la empresa, facilitaría la gestión de reservaciones, así como también la formación y control de una base de datos de nuestros clientes, a fin de que se convierta en una herramienta vital con la cual se mantendrá la comunicación con los mismos.

Tabla 5. Matriz de Impacto (Aspecto Tecnológico)

Matriz de Impacto						
Aspecto Tecnológico		Probabilidad que ocurra				
		0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
Magnitud de impacto negativo	Alto					
	Medio		1	2		
	Bajo					
Aspectos Tecnológicos	Internet	1	Software	2		

2.5 Matriz FODA

Fortalezas

- Es un negocio inexistente en Quito.
- Es una nueva opción de entretenimiento.
- Brinda conocimientos de varias culturas.
- Promociones

Debilidades

- Incapacidad de financiamiento inicial.
- Mal manejo de reservaciones.
- Clientela frecuente

Oportunidades

- Descuentos
- Precio con relación al servicio
- Acceso

Amenazas

- Poca frecuencia de realización.
- Variedad
- Crecimiento lento en el mercado.
- Accidentes en el taller

2.5.1 Análisis de Competitividad

Tabla 6. Análisis de Competitividad

ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD					
	IL RISOTTO	ZUCCA	CHEF EN CASA	CARDAMONDE	CONCLUSIÓN
ATRIBUTOS DE PRODUCTO					
Variedad del menú	F	F	F	D	AMENAZA
Presentación de los platillos	F	F	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
Calidad	F	F	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
ATRIBUTOS DE PRECIO					
Precio Justo	D	D	D	D	OPORTUNIDAD
Opciones de pago	F	F	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
ATRIBUTOS DE PLAZA					
Cercanía	F	F	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
Facilidad	D	D	D	D	OPORTUNIDAD
Expansión a otras ciudades	F	F	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
Cientela de nicho gourmet	F	F	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
ATRIBUTOS DE PROMOCIÓN					
Descuentos	D	D	D	D	OPORTUNIDAD
Promociones	D	D	D	F	FACTOR CRÍTICO ÉXITO
ATRIBUTOS DE PERSONALIZACIÓN					
Negocio inexistente	D	D	D	F	FACTOR CRÍTICO ÉXITO
Nueva forma de entretenimiento	D	D	D	F	FACTOR CRÍTICO ÉXITO
Menú Variable	D	F	F	F	CARACTERÍSTICA COMÚN +
Accidentes en producción	F	F	F	D	AMENAZA
Inversión Inicial	F	F	D	D	DEBILIDAD
Velocidad de crecimiento en mercado	F	F	F	D	AMENAZA
Frecuencia de realización	F	F	F	D	AMENAZA
Reservaciones	F	F	D	D	DEBILIDAD
Conocimiento de las culturas	D	D	D	F	FACTOR CRÍTICO ÉXITO
Cientela frecuente	F	F	D	D	DEBILIDAD

Se escogieron estas empresas basándonos en varios aspectos de las mismas. “Il Risotto” es un establecimiento que se encuentra ubicado en la misma zona en la que va a estar el restaurante-taller CARDAMONDE, su especialidad o temática

es cocina italiana, es un negocio que competiría con el nuestro. Por otro lado, Zucca, brinda un servicio parecido al que CARDAMONDE va a ofrecer, con la diferencia que Zucca envía a un Chef a que cocine en algún lugar escogido por los clientes, se lo toma también como competencia. Por último, Chef en casa, maneja la misma modalidad de servicio que ofrece el restaurante Zucca, pero en este caso no es una empresa consolidada, sino son profesionales independientes.

2.5.2 Ventajas Competitivas

Negocio inexistente en Quito.

Es una clara ventaja competitiva debido a que no existe un negocio con las características explicadas anteriormente, no tiene competencia directa, considerándolo un negocio innovador.

Nueva opción de entretenimiento.

Al no existir un negocio como el propuesto se busca brindar este nuevo tipo de entretenimiento al mercado meta.

Conocimientos de culturas.

Es una ventaja de gran importancia, debido a que es un valor agregado que tiene este negocio porque ofrece enriquecimiento, ya que se hablará de la identidad de cada uno de los platillos.

Promociones.

Se trabajará en promociones atractivas para los clientes con el fin de atraerlos. Afortunadamente la competencia no ha ofrecido promoción alguna.

CAPÍTULO III

3. Plan Operativo

3.1 Fases de Planificación

3.1.1 Plan Técnico

3.1.1.1 Definir Capacidad de Instalada

La capacidad de instalada nos mostrará el volumen de producción que va a tener nuestro establecimiento mediante la siguiente fórmula:

$$C = \frac{L(m)*A(m)}{e(m^2)+0,20m^2} \quad \text{(Ecuación 1. Capacidad de instalada)}$$

Donde:

C = Capacidad instalada

L = Largo del restaurante (metros)

A = Ancho del restaurante (metros)

e = Espacio que ocupa el cliente según el tipo de establecimiento

0,20 m² = Constante de espacio para servicio y mobiliario

$$C = \frac{11,95m * 10,45m}{0,1m^2 + 0,20m^2}$$

$$C = \frac{124,8m^2}{0,21m^2}$$

$$C = 524m^2$$

La capacidad es de 524 personas tomando que el rango estándar que ocupa cada cliente en un restaurante es de 100cm² – 200cm².

Tiempo de ciclo

Se considerará el tiempo que transcurre desde que el cliente llega al establecimiento hasta que es despedido, en un día.

Se demostrará cada etapa que ocurre con su debido tiempo.

Tabla 7. Tiempo de Ciclo

Acción	Tiempo (min)
Arribo del cliente y saludo	5
Confirmación de reservación y pago	5
Llevarlo a cada estación de cocina	5
Comunicación de indicaciones	10
Entrega de mise en place y menaje	5
Comienzo del taller (cocinar)	150
Paso al comedor	10
Degustación de los platillos preparados	40
Despedida del cliente	5
Tiempo total	235

El tiempo total del ciclo es de aproximadamente 4 horas.

Horario de funcionamiento

El establecimiento funcionará los días jueves, viernes y sábados, a partir de las 18:00Hs, por lo cual se estima que cada taller termine a las 22:00Hs.

Capacidad máxima de asientos

La capacidad máxima de asientos se la calculará mediante la siguiente fórmula.

$$Cma = \frac{A*Hs}{Tcs} \quad (\text{Ecuación 2. Capacidad máxima de asientos})$$

Donde:

Cma = La capacidad máxima de asientos

A = # de asientos

Hs = Horas de servicio (horas)

Tcs= Tiempo de ciclo de servicio (horas)

$$Cma = \frac{30*4}{4}$$

$$Cma = 30 \text{ personas}$$

La capacidad máxima son 30 asientos al día, en nuestro caso, los días jueves, viernes y sábados. Las horas de servicio son 4, que son directamente proporcional al tiempo de ciclo que se maneja.

Eficiencia al 60%

En este punto, se tomará en cuenta datos para calcular la eficiencia del restaurante cuando esté funcionando solamente a un 60% en un día.

Se lo realizará mediante la siguiente fórmula.

$$Pcr = \frac{Ccr}{Cma} \quad (\text{Ecuación 3. Eficiencia al 60\%})$$

Donde:

Pcr = Es el porcentaje de capacidad del restaurante.

Ccr = Cuenta por cubierto real

Cma = Capacidad máxima de asientos.

Debemos despejar de la fórmula la incógnita Ccr para conocer su valor. Se realiza de esta manera:

$$Ccr = Pcr(\%) * Cma$$

Para eliminar el signo de porcentaje (%) solamente dividimos para 100

$$Ccr = \frac{60 * 30}{100}$$

$$Ccr = 18 \text{ personas}$$

En conclusión, para que el establecimiento esté funcionando a 60% de eficiencia, el número de clientes debe ser de 18.

3.1.1.2 Menú

El menú que se ofrecerá es:

- **Francés:**

- Entradas
 - Sopa de Cebolla
 - Ratatouille
- Platos principales
 - Papillote de Tilapia
 - Pollo al vino
- Postres
 - Crème Brûlée
 - Tarte Tatin

- **Italiano:**


- Entradas
 - Gnocchi al Pesto

- Minestrone
- Platos principales
 - Risotto de Hongos
 - Tagliatelle en salsa pomodoro
- Postres
 - Panna cotta con salsa de frutos rojos
 - Tiramisú

- **Ecuatoriano:**
 - Entradas
 - Locro de Queso
 - Ceviche de Camarón
 - Platos principales
 - Seco de Carne
 - Encocado de Corvina
 - Postres
 - Torta de Maqueño
 - Queso de Leche

3.1.1.3 Receta Estándar

Tabla 8. Receta Estándar

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	Crème brûlée			
Género	Postre			
Porciones/Peso porción	10/150gr			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2,5	und	vaina de vainilla fresca	1,38	3,45
0,35	Kg	azúcar	1,08	0,378
10	Kg	yemas	0,15	1,5
0,8	L	crema de leche	6,6	5,28
0,005	Kg	sal		0
0,005	L	esencia de vainilla	10,1	0,0505
1	und	limón	0,2	0,2
1	und	naranja	0,14	0,14
		Costo total:		10,9985
			Costo PAX	1.09985
Fotografía	Procedimiento	<p>Cortar de punta a punta una línea y abrir a la mitad. Con un cuchillo retirar las semillas y mezclarlas con el azúcar. En otro recipiente mezclar las yemas, el huevo, la sal, la esencia y el azúcar con las semillas de vainilla hasta que estén bien combinados. Agregar poco a poco la crema de leche a temperatura de ebullición con la ralladura de limón y naranja, batir enérgicamente para evitar la formación de grumos, mientras se va incorporando la crema caliente con la mezcla de azúcar y huevos. Poner en recipientes individuales, ramekins, ó cocoteras. Hornear a 350°F ó 175°C entre 25 y 30 minutos hasta que la mezcla "cuaje". Cocinar a "baño maría". Enfriar. Antes de servir: Cubrirlos con una capa de azúcar y dorar en la salamandra hasta que se forme una costra.</p>		

3.1.1.4 Cuadro de insumos y materias primas

Tabla 9. Materias Primas

aceite de oliva	vaina de vainilla fresca	baguette	risotto
cebolla perla	azúcar	queso gruyere	hongos secos
albahaca	leche	queso mozzarella	hongos portobelo
dientes de ajo	esencia de vainilla	laurel	orégano
berenjena	limón	filete de tilapia	tagliatelle
pimiento rojo	naranja	papas	pasta de tomate
pimiento verde	manzanas verde	champiñones	queso mascarpone
zuquini verde	harina	crema de leche	biscoletas
zuquini amarillo	huevos	perejil	café
fondo de pollo	sémola de trigo	tomillo	licor de café
tomate riñón	albahaca	pollo	gelatina sin sabor
sal	queso parmesano	tocino	moras
nuez moscada	nueces	zanahoria	frutillas
orégano	frejol blanco remojado	cebollitas en vinagre	pasta para sopa
hueso de pollo	apio	vino tinto	carne molida
vino blanco	vainitas	pimienta	cacao en polvo

Tabla 10. Insumos

sevilletas	papel encerado	gas
sorbetes	papel aluminio	guantes de latex
papel film	fósforos	palillos

3.1.1.5 Cuadro de tecnología y equipamiento

Tabla 11 Tecnología y Equipamiento

Equipamiento	Horno industrial de convección	Platos ovalados (base)	Counter curvo (para bar)
Ollas	Cocina industrial tipo counter	Platos para postre	Computadora
Sartenes	Batidora	Cucharas para postre	Caja registradora
Tazones/bowls	Licuada	Cuchara soperas	Equipo de sonido
Termómetros	Balanza digital	Tenedores para postre	Teléfono
Espumadera	Basurero 50 galones	Tenedores de mesa	Útiles de oficina
Pelador	Trampa de grasas	Cuchillos de mesa	Útiles de limpieza
Pinza	Fregadero classic	Cuchillos para asado	Urinarios (grif push+desague)
Sacacorchos	Centralina de gas (3 tomas)	Counter curvo con cajonera y teclado (para recepción)	Baños completo
Espátulas de codo	Congelador Industrial	Estación gerencial cajonera	Dispensadores de jabón
Espátulas de goma	Refrigeradora industrial	Silla malla ovalada	Espejos
Guantes de silicona	Copas para vino	Silla para gerente	Lavabos
Mondes de silicona	Copas para agua	Biblioteca con puertas de vidrio	Vitrinas
Moldes para pastelería	Jarras de vidrio	Sofá (más sillones)	Manteles
Esterillas antiadherentes	Vasos de vidrio	Sillas	Cubremanteles
Tablas de picar	Platos ovalado (trinchero)	Juegos de comedor	Tecnología
Cuchillos (cebollero, sierra y puntilla)	Platos soperos	Mesa de centro	software para reservaciones

3.1.1.6 Infraestructura física

3.1.1.6.1 Tamaño de la construcción

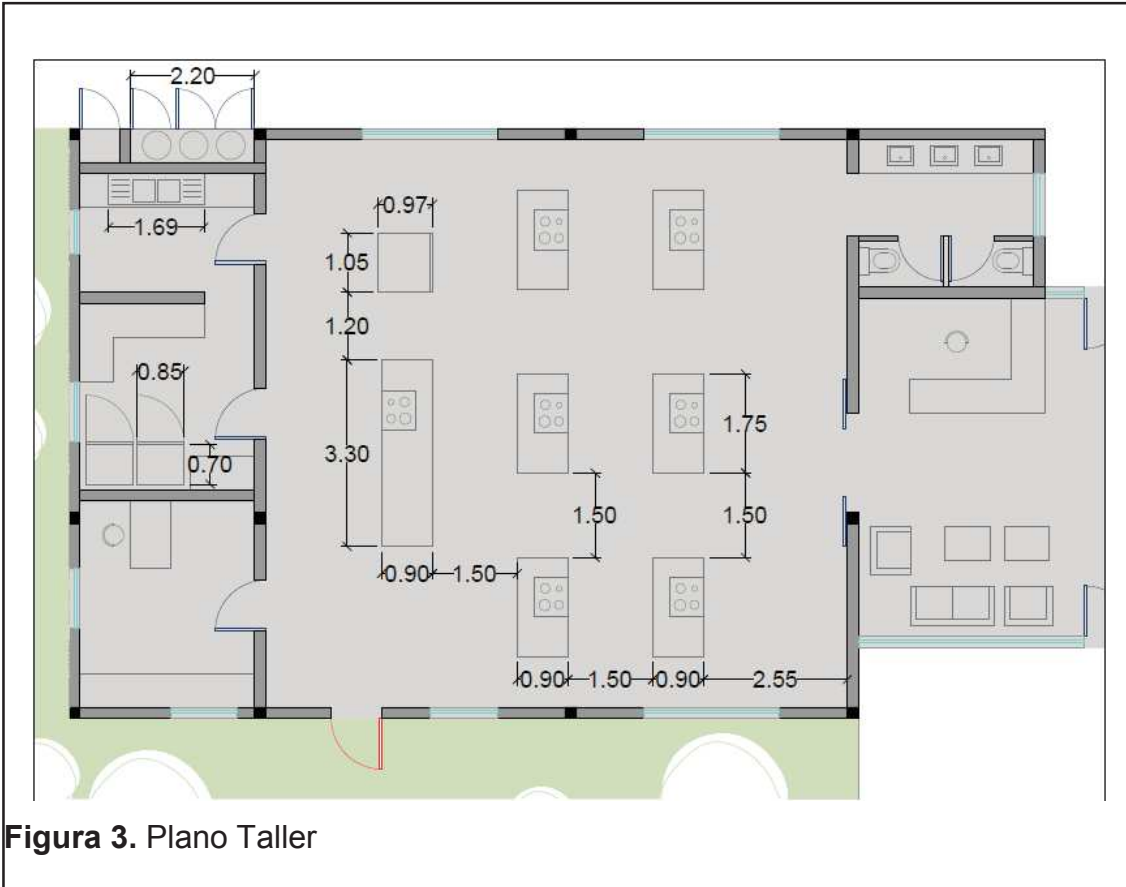
El tamaño conveniente que debería tener la construcción es 334.4m², los cuales estarán divididos en 124,87m² corresponden al salón y bar; 146,92m² corresponden al taller, bodega y oficina; 62,61m² restantes corresponden al área de recepción, sala de espera y baño. La distribución de las áreas, en este caso, no corresponde a una normal o estándar, esto es por la naturaleza del negocio.

Por otro lado, el metraje ideal sería de 1077,85m², que estaría compuesto por las medidas antes mencionadas, pero además contaría con parqueaderos y áreas verdes.

3.1.1.6.2 Planos Arquitectónico



Figura 2. Plano General



3.1.1.7 Diagrama del Macro-Proceso actual

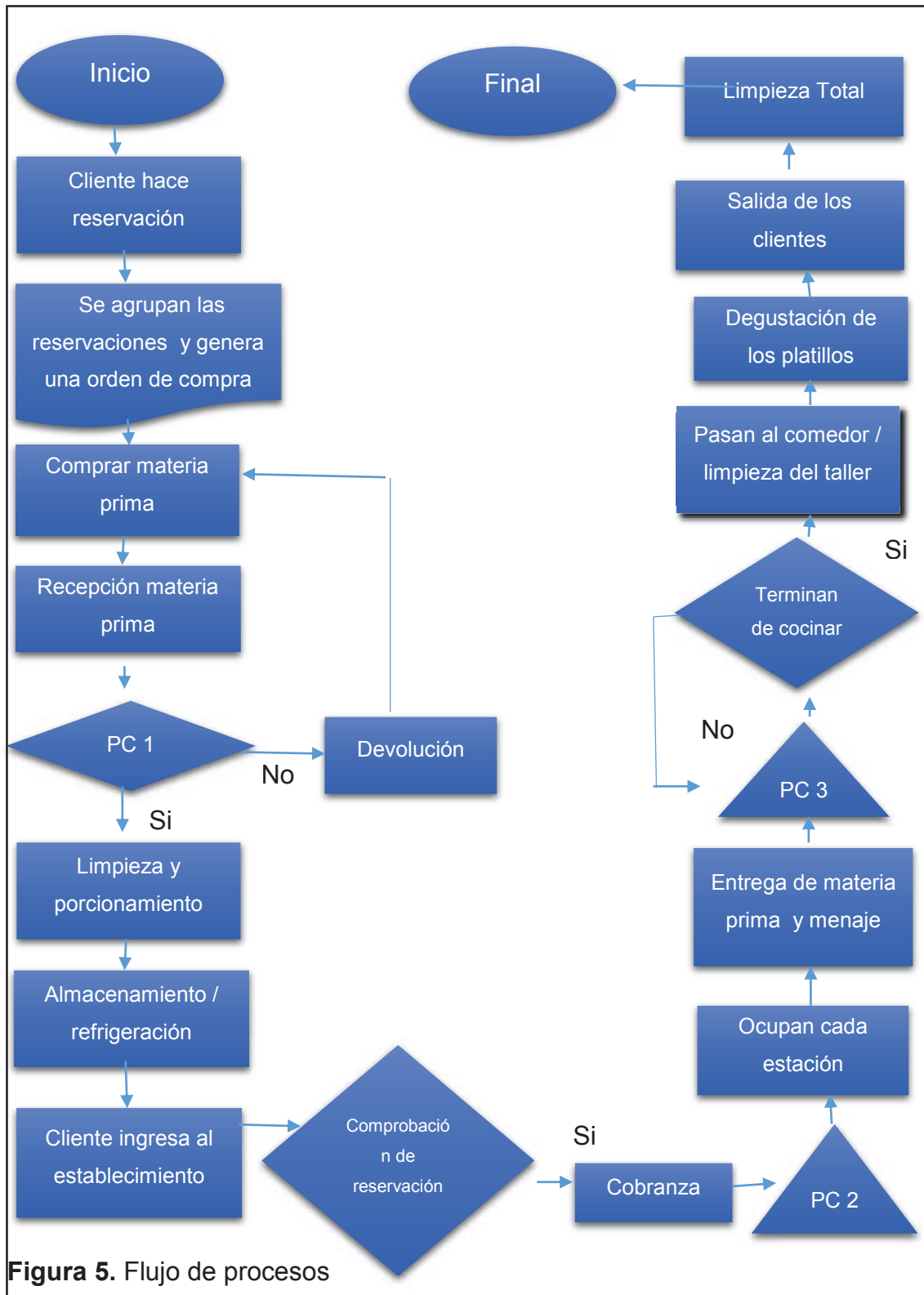


Figura 5. Flujo de procesos

Indicadores

PC 1. Recepción y comprobación del estado de la mercadería. Toda la mercadería debe estar en excelentes condiciones, los proveedores deben manejar adecuadamente la cadena de frío, las características organolépticas de la materia prima deben encontrarse en buen estado, caso contrario se devolverá.

PC 2. Instrucciones. La buena comunicación de las instrucciones a seguir es de vital importancia, debido a que se busca brindar información pertinente y precisa a fin de evitar cualquier tipo de accidente que pueda suscitarse y en el caso que ocurra alguno, reaccionar de manera adecuada con el objetivo de solucionarlo.

PC 3. Cocinar. Cocinar es un paso y una actividad altamente peligrosa y más cuando los protagonistas no tienen los conocimientos básicos, por lo que, se debe prestar mucha atención a este punto, con oportuna vigilancia se puede controlar eficientemente.

3.2 Plan de Organización y Recursos Humanos

3.2.1 Departamentos funcionales

Departamento administrativo. En este departamento se realizarán operaciones administrativas, operará el gerente, así como también su asistente.

Departamento de producción En este departamento se realizarán los talleres, es decir, se cocinará. Además se encontrará también la bodega.

Departamento de servicio. En este departamento se realizará el servicio de los alimentos realizados que tendrá lugar en el comedor.

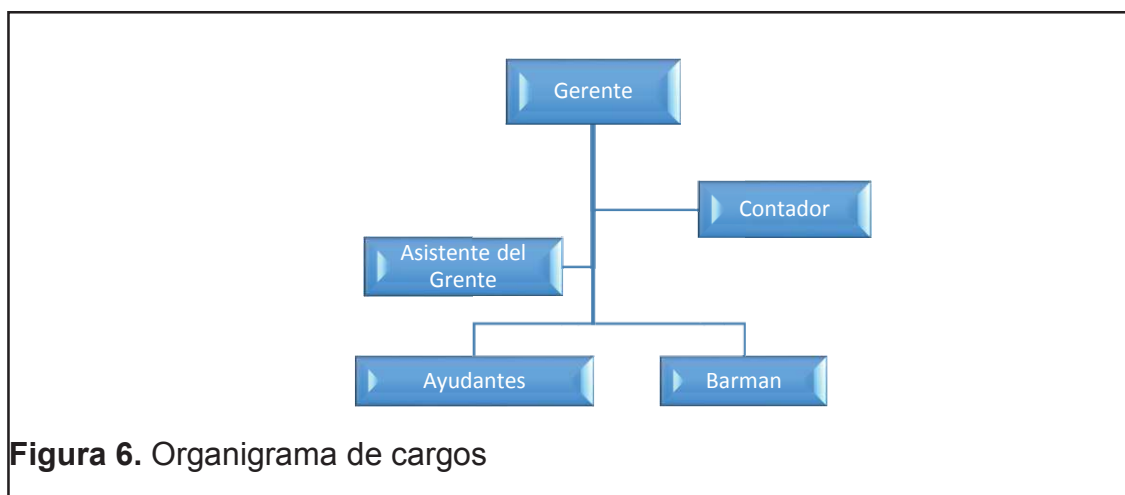
3.2.2 Inventario de Recursos Humanos

Tabla 12. Inventario de Recursos Humanos

Cargo	Cantidad
Gerente	1
Asistente del Gerente	1
Contador	1
Asistentes	3
Barman	1
TOTAL	7

Tabla 12. Inventario de Recursos Humanos

3.2.3 Organigrama (cargos)



3.2.4 Descripción de funciones

Gerente

Es la persona encargada de la administración de todo el negocio. Entre sus principales funciones se encuentran: Realizar las recetas y costearlas, trabajar conjuntamente con el contador, realizar y autorizar las órdenes de compras en base al menú programado. El Gerente es responsable de la realización de cada taller y todo lo que conlleva hacerlo.

Contador

Es la persona responsable de llevar la contabilidad del establecimiento. Es el encargado de realizar documentos que respalden los salarios que el gerente pague. Se encarga de realizar los roles de pago. Además se encarga de realizar informes financieros constantes para la gerencia.

Asistente del Gerente

Es la persona que se encarga de realizar las reservaciones y proporcionar dicha información al gerente, a fin de que las compras se las realice en base a esos datos. Es el encargado de coordinar diferentes citas que tenga su jefe.

Barman

Es la persona encargada del bar, es decir está a cargo de suministrar las bebidas alcohólicas y no alcohólicas. Además de llevar el stock de bebidas. Parte de sus funciones es ayudar en el servicio si es necesario y es el responsable de la limpieza de su zona.

Ayudantes

Los ayudantes, tanto del Chef como de los clientes, tienen como funciones realizar el mise en place y brindar apoyo a sus respectivos asignados. Están a cargo del servicio una vez que los clientes terminen de cocinar. De igual manera que el barman, son los responsables de la limpieza del taller y comedor.

CAPÍTULO IV

4. Plan de Mercado

4.1 Investigación de Mercado

4.1.1 Objetivos

- Identificar el perfil de futuros clientes que consuman el servicio de alimentación antes descrito.
- Determinar la frecuencia de consumo de dicho producto en un periodo de tiempo determinado.
- Detectar las preferencias culinarias que generen interés en ser aprendidas.
- Conocer el nivel de conocimiento gastronómico o culinario de la gente en el sector.
- Conocer las expectativas del cliente respecto a establecimientos *self service*.
- Identificar las características de los productos de la competencia.

4.1.2 Análisis del mercado

El mercado meta está segmentado bajo varios parámetros, siendo éstos los siguientes:

Hombres y mujeres de 25-40 años de edad, posición socioeconómica media-alta y alta y que habiten en la zona Eugenio Espejo de la ciudad de Quito (Norte de Quito).

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010), en el último censo realizado en el año 2010, en Pichincha, las personas entre 25-40 años de edad, corresponden al 24% de la población total, siendo estos 627.351.

Con esos datos, en el cantón Quito y específicamente en la zona norte Eugenio Espejo, en la cual están incluidas las parroquias: Concepción, Cochapamba,

Kennedy, El Inca, Jipijapa, Belisario Quevedo, Rumipamba, Iñaquito, Mariscal Sucre, Nayón y Zámboza; habitan 406.029 personas y el 34.07% se encuentra entre 20-40 años de edad, por lo cual se tomará estos datos para establecer la población y posteriormente realizar los cálculos respectivos, a fin de obtener la mayor cantidad de información posible (Villalobos, 2012).

En el Ecuador el ingreso promedio mensual es de \$841, pero en la zona urbana es de \$1046 y su gasto promedio mensual es de \$734, del cual el 7,7% es dedicado al consumo de servicios de restauración y hoteleros, dando como resultado un gasto nacional promedio mensual en restaurantes y hoteles de \$56,51 (INEC, 2014).

En Pichincha el gasto promedio aumenta a \$869,04, superando al gasto promedio nacional. En esta provincia la cantidad que se dedica a los restaurantes y hoteles es \$66,91, tomando en cuenta el porcentaje antes mencionado que ocupan estos servicios en la tabla de gastos de consumo (INEC, 2014).

Según la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011 realizada por el INEC (2011), las clases socioeconómicas que nos compete analizar son las de tipo A y B, que en otras palabras, corresponden a las clases alta y media-alta respectivamente. De los cuales 1,9% de la población que encuestaron corresponden a la clase tipo A y el 11,2% al de tipo B.

Tomando en cuenta la cantidad de habitantes que existen en la AZ Eugenio Espejo, que tienen entre 20-40 años, el número es 138.050 habitantes. Y a la vez, tomando en cuenta los porcentajes de la población según su nivel socioeconómico, podemos decir que la cantidad aproximada de clientes que encajen con el perfil planteado es de 18.084 clientes potenciales, los cuales cumplen con las características antes mencionadas.

4.2 Identificación y caracterización de la demanda

La mayoría de nuestro público se encuentra entre los 25-35 años de edad, quienes tienen interés por la cocina, así como también, por conocer la cultura que existe detrás de un plato. Principalmente son de clase socioeconómica alta y media-alta, por lo que estarían dispuestos a pagar un precio relativamente alto por el servicio que se ofertará. Esta propuesta está dirigida principalmente hacia amigos y familia, a fin de brindarles una nueva forma de entretenimiento mediante el arte culinario.

4.3 Identificación y caracterización de la oferta

Como se puede observar el análisis de resultados, no existe un establecimiento que ofrezca los mismos servicios que el nuestro. Se considera también que la mayoría de nuestro mercado no ha asistido a un curso o taller de cocina, por lo cual podemos afirmar que, actualmente en el mercado no hay algún negocio de alimentos y bebidas que sea considerado como competencia directa, aunque por otro lado, nuestros competidores ofrecen un servicio similar descrito anteriormente en el análisis de competitividad, pero siguen sin ofertar un servicio que compita con el que CARDAMONDE va a brindar.

4.4 Instrumentos de recolección de la información

Entrevista

Las entrevistas se realizarán a diez personas a fin de obtener datos reales sobre sus gustos y preferencias, se realizarán preguntas abiertas a fin de obtener la mayor cantidad de información posible.

Encuestas

Las encuestas serán formuladas a una población, segmentada bajo varios parámetros, siendo éstos los siguientes:

Hombres y mujeres de 20-40 años de edad, posición socioeconómica media-alta y alta y que habiten en la zona Eugenio Espejo de la ciudad de Quito (Norte de Quito).

La fórmula para calcular la muestra de la población que será encuestada es:

$$n = \frac{N}{E^2 (N-1)+1} \quad \text{(Ecuación 4.}$$

Muestra)

n = Muestra

N = Población

E = Error

Para realizar esta muestra (n) se toma la población total (N) y se divide para el error, se considera el 5%; se multiplica por la población menos uno (N-1) y se suma uno.

n = ?

N = 18 084

E = 5%

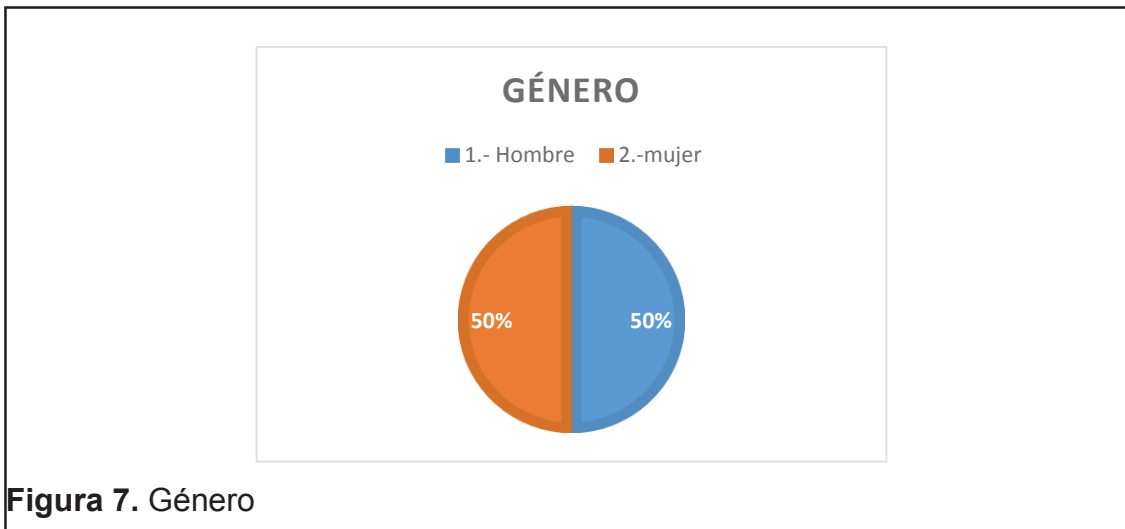
$$n = \frac{18084}{((0,05^2)(18.084 - 1)) + 1}$$

$$n = \frac{18084}{46.207}$$

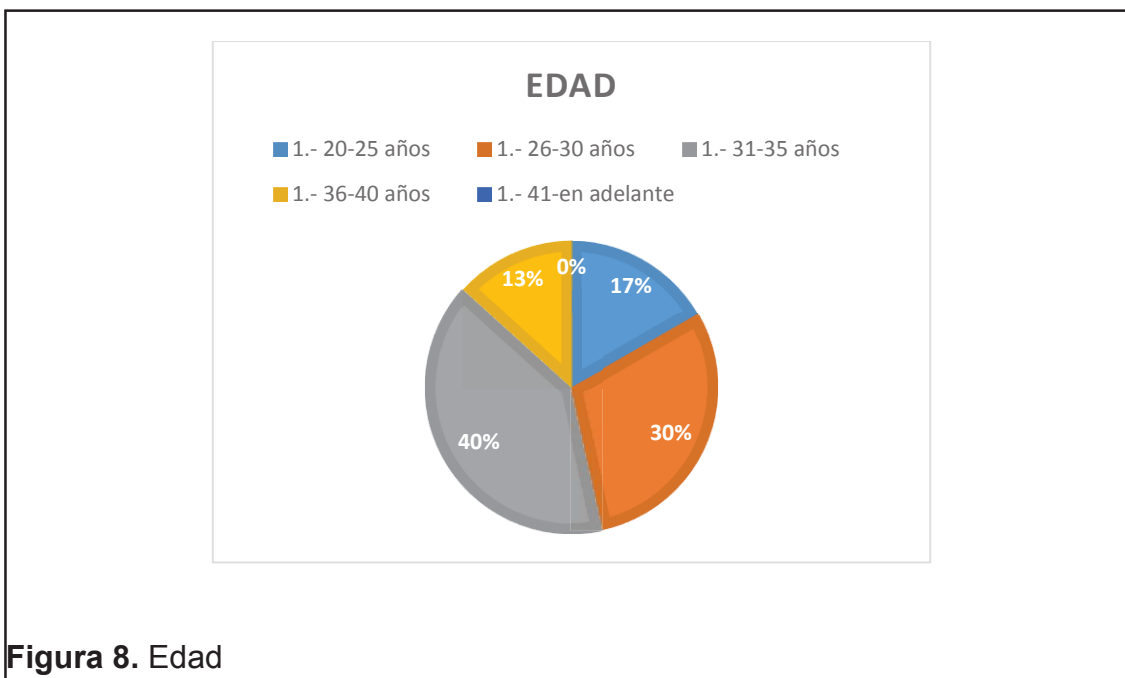
$$n = 391 \text{ personas}$$

Se deberá encuestar a 391 personas, según los requisitos previamente mencionados.

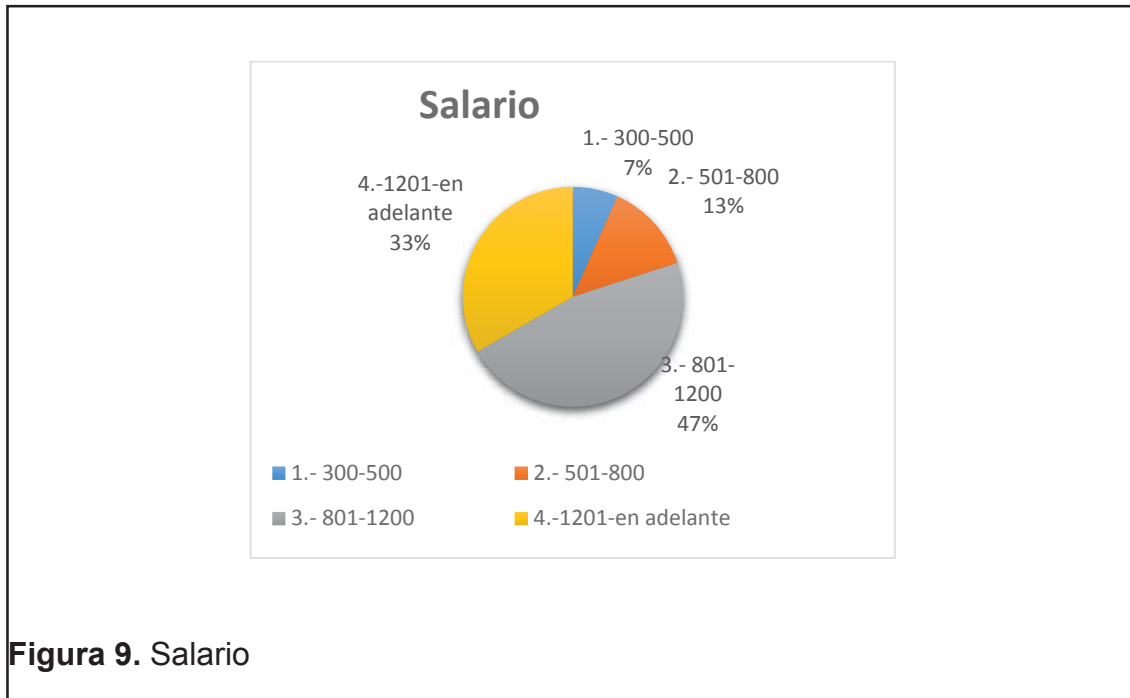
4.5 Análisis de resultados



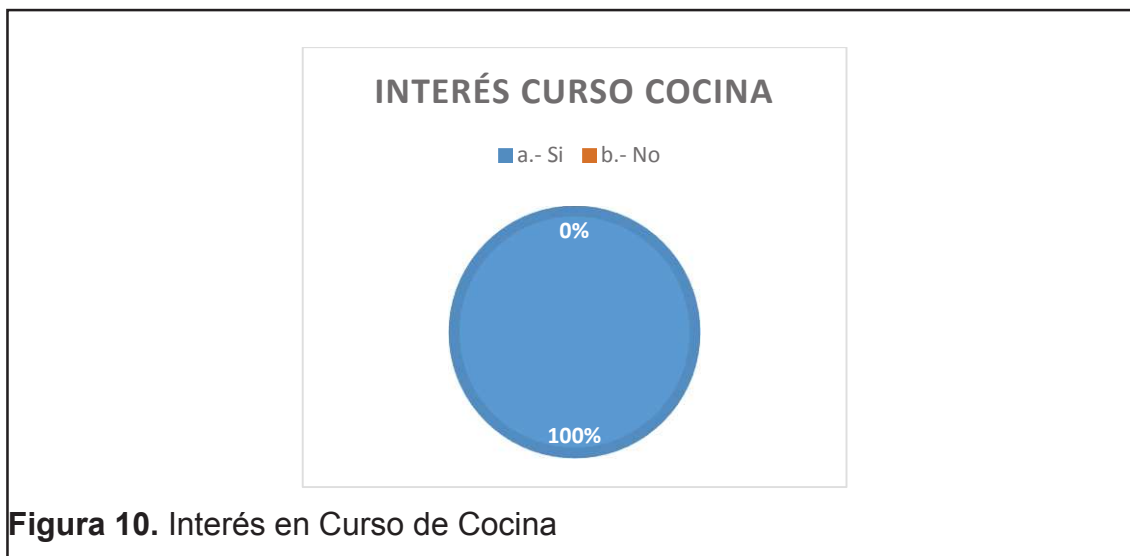
Como muestra el gráfico, las encuestas lanzaron los datos que en relación al género de las personas encuestadas fue de 50% hombres y 50% mujeres.



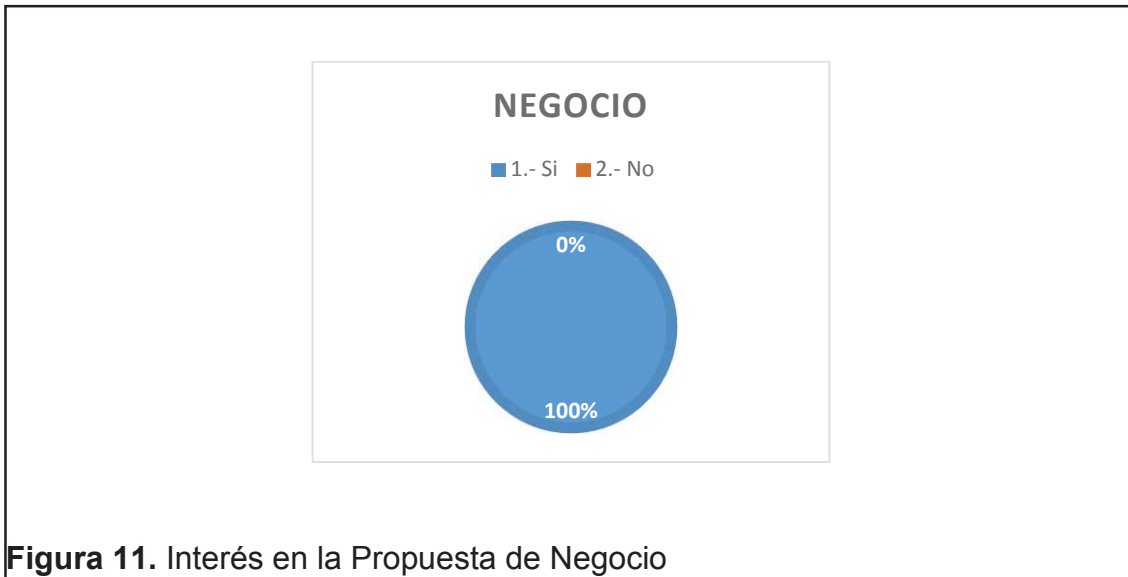
Como se muestra en el gráfico, la mayoría de encuestados se encuentran en un promedio de edad de los 31-35 años, y en segundo lugar, de 26-30 años.



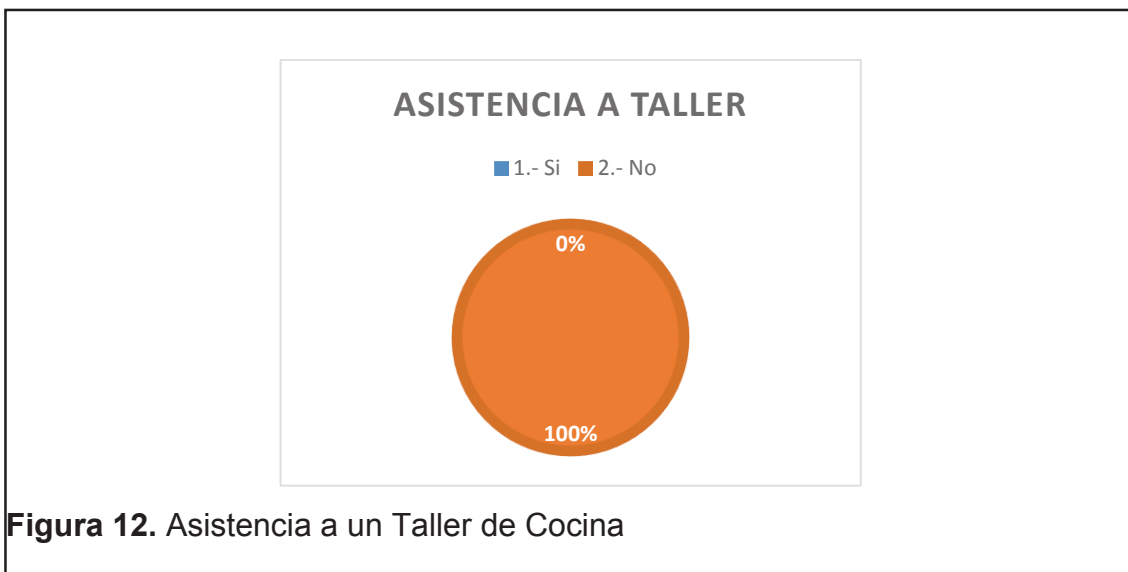
Como se muestra en el gráfico, la mayoría de nuestros futuros clientes tienen ingresos entre 800-1200 dólares y en segundo lugar entre 1201-en adelante.



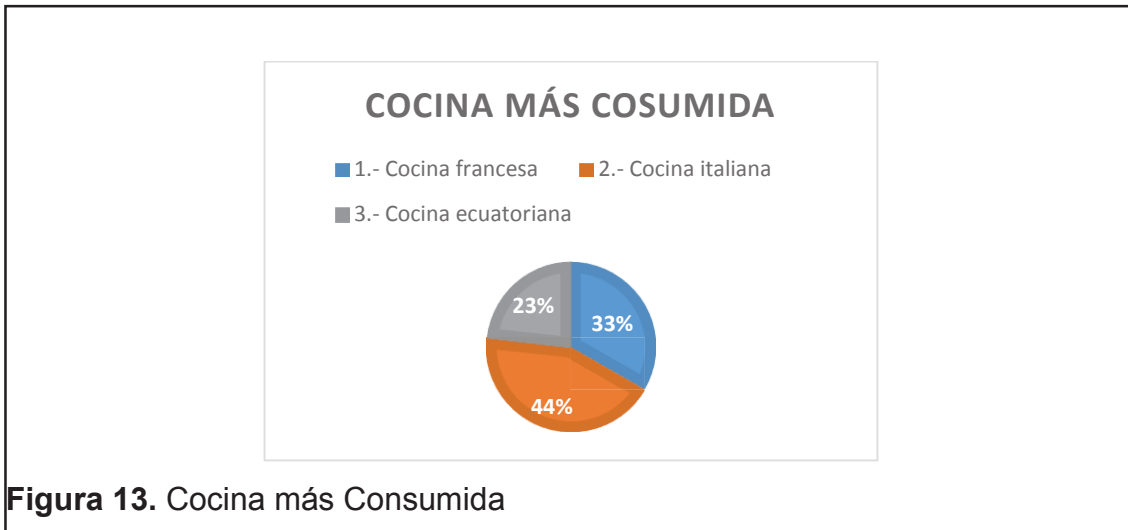
Las encuestas válidas arrojaron como dato importante que los futuros clientes sí tienen interés en algún curso de cocina, por lo que podemos concluir que si asistirían al establecimiento.



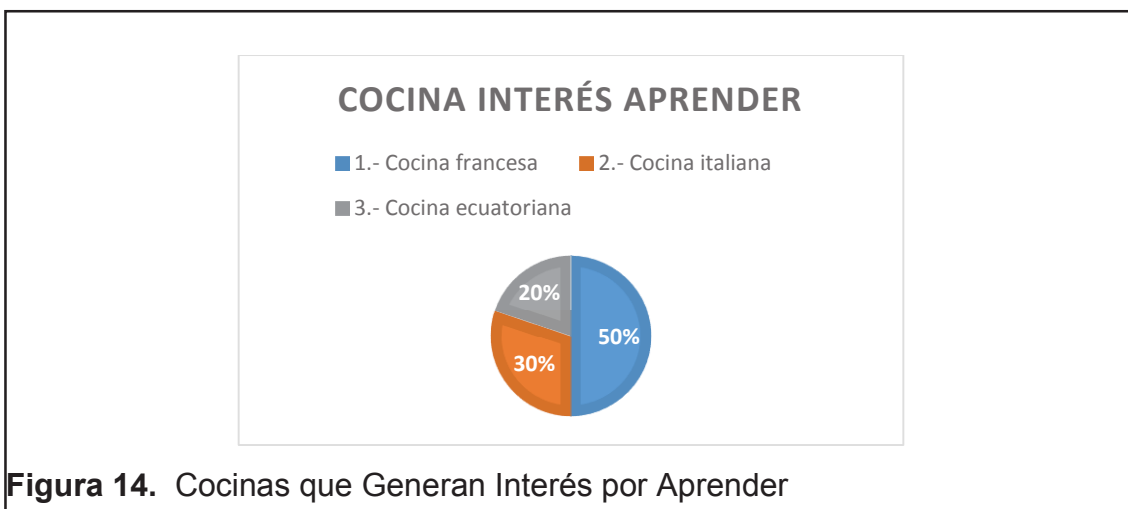
Afortunadamente, el 100% de los encuestados si asistirían al establecimiento.



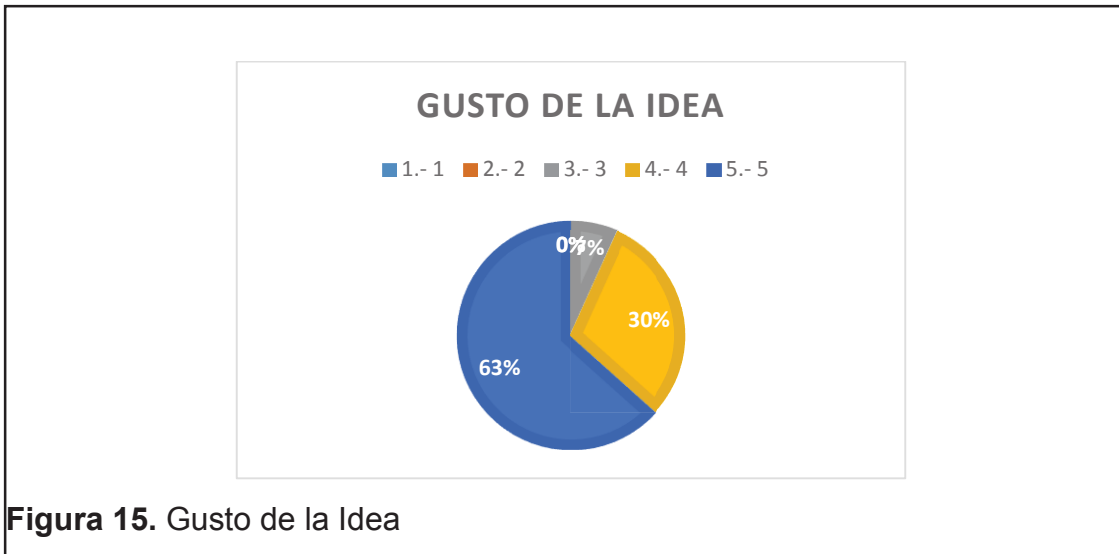
El 100% no ha asistido a algún curso o taller de cocina, pero a la vez tienen el interés de hacerlo, por lo cual, el establecimiento puede cubrir esa necesidad.



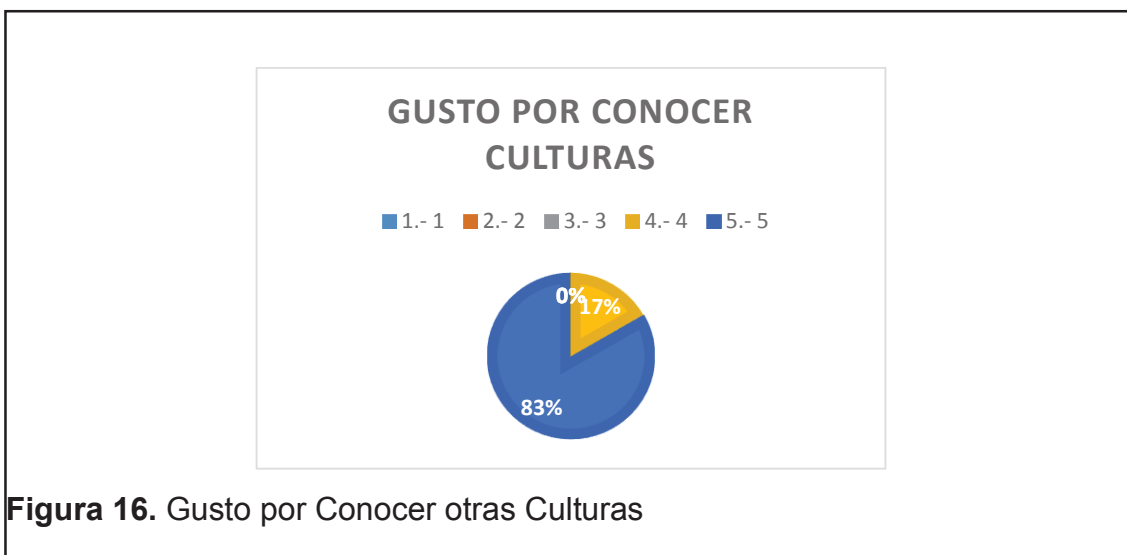
Las encuestas arrojaron como resultado que la cocina más consumida por el mercado meta es la italiana con un 44% de los encuestados, seguida por la cocina francesa y finalmente con un 23% la cocina ecuatoriana.



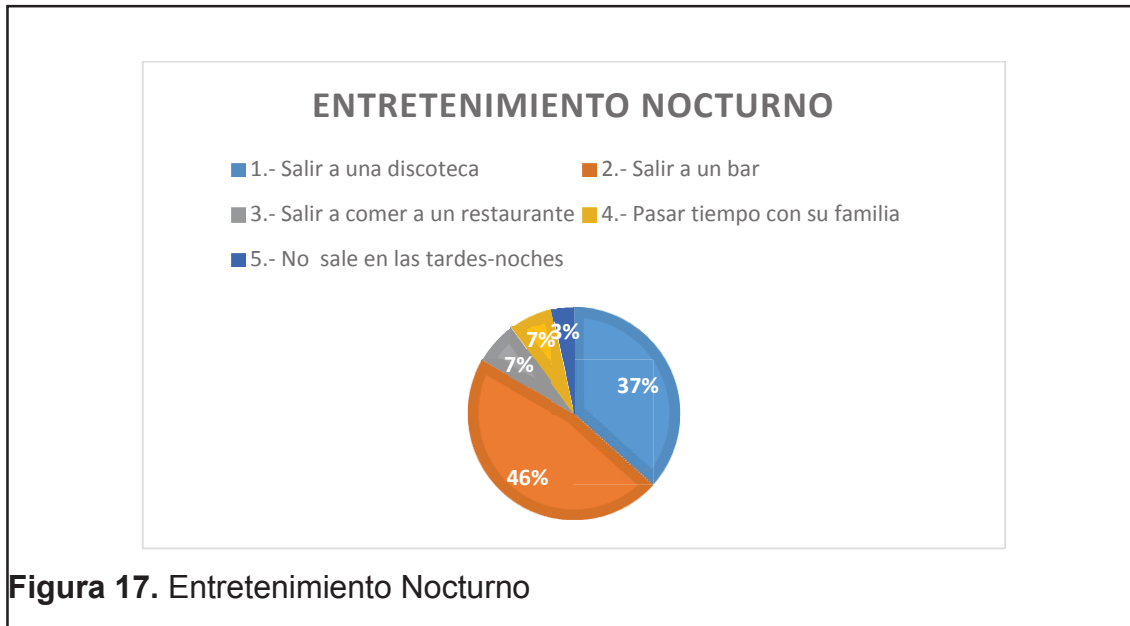
La cocina que más le gustaría aprender a nuestro mercado es la cocina francesa con el 50% de los encuestados, seguido por la cocina italiana con un 30% y finalmente la cocina ecuatoriana con un 20%.



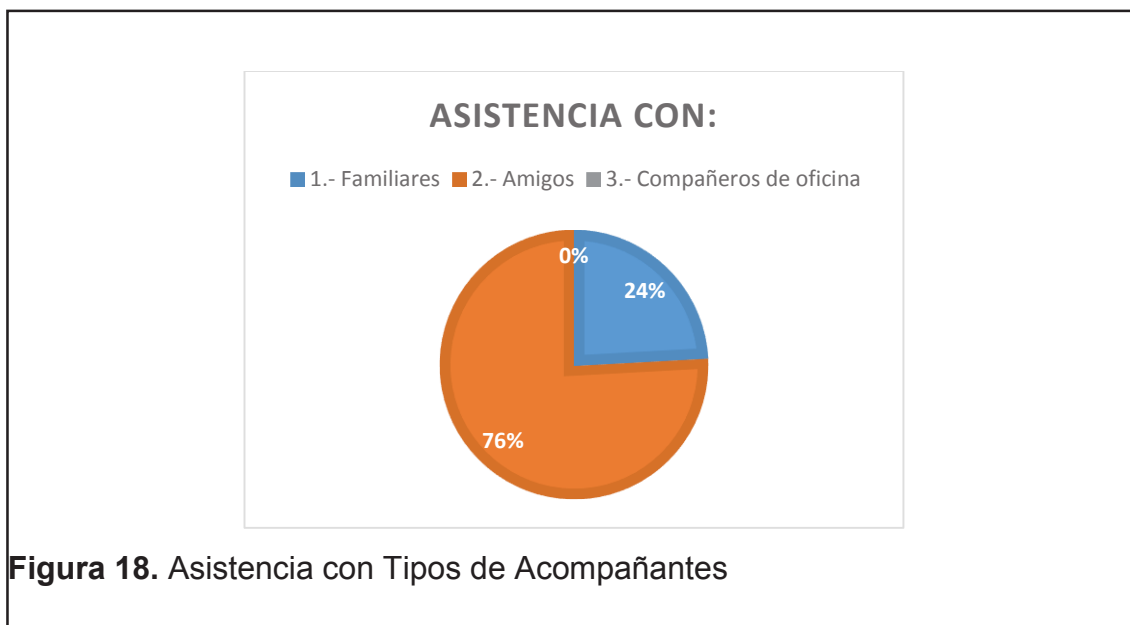
El 63% de los encuestados encuentran a la idea del negocio muy agradable.



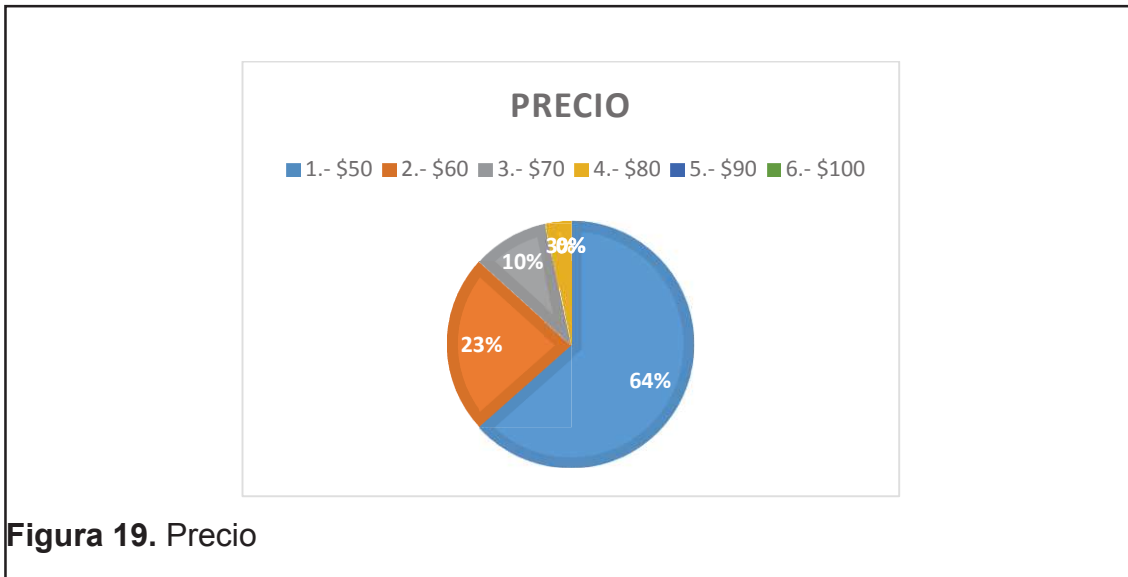
La gran mayoría encuentra atractiva la idea de conocer varias culturas mediante la cocina de cada una de ellas.



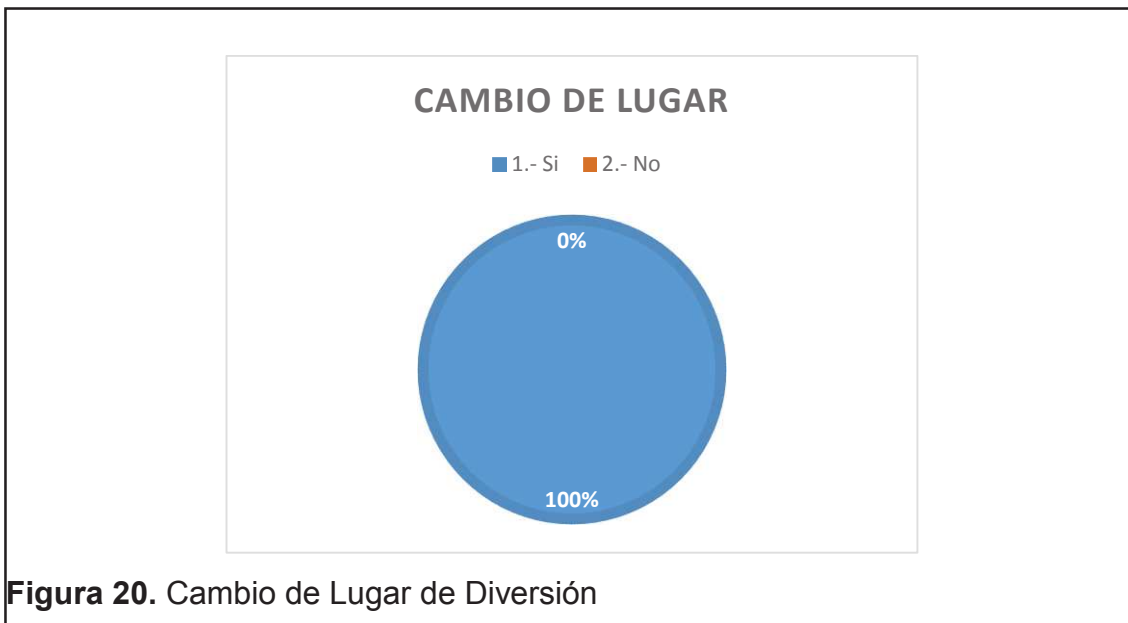
Como se muestra en el gráfico, la mayoría de nuestro mercado sale a un bar en los días propuestos, además el 37% de ellos sale a una discoteca y con tan solo el 7% sale a restaurantes.



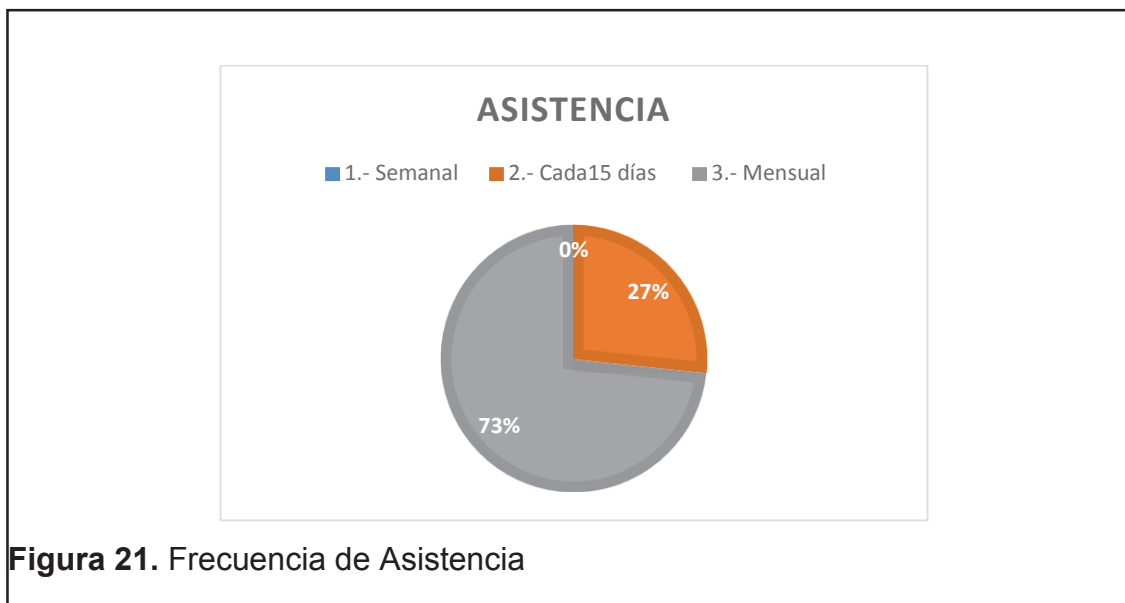
Las encuestas arrojan que el 76% de las personas prefieren asistir con amigos y con un 24% son aquellas que asistirían con su familia.



El precio que tuvo más respuestas por parte de los encuestados es de \$50, se tomará muy en cuenta al momento de colocar el precio final por persona.



El 100% de los encuestados estarían dispuestos a cambiar su lugar de entretenimiento más frecuente por nuestra opción.



El 73% de los encuestados asistirían una vez al mes, mientras que el 27% asistiría cada 15 días.

El perfil de nuestros clientes potenciales es: hombres y mujeres que tengan entre 25-35 años de edad, clase socioeconómica alta y media-alta, que habiten en la zona norte de Quito.

La asistencia del mercado meta será en su mayoría una vez al mes.

El conocimiento culinario de nuestros clientes potenciales no es muy amplio pero tienen ganas de aprender acerca de la gastronomía nacional e internacional, es por eso que la idea de un restaurante-taller como CARDAMONDE propone es muy bien recibida, siempre y cuando se manejen estándares de limpieza y sanidad que los clientes esperan.

La competencia no ofrece el mismo servicio que CARDAMONDE va a brindar, es una gran ventaja competitiva que tenemos debido a que la competencia ofrece enviar a un Chef a preparar algunos platos, pero en CARDAMONDE cada persona se convierte en el artista de sus propias creaciones, en este caso de sus platos.

El 50% de nuestros futuros clientes prefieren aprender cocina francesa, por lo cual, se tomará en cuenta mucho este porcentaje al momento de realizar la proyección de compras y de igual manera las reservaciones.

Con todos estos resultados podemos llegar a la conclusión que la idea será muy bien acogida por el mercado meta, les interesan los cursos de cocina y están en la capacidad de pagar el precio relativamente alto de \$50.

CAPÍTULO V

5. Plan de Marketing

5.1 Segmentación

La segmentación se realiza en base a los resultados obtenidos de nuestras herramientas de investigación, siendo éstas, la entrevista y encuestas realizadas anteriormente. Además se toma en consideración la base de características que pensábamos tendrían nuestro mercado meta.

Juntando toda la información que nos ha arrojado la investigación, podremos afirmar que, principalmente, nuestro mercado meta se rige bajo los siguientes parámetros:

Geográfico: Se encuentra ubicado en la ciudad de Quito, específicamente en la zona norte Eugenio Espejo.

Demográfico: Son de ambos géneros y tienen entre 25-35 años de edad.

Socioeconómico: Los futuros clientes tienen una posición socioeconómica alta y media-alta, por lo cual, están en la capacidad de comprar nuestros servicios. Además tiene un nivel de educación universitario o profesional y los cuales poseen un cierto interés en el ámbito cultural y gastronómico.

5.2 Producto

5.2.1 Desarrollo del menú

Tabla 13. Menú Francés

Menú Francés	
Entradas	
Sopa de Cebolla	Ratatouille
Platos Principales	
Pollo al vino	Papillote de Corvina
Postres	
Crème brûlée	Tarte tatin

Tabla 14. Menú Italiano

Menú Italiano	
Entradas	
Gnocchi al pesto	Minestrone
Platos Principales	
Tagliatelle en salsa boloñesa	Risotto de hongos
Postres	
Panna cotta con salsa de frutos rojos	Tiramisú

Tabla 15. Menú Ecuatoriano

Menú Ecuatoriano	
Entradas	
Locro de Queso	Ceviche de Camarón
Platos Principales	
Seco de Carne	Encocado de Corvina
Postres	
Torta de Maqueño	Queso de Leche

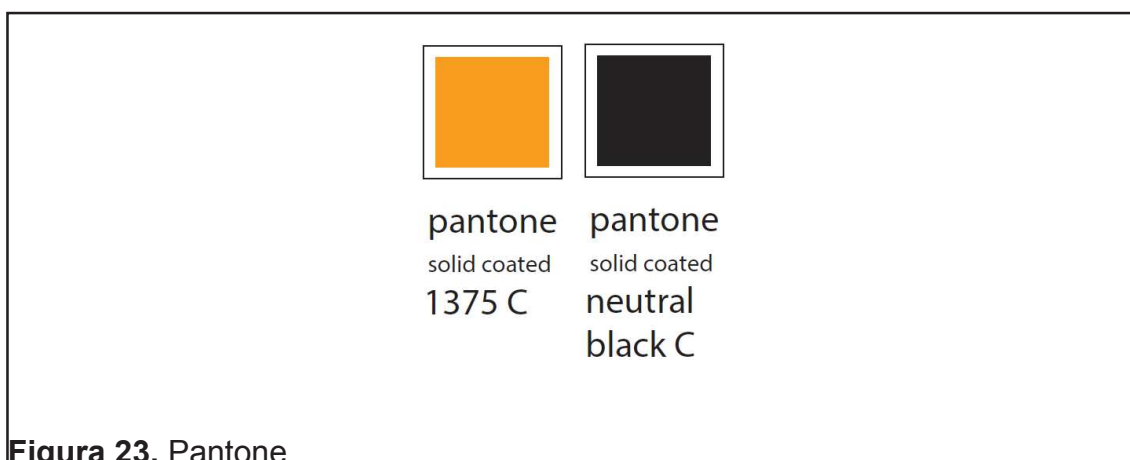
5.3 Marca

La empresa de alimentos y bebidas tendrá como nombre: CARDAMONDE. Este nombre fue elegido mediante la unión de dos palabras, siendo estas: Cardamomo (nombre de una especia) y *Monde* (que en español significa mundo). Con esto se quiere representar la cocina del mundo a su alcance. Además el slogan de “Donde cocinas el placer”.

Logotipo



Pantone



Los colores elegidos para la elaboración del logotipo de la empresa son el negro y el anaranjado. Se han escogido estos dos colores debido al mensaje que éstos transmiten por separados. El negro transmite seriedad, elegancia y formalidad y el anaranjado demuestra creatividad, estímulo y diversión; al juntarlos transmiten exactamente lo que CARDAMONDE quiere comunicar, es decir, somos una empresa seria que quiere ofrecer un servicio de alimentación en el cual se van a divertir creando sus platillos, pero a la vez se desarrollará en un ambiente elegante.

5.4 Servicio

El servicio principal es brindar una capacitación adecuada y conocimientos pertinentes para que cada cliente pueda realizar sus platillos sin problema alguno, obviamente todo el proceso será guiado por un Chef altamente calificado y además existirán asistentes que resolverán cualquier duda.

Al mismo tiempo, es decir, mientras se realiza el taller, el Chef a cargo comunicará ciertos datos relacionados al plato, el país y su cultura. Se tiene como propósito dar a conocer el platillo pero de una manera más cultural.

El servicio incluye toda la materia prima, utensilios y equipos de cocina, y menaje necesario para cada menú escogido.

5.5 Estrategias de Marketing

5.5.1 Estrategia de Precio

Se utilizará dos tipos de estrategias de precio enfocados en la demanda, siendo éstas de precio superior y de precio de prestigio.

De precio superior porque se iniciará con un precio máximo que los clientes están dispuestos a pagar, no es atractivo a los competidores y se puede reducir los precios a fin de llegar a otro mercado.

Por otro lado, la estrategia de precio de prestigio nos dice que el precio alto está ligado a la calidad de un producto y que los consumidores son conscientes de ello.

Fusionando estas dos estrategias de precio, la empresa está apuntando a llegar al segmento de mercado descrito anteriormente.

5.5.2 Estrategia de Distribución

Las estrategias de distribución que usaremos serán directa y exclusiva.

Directa porque los productos que se ofrecen, tangibles e intangibles, son entregados directamente a los consumidores sin la participación de algún intermediario y por otra parte, exclusiva porque para adquirir nuestros productos es necesario que asistan a nuestros talleres, caso contrario en ningún establecimiento podrán adquirir nuestros bienes y servicios.

5.5.3 Estrategia de Producto

Primeramente debemos mencionar que nuestro producto se lo encasilla como bien de especialidad, debido a que sus características son únicas.

Su función es satisfacer las necesidades de los clientes que busquen un nuevo estilo de diversión en la gastronomía, cubrirá otras como la de alimentación, ocio, etc.

El producto es tangible e intangible porque tenemos los materiales e insumos necesarios para la preparación de los platillos y existen los conocimientos, la metodología y la experiencia que se obtiene al momento de preparar los mismos.

5.5.4 Estrategias de Comunicación

Los medios para la comunicación de la empresa deben estar guiados hacia nuestro mercado meta y también debemos conocer los medios que ellos utilizan más, a fin que nuestra publicidad y promoción llegue hasta los clientes.

Se creará una página web para que los clientes se enteren de manera más detallada de la empresa y su gestión, realicen reservaciones, puedan dejar comentarios y con esto podemos tener comunicación directa con los mismos. Además serán ingresados a una base de datos que facilitará la gestión publicitaria.

Se promocionará también mediante redes sociales que, actualmente son los medios de mayor acceso para cualquier cliente potencial.

Se buscará otros medios para publicitar como por ejemplo:

- 1) Eventos, los cuales ayudarán a difundir el nombre y marca de CARDAMONDE.
- 2) Programas relacionados a la gastronomía nacional e internacional.
- 3) Restaurantes que ofrezcan platillos acorde a las temáticas propuestas.

Mediante estas herramientas podremos captar la atención de nuestro mercado y potenciar la marca y posicionarnos en la mente de nuestro mercado.

CAPÍTULO VI

6. Plan Financiero

6.1 Receta Estándar con Costos

Tabla 16. Receta Estándar

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	Crème brûlée			
Género	Postre			
Porciones/Peso porción	10/150gr			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2,5	und	vaina de vainilla fresca	1,38	3,45
0,35	Kg	azúcar	1,08	0,378
10	Kg	yemas	0,15	1,5
0,8	L	crema de leche	6,6	5,28
0,005	Kg	sal		0
0,005	L	esencia de vainilla	10,1	0,0505
1	und	limón	0,2	0,2
1	und	naranja	0,14	0,14
		Costo total:		10,9985
			Costo PAX	1.09985
Fotografía	Procedimiento			
	<p>Cortar de punta a punta una línea y abrir a la mitad. Con un cuchillo retirar las semillas y mezclarlas con el azúcar. En otro recipiente mezclar las yemas, el huevo, la sal, la esencia y el azúcar con las semillas de vainilla hasta que estén bien combinados. Agregar poco a poco la crema de leche a temperatura de ebullición con la ralladura de limón y naranja, batir enérgicamente para evitar la formación de grumos, mientras se va incorporando la crema caliente con la mezcla de azúcar y huevos. Poner en recipientes individuales, ramekins, ó cocoteras. Hornear a 350°F ó 175°C entre 25 y 30 minutos hasta que la mezcla "cuaje". Cocinar a "baño maría". Enfriar. Antes de servir: Cubrirlos con una capa de azúcar y dorar en la salamandra hasta que se forme una costra.</p>			

6.2 Inversión Inicial y Fuentes de Financiamiento

La implementación de este proyecto deberá contar con una inversión inicial de \$48.077,79. Este valor cubrirá con todos los gastos que se tiene antes de empezar el ejercicio, es decir, cubrirá los gastos de materia prima, gastos fijos y mano de obra.

El préstamo bancario lo realizará el Dr. Luis Viera que será el accionista total de la empresa, debido a que está en posibilidades de adquirir esa cantidad de dinero que la empresa necesita para empezar a trabajar.

Dicho préstamo se lo realizara mediante la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andalucía y será diferido a 60 meses.

Tabla 17. Inversión Inicial

Préstamo Bancario & Intereses		Sub Montos	Observaciones
TOTAL INVERSIÓN INICIAL		\$ 40.851,92	Total de lo necesario a invertir en el inicio
TOTAL Capital de Trabajo MP		\$ 749,62	Materia Prima del primer Mes de Trabajo
TOTAL Capital de Trabajo MO		\$ 3.286,25	Mano de Obra del primer Mes de Trabajo
TOTAL Capital de Trabajo OC		\$ 3.190,00	Otros Costos del primer Mes de Trabajo
Posibles Meses en Contra		\$ -	1,2,3 Primeros meses a perdida
Otras Inversiones		\$ -	
Otras Inversiones		\$ -	
TOTAL Préstamo a Solicitar		\$48.077,79	Total a Solicitar al Banco
12	Meses	Interés Simpl	\$ 4.006,48
24	Meses	Interés Simpl	\$ 2.003,24
36	Meses	Interés Simpl	\$ 1.335,49
48	Meses	Interés Simpl	\$ 1.001,62
60	Meses	Interés Simpl	\$ 801,30

6.3 Ticket Promedio y Utilidad

El ticket promedio del establecimiento es de \$50 por persona, lo cual incluye una opción de entrada, un plato fuerte y un postre, además estará incluida una bebida, todo esto correspondiente al menú del mes. Por otro lado, la utilidad del negocio es en promedio el 64% que se obtuvo mediante la consideración de todos los costos que se genera y el precio de venta.

Tabla 18. Ticket Promedio y Utilidad

TICKET PROMEDIO & UTILIDAD							
RUBRO DE COSTOS	COSTOS TOTALES MENSUALES MAXIMOS	CAPACIDAD PAX INSTALADA	Costo de Rubro por PAX	BEBIDAS		ALIMENTOS	
				30%		70%	
MP	\$ 2.566,21	360	\$ 7,13	\$ 2,14	\$ 4,99		
OC-CF	\$ 3.190,00	360	\$ 8,86	\$ 2,66	\$ 6,20		
MANO DE OBRA	\$ 3.286,25	360	\$ 9,13	\$ 2,74	\$ 6,39		
GASTO TOTAL MENSUAL	\$ 9.042,46	360	\$ 25,12	\$ 7,54	\$ 17,58		

Tabla 19. Ticket Promedio y Utilidad

TICKET PROMEDIO											
Secciones del Menú		Platos & Bebidas	MP	MP x menú	MP promedio x menú	CF		MO			
A	Francés	Menú 1	Ratatouille	\$ 0,70	1%	\$ 5,93	\$ 7,63	\$ 6,20	12%	\$ 6,39	13%
			Pollo al vino	\$ 3,93	8%						
			Tarte tatin	\$ 1,30	3%						
	Menú 2	Sopa de Cebollas	\$ 1,08	2%							
		Papillote de Corvina	\$ 4,57	9%							
		Crema brulee	\$ 1,10	2%							
B	Italiano	Menú 1	Gnocchi al pesto	\$ 2,03	4%	\$ 5,75	\$ 6,80	\$ 6,20	12%	\$ 6,39	13%
			Tagliatelle en salsa boloñesa	\$ 1,90	4%						
			Tiramisu	\$ 1,83	4%						
	Menú 2	Minestrone	\$ 0,67	1%							
		Risotto de hongos	\$ 3,61	7%							
		Panna cotta con salsa de frutos rojos	\$ 1,00	2%							
C	Ecuatoriano	Menú 1	Ceviche de camarón	\$ 1,11	2%	\$ 4,99	\$ 6,39	\$ 6,20	12%	\$ 6,39	13%
			Seco de carne	\$ 3,31	7%						
			torta de maqueño	\$ 0,56	1%						
	Menú 2	Locro de queso	\$ 0,81	2%							
		Encocado de corvina	\$ 3,62	7%							
		Queso de leche	\$ 0,79	2%							
D	Bebidas	Agua sin gas	\$ 0,50		\$ 1,29						
		Agua con gas	\$ 0,60								
		Gaseosas	\$ 0,80								
		Copa de Vino	\$ 3,25								
			Costo Promedio MP	4%			Costo Promedio OC	12%	Costo Promedio MO	13%	

Tabla 20. Ticket Promedio y Utilidad

TICKET PROMEDIO					
COSTO TOTAL	Utilidad Bruta con Impuestos	% Utilidad	Precio sin IVA	Precio \$ + IVA	Promedio x Sección
\$ 20,22	\$ 29,78	60%	\$ 44,64	\$ 50,00	\$ 50,00
\$ 19,40	\$ 30,60	61%	\$ 44,64	\$ 50,00	\$ 50,00
\$ 13,71	\$ 36,29	73%	\$ 44,64	\$ 50,00	\$ 50,00
	Utilidad Promedio	64%			

Tabla 21. Ticket Promedio y Utilidad

PROBABLES ESCENARIOS DE TICKET PROMEDIO			Promedio de Escenarios Posibles 1-2-3 = TICKET PROMEDIO
1	2	3	
A + bebida	B + bebida	C + bebida	
\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00

6.4 Rotación en Ventas

CARDAMONDE atenderá los días jueves, viernes y sábados en la noche, habrá un turno. En el primer mes se trabajará a un 30%, por lo cual la cantidad máxima de clientes serán 108 y generará una facturación de \$5.400. Cuando la facturación alcance su máximo (100%), se podrá atender a 360 personas y se facturará \$18,000

Se tienen en promedio un crecimiento mensual entre el 5-10%, habiendo algunos meses que generaran mucha más utilidad.

Tabla 22. Rotación en Ventas

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 1

\$ 50,00	TICKET PROMEDIO	
\$ 6,94	COSTO MP PROMEDIO	
NOCHE (N) 19h00 - 23h00		
Rotación PROMEDIO POR DÍA X TURNO		
LUNES CERRADO	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MARTES CERRADO	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MIÉRCOLES CERRADO	TARDE	0%
	NOCHE	0%
JUEVES	TARDE	
	NOCHE	100%
VIERNES	TARDE	
	NOCHE	100%
SÁBADO	TARDE	
	NOCHE	100%
DOMINGO CERRADO	TARDE	
	NOCHE	

ENERO			
(A) % Consumo Mensual		30%	
(B) Capacidad Instalada		TURNO	
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA
LUN	T	0%	0
	N	0%	
MAR	T	0%	0
	N	0%	
MIE	T	0%	0
	N	0%	
JUE	T	0%	9
	N	100%	
VIE	T	0%	9
	N	100%	
SAB	T	0%	9
	N	100%	
DOM	T	0%	0
	N	0%	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO			27
ENERO			
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			108
TICKET PROMEDIO		\$	50,00
FACTURACIÓN PROM	ENERO	\$	5.400,00
COSTO MATERIA PRIMA		\$	6,94
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$	749,62
UTILIDAD BRUTA		\$	4.650,38
MANO DE OBRA		\$	3.286,25
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$	3.190,00

AÑO
1

Tabla 23. Rotación en Ventas

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año					1									
FEBRERO					MARZO									
(A) % Consumo Mensual 40%					(A) % Consumo Mensual 45%									
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS							
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00			
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA			
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
JUE	T	0%	0	12	JUE	T	0%	0	13,5	JUE	T	0%	0	13,5
	N	100%	12			N	100%	13,5			N	100%	13,5	
VIE	T	0%	0	12	VIE	T	0%	0	13,5	VIE	T	0%	0	13,5
	N	100%	12			N	100%	13,5			N	100%	13,5	
SAB	T	0%	0	12	SAB	T	0%	0	13,5	SAB	T	0%	0	13,5
	N	100%	12			N	100%	13,5			N	100%	13,5	
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0			N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO				36	TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO				40,5					
FEBRERO					MARZO									
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				144	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				162					
TICKET PROMEDIO				\$ 50,00	TICKET PROMEDIO				\$ 50,00					
FACTURACIÓN PROM FEBRERO				\$ 7.200,00	FACTURACIÓN PROM MARZO				\$ 8.100,00					
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,94					
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 999,50	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1.124,44					
UTILIDAD BRUTA				\$ 6.200,50	UTILIDAD BRUTA				\$ 6.975,56					
MANO DE OBRA				\$ 3.286,25	MANO DE OBRA				\$ 3.286,25					
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.190,00					

Tabla 24. Rotación en Ventas

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año					1				
ABRIL					MAYO				
(A) % Consumo Mensual 50%					(A) % Consumo Mensual 60%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		
	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA		(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA		
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
JUE	T	0%	0	15	JUE	T	0%	0	18
	N	100%	15			N	100%	18	
VIE	T	0%	0	15	VIE	T	0%	0	18
	N	100%	15			N	100%	18	
SAB	T	0%	0	15	SAB	T	0%	0	18
	N	100%	15			N	100%	18	
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL			45	TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO			54		
ABRIL					MAYO				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			180	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			216		
TICKET PROMEDIO			\$ 50,00	TICKET PROMEDIO			\$ 50,00		
FACTURACIÓN PROM ABRIL			\$ 9.000,00	FACTURACIÓN PROM MAYO			\$ 10.800,00		
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,94		
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1.249,37	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1.499,25		
UTILIDAD BRUTA			\$ 7.750,63	UTILIDAD BRUTA			\$ 9.300,75		
MANO DE OBRA			\$ 3.286,25	MANO DE OBRA			\$ 3.286,25		
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.190,00		

Tabla 25. Rotación en Ventas

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año	1
--	---

JUNIO					JULIO				
(A) % Consumo Mensual					(A) % Consumo Mensual				
70%					60%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA		TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
JUE	T	0%	0	21	JUE	T	0%	0	18
	N	100%	21			N	100%	18	
VIE	T	0%	0	21	VIE	T	0%	0	18
	N	100%	21			N	100%	18	
SAB	T	0%	0	21	SAB	T	0%	0	18
	N	100%	21			N	100%	18	
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				63	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				54
JUNIO					JULIO				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				252	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				216
TICKET PROMEDIO				\$ 50,00	TICKET PROMEDIO				\$ 50,00
FACTURACIÓN PROM JUNIO				\$ 12.600,00	FACTURACIÓN PROM JULIO				\$ 10.800,00
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,94
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1.749,12	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1.499,25
UTILIDAD BRUTA				\$ 10.850,88	UTILIDAD BRUTA				\$ 9.300,75
MANO DE OBRA				\$ 3.286,25	MANO DE OBRA				\$ 3.286,25
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.190,00

Tabla 26. Rotación en Ventas

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año					1				
AGOSTO					SEPTIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 60%					(A) % Consumo Mensual 70%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA	TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA		
LUN	T	0%	0	LUN	T	0%	0	0	
	N	0%	0		N	0%	0		
MAR	T	0%	0	MAR	T	0%	0	0	
	N	0%	0		N	0%	0		
MIE	T	0%	0	MIE	T	0%	0	0	
	N	0%	0		N	0%	0		
JUE	T	0%	0	JUE	T	0%	0	21	
	N	100%	18		N	100%	21		
VIE	T	0%	0	VIE	T	0%	0	21	
	N	100%	18		N	100%	21		
SAB	T	0%	0	SAB	T	0%	0	21	
	N	100%	18		N	100%	21		
DOM	T	0%	0	DOM	T	0%	0	0	
	N	0%	0		N	0%	0		
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO			54	TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE			63		
AGOSTO					SEPTIEMBRE				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			216	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			252		
TICKET PROMEDIO			\$ 50,00	TICKET PROMEDIO			\$ 50,00		
FACTURACIÓN PROM AGOSTO			\$ 10.800,00	FACTURACIÓN PROM SEPTIEMBRE			\$ 12.600,00		
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 6,94		
COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1.499,25	COSTO MATERIA PRIMA			\$ 1.749,12		
UTILIDAD BRUTA			\$ 9.300,75	UTILIDAD BRUTA			\$ 10.850,88		
MANO DE OBRA			\$ 3.286,25	MANO DE OBRA			\$ 3.286,25		
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS			\$ 3.190,00		

Tabla 27. Rotación en Ventas

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año					1				
OCTUBRE					NOVIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 70%					(A) % Consumo Mensual 70%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	21	JUE	T	0%	0	21
	N	100%	21						
VIE	T	0%	0	21	VIE	T	0%	0	21
	N	100%	21						
SAB	T	0%	0	21	SAB	T	0%	0	21
	N	100%	21						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				63	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				63
OCTUBRE					NOVIEMBRE				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				252	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				252
TICKET PROMEDIO				\$ 50,00	TICKET PROMEDIO				\$ 50,00
FACTURACIÓN PROM OCTUBRE				\$ 12.600,00	FACTURACIÓN PROM NOVIEMBRE				\$ 12.600,00
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 6,94
COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1.749,12	COSTO MATERIA PRIMA				\$ 1.749,12
UTILIDAD BRUTA				\$ 10.850,88	UTILIDAD BRUTA				\$ 10.850,88
MANO DE OBRA				\$ 3.286,25	MANO DE OBRA				\$ 3.286,25
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS				\$ 3.190,00

Tabla 28. Rotación en Ventas

Rotación - Ventas - Estado de Resultados Año 1				
DICIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual			70%	
Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DÍA	
LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0	
JUE	T	0%	0	21
	N	100%	21	
VIE	T	0%	0	21
	N	100%	21	
SAB	T	0%	0	21
	N	100%	21	
DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				63
DICIEMBRE				
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				252
TICKET PROMEDIO		\$	50,00	
FACTURACIÓN PROM DICIEMBRE		\$	12.600,00	
COSTO MATERIA PRIMA		\$	6,94	
COSTO MATERIA PRIMA		\$	1.749,12	
UTILIDAD BRUTA		\$	10.850,88	
MANO DE OBRA		\$	3.286,25	
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$	3.190,00	

6.5 Estado de Resultados

En los primeros meses de apertura se refleja una pérdida, no es de extrañarse que los resultados se muestren con cifras negativas, es normal que los negocios de emprendimiento tiendan a caer los primeros meses debido a que no aún no están posicionados.

En el mes de enero se tiene una pérdida de \$3.886,61, conforme van pasando los meses empieza a cambiar y al mismo tiempo que se empieza a facturar más por el crecimiento del público, nos vamos posicionando en la mente de nuestros clientes, generando fidelidad a la empresa. Por lo cual, en junio y septiembre son los primeros meses que, en el primer año, generan más ingresos.

Para cerrar el primer año, se observa que tenemos valores en contra por \$1170,81, pero es recuperable desde el segundo año en adelante.

Tabla 29. Estado de Resultados

<h1>AÑO</h1> <h1>1</h1>	ENERO	
	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	108
	TICKET PROMEDIO	\$ 50,00
	FACTURACIÓN PROM ENERO	\$ 5.400,00
	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94
	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA	\$ 749,62
	UTILIDAD BRUTA	\$ 4.650,38
MANO DE OBRA	\$ 3.286,25	
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00	
EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ (1.825,87)
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ (2.506,74)
Intereses Pagados Financieramente por Préstamos o Deudas	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Beneficio Antes de Impuestos	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (3.308,04)
Impuesto a la Ganacia Impuesto a la Renta - IVA	Impuestos Taxes	\$ 578,57
Beneficio Después de Impuestos	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (3.886,61)

Tabla 30. Estado de Resultados

FEBRERO		MARZO	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	144	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	162
TICKET PROMEDIO	\$ 50,00	TICKET PROMEDIO	\$ 50,00
FACTURACIÓN PROM FEBRERO	\$ 7.200,00	FACTURACIÓN PROM MARZO	\$ 8.100,00
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 999,50	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.124,44
UTILIDAD BRUTA	\$ 6.200,50	UTILIDAD BRUTA	\$ 6.975,56
MANO DE OBRA	\$ 3.286,25	MANO DE OBRA	\$ 3.286,25
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ (275,75)	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 499,31
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ (956,61)	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ (181,55)
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (1.757,91)	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (982,85)
Impuestos Taxes	\$ 771,43	Impuestos Taxes	\$ 867,86
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (2.529,34)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (1.850,71)

Tabla 31. Estado de Resultados

ABRIL		MAYO	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	180	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	216
TICKET PROMEDIO	\$ 50,00	TICKET PROMEDIO	\$ 50,00
FACTURACIÓN PROM ABRIL	\$ 9.000,00	FACTURACIÓN PROM MAYO	\$ 10.800,00
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.249,37	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.499,25
UTILIDAD BRUTA	\$ 7.750,63	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.300,75
MANO DE OBRA	\$ 3.286,25	MANO DE OBRA	\$ 3.286,25
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 1.274,38	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 2.824,50
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 593,51	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 2.143,64
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ (207,79)	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 1.342,34
Impuestos Taxes	\$ 964,29	Impuestos Taxes	\$ 1.157,14
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (1.172,07)	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 185,20

Tabla 32. Estado de Resultados

JUNIO		JULIO	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	252	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	216
TICKET PROMEDIO	\$ 50,00	TICKET PROMEDIO	\$ 50,00
FACTURACIÓN PROM JUNIO	\$ 12.600,00	FACTURACIÓN PROM JULIO	\$ 10.800,00
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.749,12	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.499,25
UTILIDAD BRUTA	\$ 10.850,88	UTILIDAD BRUTA	\$ 9.300,75
MANO DE OBRA	\$ 3.286,25	MANO DE OBRA	\$ 3.286,25
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.374,63	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 2.824,50
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 3.693,76	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 2.143,64
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 2.892,46	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 1.342,34
Impuestos Taxes	\$ 1.350,00	Impuestos Taxes	\$ 1.157,14
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 1.542,46	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 185,20

Tabla 33. Estado de Resultados

AGOSTO		SEPTIEMBRE	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	216	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	252
TICKET PROMEDIO	\$ 50,00	TICKET PROMEDIO	\$ 50,00
FACTURACIÓN PROM AGOSTO	\$ 10.800,00	FACTURACIÓN PROM SEPTIEMBRE	\$ 12.600,00
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.499,25	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.749,12
UTILIDAD BRUTA	\$ 9.300,75	UTILIDAD BRUTA	\$ 10.850,88
MANO DE OBRA	\$ 3.286,25	MANO DE OBRA	\$ 3.286,25
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 2.824,50	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.374,63
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 2.143,64	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 3.693,76
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 1.342,34	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 2.892,46
Impuestos Taxes	\$ 1.157,14	Impuestos Taxes	\$ 1.350,00
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 185,20	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 1.542,46

Tabla 34. Estado de Resultados

OCTUBRE		NOVIEMBRE	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	252	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS	252
TICKET PROMEDIO	\$ 50,00	TICKET PROMEDIO	\$ 50,00
FACTURACIÓN PROM OCTUBRE	\$ 12.600,00	FACTURACIÓN PROM NOVIEMBRE	\$ 12.600,00
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 6,94
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.749,12	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.749,12
UTILIDAD BRUTA	\$ 10.850,88	UTILIDAD BRUTA	\$ 10.850,88
MANO DE OBRA	\$ 3.286,25	MANO DE OBRA	\$ 3.286,25
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.190,00
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.374,63	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 4.374,63
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 3.693,76	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 3.693,76
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 2.892,46	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 2.892,46
Impuestos Taxes	\$ 1.350,00	Impuestos Taxes	\$ 1.350,00
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 1.542,46	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 1.542,46

6.6 Nómina

La nómina para que la empresa funcione adecuadamente requiere de seis personas, como está explicado en la **tabla 36**. También está descrito el salario que tendrá cada uno de los empleados, las horas extras, en el caso que alguno las realice, su salario bruto, las aportaciones al IESS, el décimo tercero y cuarto y finalmente su salario final. La jornada laboral del gerente y el asistente del gerente será de tiempo completo, 8 horas al día. El barman y los otros asistentes trabajarán los días que se realicen los talleres en un solo turno de 8 horas.

La mano de obra tendrá un costo total de \$3.286,25.

Tabla 36. Nómina, Jornada Ordinaria

		(A) JORNADA ORDINARIA 40 Horas semanales, 5 días a la semana, dos días de descanso	
		(A1) Sueldo Bruto Base	(A2) Valor x Hora Ordinaria Jornada de 8 horas (A1 ÷ 30 días ÷ 8 horas)
	CARGO	NÓMINA	
1	Gerente	<i>Nombre 1</i>	\$ 700,00 \$ 2,92
2	Asistente del Gerente	<i>Nombre 2</i>	\$ 400,00 \$ 1,67
3	Barman	<i>Nombre 3</i>	\$ 350,00 \$ 1,46
3	Asistente 1	<i>Nombre 4</i>	\$ 350,00 \$ 1,46
4	Asistente 2	<i>Nombre 5</i>	\$ 350,00 \$ 1,46
5	Asistente 3	<i>Nombre 6</i>	\$ 350,00 \$ 1,46
		\$ 2.500,00	\$ 1,74
		TOTALES	Valor Total a Pagar en Sueldos Brutos
			Valor promedio Hora Ordinaria

Tabla 37. Horas Extras

(B) HORAS SUPLEMENTARIAS al 50% & al 100%					(C) JORNADAS NOCTURNAS al 25%		
Cuando pasan sus 8 horas de trabajo diarias; con un máximo de 4 horas por día, 12 horas por semana. Hasta las 12h00 de la noche tendrá un recargo del 50% en cada hora suplementaria Después de las 12h00 de la noche tendrá un recargo del 100% en cada hora suplementaria					Jornada entre las 19H00 y las 06H00 del día siguiente, que podrá durar igual que la jornada diurna de hasta 8 horas. Tendrá un recargo del 25%		
(B1)	(B2)	(B3)	(B4)	(B5)	(C1)	(C2)	(C3)
Valor \$ Total a pagar x Horas Suplementarias al 50% y 100% (B2xB3 + B4xB5)	Q Horas Suplementarias (Hasta las 12h00) al 50% extra	Valor x Hora Suplementaria al 50% extra (A2 x 1,5)	Q Horas Suplementarias (Desde las 12h00 hasta las 06h00) al 100% extra	Valor x Hora Suplementaria al 100% extra (A2 x 2)	Valor \$ Total a pagar x Horas en Jornada Nocturna al 25% (C2 x C3)	Q Horas en Jornada Nocturna al 25%	Valor x Hora en Jornada Suplementaria al 25% extra (A2 x 1,25)
\$ -	0	\$ 4,38	0	\$ 5,83	\$ -	0	\$ 3,65
\$ -	0	\$ 2,50	0	\$ 3,33	\$ -	0	\$ 2,08
\$ -	0	\$ 2,19	0	\$ 2,92	\$ -	0	\$ 1,82
\$ -	0	\$ 2,19	0	\$ 2,92	\$ -	0	\$ 1,82
\$ -	0	\$ 2,19	0	\$ 2,92	\$ -	0	\$ 1,82
\$ -	0	\$ 2,19	0	\$ 2,92	\$ -	0	\$ 1,82
\$ -	0	\$ 2,60	0	\$ 3,47	\$ -	0	\$ 2,17
Valor Total a Pagar en Horas Extraordinarias	TOTAL Q. Horas Suplementarias (Hasta las 12h00)	Valor promedio Hora Suplementaria	TOTAL Q. Horas Suplementarias (desde las 12h00)	Valor promedio Hora Suplementaria (desde las 06h00)	TOTAL a Pagar en Jornadas Nocturnas al 25%	TOTAL Q. Horas en Jornada Nocturna al 25%	Valor promedio Hora en Jornada Nocturna al 25%

Tabla 38. Total Sueldo

(E) TOTAL SUELDO BRUTO	Sueldo Bruto ÷ 12 Meses	Sueldo Básico ÷ 12 Meses	Sueldo Bruto ÷ 360 días x 15 días	APORTES al IESS			Sueldo Neto
				Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social			
(A1) Sueldo Bruto Base +(B1) H. Suplementarias +(C1) Horas J. Nocturna +(D1) Horas Extras ----- (E) TOTAL SUELDO BRUTO	DTR Décimo Tercera Remuneración	DCR Décimo Cuarta Remuneración	Vacaciones 15 días al año	9,45% del sueldo Bruto (Paga el Empleado)	11,15% del Sueldo Bruto (Paga el Patrono)	SECAP 0,5% del Sueldo Bruto IECES 0,5% del Sueldo Bruto	
				Aporte Empleado 9,45%	Aporte Patronal 11,15%	IECE 0,50% SECAP 0,50%	
\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 28,33	\$ 29,17	\$ 66,15	\$ 78,05	\$ 7,00	\$ 900,88
\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 28,33	\$ 16,67	\$ 37,80	\$ 44,60	\$ 4,00	\$ 526,93
\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 28,33	\$ 14,58	\$ 33,08	\$ 39,03	\$ 3,50	\$ 464,61
\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 28,33	\$ 14,58	\$ 33,08	\$ 39,03	\$ 3,50	\$ 464,61
\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 28,33	\$ 14,58	\$ 33,08	\$ 39,03	\$ 3,50	\$ 464,61
\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 28,33	\$ 14,58	\$ 33,08	\$ 39,03	\$ 3,50	\$ 464,61
\$ 2.500,00	\$ 208,33	\$ 170,00	\$ 104,17	\$ 236,25	\$ 278,75	\$ 25,00	\$ 3.286,25
TOTAL SUELDO BRUTO NOMINA	\$ 482,50			\$ 540,00			\$ 3.286,25
	Previsión Mensual RRHH			Pago Mensual Aportes al IESS			Pago Mensual en Sueldos
	TOTAL COSTO MANO OBRA			\$			3.286,25

6.7 Flujo de caja proyectado

El flujo de caja nos permite realizar un análisis de los ingresos y egresos en un período de tiempo determinado. En nuestro caso, se lo ha hecho anual por cinco años. Los valores que representan los ingresos es el saldo inicial y la suma de

las facturaciones mensuales en un año, por otra parte, los egresos son: los proveedores o materia prima, gastos de personal, gastos fijos y operativos, impuestos y obligaciones bancarias.

Tabla 39. Flujo de Caja Proyectado.

FLUJO DE CAJA					
Flujo de Caja	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL	48.078	96.644	191.274	290.891	396.741
INGRESOS					
Clientes	125.100	194.126	204.228	215.868	231.448
Menos: Descuentos por Pronto Pa	0				
TOTAL INGRESOS	125.100	194.126	204.228	215.868	231.448
DISPONIBLE	173.178	290.770	395.501	506.760	628.189
EGRESOS					
Subtotal Compra Activos Inicial	40.852				
Subtotal Gastos de Personal	36.149	42.393	45.572	48.990	52.664
Subtotal Proveedores	17.366	26.689	27.541	28.285	29.465
Subtotal Gastos Fijos y Operativos	38.280	39.314	40.375	41.465	42.585
Subtotal Impuestos	13.404	20.799	21.882	23.129	24.798
Subtotal Obligaciones Fras	9.616	9.616	9.616	9.616	9.616
TOTAL EGRESOS	76.534	99.496	104.610	110.019	116.543
SALDO FINAL:	96.644	191.274	290.891	396.741	511.646

CAPÍTULO VII

7. Plan legal

7.1 Constitución de la Empresa

CARDAMONDE es una compañía de orden Responsabilidad Limitada (CIA. LTDA.). Esto quiere decir que para lograr esta acreditación se debe cumplir ciertos parámetros:

- “Nombre: (Hay que realizar la reserva el nombre que durará hasta 30 días, luego de ese tiempo habrá que renovarla por 30 días más.) Los nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual –IEPI” (EcuadorServicios, s.f.).
- “Solicitud de aprobación: La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado” (EcuadorServicios, s.f.).
- “Números mínimo y máximo de socios: La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, o con un máximo de quince” (EcuadorServicios, s.f.).
- “Capital mínimo: El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles o, incluso, en dinero y especies a la vez” (EcuadorServicios, s.f.).

Lógicamente está sujeta a la vigilancia y fiscalización de la Superintendencia de Compañías.

7.2 Documentación Necesaria para Inicio de Operaciones

Para poder funcionar de manera adecuada, en cuanto a aspectos legales estamos hablando, necesitamos tener ciertos permisos de funcionamiento los cuales son:

“ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS PREPARACIÓN Y/O SERVICIO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS (RESTAURANTES – BAR RESTAURANTES)

- Solicitud para permiso de funcionamiento
- Copia del RUC actualizado del establecimiento
 - RUC: “Requisitos para obtener el RUC.
 - Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión.
 - Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas).
 - Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
 - Ecuatorianos: copia de la cédula de identidad y presentar el certificado de votación del último proceso electoral.
 - Extranjeros residentes: copia de la cédula de identidad.
 - Extranjeros no residentes: Original de pasaporte y tipo de visa vigente” (SRI, 2013)
- Croquis con referencias de ubicación del establecimiento
- Copia de la escritura de Constitución en caso de tener personería jurídica
- Copia de la Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y papeleta de votación del propietario o representante legal.
- Copia certificada o notariada del nombramiento del Representante Legal
- Copia del certificado ocupacional de salud anual emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud de los empleados

- Copia del Permiso del Cuerpo Bomberos (Zona Rural); y Licencia Única de Actividades Económicas LUAE (Distrito Metropolitano de Quito)” (MSP, 2012)
 - “Solicitud de inspección del local
 - Informe favorable de la inspección
 - Copia del RUC
 - Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados)” (Bomberosquito, s.f.)
- “Copia de la Licencia única anual de funcionamiento (LUAF) otorgada por el Ministerio de Turismo.
 - SOLICITUD DE REGISTRO TURÍSTICO ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS; CENTRO DE CONVENCIONES; ALOJAMIENTO, RECREACIÓN DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO
 - Copia certificada de la escritura de la constitución de la compañía, aumento de capital reforma de estatuto
 - Copia del nombramiento del representante legal debidamente inscrito en el Registro Mercantil
 - Copia del trámite del ingreso para la obtención de la Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE) del año en curso (trámite otorgado por el Municipio de Quito a través de la Administración Zonal correspondiente a la jurisdicción del establecimiento turístico)
 - Copia a color de cédula de identidad y papeleta de votación, pasaporte (extranjeros) del representante legal
 - Copia a color del Registro Único de Contribuyentes (RUC) actualizado
 - Copia del resultado de búsqueda fonética emitido por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)
 - Inventario valorado de maquinaria, muebles, enseres y equipos del establecimiento turístico a registrarse debidamente firmado por el representante legal (original y copia)
 - Original y dos copias del formulario de declaración de activos fijos para la cancelación del UNO POR MIL (el formulario solicitarlo en las ventanillas de atención al cliente de las oficinas de Quito Turismo).” (Quito Turismo, 2014)

7.3 Modelo de Contratos

7.3.1 A Plazo Fijo

CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO FIJO

“Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte, a través de su representante legal, (en caso de personas jurídicas); en su calidad de **EMPLEADOR** y por otra parte el señor _____ portador de la cédula de ciudadanía # _____ su calidad de **TRABAJADOR**. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un contrato de trabajo a PLAZO FIJO con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:.

El EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se las denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de, revisados los antecedentes del(de la) señor(a)(ita), éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, el EMPLEADOR y el TRABAJADOR (a) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

SEGUNDA.- JORNADA ORDINARIA Y HORAS EXTRAORDINARIAS.-

El TRABAJADOR (a) se obliga y acepta, por su parte, a laborar por jornadas de trabajo, las máximas diarias y semanal, en conformidad con la Ley, en los horarios establecidos por el EMPLEADOR de acuerdo a sus necesidades y actividades. Así mismo, las Partes podrán convenir que, el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten y tan solo por orden escrita del EMPLEADOR.

TERCERA.- REMUNERACIÓN.-

El EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR (a) por la prestación de sus servicios la remuneración convenida de mutuo acuerdo en la suma de DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD\$...,00).

El EMPLEADOR reconocerá también al TRABAJADOR las obligaciones sociales y los demás beneficios establecidos en la legislación ecuatoriana.

CUARTA.- DURACIÓN DEL CONTRATO:

El presente contrato tendrá una duración de _____ (Puede estipularse un plazo no inferior a un año ni superior a dos años). (Es facultativo estipular un periodo de prueba de hasta 90 días conforme lo establecido en el Art. 15 del Código de Trabajo).

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

QUINTA.- LUGAR DE TRABAJO.-

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en, en la ciudad de, provincia de para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SEXTA.- Obligaciones de los TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

SEPTIMA. LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

OCTAVA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

NOVENA.- SUSCRIPCIÓN.-

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de el día ____ del mes de ____ del año _____

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR (a)

C.C.

C.C”

Elaborado por: Abogado Dr. Luis Viera

CAPÍTULO VIII

8.1 Conclusiones

El estudio de mercado se realizó en el sector norte de la ciudad de Quito arrojando buenos resultados para la empresa, el mercado meta mostró interés en llenar las encuestas y además las hizo de forma afirmativa, por este motivo la localización geográfica del negocio será en el sector norte, además se encontró un espacio ideal para la implementación y adecuación del restaurante-taller CARDAMONDE.

El mercado meta de CARDAMONDE son familias y grupo de amigos, las encuestas arrojaron datos de que estos círculos sociales son los más interesados en consumir el servicio que CARDAMONDE ofrece, siendo entre 25-35 años de edad, con una posición socioeconómica alta y media-alta.

CARDAMONDE estará ubicado en la av. Eloy Alfaro y Portugal en el norte de Quito y el local tendrá una distribución ideal, como se muestra en la **Figura 1**, a fin de que los clientes se sientan cómodos y con suficiente espacio como para que se desarrollen los talleres.

El presupuesto de inversión para que CARDAMONDE inicie es \$48.077,79, el cual va a ser aportado por un accionista total mediante un préstamo en una cooperativa de ahorro y crédito por un lapso de 5 años, generando unas mensualidades de \$801,30.

Debido a la nómina, CARDAMONDE generaría 7 plazas de empleo, tomando en cuenta personas capacitadas en cada área para brindar a los clientes una atención de excelencia y calidad.

8.2 Recomendaciones

Se recomienda realizar un estudio de mercado en las principales ciudades del Ecuador, Guayaquil y Cuenca, a fin de que arrojen datos que favorezcan la expansión de CARDAMONDE como franquicia en estas provincias.

Considerando que aumente la demanda, se recomendaría prestar los servicios que ofrece CARDAMONDE un día más a la semana, considerando que los costos van a variar y se debería realizar un análisis de los nuevos costos que se presentarían.

En caso de que un nuevo mercado se interese en la propuesta de CARDAMONDE, se debería analizar y diseñar nuevos menús que cumplan con las expectativas de dicho segmento.

REFERENCIAS

- Anker, M. & Batta, V. (2000). *Manejo básico de restaurantes*. México: CECSA.
- Bachs, E. (Ed.). & et al. (Eds.). (2003). *Enciclopedia práctica profesional de turismo, hoteles y restaurantes*. Barcelona: Oceano Centrum.
- Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito. (s.f.). *Permisos de Funcionamiento*. Recuperado el 18 de Enero de 2015, de http://www.bomberosquito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento&catid=2&Itemid=6
- Diario El Comercio. (2012, 13 de julio). Lo francés no está lejos de la mesa ecuatoriana. *El Comercio*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2014, de http://www.elcomercio.com.ec/entretenimiento/frances-lejos-mesa_0_735526574.html
- Ecuadorservicios. (s.f.). *Responsabilidad Limitada*. Recuperado el 3 de Enero de 2015, de http://www.ecuadorservicios.com/Responsabilidad_Limitada.html
- Egerton-Thomas, C. (2005). *How to open and run a successful restaurant*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Flores, G. (2014, 23 de marzo). La cocina más diversa del mundo busca despertar un boom. *Hoy*. Recuperado el 27 de Noviembre de 2014, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-cocina-mas-diversa-del-mundo-busca-despertar-un-boom-603040.html>
- Google Maps. (2014). *Google Maps*. Recuperado el 15 de Octubre de 2014, de Google Maps: <https://maps.google.com.ec/maps?hl=es&output=classic&dg=brw>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2010). *FASCÍCULO PROVINCIAL PICHINCHA*. Ecuador. Recuperado el 18 de Diciembre de 2014, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf>

Krahenbuhl, Peter (2012). *The Ecuadorian Highlands*. Montreal: Hunter Publishing, Inc.

Ministerio de Salud Pública. (2013). *Requisitos Para Permiso De Funcionamiento*. Recuperado el 18 de Enero de 2015, de http://instituciones.msp.gob.ec/dps/pichincha/images/stories/requisitos_renovacion__2012_revisado1_final1.pdf.

Ministerio de Turismo. (2013, 9 de enero). La gastronomía ecuatoriana al alcance de todos. *Ministerio de Turismo*. Recuperado el 13 de Noviembre de 2014, de <http://www.turismo.gob.ec/la-gastronomia-ecuatoriana-al-alcance-de-todos/>

Morfín, M. (2001). *Administración de Comedor y Bar*. México: Trillas.

Quito Turismo. (7 de abril de 2014). *SOLICITUD DE REGISTRO TURÍSTICO ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS; CENTRO DE CONVENCIONES; ALOJAMIENTO, RECREACIÓN DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO*. Quito, Ecuador. Recuperado el 7 de Enero de 2015, de <http://www.quito-turismo.gob.ec/descargas/lotaipagosto/solicitud%20general%20version%207%20de%20abril%20de%202014.pdf>

Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la lengua española* (22.^a ed.). Madrid: Espasa Calpe.

Romero, D. (2013, 29 de diciembre). Cincuenta chefs quieren refundar la comida ecuatoriana. *Hoy*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2014, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/cincuenta-chefs-quieren-refundar-la-comida-ecuatoriana-597852.html>

Servicio de Rentas Internas. (2013). *Requisitos Para La Inscripción De Sociedades Del Sector Privado*. Recuperado el 18 de Enero de 2015 de <http://www.sri.gov.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/c87dc576-b85f-4339-94a1-ee97af06b5ee/REQUISITOS+INSCRIPCI%D3N+SOCIEDADES.xls>.

Villalobos, F. (2012). *EUGENIO ESPEJO DIFUSIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS Y PRODUCTIVAS DE LAS ADMINISTRACIONES ZONALES*. Ecuador. Obtenido de *EUGENIO ESPEJO DIFUSIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS Y PRODUCTIVAS DE LAS ADMINISTRACIONES ZONALES*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2014, de <http://www.institutodelaciudad.com.ec/Documentos/perfecoadz/archivos/EUGENIO%20ESPEJO-%20FINAL-1.pdf>

Walker, J. (2008). *The Restaurant: From Concept to Operation*. (5.^a ed.). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de la Entrevista

Entrevista

- 1.- Sexo:
- 2.- Edad
- 3.- ¿Qué tipo de establecimientos asiste usted que ofrezcan servicio de alimentos y bebidas?
- 4.- ¿Qué tipo de especialidad culinaria prefiere usted en un restaurante?
- 5.- ¿Con qué frecuencia asiste a un restaurante?
- 6.- ¿Cuánto gasta aproximadamente en un restaurante?
- 7.- ¿Usted ha asistido a algún curso o taller de cocina? Si o no
- 8.- ¿Qué tipo de especialidad culinaria le gustaría aprender?
- 9.- ¿Qué características encuentra positivas para que el desarrollo del taller sea de su agrado?
- 10.- ¿Qué día de la semana es más conveniente para usted, asistir a un taller de cocina?
- 11.- ¿Con quién asiste o asistiría usted a un taller gastronómico?

Anexo 2. Tabulación de la Entrevista

#	Pregunta	Encuesta 1	Encuesta 2	Encuesta 3	Encuesta 4	Encuesta 5	Encuesta 6	Encuesta 7	Encuesta 8	Encuesta 9	Encuesta 10	Análisis
1	sexo	M	M	F	F	M	M	F	M	M	M	M
2	Edad	28	30	26	26	27	32	26	34	29	25	25-35 años
3	¿Qué tipo de establecimiento asiste usted, que ofrezcan servicio de alimentos y bebidas?	Restaurante	restaurante	Bar	Bar	Cafetería	restaurante	restaurante	restaurante	Discoteca	Cafetería	Restaurante
4	¿Qué tipo de especialidad culinaria, prefiere usted en un restaurante?	Italiana, Nacional y mexicana	Italiana, Japonesa	mariscos, mexicana e italiana	China, japonesa	Comida rápida y nacional	Francesa, italiana, china	Peruana y indú	mariscos, italiana	comida rápida, italiana	Postres, chocolate	Italiana, japonesa y mexicana.
5	¿Con que frecuencia asiste a un restaurante?	2	3	1	2	2	3	1	3	3	1	2 y 3 veces por semana
6	¿Cuánto gasta aproximadamente en un restaurante?	10	20	15	20	10	15	15	15	10	10	\$10 por persona y \$15 y \$20
7	¿Usted ha asistido a algún curso o taller de cocina? Si o no	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no
8	¿Qué tipo de especialidad culinaria le gustaría aprender?	Todas	japonesa	francesa	japonesa	francesa	Francesa	italiana	italiana	japonesa	postres e italiana	Francesa y japonesa
9	¿Qué características encuentra positivas para que el desarrollo del taller sea de su agrado?	organizado y personal calificado	limpio, buenos alimentos y organizado	buenos alimentos y seguro	Personal calificado y seguridad	organizado y buenos productos	limpio y organizado	Buen trato del personal, limpio y seguro	organizado y limpio	Buen trato, productos frescos	Personal calificado, limpio y buenos productos	Limpio, organizado, buenos productos, personal calificado
10	10.- ¿Qué día de la semana es más conveniente para usted, asistir a un taller de cocina?	viernes o sabado	sabado o domingo	jueves, viernes	sabado	viernes o sabado	sabado o domingo	viernes o sabado	sabado	sabado	viernes o sabado	viernes o sabado
11	¿Con quién asiste o asistiría usted a un taller gastronómico?	Amigos o familia	pareja y amigos	amigos	familiares o amigos	pareja o familiares	amigos	amigos	amigos o familiares	pareja o familiares	amigos	amigos, familiares

Anexo 3. Formato de la Encuesta

ENCUESTA

Esta encuesta busca conocer la aceptación de una nueva manera de entretenimiento culinario, que tendrá lugar en la ciudad de Quito. La idea es básicamente que ustedes preparen sus propios alimentos bajo la guía de un Chef y de esta manera pasen un momento ameno en familia y amigos, a la vez que se nutran de diferentes culturas culinarias determinadas previamente. Gracias por su colaboración.

1.- Género:

- Masculino
- Femenino

2.- Edad:

- 20-25 años de edad
- 26-30 años de edad
- 31-35 años de edad
- 36-40 años de edad
- 41 años en adelante

3.- Salario promedio mensual

- \$300-\$500
- \$501-\$800
- \$801-\$1200
- \$1201-en adelante

4.- Le interesan los cursos de cocina.

- Si
- No

Si su respuesta es sí, continúe con el cuestionario, caso contrario muchas gracias por su colaboración.

5.- Si saliera al mercado un negocio en el cual usted, su familia y amigos, prepararían sus propios alimentos bajo la guía de un Chef, asistiría:

- Si
- No

Si su respuesta es sí, continúe con el cuestionario, caso contrario muchas gracias por su colaboración.

6.- ¿Ha asistido a algún curso o taller de cocina?

- Si
- No

7.- ¿Qué tipo de cocina le agrada consumir más?

- Cocina francesa
- Cocina italiana
- Cocina ecuatoriana

8.- ¿Qué tipo de cocina le interesaría aprender?

- Cocina francesa
- Cocina italiana
- Cocina ecuatoriana

9.- Del 1 al 5, siendo 1 “me desagrada la idea” y 5 “me encanta la idea”, que tanto le agrada la idea de cocinar sus platillos de una manera gourmet, bajo la guía de un Chef.

1 2 3 4 5

10.- Del 1 al 5, siendo 1 “me desagrada la idea” y 5 “me encanta la idea”, que tanto le agrada la idea de conocer culinariamente la cultura de algún país determinado.

1 2 3 4 5

11.- En los días jueves, viernes y sábados ¿qué hace usted para entretenerse en la tarde-noche?

- Salir a una discoteca.
- Salir a un bar.
- Salir a comer a un restaurante.
- Pasa con su familia
- No sale en las tardes-noches.

12.- Si existiría un negocio como el detallado anteriormente, asistiría con:

- Familiares.
- Amigos.
- Compañeros de trabajo.

13.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar este servicio? (tomando en cuenta que usted contaría con todo lo necesario) este valor es por persona.

- \$50
- \$60
- \$70
- \$80
- \$90
- \$100

14.- Si le agrada la idea, ¿usted estaría dispuesto a cambiar su lugar de entretenimiento habitual por nuestra nueva propuesta?

- Si
- No

Si su respuesta es sí, conteste la pregunta 14, caso contrario muchas gracias por su colaboración.

15.- ¿Con que frecuencia asistiría?


- Semanal
- Cada 15 días
- Mensual

Muchas gracias por su colaboración

Anexo 4. Tabulación de la Encuesta

No.	Pregunta	Opciones de respuesta	SEGMENTO 1 MAYORA 2																														RESPUESTA S VÁLIDAS	PRUEBA DE ERROR	VALIDACIÓN	Total encuestas validas	%		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30							
1	Género	1.- Hombre	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15	0	OK	196	50,00
		2.- mujer			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15	0	OK	196
2	Edad	1.- 20-25 años				1				1								1								1	1							5	0	OK	65	16,67	
		1.- 26-30 años		1					1	1	1							1							1	1	1							9	0	OK	117	30,00	
		1.- 31-35 años	1	1	1							1	1	1	1						1				1	1	1	1						12	0	OK	156	40,00	
		1.- 36-40 años						1											1						1										4	0	OK	52	13,33
		1.- 41-en adelante																															0	0	OK	0	0,00		
3	Salario promedio mensual	1.- 300-500					1												1															2	0	OK	26	6,67	
		2.- 501-800									1																							4	0	OK	52	13,33	
		3.- 801-1200	1	1	1				1	1	1											1													14	0	OK	182	46,67
		4.-1201+ en adelante																																	10	0	OK	130	33,33
4	Le interesan los cursos de cocina	a.- Si	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	0	OK	391	100
		b.- No																																	0	0	OK	0	0
5	Si saliera al mercado un negocio en el cual usted, su familia y amigos, prepararían sus propios alimentos bajo la guía de un Chef, asistiría:	1.- Si	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	0	OK	391	100	
		2.- No																																	0	0	OK	0	0
6	6.- ¿Ha asistido a algún curso o taller de cocina?	1.- Si																																0	0	OK	0	0	
		2.- No	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	0	OK	391	100,00	
7	¿Qué tipo de cocina le agrada consumir más?	1.- Cocina francesa			1														1															10	0	OK	130	33,33	
		2.- Cocina Italiana	1																															13	0	OK	169	43,33	
		3.- Cocina ecuatoriana																																	7	0	OK	91	23,33
8	¿Qué tipo de cocina le interesaría aprender?	1.- Cocina francesa	1	1																														15	0	OK	196	50,00	
		2.- Cocina Italiana																																9	0	OK	117	30,00	
		3.- Cocina ecuatoriana																																	6	0	OK	78	20,00
9	Del 1 al 5 siendo 1 "me desagrada la idea" y 5 "me encanta la idea", que tanto le agrada la idea de cocinar sus platillos de una manera gourmet, bajo la guía de un Chef.	1.- 1																																0	0	OK	0	0,00	
		2.- 2																																	0	0	OK	0	0,00
		3.- 3																																	2	0	OK	26	6,67
		4.- 4																																	9	0	OK	117	30,00
		5.- 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	0	OK	248	63,33
10	Del 1 al 5, siendo 1 "me desagrada la idea" y 5 "me encanta la idea", que tanto le agrada la idea de conocer culinariamente la cultura de algún país determinado.	1.- 1																																0	0	OK	0	0,00	
		2.- 2																																	0	0	OK	0	0,00
		3.- 3																																	0	0	OK	0	0,00
		4.- 4																																	5	0	OK	65	16,67
		5.- 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25	0	OK	326	83,33	
11	En los días jueves, viernes y sábados, que hace usted para entretenerse en la tarde-noche:	1.- Salir a una discoteca																																11	0	OK	143	36,67	
		2.- Salir a un bar																																14	0	OK	182	46,67	
		3.- Salir a comer a un restaurante	1	1																														2	0	OK	26	6,67	
		4.- Pasar tiempo con su familia																																2	0	OK	26	6,67	
		5.- No sale en las tardes-noches																																	1	0	OK	13	3,33
12	Si existiría un negocio, como el detallado anteriormente, asistiría con: (puede escoger más de una opción)	1.- Familiares																															7	0	OK	91	23,33		
		2.- Amigos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	22	0	OK	287	73,33		
		3.- Compañeros de oficina																															0	0	OK	0	0,00		
13	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar este servicio? (tomando en cuenta que usted contaría con todo lo necesario) este valor es por persona.	1.- \$50	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	0	OK	248	63,33		
		2.- \$60																																7	0	OK	91	23,33	
		3.- \$70																																3	0	OK	39	10,00	
		4.- \$80																																1	0	OK	13	3,33	
		5.- \$90																																	0	0	OK	0	0,00
		6.- \$100																																	0	0	OK	0	0,00
14	Si le agrada la idea, ¿usted estaría dispuesto a cambiar su lugar de entretenimiento habitual por nuestra nueva propuesta?	1.- Si	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	0	OK	391	100,00		
		2.- No																																0	0	OK	0	0,00	
15	¿Con qué frecuencia asistiría?	1.- Semanal																															0	0	OK	0	0,00		
		2.- Cada 15 días																															8	0	OK	104	26,67		
		3.- Mensual	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	22	0	OK	287	73,33		

Anexo 5. Recetas Estándar

 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS				
Nombre de la receta	Ratatouille			
Género				
Porciones/Peso porción	10/275gr			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,1	L	aceite de oliva	19,13	1,913
0,25	Kg	cebolla perla	1,58	0,395
0,02	atado	albahaca	0,65	0,013
0,03	Kg	dientes de ajo	5,28	0,1584
0,35	Kg	berenjena	2,95	1,0325
0,25	Kg	pimiento rojo	3,96	0,99
0,25	Kg	pimiento verde	2,64	0,66
0,35	Kg	zuquini verde	1,32	0,462
0,35	Kg	zuquini amarillo	1,32	0,462
0,6	L	fondo de pollo		0
0,2	Kg	tomate concassé	1,58	0,316
c/n	Kg	sal, pimienta		
c/n	Kg	nuez moscada		
	Kg	orégano		
1	Kg	hueso de pollo	0,62	0,62
	L	agua		0
				0
			Costo total:	7,02
			Costo PAX	0,70219
Fotografía	Procedimiento			
	Vamos a cortar todos los vegetales - dentro de lo posible- en un tamaño uniforme, medium dice, en juliana, o en láminas. En la misma olla vamos a sellar y precocer en aceite de oliva todos los ingredientes por separado y en este orden: primero la berenjena, la reservamos aparte, luego los pimientos rojos y verdes, los reservamos aparte, luego sellamos los zucchinis amarillo y verdes, al final, añadimos el ajo, la cebolla perla, y el orégano en la misma olla, hacemos un refrito, añadimos el tomate y los vegetales previamente cocidos. Agregamos el fondo, y corregimos sal, pimienta, y nuez moscada. Incorporar fuera del fuego una juliana de albahaca. Se puede servir frío o caliente.			



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

Nombre de la receta	Sopa de Cebollas
Género	
Porciones/Peso porción	10/375gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,35	Kg	cebolla perla	1,58	0,553
0,05	Kg	mantequilla	9,8	0,49
2,2	L	fondo ave		0
0,6	L	vino blanco	6,61	3,966
0,3	kg	baguette	4,39	1,317
0,12	Kg	queso gruyere	18,81	2,2572
0,12	Kg	queso mozzarella	8,4	1,008
5	und	laurel		0
2	Kg	hueso de pollo	0,62	1,24
				0
				0
				0
				0
				0
				0
				0
				0
				0

		Costo total:		10,8312
Fotografía	Procedimiento		Costo PAX	1,08312
		Saltear la cebolla en mantequilla junto con la hoja de laurel .Agregar el vino blanco y el caldo de pollo .Salmimentar. Dejar cocer durante 20 minutos aproximadamente. Aparte meter en el horno y tostar ligeramente y luego colocar el queso sobre las tostadas y servir al final sobre la sopa ligeramente gratinada.		



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

Nombre de la receta	Papillote de Tilapia
Género	
Porciones/Peso porción	10/450gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2	Kg	filete de tilapia	15,73	31,46
0,54	Kg	cebolla perla	1,58	0,8532
0,03	Kg	ajo	5,28	0,1584
0,54	Kg	papas	0,66	0,3564
0,4	Kg	tomate riñón	1,58	0,632
0,54	Kg	champiñones	8,6	4,644
0,25	L	crema de leche	6,6	1,65
0,4	L	vino blanco	6,61	2,644
0,3	Kg	mantequilla	9,8	2,94
0,25	atado	perejil	0,6	0,15
0,25	atado	tomillo	0,68	0,17

Costo total: 45,658

Costo PAX 4,5658

Fotografía	Procedimiento
	<ul style="list-style-type: none"> • Se debe hacer un refrito en mantequilla la cebolla, el ajo, el tomate y los champiñones hasta que estén "al dente". • Luego adicionaremos de crema de leche y dejaremos que reduzca un poco. • Extenderemos papel de aluminio al lado brillante y colocaremos un poco de mantequilla extendiendo la misma forma uniformemente en el centro. agregar las papas previamente cocidas al dente en rodajas. <ul style="list-style-type: none"> • Luego pondremos este salteado sobre el aluminio y colocaremos el pescado previamente marinado con sal, pimienta. Salsa inglesa, jugo de limón. Y pondremos sobre el pescado hojas de hierbas varias. • Luego cerramos el aluminio y ponemos un poco de vino blanco y mandamos al horno a una temperatura de 180 °c durante unos 15 min. • Este tiene que salir directamente al plato y se mandara las guarniciones separada.



Nombre de la receta	Pollo al vino
Género	
Porciones/Peso porción	10/470gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
3	Kg	pollo	3,3	9,9
0,4	Kg	tocino	18,3	7,32
0,4	Kg	champiñón	8,6	3,44
0,3	Kg	zanahoria	0,79	0,237
0,2	Kg	cebollitas en vinagre	12,2	2,44
0,3	Kg	cebolla perla	1,58	0,474
0,1	L	aceite de oliva	19,13	1,913
2	L	vino tinto	6,6	13,2
0,03	Kg	ajos	5,28	0,1584
5	und	laurel		
0,25	atado	tomillo	0,68	0,17

Fotografía	Procedimiento	Costo total:	39,2524
		Costo por PAX	3,92524
		<p>Marinar el pollo con el vino tinto 1 día antes, junto con las cebollitas, la zanahoria en batalla media, y el ajo en láminas. Separar el pollo de la marinada, y sellar en una sartén. En la misma sartén después de retirar el pollo, saltear los vegetales de la marinada. Agregar de nuevo el pollo sellado junto con los vegetales y el vino de la marinada con el laurel. Simmer por 1 o 2 horas. Aparte desgrasar el tocino picado, escurrir exceso de grasa y saltear champiñones cortados en 4tos. Cuando ya esté cocido el pollo, y la salsa ya tenga la textura adecuada, agregar champiñones, tocino, y perejil fresco como gamish.</p>	



Nombre de la receta	Tarte tatin
Género	
Porciones/Peso porción	10/275gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
Relleno				
15	und	manzanas verde	0,3	4,5
0,35	Kg	mantequilla	9,8	3,43
0,45	Kg	azúcar	1,08	0,486
Masa quebrada				
0,625	Kg	harina	1,98	1,2375
0,25	Kg	mantequilla	9,8	2,45
0,32	Kg	azúcar	1,08	0,3456
3	und	huevos	0,15	0,45
0,065	L	leche	1,05	0,06825
0,005	L	esencia de vainilla	10,1	0,0505
	Kg	sal		0

Costo total: 13,01785

Costo PAX 1,301785

Fotografía	Procedimiento
	<p>Para la masa quebrada, agregar todos los ingredientes en un tazón excepto la mantequilla. Incorporar todos los ingredientes de manera uniforme, agregara mantequilla en cubos (debe estar bien fría, no congelada) incorporar la mantequilla sin amasar, rompiendo o "quebrando" la masa con las yemas de los dedos para evitar la formación de gluten, evitando que la masa se infle en la cocción. Dejar que repose la masa en refrigeración hasta que la mantequilla vuelva a endurecer (25 min). Laminar con un bolillo la masa, extenderla sobre un molde de pie. Precocer en el horno a 180 °C hasta "punto blanco" retirar del horno y rellenar. PARA EL RELLENO: pelar las manzanas, descorazonar, y cortar en rodajas. ubicarlas en el molde de masa quebrada precocida de manera muy ordenada. recubrimos con azúcar, y trocitos de mantequilla esparcidos por toda la tarta, de manera uniforme.</p>



Nombre de la receta	Gnocchi al pesto
Género	
Porciones/Peso porción	10/350gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
Gnocchi				
1,75	Kg	papa chola	0,66	1,155
10	und	huevos	0,15	1,5
0,7	Kg	harina	1,98	1,386
2	atado	albahaca	0,65	1,3
1	atado	perejil	0,6	0,6
0,4	L	aceite de oliva	19,13	7,652
0,04	Kg	ajo	5,28	0,2112
0,15	Kg	queso parmesano	20,6	3,09
0,15	Kg	nueces	22,5	3,375
Costo total:				20,2692
Costo PAX				2,02692

Fotografía	Procedimiento
	<p>Cocinar la papa pelada hasta el punto de "al dente". Hacer puré con las papas cocidas, e ir integrando el resto de ingredientes. Amasar hasta conseguir una masa firme. Con las manos formar un cilindro de 1,5cms de diámetro y cortar con un cortapastas en intervalos de 2cm de largo. Cocinar en agua hirviendo hasta que floten en la superficie. PARA EL PESTO: deshojar la albahaca limpia y el perejil crespo. ubicar las 2 variedades de hojas en el vaso de la licuadora junto con la mitad del aceite. Activar el "pulso" de la licuadora hasta que se trituren las hierbas. agregar el ajo y sal, activar el "pulso" hasta q el ajo se pierda. Cuando ya todo esté procesado de manera uniforme, agregar el aceite de oliva restante, las nueces, el parmesano, y procesar hasta q se mezcle totalmente. Guardar en un frasco herméticamente cerrado y con la superficie del pesto cubierta de aceite de oliva para evitar oxidación.</p>



Nombre de la receta	Minestrone
Género	
Porciones/Peso porción	10/400gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,35	Kg	papa chola	0,66	0,231
0,15	Kg	frijol blanco remojado	3,3	0,495
0,1	Kg	zanahoria	0,79	0,079
0,1	Kg	apio	1,48	0,148
0,15	Kg	zuquini verde	1,32	0,198
0,15	Kg	tomate	1,58	0,237
0,1	Kg	cebolla perla	1,58	0,158
0,03	Kg	ajo	5,28	0,1584
0,1	Kg	vainitas	2,11	0,211
0,05	L	aceite de oliva	19,13	0,9565
0,5	atado	perejil cresco	0,6	0,3
0,3	L	vino blanco	6,6	1,98
2,5	L	agua		0
0,35	Kg	pasta para sopa	3,94	1,379
0,01	Kg	pesto	16,22	0,1622

Fotografía	Procedimiento
	<p>Costo total: 6,6931</p> <p>Costo PAX: 0,66931</p> <p>Hidratar los frijoles. Desgrasar el tocino con poco de aceite, después añadir todas las verduras, agregar un poco de sal y sofrir unos 3 minutos.</p> <p>Agregar el tomate triturado y los frijoles, sofreir durante un minuto. Vierte el caldo y que hierva la sopa durante 40 minutos aproximadamente, que no se quede sin caldo, le puedes añadir un poco de caldo o agua fría. El tiempo de cocción puede variar, comprueba que los fréjoles estén blandos. Añadir la pasta, hasta que esté al dente</p> <p>Rectificar y servir con una cucharada de pesto.</p>

Nombre de la receta	Risotto de hongos
Género	
Porciones/Peso porción	10/450gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1	Kg	risotto	8,5	8,5
0,3	Kg	cebolla perla	1,58	0,474
0,1	L	aceite de oliva	19,13	1,913
0,05	Kg	ajo	5,28	0,264
0,75	L	vino blanco	6,6	4,95
0,6	Kg	champiñón blanco	8,6	5,16
0,1	Kg	hongos secos	31,2	3,12
0,4	Kg	hongos portobelo	14	5,6
0,25	Kg	queso parmesano	20,6	5,15
0,1	Kg	mantequilla	9,8	0,98
	Kg	orégano		0
		Costo total:		36,111

Fotografía	Procedimiento	
		<p style="text-align: center;"> Costo PAX 3,6111 </p> <p> Primero hacemos un refrito con la cebolla y el ajo, después agregamos el risotto y lo perlamos. Después agregamos la misma cantidad en vino y dejamos reducir. Simultáneamente hidrataos los hongos secos y utilizamos ese líquido como fondo. Cortamos y Salteamos los champiñones y los portobelos. Cocinamos el risotto con el fondo y una vez al dente, agregamos los hongos salteados. finalmente agregamos el queso parmesano y la mantequilla. </p>



Nombre de la receta	Tagliatelle en salsa boloñesa
Género	
Porciones/Peso porción	10/435gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1,5	Kg	tagliatelle	1,38	2,07
0,3	Kg	cebolla	1,58	0,474
0,2	Kg	zanahoria	0,79	0,158
0,03	Kg	ajo	5,28	0,1584
1,5	Kg	carne molida	7,67	11,505
0,3	L	vino blanco	6,6	1,98
0,6	Kg	tomate	1,58	0,948
0,05	Kg	pasta de tomate	6,88	0,344
c/n	Kg	orégano		
c/n	Kg	laurel		
0,07	L	aceite de oliva	19,13	1,3391
	L	agua		0

Costo total: 18,9765

Costo PAX 1,89765

Fotografía	Procedimiento
	<p>Salsa Boloñesa. Picar las cebollas y el ajo. Reservar. Calentar el aceite en una olla a fuego mediano. Rehogar la cebolla y el ajo hasta que estén transparentes, más o menos por 5 a 10 minutos. Agregar la carne molida a la olla, y cocinar a fuego mediano-alto, hasta que se dore bien. Retirar el exceso de jugo si fuese necesario. Incorporar el puré de tomate y mezclar bien. Añadir los tomates en lata picados, y cocinar a fuego bajo por 10 a 15 minutos. Salpimentar a gusto. Cocinar los tagliateles en abundante agua con sal. Terminar la cocción en la salsa.</p>



Nombre de la receta	Tiramisú
Género	
Porciones/Peso porción	10/250gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1	Kg	queso mascarpone	10,55	10,55
0,25	Kg	azúcar	1,08	0,27
0,005	L	esencia de vainilla	10,1	0,0505
8	und	huevos	0,15	1,2
0,6	Kg	biscoletas	9,47	5,682
0,03	Kg	café	8,12	0,2436
0,015	L	licor de café	17,32	0,2598
c/n	Kg	cacao en polvo		
600	L	agua		0
			Costo total:	18,2559

Fotografía	Procedimiento
	<p>Batir a punto de nieve las claras con una pizca de sal. En otro recipiente batir las yemas con el azúcar, batir hasta punto de espuma. Cuando se llegue a la textura adecuada, agregar el queso mascarpone de forma envolvente. Una vez que se haya incorporado de manera uniforme, incorporar las claras a punto de nieve en forma envolvente. Dejar reposar en Refrigeración. Mientras tanto, hidratar los trozos de las galletas "dedos de dama" en una mezcla de café soluble en agua y el licor de cacao. En una copa, verter un poco de la crema de mascarpone, espolvorear el cacao en polvo, sobre esta ubicar dedos de dama troceados e hidratados, cubrir con crema de mascarpone, y cacao en polvo. repetir según necesidad.</p>

Costo PAX 1,82559



Nombre de la receta	Ceviche de camarón
Género	
Porciones/Peso porción	10/220gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1	Kg	camarón	6	6
0,2	Kg	cebolla paiteña	1,58	0,316
0,25	atado	cilantro	0,6	0,15
0,06	Kg	mostaza	4,07	0,2442
10	und	limón	0,04	0,4
10	und	naranja	0,14	1,4
0,1	Kg	pimiento rojo	3,96	0,396
0,05	L	aceite	19,13	0,9565
0,5	Kg	tomate	1,58	0,79
0,1	Kg	pimiento verde	2,64	0,264
0,06	Kg	salsa de tomate	3,85	0,231
	c/n	sal	0,46	0
	c/n	pimienta	35	0
2000	L	agua	0	0
		Costo total:		11,1477

Fotografía	Procedimiento
	<p>Costo PAX 1,11477</p> <p>Blanquear camarones con limón, cebolla entera. Reserve caldo. Pele y limpie los camarones. Encurtir cebolla en aros con sal, pimienta, zumo de limón y naranja. Mezcle camarones, tomate y salsa de tomate. Juntar: mezcla anterior, encurtido, aceite, pimientos y perejil.</p>



Nombre de la receta	Locro de queso
Género	
Porciones/Peso porción	10/380gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
1	Kg	papa	0,66	0,66
0,3	Kg	cebolla blanca	2,4	0,72
0,05	Kg	manteca de cerdo	8,5	0,425
0,02	L	achiote	4,34	0,0868
0,5	L	leche	1,21	0,605
0,3	Kg	queso fresco	7,87	2,361
0,25	und	aguacates	0,84	0,21
	c/n	sal	0,46	0
	c/n	pimienta	35	0
0,04	Kg	pasta de ajo	9,6	0,384
0,25	Kg	mantequilla	9,8	2,45
0,25	atado	cilantro	0,6	0,15
1,5	L	agua	0	0
				0
		Costo total:		8,0518

Fotografía	Procedimiento	Costo PAX	0,80518
	<p>Pelar las papas, cortarlas en 4 partes. Hacer un refrito con la cebolla rallada, manteca de cerdo, sal y agua. Cuando la cebolla este rehogada agregar las papas y un poco más de agua, si es necesario agregamos agua constantemente hasta terminar la cocción. Agregar por último la leche, el queso rallado y rectificar.</p>		



Nombre de la receta	Encocado de corvina
Género	
Porciones/Peso porción	10/300gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2	Kg	corvina	14,52	29,04
0,35	L	cebolla paiteña	1,58	0,553
0,25	L	leche de coco	11,55	2,8875
0,05	Kg	coco rallado	13,9	0,695
	atado	cilantro	0,6	0
0,3	Kg	pimiento rojo	3,96	1,188
0,3	Kg	pimiento verde	2,64	0,792
0,04	L	achiote	4,34	0,1736
0,1	L	crema de leche	6,6	0,66
5	und	limón	0,04	0,2
		Costo total:		36,1891
			Costo PAX	3,61891

Fotografía	Procedimiento
	<p>Limpiar el pescado, salpimentarlo y ponerle limón, dejar macerar por media hora.</p> <p>Mientras tanto, en una sartén amplia hacer un refrito y mezclar con la leche de coco hasta que espese, agregar los pimientos y luego añadir el pescado y taparlo hasta que se cocine.</p>



Nombre de la receta	Seco de carne
Género	
Porciones/Peso porción	10/420gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
3	Kg	pulpa redonda	10,11	30,33
0,3	Kg	cebolla paiteña	1,58	0,474
	atado	cilantro	0,6	0
0,5	Kg	tomates	1,58	0,79
0,1	Kg	naranjillas	1,78	0,178
0,01	Kg	ají grande	3,95	0,0395
0,03	L	achiote	4,34	0,1302
0,03	Kg	ajo	5,25	0,1575
	c/n	sal	0,46	0
	c/n	pimienta	35	0
0,001	Kg	canela rama	34,67	0,03467
0,001	Kg	clavo de olor	48,33	0,04833
0,001	Kg	pimienta dulce	25,1	0,0251
0,5	L	cervezas	1,6	0,8
0,5	Kg	hueso de res	0,26	0,13
1	L	agua		0
				0

Costo total: 33,1373

Fotografía	Procedimiento
	<p>Costo PAX 3,31373</p> <p>Refrito: aceite, cebolla, pimiento, cilantro, perejil, achiote y ajo. Agregar la carne y cocinar durante 10 minutos, mezclar constantemente. Licuar los tomates y las naranjillas, cernir y agregar a la carne. Añadir el ají sin sacarle el rabito, esto solo para que de sabor y no pique. Tapar y dejar reducir. Rectificar</p>



Nombre de la receta	Queso de leche
Género	
Porciones/Peso porción	10/180gr
Fecha de elaboración	
Técnicas aplicadas	
Batería a ocupar	

Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,21	Kg	quesos crema	8,44	1,7724
0,33	L	leche condensada	6,5	2,145
0,33	Kg	leche evaporada	4,59	1,5147
0,5	Kg	azúcar	1,08	0,54
10	und	huevos	0,15	1,5
0,13	L	azúcar impalpable	3,46	0,4498
		Costo total:		7,9219
			Costo PAX	0,79219

Fotografía	Procedimiento
	<p>Mezclar los huevos, la leche condensada, la leche evaporada, el queso crema hasta formar una preparación homogénea. Aparte enmantequillar un molde con el azúcar impalpable, verter la preparación y cocinar a baño maría para que se cuaje. Una vez cuajado, dejar enfriar y desmoldar.</p>



Nombre de la receta	Torta de maqueño			
Género				
Porciones/Peso porción	10/140gr			
Fecha de elaboración				
Técnicas aplicadas				
Batería a ocupar				
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0,4	Kg	plátano maqueño	0,96	0,384
8	und	huevos	0,15	1,2
0,25	Kg	queso crema	8,44	2,11
0,12	Kg	mantequilla	9,8	1,176
0,25	Kg	azúcar	1,08	0,27
0,05	L	esencia de vainilla	10,1	0,505
		Costo total:		5,645
			Costo PAX	0,5645
Fotografía	Procedimiento	<p>Cremar la mantequilla con la mitad del queso y el azúcar. Añadir las yemas una por una. Agregar las claras batidas a punto de nieve a la mezcla que se cremó anteriormente. Cocinar, desvenar y aplastar los maqueños. Añadir la preparación anterior. Con el resto del azúcar cocinar a fuego lento los huevos y queso hasta que empiece a cuajar.</p>		

Anexo 6. Materia Prima Promedio

COSTO MP PROMEDIO				PROBABLES ESCENARIOS DE TICKET PROMEDIO			Promedio de Escenarios Posibles 1-2-3 = TICKET PROMEDIO	
Platos & Bebidas	MP		Promedio x Sección	1 A + BEBIDA	2 B + BEBIDA	3 C + BEBIDA		
Francés	Menú 1	Ratatouille	\$ 0,70	\$ 5,93	\$ 7,63	\$ 6,80	\$ 6,39	\$ 6,94
		Pollo al vino	\$ 3,93					
		Tarte tatin	\$ 1,30					
	Menú 2	Sopa de Cebollas	\$ 1,08	\$ 6,75				
		Papillote de Corvina	\$ 4,57					
		Crema brulee	\$ 1,10					
Italiano	Menú 1	Gnocchi al pesto	\$ 2,03	\$ 5,75				
		Tagliatelle en salsa boloñesa	\$ 1,90					
		Tiramisu	\$ 1,83					
	Menú 2	Minestrone	\$ 0,67	\$ 5,28				
		Risotto de hongos	\$ 3,61					
		Panna cotta con salsa de frutos rojos	\$ 1,00					
Ecuatoriano	Menú 1	Ceviche de pescado	\$ 1,11	\$ 4,99				
		Seco de Carne	\$ 3,31					
		Torta de maqueño	\$ 0,56					
	Menú 2	Locro de queso	\$ 0,81	\$ 5,22				
		Encocado de corvina	\$ 3,62					
		Queso de leche	\$ 0,79					
Bebidas		Agua sin gas	\$ 0,50	\$ 1,29				
		Agua con gas	\$ 0,60					
		Gaseosas	\$ 0,80					
		Copa de Vino	\$ 3,25					

Anexo 7. Rotación y Ventas Año 2

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 2

\$ 51,85	TICKET PROMEDIO
\$ 7,13	COSTO MP PROMEDIO
% Aumento de Precios MP	3,70%
Inflacion Annual 2013	2,70%
Aumento Salarial Annual 2013-2014	7,50%

ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO		
LUNES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MARTES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MIERCOLES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
JUEVES	TARDE	0%
	NOCHE	100%
VIERNES	TARDE	0%
	NOCHE	100%
SABADO	TARDE	0%
	NOCHE	100%
DOMINGO	TARDE	0%
	NOCHE	0%

ENERO				
(A)		55%		
% Consumo Mensual				
(B)		TURNOS		
Capacidad Instalada				
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	ROTACION x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0	
JUE	T	0%	0	16,5
	N	100%	16,5	
VIE	T	0%	0	16,5
	N	100%	16,5	
SAB	T	0%	0	16,5
	N	100%	16,5	
DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO				49,5
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				198

AÑO
2

TICKET PROMEDIO		\$ 51,85
FACTURACION	ENERO	\$ 10.266,30
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 7,13
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 1.411,42
UTILIDAD BRUTA		\$ 8.854,88
MANO DE OBRA		\$ 3.532,72
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.276,13

EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)
BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas
BAT Beneficio Antes de Impuestos
Impuesto a la Ganacia Impuesto a la Renta - IVA
Beneficio Despues de Impuestos

EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 2.046,03
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 1.365,17
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 563,87
Impuestos Taxes	\$ 1.099,96
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ (536,09)

FEBRERO					MARZO									
(A) % Consumo Mensual 75%					(A) % Consumo Mensual 75%									
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS							
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00			
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA			
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0						
JUE	T	0%	0	22,5	JUE	T	0%	0	22,5	JUE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5			N	100%	22,5						
VIE	T	0%	0	22,5	VIE	T	0%	0	22,5	VIE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5			N	100%	22,5						
SAB	T	0%	0	22,5	SAB	T	0%	0	22,5	SAB	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5			N	100%	22,5						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO				67,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO				67,5					
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270					

TICKET PROMEDIO	\$ 51,85	TICKET PROMEDIO	\$ 51,85
FACTURACION FEBRERO	\$ 13.999,50	FACTURACION MARZO	\$ 13.999,50
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,13	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,13
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.924,66	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.924,66
UTILIDAD BRUTA	\$ 12.074,84	UTILIDAD BRUTA	\$ 12.074,84
MANO DE OBRA	\$ 3.532,72	MANO DE OBRA	\$ 3.532,72
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.276,13	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.276,13
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.265,99	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.265,99
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 4.585,13	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 4.585,13
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.783,83	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.783,83
Impuestos Taxes	\$ 1.499,95	Impuestos Taxes	\$ 1.499,95
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.283,88	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.283,88

ABRIL					MAYO					
(A) % Consumo Mensual 75%					(A) % Consumo Mensual 75%					
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS			
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)		TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0		0	LUN	T	0%		0
	N	0%	0							
MAR	T	0%	0		0	MAR	T	0%		0
	N	0%	0							
MIE	T	0%	0		0	MIE	T	0%		0
	N	0%	0							
JUE	T	0%	0		22,5	JUE	T	0%		22,5
	N	100%	22,5							
VIE	T	0%	0		22,5	VIE	T	0%		22,5
	N	100%	22,5							
SAB	T	0%	0		22,5	SAB	T	0%		22,5
	N	100%	22,5							
DOM	T	0%	0		0	DOM	T	0%		0
	N	0%	0							
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL				67,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				67,5	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270	

TICKET PROMEDIO	\$ 51,85	TICKET PROMEDIO	\$ 51,85
FACTURACION ABRIL	\$ 13.999,50	FACTURACION MAYO	\$ 13.999,50
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,13	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,13
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.924,66	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.924,66
UTILIDAD BRUTA	\$ 12.074,84	UTILIDAD BRUTA	\$ 12.074,84
MANO DE OBRA	\$ 3.532,72	MANO DE OBRA	\$ 3.532,72
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.276,13	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.276,13
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.265,99	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.265,99
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 4.585,13	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 4.585,13
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.783,83	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 3.783,83
Impuestos Taxes	\$ 1.499,95	Impuestos Taxes	\$ 1.499,95
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.283,88	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.283,88

JUNIO					JULIO				
(A) % Consumo Mensual 85%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T		0	0
	N	0%	0			N		0	
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0			N		0	
MIE	T	0%	0	0	MIE	T		0	0
	N	0%	0			N		0	
JUE	T	0%	0	25,5	JUE	T		0	30
	N	100%	25,5			N	100%	30	
VIE	T	0%	0	25,5	VIE	T		0	30
	N	100%	25,5			N	100%	30	
SAB	T	0%	0	25,5	SAB	T		0	30
	N	100%	25,5			N	100%	30	
DOM	T	0%	0	0	DOM	T		0	0
	N	0%	0			N		0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				76,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				306	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$	51,85	TICKET PROMEDIO	\$	51,85
FACTURACION JUNIO	\$	15.866,10	FACTURACION JULIO	\$	18.666,00
COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,13	COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,13
COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.181,28	COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.566,21
UTILIDAD BRUTA	\$	13.684,82	UTILIDAD BRUTA	\$	16.099,79
MANO DE OBRA	\$	3.532,72	MANO DE OBRA	\$	3.532,72
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.276,13	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.276,13
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	6.875,97	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	9.290,94
Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	6.195,10	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	8.610,07
Intereses Bancarios Interests	\$	801,30	Intereses Bancarios Interests	\$	801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	5.393,81	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	7.808,78
Impuestos Taxes	\$	1.699,94	Impuestos Taxes	\$	1.999,93
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	3.693,87	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	5.808,85

AGOSTO					SEPTIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	30	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
VIE	T	0%	0	30	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
SAB	T	0%	0	30	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				90	TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$	51,85	TICKET PROMEDIO	\$	51,85
FACTURACION AGOSTO	\$	18.666,00	FACTURACION SEPTIEMBRE	\$	18.666,00
COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,13	COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,13
COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.566,21	COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.566,21
UTILIDAD BRUTA	\$	16.099,79	UTILIDAD BRUTA	\$	16.099,79
MANO DE OBRA	\$	3.532,72	MANO DE OBRA	\$	3.532,72
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.276,13	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.276,13
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	9.290,94	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	9.290,94
Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	8.610,07	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	8.610,07
Intereses Bancarios Interests	\$	801,30	Intereses Bancarios Interests	\$	801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	7.808,78	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	7.808,78
Impuestos Taxes	\$	1.999,93	Impuestos Taxes	\$	1.999,93
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	5.808,85	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	5.808,85

OCTUBRE					NOVIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	30	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
VIE	T	0%	0	30	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
SAB	T	0%	0	30	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				90	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$ 51,85	TICKET PROMEDIO	\$ 51,85
FACTURACION OCTUBRE	\$ 18.666,00	FACTURACION NOVIEMBRE	\$ 18.666,00
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,13	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,13
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.566,21	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.566,21
UTILIDAD BRUTA	\$ 16.099,79	UTILIDAD BRUTA	\$ 16.099,79
MANO DE OBRA	\$ 3.532,72	MANO DE OBRA	\$ 3.532,72
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.276,13	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.276,13
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 9.290,94	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 9.290,94
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 8.610,07	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 8.610,07
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 7.808,78	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 7.808,78
Impuestos Taxes	\$ 1.999,93	Impuestos Taxes	\$ 1.999,93
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 5.808,85	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 5.808,85

DICIEMBRE				
(A)		100%		
% Consumo Mensual				
Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0	
JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30	
VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30	
SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30	
DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$	51,85
FACTURACION DICIEMBRE	\$	18.666,00
COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,13
COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.566,21
UTILIDAD BRUTA	\$	16.099,79
MANO DE OBRA	\$	3.532,72
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.276,13

EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	9.290,94
Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	8.610,07
Intereses Bancarios Interests	\$	801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	7.808,78
Impuestos Taxes	\$	1.999,93
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	5.808,85

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$	47.146,39	-4127%

Anexo 8. Rotación y Ventas Año 3

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 3

\$ 54,29	TICKET PROMEDIO	
\$ 7,32	COSTO MP PROMEDIO	
% Aumento de Precios PVP	4,70%	
Inflacion Annual 2014	2,70%	
Aumento Salarial Annual 2014-2015	7,50%	
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO		
LUNES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MARTES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MIERCOLES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
JUEVES	TARDE	0%
	NOCHE	100%
VIERNES	TARDE	0%
	NOCHE	100%
SABADO	TARDE	0%
	NOCHE	100%
DOMINGO	TARDE	0%
	NOCHE	0%

ENERO				
(A) % Consumo Mensual		60%		
(B) Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotacion x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0	
JUE	T	0%	0	18
	N	100%	18	
VIE	T	0%	0	18
	N	100%	18	
SAB	T	0%	0	18
	N	100%	18	
DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO				54
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				216

AÑO
3

TICKET PROMEDIO		\$ 54,29
FACTURACION	ENERO	\$ 11.725,98
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 7,32
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 1.581,30
UTILIDAD BRUTA		\$ 10.144,68
MANO DE OBRA		\$ 3.797,67
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.364,59

EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)
BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas
BAT Beneficio Antes de Impuestos
Impuesto a la Ganacia Impuesto a la Renta - IVA
Beneficio Despues de Impuestos

EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 2.982,42
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 2.301,56
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 1.500,26
Impuestos Taxes	\$ 1.256,36
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 243,91

ABRIL					MAYO				
(A) % Consumo Mensual 75%					(A) % Consumo Mensual 75%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	22,5	JUE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5						
VIE	T	0%	0	22,5	VIE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5						
SAB	T	0%	0	22,5	SAB	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL				67,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				67,5
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270

TICKET PROMEDIO	\$ 54,29	TICKET PROMEDIO	\$ 54,29
FACTURACION ABRIL	\$ 14.657,48	FACTURACION MAYO	\$ 14.657,48
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,32	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,32
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.976,63	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 1.976,63
UTILIDAD BRUTA	\$ 12.680,85	UTILIDAD BRUTA	\$ 12.680,85
MANO DE OBRA	\$ 3.797,67	MANO DE OBRA	\$ 3.797,67
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.364,59	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.364,59
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.518,59	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.518,59
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 4.837,73	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 4.837,73
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.036,43	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.036,43
Impuestos Taxes	\$ 1.570,44	Impuestos Taxes	\$ 1.570,44
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.465,99	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.465,99

JUNIO					JULIO				
(A) % Consumo Mensual 85%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	25,5	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	25,5						
VIE	T	0%	0	25,5	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	25,5						
SAB	T	0%	0	25,5	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	25,5						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				76,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				306	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$ 54,29	TICKET PROMEDIO	\$ 54,29
FACTURACION JUNIO	\$ 16.611,81	FACTURACION JULIO	\$ 19.543,30
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,32	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,32
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.240,18	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.635,50
UTILIDAD BRUTA	\$ 14.371,63	UTILIDAD BRUTA	\$ 16.907,80
MANO DE OBRA	\$ 3.797,67	MANO DE OBRA	\$ 3.797,67
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.364,59	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.364,59
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 7.209,37	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 9.745,54
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 6.528,51	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 9.064,68
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 5.727,21	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 8.263,38
Impuestos Taxes	\$ 1.779,84	Impuestos Taxes	\$ 2.093,93
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.947,37	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 6.169,46

AGOSTO					SEPTIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	30	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
VIE	T	0%	0	30	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
SAB	T	0%	0	30	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				90	TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$ 54,29	TICKET PROMEDIO	\$ 54,29
FACTURACION AGOSTO	\$ 19.543,30	FACTURACION SEPTIEMBRE	\$ 19.543,30
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,32	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,32
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.635,50	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.635,50
UTILIDAD BRUTA	\$ 16.907,80	UTILIDAD BRUTA	\$ 16.907,80
MANO DE OBRA	\$ 3.797,67	MANO DE OBRA	\$ 3.797,67
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.364,59	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.364,59
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 9.745,54	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 9.745,54
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 9.064,68	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 9.064,68
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 8.263,38	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 8.263,38
Impuestos Taxes	\$ 2.093,93	Impuestos Taxes	\$ 2.093,93
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 6.169,46	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 6.169,46

OCTUBRE					NOVIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	30	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
VIE	T	0%	0	30	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
SAB	T	0%	0	30	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				90	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$ 54,29	TICKET PROMEDIO	\$ 54,29
FACTURACION OCTUBRE	\$ 19.543,30	FACTURACION NOVIEMBRE	\$ 19.543,30
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,32	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,32
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.635,50	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.635,50
UTILIDAD BRUTA	\$ 16.907,80	UTILIDAD BRUTA	\$ 16.907,80
MANO DE OBRA	\$ 3.797,67	MANO DE OBRA	\$ 3.797,67
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.364,59	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.364,59
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 9.745,54	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 9.745,54
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 9.064,68	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 9.064,68
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 8.263,38	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 8.263,38
Impuestos Taxes	\$ 2.093,93	Impuestos Taxes	\$ 2.093,93
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 6.169,46	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 6.169,46

DICIEMBRE				
(A)		100%		
% Consumo Mensual				
Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0	
JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30	
VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30	
SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30	
DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$	54,29
FACTURACION DICIEMBRE	\$	19.543,30
COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,32
COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.635,50
UTILIDAD BRUTA	\$	16.907,80
MANO DE OBRA	\$	3.797,67
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.364,59

EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	9.745,54
Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	9.064,68
Intereses Bancarios Interests	\$	801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	8.263,38
Impuestos Taxes	\$	2.093,93
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	6.169,46

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$	51.071,95	8%

Anexo 9. Rotación y Ventas Año 4

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 4

\$ 57,38	TICKET PROMEDIO	
\$ 7,52	COSTO MP PROMEDIO	
% Aumento de Precios MP	5,70%	
Inflacion Annual 2014 Aumento Salarial Annual 2014-2015	2,70%	
	7,50%	
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO		
LUNES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MARTES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MIERCOLES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
JUEVES	TARDE	0%
	NOCHE	100%
VIERNES	TARDE	0%
	NOCHE	100%
SABADO	TARDE	0%
	NOCHE	100%
DOMINGO	TARDE	0%
	NOCHE	0%

ENERO				
(A)		60%		
% Consumo Mensual				
(B)		TURNOS		
Capacidad Instalada				
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	ROTACION x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0	
JUE	T	0%	0	18
	N	100%	18	
VIE	T	0%	0	18
	N	100%	18	
SAB	T	0%	0	18
	N	100%	18	
DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO				54
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				216

AÑO
4

TICKET PROMEDIO		\$ 57,38
FACTURACION	ENERO	\$ 12.394,36
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 7,52
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 1.624,00
UTILIDAD BRUTA		\$ 10.770,37
MANO DE OBRA		\$ 4.082,50
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.455,43

EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)
BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas
BAT Beneficio Antes de Impuestos
Impuesto a la Ganacia Impuesto a la Renta - IVA
Beneficio Despues de Impuestos

EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 3.232,44
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 2.551,57
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 1.750,28
Impuestos Taxes	\$ 1.327,97
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 422,31

FEBRERO					MARZO				
(A) % Consumo Mensual 75%					(A) % Consumo Mensual 75%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	22,5	JUE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5						
VIE	T	0%	0	22,5	VIE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5						
SAB	T	0%	0	22,5	SAB	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO				67,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO				67,5
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270

TICKET PROMEDIO	\$ 57,38	TICKET PROMEDIO	\$ 57,38
FACTURACION FEBRERO	\$ 15.492,95	FACTURACION MARZO	\$ 15.492,95
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,52	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,52
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.030,00	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.030,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 13.462,96	UTILIDAD BRUTA	\$ 13.462,96
MANO DE OBRA	\$ 4.082,50	MANO DE OBRA	\$ 4.082,50
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.455,43	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.455,43
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.925,03	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.925,03
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.244,16	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.244,16
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.442,87	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.442,87
Impuestos Taxes	\$ 1.659,96	Impuestos Taxes	\$ 1.659,96
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.782,91	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.782,91

ABRIL					MAYO				
(A) % Consumo Mensual 75%					(A) % Consumo Mensual 75%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		
LUN	T	0%	0	LUN	T	0%	0		
	N	0%	0		N	0%	0		
MAR	T	0%	0	MAR	T	0%	0		
	N	0%	0		N	0%	0		
MIE	T	0%	0	MIE	T	0%	0		
	N	0%	0		N	0%	0		
JUE	T	0%	0	JUE	T	0%	0		
	N	100%	22,5		N	100%	22,5		
VIE	T	0%	0	VIE	T	0%	0		
	N	100%	22,5		N	100%	22,5		
SAB	T	0%	0	SAB	T	0%	0		
	N	100%	22,5		N	100%	22,5		
DOM	T	0%	0	DOM	T	0%	0		
	N	0%	0		N	0%	0		
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL			67,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO			67,5		
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			270	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			270		

TICKET PROMEDIO	\$ 57,38	TICKET PROMEDIO	\$ 57,38
FACTURACION ABRIL	\$ 15.492,95	FACTURACION MAYO	\$ 15.492,95
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,52	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,52
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.030,00	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.030,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 13.462,96	UTILIDAD BRUTA	\$ 13.462,96
MANO DE OBRA	\$ 4.082,50	MANO DE OBRA	\$ 4.082,50
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.455,43	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.455,43
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.925,03	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 5.925,03
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.244,16	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.244,16
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.442,87	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.442,87
Impuestos Taxes	\$ 1.659,96	Impuestos Taxes	\$ 1.659,96
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.782,91	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 2.782,91

JUNIO					JULIO				
(A) % Consumo Mensual 85%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	25,5	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	25,5						
VIE	T	0%	0	25,5	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	25,5						
SAB	T	0%	0	25,5	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	25,5						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				76,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				306	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$ 57,38	TICKET PROMEDIO	\$ 57,38
FACTURACION JUNIO	\$ 17.558,68	FACTURACION JULIO	\$ 20.657,27
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,52	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,52
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.300,66	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.706,66
UTILIDAD BRUTA	\$ 15.258,02	UTILIDAD BRUTA	\$ 17.950,61
MANO DE OBRA	\$ 4.082,50	MANO DE OBRA	\$ 4.082,50
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.455,43	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.455,43
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 7.720,09	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 10.412,68
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 7.039,23	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 9.731,82
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 6.237,93	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 8.930,52
Impuestos Taxes	\$ 1.881,29	Impuestos Taxes	\$ 2.213,28
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 4.356,64	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 6.717,24

AGOSTO					SEPTIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	30	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
VIE	T	0%	0	30	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
SAB	T	0%	0	30	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				90	TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$	57,38	TICKET PROMEDIO	\$	57,38
FACTURACION AGOSTO	\$	20.657,27	FACTURACION SEPTIEMBRE	\$	20.657,27
COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,52	COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,52
COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.706,66	COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.706,66
UTILIDAD BRUTA	\$	17.950,61	UTILIDAD BRUTA	\$	17.950,61
MANO DE OBRA	\$	4.082,50	MANO DE OBRA	\$	4.082,50
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.455,43	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.455,43
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	10.412,68	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	10.412,68
Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	9.731,82	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	9.731,82
Intereses Bancarios Interests	\$	801,30	Intereses Bancarios Interests	\$	801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	8.930,52	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	8.930,52
Impuestos Taxes	\$	2.213,28	Impuestos Taxes	\$	2.213,28
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	6.717,24	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	6.717,24

OCTUBRE					NOVIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
JUE	T	0%	0	30	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30			N	100%	30	
VIE	T	0%	0	30	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30			N	100%	30	
SAB	T	0%	0	30	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30			N	100%	30	
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0			N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				90	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$	57,38	TICKET PROMEDIO	\$	57,38		
FACTURACION	OCTUBRE	\$	20.657,27	FACTURACION	NOVIEMBRE	\$	20.657,27
COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,52	COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,52		
COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.706,66	COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.706,66		
UTILIDAD BRUTA	\$	17.950,61	UTILIDAD BRUTA	\$	17.950,61		
MANO DE OBRA	\$	4.082,50	MANO DE OBRA	\$	4.082,50		
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.455,43	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.455,43		
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	10.412,68	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	10.412,68		
Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87		
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	9.731,82	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	9.731,82		
Intereses Bancarios Interests	\$	801,30	Intereses Bancarios Interests	\$	801,30		
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	8.930,52	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	8.930,52		
Impuestos Taxes	\$	2.213,28	Impuestos Taxes	\$	2.213,28		
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	6.717,24	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	6.717,24		

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año

DICIEMBRE					
(A) % Consumo Mensual		100%			
Capacidad Instalada		TURNOS			
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		
LUN	T	0%	0	0	
	N	0%	0		
MAR	T	0%	0	0	
	N	0%	0		
MIE	T	0%	0	0	
	N	0%	0		
JUE	T	0%	0	30	
	N	100%	30		
VIE	T	0%	0	30	
	N	100%	30		
SAB	T	0%	0	30	
	N	100%	30		
DOM	T	0%	0	0	
	N	0%	0		
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				90	
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360	

TICKET PROMEDIO	\$	57,38
FACTURACION DICIEMBRE	\$	20.657,27
COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,52
COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.706,66
UTILIDAD BRUTA	\$	17.950,61
MANO DE OBRA	\$	4.082,50
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.455,43

EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	10.412,68
Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	9.731,82
Intereses Bancarios Interests	\$	801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	8.930,52
Impuestos Taxes	\$	2.213,28
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	6.717,24

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$	56.214,04	10%

Anexo 10. Rotación y Ventas Año 5

Rotacion - Ventas - Estado de Resultados Año 5

\$ 60,65	TICKET PROMEDIO	
\$ 7,72	COSTO MP PROMEDIO	
% Aumento de Precios MP	5,70%	
Inflacion Annual 2014 Aumento Salarial Annual 2014-2015	2,70%	
	7,50%	
ROTACION PROMEDIO POR DIA X TURNO		
LUNES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MARTES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
MIERCOLES	TARDE	0%
	NOCHE	0%
JUEVES	TARDE	0%
	NOCHE	100%
VIERNES	TARDE	0%
	NOCHE	100%
SABADO	TARDE	0%
	NOCHE	100%
DOMINGO	TARDE	0%
	NOCHE	0%

ENERO				
(A)		75%		
% Consumo Mensual				
(B)		TURNOS		
Capacidad Instalada				
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNO	(C) % de Ocupación x Turno	ROTACION x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0	
JUE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5	
VIE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5	
SAB	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5	
DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO ENERO				67,5
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270

AÑO
5

TICKET PROMEDIO		\$ 60,65
FACTURACION	ENERO	\$ 16.376,05
COSTO MATERIA PRIMA		\$ 7,72
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		\$ 2.084,81
UTILIDAD BRUTA		\$ 14.291,25
MANO DE OBRA		\$ 4.388,69
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS		\$ 3.548,73

EBIDTA Resultado Antes de Impuestos - Depreciaciones - Amortizaciones
Amortizaciones (Cuotas a Pagar) & Depreciaciones (Bienes de Uso)
BAIT Beneficio Antes de Intereses y Impuestos
Intereses Pagados Financieramente por Prestamos o Deudas
BAT Beneficio Antes de Impuestos
Impuesto a la Ganacia Impuesto a la Renta - IVA
Beneficio Despues de Impuestos

EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 6.353,83
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.672,97
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.871,67
Impuestos Taxes	\$ 1.754,58
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.117,10

FEBRERO					MARZO				
(A) % Consumo Mensual 75%					(A) % Consumo Mensual 75%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		
LUN	T	0%	0	LUN	T	0%	0		
	N	0%	0		N	0%	0		
MAR	T	0%	0	MAR	T	0%	0		
	N	0%	0		N	0%	0		
MIE	T	0%	0	MIE	T	0%	0		
	N	0%	0		N	0%	0		
JUE	T	0%	0	JUE	T	0%	0		
	N	100%	22,5		N	100%	22,5		
VIE	T	0%	0	VIE	T	0%	0		
	N	100%	22,5		N	100%	22,5		
SAB	T	0%	0	SAB	T	0%	0		
	N	100%	22,5		N	100%	22,5		
DOM	T	0%	0	DOM	T	0%	0		
	N	0%	0		N	0%	0		
TOTAL SEMANA PROMEDIO FEBRERO			67,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO MARZO			67,5		
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			270	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS			270		

TICKET PROMEDIO	\$ 60,65	TICKET PROMEDIO	\$ 60,65
FACTURACION FEBRERO	\$ 16.376,05	FACTURACION MARZO	\$ 16.376,05
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.084,81	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.084,81
UTILIDAD BRUTA	\$ 14.291,25	UTILIDAD BRUTA	\$ 14.291,25
MANO DE OBRA	\$ 4.388,69	MANO DE OBRA	\$ 4.388,69
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 6.353,83	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 6.353,83
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.672,97	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.672,97
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.871,67	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.871,67
Impuestos Taxes	\$ 1.754,58	Impuestos Taxes	\$ 1.754,58
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.117,10	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.117,10

ABRIL					MAYO				
(A) % Consumo Mensual 75%					(A) % Consumo Mensual 75%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	22,5	JUE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5						
VIE	T	0%	0	22,5	VIE	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5						
SAB	T	0%	0	22,5	SAB	T	0%	0	22,5
	N	100%	22,5						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO ABRIL				67,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO MAYO				67,5
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				270

TICKET PROMEDIO	\$ 60,65	TICKET PROMEDIO	\$ 60,65
FACTURACION ABRIL	\$ 16.376,05	FACTURACION MAYO	\$ 16.376,05
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.084,81	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.084,81
UTILIDAD BRUTA	\$ 14.291,25	UTILIDAD BRUTA	\$ 14.291,25
MANO DE OBRA	\$ 4.388,69	MANO DE OBRA	\$ 4.388,69
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 6.353,83	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 6.353,83
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.672,97	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 5.672,97
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.871,67	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 4.871,67
Impuestos Taxes	\$ 1.754,58	Impuestos Taxes	\$ 1.754,58
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.117,10	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 3.117,10

JUNIO					JULIO				
(A) % Consumo Mensual 85%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	25,5	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	25,5						
VIE	T	0%	0	25,5	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	25,5						
SAB	T	0%	0	25,5	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	25,5						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO JUNIO				76,5	TOTAL SEMANA PROMEDIO JULIO				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				306	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$ 60,65	TICKET PROMEDIO	\$ 60,65
FACTURACION JUNIO	\$ 18.559,52	FACTURACION JULIO	\$ 21.834,73
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.362,78	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.779,74
UTILIDAD BRUTA	\$ 16.196,75	UTILIDAD BRUTA	\$ 19.054,99
MANO DE OBRA	\$ 4.388,69	MANO DE OBRA	\$ 4.388,69
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 8.259,33	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 11.117,58
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 7.578,47	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 10.436,72
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 6.777,17	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 9.635,42
Impuestos Taxes	\$ 1.988,52	Impuestos Taxes	\$ 2.339,44
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 4.788,65	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 7.295,99

AGOSTO					SEPTIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	30	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
VIE	T	0%	0	30	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
SAB	T	0%	0	30	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO AGOSTO				90	TOTAL SEMANA PROMEDIO SEPTIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$ 60,65	TICKET PROMEDIO	\$ 60,65
FACTURACION AGOSTO	\$ 21.834,73	FACTURACION SEPTIEMBRE	\$ 21.834,73
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.779,74	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.779,74
UTILIDAD BRUTA	\$ 19.054,99	UTILIDAD BRUTA	\$ 19.054,99
MANO DE OBRA	\$ 4.388,69	MANO DE OBRA	\$ 4.388,69
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 11.117,58	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 11.117,58
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 10.436,72	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 10.436,72
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 9.635,42	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 9.635,42
Impuestos Taxes	\$ 2.339,44	Impuestos Taxes	\$ 2.339,44
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 7.295,99	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 7.295,99

OCTUBRE					NOVIEMBRE				
(A) % Consumo Mensual 100%					(A) % Consumo Mensual 100%				
Capacidad Instalada		TURNOS			Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00		30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA		TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0	LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MAR	T	0%	0	0	MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0						
MIE	T	0%	0	0	MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0						
JUE	T	0%	0	30	JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
VIE	T	0%	0	30	VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30						
SAB	T	0%	0	30	SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30						
DOM	T	0%	0	0	DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0						
TOTAL SEMANA PROMEDIO OCTUBRE				90	TOTAL SEMANA PROMEDIO NOVIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360	TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$ 60,65	TICKET PROMEDIO	\$ 60,65
FACTURACION OCTUBRE	\$ 21.834,73	FACTURACION NOVIEMBRE	\$ 21.834,73
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 7,72
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.779,74	COSTO MATERIA PRIMA	\$ 2.779,74
UTILIDAD BRUTA	\$ 19.054,99	UTILIDAD BRUTA	\$ 19.054,99
MANO DE OBRA	\$ 4.388,69	MANO DE OBRA	\$ 4.388,69
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73	COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$ 3.548,73
EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 11.117,58	EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$ 11.117,58
Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87	Amortizaciones & Depreciaciones	\$ 680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 10.436,72	BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$ 10.436,72
Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30	Intereses Bancarios Interests	\$ 801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 9.635,42	BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$ 9.635,42
Impuestos Taxes	\$ 2.339,44	Impuestos Taxes	\$ 2.339,44
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 7.295,99	BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$ 7.295,99

DICIEMBRE				
(A)		100%		
% Consumo Mensual				
Capacidad Instalada		TURNOS		
30	PAX	0	NOCHE (N) 19h00 - 23h00	
TURNOS	(C) % de Ocupación x Turno	Rotación x Turno (A) x (B) x (C)	TOTAL PAX AL DIA	
LUN	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MAR	T	0%	0	0
	N	0%	0	
MIE	T	0%	0	0
	N	0%	0	
JUE	T	0%	0	30
	N	100%	30	
VIE	T	0%	0	30
	N	100%	30	
SAB	T	0%	0	30
	N	100%	30	
DOM	T	0%	0	0
	N	0%	0	
TOTAL SEMANA PROMEDIO DICIEMBRE				90
TOTAL PAX MES PROMEDIO X 4 SEMANAS				360

TICKET PROMEDIO	\$	60,65
FACTURACION DICIEMBRE	\$	21.834,73
COSTO MATERIA PRIMA	\$	7,72
COSTO MATERIA PRIMA	\$	2.779,74
UTILIDAD BRUTA	\$	19.054,99
MANO DE OBRA	\$	4.388,69
COSTOS FIJOS - GASTOS OPERATIVOS	\$	3.548,73

EBIDTA Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations	\$	11.117,58
Amortizaciones & Depreciaciones	\$	680,87
BAIT Earnings Before Amortizations, Interests and Taxes	\$	10.436,72
Intereses Bancarios Interests	\$	801,30
BAT Earnings Before Amortizations and Taxes	\$	9.635,42
Impuestos Taxes	\$	2.339,44
BDT Earnings Before Depreciations and Taxes	\$	7.295,99

BDT Annual	AÑO	% Crecimiento
	0	
\$	64.150,04	14%

Anexo 11. Otros Costos y Costos Fijos

OTROS COSTOS - COSTOS FIJOS		
Servicios Basicos		OBSERVACIONES
Agua	\$ 20,00	Consumo Básico
Luz	\$ 75,00	Consumo Básico
Telefonos & Celulares	\$ 35,00	Linea Fija + Plan Celulares
Gas	\$ 125,00	Bobonas de Gas sin Subsidio Gubernamental
Internet	\$ 25,00	Trabajo + Wifi Clientes
Servicios Complementarios		
Seguridad	\$ 350,00	Contrato Básico de Seguridad
Contabilidad	\$ 100,00	Facturación
Asesoramiento Legal	\$ 50,00	Contratos, Permisos, MRL, Etc.
Costos Bancarios	\$ 50,00	Retiros, Transferencias, Chequeras, Certificaciones, etc.
Gastos de Gestion	\$ 50,00	Permisos, Autorizaciones,
Equipos & Materiales		
Mantenimiento	\$ 100,00	Mantenimiento Equipo Pesado
Repocisión	\$ 40,00	Menaje de Servicio y de Cocina
Material de Oficina	\$ 20,00	Papel, tinta, esferos, rollo impresora, etc.
Otros Costos		
Alquiler Local	\$ 1.800,00	Asumiendo que no es propio o que pagamos una deuda de compra
RRPP	\$ 70,00	Cualquier gasto que se haga en nombre de las buenas relaciones
Marketing& Publicidad	\$ 100,00	Manejo de Cuenta Publicitaria Básica
Caja Chica No Recuperable	\$ 50,00	Gastos no deducibles ni recuperables
Gasolina	\$ 80,00	Movilidad del negocio o del Administrador
Jardinería	\$ 30,00	Mantenimiento de Jardines y paisajes
Materiales de Limpieza	\$ 20,00	Materiales de limpieza
Otros Costos COSTOS FIJOS	\$ 3.190,00	<i>Todos los costos que no dependen del giro específico del negocio Independientemente de si se generan mes a mes</i>

Anexo 12. Equipo Pesado de Cocina

Equipo Cocina					
Equipo pesado de cocina	Equipo	Observaciones	Cantidad	Precio x Und	Sub Total
	Horno industrial de convección		1	\$ 5.205,60	\$ 5.205,60
	Cocina industrial tipo counter		7	\$ 663,39	\$ 4.643,73
	Batidora		7	\$ 387,83	\$ 2.714,81
	Licuadaora		7	\$ 540,43	\$ 3.783,01
	Balanza digital		7	\$ 272,05	\$ 1.904,35
	Basurero 50 galones		3	\$ 180,44	\$ 541,32
	Trampa de grasas		1	\$ 402,19	\$ 402,19
	Congelador Industrial		1	\$ 2.261,95	\$ 2.261,95
	Refrigeradora industrial		1	\$ 1.907,93	\$ 1.907,93
	Centralina de gas	3 tomas	1	\$ 166,67	\$ 166,67
	Campana extractora		7	\$ 258,75	\$ 1.811,25
	Fregadero 2p		1	\$ 131,24	\$ 131,24
	TOTAL EQUIPO PESADO COCINA				\$ 25.474,05

Anexo 14. Equipo Pesado de Servicio

	Equipo	Observaciones	Cantidad		
Pesado	Barra madera bebidas		1	\$ 430,00	\$ 430,00
	Mesas		6	\$ 52,68	\$ 316,08
	Sillas		36	\$ 60,70	\$ 2.185,20
	TOTAL EQUIPO PESADO SERVICIO				\$ 2.931,28

Anexo 15. Menaje

	Equipo	Observaciones	Cantidad		
Menaje	COPAS				
	vino		40	\$ 2,79	\$ 111,60
	agua		40	\$ 2,75	\$ 110,00
					\$ -
	Jarra		6	\$ 3,63	\$ 21,78
	vaso		40	\$ 1,97	\$ 78,80
	PLATOS				
	sopero 22,5cm		35	\$ 2,68	\$ 93,80
	ovalado/base 30cm		35	\$ 3,53	\$ 123,55
	postre 19,5cm		35	\$ 2,08	\$ 72,80
	ovalado 27cm		35	\$ 3,11	\$ 108,85
	Cuberteria				
	cuchara postre		35	\$ 0,37	\$ 12,95
	cuchara de mesa		35	\$ 0,48	\$ 16,80
	tenedor de postre		35	\$ 0,35	\$ 12,25
	tenedor de mesa		35	\$ 0,48	\$ 16,80
	cuchillo de mesa		35	\$ 0,81	\$ 28,35
	cuchillo para asado		35	\$ 1,20	\$ 42,00
		TOTAL MENAJE			

Anexo 16. Equipo de Limpieza y Baño

Equipo de limpieza y baño					
	Equipo	Observaciones	Cantidad		
Equipo limpieza y baño	Baño completo	Combo evolution blanco	5	\$ 124,11	\$ 620,55
	Secador de manos		3	\$ 124,11	\$ 372,33
	Dispensador de jabon		3	\$ 4,90	\$ 14,70
	Urinario		2	\$ 75,80	\$ 151,60
	Espejo		3	\$ 38,38	\$ 115,14
	Dispensador papel higienico		5	\$ 20,40	\$ 102,00
	Escoba		3	\$ 4,01	\$ 12,03
	recogedor de basura		3	\$ 2,82	\$ 8,46
	Trapeador		3	\$ 3,74	\$ 11,22
	Basurero		5	\$ 15,17	\$ 75,85
		TOTAL Equipo de limpieza y baño			

Anexo 17. Uniformes

Uniformes RRHH					
Uniformes	Equipo	Destinatario	Cantidad		
	Chaqueta Chef	Chef, ayudantes y barmar	7	\$ 16,70	\$ 116,90
	Pantalón chef	Chef, ayudantes y barmar	7	\$ 16,38	\$ 114,66
	Zapatos clogs	Chef, ayudantes y barmar	7	\$ 35,27	\$ 246,89
	Delantal pechera	clientes	35	\$ 8,57	\$ 299,95
	Delantal chef	Chef, ayudantes y barmar	7	\$ 8,57	\$ 59,99
	Gorro Chef	, ayudantes, barman y cie	42	\$ 4,46	\$ 187,32
	TOTAL UNIFORMES				\$ 1.025,71

Anexo 18. Equipo de Oficina

Equipo Oficina & Administracion					
Equipo Oficina	Equipo	Observaciones	Cantidad		
	Computadora		2	\$ 765,99	\$ 1.531,98
	Equipo de sonido		1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
	Impresora		1	\$ 200,00	\$ 200,00
	Caja Registradora		1	\$ 350,00	\$ 350,00
	Menaje Oficina		1	\$ 200,00	\$ 200,00
	Telefono		1	\$ 180,00	\$ 180,00
	Counter curvo con cajonera y teclado		1	\$ 200,00	\$ 200,00
	Estacion gerencial cajonera		1	\$ 225,00	\$ 225,00
	Silla malla ovalada		1	\$ 95,00	\$ 95,00
	Silla gerente 588		1	\$ 150,00	\$ 150,00
	Biblioteca con puertas de vidrio		1	\$ 250,00	\$ 250,00
	sillas sensas		2	\$ 20,00	\$ 40,00
	TOTAL EQUIPO OFICINA				\$ 5.921,98

Anexo 19. Inversión Inicial Equipos

TOTAL INVERSION INICIAL	\$40.851,92	Total de lo necesario a invertir en el inicio
Amortizacion de Equipos	\$ 680,87	60 Meses promedio de duracion equipos

Anexo 20. Proformas



Almacén: Av. America N31-165
y Mariana de Jesús
Telf.: 2565 418

SOMOS FABRICANTES
Estaciones de trabajo
Caunters
Divisiones de ambientes
sillonería

SIMBAÑA SIMBAÑA MIGUEL RAMIRO

R.U.C. 1709220014001

PROFORMA

0000092

Fecha: 07-01-2018

Cliente: David Viera

RUC/CI: _____ Telf.: 2462423

Dirección: Av. Granadas y Lulimes

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Counter curvo con cajonera y teclado (1.5m x 60cm x 30alto)	200	200
1	Estación gerencial cajonera 2ID color abedul (2x1,95x60alto)	225	225
1	Silla malla ovalada	95	95
1	Sillon gerente 533	150	150
1	Biblioteca con puertas de vidrio (1m ancho x 1,25 alto x 90cm fondo)	250	250
2	Sillas sansas	20	40
SON: _____		SUBTOTAL	960
		I.V.A. 0 %	
		I.V.A. ____ %	
		TOTAL \$	960

RECIBI CONFORME

FIRMA AUTORIZADA

El Uniforme

Quicentro

004-001-0002654

Linea completa para todo trabajo

CODIGO CLIENTE : 47495

FECHA : miércoles, enero 21 de 2015

EMPRESA : VIERA DAVID

R.U.C. / CEDULA : 1715038327

DIRECCION : LOS ARRAYANES MZ 20 CASA 16

TELEFONO : P593A02T

ATENCION :

FAX : PAT

E-MAIL : N/D

CODIGO	DETALLE	CANT	V. UNIT	V. TOTAL
06.13.03.3	CHAQUETA CHEF GABARD T/L	1	16.70 \$	16.70
14.1.05.3	PANTALÓN CHEF UNISEX ELÁSTICO	1	16.38 \$	16.38
19.6.11.2	ZAPATO CLOGS SUELA ANTIDESLIZANTE	1	35.27 \$	35.27
08.2.03.2	DELANTAL PANADERO GABARDINA	1	8.57 \$	8.57
08.1.03.2	DELANTAL CHEF GABARDINA GRANDE	1	8.57 \$	8.57
10.10.03.1	GORRO CHEF HONGO	1	4.46 \$	4.46

SUBTOTAL ANTES DEL IVA	\$	89.95
DESCUENTO	\$	0.00
SUBTOTAL CON IVA	\$	89.95
SUBTOTAL SIN IVA	\$	0.00
I . V . A	\$	10.79
TOTAL A PAGAR	\$	100.74

PLAZO DE ENTREGA : STOCK ENTREGA INMEDIATA

/ o 15 DIAS LABORABLES

FORMA DE PAGO : DE CONTADO

/ 60% AL CONTRATO Y 40% CONTRA ENTREGA

VALIDEZ DE LA PROFORMA : 8 DIAS

CHEQUE A NOMBRE DE : EL UNIFORME

PARA DEPOSITOS O TRANSFERENCIAS: PRODUBANCO CUENTA CORRIENTE No: 02856844176

A PARTIR DE LA TALLA XL(42) SE INCREMENTARA 1 DOLAR POR TALLA

Observaciones:

MARIA ISABEL PAZHAR

*MATRIZ Juan Severino E8-58(135) y Av. 6 de Diciembre Plaza Argentina Telefs: 223-9616 / 254-6500

*QUICENTRO SHOPPING Telefs: 246-1917 * C.C.VILLA CUMBAYA telefs: 289-2922

*C.C. EL BOSQUE Telefs: 226-0451 * SAN LUIS SHOPPING Telefs: 209-0116

www.eluniforme.com.ec e-mail: eluniforme@punto.net.ec

COMERCIAL KYWI S.A.

AUTOIMPRESORES AUTORIZACION S.R.L. 1114158369 DEL 16/ENE/2014

RUC 1790041220001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL-RESOL. SRI 5368

Matriz : AV. 10 DE AGOSTO N24-59 Y LUIS CORDERO

QUITO Telf.: 023987900

P R O F O R M A D O L A R E S

AGENCIA 04 (C.C. OLIMPICO) Telf: 022432569 022434631

DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL

Sucursal : AV. SEIS DE DICIEMBRE 5272 Y PORTETE

QUITO

Senor(es):DAVID VIERA

Codigo: 888885-000000

RUC : 1715038327

Direccion: LOS GRANADOS

Vend: CONSULTAS POS 4

Ciudad : quito

Telf. :2462423

Fecha de Emision 21/ENE/2015

PAG. 1/1

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNITARIO	TOTAL
164909	TRAMPA PARA GRASA DE TELA HACEB	1	8,43	8,43
197815	CENTRALINA 3 TOMAS C/MANGUERAS ITALIANA	1	166,67	166,67
202843	CAMPANA DBB 60 INOXIDABLE TEKA	1	258,75	258,75

SUBTOTAL 433,85

DESCUENTO 0,00

TOTAL 433,85

Vta.tarifa 12%	Vta.tarifa 0%	Total Vta.Neta	IVA Tar. 12%	IVA Tar. 0%	TOTAL A PAGAR
387,37	0,00	387,37	46,48	0,00	433,85

Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de COMERCIAL KYWI S.A. En el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten al costo de la mercaderia, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturacion previo su conocimiento.

Los precios unitarios de esta proforma ** SI incluyen I.V.A. **

QUITO , 21 de ENE 2015

DAVID VIERA

FIRMA : _____
ESTABLECIMIENTO

FIRMA : _____
CLIENTE

C O R P O R A C I O N E L R O S A D O S . A .

P R O F O R M A N o . C-044047

ALMACEN.....: 0077 FERRISARIATO QUICENTRO
 NOMBRE DEL CLIENTE: 934015 VIERA DAVID
 CÉDULA / R.U.C.....: 1715038327
 DIRECCION.....: LA GRANADOS
 TELEFONO.....:
 FECHA DE EMISION...: Mie 21/Enero/2015
 DETALLE.....: 934015

PAG.: 1

ARTICULO	DESCRIPCION	COLOR	REFERENCIA	MARCA	TAMANO	LXC	UNIDADES	PRECIO	TOTAL
0094171025	SILLA STELLA TUBO COBRE VIEJO TERRACOTA			SIN MARCA			2	1.00	60.70
00X7351639	MESA 120X75X74CM MENDUE		FIE-ED-07	X			1	1.00	52.68
No. ITEMS:	2	TOTAL ITEMS:	2	SUBTOTAL:					113.38
<N>				IVA 12.00%					13.61
				TOTAL:					126.99

LA EMPRESA SE RESERVA EL DERECHO DE VARIAR LOS PRECIOS SIN PREVIO AVIS

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

EMITIDO POR: AGUEVANA



Diseño de Oficinas, Hogar y Acabados para la construcción.
OFERTA ECONOMICA

No. 186

VENDEDOR : ARQ. INT. CESAR VILLARREAL R.U.C. 0400703781001
Fecha: 21/01/2015
Validez: 8 DIAS

Información Cliente

Nombre:
Contacto: DAVID VIERA
Teléfono:

ITEM	CANT.	DESCRIPCION	V.UNIT.	V.TOTAL
1	1	Barra curva en madera lacado a dos niveles de tablero	\$ 430,00	\$ 430,00
2	1	Equipo de audio	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
3	2	LAPTOP TOSHIBA SATELLITE 15.6" MOD. L55-A5284 , CORE I5, 750GB, 8GB, DVD WRITER, WIFI,	\$ 765,99	\$ 1.531,98
4	1	Impresora	\$ 200,00	\$ 200,00
5	1	Registradora	\$ 350,00	\$ 350,00
6	1	Teléfono Inal. Doble Sony	\$ 180,00	\$ 180,00

Condiciones Comerciales	Subtotal	\$ 5.191,98
Tiempo de entrega: 60 días laborables una vez colocada la orden de	12% IVA	\$ 623,04
FORMA DE PAGO	Total	\$ 5.815,02

50% a la firma del contrato o presentación de factura y 50% contraentrega

OBSERVACION

SALIDA LA MERCADERIA NO SE ACEPTAN CAMBIOS NI DEVOLUCIONES

Servicio al Cliente

* Entrega a Domicilio sin costo

Realizado por:

GARANTIA

Arq. Int. Cesar Villarreal

1 AÑOS POR DESPERFECTOS DE FÁBRICA

Tel: 0992536448 Movi

DIRECCION DE LA EMPRESA

0999386444 Claro

Luis de Beethoven N47-230 y Capitán Rafael Ramos

DISTRIBUIDORES Y FABRICANTES

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE1-60 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001
SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES
RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA: 0023/...

Cliente : DAVID VIERA Quito, 07 de Enero del 2015
 Contacto :
 Dirección : QUITO
 Ciudad : QUITO Email :
 R.U.C. : 9999999999 TELEFONO : 22222222 Cod. Vendedor : AAR Pag. 1 de 3

No.	CANT	DESCRIPCION	PRECIO U.	DSCTO.	P.TOTAL
1	1	Cacerola de inducción ADCRAFT SPS-2 fabricada de acero inoxidable de 2 Qt. de capacidad, provista de tapa.	46.80	0.00	46.80
2	1	Cacerola de inducción ADCRAFT SPS-10 fabricada de acero inoxidable de 10 Qt. de capacidad, provista de tapa.	123.38	0.00	123.38
3	1	Sartén UPDATE U-AFP-07 fabricado de aluminio de 18 cm de diámetro.	9.19	0.00	9.19
4	1	Sarten UPDATE U-AFP-08 fabricado en aluminio de 20 cm de diametro.	12.07	0.00	12.07
5	1	Sarten UPDATE U-AFP-10 fabricado en aluminio de 25 cm de diametro	17.24	0.00	17.24
6	1	Sartén UPDATE U-AFP-12 fabricado de aluminio de 30 cm de diámetro.	24.57	0.00	24.57
7	1	Sartén UPDATE U-AFP-14 fabricado de aluminio de 35 cm de diámetro.	33.40	0.00	33.40
8	1	Sarten UPDAIE U-AFX-07 de aluminio con cubierta antiadherente de 18 cm de diámetro.	10.88	0.00	10.88
9	1	Sarten UPDATE U-AFX-08 de aluminio con cubierta antiadherente de 20 cm de diámetro	14.66	0.00	14.66
10	1	Sarten UPDATE U-AFX-10 de aluminio con cubierta antiadherente de 25 cm de diámetro.	21.31	0.00	21.31
11	1	Sartén UPDATE U-AFX-12 de aluminio con cubierta antiadherente de 30 cm de diámetro.	30.42	0.00	30.42
12	1	Sartén UPDATE U-AFX-14 de aluminio con cubierta antiadherente de 35 cm de diámetro.	41.46	0.00	41.46
13	1	Cuchillo para legumbres VICTORINOX 5.3033 cabo negro hoja de 8 cms	3.86	0.00	3.86
14	1	Cuchillo cebollero TRAMONTINA PREMIUM 24476/180 10" (25.7 cms)	7.98	0.00	7.98
15	1	Cuchillo tipo sierra TRAMONTINA 24627/080 10" (25.4 cms.), mango plástico.	7.11	0.00	7.11
16	1	Espumadera cuadrada HALCO 997 malla fina niquelada de 12.7 x 15.2 cms.	4.37	0.00	4.37
17	1	Rebanador de vegetales marca BERINER 902524, unidad provista de 3 cuchillas para diferentes tipos de corte.	70.17	0.00	70.17
18	1	Pelapatatas TRAMONTINA 25627/180, Mango negro, cuchilla de acero inoxidable	1.79	0.00	1.79
19	1	Pinza utilitaria HALCO 3507 estandar fabricada de acero inoxidable de 17.8 cms. de longitud.	1.34	0.00	1.34
20	1	Pinza utilitaria HALCO 3511EH, extra heavy fabricada en acero inoxidable de 24.1 cm. de longitud	2.18	0.00	2.18
21	1	SACACORCHO TRAMONTINA 26337/000	4.37	0.00	4.37
22	1	Tazón HALCO S771 fabricado de acero inoxidable de 0.75 Qt. de capacidad.	1.72	0.00	1.72
23	1	Tazón HALCO S772 fabricado de acero inoxidable de 1.5 Qt. de capacidad.	2.54	0.00	2.54

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE1-60 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA: 0021900

Cliente : DAVID VIERA

Quito, 07 de Enero del 2015

Contacto :

Dirección : QUITO

Ciudad : QUITO

Email :

R.U.C. : 9999999999

TELEFONO: 22222222

Cod. Vendedor : AAR Pag. 2 de 3

No.	CANT	DESCRIPCION	PRECIO U.	DSCTO.	P.TOTAL
24	1	Tazon HALCO S775 fabricado en acero inoxidable de 5 Qt de capacidad.	6.11	0.00	6.11
25	1	Termómetro digital COOPER DFP450W, rango de temperatura de -40 a 232°C.	29.21	0.00	29.21
26	1	Espátula de codo TRAMONTINA 21162/197 fabricada en acero inoxidable y mango de madera, longitud 7"	4.21	0.00	4.21
27	1	Espátula HALCO 71771 fabricada de plástico de 25.4 cms. de longitud.	1.51	0.00	1.51
28	1	Guante de silicona SILIKOMART ACC072/H color negro, resistente a temperaturas de hasta 230°C. Unidad de 28.5 x 16.8 cms	17.46	0.00	17.46
29	1	Molde SILIKOMART SFT224/C fabricado en silicona tipo savarin. Soporta temperaturas desde -60°C hasta 230°C. Dimensión de 24cm de diámetro x 6cm de altura	12.67	0.00	12.67
30	1	Molde SILIKOMART SFT424/C fabricado en silicona redondo. Soporta temperaturas desde -60°C hasta 230°C. Dimensión de 24cm de diámetro x 3cm de altura	12.67	0.00	12.67
31	1	Molde para pastelería ADCRAFT AB 50 fabricado de aluminio de 25.4 cm de diámetro x 7.62 cm de profundidad.	8.81	0.00	8.81
32	1	Copa agua marca BORMIOLI 1.36130 de 9.5 oz. de capacidad.	2.75	0.00	2.75
33	1	Copa Vino marca BORMIOLI 1.36230 fabricada en vidrio templado de 8.1/2 oz de capacidad	2.79	0.00	2.79
34	1	Jarra BORMIOLI 1.34250, de 39 onz de capacidad, 115.5 cl	3.63	0.00	3.63
35	1	Vaso BORMIOLI 1.91190, de 11.5 onz de capacidad, 34 cl	1.97	0.00	1.97
36	1	Cuchara de postre TRAMONTINA 23736/000 de acero inoxidable.	0.37	0.00	0.37
37	1	Cuchara de mesa TRAMONTINA 23733/000 de acero inoxidable.	0.48	0.00	0.48
38	1	Tenedor de mesa - Mango Largo TRAMONTINA 21110/070, mango rojizo	1.46	0.00	1.46
39	1	Tenedor de mesa TRAMONTINA 23732/000 de acero inoxidable.	0.48	0.00	0.48
40	1	Tenedor de postre TRAMONTINA 23735/000 de acero inoxidable.	0.35	0.00	0.35
41	1	Cuchillo para asado TRAMONTINA 21100/475 de 5"(13.75cms).	1.20	0.00	1.20
42	1	Cuchillo de mesa TRAMONTINA 23731/004 de acero inoxidable.	0.81	0.00	0.81
43	1	Plato para postre BORMIOLI 4.05812 de 19.5 cms. de diámetro, color blanco.	2.08	0.00	2.08
44	1	Plato ovalado BORMIOLI 4.05855 de 30 cms., color blanco.	3.53	0.00	3.53
45	1	Plato sopero BORMIOLI 4.05811 de 22.5 cms. de diámetro, color blanco.	2.68	0.00	2.68

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE-160 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA:

0021900

Cliete : DAVID VIERA

Quito, 07 de Enero del 2015

Contacto :

Dirección : QUITO

Ciudad : QUITO

Email :

R.U.C. : 9999999999

TELEFONO : 22222222

Cod. Vendedor : AAR

Pag. 3 de 3

No.	CANT	DESCRIPCION	PRECIO U.	DSCTO.	P.TOTAL
46	1	Horno industrial de convección IMPERIAL ICVGP de fabricación americana, un compartimento con capacidad para albergar entre 5 y 12 latas, unidad provista de cinco repisas. Operación a gas con capacidad de calentamiento de 70.000 BTU. Puerta frontal con una hoja de vidrio. Control de temperatura de 150 a 500°F. Motor de ventilación de 1/2 HP de dos velocidades. Dimensiones 96.5 x 102.2 x 152.4 cms. Espec. eléctrica 120/60/1	5,205.60	0.00	5,205.60
47	1	Cocina industrial tipo counter ANVIL HPA1004, operación a gas con cuatro homillas abiertas de 26.000 BTU cada una, parrillas de 30x30 cms. unidad fabricada de acero inoxidable. Dimensiones 60 x69.2x36.4 cms. de alto.	663.39	0.00	663.39
48	1	Batidora semi-industrial de fabricación americana, KITCHEN AID KSM150 artesanal, de 5 cuartos de galón de capacidad, tazón de acero inoxidable con protector para evitar derrames, un batidor globo de alambre tipo D, un batidor plano tipo B, y un batidor de gancho tipo ED, control de 10 velocidades; motor de 325w.	387.83	0.00	387.83
49	1	Licudadora WARING mod. HGB150, de fabricación americana, vaso de acero inoxidable de 1/2 galon, control de dos velocidades, motor de 1 HP.	540.43	0.00	540.43
50	1	Balanza digital YAMATO SPC-2002, capacidad 0 - 100g x 1g / 1000-2000g x 2g (0-2.2lbs. x 0.002lbs / 2.2lbs-4.4lbs. x 0.005lbs.), fabricada de acero inoxidable, plataforma de 18 x 18 cms. Incluye adaptador.	272.05	0.00	272.05
51	1	Basurero CARLISLE 345050-23 de 50 galones de capacidad montado sobre ruedas.	180.44	0.00	180.44
52	1	Trampa de grasa de fabricación nacional, unidad fabricada de acero inoxidable de 1.2 mm. de espesor provista de tapa. Unidad fabricada en tres compartimentos. Dimensiones 60x40x35 cms.	402.19	0.00	402.19
53	1	Congelador industrial TERMAL GN650BT, 650 litros de capacidad, compuesto de un cuerpo puerta solida, sistema de refrigeracion ventilada que garantiza la distribucion del aire fria en el espacio interno y sistema de evaporacion que elimina la condensacion de agua. Defrost automatico indicado con luz de advertencia. Provisto con termostato de modificacion de temperatura de -18 a -22 grados centigrados. Usa refrigerante R404a. Dimensiones 74x83x201 cms.	2,261.95	0.00	2,261.95
54	1	Refrigerador industrial TERMAL GN650TN, 650 litros de capacidad, compuesto de un cuerpo puerta solida, sistema de refrigeracion ventilada que garantiza la distribucion del aire fria en el espacio interno y sistema de evaporacion que elimina la condensacion de agua. Defrost automatico indicado con luz de advertencia. Provisto con termostato de modificacion de temperatura de -2 a +8 grados centigrados. Usa refrigerante R134a. Dimensiones 74x83x201 cms.	1,907.93	0.00	1,907.93
55	1	Esterilla antiadherente MATFER 321000. Dimensiones 40 x 30 cm.	21.98	0.00	21.98
56	1	Tabla de pizar UPDATE U-CB-1520 fabricada en polietileno de 38.1 x 50.8 x 1.3 cm., color blanco.	18.28	0.00	18.28
57	1	Tabla de pizar UPDATE U-CBGR-1520 fabricada en polipropileno de 38.1 x 50.8 x 1.3 cm., color verde.	18.88	0.00	18.88
			SUBTOTAL:		12,490.99
			DSCTO.:		0.00
			SUBTOTAL:		12,490.99
			TRANSPORTE:		0.00
			I.V.A. 12 %:		1,498.92
			TOTAL:		13,989.91