



ESCUELA DE GASTRONOMÍA

CREACIÓN DEL RESTAURANTE “EL MUNDO DE LA AREPA”  
EN LA ZONA DE SOLANDA AL SUR DE QUITO

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

Profesor Guía

Chef Diego Hernán González Morales

Autora

Vanessa Elizabeth Morales Donoso

Año  
2015

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

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

---

Diego Hernán González Morales  
CI: 1715757223

### **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE**

“Declaro que este trabajo de titulación es original, de mi propiedad, y que para su ejecución se han respetado las disposiciones requeridas”.

---

Vanessa Elizabeth Morales Donoso  
CI: 1716637960

## **AGRADECIMIENTOS**

Mi agradecimiento a Dios por estar siempre en mi camino guiando mis pasos.

A todos y cada uno de mis profesores por enseñarme sus experiencias académicas y profesionales, ya que han sido una guía para la realización de mi tesis.

## **DEDICATORIA**

A mi abnegada madre, a mis abuelitos, quienes me apoyaron incondicionalmente y me guiaron para que yo pueda culminar mis estudios.

Gracias de todo corazón porque sin ellos no hubiera cumplido mis sueños. Los amo mucho.

Mis sinceros agradecimientos a mis padrinos y primos, ya que estuvieron junto a mí, ayudándome para finalizar esta investigación.

## RESUMEN

“EL MUNDO DE LA AREPA” es un restaurante que se dedicará a la venta de arepas, basado en sus diferentes combinaciones y sabores, utilizando siempre producto ecuatoriano, y además brindará un servicio de calidad, para así fomentar el crecimiento comercial y turístico de la zona.

Nuestro producto estrella serán las arepas, alimento que está hecho de masa de maíz y diferentes rellenos como pollo, embutidos, carnes y mariscos. Por este motivo se realizó un estudio de mercado, identificando a los futuros consumidores, que se verán beneficiados con nuestro servicio, en la calle José María Alemán (más conocida como la Jota), localizada en el barrio de Solanda, al sur de la ciudad de Quito.

Nuestro concepto de negocio implicará que los clientes tengan la oportunidad de escoger los rellenos y preparaciones que deseen en sus arepas. Además se ofrecerán cortesías de ensaladas y salsas.

Se dispondrá de maquinaria y equipos que nos permitan poner en marcha el negocio, se dispondrá de capital propio y se hará un préstamo para cubrir el total de la inversión. Se realizó un análisis financiero que determina que el negocio va a ser rentable, y se pueda generar una buena perspectiva.

El plan financiero, permite analizar los costos operativos mensuales y totales, para determinar el punto de equilibrio y así alcanzar los objetivos propuestos en ventas, como se detalla en el flujo de caja anual.

## ABSTRACT

“EI MUNDO DE LA AREPA” is a restaurant that is dedicated to sell arepas, grounded on its different combinations and tastes, always using Ecuadorian products, and it also provides a quality service; thereby promoting trade and tourism growth in the area.

Our star product will be arepas, food that is made from corn dough and various fillings such as: chicken, sausages, meats and seafood. Therefore market research was conducted, identifying future consumers, who will be benefited from our service, in the area of la Jota to the south of Quito.

Our business concept implies that customers will have the opportunity to choose the fillings and preparations they wish in their arepas. In addition salads and sauces are offered courtesy.

All the culinary equipment that allow us to start the business will be available, own capital will be available and a loan will be made to cover the total investment. A financial analysis determined that the business will be profitable, and can generate a good prospect.

The financial plan allows to analyze the monthly and total operating costs, to determine the balance point and thus achieve the objectives in sales, as detailed in the annual cash flow.

## ÍNDICE

CAPÍTULO I .....	1
1.1.-PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2.-ANTECEDENTES .....	1
1.3.-JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.....	2
1.4.-DELIMITACIÓN DEL TEMA .....	2
1.5.-PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS .....	3
1.5.1.-Objetivo general.....	3
1.5.2.-Objetivos específicos.....	3
1.5.3.-Objetivo del plan de operaciones.....	3
1.5.4.-Objetivo del plan estratégico .....	3
1.5.5.-Objetivo del análisis del mercado .....	3
1.5.6.-Objetivo del plan de marketing .....	4
1.5.7.-Objetivo del plan financiero .....	4
CAPÍTULO II .....	5
2.1.-MARCO TEÓRICO.....	5
2.1.1.-Zona de estudio.....	5
2.1.2.-Concepto del negocio .....	5
2.1.3.-Accesibilidad.....	5
2.1.4.-Ubicación.....	5
2.1.5.-Imagen.....	6
2.1.6.-Calidad del producto.....	7
2.1.7.-Servicio.....	7
2.1.8.-Precios.....	7
2.2.-METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN .....	7
2.3.-PLAN ESTRATÉGICO .....	7
CAPÍTULO III .....	8
3.1.-ESTRUCTURA DEL PLAN ESTRATÉGICO .....	8
3.1.1.-Descripción de la empresa .....	8
3.2.-Misión.....	8

3.3-Visión .....	8
3.4.-Objetivos organizacionales.....	8
3.4.1.-Objetivos generales.....	8
3.4.2.-Objetivos específicos.....	8
3.4.3.-Objetivos administrativos.....	9
3.4.4.-Objetivos financieros .....	9
3.5.-Zonificación .....	10
3.5.1.-Referencia entorno-ciudad-zona.....	10
3.5.2.-Justificación de la zona.....	10
3.5.3.-Mapa de la zona .....	10
3.6.-Análisis FODA.....	11
3.6.1.- Concepto de análisis FODA .....	11
3.6.2.-Fortalezas.....	11
3.6.3.-Debilidades.....	12
3.6.4.-Oportunidades .....	12
3.6.5.-Amenazas.....	12
3.7.-Estrategias .....	12
3.7.1.-Fortalezas.....	12
3.7.2.-Debilidades.....	12
3.7.3.-Oportunidades .....	13
3.7.4.-Amenazas.....	13
3.8.-Ventaja competitiva .....	13
3.9.-Oferta gastronómica.....	13
3.10.-Estructura organizacional .....	15
3.10.1.-Brigada de trabajo .....	15
3.10.2.-Organigrama estructural.....	16
3.10.3.-Organigrama por puestos de trabajo .....	16
3.10.4.-Descripción del puesto .....	17
3.10.5.-Políticas.....	17
3.10.6.-Horarios.....	18
3.10.7.-Uniformes .....	18

3.10.8.-Permisos de funcionamiento .....	18
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>20</b>
4.1.-ANÁLISIS DEL MERCADO .....	20
4.1.1.-Objetivos del estudio del mercado.....	20
4.2.-Fuentes de información .....	20
4.2.1.-Fuentes primarias .....	20
4.3.-Análisis demográfico .....	20
4.4.-Análisis de la competencia .....	21
4.5.-Análisis del consumidor.....	29
4.6.-Análisis de resultados.....	29
4.6.1.-Modelo de encuesta .....	29
4.7.-Conclusiones del análisis .....	31
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>32</b>
5.1.-PLAN DE OPERACIONES.....	32
5.2.-ESTRUCTURA DEL PLAN.....	32
5.2.1.-Localización .....	32
5.3.-Estudio arquitectónico .....	33
5.3.1.-Superficie del local.....	33
5.3.2.-Superficie del salón .....	33
5.3.3.-Superficie de la cocina.....	33
5.3.4.-Superficie total del local.....	33
5.4.-Diseño del local .....	34
5.5.-Horarios de atención .....	34
5.6.-Equipamiento .....	34
5.7.-Receta estándar .....	36
<b>CAPÍTULO VI .....</b>	<b>37</b>
6.1.-Ciclo de operaciones .....	37
6.1.1.-Compras .....	37
6.1.2.-Recepción.....	37

6.1.3.-Almacenamiento .....	38
6.1.4.-Producción.....	38
6.1.5.-Promoción y venta .....	39
6.1.6.-Servicio .....	39
6.1.7.-Facturación .....	39
6.2.-Sistema de control inventario .....	39
6.3.-Servicios contratados .....	39
<b>CAPÍTULO VII.....</b>	<b>40</b>
7.1.-PLAN DE MARKETING .....	40
7.2.-ESTRUCTURA DEL PLAN.....	40
7.2.1.-Marketing mix (4 P del plan de marketing). .....	40
7.2.1.1.-Producto .....	40
7.2.1.2.-Plaza.....	40
7.2.1.3.-Precio.....	40
7.2.1.4.-Promoción.....	41
7.3.-Imagen corporativa .....	41
7.3.1.-Diseño interior.....	42
7.3.2.-Publicidad .....	42
7.3.3.-Relaciones públicas.....	42
7.3.4.-Políticas de servicio y de fidelización de clientes.....	43
7.4.-Promoción culinaria .....	43
7.4.1.-Cronograma del plan de marketing (plan de acción) .....	44
<b>CAPÍTULO VIII .....</b>	<b>46</b>
8.1.-PLAN FINANCIERO .....	46
8.2.-Rol de pagos .....	46
8.3.-Rol de provisiones .....	46
8.4.-Cuadro de constitución.....	46
8.5.-Activos fijos .....	47
8.8.-Servicios básicos.....	49
8.9.-Gasto arriendo.....	50

8.10.-Muebles y enseres .....	50
8.11.-Equipos de computación .....	50
8.12.-Útiles de oficina .....	50
8.13.-Inventario materia prima .....	51
8.14.-Cuadro de costos y gastos .....	53
8.15.-Costo operativo .....	54
8.16.-Tabla de amortización .....	55
8.17.-Flujo de caja.....	57
8.18.-Gráfico punto de equilibrio.....	58
8.19.-Análisis financiero.....	59
CONCLUSIONES .....	61
RECOMENDACIONES .....	62
REFERENCIAS .....	63
ANEXOS .....	64

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Segmentación .....	6
Tabla 2. Brigada de trabajo .....	16
Tabla 3. Horarios .....	18
Tabla 4. Análisis de la competencia .....	21
Tabla 5. Competencia indirecta .....	21
Tabla 6. Competencia directa .....	22
Tabla 7. Servicio de la competencia .....	23
Tabla 8. Servicio de la competencia .....	24
Tabla 9. Productos de la competencia directa e indirecta .....	25
Tabla 10. Promociones y publicidad de la competencia .....	26
Tabla 11. Ambiente y decoración de la competencia .....	27
Tabla 12. Balance general de cada competidor .....	28
Tabla 13. Sexo y edad .....	30
Tabla 14. ¿Le gustaría a usted degustar arepas tradicionales? .....	30
Tabla 15. Degustación del producto .....	31
Tabla 16. Equipamiento .....	35
Tabla 17. Menaje y mobiliario .....	35
Tabla 18. Precios .....	41
Tabla 19. Cronograma del plan de marketing .....	44
Tabla 20. Rol de pagos .....	46
Tabla 21. Rol de provisiones .....	46
Tabla 22. Cuadro de constitución .....	46
Tabla 23. Activo fijo .....	47
Tabla 24. Activos de operación .....	48
Tabla 25. Activos de operación (desechables) .....	49
Tabla 26. Gastos de publicidad .....	49
Tabla 27. Servicios básicos .....	49
Tabla 28. Gasto arriendo .....	50
Tabla 29. Muebles y enseres .....	50
Tabla 30. Equipos de computación .....	50
Tabla 31. Útiles de oficina .....	50

Tabla 32. Inventario materia prima.....	51
Tabla 33. Cuadro de costos y gastos .....	53
Tabla 34. Costo operativo .....	54
Tabla 35. Tabla de amortización .....	55
Tabla 36. Flujo de caja .....	57

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Accesibilidad .....	5
Figura 2. Imagen .....	6
Figura 3. Mapa de la zona.....	10
Figura 4. Oferta gastronómica.....	14
Figura 5. Logotipo .....	15
Figura 6. Organigrama estructural.....	16
Figura 7. Organigrama por puestos de trabajo.....	16
Figura 8. Uniformes.....	18
Figura 9. Localización .....	32
Figura 10. Distribución de la planta .....	34
Figura 11. Receta estándar .....	36
Figura 12. Ciclo de operaciones.....	37
Figura 13. Proceso de servicio y producción.....	38
Figura 14. Diseño interior .....	42
Figura 15. Punto de equilibrio.....	58

## CAPÍTULO I

### 1.1.-PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A partir del estudio realizado en la calle José María Alemán (más conocida como la Jota), localizado en el barrio de Solanda, al sur de la ciudad de Quito, se identificó la carencia de negocios de arepas en el sector. Considerando la necesidad de ofrecer un servicio de alta calidad, higiene y cuidado en la manipulación de alimentos, se ha visto como una oportunidad el implementar dicho negocio en la zona, donde se consume comida rápida en sitios con poca higiene, a la intemperie y en lugares incómodos, que incluso no presentan instalaciones adecuadas. Un estudio de mercado determinó un 96 % de aceptación entre los habitantes encuestados respecto al proyecto, datos que permiten poner en marcha este emprendimiento.

### 1.2.-ANTECEDENTES

La arepa es una torta de masa de maíz o de harina de maíz precocida, de forma circular y semiaplanada, que generalmente se prepara asada o frita, heredada de Colombia y Venezuela. Su uso y valor culinario se ha extendido a numerosos territorios.

Su presentación y elaboración varían, dependiendo de los productos particulares de cada región. Tradicionalmente en América se preparaba la arepa con harina del casabe o de maíz, que se procesaba en una molienda o en un pilón (mortero grande de madera). Actualmente se ha simplificado el proceso y para las arepas se suele utilizar harina de maíz precocida industrial, blanca o amarilla: se mezcla con agua y sal a gusto, se amasa con las manos hasta compactar y se preparan pequeñas bolas que se aplanan hasta darles la forma deseada; luego pueden cocinarse a la plancha, al horno, a la parrilla, freírse o hervirse.

A partir de los años treinta en Estados Unidos comenzaron a popularizarse los *drive-through*, servicios gastronómicos a los que se

accedía sin necesidad de salir del coche. Rápidamente se expandió el concepto de comida rápida y las comidas comenzaron a servirse en la calle, a consumirse de pie, etc; incluso inició la comercialización (por los años 50) de platos pre elaborados o alimentos de conveniencia, como también se les llamó (Theth. 2010. Pg11).

Un restaurante especializado en arepas, es un negocio de comida rápida típico, tiene la ventaja de una fácil preparación y servicio ágil, al que contribuirá la posibilidad de tener alimentos previamente preparados, congelados y listos para calentar o asar, con una variedad de rellenos y salsas, para todos los paladares.

La calle José María Alemán (Conocida como la Jota), no cuenta con negocios adecuados para la elaboración de arepas y la venta de un producto de calidad. Este proyecto del restaurante “El Mundo de las Arepas” puede contribuir a mejorar las ofertas y condiciones gastronómicas de la zona, con una oferta variada, ligera, de calidad óptima y excelente elaboración.

### **1.3.-JUSTIFICACIÓN DEL TEMA**

Este proyecto tiene como finalidad ofrecer un menú variado de arepas tradicionales con productos ecuatorianos, altos estándares de calidad, higiene y precios competitivos para la zona, rompiendo con la monotonía de los locales de expendio de comida rápida.

Este negocio tiene mucha oportunidad, ya que no existe competencia directa, pero para la competencia indirecta se utilizarán estrategias de expectativa y agresivas.

### **1.4.-DELIMITACIÓN DEL TEMA**

“El Mundo de las Arepas” estará ubicado en calle José María Alemán (más conocida como la Jota), localizada en el barrio de Solanda, al sur de la ciudad de Quito.

## **1.5.-PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS**

### **1.5.1.-Objetivo general**

Implementar un restaurante de comida rápida que se preocupe por el bienestar de sus clientes, ofreciendo una alimentación de buena calidad, higiene y con un ambiente moderno.

### **1.5.2.-Objetivos específicos**

- ✓ Analizar las tendencias y preferencias del consumidor en la zona de la Jota.
- ✓ Identificar los sistemas de organización referentes a los negocios de comida rápida.
- ✓ Investigar la normativa legal de los establecimientos de comida rápida.
- ✓ Analizar los costos que se utilizarán para la implementación del restaurante con el objeto de mantener un servicio óptimo y de calidad.

### **1.5.3.-Objetivo del plan de operaciones**

Establecer por medio de un plan de operaciones procesos culinarios estandarizados, procesos administrativos y de inventarios para el control y uso de insumos, equipos y el recurso humano, necesarios para el funcionamiento del presente proyecto.

### **1.5.4.-Objetivo del plan estratégico**

Aplicar un plan estratégico bajo un esquema de mejoramiento continuo enfocado a posicionar a la empresa en el mercado mediante una imagen corporativa adecuada para el reconocimiento del cliente interno y externo.

### **1.5.5.-Objetivo del análisis del mercado**

Obtener información del mercado y de la competencia directa e indirecta, con lo que se pueda tomar decisiones para poner en marcha el servicio de restaurante de comida rápida en la zona sur del Distrito Metropolitano de Quito.

**1.5.6.-Objetivo del plan de marketing**

Se darán a conocer los servicios y el menú mediante material promocional, posicionando la marca en la mente del consumidor con estrategias agresivas de promoción y activación de la marca, a través del diseño de políticas de producto, servicio, precio, plaza y promoción.

**1.5.7.-Objetivo del plan financiero**

Establecer un plan de negocio en el cual se puedan determinar los costos y gastos necesarios para ponerlo en marcha, con el propósito de obtener una rentabilidad.

## CAPÍTULO II

### 2.1.-MARCO TEÓRICO

#### “El Mundo de las Arepas”

##### 2.1.1.-Zona de estudio

Tras haber realizado un estudio del sector se llegó a la conclusión de que “El Mundo de las Arepas” se ubicará en la calle José María Alemán (más conocida como la Jota), localizada en el barrio de Solanda, al sur de la ciudad de Quito.

##### 2.1.2.-Concepto del negocio

“El Mundo de la Arepa” ofrecerá un menú con la posibilidad de combinar la oferta principal con diferentes rellenos, tales como queso, camarón, pollo, carne y chorizo, además de prestar un servicio de alta calidad con un ambiente moderno, garantizados con procesos de higiene e inocuidad alimentaria.

##### 2.1.3.-Accesibilidad



Figura 1. Accesibilidad

##### 2.1.4.-Ubicación

Para la ubicación o localización geográfica de “El Mundo de las Arepas”, el segmento objetivo se encontrará en la ciudad de Quito.

Tabla 1. Segmentación

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Pichincha
Parroquia	Solanda

### 2.1.5.-Imagen

Se busca crear una imagen corporativa adecuada para que los clientes se identifiquen con la marca.



Figura 2. Imagen

### **2.1.6.-Calidad del producto**

Como método para garantizar la calidad del producto, se planteará políticas de buenas prácticas de manufactura por lo que tendrán altos estándares de higiene, calidad y recepción de materia prima. Así se obtendrá un producto final óptimo.

### **2.1.7.-Servicio**

El mundo de la arepa brindará un servicio express, adicionando la posibilidad de que los clientes puedan consumir los alimentos en el local, con mesas y sillas disponibles.

### **2.1.8.-Precios**

Para determinar los precios de los productos se analizarán los costos y gastos que se generan al elaborarlos. Dependiendo del resultado, se establecerá un porcentaje o margen de utilidad para la empresa. También se tomará en cuenta el análisis que se realiza en comparación con los precios de la competencia indirecta.

## **2.2.-METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN**

El estudio se realizará mediante encuestas que permitirán analizar los gustos y preferencias de los futuros consumidores, para llegar a la conclusión de que “El Mundo de la Arepa” sí podría tener aceptación en el mercado.

## **2.3.-PLAN ESTRATÉGICO**

El plan estratégico será una guía para proceder de manera adecuada y eficiente en el plan administrativo y operativo de la empresa, conociendo la misión, visión, objetivo y metas que se deben cumplir para su desarrollo y crecimiento, y así generar una empresa rentable.

## **CAPÍTULO III**

### **3.1.-ESTRUCTURA DEL PLAN ESTRATÉGICO**

#### **3.1.1.-Descripción de la empresa**

El proyecto tiene como nombre “El Mundo de la Arepa”. Ofrecerá un servicio de preparación de arepas con diferentes clases de rellenos y variedad de presentaciones. Es un negocio unipersonal, donde el Gerente Propietario llevará las riendas del negocio, tanto en el ámbito administrativo como operativo.

#### **3.2.-Misión**

“El Mundo de la Arepa” es un establecimiento de A y B, dedicado a producir y comercializar arepas tradicionales con una oferta de productos de buena calidad y buen servicio.

#### **3.3-Visión**

Ser una microempresa sólida que brinde servicios de comida rápida en la ciudad de Quito, con altos estándares de calidad, higiene, e innovación en la presentación y distribución de los productos durante los primeros cinco años.

#### **3.4.-Objetivos organizacionales**

##### **3.4.1.-Objetivos generales:**

- ✓ La organización presentará un organigrama, políticas y valores empresariales que permitirán administrar de forma adecuada los procesos.
- ✓ El recurso humano será motivado mediante capacitaciones y charlas, para así obtener un máximo rendimiento.

##### **3.4.2.-Objetivos específicos**

- ✓ Mantener un control exhaustivo de recursos humanos, inventarios, y recursos financieros para el mejor manejo y control de la empresa.

- ✓ Realizar análisis de sanidad e higiene para controlar y evitar cualquier tipo de contaminación que pueda afectar el producto final.
- ✓ Llevar a cabo una campaña de publicidad llamativa para generar incrementos en las ventas y llegar a posicionarse en la mente del consumidor.

#### 3.4.3.-Objetivos administrativos

- ✓ Realizar un reclutamiento de personal mediante un proceso de selección para determinar los candidatos adecuados a las exigencias y perfiles que el negocio requiere.
- ✓ Ejecutar capacitaciones adecuadas y periódicas para mantener una buena administración de recursos humanos, económicos y productivos, en beneficio de la empresa.
- ✓ Establecer políticas de horarios, salarios, ingresos, salidas y finiquitos de contratos.

#### 3.4.4.-Objetivos financieros

- ✓ Realizar análisis de ventas para determinar si la empresa está ganando o perdiendo dinero.
- ✓ Evaluar constantemente a la empresa mediante libros de ingresos y egresos, cuadros de Excel.
- ✓ Mantener un flujo de caja adecuado, que permita cubrir los costos diarios de operación.
- ✓ Realizar un análisis de costo-beneficio al implementar promociones.
- ✓ Establecer políticas para el control de horarios y horas de trabajo para personal eventual.
- ✓ Realizar un inventario diario de materia prima con la finalidad de llevar un control exhaustivo y evitar pérdidas.

### 3.5.-Zonificación

#### 3.5.1.-Referencia entorno-ciudad-zona

El local de “El Mundo de la Arepa” está ubicado en la calle José María Alemán (más conocida como la Jota), localizada en el barrio de Solanda, al sur de la ciudad de Quito.

Se escogió este lugar ya que el mercado es propicio para la apertura del negocio. Según las investigaciones, no hay competencia directa en el sector, pero sí competencia indirecta o productos sustitutos.

#### 3.5.2.-Justificación de la zona

El lugar escogido para abrir el local fue debidamente estudiado. Se llegó a la conclusión de que es un lugar óptimo para desarrollar el negocio, tomando en cuenta que es un sector muy comercial.

#### 3.5.3.-Mapa de la zona



**Figura 3. Mapa de la zona**

Tomado de: Google Maps, 2015

En el croquis se señala la ubicación exacta del local donde funcionará “El Mundo de la Arepa”, situado en la calle José María Alemán (más conocida como la Jota), en el barrio de Solanda, al sur de la ciudad de Quito.

### **3.6.-Análisis FODA**

#### **3.6.1.- Concepto de análisis FODA**

Es una herramienta de análisis estratégico llamada Matriz o Análisis FODA que permite analizar elementos internos (Debilidades y Fortalezas) y externos (Amenazas y Oportunidades) de una empresa u organización.

- ✓ Se entiende como Fortalezas los elementos internos positivos que diferencian a la empresa y le dan ventaja sobre otras.
- ✓ Se entiende como Oportunidades las situaciones externas positivas que, una vez generadas, son identificadas y pueden aprovecharse.
- ✓ Se entiende como Debilidades los problemas internos que deben identificarse y eliminarse a través de una estrategia adecuada.
- ✓ Se entiende como Amenazas las situaciones negativas externas al proyecto y que pueden atentar contra este; dado el caso, será necesario diseñar una estrategia para sortearlas.

#### **3.6.2.-Fortalezas**

- ✓ Productos de alta calidad con altos estándares de higiene y sanidad.
- ✓ Una rápida preparación.
- ✓ Un buen ambiente y excelente iluminación.
- ✓ Un producto novedoso.
- ✓ Una buena promoción por medio de folletos, carteles e Internet.

### 3.6.3.-Debilidades

- ✓ No hay experiencia previa en el negocio de comida rápida
- ✓ Podría existir una rotación alta de personal.
- ✓ El proyecto no presenta servicio de entrega a domicilio.

### 3.6.4.-Oportunidades

- ✓ Posibilidad de expansión a nivel nacional por el reconocimiento del servicio alimenticio de arepas.
- ✓ Generar alianzas estratégicas para la distribución del servicio en la ciudad de Quito.
- ✓ Las reformas y regulaciones del Estado que incentivan el desarrollo del mercado, como la Corporación Financiera Nacional.

### 3.6.5.-Amenazas

- ✓ El alza de impuestos, como el pago al Municipio.
- ✓ El incremento de la tasa de inflación
- ✓ El incremento de precios por parte de los proveedores
- ✓ El aumento del valor del arriendo.

## **3.7.-Estrategias**

### 3.7.1.-Fortalezas

Estrategia 1.- Cumplir con los estándares de calidad, en el proceso del producto con un personal capacitado para realizar la alimentación.

### 3.7.2.-Debilidades

Estrategia 2.- Realizar un estudio de mercado de forma semestral, para analizar si presenta acogida el producto, de esa forma poder tomar decisiones a tiempo.

### 3.7.3.-Oportunidades

Estrategia 3.- Analizar la mejor tasa de interés que brindan las entidades financieras, para obtener créditos con facilidad de pago y poder incrementar los enseres y productos.

### 3.7.4.-Amenazas

Estrategia 4.- Buscar mayores formas de negociación, con los proveedores, que nos faciliten descuentos especiales en la compra de materia prima al por mayor.

## **3.8.-Ventaja competitiva**

La ventaja competitiva de “El Mundo de la Arepa” consiste esencialmente en un servicio de comida rápida que toma como producto principal un plato tradicional, de alto consumo y fácil preparación. Esto, unido a un servicio de excelencia, altos estándares de higiene y calidad, buenas condiciones en el local, las estrategias de mercado y la variedad en las ofertas, permitirá atraer más consumidores.

## **3.9.-Oferta gastronómica**

El producto estrella de “El Mundo de la Arepa” es la arepa de mariscos. Esto se determinó mediante la investigación de campo sobre las preferencias y gustos de los consumidores.

<b>EL MUNDO DE LA AREPA</b>		
<i>PARA CONSENTIR TU PALADAR CON UNA AREPA AL PASO</i>		
Arepa simple con café o agua aromática		\$ 3,00
Arepa con queso		\$ 2,80
Arepa con camarón		\$ 3,50
Arepa mixta 1	pollo y carne	\$ 3,00
Arepa mixta 2	chorizo y pollo	\$ 3,00
Arepa mixta 3	carne y tocino	\$ 3,00
Arepa mixta 4	jamón y pasas	\$ 3,00
Arepa mixta 5	albóndigas y queso	\$ 3,00
Arepa hawaiana	piña, tocino y queso	\$ 3,50
<b>CORTESÍA DEL MUNDO DE LAS AREPAS</b>		
Salsas		Ensaladas
Guacamole		Rusa
Mayonesa		Col
Salsa César		Tomate
Salsa de tomate		Lechuga
Salsa rosada		Pepinillo
Salsa agridulce		Rábano
<b>BEBIDAS</b>		
Colas		\$ 0,50
Aguas		\$ 0,50
Jugos		\$ 1,50
Aguas aromáticas		\$ 0,75
Café		\$ 0,75
Chocolate		\$ 1,00

**Figura 4. Oferta gastronómica**



**Figura 5. Logotipo**

### **3.10.-Estructura organizacional**

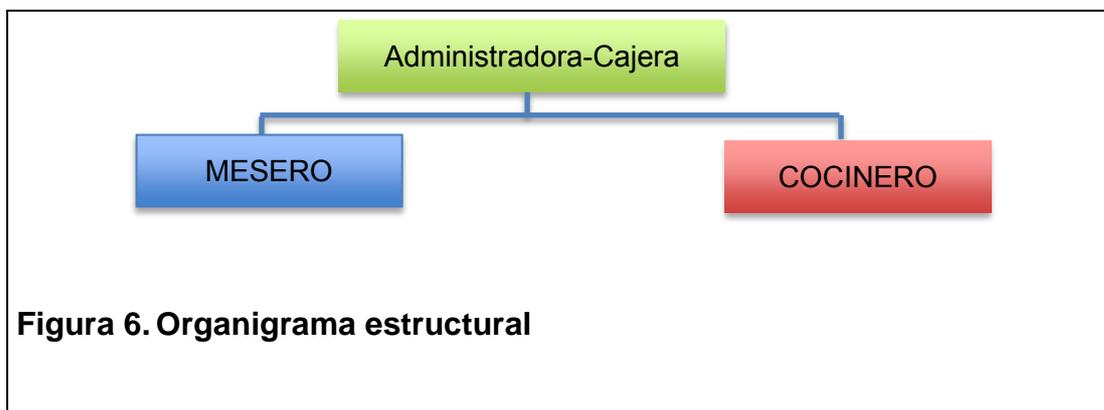
#### **3.10.1.-Brigada de trabajo**

La brigada de trabajo de “El Mundo de las Arepas” estará conformada por tres empleados, especializados en cada una de las áreas designadas.

Tabla 2. Brigada de trabajo

ÁREA	CANTIDAD
<b>Administrativo</b>	
Cajera	1
<b>Producción</b>	
Cocinero	1
<b>Servicio</b>	
Mesero	1
<b>TOTAL</b>	3

## 3.10.2.-Organigrama estructural



## 3.10.3.-Organigrama por puestos de trabajo



En este organigrama se puede visualizar el orden en el cual se establecen los puestos referenciales de cada empleado.

### 3.10.4.-Descripción del puesto

**Administradora-cajera:** Se encarga de llevar la contabilidad del local, ingresos y egresos, el pago de las facturas de los proveedores, el pago de impuestos (SRI, Municipio), el pago de servicios básicos, el arriendo del local y el sueldo de los empleados.

**Mesero:** Se encarga de tomar y servir el pedido, tener limpio y ordenado el salón y sus respectivos muebles.

**Cocinero:** Se encarga de abrir el local, preparar los alimentos, y de la limpieza de la cocina.

### 3.10.5.-Políticas

- ✓ **Puntualidad:** Presentarse diez minutos antes de la hora indicada para poder estar listo para laborar y tener todo en orden.
- ✓ **Faltas:** En caso de faltar presentar certificado médico, avalado por el IESS para legalizarlo debidamente.
- ✓ **Permisos:** Única y exclusivamente por calamidad doméstica, fallecimiento de algún familiar o enfermedad.
- ✓ **Presentación:** Presentarse con su respectivo uniforme, tanto hombres como mujeres, limpios, recogido el cabello y cubierto con una malla, cortadas las uñas y despintadas.
- ✓ **Cumplimiento:** Cumplir con el trabajo específico de cada uno, para que el servicio sea rápido, limpio, ordenado, y que el local prospere y ofrezca una imagen organizada y eficiente.

### 3.10.6.-Horarios

**Tabla 3. Horarios**

HORARIO DE TRABAJO							
DÍAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
ADM-CAJERA		14H/21H	14H/21H	14H/21H	14H/21H	14H/21H	14H/21H
COCINERO		14H/21H	14H/21H	14H/21H	14H/21H	14H/21H	14H/21H
MESERO		14H/21H	14H/21H	14H/21H	14H/21H	14H/21H	14H/21H

Todos los empleados se presentan en el horario designado: de martes a domingo, desde las 14:00 h hasta las 21:00 h. Según el censo realizado, este es el horario de mayor afluencia de clientes. Por razones similares se seleccionó el lunes como día libre.

### 3.10.7.-Uniformes



**Figura 8. Uniformes**

El personal femenino utilizará pantalón de color negro, chaqueta de color blanco con el logo del local, zapatos negros antideslizantes, y llevará el cabello recogido con su respectiva malla y gorro.

El personal masculino utilizará el mismo uniforme, con las mismas características y medidas higiénicas.

### 3.10.8.-Permisos de funcionamiento

**Municipio:** Permiso de funcionamiento que certifica las condiciones del local para poder atender al público y autoriza a la colocación del rótulo con su respectivo logo.

**Bomberos:** Se inspecciona y comprueba que los extintores estén llenos, en buen estado y la caducidad de los mismos; que las salidas de emergencia, letreros, detectores de humo, lámparas de emergencia y rótulos de todos los avisos antes mencionados estén ubicados correctamente y a la vista del cliente.

**Salud:** Los empleados deben ser debidamente examinados por el centro de salud, para entregarles el carnet ocupacional, ya que el personal debe estar en perfecto estado de salud a la hora de trabajar y manipular los alimentos.

**SRI:** El dueño del local arrendado tiene la obligación de pagar los impuestos correspondientes y realizar sus debidas declaraciones, trámite que se realiza cada seis meses.

## **CAPÍTULO IV**

### **4.1.-ANÁLISIS DEL MERCADO**

#### **4.1.1.-Objetivos del estudio del mercado**

Instalar un restaurante de comida rápida (arepas) que se preocupe por el bienestar alimenticio de los clientes y ofrezca productos y servicio de calidad, para llegar a posicionarse en el mercado.

### **4.2.-Fuentes de información**

#### **4.2.1.-Fuentes primarias**

**Encuestas:** Las encuestas tienen como finalidad conocer los gustos y preferencias del consumidor, así como la aceptación que tendrá el servicio; es decir, quiénes estarán dispuestos a adquirir el producto alimenticio en un espacio definido y a un precio adecuado.

### **4.3.-Análisis demográfico**

Permite estudiar y seleccionar correctamente la ubicación del negocio.

Los habitantes de la zona son de diferentes clases sociales y económicas y las edades fluctúan desde los quince hasta los cuarenta y cinco años; es decir, hay diversos grupos etarios: adultos, adolescentes y niños. Estos dos primeros grupos son los más tendentes a utilizar el servicio de comida rápida (arepas).

El sector es comercial y requiere de seguridad. Como ya se ha expuesto anteriormente, el local estará ubicado en la calle José María Alemán (la Jota), en el barrio de Solanda, al sur de Quito.

#### 4.4.-Análisis de la competencia

**Tabla 4. Análisis de la competencia**

TIPO DE NEGOCIO	CANTIDAD
El rincón Empanadas y morochos	2
Panaderías	3
La María Salchipapas	1
Pizzerías	1
Delicatessen	2

Al estudiar la competencia que existe alrededor del local, fueron analizadas las semejanzas y diferencias entre los diferentes negocios que proveen productos similares a los de “El Mundo de las Arepas”.

#### Competencia indirecta

**Tabla 5. Competencia indirecta**

EMPRESA	TAMAÑO DE LA EMPRESA				TARGET DE MERCADO (Ingresos de sus clientes)	
	Pequeño	Mediano	Grande	Bajo	Mediano	Alto
La casa de la espumilla	X				X	
Pedro y Pablo Menestras			X			X
La delicia Shawarma		X			X	
Pollos de la Jota			X			X
Pinchos		X			X	
El Brasero Parrilladas			X			X

Según el estudio, los locales no perjudican el mercado porque no tienen afluencia de clientes.

## Competencia directa

**Tabla 6. Competencia directa**

EMPRESA	TAMAÑO DE LA EMPRESA				TARGET DE MERCADO (Ingresos de sus clientes)	
	Pequeño	Mediano	Grande	Bajo	Mediano	Alto
El rincón Empanadas y morochos		X				X
Panadería		X			X	
Pizzería		X			X	
Delicatessen		X			X	
La María Salchipapas		X				X

El análisis del estudio indica que la competencia directa no tiene mayor afluencia en el target de mercado.

## Servicio de la competencia

**Tabla 7. Servicio de la competencia**

EMPRESA	HORARIO	CONDICIONES	ATENCIÓN AL CLIENTE
El rincón Empanadas y morochos	2 pm a 8 pm	Bueno	Regular
Panadería	10 am a 8 pm	Regular	Regular
Pizzería	2 pm a 8 pm	Bueno	Bueno
Delicatessen	10 am a 8 pm	Regular	Regular
La María Salchipapas	2 pm a 10 pm	Bueno	Bueno
La casa de la espumilla	8 am a 8 pm	Regular	Bueno
Pedro Pablo Menestras	2 pm a 10 pm	Bueno	Bueno
La delicia Shawarma	2 pm a 8 pm	Regular	Regular
Pinchos	3 pm a 9 pm	Regular	Regular
Los pollos de la Jota	1 pm a 10 pm	Bueno	Bueno
El Brasero Parrilladas	2 pm a 10 pm	Bueno	Bueno

El servicio de la competencia no satisface todas las condiciones requeridas por el cliente, ya que no cumple con todas las reglas del establecimiento.

## Servicio de la competencia

**Tabla 8. Servicio de la competencia**

EMPRESA	HORARIO	CONDICIONES DEL LOCAL	ATENCIÓN AL CLIENTE	CAPACIDAD
El rincón Empanadas y morochos	2 pm a 8 pm	Bueno	Regular	8 pax
Panadería	10 am a 8 pm	Regular	Regular	Sin capacidad
Pizzería	2 pm a 8 pm	Bueno	Bueno	8 pax
Delicatessen	10 am a 8 pm	Regular	Regular	Sin capacidad
La María Salchipapas	2 pm a 10 pm	Bueno	Bueno	8 pax

Puede observarse que la competencia, en relación con el servicio, tiene mayor afluencia, ya que sus horarios son cómodos para la clientela.

## Productos de la competencia directa e indirecta

**Tabla 9. Productos de la competencia directa e indirecta**

EMPRESA	PRODUCTOS MÁS RELEVANTES	VARIEDAD	CALIDAD	PRECIO
El rincón Empanadas y morochos	Empanadas de queso, pollo, carne y morochos	Buena	Buena	Intermedio
Pizzería	Pizzas, colas	Regular	Regular	Intermedio
Panadería	Panes, yogurt	Buena	Regular	Intermedio
Delicatessen	Salchichas, carnes	Regular	Regular	Alto
La María Salchipapas	Salchipapas, colas	Buena	Buena	Intermedio
La casa de la espumilla	Espumillas	Regular	Regular	Intermedio
La delicia Shawarma	Shawarma	Regular	Regular	Intermedio
Pedro y Pablo Menestras	Menestras de carne y pollo	Buena	Buena	Intermedio
Pinchos	Pinchos	Buena	Regular	Intermedio
Los pollos de la Jota	Pollos y colas	Buena	Buena	Intermedio
El Brasero Parrilladas	Parrilladas, jugos	Regular	Buena	Alto

El análisis de los resultados muestra la competencia directa e indirecta engloban un conjunto de servicios de comida rápida que, de manera general, brindan al público un servicio regular, bueno e intermedio, según las opiniones recogidas. La clientela escoge el establecimiento en que quieren ser atendidos.

### Promociones y publicidad de la competencia

Tabla 10. Promociones y publicidad de la competencia

EMPRESA	TIPO DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	SUPERABLE	EQUIPARABLE	INALCANZABLE
El rincón Empanadas y morochos	Letrero	X		
Panadería	Letrero y publicidad		X	
La María Salchipapas	Promociones y letrero	X		
Pizzería	Promociones y letrero		X	
Delicatessen	Letrero y publicidad			X

Puede observarse que las promociones son equiparables y superables, ya que se destacan por sus ofertas, asequibles al consumidor.

## Ambiente y decoración de la competencia

**Tabla 11. Ambiente y decoración de la competencia**

EMPRESA	DECORACIÓN	AMBIENTE	SUPERABLE	EQUIPARABLE	INALCANZABLE
El rincón Empanadas y morochos	Mesas y estanterías	Sencillo	X		
Panadería	Estanterías, congeladores	Sencillo		X	
La María Salchipapas	Estanterías	Sencillo	X		
Pizzería	Mesas, estantería	Sencillo		X	
Delicatessen	Estanterías, refrigeradora	Acogedor			X

El análisis evidencia que la decoración y el ambiente de la competencia son relativamente modesto y regular.

Finalmente se hace un balance general de cada competidor

Tabla 12. Balance general de cada competidor

<b>EL RINCÓN EMPANADAS Y MOROCHOS</b>				
	<b>EXCELENTE</b>	<b>BUENO</b>	<b>REGULAR</b>	<b>MALO</b>
Reputación		X		
General		X		
Calidad		X		
Productos		X		
Disponibilidad de productos		X		
Calidad servicios		X		
<b>LA MARÍA SALCHIPAPAS</b>				
	<b>EXCELENTE</b>	<b>BUENO</b>	<b>REGULAR</b>	<b>MALO</b>
Reputación			X	
General			X	
Calidad			X	
Productos			X	
Disponibilidad productos			X	
Calidad servicios			X	

Esta tabla permite analizar la preferencia de consumo de comida rápida en el sector. Como se observa, los locales de empanadas y morochos obtuvieron una calificación de servicio bueno.

#### 4.5.-Análisis del consumidor

Mediante un estudio de mercado se puede determinar a qué target de personas debe ir direccionado el servicio de “El Mundo de la Arepa”, así como las preferencias de consumo de comida rápida de los futuros clientes.

#### 4.6.-Análisis de resultados

##### 4.6.1.-Modelo de encuesta

#### Encuesta

Sexo: M \_\_\_\_\_ F \_\_\_\_\_                      Edad: \_\_\_\_\_

**1.-¿Le gustaría a usted degustar arepas tradicionales?**

Sí \_\_\_\_\_                      No \_\_\_\_\_

**2.-¿Qué relleno para arepas le gustaría?**

Pollo \_\_\_\_\_                      Jamón \_\_\_\_\_

Carne \_\_\_\_\_                      Piña \_\_\_\_\_

Albóndigas \_\_\_\_\_                      Queso \_\_\_\_\_

**3.-¿Con qué frecuencia al mes visitaría un local de arepas?**

1 vez al mes \_\_\_\_\_                      De 3 a 4 veces \_\_\_\_\_

De 2 a 3 veces \_\_\_\_\_                      De 5 a 7 veces \_\_\_\_\_

**4.-¿Cuánto pagaría usted por una arepa rellena?**

1,50 \_\_\_\_\_                      2,50 \_\_\_\_\_

2,00 \_\_\_\_\_                      3,00 \_\_\_\_\_

**5.-Una vez que haya probado el producto, ¿qué tan importantes serán para usted las siguientes características para regresar?**

Servicios \_\_\_\_\_                      Calidad del producto \_\_\_\_\_

Precios \_\_\_\_\_                      Ambiente \_\_\_\_\_                      Ubicación \_\_\_\_\_

**Clasifique cada uno de acuerdo a las siguientes valoraciones:**

A. Muy importante                      C. Poco importante

B. Importante                      D. Nada importante

#### 4.6.2.-Análisis de las edades y resultados de la encuesta

##### Sexo y edad

**Tabla 13. Sexo y edad**

EDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
18 a 29 años	19	38 %
30 a 44 años	20	40 %
45 a 49 años	8	16 %
Más de 50 años	3	6 %
<b>Total de encuestados</b>	<b>50</b>	<b>100 %</b>

SEXO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Masculino	23	46 %
Femenino	27	54 %
<b>Total de encuestados</b>	<b>50</b>	<b>100 %</b>

A partir del análisis de estas tablas puede observarse que la mayor afluencia de consumidores fluctúa entre 30 y 44 años, y son de sexo femenino.

##### Resultados de la encuesta

#### 1.- ¿Le gustaría a usted degustar arepas tradicionales?

**Tabla 14. ¿Le gustaría a usted degustar arepas tradicionales?**

	CANTIDAD	PORCENTAJE
Sí	48	96 %
No	2	4 %
<b>Encuestados</b>	<b>50</b>	<b>100</b>

Según la encuesta realizadas se llega a la conclusión de que las arepas tradicionales serían un producto de gran aceptación por parte de la población de la zona.

5.-Una vez que haya probado el producto, ¿qué tan importantes serán para usted las siguientes características para regresar?

**Tabla 15. Degustación del producto**

ATRIBUTO	A	B	C	D	TOTAL
Servicio	42	7		1	50
Precios	19	27	4		50
Calidad del producto	40	6	4		50
Ambiente	19	19	12		50
Ubicación	9	23	18		50

A %	B %	C %	D %
84 %	17 %	0 %	2 %
38 %	54 %	55 %	0 %
38 %	38 %	24 %	0 %
18 %	46 %	47 %	0 %

Se llegó a la conclusión de que la clientela opina que el servicio es muy importante para poder regresar al establecimiento.

#### **4.7.-Conclusiones del análisis**

A partir de las encuestas realizadas en la zona demarcada por esta investigación, se llegó a los siguientes resultados:

- ✓ La mayor afluencia de clientes corresponde a adultos entre los 30 y 44 años, que es a su vez el porcentaje más alto de la zona, según los datos demográficos.
- ✓ Los mayores consumidores potenciales del producto son mujeres.
- ✓ Los clientes, en general, valoran un buen servicio y este es un elemento que tienen en cuenta a la hora de visitar nuevamente el negocio.

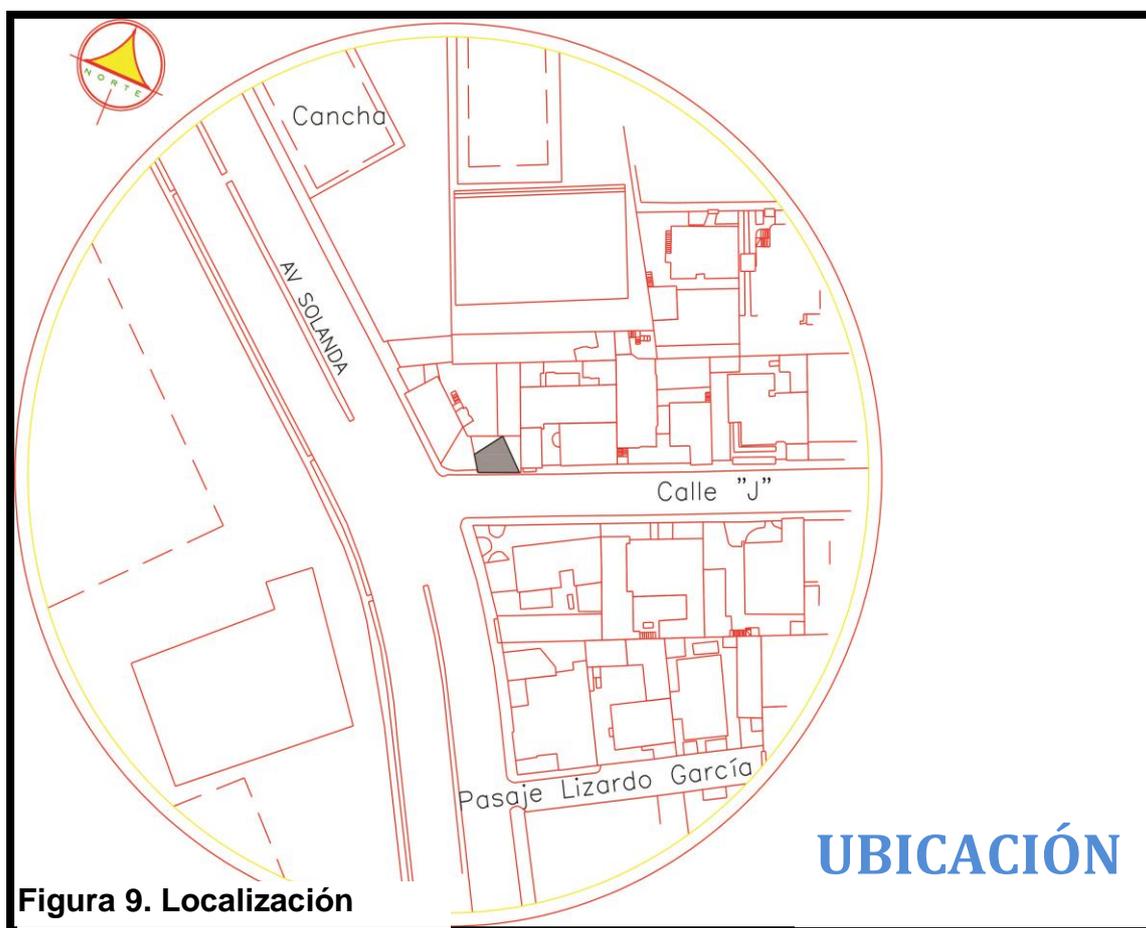
## CAPÍTULO V

### 5.1.-PLAN DE OPERACIONES

El plan de operaciones permite determinar el proceso productivo para cada producto, y de esa manera evitar tiempos muertos. El responsable del plan de operaciones es el departamento administrativo, eje fundamental para la toma de decisiones en beneficio de la empresa.

### 5.2.-ESTRUCTURA DEL PLAN

#### 5.2.1.-Localización



A partir del estudio realizado el local se ubicó en la calle José María Alemán (la Jota), en el barrio de Solanda, al sur de la ciudad de Quito, por no existir negocios relacionados con la venta de arepas y por la cantidad de posibles

clientes en la zona, ya que el inmueble está rodeado por edificios multifamiliares y negocios de diferente índole.

### 5.3.-Estudio arquitectónico

#### 5.3.1.-Superficie del local

Rotación: 70 ----- 1,75

Capacidad: 40 pax ----- 1

$$40 \times 1,75 \div 1 = 70$$

#### 5.3.2.-Superficie del salón

$$1,75 \times 40 \times 1,20 = 84 \text{ m}^2$$

#### 5.3.3.-Superficie de la cocina:

84 m<sup>2</sup> ----- 100 %

18 m<sup>2</sup> ----- 30 %

$$84 \times 30 \div 100 = 25 \text{ m}^2$$

#### 5.3.4.-Superficie total del local

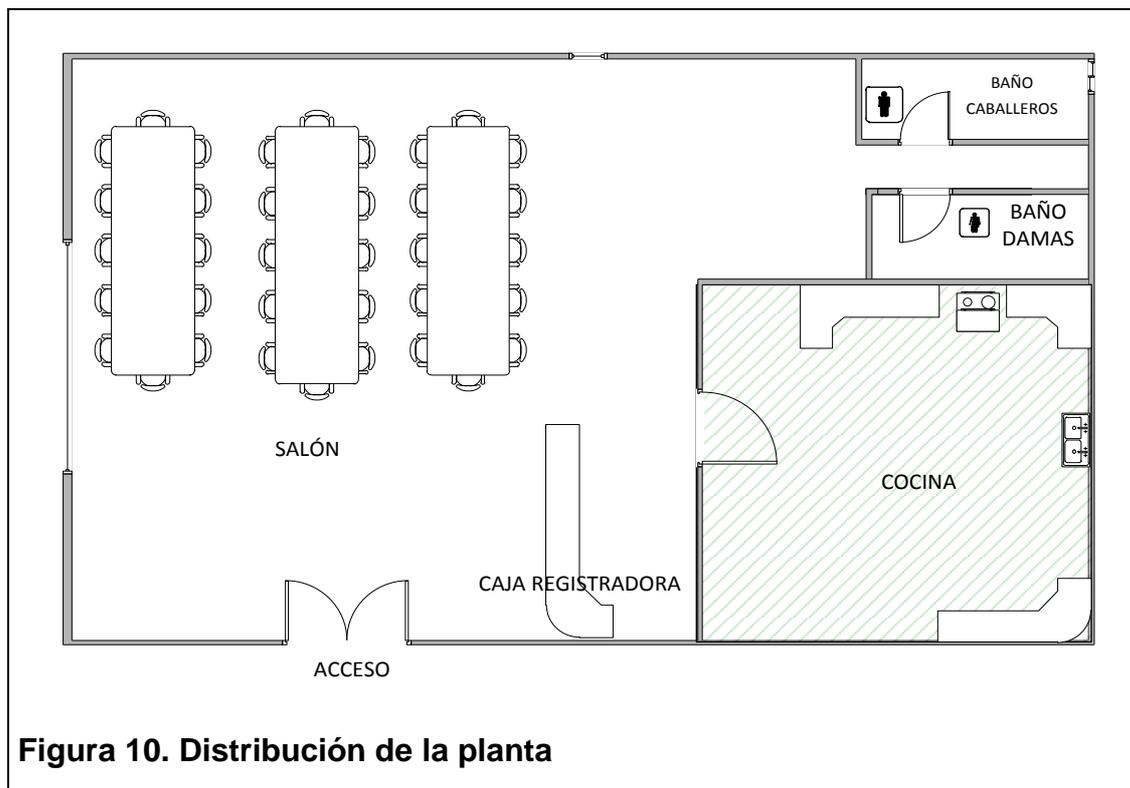
**Superficie del local = Superficie salón + Superficie de cocina**

Superficie del local = **109 m<sup>2</sup>**

El estudio y cálculo de las medidas justifica las características adecuadas del local para el funcionamiento y equipamiento de un restaurante de comida rápida, especializado en arepas.

Para sacar la superficie del salón, multiplicamos los valores de rotación y capacidad, y el mismo procedimiento se realizó para la cocina. Luego para obtener la superficie total del local sumamos las superficies de ambos espacios.

#### 5.4.-Diseño del local



**Figura 10. Distribución de la planta**

El diseño del local resulta útil para poder instalar los muebles y equipos, de tal manera que sean eficientes tanto en el espacio, como en el consumo de electricidad y tiempo.

#### 5.5.-Horarios de atención

El horario de atención al público se escogió detenidamente: desde las 14:30 h hasta las 21:00 h. Según las encuestas realizadas, en ese horario es mayor la afluencia de público.

#### 5.6.-Equipamiento

El equipamiento del local se estableció mediante un análisis del menú, ya que es fundamental, antes de cualquier adquisición, revisar el menú y ver qué tipo de maquinaria, tanto liviana como pesada, se ocupará, además de revisar el área de la cocina y la capacidad de producción.

**Tabla 16. Equipamiento**

LIVIANOS	PESADOS
1 licuadora industrial 1 balanza	1 cocina industrial (6 quemadores) 2 tanques de gas
1 microondas 1 cafetera industrial	1 campana de extracción de olores
2 ollas 3 sartenes 1 juego de cucharones	1 plancha freidora de acero inoxidable
1 espumador 1 colador 3 bandejas	1 refrigeradora 1 congelador 1 enfriador
1 juego de cuchillos 2 ralladores	1 molino 1 extractor industrial

Todos estos implementos son de acero inoxidable.

A continuación también se detallan el menaje y el mobiliario necesarios.

**Tabla 17. Menaje y mobiliario**

MOBILIARIO DE COCINA	MENAJE
4 estanterías de metal	36 platos tendidos 36 pequeños 36 medianos
3 muebles altos de madera 3 muebles bajos de madera	24 jarros 24 tazas 24 vasos 10 azucareras
<b>MOBILIARIO DE SALÓN</b>	10 saleros 10 ajiceros 10 portaservilletas
3 mesones con 10 taburetes	6 pírex 6 charoles 3 tablas de picar
1 caja registradora con su propio stand	3 docenas de cubiertos



## CAPÍTULO VI

### 6.1.-Ciclo de operaciones



Este cuadro nos permite presentar una guía base para las operaciones y desenvolvimiento del local.

#### 6.1.1.-Compras

Los insumos serán adquiridos semanalmente en las diferentes bodegas del mercado mayorista (harina, sal, verduras, frutas, azúcar, aceite).

Los proveedores encargados de distribuir las bebidas serán de la empresa Coca Cola ARCA (que distribuyen Coca Cola, Sprite, Fanta, Tesalia, Dasani, Nestea).

#### 6.1.2.-Recepción

La materia prima se recibe tras revisar que el producto no esté caducado y tenga buen estado. Los productos serán debidamente desinfectados y lavados, para después distribuirlos y colocarlos en sus respectivos sitios de almacenaje.

### 6.1.3.-Almacenamiento

Todas las compras serán distribuidas y almacenadas por porciones debidamente pesadas, empacadas, y almacenadas de acuerdo a sus requerimientos específicos.

### 6.1.4.-Producción

La preparación del producto se realizará al momento que el cliente pida su orden. El tiempo máximo de despacho es de cinco minutos. De esta forma se asegura la frescura de los productos

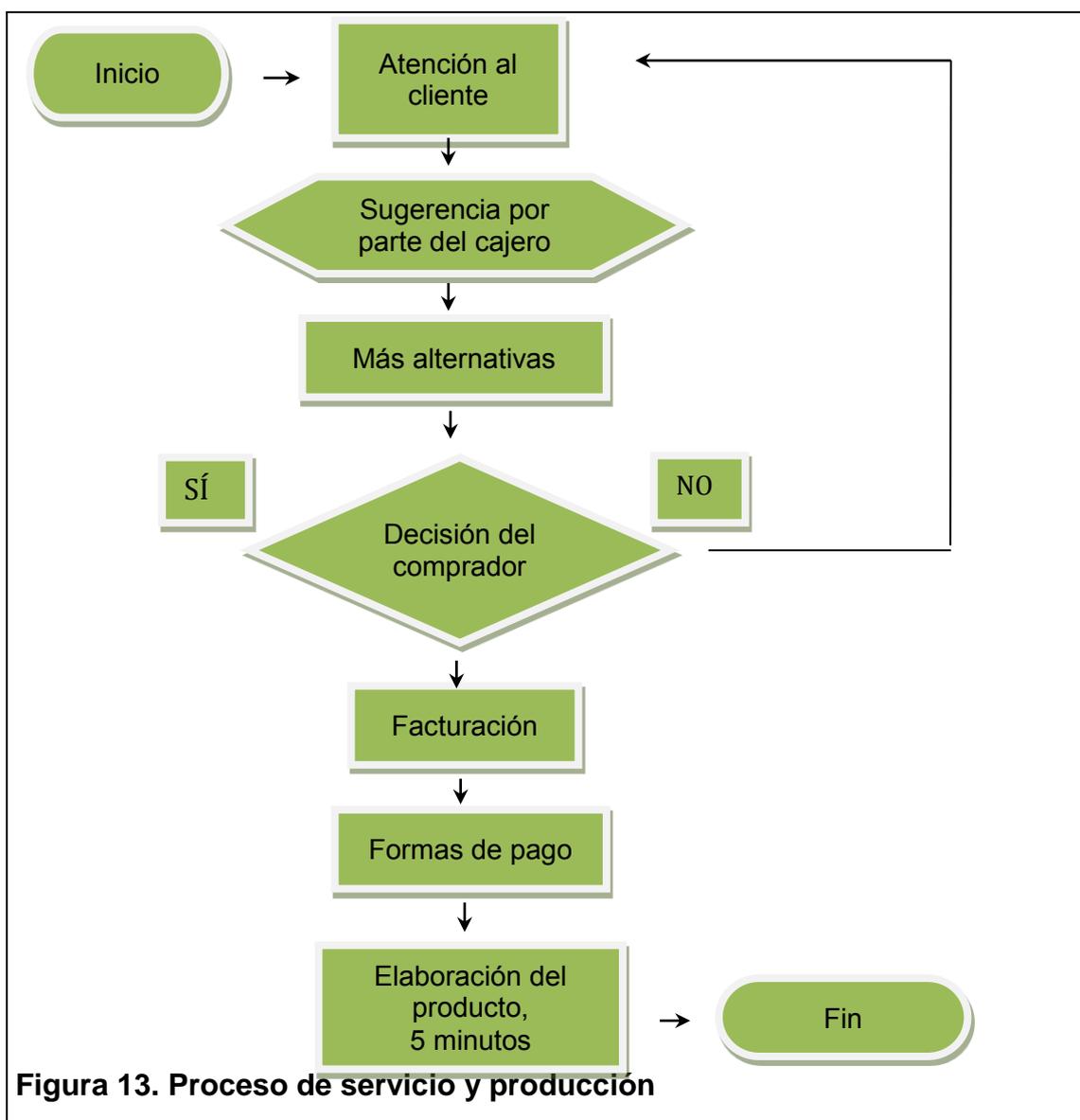


Figura 13. Proceso de servicio y producción

### **6.1.5.-Promoción y venta**

Se dará a conocer el producto con una degustación, realizando promociones diarias o semanales.

Se fijarán precios especiales en promociones o combos para horas específicas o fechas importantes.

### **6.1.6.-Servicio**

El cliente se acercará y realizará su orden. Una vez que cancela se le dará un número de entrega, mediante el cual será llamado y podrá recoger los productos.

### **6.1.7.-Facturación**

Se realizará el cobro al cliente de acuerdo al pedido que realizó por medio de la comanda. La factura será llenada y entregada con sus respectivos datos y con los precios reflejados en la carta.

## **6.2.-Sistema de control inventario**

El sistema de inventario permitirá contar con los ingredientes suficientes para la preparación de las arepas y sus diferentes clases de rellenos y variedad. Por ende, se debe llevar un estricto control de insumos, mediante un sistema computarizado de inventario, que permite que la bodega siempre cuente con un stock mínimo de la materia prima.

## **6.3.-Servicios contratados**

Servicios de contabilidad: Los llevará la persona encargada de la caja, ya que es la única que maneja los ingresos y egresos, pagos a proveedores y compras.

Publicidad: Se realizará por medio de hojas volantes, pulseras, chocolates, globos que serán entregadas o distribuidos por todo el sector donde estará ubicado el local.

Mantenimiento de los equipos pesados de cocina: Se contratará cada tres meses y la limpieza se realizará a diario por el personal indicado.

## **CAPÍTULO VII**

### **7.1.-PLAN DE MARKETING**

Para lograr que el local “El Mundo de la Arepa” sea conocido se implementó la entrega de propaganda, pulseras, anuncios radiales y se activará la marca mediante impulsadoras.

### **7.2.-ESTRUCTURA DEL PLAN**

#### **7.2.1.-Marketing mix (4 P del plan de marketing).**

##### **7.2.1.1.-Producto**

Nuestro negocio son las arepas, alimento hecho de masa de maíz y diferentes rellenos como pollo, embutidos, carnes y mariscos.

##### **7.2.1.2.-Plaza**

El producto será vendido en el local “El Mundo de la Arepa”, ubicado en la calle José María Alemán (la Jota), del barrio de Solanda, al sur de la ciudad de Quito.

Los proveedores serán el mercado mayorista ubicado en el sur de la Ciudad y distintas marcas conocidas (Míster Pollo, Míster Chancho, Maíz sabrosa, Arca).

##### **7.2.1.3.-Precio**

Los precios fueron debidamente analizados, de acuerdo al mercado y a la población que vive en la zona.

**Tabla 18. Precios**

<b>ÍTEM</b>	<b>PRECIOS</b>
Arepa simple con café o agua aromática	3
Arepa con queso	2,8
Arepa con camarón	3,5
Arepa mixta 1 (pollo, carne)	3
Arepa mixta 2 (chorizo, pollo)	3
Arepa mixta 3 (carne, tocino)	3
Arepa mixta 4 (jamón, pasas)	3
Arepa mixta 5 (albóndigas, queso)	3
Arepa hawaiana (piña, tocino, queso)	3,5
<b>BEBIDAS</b>	
Colas	0,5
Aguas	0,5
Jugos	1,5
Aguas aromáticas	0,75
Café	0,75
Chocolate	1

**7.2.1.4.-Promoción**

Para impulsar las ventas de arepas tradicionales se realizarán diferentes promociones: entrega de cupones, combos 2x1, compre 3 órdenes y lleve 1 gratis. De esta forma la clientela visitará continuamente el local y consumirá favorablemente el producto.

**7.3.-Imagen corporativa**

La imagen de nuestro local depende del nombre y del logo o eslogan (Para deleitar tu paladar con una arepa al paso). Estos elementos contribuyen a llamar la atención del cliente, ya que el identificador está diseñado en alto relieve y con colores llamativos.

Las promociones para atraer la clientela serán de martes a jueves, y se entregarán varios cupones. De viernes a domingo, debido a la afluencia de clientes, se harán degustaciones.

### 7.3.1.-Diseño interior

La decoración del interior del local está en consonancia con el producto que se promociona: adornos artesanales de la ciudad e imágenes o dibujos de arepas plasmados en las paredes y acompañados de refranes (Come una arepa y te sentirás mejor).



**COME UNA AREPA Y TE SENTIRÁS MEJO**

**Figura 14. Diseño interior**

### 7.3.2.-Publicidad

Se entregarán hojas volantes para que los clientes potenciales conozcan la ubicación del local y el producto que se ofertará. Con las pulseras y los globos, que llevan impreso el logo y eslogan del local, se promociona el producto de “El Mundo de la Arepa”.

### 7.3.3.-Relaciones públicas

En primera instancia, se deben hacer relaciones públicas personalizadas, mediante impulsadoras y métodos de activación de marca.

Se promocionará el servicio mediante medios de comunicación masiva como Internet.

#### **7.3.4.-Políticas de servicio y de fidelización de clientes**

Se basan en anuncios publicitarios. No se permitirá ingresar al local con alimentos y bebidas, y así aparecerá debidamente señalizado. Los precios de los productos se publicarán ya con el IVA incluido, a favor del cliente.

#### **7.4.-Promoción culinaria**

Las promociones son importantes para incrementar la clientela y por ende las ventas. Se harán promociones de 2x1, compre 4 combos y pague 3, entre otras que vayan surgiendo desde la experiencia del negocio.

### 7.4.1.-Cronograma del plan de marketing (plan de acción)

Tabla 19. Cronograma del plan de marketing

ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
Inauguración	Día del Amor	Carnaval	Día del Maestro	Día de la Madre	Cumpleaños: gratis el primer combo simple.	Todo el mes de locura					Fiestas de Quito
Promoción apertura	2x1 en arepas simples	Bebidas gratis	Cupones gratis	Compra 4 combos y paga 3	Pastel gratis para el cumpleaños	Arepas con jamón 2x1	Arepas con queso 2x1	Arepas mixtas: la cuarta gratis Mixtas de chorizo 2x1	Niños 2x1	Bebidas gratis solo niños	Degustaciones

Para posicionarse en el mercado, la marca del negocio “El Mundo de la Arepa” ha programado diferentes promociones, divididas o repartidas mes a mes, de enero a diciembre. Estas servirán como guía para dar a conocer nuestros productos y así obtener mayor afluencia de clientes.

- ✓ **Enero:** Inauguración del local: todo el mes con degustaciones.
- ✓ **Febrero:** Mes del Día del Amor y la Amistad: promociones 2x1 en arepas simples.
- ✓ **Marzo:** Fiestas de Carnaval: bebidas gratis.
- ✓ **Abril:** Día del Maestro: entrega de cupones gratis para su consumo.
- ✓ **Mayo:** Día de la Madre: promoción Compre 4 combos y pague 3.
- ✓ **Junio:** Para los cumpleaños, gratis el primer combo simple. Pastel gratis para el cumpleaños.
- ✓ **Julio:** Promoción de arepas con jamón 2x1.
- ✓ **Agosto:** Promoción de arepas con queso 2x1.
- ✓ **Septiembre:** Promoción arepas mixtas (chorizo con pollo) 2x1. Arepas mixtas: la cuarta gratis.
- ✓ **Octubre:** Promoción para niños: 2x1 combo simple.
- ✓ **Noviembre:** Bebidas gratis para los niños.
- ✓ **Diciembre:** Fiestas de Quito: degustaciones.

## CAPÍTULO VIII

### 8.1.-PLAN FINANCIERO

El plan financiero es el análisis, o la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo, mediante un financiamiento o crédito que requiere para concretar un proyecto que genere una utilidad.

### 8.2.-Rol de pagos

**Tabla 20. Rol de pagos**

NOMBRES	CARGO	NO.	SUELDO BASE MENSUAL	10MO 3RO	10MO 4TO	VACACIONES	APORTE IESS	MENSUAL
Susana Donoso	cajera	1	400,00	33,33	30,33	16,67	48,60	528,93
José Silva	cocinero	1	354,00	29,50	30,33	14,75	43,01	471,59
Priscilla Micho	mesera	1	354,00	29,50	30,33	14,75	43,01	471,59
	<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>1 108,00</b>	<b>92,33</b>	<b>91,00</b>	<b>46,17</b>	<b>134,62</b>	<b>1.472,12</b>

### 8.3.-Rol de provisiones

**Tabla 21. Rol de provisiones**

NOMBRES	CARGO	NO.	10MO 3RO	10MO 4TO	VACACIONES	APORTE IESS
Susana Donoso	cajera	1	33,33	30,33	16,67	48,60
José Silva	cocinero	1	29,50	30,33	14,75	43,01
Priscilla Micho	mesera	1	29,50	30,33	14,75	43,01
	<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>92,33</b>	<b>91,00</b>	<b>46,17</b>	<b>134,62</b>

### 8.4.-Cuadro de constitución

**Tabla 22. Cuadro de constitución**

DETALLE	VALOR TOTAL
RUC	<b>0,00</b>
LUAE	100,00
PERMISO DE SALUD	110,00
<b>TOTAL</b>	<b>210,00</b>

## 8.5.-Activos fijos

Tabla 23. Activo fijo

EQUIPOS Y MOBILIARIOS "EL MUNDO DE LA AREPA"				
COTIZACIONES				
	CANTIDAD	TECMY EQUIPOS	TERMO EQUIPOS	PROVEEDOR ESCOGIDO (PARA LA COMPRA)
DETALLE				
Cocina industrial	1	1750,00	3500,00	1750,00
Campana de extracción de olores	1	690,00	600,00	600,00
Plancha freidora	1	950,00		950,00
Refrigeradora	1	2100,00	2300,00	2100,00
Congeladora	1	2100,00	2300,00	2100,00
Enfriador	1	2100,00	2300,00	2100,00
Molino	1	520,00	1400,00	520,00
Extractor industrial	1	480,00	1200,00	480,00
Estantería de metal	4		1200,00	1200,00
Muebles altos	3		250,00	250,00
Muebles bajos de madera	3		250,00	250,00
Mesones	3	390,00	250,00	250,00
Taburetes	10		380,00	380,00
Caja registradora	1	1500,00	1500,00	1500,00
Licuada industrial	1	520,00	600,00	520,00
Cafetera industrial	1		400,00	400,00
<b>Total</b>		<b>13 100,00</b>	<b>18 030,00</b>	<b>15 350,00</b>

## 8.6.-Activos de operación

Tabla 24. Activos de operación

MENAJE DE COCINA Y SALÓN						
COTIZACIONES						
MONTERO				NOM BLAM		PRODUCTO O VALOR
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	
Balanza	1		0	50,00	50,00	50,00
Microondas	1	599,95	599,95		0,00	599,95
Ollas	2	245,54	491,08	58,03	116,06	116,06
Sartenes	3	66,92	200,76	83,71	251,13	200,76
Juego de cucharones	1	20,1	20,1	16,07	16,07	16,07
Espumadores	1	9,96	9,96	12,07	12,07	9,96
Coladores	1	8,23	8,23	8,04	8,04	8,04
Bandejas	3	19,73	59,19	8,00	24,00	24,00
Juego de cuchillos	1	27,63	27,63	27,39	27,39	27,39
Ralladores	2	6,94	13,88	8,22	16,44	13,88
Platos tendidos	36	3,17	114,12	2,41	86,76	86,76
Platos pequeños	36	2,55	91,8	1,91	68,76	68,76
Platos medianos	36	3,74	134,64	3,09	111,24	111,24
Jarras	24		0	4,13	99,12	99,12
Tazas	24	2,55	61,2	2,34	56,16	56,16
Vasos	24	0,83	19,92	0,68	16,32	16,32
Azucareros	10		0	8,26	82,60	82,60
Saleros	10		0	2,70	27,00	27,00
Ajiceros	10		0	1,79	17,90	17,90
Porta-servilletas	10	0,57	5,7		0,00	5,70
Pírex	6	5,97	35,82		0,00	35,82
Charoles	6	5,17	31,02	8,00	48,00	31,02
Tabla de picar	3	23,47	70,41	24,00	72,00	70,41
Docena de cubiertos	3	4,12	12,36	75,88	227,64	12,36
<b>Total</b>			<b>2007,77</b>		<b>1434,70</b>	<b>1787,28</b>

**Tabla 25. Activos de operación (desechables)**

<b>MENAJE Y SALÓN (DESECHABLES)</b>						
<b>COTIZACIONES</b>						
<b>ALMACENES JIMÉNEZ</b>				<b>NOM BLAM</b>		<b>PRODUCTO O VALOR</b>
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	
Platos desechables pequeños	500	0,05	25,00	0,06	30,00	25,00
Cucharas desechables	500	0,10	50,00	0,12	60,00	50,00
Tenedores desechables	500	0,05	25,00	0,07	35,00	25,00
Cucharas pequeñas desechables	500	0,06	30,00	0,05	25,00	25,00
Fundas pequeñas	500	0,04	20,00	0,05	25,00	20,00
Vasos desechables	500	0,05	25,00	0,06	30,00	25,00
Cuchillos desechables	500	0,08	40,00	0,08	40,00	40,00
<b>Total</b>			<b>215,00</b>		<b>245,00</b>	<b>210,00</b>

### 8.7.-Gastos de publicidad

**Tabla 26. Gastos de publicidad**

DETALLE	CANTIDAD	PROVEEDOR CROMATICS	PROVEEDOR DISCARVIN	PROVEEDOR SELECCIONADO	VALOR
		VALOR TOTAL	VALOR TOTAL		
Volantes	200	10,00	20,00	CROMATICS	10,00
Tarjetas de presentación	100	15,00	25,00	CROMATICS	15,00
Rolap	1	35,00	40,00	CROMATICS	35,00
Rótulo	1	60,00	90,00	CROMATICS	60,00
<b>Total</b>		<b>120,00</b>	<b>175,00</b>		<b>120,00</b>

### 8.8.-Servicios básicos

**Tabla 27. Servicios básicos**

DETALLE	VALOR
Agua	20,00
Electricidad	50,00
Internet	29,00
<b>TOTAL</b>	<b>270,00</b>

### 8.9.-Gasto arriendo

**Tabla 28. Gasto arriendo**

DETALLE	VALOR
Arriendo	370,00
<b>TOTAL</b>	<b>370,00</b>

### 8.10.-Muebles y enseres

**Tabla 29. Muebles y enseres**

MUEBLES Y ENSERES	VALOR
TV plasma 32 pulgadas	900,00
Soporte de pared	75,00
Minicomponente	600,00
<b>TOTAL</b>	<b>1075,00</b>

### 8.11.-Equipos de computación

**Tabla 30. Equipos de computación**

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	VALOR
Computador de escritorio	700,00
Impresora	250,00
<b>TOTAL</b>	<b>950,00</b>

### 8.12.-Útiles de oficina

**Tabla 31. Útiles de oficina**

ÚTILES DE OFICINA	VALOR
Papelera de reciclaje	15,00
Esfero (1 docena)	3,00
Lápiz (1 docena)	2,50
Agendas	2,00
Grapadora	3,75
Perforadora	3,75
Carpetas completas (6 unidades)	3,00
<b>TOTAL</b>	<b>33,00</b>

## 8.13.-Inventario materia prima

Tabla 32. Inventario materia prima

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	M P DIARIA (PARA 120 AREPAS) EN UNID, KG,GALON,FUNDA, CAJA	PRECIO	COSTO MP DIARIA	COSTO MP SEMANAL	COSTO MP MENSUAL
<b>INGREDIENTES</b>						
Harina precocida de maíz	Unid	150	0,1	15	90	360
Pollo	Kg	1,5	2,3	3,45	20,7	82,8
Carne	Kg	1,5	5,72	8,58	51,48	205,92
Camarón	Kg	1	8,8	8,8	52,8	211,2
Chorizo	Kg	1	4,84	4,84	29,04	116,16
Tocino	Kg	1,5	3,5	5,25	31,5	126
Jamón	Kg	1	4,5	4,5	27	108
Pasas	Funda	1	4	4	24	96
Carne molida	Kg	1,5	2,75	4,125	24,75	99
Queso mozzarella	Kg	1	9,4	9,4	56,4	225,6
Queso parmesano	Kg	1	10,5	10,5	63	252
Sal	Kg	1	0,4	0,4	2,4	9,6
Aceite	G	1	4	4	24	96
Ajo en pasta	Kg	1	3	3	18	72
Achiote en aceite	G	1	4	4	24	96
Pimienta	Kg	1	2	2	12	48
Pimiento	Kg	2	1	2	12	48
Cebolla perla	Kg	2	1	2	12	48
Crema de leche	G	1	7,87	1,9675	11,805	47,22
Orégano	Kg	2	1	2	12	48
Zumo de limón	G	1	5	1,25	7,5	30
Piña	Unid	2	1	2	12	48
<b>TOTAL INGREDIENTES</b>				<b>103,0625</b>	<b>618,375</b>	<b>2473,5</b>
<b>VARIEDAD DE SALSAS</b>						
Aguacate	Caja	1	10	1	6	24
Cebollines	Kg	1	1	0,5	3	12
Mayonesa	G	1	5,18	0,777	4,662	18,648
Limón	Caja	1	6	0,6	3,6	14,4
Yogurt natural	G	1	6	1,2	7,2	28,8

Salsa de tomate	G	1	2,98	0,447	2,682	10,728
Vinagre de manzana	G	1	4,92	0,984	5,904	23,616
Azúcar	Kg	1	1	0,2	1,2	4,8
Maicena	Kg	1	1,44	0,72	4,32	17,28
<b>TOTAL VARIEDAD DE SALSAS</b>				<b>6,428</b>	<b>38,568</b>	<b>154,272</b>
<b>ENSALADAS</b>					-	-
Alberja	Kg	1	1	0,25	1,5	6
Zanahoria	Kg	1	0,5	0,125	0,75	3
Papas	Kg	1	0,7	0,175	1,05	4,2
Choclo desgranado	Kg	1	2	0,5	3	12
Col	Kg	1	0,35	0,0875	0,525	2,1
Tomate	Kg	1	1	0,25	1,5	6
Lechuga	Kg	1	0,5	0,125	0,75	3
Pepinillo	Kg	1	1	0,25	1,5	6
Rábano	Kg	1	0,5	0,125	0,75	3
<b>TOTAL ENSALADAS</b>				<b>18,875</b>	<b>11,325</b>	<b>45,3</b>
<b>TOTAL MATERIA PRIMA</b>				<b>104,95</b>	<b>668,268</b>	<b>2673,1</b>

Producción mensual arepas	3600
---------------------------	------

Costo de materia prima por unidad	\$0,74
Costo operativo	\$1,58
Margen de contribución	\$0,90
Margen de utilidad	\$0,28
<b>PVP Total</b>	<b>\$3,50</b>

#### 8.14.-Cuadro de costos y gastos

**Tabla 33. Cuadro de costos y gastos**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Sueldo y salarios	1472,12
Rol de provisiones	134,62
Constitución de la empresa	210,00
Equipamiento	15 350,00
Menaje de cocina	1434,70
Desechables	210,00
Publicidad	120,00
Servicios básicos	270,00
Arriendo	370,00
Muebles y enseres	1075,00
Equipo de computación	950,00
Útiles de oficina	30,00
Costo materia prima mensual	2673,10
<b>TOTAL</b>	<b>24 299,54</b>

## 8.15.-Costo operativo

Tabla 34. Costo operativo

DETALLE	VALOR	GASTOS CONSTITUCIÓN DIFERIDO	COSTOS OPERATIVOS MENSUALES
Sueldo y salarios	1472,12		1472,12
Rol de provisiones	134,62		80
Constitución de la empresa	210	210	
Equipamiento	15350	15 350	
Menaje de cocina	1434,7	1434,7	
Desechables	210		210
Publicidad	120		60
Servicios básicos	270		270
Arriendo	370		370
Muebles y enseres	1075	1075	
Equipos de computación	950	950	
Útiles de oficina	30		30
Costo materia prima mensual	<b>2673,1</b>		<b>2673,1</b>
Pago préstamo			<b>525,05</b>
<b>TOTAL</b>	<b>24 299,54</b>	19 019,7	<u>5690,27</u>

<b>Costo Operativo</b>	5690,3		
<b>Costos Totales</b>	<b><u>5690,3</u></b>		
<b>Punto de Equilibrio</b>	1626,0	Unidades	Vendiendo solo arepas
	1451,6	Unidades	Ticket promedio
<b>Unidades Venta Diaria Punto Equilibrio</b>	62,5	Unidades	Vendiendo solo arepas
<b>Unidades Venta Diaria Punto Equilibrio</b>	55,8	Unidades	Ticket promedio

## 8.16.-Tabla de amortización

Tabla 35. Tabla de amortización

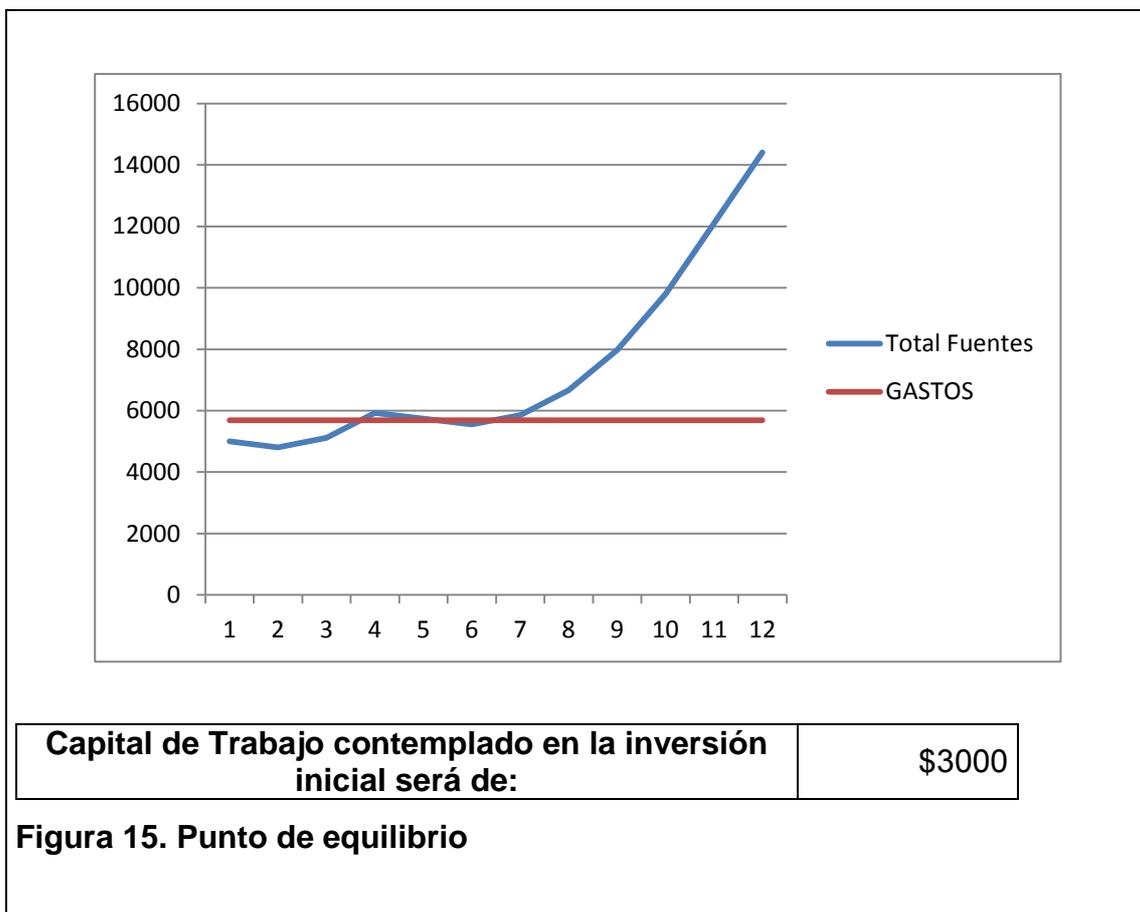
TABLA DE AMORTIZACIÓN					
	<b>BENEFICIARIO</b>				
	<b>INSTIT. FINANCIERA</b>	CFN			
	<b>MONTO EN USD</b>	25 000,00			
	<b>TASA DE INTERES</b>	9,50%	T. EFECTIVA		9,9248%
	<b>PLAZO</b>	5 años			
	<b>GRACIA</b>	0 años			
	<b>FECHA DE INICIO</b>	16/06/2015			
	<b>MONEDA</b>	DOLARES			
	<b>AMORTIZACIÓN CADA</b>	30 días			
	<b>Número de períodos</b>	60 para amortizar capital			
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		25 000,00			
1	16-jul-2015	24 672,87	197,92	327,13	525,05
2	15-ago-2015	24 343,15	195,33	329,72	525,05
3	14-sep-2015	24 010,82	192,72	332,33	525,05
4	14-oct-2015	23 675,86	190,09	334,96	525,05
5	13-nov-2015	23 338,25	187,43	337,61	525,05
6	13-dic-2015	22 997,96	184,76	340,29	525,05
7	12-ene-2016	22 654,98	182,07	342,98	525,05
8	11-feb-2016	22 309,29	179,35	345,69	525,05
9	12-mar-2016	21 960,86	176,62	348,43	525,05
10	11-abr-2016	21 609,67	173,86	351,19	525,05
11	11-may-2016	21 255,70	171,08	353,97	525,05
12	10-jun-2016	20 898,92	168,27	356,77	525,05
13	10-jul-2016	20 539,33	165,45	359,60	525,05
14	09-ago-2016	20 176,88	162,60	362,44	525,05
15	08-sep-2016	19 811,57	159,73	365,31	525,05
16	08-oct-2016	19 443,37	156,84	368,20	525,05
17	07-nov-2016	19 072,25	153,93	371,12	525,05
18	07-dic-2016	18 698,19	150,99	374,06	525,05
19	06-ene-2017	18 321,17	148,03	377,02	525,05
20	05-feb-2017	17 941,17	145,04	380,00	525,05
21	07-mar-2017	17 558,15	142,03	383,01	525,05
22	06-abr-2017	17 172,11	139,00	386,04	525,05
23	06-may-2017	16 783,01	135,95	389,10	525,05
24	05-jun-2017	16 390,83	132,87	392,18	525,05
25	05-jul-2017	15 995,54	129,76	395,29	525,05
26	04-ago-2017	15 597,13	126,63	398,42	525,05

27	03-sep-2017	15 195,56	123,48	401,57	525,05
28	03-oct-2017	14 790,81	120,30	404,75	525,05
29	02-nov-2017	14 382,86	117,09	407,95	525,05
30	02-dic-2017	13 971,67	113,86	411,18	525,05
31	01-ene-2018	13 557,24	110,61	414,44	525,05
32	31-ene-2018	13 139,52	107,33	417,72	525,05
33	02-mar-2018	12 718,49	104,02	421,03	525,05
34	01-abr-2018	12 294,13	100,69	424,36	525,05
35	01-may-2018	11 866,42	97,33	427,72	525,05
36	31-may-2018	11 435,31	93,94	431,10	525,05
37	30-jun-2018	11 000,79	90,53	434,52	525,05
38	30-jul-2018	10 562,84	87,09	437,96	525,05
39	29-ago-2018	10 121,41	83,62	441,42	525,05
40	28-sep-2018	9676,49	80,13	444,92	525,05
41	28-oct-2018	9228,05	76,61	448,44	525,05
42	27-nov-2018	8776,06	73,06	451,99	525,05
43	27-dic-2018	8320,49	69,48	455,57	525,05
44	26-ene-2019	7861,32	65,87	459,18	525,05
45	25-feb-2019	7398,51	62,24	462,81	525,05
46	27-mar-2019	6932,03	58,57	466,48	525,05
47	26-abr-2019	6461,86	54,88	470,17	525,05
48	26-may-2019	5987,97	51,16	473,89	525,05
49	25-jun-2019	5510,33	47,40	477,64	525,05
50	25-jul-2019	5028,91	43,62	481,42	525,05
51	24-ago-2019	4543,67	39,81	485,23	525,05
52	23-sep-2019	4054,60	35,97	489,08	525,05
53	23-oct-2019	3561,65	32,10	492,95	525,05
54	22-nov-2019	3064,80	28,20	496,85	525,05
55	22-dic-2019	2564,02	24,26	500,78	525,05
56	21-ene-2020	2059,27	20,30	504,75	525,05
57	20-feb-2020	1550,53	16,30	508,74	525,05
58	21-mar-2020	1041,78	12,27	512,77	525,05
59	20-abr-2020	529,01	8,25	516,80	525,05
60	20-may-2020	12,21	4,19	520,86	525,05
	19-jun-2020	(508,65)	0,10	524,95	525,05
			6502,98	25 524,85	32 027,84

## 8.17.-Flujo de caja

**Tabla 36. Flujo de caja**

FLUJO DE CAJA ANUAL												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Ingresos</b>												
CAPITAL DE TRABAJO	1000,00	1000,00	500,00	500,00								
Ventas	4000,00	4500,00	5500,00	6000,00	5500,00	5500,00	6000,00	6500,00	7000,00	7500,00	8000,00	8000,00
Caja		(690,27)	(880,54)	(570,81)	238,92	48,65	(141,62)	168,11	977,84	2287,57	4097,30	6407,03
<b>Total Fuentes</b>	5000,00	4809,73	5119,46	5929,19	5738,92	5548,65	5858,38	6668,11	7977,84	9787,57	12 097,30	14 407,03
<b>Gastos</b>												
Sueldo y salarios	1472,12	1472,12	1472,12	1472,12	1472,12	1472,12	1472,12	1472,12	1472,12	1472,12	1472,12	1472,12
Rol de provisiones	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Desechables	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
Publicidad	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Servicios básicos	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
Arriendo	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00
Útiles de oficina	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Costo materia prima mensual	2673,10	2673,10	2673,10	2673,10	2673,10	2673,10	2673,10	2673,10	2673,10	2673,10	2673,10	2673,10
Pago préstamo	525,05	525,05	525,05	525,05	525,05	525,05	525,05	525,05	525,05	525,05	525,05	525,05
<b>Total Gastos</b>	5690,27	5690,27	5690,27	5690,27	5690,27	5690,27	5690,27	5690,27	5690,27	5690,27	5690,27	5690,27
<b>Diferencia</b>	(690,27)	(880,54)	(570,81)	238,92	48,65	(141,62)	168,11	977,84	2287,57	4097,30	6407,03	8716,76

**8.18.-Gráfico punto de equilibrio**

### **8.19.-Análisis financiero**

En el capítulo del estudio financiero se detallan los valores que estarán involucrados en la adquisición de maquinaria, equipos, muebles y el factor humano que necesita la empresa para empezar su funcionamiento.

Se detallan además los valores de sueldos y salarios mediante el rol de pagos, que tendrá que cancelar la empresa de forma mensual por los tres trabajadores con los que contará. Esto asciende a un valor de \$1472,12 con los beneficios que dictamina el Ministerio de lo laboral.

Posteriormente se deberá presentar la documentación necesaria para la constitución de la empresa, como la obtención de RUC, LUAE, y Permiso de Salud, que ascienden a un valor de \$210.

Otro rubro importante para poner en funcionamiento la empresa son activos fijos. Por tal motivo se contará con dos proveedores: TECMY EQUIPOS y TERMO EQUIPOS. Dichos equipos ascienden a un valor de \$15 350.

En activos de operación se contará con los siguientes proveedores: Almacenes MONTERO y NOM BLAM, costos que ascienden a 1787,28. Se deberá contabilizar el gasto de publicidad que es de importancia para el reconocimiento de la empresa, y para el cual se presupuestará un valor de \$120 y se contará con el proveedor CROMATICS.

También se consideran los gastos de servicios básicos como agua, electricidad e Internet, que ascienden a \$270. El gasto de arriendo es de \$370 mensuales. El mobiliario y decoración tendrán un valor de \$1075; también se debe contar con un equipo de computación e impresora, que tiene un valor de \$950 más útiles de oficina (\$33), que permitirán brindar un mejor servicio al consumidor final.

Se llevará a cabo un inventario de materia prima por un valor de \$2673,10 con el cual se producirán 3600 arepas al mes, con un costo de materia prima por unidad de \$0.74. También se toma en cuenta el cuadro Gastos y costos

operativos y el Flujo de caja. El punto de equilibrio en unidades diarias es de 62,5 unidades vendiendo solo arepas y de 55,8 unidades en ticket promedio.

Para toda esta inversión se realiza un crédito en la Corporación Financiera Nacional de \$25 000 a una tasa de interés de \$9,50, a cinco años de plazo.

Se aportará un capital propio de \$20 000.

## CONCLUSIONES

- ✓ Se determina un análisis FODA con el objetivo de conocer fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se pueden presentar en el proyecto.
- ✓ Mediante un estudio de mercado se definió el porcentaje de aceptación del servicio de comida rápida.
- ✓ Se determinó que el estudio operacional nos permitirá tener control y planificación en el proceso productivo y administrativo, cumpliendo políticas y valores.
- ✓ La efectividad de realizar un reclutamiento de personal adecuado a las exigencias y perfiles que el negocio requiere permitirá brindar un servicio de calidad y rapidez.
- ✓ Mediante un estudio financiero se determinaron los costos y gastos necesarios para invertir y poner en marcha el negocio. Adicionalmente se han definido los costos operativos que permiten obtener el punto de equilibrio en unidades diarias (62,5 en unidades vendiendo solo arepas y 55,8 unidades en ticket promedio).

## RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda a los emprendedores que, para iniciar un negocio de comida rápida, se deben tener conocimientos en gastronomía y administración, para saber ¿cómo? y ¿cuándo? poner en marcha el negocio.
- ✓ Se recomienda que, a la hora de presentar un emprendimiento, se realice un análisis FODA para conocer las fortalezas, oportunidades debilidades y amenazas a las que se enfrenta el proyecto.
- ✓ Se recomienda realizar un análisis de dos o más proveedores a la hora de determinar las maquinarias y herramientas para la empresa.
- ✓ Se debe realizar un análisis operacional que permita determinar los procesos de producción.
- ✓ Se debe realizar un análisis de ventas de forma semestral, para así determinar si la empresa está ganando o perdiendo dinero; este análisis nos permitirá realizar estrategias para mejorar los ingresos.
- ✓ Se recomienda realizar un análisis de los indicadores financieros para determinar la factibilidad del proyecto.
- ✓ Se recomienda realizar el cálculo del punto de equilibrio, que permitirá determinar el número de unidades que deben producirse de forma diaria y mensual para cumplir con los objetivos de ventas propuestos y generar rentabilidad.

## REFERENCIAS

- A. <http://kuainabaida.blogspot.com/2010/09/origen-de-la-arepa.html>. Publicado 23 septiembre 2010.
- B. Megapost. Recuperado 07 2011, de <https://www.google.com.ec/search?q=imagenes+de+arepas-Orgulloso-De-Venezuela.html%3B500%3B375>.
- C. Sapag Chaín, N. (2010). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación*. México: Pearson Educación. Pág.115.
- D. Sapag Chain, N. (2010). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Mc Graw Hill Interamericana. Pág. 28.
- E. Theth (2010). Historia fast food. *BuenasTareas.com*. Recuperado 03, 2010, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Historia-Fast-Food/154467.html>.
- F. López, R. (2010). *Gestión Comercial y Marketing* . España : Paraninfo .
- G. Niño, V. (2011). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Ediciones de la U.
- H. Superintendencia de Compañías y Valores. (2013). *Superintendencia de Compañías y*
- I. Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación* . Mexico: Pearson Educación .
- J. Descartes, R. (2010). *Discurso del metodo* . Argentina : Colihue .

## **ANEXOS**

## Anexos 1.-Recetas estándar

		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA</b> <b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>			
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Arepas simple			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		755 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		recipiente, cucharón, sartén grande, paleta , cuchillo			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
250	g	harina precocida de maíz	\$2.00	\$1.25	
5	g	sal	\$1.00	\$0.05	
	c/n	agua		\$0.00	
500	ml	aceite	\$1.80	\$0.75	
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$2.05	
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- En un recipiente poner el agua, sal, añadir la harina precocida de maíz poco a poco, luego mezclar hasta obtener una masa consistente, y dejar reposar la harina por 5 min.			
		2.- Luego con la masa dar forma de tortilla.			
		3.-En un sartén grande añadir el aceite necesario para freírlas.			
		4-. Cuando ya estén listas sacar las arepas y quitar el excedente de aceite.(con servilletas absorbentes).			
		5-.Servir			
		Supervisado por: VANESSA MORALES			



**FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS**

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Arepas con queso			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		955 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		recipiente, cucharón, sartén grande, paleta, cuchillo			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
250	g	harina precocida de maíz	\$2.00	\$1.25	
5	g	sal	\$1.00	\$0.05	
	c/n	agua		\$0.00	
500	ml	aceite	\$1.80	\$0.75	
200	g	queso parmesano	\$6.00	\$2.00	
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$4.05	
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- En un recipiente poner el agua, sal, añadir la harina precocida de maíz poco a poco, luego mezclar hasta obtener una masa consistente, y dejar reposar la harina por 5 min.			
		2.- Luego con la masa dar forma de tortilla.			
		3.-En un sartén grande añadir el aceite necesario para freírlas.			
		4.-Cuando ya esten listas sacar las arepas y quitar el excedente de aceite.(con servilletas absorbentes).			
		5.- Colocar el queso parmesano en la mitad de la arepa.			
		6.- Servir.			
			Supervisado por: VANESSA MORALES		



**FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS**

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Arepas con camarón			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		1558 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		recipiente, cucharón, sartén grande, paleta, cuchillo, tabla de picar			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
250	g	harina precocida de maíz	\$2.00	\$1.25	
5	g	sal	\$1.00	\$0.05	
	c/n	agua		\$0.00	
500	ml	aceite	\$1.80	\$0.75	
300	g	camarones	\$6.00	\$4.50	
2	g	ajo en pasta	\$1.00	\$0.30	
1	onza	achiote en aceite	\$1.30	\$0.30	
	c/n	pimienta	\$0.60	\$0.00	
500	g	cebolla perla	\$0.60	\$0.30	
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$7.45	
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- En un recipiente poner el agua, sal, añadir la harina precocida de maíz poco a poco, luego mezclar hasta obtener una masa consistente, y dejar reposar la harina por 5 min.			
		2.- Luego con la masa dar forma de tortilla.			
		3.- En un sartén grande añadir el aceite necesario para freírlas.			
		4.- Cuando ya estén listas sacar las arepas y quitar el exceso de aceite.			
		5.- En un sartén colocar el achiote, la pasta de ajo y la cebolla perla, pimienta en brunoise, camarones previamente lavados, mezclar hasta conseguir una textura blanda en los camarones.			
		6.- Colocar en la arepa el relleno.			
		7.- Servir.			
			Supervisado por: <b>VANESSA MORALES</b>		



**FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS**

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>	Arepa mixta pollo y carne				
<b>GÉNERO</b>	Comida rápida				
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>	1656 g (3 porciones)				
<b>ENCARGADO</b>	José Silva				
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>	recipiente, cucharón, sartén grande, paleta, cuchillo, tabla de picar				
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
250	g	harina precocida de maíz	\$2.00	\$1.25	
5	g	sal	\$1.00	\$0.05	
	c/n	agua		\$0.00	
500	ml	aceite	\$1.80	\$0.75	
2	g	ajo pasta	\$1.00	\$0.30	
150	g	pollo pechuga	\$3.00	\$1.25	
150	g	carne	\$3.00	\$1.50	
200	g	pimiento	\$0.25	\$0.25	
200	g	tomate	\$1.00	\$0.30	
200	g	cebolla perla	\$0.60	\$0.30	
			<b>VALOR TOTAL</b>	<b>\$5.95</b>	
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>				
	1.- En un recipiente poner el agua, sal, añadir la harina precocida de maíz poco a poco, luego mezclar hasta obtener una masa consistente, y dejar reposar la harina por 5 min.				
	2.- Luego con la masa dar forma de tortilla.				
	3.-En un sartén grande añadir el aceite necesario para freírlas.				
	4.-Cuando ya estén listas sacar las arepas y quitar el excedente de aceite.(con servilletas absorbentes).				
	5.- Freír la carne y el pollo previamente adobadas y después desmenuzarlas para luego mezclar con el refrito de cebolla perla en brunoise, pimiento en brunoise, tomate en brunoise.				
	6.- Y luego poner en la arepa.				
	7.- Servir.				
			Supervisado por: <b>VANESSA</b>		
			<b>MORALES</b>		



**FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS**

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Arepas mixtas chorizo y pollo			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		1257 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		Recipiente, cucharón, sartén grande, paleta, cuchillo, olla, tabla de picar			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
250	g	harina precocida de maíz	\$ 2.00	\$ 1.25	
5	g	Sal	\$ 1.00	\$ 0.05	
	c/n	Agua		\$ 0.00	
500	ml	Aceite	\$ 1.80	\$ 0.75	
2	g	ajo pasta	\$ 1.00	\$ 0.30	
150	g	pollo pechuga	\$ 3.00	\$ 1.25	
150	g	Chorizo	\$ 2.50	\$ 1.50	
200	g	cebolla perla	\$ 0.60	\$ 0.30	
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$ 5.40	
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- En un recipiente poner el agua, sal, añadir la harina precocida de maíz poco a poco, luego mezclar hasta obtener una masa consistente, y dejar reposar la harina por 5 min.			
		2.- Luego con la masa dar forma de tortilla.			
		3.-En un sartén grande añadir el aceite necesario para freírlas.			
		4.-Cuando ya estén listas sacar las arepas y quitar el excedente de aceite. (Con servilletas absorbentes).			
		5.- En una olla con agua hirviendo se coloca la pechuga de pollo, cebolla perla en brunoise, sal y ajo, cocinar, luego sacar y desmenuzar.			
		6.- En un sartén colocar el chorizo cortado en rondelle sofreír.			
		7.- Mezclar el pollo y el chorizo.			
		8.- Y colocar en la arepa.			
		Supervisado por: VANESSA MORALES			



FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Arepa mixta jamón y pasas			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		1155 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		recipiente, cucharón, sartén grande, paleta, cuchillo, tabla de picar			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
250	g	harina precocida de maíz	\$2.00	\$1.25	
5	g	sal	\$1.00	\$0.05	
	c/n	agua		\$0.00	
500	ml	aceite	\$1.80	\$0.75	
150	g	pasas	\$4.00	\$1.50	
150	g	jamón	\$2.00	\$1.00	
100	ml	crema de leche	\$2.00	\$2.00	
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$6.55	
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>				
	1.- En un recipiente poner el agua, sal, añadir la harina precocida de maíz poco a poco, luego mezclar hasta obtener una masa consistente, y dejar reposar la harina por 5 min.				
	2.- Luego con la masa dar forma de tortilla.				
	3.- En un sartén grande añadir el aceite necesario para freírlas.				
	4.- Cuando ya estén listas sacar las arepas y quitar el excedente de aceite. (con servilletas absorbentes).				
	5.- Cortar el jamón en julienne y sofreír.				
	6.- Mezclar las pasas el jamón y colocar la crema de leche.				
	7.- Y colocar en la arepa.				
			Supervisado por: VANESSA MORALES		



FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Arepa mixta albóndigas y queso			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		1457 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		recipiente, cucharón, sartén grande, paleta, cuchillo, tabla de picar			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
250	g	harina precocida de maíz	\$2.00	\$1.25	
5	g	Sal	\$1.00	\$0.05	
	c/n	Agua		\$0.00	
500	ml	Aceite	\$1.80	\$0.75	
2	g	ajo pasta	\$1.00	\$0.30	
150	g	albóndigas	\$2.50	\$1.00	
150	g	queso mozzarella	\$4.00	\$2.00	
200	g	cebolla perla	\$0.60	\$0.30	
200	g	Pimiento	\$0.25	\$0.25	
	c/n	Orégano	\$1.00		
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$5.90	
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- En un recipiente poner el agua, sal, añadir la harina precocida de maíz poco a poco, luego mezclar hasta obtener una masa consistente, y dejar reposar la harina por 5 min.			
		2.- Luego con la masa dar forma de tortilla.			
		3.-En un sartén grande añadir el aceite necesario para freirlas.			
		4.-Cuando ya estén listas sacar las arepas y quitar el excedente de aceite.(con servilletas absorbentes).			
		5.- En un sartén colocar aceite,pimiento en brunoise, cebolla en brunoise, ajo, orégano y la carne, sofreír y cuando esté lista la carne añadir el queso para que se derrita.			
		6.- Y colocar en la arepa.			
		<b>Supervisado por:</b> <b>VANESSA MORALES</b>			



FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Arepa hawaiana			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		1405 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		recipiente, cucharón, sartén grande, paleta , cuchillo, rallador, tabla de picar			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
250	g	harina precocida de maíz	\$2.00	\$1.25	
5	g	Sal	\$1.00	\$0.05	
	c/n	Agua		\$0.00	
500	ml	Aceite	\$1.80	\$0.75	
150	g	queso mozzarella	\$4.00	\$2.00	
150	g	Piña	\$1.50	\$0.70	
150	g	Tocino	\$7.00	\$3.00	
200	g	cebolla perla	\$0.60	\$0.30	
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$8.05	
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- En un recipiente poner el agua, sal, añadir la harina precocida de maíz poco a poco, luego mezclar hasta obtener una masa consistente, y dejar reposar la harina por 5 min.			
		2.- Luego con la masa dar forma de tortilla.			
		3.-En un sartén grande añadir el aceite necesario para freírlas.			
		4.-Cuando ya estén listas sacar las arepas y quitar el excedente de aceite.(con servilletas absorbentes).			
		5.- En un sartén poner un poco de aceite, cebolla perla en rondelle, la piña cortada en brunoise y el tocino cortado en batonnet y sofreír, añadir el queso mozzarella rallado.			
		6.- Y colocar en la arepa.			
		<b>Supervisado por: VANESSA MORALES</b>			



FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Arepas mixtas carne y tocino			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		1457 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		recipiente, cucharón, sartén grande, paleta, cuchillo, tabla de picar			
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
250	g	harina precocida de maíz	\$2.00	\$1.25	
5	g	Sal	\$1.00	\$0.05	
	c/n	Agua		\$0.00	
500	ml	Aceite	\$1.80	\$0.75	
2	g	ajo pasta	\$1.00	\$0.30	
150	g	Carne	\$3.00	\$1.25	
150	g	Tocino	\$7.00	\$3.00	
200	g	cebolla perla	\$0.60	\$0.30	
200	g	Tomate	\$1.00	\$0.30	
			<b>VALOR TOTAL</b>	<b>\$7.20</b>	
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- En un recipiente poner el agua, sal, añadir la harina precocida de maíz poco a poco, luego hasta obtener una masa consistente, y dejar reposar la harina por 5 min.			
		2.- Luego con la masa dar forma de tortilla.			
		3.- En un sartén grande añadir el aceite necesario para freírlas.			
		4.- Cuando ya estén listas sacar las arepas y quitar el excedente de aceite. (con servilletas absorbentes).			
		5.- En un sartén colocar la carne adobada y freír, una vez lista desmenuzarla.			
		6.- Trocear el tocino y freír.			
		7.- Mezclar la carne desmenuzada y el tocino, cebolla en brunoise y el tomate en brunoise, y sofreír.			
		8.- Y colocar en la arepa.			
		<b>Supervisado por: VANESSA MORALES</b>			



**FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS**

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>	Guacamole				
<b>GÉNERO</b>	Comida rápida				
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>	1350 g (3 porciones)				
<b>ENCARGADO</b>	José Silva				
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>	Recipiente de cristal, cucharón, paleta, cuchillo, tabla de picar				
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
800	g	Aguacate	\$1.00	\$0.50	
50	g	Cebollines	\$1.80	\$0.60	
	c/n	Sal	\$2.00		
500	ml	zum de limón	\$2.00	\$0.30	
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$1.40	
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>				
	1.- En un recipiente de cristal poner el zumo de limón, los cebollines cortados en fine brunoise, dejar reposar 2 min.				
	2.- Sacar la semilla del aguacate para luego mezclar con la preparación anterior, aplastar el aguacate.				
			<b>Supervisado por: VANESSA MORALES</b>		



**FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y BEBIDAS**

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Salsa César			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		110.5 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		recipiente, cucharón, licuadora, paleta , cuchillo, tabla de picar			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
50	g	yogurt natural	\$6.00	\$2.00	
10	g	Mayonesa	\$2.50	\$0.40	
	c/n	Sal	\$2.00		
50	g	queso parmesano	\$4.00	\$2.00	
0,5	ml	Limón	\$0.50	\$0.20	
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$4.60	
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
	1.- Licuar el yogurt, la mayonesa, el queso parmesano, el limón cortado en la mitad y exprimir,sal.				
	2.- Y sacar en un recipiente.				
				Supervisado por: VANESSA MORALES	



FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y  
BEBIDAS

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Salsa agridulce			
<b>GÉNERO</b>		Comida rápida			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		130 g (3 porciones)			
<b>ENCARGADO</b>		José Silva			
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>		recipiente, cucharón, olla grande, paleta , cuchillo, licuadora			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
40	g	vinagre de manzana	\$1.50	\$1.00	
20	g	Azucar	\$0.55	\$0.25	
	c/n	Agua	\$0.00	\$0.00	
40	g	salsa de tomate	\$2.50	\$1.00	
30	g	Maicena	\$1.00	\$0.30	
			<b>VALOR TOTAL</b>	<b>\$2.55</b>	
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- Poner el agua fría en un recipiente y la maicena, disolver.			
		2.- Licuar el azucar, vinagre de manzana, salsa de tomate.			
		3.- Mezclar con la preparación anterior y luego poner a fuego lento esperando una consistencia espesa.			
		4.-Colocar en un recipiente.			
		<b>Supervisado por: VANESSA MORALES</b>			



**FACULTAD DE  
GASTRONOMÍA  
ALIMENTOS Y  
BEBIDAS**

<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>	Ensalada rusa				
<b>GÉNERO</b>	Comida rápida				
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>	800 g (3 porciones)				
<b>ENCARGADO</b>	José Silva				
<b>EQUIPO A UTILIZAR</b>	recipiente, olla de presión, cucharón, paleta , cuchillo, tabla de picar				
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
100	g	alverja	\$1.00	\$0.50	
100	g	zanahoria	\$0.20	\$0.60	
	c/n	sal	\$2.00		
300	g	papas	\$1.00	\$0.80	
200	g	mayonesa	\$2.60	\$1.20	
100	g	choclo desgranado	\$1.00	\$0.60	
			<b>VALOR TOTAL</b>	\$3.70	
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>				
	1.- En una olla de presión colocar agua, cantidad necesaria, poner el choclo y cocinar por 20 min.				
	2.- Lavar y pelar previamente la zanahoria, cocinarla entera juntamente con la alverja, con cantidad de agua necesaria por 20 min.				
	3.- En otro recipiente cocinar con agua necesaria con sal las papas previamente peladas y lavadas por 20 min.				
	4.- En un recipiente de cristal mezclar las papas cortadas en medium dice, poner el choclo, la zanahoria cortada en medium dice, alverja y colocar la mayonesa y revolver con la cantidad de sal necesaria.				
			Supervisado por: VANESSA MORALES		

Anexo # 2. Proformas

**TERMO EQUIPOS**  
**INGENIERIA EN REFRIGERACION**  
 CONSULTORIA • DISEÑO • PROYECTO • FABRICACION • MONTAJES  
 SERVICIO TECNICO • IMPORTACION • REPUESTOS  
 DOTACION INDUSTRIAL PARA: SUPERMERCADOS • COMISARIATOS • AUTOSERVICIOS  
 DESPULPADORA • PULPASA DE FRUTAS • PROCESADORA DE ALIMENTOS  
 FRIGORIFICOS • CAMPAMENTOS • PANADERIAS • PASTERIAS  
 PRODUCTOS LACTEOS • GRANJAS INTEGRALES • HOTELES • ETC.

AV. AMERICA N26-176 Y  
 DIEGO MÉNDEZ  
 TELFS.: 3201 230 • 087 882 534  
 093 094 151  
 QUITO - ECUADOR

**PROFORMA**  
 R.U.C. 1707081145001  
 Nº 000000759

Cliente: UNIVERSA RONALD

R.U.C.I.: 1716637960

Fecha: 16-07-2015

Dirección: VICENUNA - BASA

Telf.: 2908249 0984081305

CANTIDAD	DESCRIPCION	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Licadora industrial de 6 litros		600 -
1	Cocina de 5 quemadores completa completa		3.500 -
1	Campana en acero	300 <sup>mm</sup>	600 -
1	Vitrina Vertical mixta de 2 Puertas		2.300 -
1	Molino industrial en acero		1.400 -
1	Balanza normal de plato		50 -
<b>NOTA:</b> Proforma válida por 15 días a partir de su emisión. Todo trabajo se realizará con el 50% de anticipo.			
			<b>SUBTOTAL</b> 8.450,00 ✓
			<b>I.V.A. 0%</b> -
			<b>I.V.A. 12%</b> 1.014,00
			<b>TOTAL USD.</b> 9.464,00

Firma Autorizada

Firma Cliente



**INGENIERIA EN REFRIGERACION**

CONSULTORIA • DISEÑO • PROYECTO • FABRICACION • MONTAJES  
SERVICIO TECNICO • IMPORTACION • REPUESTOS

DOTACION INDUSTRIAL PARA: SUPERMERCADOS • COMISARIATOS • AUTOSERVICIOS  
DESPULPADORA • PULPASA DE FRUTAS • PROCESADORA DE ALIMENTOS  
FRIGORIFICOS • CAMPAMENTOS • PANADERIAS • PASTERIAS  
PRODUCTOS LACTEOS • GRANUAS INTEGRALES • HOTELES • ETC.

AV. AMERICA N26-176 Y  
DIEGO MÉNDEZ  
TELF.S.: 3201 230 • 087 882 534  
093 094 151  
QUITO - ECUADOR

<b>PROFORMA</b>
R.U.C. 1707081145001
<b>Nº 000000758</b>

Cliente: UNIVERSA MORALES

R.U.C.I.: 1716637960

Fecha: 16-03-2015

Dirección: VICENTINA BETA

Tel.: 2908249 0984081305

CANTIDAD	DESCRIPCION	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Extractor de Aleras para 2 metros CENTIN FOGO.		1.200,00
1	MESA DE TRABAJO DISEÑO ESPECIAL - (2.00 x 1.80 x 0.90) FRETE NO INCLUIDO		1.200,00
1	PERZA (150 x 0.40) CON PIE AMIGO		250,00
1	PERZA (1.00 x 0.40) CON PIE AMIGO.		200,00
10	TRABAJADORES.	38%	380,00
<b>NOTA:</b> Proforma válida por 15 días a partir de su emisión. Todo trabajo se realizará con el 50% de anticipo.		<b>SUBTOTAL</b>	<b>3.180,00</b>
		I.V.A. 0%	—
		I.V.A. 12%	381,60
		<b>TOTAL USD.</b>	<b>3.561,60</b>

Firma Autorizada

Firma Cliente



# TECMY EQUIPOS

PAZMIÑO VITERI GERARDO RAUL

RUC. 1801226638001  
OBLIGADO A LLEVAR  
CONTABILIDAD

Matriz: Quito-Conocoto Psje. Club de Abogados No. 228 y J. R. Aguilera  
(Entrada a INNFA) - Telf.: 2340-565  
Dir. del Establecimiento: América N30-28 y Cuero y Caicedo  
Teléfono Local: 2528-683 • Quito-Ecuador

PROFORMA N°

0001432

www.tecmyequiposec.com  
e-mail:  
ventas@tecmyequiposec.com

Asadero de Pollos a Gas, Carbón y Leña, Cocinas Industriales, Self Service, Baños de María, Planchas para Carnes y Hamburguesas  
Freidoras de Papas, Hornos para Panadería y Amasadoras, Cortadoras de Hueso y todo Trabajo sobre medida en Acero Inoxidable  
para Hoteles y Restaurantes.



Fecha: <u>Quito 16-03-2015</u>	Guía de Remisión:
Cliente: <u>Se Venessa Paredes</u>	RUC./C.I.:
Dirección: <u>Vicentino Bojo</u>	Telf.: <u>0984081305</u>

CANT.	CONCEPTO	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Liquidador 6 Litros		520
1	Cocina 6 quemadores		1.750
1	1 Compu Acero 2 metros		690
1	plancha en Acero		950
1	1 Equipo Mixto Congel y Enfriar		2.100
1	Molino de granos Acero		520
1	Est 2 x 110 x 40 x 5 Acero		480
1	Mesa 1,50 x 40		390
+ IVA. Valido 3 dias			
SON:		SUBTOTAL	
		DESCUENTO	
		IVA 12 %	
		IVA 0 %	
FIRMA CLIENTE		FIRMA AUTORIZADA	VALOR TOTAL



INSUMOS PROFESIONALES INSUPROF CIA. LTDA.  
ALMACENES MONTERO

R.U.C. : 1792144566001

Clave de Acceso : 1603201500179214456600120059990000008351234567811

Cliente: MORALES DONOSO VANESSA ELIZABETH

R.U.C./C.I.: 1716637960

Dirección: VICENTINA BAJA

Telefono: 0984081305

Fecha: 16 de marzo de 2015 3:06 p.m.

Factura: 005999000000835

Vendedor: Paola Aguilar

### COTIZACIÓN

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	DESC.	RECARGO	TOTAL
GAS1101060003400	BO.RO PERFO PLATO BASE PARA TAZAS 22/28 DE 15CM.	6	10.34	3.10	0.00	58.92
GAS1101060004158	BO.RO PERFO TAZA APILABLE 28CL x 6JUNI	6	15.30	4.59	0.00	87.21
GAS0602030004574	CRIST VASO AV LISO LEXINGTON WHI 11OZ.	24	0.83	1.40	0.00	18.61
GAS0307100007794	WIKIN BHALA ESPOLVOREADOR 10OZ ORIFICIO PARA SA	10	3.34	1.67	0.00	31.77
GAS0404110003833	TRAMO COSMO SERVILLETERO DE ACERO INOXIDABLE D	10	5.70	2.85	0.00	54.15
GAS0402010000549	TRAMO BANDEJA DE BEBIDAS CON ANTIDESLIZANTE	6	27.55	8.27	0.00	157.04
GAS0701040005254	SUNNE TABLA PICAR BLANCA 50X38CM	1	23.47	0.00	0.00	23.47
GAS0701040006706	SUNNE TABLA PICAR ROJA 46X32CM	1	16.20	0.00	0.00	16.20
GAS0701040005252	SUNNE TABLA PICAR BLANCA 35X25X1.2CM	1	10.71	0.00	0.00	10.71
GAS0403010002090	CATER CUCHARA SOPERA X 12un.	3	11.60	1.04	0.00	33.76
GAS0403050004184	CATER TENEDOR DE MESA X 12un.	3	11.60	1.04	0.00	33.76
GAS0403020002128	CATER CUCHILLO DE MESA X 12un.	3	18.08	1.63	0.00	52.61
GAS0403010002086	CATER CUCHARA DE CAFE X 12un.	3	8.27	0.74	0.00	24.06



INSUMOS PROFESIONALES INSUPROF CIA. LTDA.  
ALMACENES MONTERO

R.U.C. : 1792144566001

Clave de Acceso : 1603201500179214456600120059990000008361234567817

Cliente: MORALES DONOSO VANESSA ELIZABETH

R.U.C./C.I.: 1716637960

Dirección: VICENTINA BAJA

Telefono: 0984081305

Fecha: 16 de marzo de 2015 3:25 p.m.

Factura: 0059990000000836

Vendedor: Paola Aguilar

COTIZACIÓN

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	DESC.	RECARGO	TOTAL
GAS0601040008182	GIBSO REFRACTARIO RECTANGULAR RESISTENTE HASTA	1	8.28	0.00	0.00	8.28
GAS0601040008183	GIBSO REFRACTARIO RECTANGULAR RESISTENTE HASTA	1	6.28	0.00	0.00	6.28
GAS0601040008184	GIBSO REFRACTARIO CUADRADO RESISTENTE HASTA 42	1	5.17	0.00	0.00	5.17
GAS0601040008185	GIBSO REFRACTARIO RECTANGULAR RESISTENTE HASTA	1	4.97	0.00	0.00	4.97
GAS0601040005411	UM.EC FUENTE RECTANGULAR PYREX CON ASA SILICONA	1	5.84	0.00	0.00	5.84
GAS0601040005409	UM.EC FUENTE CUADRADA PYREX 1.1lt.	1	5.97	0.00	0.00	5.97

SUBTOTAL 36.52  
DESCUENTO 0.00  
TARIFA 0% 0.00  
TARIFA 12% -4.38  
I.V.A. 12% 4.38  
TOTAL 0.00

41,23

INSUMOS PROFESIONALES  
INSUPROF CIA. LTDA.  
RUC: 1792144566001  
MATRIZ  
AV. 10 DE AGOSTO N43-33 Y FALCONÍ  
SUCURSAL  
SANTA CLARA



INSUMOS PROFESIONALES INSUPROF CIA. LTDA.  
ALMACENES MONTERO

R.U.C. : 1792144566001

Clave de Acceso : 1603201500179214456600120059990000008341234567816

Cliente: MORALES DONOSO VANESSA ELIZABETH

R.U.C./C.I.: 1716637960

Dirección: VICENTINA BAJA

Telefono: 0984081305

Fecha: 16 de marzo de 2015 2:44 p.m.

Factura: 005999000000834

Vendedor: Paola Aguilar

COTIZACIÓN

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	DESC.	RECARGO	TOTAL
GAS0307120007774	WIKIN BHALA CUCHARON PROFESIONAL 2 CUERPOS 1/2	1	1.34	0.00	0.00	1.34
GAS0307090007839	WIKIN BHALA ESPUMADERA PROFESIONAL 16CM	1	9.96	0.00	0.00	9.96
GAS0307090007760	WIKIN BHALA COLADOR TIPO BOWL 7.5LT 8QT	1	8.23	0.00	0.00	8.23
GAS0307060007766	WIKIN BHALA BOWL ABIERTO PARA MEZCLAR 12.3LT 13C	3	7.65	0.69	0.00	22.27
GAS0307280003546	ILKO RALLADOR 4 LADOS ACERO INOX DESIGN	2	6.94	0.00	0.00	13.89
GAS0703010005317	TRAMO MASTE CUCHILLO CHEF CEBOLLERO PROFESIONA	1	9.83	0.00	0.00	9.83
GAS0703010002161	TRAMO MASTE CUCHILLO PARA DESHUESAR PROFESIONA	1	5.33	0.00	0.00	5.33
GAS0703010005316	TRAMO MASTE CUCHILLO CHEF CEBOLLERO PROFESIONA	1	12.47	0.00	0.00	12.47
GAS1101050003403	BO.RO PERFO PLATO PARA POSTRE 19CM. x 6UNI	6	15.30	4.59	0.00	87.21
GAS1101050003404	BO.RO PERFO PLATO TENDIDO 23.5CM. x 6UNI	6	19.04	5.71	0.00	108.53
GAS1101050003399	BO.RO PERFO PLATO BASE 26CM. x 6UNI	6	22.44	6.73	0.00	127.91

SUBTOTAL 424.68  
DESCUENTO 0.00  
TARIFA 0% 0.00  
TARIFA 12% -48.84  
I.V.A. 12% 48.84  
TOTAL 0.00

455,79

INSUMOS PROFESIONALES  
INSUPROF CIA. LTDA.  
RUC: 1792144566001  
MATRIZ  
AV. 10 DE AGOSTO N43-33 Y FALCONI  
SUCURBAL  
SANTA CLARA



INSUMOS PROFESIONALES INSUPROF CIA. LTDA.  
ALMACENES MONTERO

R.U.C. : 1792144566001

Clave de Acceso : 1603201500179214456600120059990000008331234567810

Cliente: MORALES DONOSO VANESSA ELIZABETH

R.U.C./C.I.: 1716637960

Dirección: VICENTINA BAJA

Telefono: 0984081305

Fecha: 16 de marzo de 2015 2:33 p.m.

Factura: 6059990000000833

Vendedor: Paola Aguilar

COTIZACIÓN

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	DESC.	RECARGO	TOTAL
REP0303060006667	SKYM NAVAJA 6MM PARA CORTE MANUAL	1	38.46	0.00	0.00	38.46
GAS0902050003090	PANAS MICROONDAS COMERCIAL EN ACERO INOXIDABLE	1	599.95	0.00	0.00	599.95
GAS1001010000180	WIKIN OLLA DE 50LT ACERO INOX T304(NSF) DIA40CM X	1	245.54	0.00	0.00	245.54
GAS1001010000178	WIKIN OLLA DE 31LT ACERO INOX. T304 (NSF) DIA36CM	1	178.53	0.00	0.00	178.53
GAS1005010007403	WIKIN SARTEN DE ACERO INOXIDABLE QUIRURGICO 32C	1	66.92	0.00	0.00	66.92
GAS1005010000188	WIKIN SARTEN DE ACERO INOXIDABLE CON RECUBRIMIE	1	41.52	0.00	0.00	41.52
GAS1005010000182	WIKIN SARTEN ACERO INOXIDABLE DIA 20CM X ALTO 4C	1	21.88	0.00	0.00	21.88
GAS0307120007691	WIKIN BHALA CUCHARON PROFESIONAL 12 OZ GRIS	1	5.50	0.00	0.00	5.50
GAS0307120007700	WIKIN BHALA CUCHARON PROFESIONAL 6 OZ NEGRO	1	4.31	0.00	0.00	4.31
GAS0307120007696	WIKIN BHALA CUCHARON PROFESIONAL 4 OZ VERDE	1	3.96	0.00	0.00	3.96
GAS0307120007689	WIKIN BHALA CUCHARON PROFESIONAL 1 1/2 OZ NEGRC	1	2.62	0.00	0.00	2.62
GAS0307120007690	WIKIN BHALA CUCHARON PROFESIONAL 1 OZ AMARILLO	1	2.37	0.00	0.00	2.37

SUBTOTAL 1,211.55  
DESCUENTO 0.00  
TARIFA 0% 0.00  
TARIFA 12% -145.39  
I.V.A. 12% 145.39  
TOTAL 0.00

1356,94

INSUMOS PROFESIONALES  
INSUPROF CIA. LTDA.  
RUC: 1792144566001  
MATRIZ  
AV. 19 DE AGOSTO N43-33 Y FALGONI  
SUCURSAL  
SANTA CLARA



MOM BLAM

ALMACEN DE VAJILLA EN ACERO INOXIDABLE  
RAZON SOCIAL: IBARRA DÁVILA NILZA CIELO

RUC: 0401356225001

PROFORMA A

No. 5001-001-0000252A

DIRECCION: Portoviejo Oe1-17 y Pérez Guerrero (frente al Pte del Guambra)  
Telf: 2502 300/2508-930 / 0998484363 / 0984249345 EMAIL: mom-blam@hotmail.com

QUITO-ECUADOR

FECHA: lunes, 16 de marzo de 2015

CIUDAD: QUITO

CLIENTE: MORALES VANESA

JANA JULIA VINUEZA RUC./CC.:

1716637960

DIRECCION: VICENTINA BAJA

TELEF: 0984081305 M

ITEM	CANT	DETALLE EN STOCK	CODIGO	V. UNIT	V. TOTAL	STOCK UNIDADES
1	1	CALDERO RECORTADO 40 35,4 LT UMCO	1060	71,43	71,43	
2	1	CALDERO RECORTADO 36 23,5 LT UMCO	1059	58,03	58,03	
3	1	SARTEN 36CM ACERO INOX SERVICE S/T	14360	64,29	64,29	
4	1	SARTEN 40CM ACERO INOX SERVICE S/T	14400	83,71	83,71	
5	1	CUCHARON 8 OZ 25 CL 10 CM SUNNEX	4615LA	16,07	16,07	
6	1	CUCHARON 6 OZ 9,5 CM SUNNEX 40,5 CM	413LA	13,27	13,27	
7	1	ESPU MADERA PROF 10X42 CM SUNNEX	413SM	12,06	12,06	
8	1	COLADOR 30 CM MALLA METAL FINA	COLA30	8,04	8,04	
9	2	BANDEJA RECTANGULAR ACERO 60X40X5 CM	A06	8,00	16,00	
10	1	BANDEJA RECTANGULAR ACERO 35X45X5 CM	A05	6,75	6,75	
11	1	CUCHILLO P/CARNE 6" MASTER TRAMONTINA HIGH CARBON	24609/086	9,51	9,51	
12	1	CUCHILLO P/CARNE 9" MASTER TRAMONTINA HIGH CARBON	24621/089	12,86	12,86	
13	1	CUCHILLO DESHUESAR 5" TRAMONTINA MASTER HIGH CARBON	24602/085	5,02	5,02	
14	1	RALLO ACERO INOX 4 LADOS ILKO	223003	8,22	8,22	
15	36	PLATO TENDIDO 10" RESISTENTE	FBP100	2,41	86,78	
16	36	PLATO TENDIDO 11" RESISTENTE	FBP110	3,09	111,240	
17	36	PLATO TENDIDO 8" RESISTENTE	FBP80	1,91	68,580	
18	24	PLATO CUADRADOS 8MM RESISTENTE	FKBD58	1,61	38,520	
19	24	TAZA CUADRADA 210 ML RESISTENTE	FKFB210	2,34	56,268	
20	24	VASO VIDRIO HERR 11,3 OZ 0124AL48	10217U	0,68	16,262	
21	10	AZUCARERA APILABLE 8,5 OZ 250CC PORCELANA CORONA ACTUA	708712	8,27	82,662	
22	10	SALERO LISO 8,3CM PORCELANA ACTUALITE	709812	2,70	27,048	
23	10	SALSERA LISA DE 18OCC	807324	1,79	17,888	
24	6	BANDEJA R/ANTIDES 51X38 CM	MFE-1520BR	20,10	120,600	
25	2	TABLA P/PICAR 51X38X1,25CM	6215CW	24,65	49,290	
26	1	TABLA P/PICAR 45X30X1,5 CMS SUNNEX	6213CW	17,01	17,009	
27	3	CUCHARA TR COSMOS DOCENA	63950/010	16,07	48,213	
28	3	TENEDOR TR COSMOS DOCENA	63950/020	16,08	48,227	
29	3	CUCHILLO MESA TR COSMOS DOCENA	63950/030	34,16	102,465	
30	3	CUCHARA DE TE DOCENA COSMOS TRAMONTINA	63950/077	9,57	28,714	
31	10	JARRA DE VIDRIO 1,5 LT	N-3110A	4,13	41,250	
32						
33						
34						
35						

CONDICIONES GENERALES DE COMPRA VENTA

- > Validez de la proforma es de 15 días.
- > Los precios están en dólares.
- > La oferta no incluye precio de transporte de mercadería.
- > Cuando solicite artículos de fabricación el pago será 50% anticipo y 50% contra-entrega.
- > Tiempo de entrega: dependerá del stock o previa venta.
- > Descuentos no aplican con pago con tarjetas.

Horario de atención: lunes a viernes de 09H30 a 19H00; sábado de 09H30 a 17H00

Atentamente,

Cielo Ibarra  
Administración



MOM | BLAM  
ALMACEN DE VAJILLAS EN ACERO INOXIDABLE

SUBTOTAL	1.346,26
DESCUENTO	0,00
SUBTOTAL	1.346,26
IVA 12%	161,55
TOTAL \$	1.507,81



**TOPARRILLA**  
 CARRERA CAICEDO MARIA DEL CARMEN  
 DIREC: PABLO GUEVARA / NBY E17-08 Y  
 ANTONIO SIERRA / E17  
 Telf: 3081133 / 098 4020 555  
 Quito - Ecuador

Contribuyente Régimen Simplificado  
**RUC: 1705482121001**  
**AUT. SRI: 1116555096**  
**000241**

**NOTA DE VENTA** - ACTIVIDADES DE COMERCIO hasta \$150.0 001-001-

Fecha: 13 de julio de 2015  
 Señor (es): Vanessa Morales  
 Dirección: Vicentina Buja  
 R.U.C./ C.I.: 1716637960 Telfs: \_\_\_\_\_

CANT.	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
1kg	Pimiento		1.00
1kg	Cebolla Pella		2.00
1kg	Piña		1.00
1kg	Aguacate		1.00
1kg	Col		0.35
1kg	Tomate		1.00
1kg	lechuga		0.50
1kg	Papinillo		1.00
1kg	Platano		0.50
1kg	Cebollines		1.00
6kg	Limón		6.00
1kg	Morcena		1.41
	<b>TOTAL</b>		<b>24.70</b>

RECIBI AUTORIZADA RECIBI CONFORME  
Nota: Copia autorizada - GRAFICAS LUCY RUC: 1203652779001 - AUT: 6570 / Telf: 308 3815 / Original Cliente  
 - Copia Emisor Fecha de Autorización: 11/Marzo/2015 Del 201 al 300 VALIDA SU EMISION HASTA 11/Marzo/2016

**TOPARRILLA**  
 CARRERA CAICEDO MARIA DEL CARMEN  
 DIREC: PABLO GUEVARA / N81 E17-08 Y  
 ANTONIO SIERRA / E17  
 Telf: 3081133 / 098 4020 555  
 Quito - Ecuador

Contribuyente Régimen Simplificado  
**RUC:1705482121001**  
**AUT. SRI: 1116555096**

**000231**

**NOTA DE VENTA** ACTIVIDADES DE COMERCIO hasta \$150,0 001-001-

Fecha: 13 de junio 2015  
 Señor (es): Vanessa Morales  
 Dirección: Vicentina Bja  
 R.U.C./ C.I.: 1716637960 Telfs: \_\_\_\_\_

CANT.	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
1g	Aceite		4,00
1kg	Ajo en Pasta		3,00
1g	Achiote		4,00
1g	Crema de leche		7,87
1kg	Oregano		1,00
1g	Zumo Limón		5,00
1g	Mayonesa		5,18
1g	Salsa de tomate		4,00
1kg	Diente		2,00
1g	Yogurt Natural		6,00
1g	Vinagre Manzana		4,92
1kg	Azuocar		1,00
	TOTAL		47,97

PRIMA AUTORIZADA RECIBI CONFORME  
Avilaz Consejo Luz Maria - GRAFICAS LUCY RUC 1203652778001 - AUT 5570 / Telf: 308 3815 / Original Cliente  
 - Copia Emisor Fecha de Autorización: 11/Marzo/2015 Del 201 al 300 VALIDA SU EMISION HASTA 11/Marzo/2015

**TOPARRILLA**  
 CARRERA CAICEDO MARIA DEL CARMEN  
 DIREC: PABLO GUEVARA / N81 E17-08 Y  
 ANTONIO SIERRA / E17  
 Telf: 3081133 / 098 4020 555  
 Quito - Ecuador

Contribuyente Régimen Simplificado  
**RUC: 1705482121001**  
**AUT. SRI: 1116555096**

**000240**

**NOTA DE VENTA** -ACTIVIDADES DE COMERCIO hasta \$150.0 001-001-

Fecha: 13 de junio 2015  
 Señor (es): Vanessa Morales  
 Dirección: Vicentina Baja  
 R.U.C./ C.I: 1716637960 Telfs: \_\_\_\_\_

CANT.	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
1Kg	harina siecada de maiz	1,17	1,17
1Kg	Pollo	2,30	2,30
1Kg	carne	5,72	5,72
1Kg	Camaron	8,80	8,80
1Kg	Cholizo	4,84	4,84
1Kg	bcino	3,50	3,50
1Kg	Jamón	4,51	4,51
1Kg	Passas frutas	4,00	4,00
1Kg	Queso Melinda	2,75	2,75
1Kg	Queso Mozzarella	9,40	9,40
1Kg	" Parmezano	10,50	10,50
1Kg	Sal	0,40	0,40
	<b>TOTAL</b>		<b>57,89</b>

  
 FIRMA AUTORIZADA

RECIBI CONFORME

Forma Consejo Luz María - GRAFICAS LUCY RUC 1203652779091 - AUT. 5570 / Telf.: 308 3615 / Original Cliente  
 - Copia Emisor Fecha de Autorización: 11/Marzo/2015 Del 201 al 300 VALIDA SU EMISION HASTA 11/Marzo/2016

### Anexos # 3. Fotografías del negocio



Foto # 1



Foto # 2



Foto # 3



Foto # 4

#### Anexos # 4. Fotos de la competencia



Foto # 1



Foto # 2



Foto # 3



Foto # 4



Foto # 5



Foto # 6



Foto # 7



Foto # 8



Foto # 9



Foto # 10



Foto # 11



Foto # 12



Foto # 13



Foto # 14



Foto # 15