



FACULTAD DE TURISMO Y HOSPITALIDAD

“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE DE
COMIDA TÍPICA LOJANA, UBICADO EN LA CIUDADELA RUMIÑAHUI,
SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO”.

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas
y Hoteleras

Profesora Guía
Lcda. Ana Carolina Maldonado

Autora
Karina Tatiana Freire Alarcón

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 el desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Ana Carolina Maldonado
Licenciada en Administración en Alimentos y Bebidas y Artes Culinarias
C.I. 1706925250

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Yo, Karina Tatiana Freire Alarcón, declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

Karina Tatiana Freire Alarcón
C.I. 1717343477

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios, mi familia y a todos mis profesores por sus enseñanzas durante toda mi carrera estudiantil.

DEDICATORIA

A Dios por brindarme esta bendición más grande del mundo que es mi Familia, mis padres y mis hermanas los amo y sobre todo a mi abuelita Julia Martínez, gracias a ella por ser mi fuente de inspiración para realizar este proyecto, mi abuelita lojana.

RESUMEN

El presente plan de negocios, consiste en ofrecer un servicio de restaurante en el sector norte de la ciudad de Quito en la ciudadela Rumiñahui, dirigido a familias, estudiantes y funcionarios que trabaja en empresas cercanas al sector.

El negocio tendrá la denominación de Restaurante La Abuelita Lojana, y tiene como VISION “Llegar a ser en tres años la primera opción de alimentación para la ciudadela Rumiñahui, ofreciendo una variedad de gastronomía típica de la ciudad de Loja en donde nuestro compromiso principal será crear experiencias atractivas al paladar de nuestros clientes”, como MISION “Ser una nueva y diferente alternativa de alimentación para la ciudadela Rumiñahui, rescatando la tradición gastronómica de la ciudad de Loja combinado con un excelente servicio y calidad, logrando así una fidelización del cliente hacia el restaurante”.

El objetivo general del proyecto es ser una nueva y diferente alternativa de alimentación para la ciudadela Rumiñahui, rescatando la tradición gastronómica de la ciudad de Loja combinado con un excelente servicio y calidad, logrando así una fidelización del cliente hacia el restaurante.

Para este proyecto se dispondrá de un local, equipamiento, mobiliario, decoración de acuerdo a la temática del restaurante representando la cultura gastronómica y la diversidad que existe en la ciudad de Loja.

Con el estudio financiero, se logrará obtener una idea de la rentabilidad del proyecto y de los potenciales ingresos que éste generaría dada su ejecución. Se cuantificaron todos los rubros correspondientes y de esta manera se calcula y se proyectan los ingresos indicando la rentabilidad del negocio.

ABSTRACT

This business plan goal is to offer a restaurant service, in the north of Quito city, Rumiñahui neighborhood, this restaurant is designed for families, students and companies working nearby.

The name of the restaurant is “La Abuelita Lojana”, and the VISION is “Becoming in three years, the first option in food offerings in the neighborhood Rumiñahui, focused in a variety of Loja cuisine. Our main commitment is to appeal the customers experience palate”, and the MISSION is “Be a new and different food alternative for Rumiñahui neighborhood, rescuing the culinary tradition of the city of Loja, combined with excellent service and quality, thus achieving customer loyalty ”.

The project objective is be a new and different food alternative for Rumiñahui neighborhood, rescuing the culinary tradition of the city of Loja combined with excellent service and quality, thus achieving customer loyalty to the restaurant.

This project will have a building, equipment, furniture and the decoration according to the culture and diversity that exists in the city of Loja.

With the help of the financial study, it will be possible to get an idea of the profitability of the project and potential income it would generate given their execution. All relevant areas were quantified and income calculated, indicating the projected profitability.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. MARCO TEÓRICO	2
1.1 Historia.....	2
1.2 Evolución.....	3
1.3 Gastronomía Latinoamericana.....	5
1.4 Gastronomía Ecuatoriana	7
1.5 Gastronomía ciudad de Loja.....	7
2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	10
2.1 Marco legal	10
2.2 Naturaleza del proyecto	12
2.3 Resumen Ejecutivo	13
2.4 Misión.....	14
2.5 Visión.....	14
2.6 Objetivos.....	14
2.7 Estructura organizacional.....	17
2.8 Funciones del personal.....	18
2.9 Descripción de la empresa.....	21
2.10 Análisis FODA	21
2.11 Ventaja competitiva	27
2.12 Valores empresariales	28
3. ANÁLISIS DE MERCADO	30
3.1 Objetivo del estudio de Mercado	30
3.1.1 Objetivo general.....	30
3.1.2 Objetivos específicos	30
3.2 Investigación de Mercado	30
3.2.1 Tipo de investigación y técnica a utilizar.....	30

3.3 Población y Muestra	30
3.3.1 Tamaño de la muestra	31
3.4 Análisis de resultados	35
3.4.1 Procesamiento de la información.....	35
3.4.2 Entrevista a profesionales.....	49
3.4.3 Análisis de la competencia	57
3.5 Plan estratégico de mercado.....	59
4. PLAN INTEGRAL DE MARKETING.....	64
4.1 Desarrollo del plan de marketing.....	64
4.1.1 Introducción	64
4.2 Objetivos del plan.....	65
4.3 Mercado objetivo	65
4.3.1 Descripción del segmento de mercado.....	65
4.4 Mezcla de mercadotecnia	67
5. PLAN DE OPERACIONES.....	85
5.1 Estudio técnico.....	85
5.1.1 Localización	85
5.1.2 Estudio arquitectónico.....	89
5.1.3 Equipamiento	94
5.2 Ciclo de operaciones	99
6. PLAN FINANCIERO	103
6.1 Introducción	103
6.2 Objetivos.....	103
6.2.1 Objetivo General.....	103
6.2.2 Objetivos específicos	103
6.3 Funciones del Administrador Financiero.....	103
6.4 Estados Financieros	104
6.5 Presupuestos	104
6.5.1 Presupuesto de Inversión	104

6.5.2 Presupuesto de Financiación.....	108
6.6 Estado de situación inicial	109
6.7 Cálculo estimativo de nómina salarial.....	112
6.8 Proyección de ventas y flujo estimativo de efectivo (1er año).....	114
6.9 Balance proyectado a cinco años.....	119
6.10 Presupuesto del estado de pérdidas y ganancias.....	121
6.11 Indicadores de evaluación financiera (Van, Tir, Costo – Beneficio)	122
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	126
7.1. Conclusiones.....	126
7.2. Recomendaciones	127
REFERENCIAS.....	128
ANEXOS.....	133

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estructura Organizacional Restaurante La Abuelita Lojana.	17
Figura 2. Edades de las personas encuestadas.....	35
Figura 3. Género personas encuestadas.	36
Figura 4.Estado civil de personas encuestadas.	37
Figura 5.Ingresos mensuales personas encuestadas.	38
Figura 6.Ocupación de las personas encuestadas.....	39
Figura 7.Frecuencia en la que visita restaurantes.....	41
Figura 8. ¿Cuánto gasta al momento de ir almorzar?	42
Figura 9.Conocimientos de la gastronomía de la ciudad de Loja.	43
Figura 10. . Resultados de las personas encuestadas que desean asistir a un restaurante de comida típica lojana.....	44
Figura 11. Resultados de cuanta cantidad de dinero destinarían para asistir al restaurante de comida típica lojana.....	45
Figura 12. Atributos que toma en cuenta al momento de asistir a un restaurante.	46
Figura 13. Resultados por que regresaría a un restaurante.....	47
Figura 14. Chef profesional Daniel Rodríguez.....	49
Figura 15. Julia Martínez.	53
Figura 16. Pasos para planeación estratégica.	59
Figura 17. Volante restaurante La Abuelita Lojana.	72
Figura 18. Parte externa del tríptico publicitario del restaurante La Abuelita Lojana.....	73
Figura 19. Parte interna del tríptico publicitario restaurante La Abuelita Lojana.....	74
Figura 20.Tarjeta de presentación Gerente General.	75
Figura 21.Logotipo Restaurante La Abuelita Lojana	76
Figura 22. Diagrama de flujo restaurante La Abuelita Lojana.....	81
Figura 23.Localización del Restaurante La Abuelita Lojana, 2015.....	86
Figura 24. Localización del Restaurante La Abuelita Lojana, 2015.....	86
Figura 25. Ubicación del Restaurante La Abuelita Lojana.....	87

Figura 26. Local comercial Restaurante La Abuelita Lojana.	88
Figura 27. Parqueadero del local comercial.	89
Figura 28. Plano arquitectónico Restaurante La Abuelita Lojana.....	91
Figura 29. Plano arquitectónico Restaurante La Abuelita Lojana.....	92
Figura 30. Ciclo de operaciones en servicio del Restaurante La Abuelita Lojana.....	99
Figura 31. Ciclo de operaciones proceso de cocina Restaurante La Abuelita Lojana.....	101
Figura 32. Humita y café pasado.....	143
Figura 33. Empanada de viento.	143
Figura 34. Menú El Palacio del Tamal Lojano	144
Figura 35. Salón La Olla Comida Lojana.....	147
Figura 36. Plato Repe Lojano.....	147
Figura 37. Restaurante La Olla Comida Lojana.	148
Figura 38. Restaurante Don Churrasco.....	150
Figura 39. Restaurante Parrilladas Brasero Gaucho.....	153
Figura 40. Restaurante Los Ceviches de la Rumiñahui.	156
Figura 41. Requisitos para financiamiento.	187
Figura 42. Formulario para solicitud de Financiamiento.....	189

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz F.O.D.A.....	26
Tabla 2. Barrios Irregulares del Distrito Zona Urbana.	32
Tabla 3. Censo Población del DMQ 2001 - 2010, según áreas consideradas, valores absolutos y relativos.	33
Tabla 4. Edad de personas encuestadas.	35
Tabla 5. Género de personas encuestadas.	36
Tabla 6. Estado civil personas encuestadas.	37
Tabla 7. Ingresos mensuales personas encuestadas.	38
Tabla 8. Ocupación de las personas encuestadas.....	39
Tabla 9. Frecuencia en la que visita restaurantes.	41
Tabla 10. Cuánto gasta al momento de ir almorzar.....	42
Tabla 11. Conocimientos de la gastronomía típica de la ciudad de Loja.....	43
Tabla 12. Resultados de las personas encuestadas que desean asistir a un restaurante de comida típica lojana.....	44
Tabla 13. Resultados cuanta cantidad de dinero destinarían para asistir al restaurante de comida típica lojana.....	45
Tabla 14. Atributos que toman en cuenta al momento de asistir a un restaurante.	46
Tabla 15. Resultados por que regresaría a un restaurante.	47
Tabla 16. Matriz perfil de la Competencia Directa.....	57
Tabla 17. Matriz perfil de la Competencia Indirecta.	58
Tabla 18. Plan de acción.....	63
Tabla 19. Multiplicadores.....	70
Tabla 20. Calificación de Proveedores.....	83
Tabla 21. Adecuación activos fijos.	94
Tabla 22. Inventario de cocina.	94
Tabla 23. Utensilios de cocina.....	95
Tabla 24. Utensilios de servicio.....	95
Tabla 25. Vajilla.....	96
Tabla 26. Cubertería	96

Tabla 27. Cristalería	96
Tabla 28. . Mantelería	96
Tabla 29. Equipos de oficina.	97
Tabla 30. Mobiliario.	97
Tabla 31. Presupuesto de Inversión.	105
Tabla 32. Equipos de cocina y menaje de restaurante.....	106
Tabla 33: Estado de Situación Inicial	110
Tabla 34. Balance General restaurante La Abuelita Lojana	111
Tabla 35. Sueldos de Mano de Obra Directa.	113
Tabla 36. Sueldos de Personal Administrativo.	113
Tabla 37. Calculo salarial del personal del Restaurante La Abuelita Lojana.....	114
Tabla 38. Ventas promedio por día.	114
Tabla 39. Proyección de Ventas y Flujo de caja.....	116
Tabla 40. Flujo de Caja Neto.....	117
Tabla 41. Balance proyectado a cinco años.....	119
Tabla 42. Estado de Resultados.	121
Tabla 43. Escenario Base.	123
Tabla 44. Escenario Optimista.	124
Tabla 45. Escenario Pesimista	125
Tabla 46. Receta estándar Repe.....	157
Tabla 47. Receta estándar Locro de Sambo.	158
Tabla 48. Receta estándar Sopa Lentejas con Queso.	159
Tabla 49. Recetas estándar Ceviche de Carne.....	160
Tabla 50. Receta estándar Sango Lojano.	161
Tabla 51. Receta estándar Sopa de Quínoa.	162
Tabla 52. Receta Estándar Pipián.....	163
Tabla 53. Receta estándar Locro de Mellocos.	164
Tabla 54. Receta estándar Sopa de Avena Tostada.....	165
Tabla 55. Receta estándar Ají de Carne.	166
Tabla 56. Receta estándar Chanfaina.....	167
Tabla 57. Receta estándar Carne Seca.	168

Tabla 58. Receta estándar Guicza de Carne.	169
Tabla 59. Receta estándar Niños Envueltos.	170
Tabla 60. Receta estándar Estofado de Gallina.	171
Tabla 61. Receta estándar de Gallina Cuyada.	172
Tabla 62. Receta estándar Cecina.	173
Tabla 63. Receta estándar Chivo al Hueco.	174
Tabla 64. Receta estándar Cuchifrito de Chivo.	175
Tabla 65. Receta estándar Torta de Papas.	176
Tabla 66. Receta estándar Torta de Camotes con Naranjillas.	177
Tabla 67. Receta estándar Dulce de Guayaba en Tajadas.	178
Tabla 68. Receta estándar Enrollados de Dulce.	179
Tabla 69. Receta estándar Budín de Maní.	180
Tabla 70. Receta estándar Bollo Lojano.	181
Tabla 71. Receta estándar Bollo de Sema.	182
Tabla 72. Receta estándar Buñuelos de Zapallo.	183
Tabla 73. Receta estándar Bizcochuelos.	184
Tabla 74. Receta estándar Roscones Lojanos.	185
Tabla 75. Receta estándar Tamal Lojano.	186

INTRODUCCIÓN

Una de las fortalezas que tiene Ecuador es la diversidad en su gastronomía en las diferentes regiones del país.

Una de las provincias donde existen una diversidad de platos es en la provincia de Loja, conocida además por el cultivo de café, el trabajo de titulación presentado es un restaurante que ofrece platos típicos de la ciudad de Loja, el local está ubicado en la ciudadela Rumiñahui, sector norte de la ciudad de Quito.

El nombre del presente proyecto es La Abuelita Lojana, se denomina de esta manera por la razón que proyecta al cliente un ambiente de calidez, hogar, donde los residentes de la ciudadela podrán disfrutar de almuerzos, platos típicos que ofrece la gastronomía lojana combinados de un excelente servicio y ambiente, algunos de los platos que ofrecerá el establecimiento a sus clientes serán: repe, cecina, gallina cuyada, chivo al hueco, tamal, bollo lojano, humita, Café pasado y entre otros platos.

El restaurante La Abuelita Lojana está dirigido a un nivel socioeconómico medio, personas que sean económicamente independientes, que gusten y que desean conocer sobre la gastronomía lojana.

Uno de los objetivos del proyecto es lograr que los residentes del sector asistan al restaurante obteniendo la fidelización de los clientes hacia el restaurante , en el sector donde se encuentra ubicado el restaurante existe una gran variedad de oferta alimenticia pero no existe un establecimiento que reúna todas las características que ofrecerá el restaurante La Abuelita Lojana.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

Restaurante se le denomina a establecimientos donde su objetivo principal es ofrecer alimentos y bebidas dentro de un ambiente cálido y agradable, donde el cliente deberá pagar un precio determinado por el consumo de los mismos (Santamaría, 2009).

Las aportaciones de ideas, trabajo, de todas las personas que laboran en restaurantes, logran proporcionar momentos de placer, ocio gastronómico a los clientes que con el tiempo logran mantener una fidelización con el restaurante (Santamaría, 2009).

1.1 Historia

En la Época Napoleónica se incrementó notablemente el desarrollo de los restaurantes. Antiguamente existían establecimientos donde servían comidas y bebidas a una hora establecida, con un menú insuficiente y fijo (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010).

En el año de 1765, el señor Boulanger, cocinero especialista en caldos y otros platos, inauguró en París un establecimiento que contenía un letrero que decía: “*Ego restaurabo vos*”, que significaba “Yo os restauraré”, de esta frase se originó la palabra “restaurant” y por vez primera una persona asocio la palabra restaurar con el concepto de dar de comer (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010). En el restaurante del señor Boulanger, servían sopas a cualquier hora y tenía mesas pequeñas donde los clientes podían disfrutar de la variedad de menú que ofrecía cada día.

En Ecuador, según Abedrabbo, “los testimonios arqueológicos indican que en una época alrededor de 5000 años A.C., los antepasados cultivaban la tierra y usaban sus frutos para alimentarse”; la variedad de climas, alturas y condiciones ambientales que caracteriza a Ecuador, permitió el desarrollo de varios cultivos como el maíz y entre otros productos silvestres (Lujan, 1997).

Esta notable riqueza natural fue incentivada por el intercambio de productos a raíz de la conquista española, gracias a estas condiciones naturales y acontecimientos históricos, estimularon un verdadero desarrollo en costumbres y técnicas del buen comer (Lujan, 1997).

1.2 Evolución

La Revolución Francesa fue fundamental para el progreso de los restaurantes, al quedar sin trabajo los asistentes de la aristocracia, los cocineros como los criados buscaban trabajo o implementaban sus propios restaurantes, en 1789, París ya contaba con un gran número de restaurantes y en 1804, paso a tener más de 500 establecimientos (Santamaría, 2009) . A finales del siglo XIX y a inicios del siglo XX, en París, inició una época llamada *la Belle Époque* (la Bella Época), se distinguió por la elegancia en todos los aspectos. Según Monroy de Sada y Martínez de Flores era la época de “Las buenas maneras el gusto y el placer de vivir”. La belleza en el comer, beber y vestir fueron exclusivos de este tiempo que terminó con el inicio de la Primera Guerra Mundial (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010).

Dos grandes personajes de la gastronomía aparecen: Augusto Escoffier (1847 – 1935) y Prosper Montagné (1864 – 1948), (Lujan, 1997).

- **AGUSTO ESCOFFIER:**

Agusto Escoffier es considerado el creador de la cocina moderna.

Nació en Francia, a la edad de 18, años trabajó con el jefe del restaurante Petit Moulin Rouge en París. A los 35 años de edad, comenzó a destacar en su vida profesional en la cocina de la famosa empresa Chevet, en el Palais Royal, que prestaba servicio de banquetes en los lugares importantes de Europa (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010).

Cesar Ritz, en el año de 1890, confió la dirección de la cocina a Augusto Escoffier del recién inaugurado Hotel Savoy en Londres, que con el tiempo también desempeñó su trabajo en el famoso Hotel Carlton Ritz hasta el año 1921 (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010).

Para Augusto Escoffier, el “simplificar la preparación y el servicio de los alimentos, tratando de hacerlos más ligeros y fácilmente digeribles, pero elevando al máximo la succulencia y la calidad alimenticia de las comidas”. El cual mencionaba, que el arte culinario debía convertirse en una ciencia con recetas precisas, logrando la belleza del plato con sencillez y adornos comestibles.

- **PROSPER MONTAGNÉ**

Trabajó en importantes establecimientos de París, San Reo y Montecarlo y su prestigio obtuvo cuando regresó a París, donde trabajó de chef del Pavillon d' Armenoville de la Casa Ledoyen y del Gran Hotel (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010). Su primera obra: *La Gran Cocina Ilustrada*, fue escrita con Prosper Salles en el año de 1900; en el año de 1929, realizó su segunda obra: *El Gran Libro de la Cocina* y en el año 1938, apareció la primera edición del *Larousse Gastronomique*, considerado como su obra más importante (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010).

En la Primera Guerra Mundial, Prosper estuvo al frente de las cocinas centrales de los ejércitos, administrando y organizando a su personal. En la actualidad existe un club en honor a Prosper Montagné el que contiene su mismo nombre Prosper Montagné, Asociación de Gastrónomos y Profesionales, fundada por René Morand (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010).

La televisión contribuiría decisivamente al fenómeno de la cocina moderna, con Raymond Olivier, chef del Grand Véfour parisino, como primer gran chef mediático (Santamaría, 2009). En los años 70, la guía *La Nouvelle cuisine*, marcaría otro hito en la restauración, los platos ya no se emplatan ante el comensal, los platos salen servidos y listos para consumirlos (Lujan, 1997).

En Francia surge también un fenómeno con cadenas de restaurantes como los Borel de los años 60, que lograron el desembarco masivo de la comida rápida estadounidense como: McDonald's, Pizza Hut, KFC; entre otros restaurantes; y en Europa, a partir de los años 80 (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010).

1. 3 Gastronomía Latinoamericana

Latinoamérica tiene una gastronomía propia de su tradición y sus orígenes culturales, étnicos, y sociales. Una fusión que hacen de su estilo gastronómico una mezcla de sabores, recetas, y estilos de platos (Monroy de Sada & Martínez de Flores, 2010).

Existen países donde han logrado darle un valor gastronómico llegando a influenciar sus platos hacia todo el mundo por su historia, cultura y sabor único, como: la Feijoada comida tradicional brasileña, Burritos plato tradicional de México, Empanada comida tradicional de varios países latinoamericanos, Ceviche plato tradicional de Perú, Ecuador y Chile (Lujan, 1997).

Perú

La gastronomía peruana mantiene su historia y cultura en cada plato típico que brindan, lo cual hace que sea una riqueza multicultural transmitida en cada plato que sirven (Lujan, 1997).

La ciudad de Lima ha sido declarada como capital gastronómica de América, esto se expresó en la Cuarta Cumbre Internacional de Gastronomía Madrid Fusión, realizada del 17 al 19 de enero del 2006 (Cumbre Internacional de Gastronomía Madrid, 2006).

Los platos más reconocidos de Perú son los siguientes: ceviche, pollo a la brasa, chijaukay con frijoles, pachamanca, tacacho con cecina y chorizo (Lujan, 1997).

México

La herencia de la cocina mexicana es prehispánica y española, la cual reúne los sabores de dos continentes, la cocina mexicana cuenta con elementos primordiales que determinan su sabor, textura y presentación al momento de servir sus platos. Los ingredientes más utilizados en la gastronomía mexicana son: maíz, diferentes tipos de picantes como el chile o ají, carnes rojas, frijoles, jitomate. Los platos típicos más conocidos de México son los siguientes: chimichangas, quesadillas, carnitas picantes, postre tradicional mole y pan de muerto (Lujan, 1997).

Argentina

Existen pocos países en el mundo que poseen una extensión geográfica como Argentina. Con una diversidad de climas, con una orografía distinta y singular. La gastronomía Argentina tiene una combinación de la cocina italiana, española, indígena y criolla, que logran definir una de las más originales de Latinoamérica (Lujan, 1997).

Los platos más reconocidos en Argentina son: el churrasco que es reconocido como el plato nacional de Argentina, la carbonada criolla, locro de trigo, matambre, además también se encuentra la humita que en Ecuador también se la realiza de la misma manera que la preparan en Argentina (Lujan, 1997).

Colombia

La gastronomía colombiana tiene una combinación de la cocina: indígena, española y africana. Esta fusión de etnias define su identidad gastronómica, idiosincrasia cultural, y población (Lujan, 1997).

Colombia está considerada como el tercer país productor de café y el mayor productor de café suave en el mundo, está reconocido como Denominación de Origen Producida, por lo cual Colombia se compromete a mantener la calidad del café en lo más alto posible y a mantener ciertos usos tradicionales en la producción del café (Lujan, 1997).

Los platos más reconocidos de Colombia son los siguientes: arepa, sancocho, bandeja paisa, ajiaco santafereño, lechona tolimense, mote con queso costeño (Lujan, 1997).

1.4 Gastronomía Ecuatoriana

La gastronomía en Ecuador contiene los elementos principales y técnicas culinarias de los países americanos del Pacífico meridional, por tal motivo se puede observar que en varios países de Latinoamérica contienen ingredientes básicos que en Ecuador también se utiliza como: harina de maíz, especias, y entre otros. Pero, la cocina ecuatoriana se distingue por contener su sabor propio en cada región del país, que la hace única al resto de los países vecinos (Lujan, 1997).

Ecuador como una de sus principales fortalezas es la biodiversidad que existe en su flora y fauna, de igual forma su condición multicultural en la sociedad, que son de los pueblos originarios de los europeos, africanos y asiáticos que trajeron sus aportes genéticos y culturales, entre ellos relacionados con la alimentación, por esa razón, la cocina nacional goza de una variedad desproporcionada en relación con el tamaño del país (Perez U., Cepeda V., & Miño O., 2012).

Se debe conocer los orígenes de la cocina ecuatoriana, sus productos, las costumbres que mantienen cada región del Ecuador para proyectarse hacia el futuro. Y ese futuro es proponer al mundo platos representativos de la cultura gastronómica ecuatoriana logrando ingresos turísticos para el país.

Una de las ciudades más reconocidas en Ecuador por su cultura gastronómica y variedad de productos es la ciudad de Loja.

1.5 Gastronomía ciudad de Loja

Loja es la última provincia del callejón interandino, conocida también como el Jardín Botánico del Ecuador, por poseer una diversa flora.

Loja se encuentra rodeada por Azuay, Zamora Chinchipe, El Oro y por el país vecino Perú. De sus tierras nacen productos que hacen de la cocina lojana única y especial en su estilo (Gallardo de la Puente, 2012).

La excelencia de sus productos radica en la fertilidad de sus tierras obteniendo productos de gran calidad como: banano, café, caña de azúcar, plátano, arveja, cebolla, fréjol, maíz, maní, trigo, yuca, zanahoria blanca, melloco, zapallo, quinua, achote, naranjilla, zarzamora, tuna, jícama, granadilla, oca, col, cebada, papa, sambo y shiringo. La ganadería de la zona provee productos lácteos elaborados como el quesillo, además cuentan con ganado ovino, porcino, y caprino, además existe una gran cantidad de aves y planteles avícolas de patos y pavos, criaderos de cuyes, los cuales son la base de platos típicos a nivel nacional (Gallardo de la Puente, 2012).

La tradición se refleja en la cocina de la provincia, que ofrece una gran variedad de platos típicos como: las choclotandas, el ají de librillo, el ají de carne, el repe, tamal lojano. Pero lo más típico de la cocina lojana son la sopa de sango, de quinoa, y las cecinas. Loja ofrece una gran variedad de cocinas pero tienen algo en común: la preparación de bocadillos y colaciones (Abedrabbo, s.f.).

Uno de los platos más conocidos de la ciudad de Loja es el chivo al hueco, su zona geográfica permite que se practiquen técnicas de cocción debajo de la tierra en ollas de barro y con brasas calientes, así se prepara el tradicional plato de Zapotillo (Gallardo de la Puente, 2012).

En dulces a lo que se refiere se encuentra una gran variedad de tortas o bizcochuelos que son reconocidos nacionalmente por su sabor y textura.

La ciudad de Loja también es reconocida por el cultivo de café arábigo lo cual es muy reconocido por su excelente calidad, sabor y aroma, además es uno de los más solicitados en la actualidad, por tal motivo es un producto de gran importancia económica, siendo una fuente de ingresos para el país, y brindando más fuentes de trabajo para los ciudadanos (Raiza, 2011, p. 8).

El café Lojano es preparado de diferentes maneras: café asustado es cuando se coloca directamente el café en el agua. Café manera tradicional: tostado y molido para ser pasado por la chuspa de liencillo (Gallardo de la Puente, 2012).

Loja es conocida también por las grandes plantaciones de caña de azúcar y por ende sus derivados o bocadillos de panela que se provee por toda la provincia, los más conocidos son: blanqueados, faldiqueras, garrapiñadas, puerquitas, arepas, mazapanes de harina de maíz, compotas de maíz, carmelitas, roscones, relámpagos, alfeñiques, natillas, colaciones, bollos y panes lojanos. El quesillo es una especialidad lojana que se consume con miel con mote cocido, además se lo utiliza para el relleno de las humitas (Gallardo de la Puente, 2012).

En el sector norte de la ciudad de Quito, en la ciudadela Rumiñahui se desea implementar un restaurante de comida típica lojana, la cual pueda ofrecer almuerzos ejecutivos en la mañana y en la tarde bocaditos típicos acompañados del café originario de la ciudad de Loja.

El mercado objetivo está ubicado en la ciudadela Rumiñahui y sus alrededores, dirigido a personas que gusten de la gastronomía Lojana y su cultura. Económicamente independientes y de un nivel socioeconómico medio.

Se espera tener una muy buena acogida de los servicios que ofrecerá este restaurante ya que en el mercado no hay una oferta que reúna todas las características propuestas. Adicionalmente, está enfocado a recuperar y mantener vivas las tradiciones y gastronomía de la ciudad de Loja.

CAPÍTULO II

2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

2.1 Marco legal

El restaurante La Abuelita Lojana es una compañía de responsabilidad limitada, es la que se constituye con un mínimo de dos y un máximo de quince personas. En ésta especie de compañía sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS, 2015).

Al iniciar un negocio de alimentos, es necesario realizar los trámites pertinentes para obtener los permisos de funcionamiento para un restaurante en la ciudad de Quito.

A continuación se presenta los requerimientos para el funcionamiento de una compañía de responsabilidad limitada:

Solicitud de probación:

La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la cual tiene que ser elaborada por un abogado, solicitando la aprobación del contrato constitutivo (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS, 2015).

Documentos para apertura de restaurante:

1. **Patente Municipal:** se necesita el formulario de solicitud de patente, copia de la cédula de identidad, papeleta de votación, planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). El trámite tiene un costo de \$13.00 dólares (Municipio de Quito, 2014).
2. **Registro Único de Contribuyentes (RUC):** los documentos solicitados para obtener el RUC son: Patente Municipal, copia a color de la Cédula de Identidad, copia de Papeleta de Votación, planilla de servicios

básicos (agua, luz, teléfono). El trámite es sin costo (Servicios de Rentas Internas, 2014).

- 3. Certificado de Medio Ambiente:** las personas que desean solicitar este certificado deberán acercarse a la dirección Rio Coca e Isla Genovesa. Los requisitos para la obtención del certificado son los siguientes: formulario de solicitud, carta del Impuesto Predial del dueño del predio, copia del RUC, copia de la cédula de identidad. El trámite tiene un costo de \$ 53.80 dólares, el cual deberá ser cancelado en el Municipio de Quito (Municipio de Quito, 2014).
- 4. Informe de Regulación Metropolitana (IRM):** los documentos solicitados para obtener el IRM son: llenar formulario IRM, copia de la carta del Impuesto Predial del año en curso, copia de la cédula de identidad, copia de la papeleta de votación. El trámite se lo realiza en la oficina del Municipio de cada zona correspondiente, tiene un costo de \$2.00 dólares (Municipio de Quito, 2014).
- 5. Uso de Suelo:** los documentos solicitados para obtener el certificado de Uso de Suelo son los siguientes: llenar formulario de solicitud de Uso de Suelo, copia de la carta del Impuesto Predial del año en curso, copia de la cédula de identidad y de papeleta de votación, copia del IRM. El trámite se lo realiza en la oficina del Municipio de cada zona correspondiente y es sin costo (Municipio de Quito, 2014).
- 6. Licencia Metropolitana:** los documentos que se requiere para solicitar la licencia Metropolitana son los siguientes: formulario único de solicitud de Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de actividades económicas (LUAE), debidamente lleno y suscrito por el titular del RUC, copia de RUC actualizado, copia cédula de ciudadanía y papeleta de votación, Informe de compatibilidad de Uso de Suelo (si se requiere), Certificado Ambiental (si se requiere), costo del estudio “Plan de Autoprotección” (Municipio de Quito, 2014).

- 7. Carné de Salud:** cada trabajador que labore en un restaurante deberán obtener el Carné de Salud, los requerimientos necesarios para la obtención de este son los siguientes: exámenes y resultados (sangre, heces y orina), copias de cédula de identidad y papeleta de votación, el trámite se lo realiza en el Ministerio de Salud y tiene un costo de \$12.00 dólares por cada carné (Ministerio de Salud, 2014).

- 8. Certificado de participación en el curso de Manipulación de Alimentos:** se deberá tomar los cursos de capacitación en Manipulación de Alimentos que son organizados por la Dirección Provincial de Salud (Ministerio de Salud, 2014).

- 9. Permiso de funcionamiento de Salud:** los documentos que se requiere para obtener el Permiso de Funcionamiento de Salud son los siguientes: obtener la Plantilla de Inspección, copia del RUC, copia de la cédula de identidad y papeleta de votación, copia de la Licencia Metropolitana, copia de carnés de salud de cada trabajador que labore en el restaurante, copia del certificado de Manipulación de Alimentos. Este trámite se deberá realizar en el Centro de Salud y tiene un costo de \$126.00 o \$65.00 dólares (Ministerio de Salud, 2014).

- 10. Registro de Marca en el mercado:** el registro de marca se lo realiza en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, tiene un valor de \$208,00 dólares, la protección de la marca tiene una duración de 10 años, siendo renovables indefinidamente, la renovación se la puede realizar entre los seis meses antes y seis meses de la fecha de vencimiento (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, 2014).

2.2 Naturaleza del proyecto

La oferta de servicios de restaurantes y cafeterías en la ciudad de Quito es muy variada, según datos del Censo Económico 2010, en la ciudad de Quito existen 1870 establecimientos dedicados a prestar servicios de restaurantes, bares,

cantinas y 16 establecimientos son cafeterías que están relacionados con el arte y espectáculos en vivo (Censo Nacional Económico, 2010).

Según datos del Municipio de Quito, aproximadamente el 6.3% de los establecimientos se encuentran ubicados en el Centro Histórico, es decir, 118 establecimientos legalmente reconocidos aproximadamente (Municipio de Quito, 2011)

El lugar donde estará ubicado el restaurante es en la ciudadela Rumiñahui sector norte de la ciudad de Quito, donde se encuentra una variedad de restaurantes y cafeterías que ofrecen una diversidad de alimentos.

El proyecto a realizarse es un restaurante de almuerzos ejecutivos, ofreciendo la variedad de comida y postres típicos lojanos, acompañados con el tradicional café lojano.

2.3 Resumen Ejecutivo

El siguiente trabajo de titulación detalla el plan de negocio para implementar un restaurante de comida típica lojana, el cual ofrece almuerzos ejecutivos en la mañana, y en la tarde bocaditos típicos lojanos acompañados del café originario de la ciudad de Loja.

En los últimos años, la ciudadela Rumiñahui se ha convertido en un sector muy comercial, ofreciendo a los clientes, establecimientos de comida: típica y rápida. Uno de los restaurantes más reconocidos del sector son Los Ceviches de la Rumiñahui, el cual tiene una gran demanda de clientes, especialmente los fines de semana. Pero al momento de buscar almuerzos que ofrezcan un menú variado, sano en donde los clientes puedan asistir de lunes a viernes, no se encuentra un establecimiento definido que tenga éstas características, las cuales son muy importantes al momento de su elección.

2.4 Misión

Ser una nueva y diferente alternativa de alimentación para la ciudadela Rumiñahui, rescatando la tradición gastronómica de la ciudad de Loja combinado con un excelente servicio y calidad, logrando así una fidelización del cliente hacia el restaurante.

2.5 Visión

Llegar a ser en tres años, la primera opción de alimentación para la ciudadela Rumiñahui, ofreciendo una variedad de gastronomía típica de la ciudad de Loja en donde nuestro compromiso principal será crear experiencias memorables al paladar de nuestros clientes.

2.6 Objetivos

Objetivo general:

Lograr que el restaurante sea sustentable y rentable en mediano y largo plazo, por medio de un adecuado manejo financiero y de marketing.

Objetivos específicos

Objetivos a corto plazo:

- Lograr el posicionamiento del restaurante como uno de los mejores de la ciudadela Rumiñahui.
- Ser una de las primeras opciones de alimentación de los habitantes de la ciudadela Rumiñahui.
- Formar alianzas estratégicas con proveedores con el objetivo de obtener productos de calidad y a un mejor precio, en el tiempo que sea requerido.

Objetivos a mediano plazo:

- Crear una fuerte fidelización con los clientes mediante:

- **Promociones:** Por medio de la página web, podrán ingresar los clientes sus datos personales y en el día de su cumpleaños se les entregará un presente como: muffin decorativos, entre otros postres.
También se hará la entrega de cupones de descuento a los clientes, por el consumo de cinco almuerzos podrán consumir un almuerzo gratis.
Convenios: por la compra de 10 almuerzos en adelante, se realizará un descuento especial por el valor de cada almuerzo.
Se realizarán convenios con empresas cercanas, brindando el servicio de almuerzo ejecutivo a sus trabajadores y a fin de mes se les especificará cuantos almuerzos han sido consumidos y el valor de los mismos.
- **Formas de pago:** En caso que el cliente aplique a un convenio se le ofrecerá la opción de que su forma de pago sea por cheque, tarjeta de débito y crédito.
- **Beneficios:** Los clientes que hayan registrado su correo electrónico en el restaurante, se les enviará diariamente el menú del día con las opciones de: plato fuerte, postre y bebida.
- Además un punto clave para lograr la fidelización de los clientes será por medio del servicio que se brindará y presentación de los trabajadores del restaurante.
- Recuperar el capital de inversión estableciendo una correcta política de optimización de costos, una adecuada inversión en el capital de trabajo como en: capacitaciones a los trabajadores del restaurante, además se realizará una inversión en un programa informático que ayude a la correcta administración en distintas áreas (contabilidad, inventarios, compras etc...) y servicio, logrando optimizar el trabajo de cada área y generando así un análisis de costo – beneficio efectivo.
- Incrementar utilidades para mantener la solidez financiera e impulsar el crecimiento del restaurante.

Objetivos a largo plazo:

- Lograr ser una empresa franquiciadora en la ciudad de Quito y a nivel nacional, resaltando la cultura gastronómica de la ciudad de Loja y la experiencia que obtendrán al momento de saborear los platos típicos de Loja.
- Ser uno de los diez restaurantes más reconocidos en la ciudad de Quito, por la calidad en sus alimentos y el excelente servicio brindado a los clientes.

2.7 Estructura organizacional

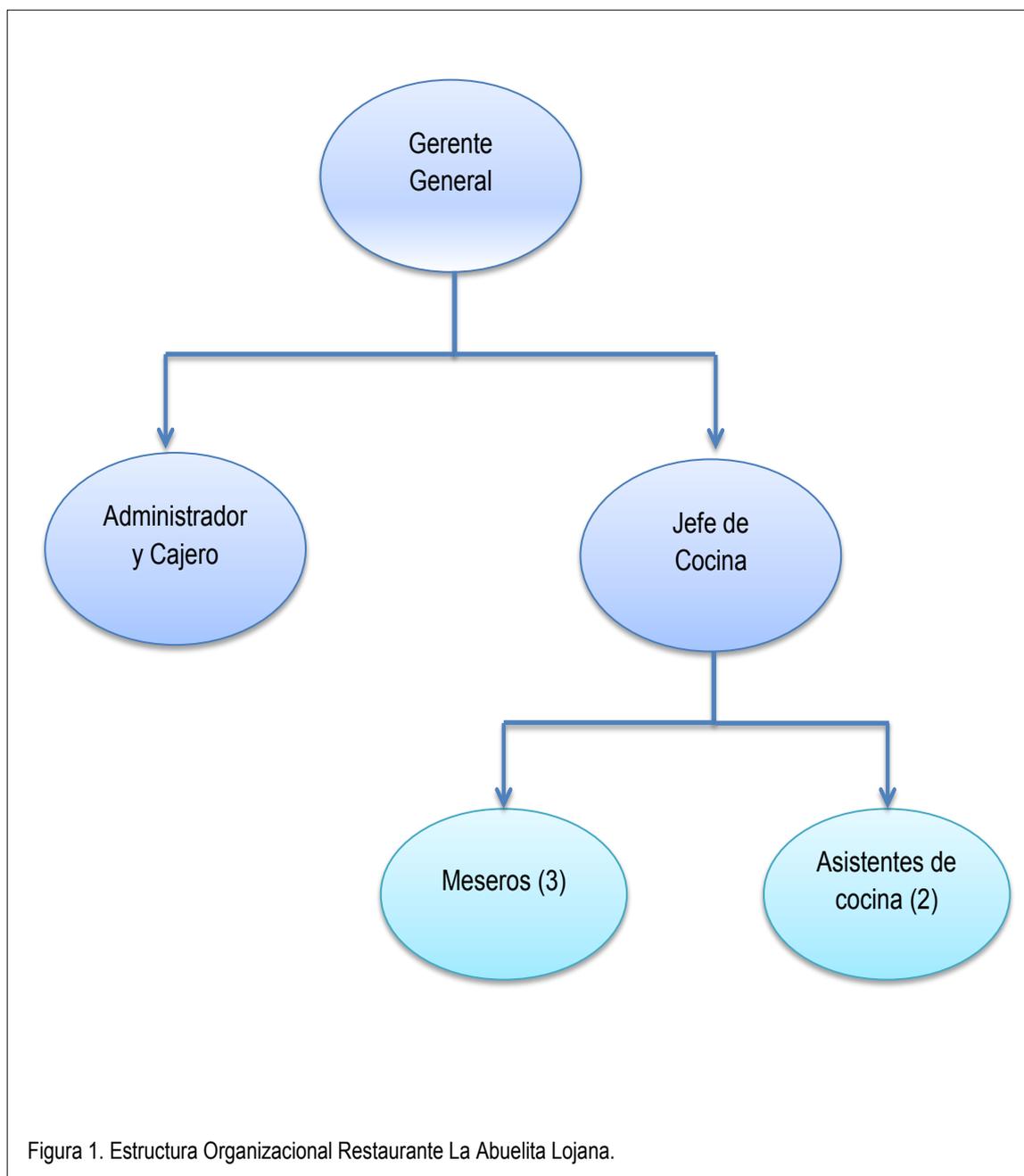


Figura 1. Estructura Organizacional Restaurante La Abuelita Lojana.

El organigrama del restaurante La Abuelita Lojana será conformado por: un gerente general, administrador – cajero, un jefe de cocina, meseros y asistentes de cocina, además es importante mencionar que se está contratando un contador externo bajo modalidad servicios.

El restaurante es una empresa nueva y familiar, en un inicio el restaurante debe de mantener los gastos a un nivel bajo, por tal motivo no se puede realizar contrataciones más de las que se menciona, hasta que el restaurante se encuentre estable y tenga los ingresos económicos adecuados para lograr la contratación de más personal en el momento que se requiera.

2.8 Funciones del personal

Las principales funciones del personal serán las siguientes:

2.8.1 Gerente General (1)

Perfil:

- Ingeniero en finanzas o en administración.
- Conocimientos en excel avanzado.
- Conocimientos en procesos administrativos y en contabilidad.
- Tener experiencia mínima de 3 años en manejo de personal y en actividades relacionadas.

Responsabilidades:

- Planificar, dirigir, organizar, y controlar el buen funcionamiento del restaurante.
- Plantear objetivos, estrategias y tácticas para mantener y mejorar el restaurante.
- Supervisar el cumplimiento de metas en las ventas mensuales.
- Controlar el flujo de caja.
- Verificar el correcto registro de las transacciones de compra y venta.

2.8.2 Administrador – Cajero (1)

Perfil:

- Egresado o cursando últimos semestres de carreras administrativas.
- Conocimientos en excel avanzado.
- Tener experiencia mínima de 1 año en trabajos relacionados con atención al cliente.

Responsabilidades:

- Supervisar inventarios y pedidos.
- Buscar y analizar proveedores.
- Planificar y realizar pagos a proveedores y personal del restaurante.
- Desarrollar, implementar y controlar el cumplimiento de las políticas de ventas y servicio al cliente.
- Recibir a los clientes.
- Realizar el cobro y facturación a clientes.
- Mantener en completo orden el archivo de facturación y cuadro diario.
- Realizar el cuadro de caja diario.

2.8.3 Jefe de Cocina (1)

Perfil:

- Graduado en la carrera de Gastronomía.
- Tener conocimientos en la preparación de platos típicos de la ciudad de Loja.
- Tener creatividad en la preparación y presentación de platos.
- Tener experiencia mínimo de 2 años en manejo de personal en cocina.

Responsabilidades:

- Dirigir y controlar la correcta ejecución de los productos calientes y fríos que se realicen en la cocina.
- Controlar el stock de productos.

- Realizar pedidos de productos requeridos.
- Establece el menú diario que se brindara a los clientes.

2.8.4 Asistente de Cocina (2)

Perfil:

- Conocimientos básicos de técnicas de cocina.
- Tener experiencia en trabajos similares.
- Conocimientos en el manejo de equipos de cocina y manipulación de alimentos.

Responsabilidades:

- Preparar los alimentos indicados por el Jefe de cocina.
- Limpiar la cocina.
- Limpieza de vajilla.

2.8.5 Meseros (3)

Perfil:

- Tener estudios secundarios.
- Tener experiencia en trabajos similares.
- Persona responsable y con actitud para atención al cliente

Responsabilidades:

- Entregar platos y bebidas a los clientes.
- Colaborar con la limpieza del restaurante
- Hacer sugerencias a clientes.
- Apoyar en la recepción de clientes.
- Estar pendientes en todo momento del cliente.

2.9 Descripción de la empresa

El restaurante La Abuelita Lojana, es una empresa dedicada al servicio de alimentos y bebidas, el cual ofrece a los clientes del sector almuerzos ejecutivos, platos a la carta y postres típicos, acompañados del café originario de la ciudad de Loja, resaltando así su variada cultura gastronómica.

El restaurante se encontrará ubicado en la ciudadela Rumiñahui, al norte de la ciudad de Quito, su mercado objetivo se centra en el segmento familiar y ejecutivo (empresas cercanas del sector). El principal objetivo del restaurante es brindar al cliente alimentos bien preparados, de una excelente calidad, bajo estándares de sanidad y buen servicio por un precio establecido.

El restaurante se encuentra dentro de la categoría de servicio completo, que se refiere al servicio que se ofrece dentro del comedor, el tipo de menú que se aplica, y el estilo de preparación de los alimentos (Santamaría, 2009).

2.10 Análisis FODA

Análisis de factores externos

Factores Políticos

El Ministerio de Turismo desea convertir a Ecuador en una potencia turística, desarrollando su patrimonio natural y cultural, además que sea reconocida como un destino que brinda excelencia en la calidad de los servicios.

Por tal motivo, el Ministerio de Turismo contiene varios Ejes Estratégicos para convertir a Ecuador en potencia turística que son: seguridad para generar confianza, calidad para generar fidelidad, destinos y productos para generar experiencias únicas, conectividad para generar eficiencia, promoción para generar demanda. Además el Ministerio de Turismo ha realizado campañas para resaltar la cultura, gastronomía y turismo de Ecuador.

Una de las campañas turísticas que realizó en este año el Ministerio de Turismo en la ciudad de Loja, fue el florecimiento de los guayacanes, invitaron a todos los ciudadanos del país y extranjeros a presenciar el florecimiento de

los guayacanes a través de la transmisión por el canal turístico online www.amalavida.tv (Ministerio de Turismo, 2015).

La transmisión empezó el día 23 de enero. La señal durante 4 días ha sido vista por 1.540 personas de 25 países, siendo Europa, el segundo continente con mayor número de visitantes del canal turístico.

Tame aerolínea ecuatoriana ofertó pasajes a Loja por el precio de \$73,00 dólares ida y vuelta, para asistir al florecimiento de los guayacanes, con el slogan “Vive la experiencia del florecimiento de los guayacanes”, este acontecimiento tuvo una gran acogida de turistas nacionales y extranjeros.

Esta oferta promocional de Tame se sumó a la campaña Viaja primero Ecuador, que lleva adelante el Ministerio de Turismo, con el propósito de motivar a los ecuatorianos a que visiten primero Ecuador (Ministerio de Turismo, 2015).

Uno de los eventos más nombrados que se realizó en la ciudad de Loja, fue el Primer Congreso Mundial de Gastronomía, Chefs de siete países de Latinoamérica y Europa brindaron charlas magistrales sobre temas como: gestión, producción y gastronomía para apoyar al desarrollo sostenible del turismo.

Este evento fue organizado por la Universidad Técnica Particular de Loja y contó con el aval del Ministerio de Turismo, a través de la Dirección Regional Frontera Sur y de la Academia Culinaria de Francia (Loja Sede del Primer Congreso Mundial de Gastronomía, 2010).

Uno de los objetivos principales del MINTUR, es que el turismo sea una herramienta clave para el desarrollo social y económico del país, generando ingresos económicos y fuentes de trabajo para los ecuatorianos.

Factores económicos

Ecuador posee un clima tropical que varía con la altitud y las regiones, lo cual es una ventaja en el campo agrícola, ya que las características productivas de

su tierra y medio ambiente favorecen a los cultivos, generando ingresos económicos para los trabajadores que se dedican a este campo.

Según datos del III Censo Nacional Agropecuario, el 63% de los cultivos realizados en el Ecuador, corresponden a los productos que son exportados como por ejemplo: banano, café, cacao, palma africana, caña de azúcar, entre otros productos.

Por la producción mundial que se está dando con respecto al banano, está considerado como uno de los principales exportadores a nivel mundial, así como de las flores y del cacao, reconocidos por su excelente calidad (ECUADOR, 2013).

Las perspectivas de la economía ecuatoriana para el futuro a corto y mediano plazo, muestran problemas que aún están por resolverse como el desempleo, la desigualdad social, la inseguridad jurídica, la corrupción en la justicia, se debe lograr un crecimiento sostenido de la economía y un reordenamiento de las finanzas públicas.

La economía ecuatoriana depende en gran medida de los precios del petróleo a pesar de haber bajado el precio del barril que está alrededor de los 50 a 60 dólares.

Las exportaciones totales del Ecuador al Mundo en los últimos cinco años, han presentado una tendencia creciente, excepto por el año 2009, que hubo una caída económica, pero en el año 2011, las exportaciones alcanzaron los \$22,322 millones, lo que significó \$4,832 millones más que en el 2010, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones ecuatorianas, han sido positivas en los últimos cinco años con un valor de 11.74% (ECUADOR, 2013).

No obstante, no se pueden descartar factores externos, como la crisis en algunos de los países europeos y Estados Unidos, que puedan afectar económicamente, o decisiones de política económica interna que puedan generar inestabilidad o problemas.

Factores sociales

A inicios del año de 1966, se inició la construcción de la ciudadela Rumiñahui, por la Caja del Seguro, que en la actualidad es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, financiada por el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, al transcurrir los años, la ciudadela Rumiñahui se fue expandiendo, llegando a tener sus límites, norte: Avenida Del Maestro, sur: Avenida Tufiño, este: Avenida de la Prensa, oeste: Avenida Galo Plaza Lasso.

El lugar donde se implantará este proyecto es en la ciudadela Rumiñahui, en la Av. Real Audiencia de Quito.

La ciudadela Rumiñahui es un lugar comercial y residencial, existen varios establecimientos de comida rápida, típica, entre otros, además también se encuentran empresas como: Supermaxi, Banco Produbanco, Equifatex, Banco Internacional, e institutos educacionales como: Colegio Julio María Matovelle, Colegio Nacional Eloy Alfaro, Colegio Hipatia Cárdenas, Colegio Técnico Aeronáutico.

Por otra parte, se puede encontrar varios conjuntos residenciales y viviendas particulares, donde existe mucha seguridad, tránsito peatonal, y vehicular, es una ciudadela donde hasta altas horas de la noche, los residentes asisten a establecimientos alimenticios sin la preocupación de correr algún peligro, la ciudadela Rumiñahui es considerada como un buen lugar para vivir.

Factores ambientales

La Ley de Gestión Ambiental constituye la normativa legal específica más importante a la protección ambiental en el país. Esta ley se encuentra relacionada directamente con la prevención, control y sanción a las actividades contaminantes a los recursos naturales y establece las directrices de política ambiental, así como las correspondientes obligaciones, niveles de participación de los sectores público y privado en la gestión ambiental y señala los límites permisibles, controles y sanciones dentro de este campo.

Adicionalmente, existen leyes municipales que regulan a los establecimientos de diversión y entretenimiento, es por ello que se tomará en cuenta para evitar problemas como clausuras o sanciones.

La administración de los desechos sólidos y líquidos, y la emisión de humo, son los aspectos más importantes, que con una adecuada planificación no darán problemas al desarrollo del restaurante (Municipio de Quito, 2014).

Los factores que influyen en el desarrollo de un proyecto son a nivel macro y micro. El entorno en el que se desarrolla una empresa es determinante en su funcionamiento y rentabilidad. A continuación, se presenta la matriz F.O.D.A. que indicara que fortalezas, oportunidades, debilidades, y amenazas que presenta el posicionamiento del Restaurante.

Tabla 1. Matriz F.O.D.A.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Local propio. • Apropiaada localización, el estar dentro de una zona urbana y empresarial, se logrará una gran demanda de clientes en el restaurante. • Personal capacitado. • Producto y servicio innovador. • Proveedores de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento del mercado. • Limitados recursos financieros. • Experiencia a nivel básico en la administración de restaurantes.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad de ser una empresa franquiciadora. • Alto número de posibles consumidores. • Conocimiento de la cultura alimenticia de la ciudad de Loja y del sector Rumiñahui. • Presencia de una diversidad de proveedores acorde a los requerimientos del restaurante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad económica y política del país • Incremento de los precios de la materia prima. • Aumento costo de vida. • Posibilidad de que nuevos restaurantes traten de imitar las características del restaurante La Abuelita Lojana. • Tendencia a bajar precios por parte de la competencia. • Bajo flujo de clientes entre semana.

Tomado de: (Kotler, 2003).

2.11 Ventaja competitiva

Según Kotler, la ventaja competitiva sobre los competidores, se adquiere al ofrecer a los consumidores mayor valor, ya sea mediante precios más bajos o mediante beneficios mayores que justifiquen precios más altos (Kotler, 2003).

La clave para conseguir y conservar clientes, es entender sus necesidades y procesos de compra mejor que los competidores, y proporcionar mayor valor. En la medida que una empresa se pueda posicionar como proveedor de más valor a los mercados meta seleccionados, obtiene ventaja competitiva.

A continuación se describirá las ventajas competitivas que se obtendrán para lograr una diferenciación de la competencia directa:

- Una de las ventajas competitivas del restaurante es la variedad de platos y postres típicos lojanos que se ofrecerá a los clientes de la ciudadela Rumiñahui.
- Contar con un servicio profesional y personalizado que permita satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.
- Servicio de calidad tanto en alimentos como en bebidas, siempre tratando de respetar el estándar establecido para cada producto.
- Crear un ambiente ameno donde la cultura lojana sea el principal atractivo del establecimiento.
- Ubicación estratégica del local, al implementar el negocio en el sector de la ciudadela Rumiñahui, este tiene la ventaja de tener una rotación de personas muy alta, lo que garantiza una constante demanda hacia el restaurante.

Para el análisis de las ventajas competitivas de este negocio, se cuenta primeramente como antecedente el desarrollo de una empresa que prácticamente ofrece productos y servicios innovadores en el mercado, por lo cual este estudio será basado en el empirismo de negocios similares.

2.12 Valores empresariales

Los valores empresariales que se toman en cuenta en el restaurante La Abuelita Lojana para alcanzar el éxito son los siguientes:

Disciplina:

La disciplina es uno de los valores más delicados, los trabajadores del restaurante deberán cumplir un reglamento interno como: la puntualidad, realizar las labores que se deben cumplir de acuerdo a cada puesto de trabajo, respetar los recursos del negocio, cumplir los objetivos de la empresa.

Autocrítica:

Este valor es muy importante para el restaurante La Abuelita Lojana, ser autocrítico es aceptar que como seres humanos se puede errar y que dichos errores representan la adquisición de experiencias y conocimientos que son esenciales para evolucionar como personas y empresa.

Pro actividad:

Ser proactivo significa tomar acción sobre las oportunidades que se presenta a diario.

Perseverancia:

Tener perseverancia es trabajar todos los días por cumplir los objetivos de la empresa, a pesar de los problemas o adversidades que se puedan presentar,

Disponibilidad al cambio:

Este tipo de negocios siempre deberá estar dispuesto al cambio, por factores externos o internos de la empresa.

Responsabilidad:

La responsabilidad se entiende que se deben respetar una serie de lineamientos y reglas, además de contribuir en el crecimiento y la armonía del entorno del restaurante.

Aprendizaje:

Cada día se aprende algo en el sector de alimentos y bebidas, es muy importante tomar en cuenta las experiencias positivas y negativas para lograr un buen manejo del negocio.

Una buena conjugación de valores esenciales son resultados positivos para el restaurante La Abuelita Lojana, los cuales ayudan a cumplir los objetivos de la empresa.

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DE MERCADO

3.1 Objetivo del estudio de Mercado

3.1.1 Objetivo general

Determinar la oferta y demanda del proyecto, observar cuales son las principales motivaciones para el consumo en el segmento del mercado al que está dirigido el mismo.

3.1.2 Objetivos específicos

- Establecer, cuantificar y proyectar la demanda.
- Establecer la oferta de productos iguales o similares.
- Determinar el precio que se establecerá al menú.

3.2 Investigación de Mercado

La investigación será de tipo descriptivo y cuantitativa, debido a que busca especificar características y elementos importantes de la investigación que se está analizando. Describe las preferencias o interés de un grupo o población (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2006).

3.2.1 Tipo de investigación y técnica a utilizar

Tipo: Investigación Descriptiva y Cuantitativa.

Técnica: Encuesta.

3.3 Población y Muestra

Población o universo se relaciona con el conjunto de todos los asuntos que conforman el caso a investigar, y muestra el subgrupo de la población a la cual se está investigando, por lo tanto se recolectarán datos que se deberán definir con precisión (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006).

La población que se determina en el trabajo de titulación será a familias y trabajadores de empresas cercanas al sector.

La muestra en este proyecto se clasifican en dos mercados objetivos que serán: mercado objetivo primario y mercado objetivo secundario.

El mercado objetivo primario está ubicado en la ciudad de Quito, ciudadela Rumiñahui, ubicada en el norte de la ciudad, dirigido a familias que gusten de la gastronomía lojana, económicamente independientes, de un nivel socioeconómico medio, entre los 20 y 65 años de edad.

El mercado objetivo secundario son los trabajadores de las empresas cercanas (Banco Produbanco, Equifatex, Banco Internacional, Supermaxi), con un nivel socioeconómico medio, que gusten de conocer y apreciar la gastronomía lojana, manifestada a la hora del almuerzo, entre los 20 y 65 años de edad.

La muestra será de tipo probabilística, en el que todos los componentes de esta tienen la misma probabilidad de ser elegidos (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2006).

3.3.1 Tamaño de la muestra

Quito, como en otras ciudades del país, ha experimentado procesos de ocupación informal del suelo, esto viene ocurriendo desde los años 70 en las zonas periféricas, especialmente en Calderón, La Delicia, y Quitumbe, en los últimos 20 años, ha crecido el número de barrios y familias que viven en una situación de informalidad.

En el año 2009, el reporte de la Administración Municipal saliente, fue que en 439 barrios estaban en una situación de informalidad en la ciudad, ese dato se refería a aquellos barrios que habían demandado en una oficina central.

Frente a esta problemática la Administración Municipal, a través del Alcalde, creó la Unidad Especial Regula tú Barrio, en marzo del año 2010, encargada de procesar, canalizar y resolver los procedimientos para la regularización de

la ocupación informal del suelo. En los primeros 19 meses de la Unidad, se han procesado 169 expedientes de Regularización de Barrios, en promedio se están regularizando 84 barrios por año.

Los datos del diagnóstico in situ, es decir, verificado en terreno, el número de barrios irregulares del Distrito (zona urbana), a mayo del año 2011, daba cuenta de la existencia de 523 asentamientos en esa situación, con los expedientes procesados a octubre del año 2011, estos disminuyen a 470, se proyecta que al terminar el año e iniciar el año 2013, estas cifras serán de 450 (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2011).

Tabla 2. Barrios Irregulares del Distrito Zona Urbana.

ADMINISTRACION ZONAL	No BARRIOS IRREGULARES (MAYO 2011)	No BARRIOS PROCESO REGULARIZACION 2011 (OCT)	TOTAL BARRIOS IRREGULARES	%
CALDERON	83	13	70	14,9%
QUITUMBE	238	20	218	46,4%
ELOY ALFARO	31	5	26	5,5%
LA DELICIA	73	4	69	14,7%
EUGENIO ESPEJO	23	2	21	4,5%

Tomado de: (Municipio de Quito, 2014)

El mayor porcentaje de barrios irregulares, en relación con el total de existentes, se encuentra en las zonas de Quitumbe, Calderón, y La Delicia. Conforme las cifras promedio de números de lotes y familias por barrio, el Distrito deberá gestionar en los próximos años, la regularización de 45.000 lotes donde viven aproximadamente 180.000 personas, es decir el 8% de la población del Distrito.

Por tal motivo uno de los objetivos del Plan de Desarrollo del Buen Vivir año 2012 – 2022, es fortalecer las Centralidades Zonales existentes: Eloy Alfaro (El Recreo – Villa Flora – Chimbacalle), Cotocollao, Solanda – Mayorista, Quitumbe, Cumbayá, Tumbaco, San Rafael – Sangolquí, Carapungo, Calderón, San Antonio.

Consolidar las centralidades zonales: Kennedy, Aucas – Morán Valverde, Pifo, Rumipamba, Real Audiencia, Carcelén, Comité del Pueblo, Pisulí - Roldos, San Isidro del Inca, Pomasqui, San Carlos, La Mena – Chillogallo. Estableciendo de esta manera una red de centralidades interconectadas y complementaria, que acerque los servicios a la gente, generando espacios de calidad, reducir los desplazamientos y sobretodo regularizar los barrios, identificando la cantidad exacta de pobladores, nivel socioeconómico y características en general.

Tabla 3. Censo Población del DMQ 2001 - 2010, según áreas consideradas, valores absolutos y relativos.

Administración Zonal	2010		2001		Aumento/ Disminución 2001-2010 %
	Población	%	Población	%	
CIUDAD CONSOLIDADA	1.099.482	49.1	1.040.423	56.5	-2,5
Eloy Alfaro	453.092	20.2	412.297	22.4	- 2.2
Eugenio Espejo	421.782	18.9	394.005	21.4	- 2.5
Manuela Sáenz	224.608	10.0	234.121	12.7	- 2.7
ÁREAS EN PROCESO DE CONSOLIDACIÓN	1.139.709	50.9	801778	43.5	+ 1,5
La Delicia	364.104	16.3	274.368	14.9	+ 1.4
Quitumbe	288.520	12.9	197.334	10.7	+ 2.2

Tomado de: (Censo Nacional Económico, 2010)

La Avenida Real Audiencia de Quito, más conocida como La Rumiñahui, es un barrio irregular en la zona urbana y pertenece a la administración zonal de La Delicia (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2011).

Para calcular el tamaño de la muestra, se ha investigado información proporcionada por el INEC, datos del censo económico realizado en el año 2010 y por el Departamento de Habilidad y Buen Vivir, el cual proporciono datos que se aproximan con el número de habitantes en la ciudadela Rumiñahui, el cual indico que existen 813 personas aproximadamente que habitan en la ciudadela Rumiñahui, mismos datos que sirvieron para la determinación del tamaño del mercado objetivo (INEC, 2010).

La fórmula para la estimación del tamaño de muestra es la siguiente:

$$n = N / E^2 (N-1) + 1$$

(UDLA, 2013).

Siendo:

n: tamaño de la muestra (268 personas).

N: 813 personas (INEC, 2010).

E2: 5% de error permitido

$$n = 813 / (0.05)^2 (813 - 1) + 1$$

$$n = 813 / 0.0025 (812) + 1$$

$$n = 813 / 3.03$$

$$\mathbf{n = 269 \text{ Personas.}}$$

El total de personas a encuestar será de 269 personas.

3.4 Análisis de resultados

3.4.1 Procesamiento de la información

Datos obtenidos en la encuesta

1. Edad

Tabla 4. Edad de personas encuestadas.

RANGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20-24	41	15%
25-29	73	27%
30-34	25	9%
35-39	24	9%
40-44	17	6%
45-49	19	7%
50-54	24	9%
55-59	16	6%
60-65	30	11%
TOTAL	268	100%

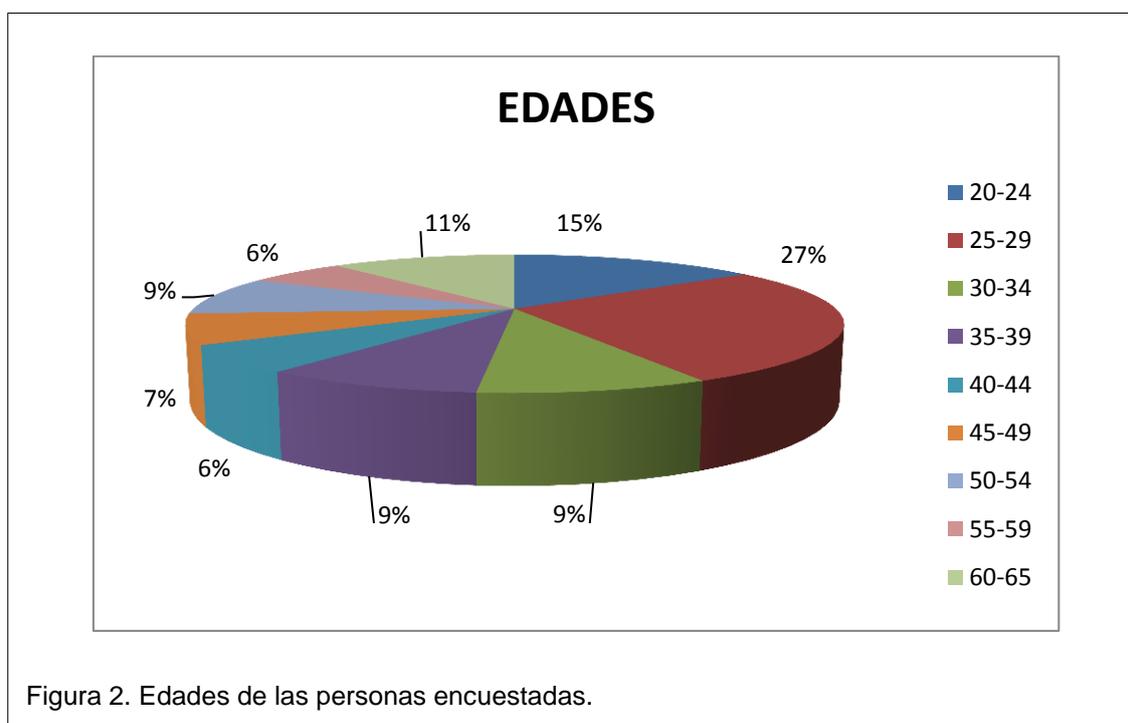


Figura 2. Edades de las personas encuestadas.

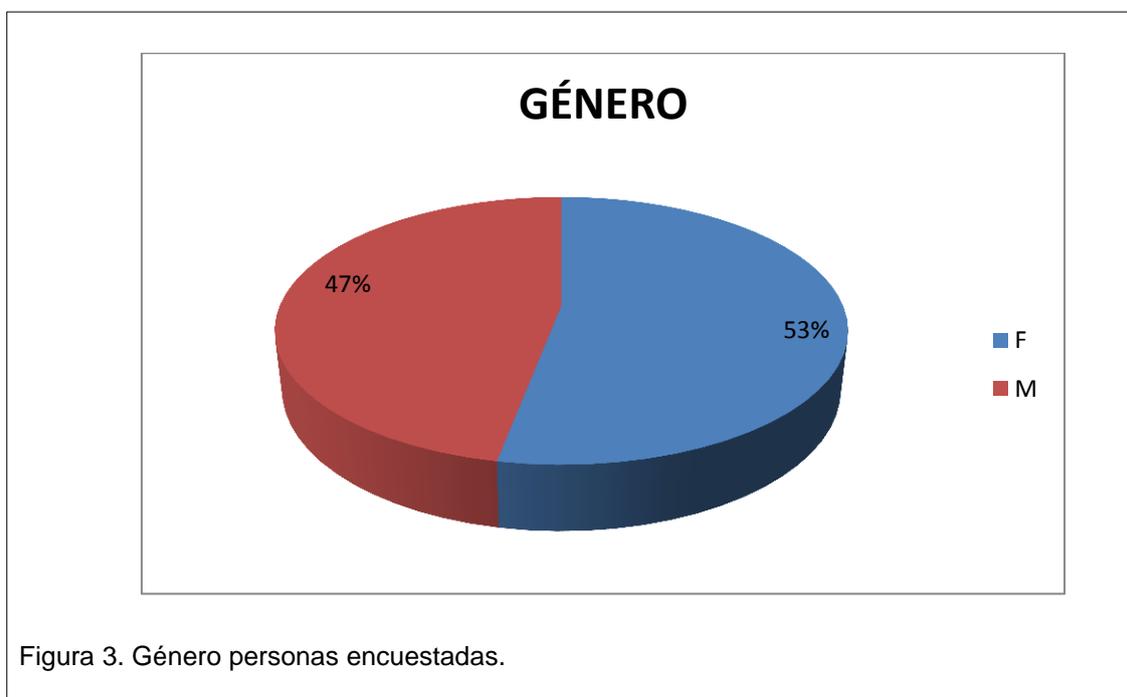
Del total de encuestados, el 15% corresponde al rango de edad entre 20 – 24 años, el 27% corresponde al rango de edad entre 25 – 29 años, siendo el más representativo, el 9% corresponde al rango de edad entre 30 – 34 años, el 9% corresponde al rango de edad entre 35 – 39 años, el 6% corresponde al rango de edad entre 40 – 44 años, el 7% corresponde al rango de edad entre 45 – 49 años, el 9% corresponde al rango de edad entre 50 – 54 años, el 6% corresponde al rango de edad entre 55 – 59 años, el 11% corresponde al rango de edad entre 60 – 65 años.

Con esto se puede concluir que el mayor número de encuestados (27%) se encuentra entre 25 a 29 años.

2. Género

Tabla 5. Género de personas encuestadas.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
F	141	53%
M	128	47%
TOTAL	269	100%



De las encuestas realizadas, 141 personas son de género femenino correspondiente al 53% del total y 128 personas son de género masculino representando el 47% restante.

3. Estado civil

Tabla 6. Estado civil personas encuestadas.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SOLTERO	118	44%
CASADO	123	46%
DIVORCIADO	21	8%
VIUDO	7	3%
TOTAL	269	100%



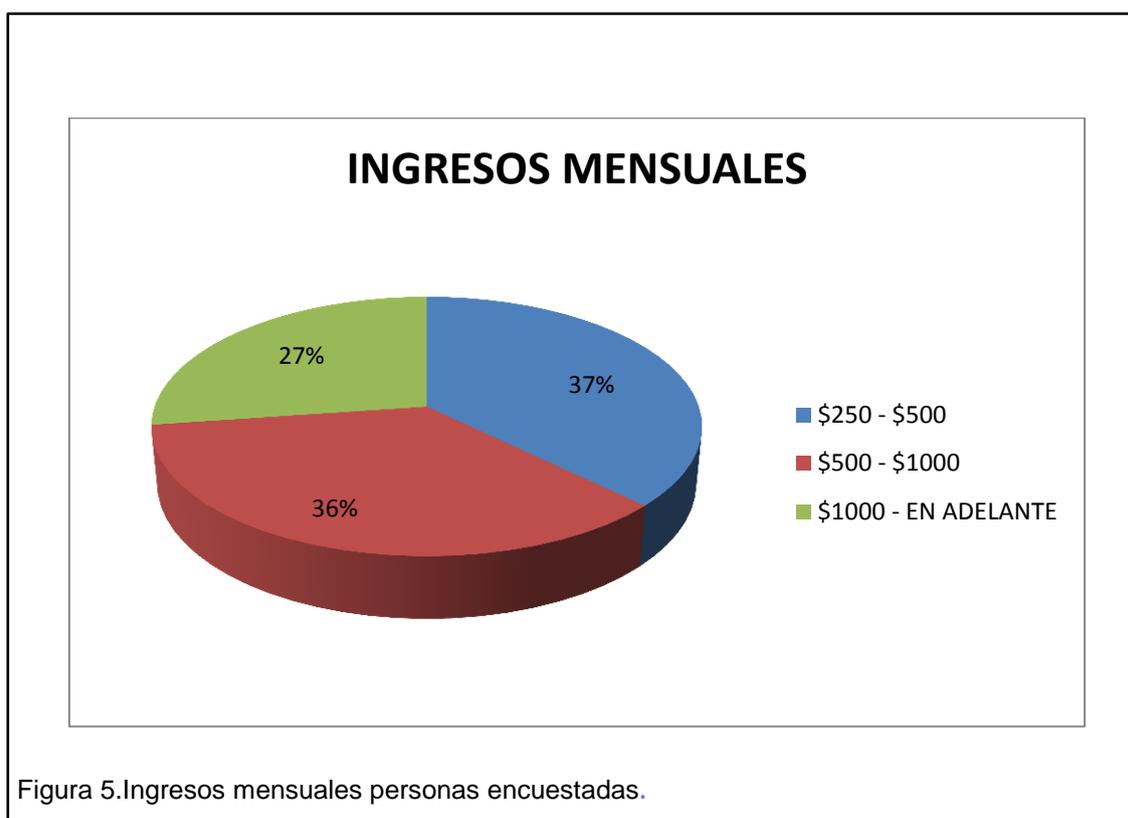
De las encuestas realizadas, 118 personas corresponden al estado civil de soltero representando el 44% del total, 123 personas corresponden al estado civil de casado representando el 46%, 21 personas corresponden al estado civil de divorciado representando el 8%, 7 personas corresponden al estado civil de viudo representando el 3% del total de encuestados.

Con esto se puede concluir que el mayor número de encuestados, el 46% representan el estado civil de casado que son un total de 123 personas encuestadas.

4. Ingresos mensuales

Tabla 7. Ingresos mensuales personas encuestadas.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$250 - \$500	100	37%
\$500 - \$1000	96	35%
\$1000 - EN ADELANTE	73	27%
TOTAL	269	100%



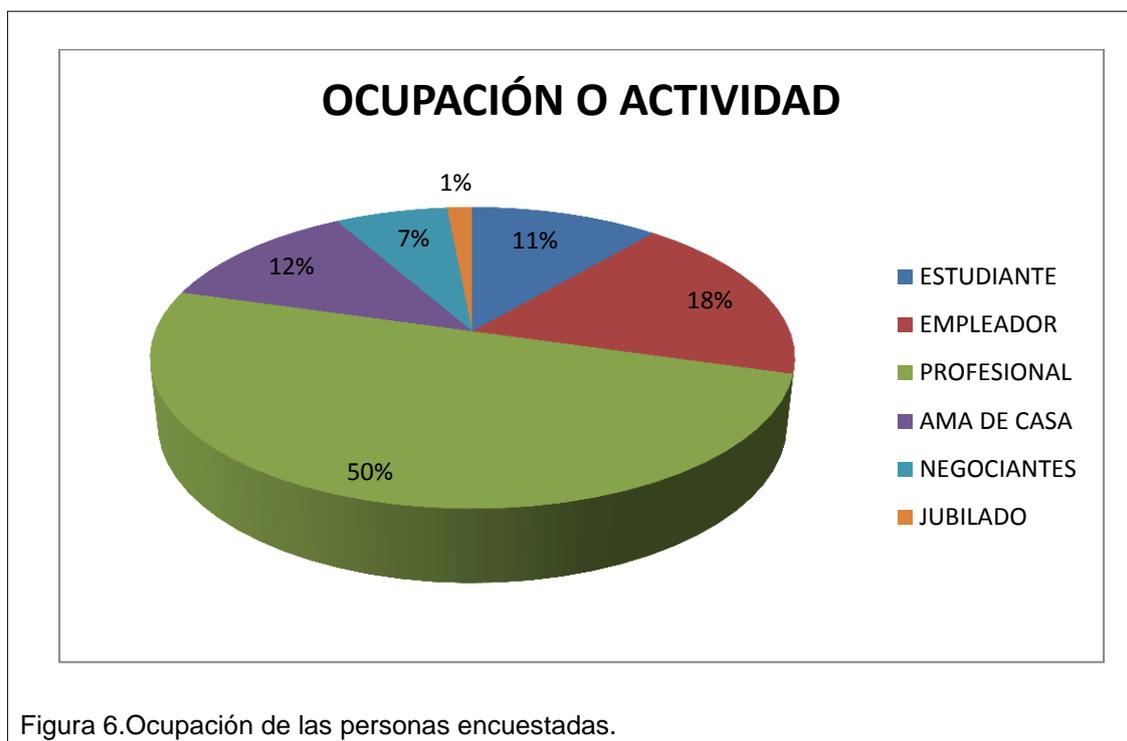
De las encuestas realizadas, el 37% corresponde al rango de ingresos mensuales entre \$250 - \$500 dólares siendo este el más representativo, el 36% corresponde al rango de ingresos mensuales entre \$500 - \$1000 dólares del total, y el 27% corresponde al rango de ingresos mensuales entre \$ 1000 dólares – en adelante.

Con esto, se puede concluir que el mayor número de encuestados es el 37% que corresponde al rango de ingresos mensuales de \$250 – \$500 dólares.

5. ¿Qué ocupación tiene o actividad a la que se dedica?

Tabla 8. Ocupación de las personas encuestadas.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ESTUDIANTE	30	11%
EMPLEADOR	49	18%
PROFESIONAL	134	50%
AMA DE CASA	33	12%
NEGOCIANTES	18	7%
JUBILADO	5	1%
TOTAL	269	100%

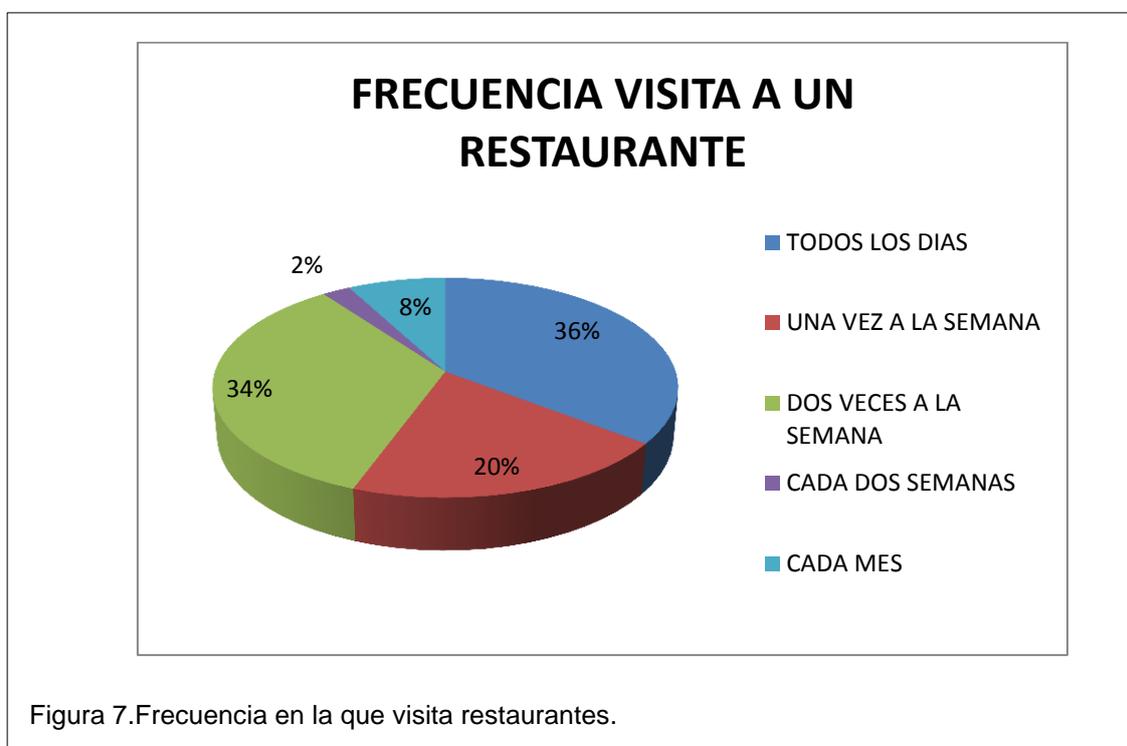


De las encuestas realizadas, 134 personas son profesionales el cual corresponde al 50 % del total de personas encuestadas, 49 personas son empleadores que corresponden al 18% del total de personas encuestadas, 33 personas son amas de casa que corresponden al 12% del total de personas encuestadas, 30 personas son estudiantes que corresponden al 11% del total de personas encuestadas, además hubo personas encuestadas que tienen otro tipo de actividad, 18 personas son negociantes que corresponden al 7% del total de personas encuestadas, y 5 personas mencionaron que son jubilados que corresponden al 1% del total.

6. ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?

Tabla 9. Frecuencia en la que visita restaurantes.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TODOS LOS DÍAS	95	35%
UNA VEZ A LA SEMANA	54	20%
DOS VECES A LA SEMANA	92	34%
CADA DOS SEMANA	7	2%
CADA MES	21	8%
TOTAL	269	100%

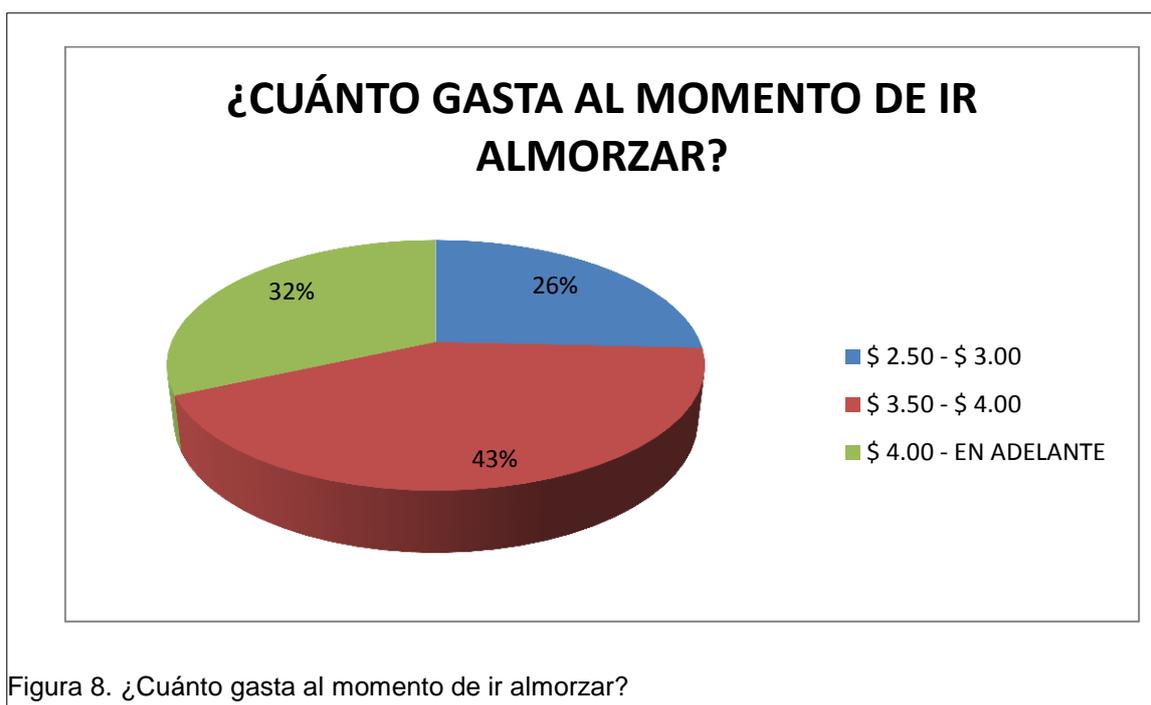


Del total de encuestados, la frecuencia que visitan un restaurante, 95 personas visitan un restaurante todos los días siendo el 36% del total siendo este el más representativo, 54 personas visitan un restaurante una vez a la semana siendo el 20%, 92 personas asisten a un restaurante dos veces a la semana siendo el 34% del total, el cual es el segundo más representativo, 7 personas asisten a un restaurante cada dos semanas siendo el 2% del total, 21 personas asisten a un restaurante cada mes siendo el 8% del total de personas encuestadas.

7. ¿Cuánto gasta al momento de ir almorzar?

Tabla 10. Cuánto gasta al momento de ir almorzar.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 2.50 - \$ 3.00	69	26%
\$ 3.50 - \$ 4.00	114	43%
\$ 4.00 - EN ADELANTE	86	32%
TOTAL	269	100%

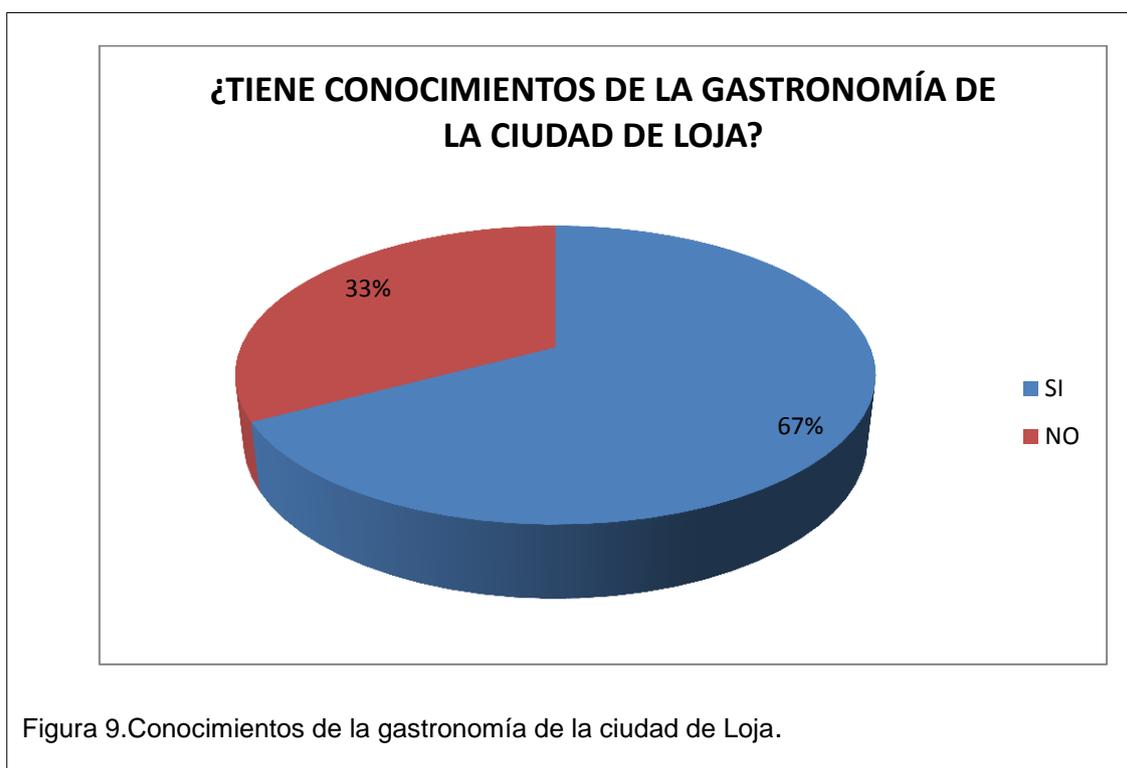


De las encuestas realizadas, 69 personas indicaron que gastan al momento de ir almorzar entre \$2.50 - \$3.00 siendo el 26%, 114 personas gastan entre \$ 3.50 - \$4.00 que corresponde al 43% del total de encuestados siendo este el más representativo, 86 personas indicaron que gastan entre \$ 4.00 en adelante que corresponde al 32% del total de personas encuestadas.

8. ¿Tiene conocimientos de la gastronomía típica de la ciudad de Loja?

Tabla 11. Conocimientos de la gastronomía típica de la ciudad de Loja.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	180	67%
NO	89	33%
TOTAL	269	100%



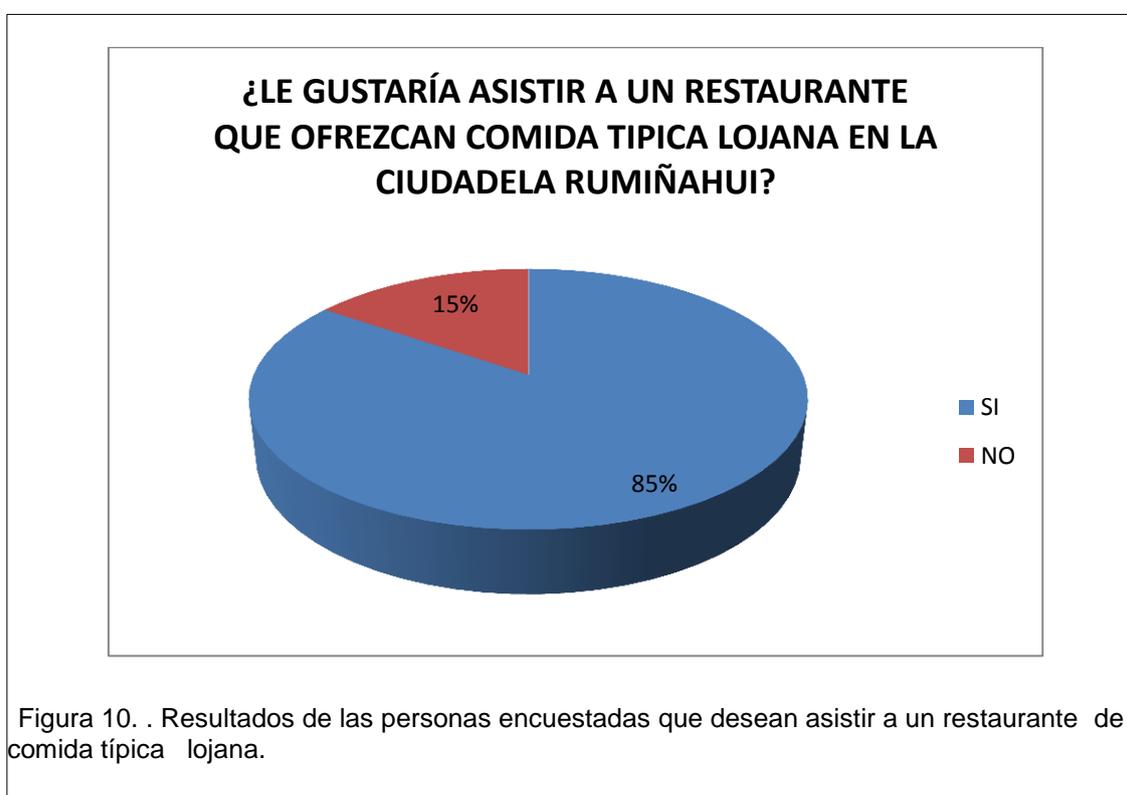
De las encuestas realizadas, 180 personas mencionaron que Si tienen conocimientos sobre la gastronomía de la ciudad de Loja siendo el 67% del total, y 89 personas indicaron que No tenían conocimientos sobre la gastronomía de la ciudad de Loja el cual corresponde al 33% del total de personas encuestadas.

Con esto se puede concluir que, el mayor número de encuestados si tienen conocimientos sobre la gastronomía típica lojana siendo el 67%.

9. ¿Le gustaría asistir a un restaurante que brinde platos típicos de la ciudad de Loja en la hora de almuerzo, en la ciudadela Rumiñahui?

Tabla 12. Resultados de las personas encuestadas que desean asistir a un restaurante de comida típica lojana.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	227	85%
NO	42	15%
TOTAL	269	100%



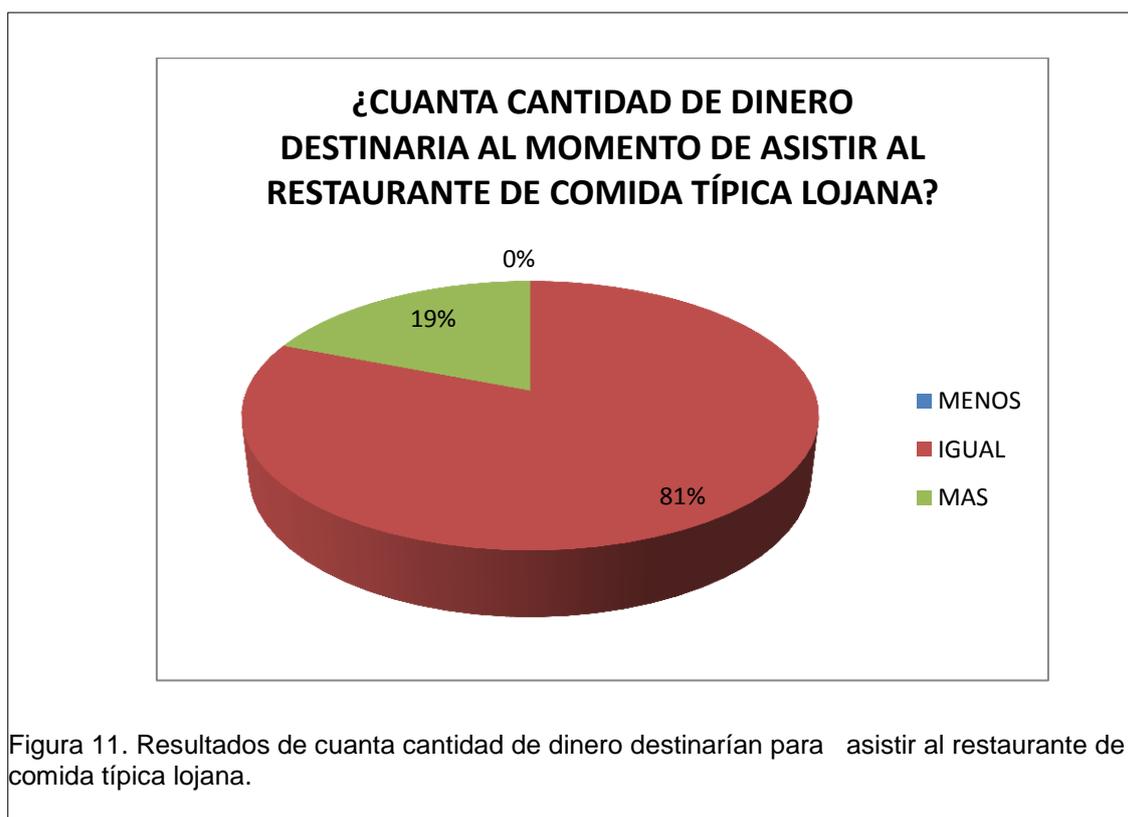
De las encuestas realizadas, 227 personas que corresponde al 85% indicó que Si asistirían a un restaurante de comida típica lojana en la ciudadela Rumiñahui y 42 personas que corresponde al 15% no asistirían.

Con esto se puede concluir, que el mayor número de encuestados si asistirían a un restaurante de comida típica lojana en la ciudadela Rumiñahui siendo el 85% del total de personas encuestadas.

10. Si contesto, Si en la pregunta anterior continúe con las siguientes preguntas, caso contrario la encuesta ha terminado. ¿Consideraría destinar la misma cantidad de dinero para asistir a un restaurante que ofrezcan comida típica de la ciudad de Loja?

Tabla 13. Resultados cuanta cantidad de dinero destinarían para asistir al restaurante de comida típica lojana.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS	0	0%
IGUAL	185	81%
MAS	43	19%
TOTAL	228	100%



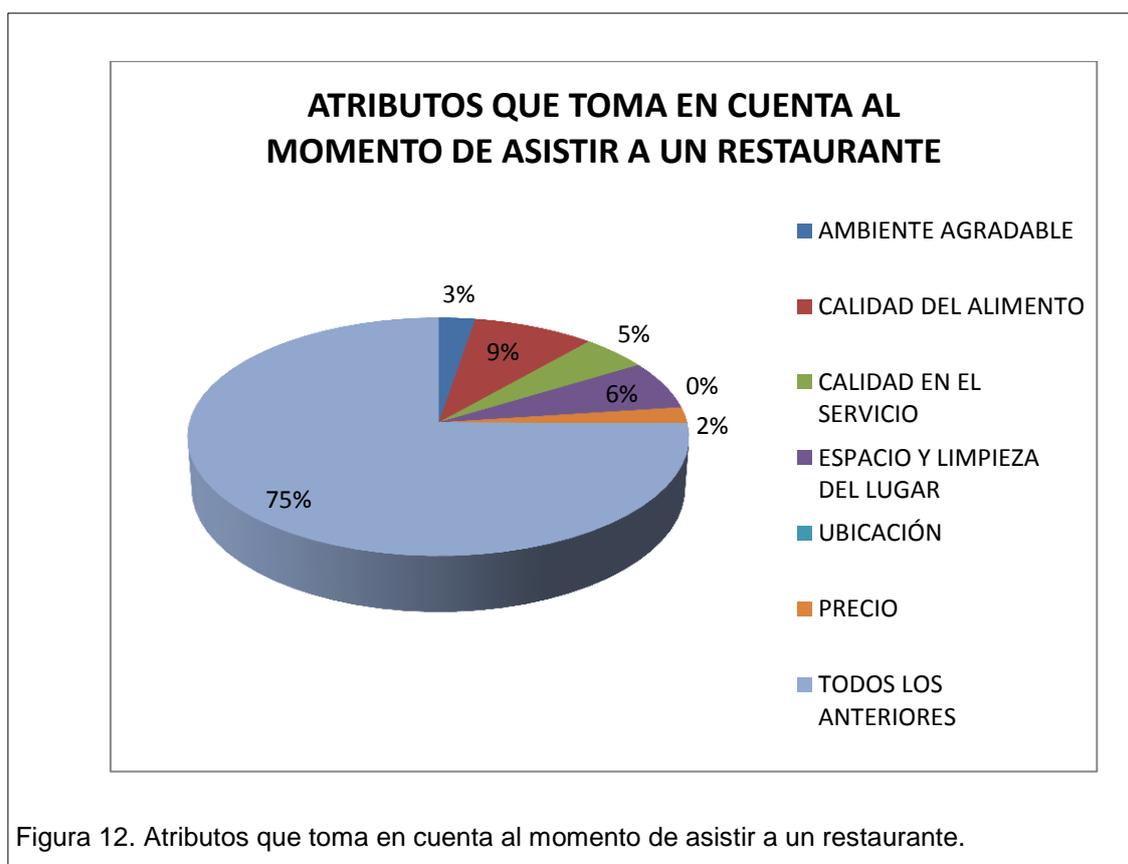
De las encuestas realizadas, 185 personas asignarían dirigir la misma cantidad de dinero al momento de asistir al restaurante de comida típica lojana siendo el 81% del total de personas encuestadas, y 43 personas designarían dirigir más dinero al momento de asistir al restaurante que corresponde el 19% del total.

Lo que se puede concluir es que, el mayor número de encuestados 81% designarían pagar un valor entre \$3.50 - \$4.00 al momento de asistir al restaurante de comida típica lojana.

11. ¿Qué atributos usted toma en cuenta al momento de asistir a un restaurante?

Tabla 14. Atributos que toman en cuenta al momento de asistir a un restaurante.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
AMBIENTE AGRADABLE	6	3%
CALIDAD DEL ALIMENTO	20	9%
CALIDAD EN EL SERVICIO	11	5%
ESPACIO Y LIMPIEZA DEL LUGAR	15	7%
UBICACIÓN	0	0%
PRECIO	6	2%
TODOS LOS ANTERIORES	170	75%
TOTAL	228	100%



De las encuestas realizadas, 6 personas toman en cuenta el ambiente agradable al momento de asistir a un restaurante que corresponde el 3% del total, 20 personas toman en cuenta la calidad del alimento que corresponde al 9% del total, 11 personas toman en cuenta la calidad en el servicio que corresponde al 5%, 15 personas toman en cuenta el espacio y la limpieza del lugar que representa al 7%, 6 personas toman en cuenta el precio al momento de asistir a un restaurante el cual representa al 2% del total, y 170 personas toman en cuenta todos los anteriores atributos que corresponde al 75% del total siendo este el más representativo.

12. ¿Por qué regresaría usted a un restaurante?

Tabla 15. Resultados por que regresaría a un restaurante.

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
POR LA CALIDAD DEL ALIMENTO	20	9%
POR EL SERVICIO BRINDADO AL CLIENTE	10	4%
PRECIO	10	4%
TODAS LAS ANTERIORES	188	83%
TOTAL	228	100%



De las encuestas realizadas, 20 personas regresan a un restaurante por la calidad del alimento siendo el 9% del total, 10 personas regresan por el servicio brindado siendo el 4%, 10 personas regresan a un restaurante por el precio siendo el 4% y 188 personas toman en cuenta todos los atributos anteriores para regresar a un restaurante que corresponden al 83% del total, siendo éste el más representativo.

Conclusión:

Con el estudio de mercado y la aplicación de la encuesta a los habitantes de la ciudadela Rumiñahui, se ha logrado comprobar que la instalación de un establecimiento de comida típica lojana tendría aceptación en el sector y el público tomaría en cuenta al restaurante La Abuelita Lojana como alternativa de alimentación.

Además, se obtuvo información con respecto a la competencia directa del restaurante La Abuelita Lojana, de acuerdo con esa información se tomó decisiones de: precios, productos a ofrecer, promociones, descuentos, los gustos y preferencias que tienen los habitantes del sector con respecto a su alimentación y al momento de asistir a un restaurante.

Con esta información, el restaurante La Abuelita Lojana busca llenar las expectativas de los clientes y armar una campaña publicitaria que coloque al restaurante como la primera opción de alimentación de los habitantes de la ciudadela Rumiñahui.

3.4.2 Entrevista a profesionales

Entrevista N.1

Señor: Daniel Rodríguez



Figura 14. Chef profesional Daniel Rodríguez.

1. ¿Qué opina sobre la gastronomía de la ciudad de Loja?

La ciudad de Loja concentra la rica gastronomía de su provincia, al ser capital de provincia y eje comercial de la misma. En términos de patrimonio culinario, Loja posee abundante riqueza de productos por la variedad de pisos climáticos y ecosistemas, que hacen de su tierra, una de las más privilegiadas del país. Dicha abundancia se traduce en la diversidad de elaboraciones culinarias, que a través de su historia, se han convertido en platos tradicionales y representativos del Ecuador. Considero que la variedad y la calidad de sus productos hacen de su gastronomía una de las más importantes de la región y del país.

2. ¿Qué platos son los más reconocidos de la ciudad de Loja?

Sierra, Costa y Oriente se combinan en la gastronomía lojana. Platos como el tigrillo, repe, cecina, gallina cuyada, tamal lojano, humita frita, entre otros, son los más representativos y simbólicos de su gastronomía. Hay otras elaboraciones y platos muy consumidos, entre ellos puedo mencionar el estofado de lisa con guineo verde cocinado, arroz con zarandaja, estofado de carne con plátano verde molido, guanguño (arroz blanco con guineo verde majado y maní) con queso y huevo frito, chivo al hueco, roscones, alfeñiques, bocadillos de maní, torta de zapallo.

3. ¿Cree usted que a las personas quiteñas les podría interesar asistir a un restaurante de comida típica lojana?

Las características organolépticas de sus productos (sabor, textura, aroma, color) y la habilidad para cocinar de su gente, marca la diferencia, de ahí, que los ecuatorianos reconocen su gastronomía en cualquier rincón de la patria. Por tanto, creo firmemente que los quiteños están interesados en degustar y disfrutar de su comida. Existe siempre una condición para que las personas se interesen y reconozcan que en realidad se trata de comida típica de una zona, y es que debe respetarse la tradición culinaria en la forma de prepararse dicha comida, esto se logra elaborando los platos con recetas que cumplan con esta condicionante.

4. ¿Puede indicarnos de acuerdo a su experiencia, si la gastronomía lojana es conocida en la ciudad de Quito?

Existen platos tradicionales como el tamal lojano, la cecina o el tigrillo por ejemplo que son apetecidos y conocidos por la gente de Quito, sin embargo, otros platos típicos de Loja que son desconocidos, y encuentro

que es una ventaja que un negocio saque provecho de este factor para dar a conocer estas elaboraciones, dando variedad en la oferta gastronómica. En la ciudad de Quito, podemos encontrar ciertos negocios informales, de tipo familiar que ofrecen este tipo de platos, no obstante, hay pocas empresas que se especializan en dicha gastronomía, o a su vez que inserten algunos platos tradicionales de Loja en sus menús.

- 5. Cómo es de conocimiento general la comida típica ecuatoriana es preparada con productos que contienen altos grados de calorías, como en grasas. ¿Usted cree que se pueda preparar platos típicos ecuatorianos bajos en calorías, los cuales se puedan consumir diariamente en la hora del almuerzo sin que sea perjudicial a la salud de los consumidores?**

Aquí tengo que hacer una reflexión previa a mi respuesta. Existen estudios científicos que demuestran que los componentes responsables del sabor de una preparación son liposolubles, es decir, que se encuentran solubles en grasa. De ahí que una papa frita da una sensación más placentera al degustar que una papa cocinada en agua. El problema radica en la utilización excesiva de grasa saturada en los alimentos que consumimos. Considero que si se pueden preparar platos típicos equilibrados nutricionalmente, que a su vez tengan buen sabor. ¿Cómo lograrlo? Uno de los factores importantes es la compra de insumos de buena calidad, por ejemplo, carne que posea una proporción de grasa adecuada. También es importante lograr una simetría correcta de las raciones de vegetales, carbohidratos y proteínas en el plato. Un tip para ello es darle mucho color al platillo, es decir, utilizar variedad de vegetales, comprar y servir productos frescos, y no someterlos a cocciones que afecten sus cualidades nutricionales.

6. De acuerdo a su conocimiento, ¿Nos podría comentar cuales son los factores importantes para tener éxito en un restaurante?

Existen diversos factores claves del éxito de una empresa. En mi opinión, uno de ellos es ser capaz de identificar las necesidades del cliente y dar solución a ellos. Meterse en la piel del cliente para distinguir ¿qué, cómo, a qué precio y en dónde? quiere consumir un producto. Otro factor importante es la atención al detalle en el servicio, porque pequeños factores que a veces son olvidados, son los que marcan la diferencia. Y finalmente, otro factor que puedo mencionar entre tantos que hay, es la planificación previa a la apertura de un negocio. Es triste ver cómo se cierran negocios cada año por una mala administración, escaso conocimiento del sector y poca atención a puntos clave de un negocio de alimentos y bebidas como el aprovisionamiento, la logística de producción y servicio y la forma de comunicar su concepto de negocio.

7. En la actualidad nos podría indicar, ¿qué es lo que desea el público Quiteño al momento de asistir a un restaurante a la hora de almorzar?

En la actualidad, el consumo de alimentos fuera del hogar se ha incrementado, las personas no tienen tiempo de cocinar en casa, buscan opciones económicas y exigen buena calidad por dicho producto. En resumen un cliente quiere tres cosas al consumir un producto: que tenga buen sabor, que sea sano y que tenga un precio accesible a sus posibilidades. Si un negocio logra compactar estos tres aspectos, pienso que tiene buenas posibilidades de salir adelante, dependerá de muchos factores, pero marca un buen inicio en el camino a seguir.

Entrevista N.2

Señora: Julia Martínez Granda.

Ocupación: Ama de casa.



Figura 15. Julia Martínez.

1. ¿En qué ciudad nació usted?

Ciudad de Loja - Célica.

2. ¿En qué año vino a vivir en la ciudad de Quito?

En el año de 1953

3. ¿Qué opina de la gastronomía Lojana?

La comida típica lojana, en mi parecer es una de las comidas más deliciosas de todo el Ecuador por la variedad y sabor de sus platos.

4. ¿Qué platos típicos lojanos son los más reconocidos en la ciudad de Quito?

El repe, el tamal lojano, chivo al hueco, cecina con yuca, Longaniza, humitas, bollos, esos quizás son los platos más conocidos en la ciudad de Quito.

5. ¿Qué plato típico y postres lojanos son los que usted podría realizar?

El repe, dulce de leche, zarandaja, tamal lojano, humitas, cecina, la olla podrida, chivo al hueco, sango, gallina cuyada.

6. ¿Qué platos preparaba su mamá como tradición en el desayuno, almuerzo y cena cuando usted era niña?

Mi mamita cuando éramos niños ella siempre tenía la costumbre de darnos en el desayuno un plato típico llamado sango que se prepara con harina de maíz con queso, acompañado de cafecito, a la hora del almuerzo siempre nos hacía repe y era tan delicioso que con mis hermanos nos terminábamos toda la olla que preparaba mi mamita, y en la tarde nos mandaba a comprar siempre un pan que es típico de Céllica que es de huevo con queso ahumado y nunca faltaba el café.

7. ¿Usted cree que en el sector de la ciudadela Rumiñahui tendría aceptación de la población, un restaurante de comida típica Lojana?

Si claro, mis vecinos siempre me preguntan sobre la comida típica de Loja, y hay días en que preparo platos típicos de mi ciudad, y brindo a mis vecinos para que puedan saber la variedad de platos que existen en mi linda ciudad.

8. ¿Qué secreto de cocina usted tiene al momento de preparar los platos típicos lojanos?

Unos de mis secretos al momento de preparar el repe es poner agua con aliño al momento que está hirviendo, ya que eso sirve para que el verde no se ponga negro y además le da un sabor delicioso.

Pero el mayor de los secretos es hacerlo con amor y dulzura todos los platos que prepares.

9. ¿Los insumos que utiliza para la preparación de los platos típicos lojanos necesariamente son originarios en la provincia de Loja o se puede conseguir en la ciudad de Quito?

Si claro, en la ciudad de Quito, si se puede conseguir fácilmente productos con los cuales se puede preparar los platos típicos de Loja, por ejemplo en las bodegas de Santa Clara.

10. ¿Conoce algún restaurante de almuerzos que ofrezcan comida típica lojana en la ciudad de Quito?

Si, existe uno que queda en la Av. Real Audiencia, se llama La Olla Lojana, en un inicio era un buen restaurante y me gustaba ir pero con el tiempo la calidad, el servicio y el sabor de los platos fueron decayendo y por esos motivos dejamos de visitarlo.

Además los platos típicos que brindaban no tenían la preparación correcta.

11. ¿Usted cree que la gastronomía lojana se ha hecho ya conocer en la ciudadela Rumiñahui?

En la ciudadela Rumiñahui aún existen personas que no saben sobre los platos típicos de la ciudad de Loja, pero que si están interesados en conocer.

12. ¿Usted ha transmitido sus conocimientos sobre recetas de comida típica lojana a sus parientes o amigos?

Claro, a mis hijas desde pequeñas les he enseñado la sazón lojana y ellas en la actualidad saben preparar en sus hogares y es tradición continua con mis nietas.

Cada vez que existe alguna reunión familiar todas las mujeres de la familia, siempre estamos en la cocina y a las más pequeñas les enseñamos como deben de preparar los platos lojanos.

Claro que algunas no les gusta la cocina pero les obligamos.

Conclusión entrevistas:

De acuerdo a las entrevistas realizadas se puede tomar en cuenta que la gastronomía de la ciudad de Loja es muy apetecida por el público quiteño, la cual es una ventaja competitiva que obtendría el restaurante La Abuelita Lojana.

Además existen factores importantes que se debe tomar en cuenta para que el restaurante La Abuelita Lojana cumpla con sus objetivos y se haga conocer por los residentes de la ciudadela Rumiñahui, esos factores indica el Chef profesional Daniel Rodríguez que son: detalle al servicio, productos de calidad y buen sabor, precio accesible para el mercado al cual esta direccionado el restaurante.

La segunda entrevista realizada fue a la señora Julia Martínez, nacida en la ciudad de Loja, en el cantón Célica, dedicada a las actividades del hogar, ella prepara los platos típicos de la ciudad de Loja y enseña a sus futuras generaciones la preparación adecuada de dichos platos.

La señora Julia Martínez indicó que las personas lojanas se caracterizan por ser hospitalarias y generosas, además de ser muy trabajadoras.

La tradición que ha brindado la señora Julia Martínez a toda su familia es la admiración y orgullo hacia una mujer que por ser humilde ha tenido que luchar diariamente por sacar adelante a sus 6 hijos, trabajando como cocinera, costurera y dedicada a la crianza de sus hijos y nietos.

Este trabajo es dedicado a ella, a mi Abuelita Lojana.

3.4.3 Análisis de la competencia

COMPETENCIA DIRECTA:

Tabla 16. Matriz perfil de la Competencia Directa.

SECTOR		El Palacio del Tamal Lojano		La Olla Comida Lojana		La Abuelita Lojana	
<i>Factor importante para el éxito</i>	<i>Ponderación</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje</i>
Precios	15%	3	0.45	3	0.45	3	0.45
Ambiente	25%	2	0.5	3	0.75	4	1
Promociones	15%	1	0.15	2	0.3	3	0.45
Variedad de Servicios	25%	2	0.5	3	0.75	3	0.75
Ubicación	20%	2	0.4	2	0.4	4	0.8
Total	100%		2		2.65		3.45
		1	Debilidad mayor				
Calificación		2	Debilidad menor				
		3	Fortaleza menor				
		4	Fortaleza mayor				

Tomado de: Investigación de mercado; (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2006)

La competencia directa en este segmento es muy pequeña, apenas existen dos establecimientos que brindan servicios similares a los que ofrece el restaurante La Abuelita Lojana.

Según el análisis realizado por medio de observación (Anexo 3), en cada uno de los establecimientos de la competencia, se ha determinado que, El Palacio del Tamal Lojano es el que tiene la menor calificación, La Olla Comida Lojana tiene mejor calificación, y el restaurante La Abuelita Lojana es el que mejor calificación alcanza tomando en cuenta los factores claves de éxito como son: precio, ambiente, promociones, variedad de servicios y ubicación.

Los esfuerzos deben centrarse en encontrar una diferenciación por medio de valor agregado, que le permita mantenerse y crecer en el tiempo.

No se puede dejar de lado el análisis de la competencia de restaurantes de comida rápida, la misma que es muy amplia y variada en el sector, aunque no

se dirige exactamente al mismo segmento de mercado del restaurante La Abuelita Lojana, por lo que es importante la diferenciación de los servicios que presta el negocio.

COMPETENCIA INDIRECTA:

Tabla 17. Matriz perfil de la Competencia Indirecta.

SECTOR		Don Churrasco		Parrilladas Brasero Gaucho		Los Ceviches de la Rumiñahui	
<i>Factor importante para el éxito</i>	<i>Ponderación</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje</i>
Precios	15%	3	0.45	2	0.3	3	0.45
Ambiente	25%	1	0.25	3	0.75	3	0.75
Promociones	15%	1	0.15	2	0.3	1	0.15
Variedad de Servicios	25%	2	0.5	2	0.5	3	0.75
Ubicación	20%	3	0.6	3	0.6	3	0.6
Total	100%		1.95		2.45		2.7
		1	Debilidad mayor				
Calificación		2	Debilidad menor				
		3	Fortaleza menor				
		4	Fortaleza mayor				

Tomado de: Investigación de mercado; (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2006)

La competencia indirecta en este sector se encuentra una gran variedad de restaurantes, como comida rápida, comida típica, marisquerías, entre otros restaurantes.

Los restaurantes que se visitó son los que se encuentran cerca del local donde se ubicará el Restaurante La Abuelita Lojana, según el análisis realizado por medio de observación (Anexo 3), se ha determinado que el Restaurante Don Churrasco es el que tiene menor puntuación, y el Restaurante Los Ceviches de la Rumiñahui es el que tiene mayor puntuación.

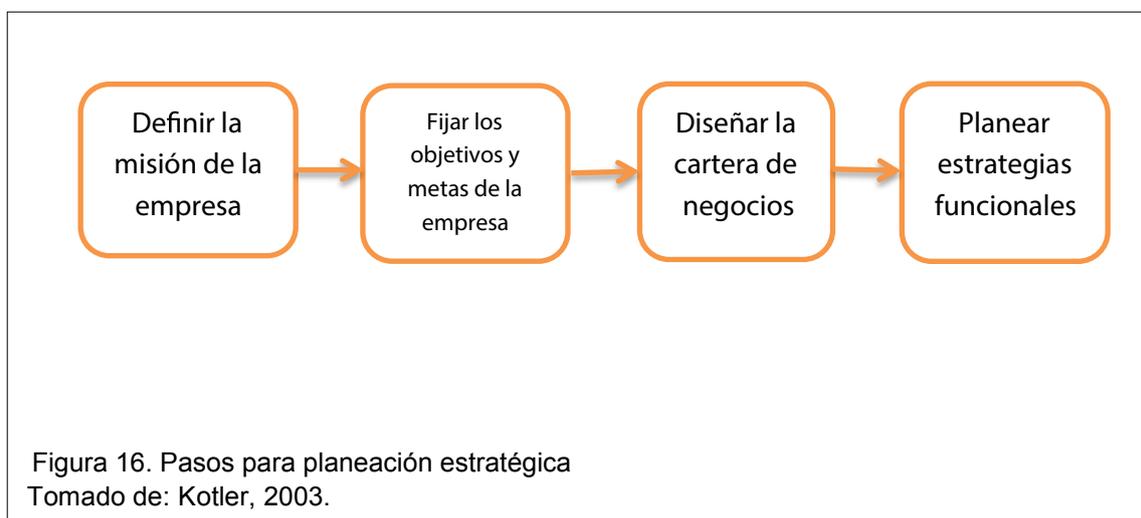
La competencia indirecta es muy amplia, pero es dirigido para diferentes mercados, pero es importante mencionar que el tipo de alimentos que sirven no

es muy beneficioso para la salud si la consumen todos los días, estos restaurantes tienen mayor asistencia el fin de semana.

3.5 Plan estratégico de mercado

El plan estratégico de mercado es el proceso de crear y mantener una congruencia estratégica entre las metas y capacidades de la organización y sus oportunidades de marketing cambiantes. Implica definir una misión clara para la empresa, establecer objetivos de apoyo, diseñar una cartera de negocios sólida y coordinar estrategias funcionales (Kotler, 2003).

Pasos de la planeación estratégica:



- **Misión de la empresa:**

La misión de la empresa es la expresión del propósito de la organización: lo que desea lograr en el entorno más amplio.

La misión del restaurante es la siguiente:

Ser una nueva y diferente alternativa de alimentación para la ciudadela Rumiñahui, rescatando la tradición gastronómica de la ciudad de Loja combinado con un excelente servicio y calidad, logrando así una fidelización del cliente hacia el restaurante.

- **Objetivos y metas de la empresa:**

La misión de la empresa debe convertirse en objetivos detallados que apoyen cada nivel directivo.

El objetivo general del restaurante es el siguiente:

Lograr que el restaurante sea sustentable y rentable en mediano y largo plazo, por medio de un adecuado manejo financiero y de marketing.

- **Diseñar la cartera de negocios:**

La cartera de negocios es el conjunto de negocios y productos que constituyen la empresa.

Detalle del servicio o producto:

El servicio que presta el restaurante La Abuelita Lojana es de alimentación y bebidas, se basa en la gastronomía y cultura de la ciudad de Loja.

Las características del restaurante La Abuelita Lojana como tal serán, las siguientes:

- Crear un ambiente ameno, cálido, y hogareño que desea el cliente al momento de almorzar.
- Presentar un servicio de calidad tanto en alimentos como en bebidas, siempre tratando de respetar el estándar establecido para cada producto.
- Contar con un servicio profesional y personalizado que permita satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.
- Mantener un horario de funcionamiento casi todos los días.

El mercado al que va enfocado el producto es del segmento medio – bajo de la ciudadela Rumiñahui, que gusten de la gastronomía lojana.

Factor de Diferenciación del servicio:

El factor diferenciador del negocio es el enfoque cultural de la ciudad de Loja que se desea brindar a los residentes y trabajadores de la

ciudadela Rumiñahui. Que conozcan la gastronomía lojana en la hora de almuerzo y en la tarde puedan disfrutar los bocaditos y postres típicos lojanos acompañados con el café típico de la ciudad.

- **Planear estrategias funcionales:**

Estrategias de penetración de mercado:

- Agresiva campaña publicitaria por internet (páginas web y redes sociales) y en revistas.
- Llamativa inauguración del restaurante en la ciudadela Rumiñahui.
- Se utilizarán diferentes canales de promoción masiva del restaurante como son: internet (se pondrá referencias en páginas ecuatorianas recurridas), email (se remitirá mensajes masivos a bases de clientes), hojas volantes (se distribuirá en sectores más transcurridos del sector).

Estrategias de ventas:

Una vez establecido el negocio se sigue con una fase de expansión, mediante la búsqueda de convenios beneficiosos con empresas cercanas al sector, ofreciéndoles el servicio de almuerzo.

- Creando promociones, facilidades de pago, creando eventos como cumpleaños de los trabajadores, fechas especiales (Día de la madre, San Valentín, Día de la mujer, etc.)
- Los fines de semana ofrecer a los clientes platos a la carta y almuerzos.
- Diariamente les llegara a los clientes correos electrónicos sobre el menú del día y las promociones vigentes, así ellos podrán estar al tanto del restaurante La Abuelita Lojana.

Estrategias de posicionamiento:

- Creación de una base de datos de clientes frecuentes, la cual debe contener los siguientes campos: nombre y apellido del cliente, preferencias de alimentación, dirección, teléfono, mail de la casa o lugar

de trabajo, fecha de última asistencia, número de asistencias, forma de pago y observaciones.

La base debe actualizarse diariamente para que sea una herramienta que permita tomar decisiones correctas a cerca de promociones.

- Promocionar fechas especiales o invitar al cliente a través de llamadas telefónicas o correos electrónicos.
- Permanentes programas de investigación del mercado y realimentación con el cliente.
- Campañas publicitarias de recordación del nombre en redes sociales, así como de promoción de eventos y de los platos que ofrece el restaurante La Abuelita Lojana.
- Material publicitario en las empresas cercanas, en conjuntos residenciales, en colegios especialmente a la hora de entrada y salida, negocios particulares del sector y sitios aledaños al establecimiento.
- Enfoque a la personalización, innovación y creatividad en la prestación de los servicios. Mejora continua del servicio en base a la experiencia y sondeos a clientes.
- Mantener buenas relaciones con las empresas que se brinda el servicio de almuerzo, y proveedores del restaurante La Abuelita Lojana.

PLAN DE ACCIÓN

Tabla 18. Plan de acción.

ESTRATEGIA	TÁCTICAS	PRESUPUESTO ANUAL	LÍDER RESPONSABLE	ENTREGABLES	¿QUIÉN RECIBE EL ENTREGABLE?
Disponer de inteligencia de mercado	Realizar constante investigación de mercado	2.500	Administrador del Local	Estudio de mercado	Gerente General
	Crear sistema Base de datos	1.000	Administrador del Local	Informe Base	Gerente General
Campañas publicitarias	Via email, publicidad en redes sociales, paginas web	200	Administrador del Local	Plan	Gerente General
Buscar asesoria en programación	Analizar tema de personas expertas en el medio: eventos especiales	150	Administrador del Local	Opciones	Gerente General
Concurso de cachos, juegos típicos de la ciudad de Loja	Anunciar el concurso, crear bases y reglamentos del concurso, preparar logística	550	Administrador del Local	Plan	Gerente General
Campaña de expectativa	Plan en medios	250	Administrador del Local	Plan	Gerente General
Preparación de programa de inauguración	Preparación y puesta a punto del evento	1500	Administrador del Local	Evento	Gerente General
Negociar con representantes de cada empresa	Realizar estudio previo sobre condiciones de negociación	500	Administrador del Local	Estudio	Gerente General
	Analizar posturas y propuestas	250	Administrador del Local	Estudio	Gerente General
Conocimiento del mercado (preparación previa)	Realizar estudios de mercado	1500	Administrador del Local	Estudio	Gerente General
	Capacitación en ventas	500	Administrador del Local	Curso	Gerente General
	Capacitación en atención al cliente	500	Administrador del Local	Curso	Gerente General
Agresivo esquema de inducción integral	Capacitación en calidad total y atención al cliente	1200	Administrador del Local	Curso	Gerente General
	Constantes reuniones de realimentación	400	Administrador del Local	Curso	Gerente General
	Buzón de sugerencias	200	Administrador del Local	Sugerencias	Administrador del Local
Convertir al personal en excelentes anfitriones	Realimentación	200	Administrador del Local	Informe	Estudiantes
	Cursos de motivación personal	1200	Administrador del Local	Informe	Estudiantes
	Cursos de etiqueta	1200	Administrador del Local	Informe	Estudiantes

Tomado de: Investigación de Mercados (Kotler, 2003); (Karelis, Aurami, & Roedimis, 2011).

CAPÍTULO IV

4. PLAN INTEGRAL DE MARKETING

4.1 Desarrollo del plan de marketing

4.1.1 Introducción

Según Kepler (2009) Marketing es el proceso social y administrativo por el que individuos y grupos obtienen lo que necesitan y desean a través de la creación y el intercambio de productos y de valor con otros. En la industria de alimentos y bebidas es muy importante tener en cuenta la satisfacción del cliente y en el cumplimiento de sus expectativas, ya que al ser este un servicio, es indispensable lograr una buena relación con los clientes para lograr una fidelización con el servicio.

En el restaurante La Abuelita Lojana, se busca a través de un plan de marketing bien estructurado que es lo que desean los clientes al momento de asistir a un restaurante y así lograr la fidelización que se desea obtener de parte del cliente y seguridad para garantizar su rentabilidad a futuro.

El plan de marketing inicia desde el conocimiento del cliente, la identificación de sus necesidades, deseos, y el conocimiento del mercado.

Al terminar el plan de marketing, se logra un entendimiento global de los clientes sobre sus necesidades y deseos al momento de recibir el servicio de alimentación, se conocerá también la forma de obtener la fidelización del cliente hacia el restaurante, y satisfacción del cliente a través de estrategias planteadas.

4.2 Objetivos del plan

- Determinar el mercado objetivo al cual se enfoca el restaurante.
- Identificar el perfil del mercado y su tamaño.
- Seleccionar una estrategia de mercadeo.
- Desarrollar el Marketing Mix del Restaurante La Abuelita Lojana.
- Monitorear y evaluar los resultados del plan de mercado.

4.3 Mercado objetivo

4.3.1 Descripción del segmento de mercado

Perfil del Mercado

El restaurante La Abuelita Lojana está enfocado en su mayoría hacia las familias que residen en la ciudadela Rumiñahui, sin embargo esto no implica que los trabajadores de las empresas cercanas no sean importantes.

Para la segmentación se toma en cuenta varios factores como: geográficos, demográficos, psicográficos.

Segmentación Geográfica: Se ha dividido el mercado por sectores que son la Avenida del Maestro, Avenida Real Audiencia y la Avenida Luis Tufiño, siendo estas avenidas las más adecuadas debido a su cercanía del restaurante La Abuelita Lojana.

Segmentación Demográfica: Esta segmentación se la realiza en base a la edad, de acuerdo a las encuestas los clientes que están interesados en visitar y conocer más sobre la gastronomía lojana, se encuentra en el rango de edad de 25 – 35 años, son personas económicamente independientes, que reciben ingresos mensuales entre 250 a 500 dólares, información que se encuentra detallada en la figura 5.

Segmentación Psicográfica: Se segmenta el mercado de acuerdo a la personalidad y el estilo de vida de los clientes, de esta forma se orienta el

producto hacia personas que desean degustar de la gastronomía típica lojana, que disfruten pasar tiempo con su familia y amigos, que les guste la tranquilidad al momento de almorzar, sobretodo que la alimentación y el servicio que reciban al momento de asistir a un restaurante sea de calidad.

Con esta información se tiene el perfil del cliente que asistirá al restaurante La Abuelita Lojana.

Perfil del cliente Restaurante La Abuelita Lojana:

El producto del Restaurante La Abuelita Lojana está enfocado a clientes con las siguientes características:

Familias:

- Personas que comparten en familia, que gustan de la gastronomía típica lojana y desean tener más conocimiento sobre los platos típicos de la ciudad.
- Personas que tienen un nivel económico medio – medio bajo, se consideran personas con edad entre 25 a 35 años de edad.
- La ocupación de este tipo de clientes son amas de casa, personas jubiladas, negociantes.

Profesionales:

- Personas que trabajan cerca del sector de la ciudadela Rumiñahui, que al momento de almorzar desean un menú variado, con las porciones adecuadas para su salud.
- Profesionales que desean conocer sobre la cultura gastronómica de la ciudad de Loja.
- Personas que tienen un nivel económico medio, se consideran personas sobre los 25 años de edad.

4.4 Mezcla de mercadotecnia

Con el objetivo de producir la respuesta deseada en el mercado meta, la empresa ha decidido combinar las herramientas del marketing controlables conocidas como las 8 P's del marketing.

- Producto.
- Plaza.
- Promoción.
- Precio.
- Personas.
- Evidencia física.
- Proceso.
- Productividad.

Producto

El restaurante La Abuelita Lojana es un establecimiento de alimentos y bebidas que ofrece a sus clientes platos típicos de la ciudad de Loja como almuerzos y platos a la carta.

Los almuerzos incluyen sopa, plato fuerte, postre, y bebida este servicio se ofrecerá de lunes a viernes, y platos a la carta se ofrecerán los fines de semana.

Los clientes podrán disfrutar de un ambiente hogareño, acogedor y cálido que representa al hogar de La Abuelita Lojana.

Los platos que se ofrecerán serán los siguientes:

Sopas:

- Repe (sopa de guineo verde).
- Locro de sambo.
- Sopa de lentejas con queso.
- Ceviche de carne.
- Sango lojano.

- Sopa de quínoa.
- Pipián (sopa de guineo).
- Locro de mellocos.
- Sopa de avena tostada.
- Ají de carne.

Platos Fuertes:

- Chanfaina.
- Carne seca.
- Guicza carne deshilada.
- Niños envueltos.
- Estofado de gallina.
- Gallina cuyada.
- Cecina.
- Chivo al hueco.
- Cuchifrito de chivo.
- Torta de papas.

Postres:

- Torta de camotes con naranjillas.
- Dulce de guayaba en tajadas.
- Enrollados de dulce.
- Budín de maní.
- Bollo lojano.
- Bollo de sema.
- Buñuelos de zapallo.
- Bizcochuelos.
- Roscones lojanos.
- Tamal lojano.
- Humitas.

Plaza

Las tecnologías de la información nos permiten un acercamiento con el mundo en apenas pocos segundos. Para la distribución se utilizara la herramienta del internet como un medio masivo de la distribución del producto.

A través de la página web del restaurante La Abuelita Lojana, los clientes podrán conocer sobre el servicio, el menú diario del restaurante, promociones vigentes, eventos que se realizarán por fechas especiales.

La estrategia de este tipo de distribución es estar innovando constantemente; creando ofertas, promociones y descuentos que nos permitan tener un lazo de fidelización con el cliente, mantener una relación directa sin intermediarios que permitan conocer las necesidades y gustos con respecto a su alimentación. Para lograr este tipo de comunicación con el cliente se crea un blog donde los clientes puedan manifestar sus necesidades con respecto a la alimentación, que plato desean que se realice, cual fue el menú de su preferencia, quejas, y opiniones de mejoría constante en el servicio.

Precio

La fijación del precio está orientada al valor percibido por el cliente en las encuestas, con un producto y servicio de mayor calidad y especialización.

Los precios serán relacionados con la mano de obra, costos fijos y costos variables. Con el correcto manejo de todas estas variables y el conocimiento de los precios con los cuales se maneja la competencia, se pueden establecer precios que le permitan al restaurante La Abuelita Lojana ser competitivo en el mercado.

A continuación, se presenta los precios de los almuerzos que se servirán de lunes a viernes, y platos a la carta que se servirán los fines de semana.

Para la elección de precios de cada plato, se utilizó el análisis de varios multiplicadores los cuales daban un valor determinado a cada plato, estos multiplicadores fueron los siguientes:

Tabla 19. Multiplicadores.

Multiplicadores
2
2.5
3
3.5

De los cuales 2.5 fue el multiplicador seleccionado para colocar el precio de venta al público de los platos a la carta (Anexo 4).

El valor total de la receta estándar, se divide para la cantidad de porciones, ese valor unitario se le multiplica por el multiplicador seleccionado, el cual es el 2.5, de esa forma se obtiene el valor del plato ofrecido al cliente.

El valor establecido para los almuerzos está de acuerdo con la competencia para entrar en el mercado sin afectar al resto de competidores del sector, pero que si llamara la atención de los residentes de la ciudadela Rumiñahui.

Los precios que se proponen han sido estipulados tomando en cuenta las preferencias de los clientes del sector. Los precios están dirigidos al sector medio – medio bajo, puesto que se ha estimado un consumo promedio de alimentos, almuerzos \$ 2.70 dólares incluye sopa, plato fuerte, bebida y postre, y platos a la carta que se encuentran en un rango de \$ 3.00 - \$ 6.00.

El mercado al que va enfocado el producto es al segmento medio – medio bajo de la población, pero sobretodo que guste de la gastronomía típica lojana y de la variedad de platillos que se puede ofrecer a la población de la ciudadela Rumiñahui.

Estrategias de Promoción y Publicidad

Al ser el Restaurante La Abuelita Lojana una empresa nueva en el mercado, se necesita de mucho esfuerzo en publicidad y promoción para lograr que la gente lo conozca en la ciudad de Quito. Para esto se debe implantar varias estrategias que permitan lograr los objetivos de la empresa:

- **Llamativa Inauguración:** el día de la apertura oficial del restaurante, se realizarán actividades de entretenimiento para los clientes que asistan: música en vivo, entrega de bocadillos y platos típicos de la ciudad de Loja, con la explicación de la preparación de cada plato, entrega de cupones con descuentos por consumo en el restaurante, entrega de flyers, esferos, llaveros, tazas promocionando al restaurante La Abuelita Lojana.
- **Publicidad Informativa:** consiste en informar a los habitantes de la ciudadela Rumiñahui, que es lo que ofrece el restaurante La Abuelita Lojana, los horarios de atención, la dirección del restaurante, teléfonos para reservaciones, correo electrónico. Este informativo se realizará por medio de (flyers, trípticos, volantes). Se entregarán en las avenidas más transcurridas del sector, en oficinas, colegios, peluquerías, entre otros.
- **Publicidad Digital:** por medio de las redes sociales conocidas como Facebook y Twitter, Restaurante La Abuelita Lojana publicita sus servicios a través del muro de la red social, se presentan las noticias más recientes de la ciudad de Loja, platos que se ofrecerán, fotografías de los lugares turísticos de la ciudad, eventos que se realizará por fechas especiales (Día de la Madre, Día de la Mujer, San Valentín, entre otros.)
 Envío de correos masivos a emails de clientes frecuentes del restaurante, informando los platos del día, promociones y eventos que se realizarán en fechas especiales.
- **Relaciones Públicas:** se busca realizar alianzas estratégicas con empresas cercanas de la ciudadela Rumiñahui, ofreciendo los servicios del restaurante por medio de ventas personales.
 Uno de los objetivos del restaurante La Abuelita Lojana es lograr cumplir sus metas de rentabilidad.

A continuación se presentan los diseños de las herramientas que se usan como parte de la publicidad del Restaurante La Abuelita Lojana.

GRAFICOS:Volante Restaurante La Abuelita Lojana

Restaurante

La abuelita lojana

**De lunes a viernes
deliciosos almuerzos
a tan solo**

\$2,70

**incluye, sopa,
plato fuerte a escoger,
postre y bebida.**

Tradición y calidez en un solo lugar.

**Avenida Real Audiencia N60-49 pasaje Nagola, ciudadela Rumiñahui.
Teléfonos: 2291 – 132 / 099581716**

Figura 17. Volante restaurante La Abuelita Lojana.

Tomado de: Juan Andrés Jiménez.

Tríptico Publicitario Restaurante La Abuelita Lojana

Promociones:

De Lunes a Viernes: Deliciosos almuerzos a tan solo \$ 2.70, incluye, sopa, plato fuerte a escoger, postre y bebida.

Fines de semana: platos a la carta: Repe, chivo al hueco, chanfaina, cecina, tamal lojano, humita, café pasado, Disfruta de un ambiente Familiar y cultural acompañado de un excelente servicio y calidad.

Restaurante
La abuelita lojana

Restaurante
La abuelita lojana

Lunes a viernes:
Almuerzos.
Sábado y domingo: Platos a la carta, bocaditos, café pasado.

Dirección:
Avenida Real Audiencia N60-49
pasaje Nagola, ciudadela Rumiñahui.

Teléfonos:
2291 – 132 / 099581716

Tradición y calidez en un solo lugar.

Figura 18. Parte externa del tríptico publicitario del restaurante La Abuelita Lojana.

Tomado de: Juan Andrés Jiménez.

MISIÓN

El restaurante La Abuelita Lojana desea ser una nueva y diferente alternativa de alimentación para la ciudadela Rumiñahui, rescatando la tradición gastronómica de la ciudad de Loja combinado con un excelente servicio y calidad, logrando así una fidelización del cliente hacia el restaurante.

VISIÓN:

La visión del Restaurante La Abuelita Lojana es llegar a ser en tres años la primera opción de alimentación para la ciudadela Rumiñahui, ofreciendo una variedad de gastronomía típica de la ciudad de Loja en donde nuestro compromiso principal será crear experiencias atractivas al paladar de nuestros clientes

Repe:
Delicioso plato típico lojano hecho a base de plátano verde.

Humita:
Delicioso plato hecho a base de maíz con queso en su interior, puede servirse cocinada o frita.

Cecina:
plato típico de vilcabamba, hecho en base de carne de res o de chanco acompañado con yuca cocina o arroz.

Tamal Lojano:
Plato realizado a base de maíz, puede ser de pollo, chanco o carne, es uno de los platos más solicitados por el público quiteño.

Chivo al hueco:
Delicioso plato típico de la ciudad de Loja, es un estofado de chivo que puede ser acompañado con arroz y aguante.

Café pasado:
Delicioso café pasado típico de la ciudad de Loja puede ser acompañado con tamal lojano, humita cocinada

Figura 19. Parte interna del tríptico publicitario restaurante La Abuelita Lojana.

Tomado de: Juan Andrés Jiménez.

Tarjeta de Presentación Restaurante La abuelita Lojana



Figura 20. Tarjeta de presentación Gerente General.

Tomado de: Juan Andrés Jiménez.

Logotipo Restaurante:



Figura 21. Logotipo Restaurante La Abuelita Lojana

Tomado de : Juan Pablo Orbe

El logotipo que representa al restaurante La Abuelita Lojana es la imagen de la señora Julia Martínez, este logotipo simboliza la calidez que brinda los hogares de las familias ecuatorianas, la tradición y cultura de la ciudad de Loja, y sobre todo la variada gastronomía que presenta la ciudad de Loja a los residentes y trabajadores de la ciudadela Rumiñahui.

Los colores utilizados en el logotipo son:

Rojo: el color rojo simboliza el amor y pasión de un elemento, en especial en este caso por la gastronomía lojana y el amor de la familia, además el color rojo es utilizado para llamar la atención de los residentes de la ciudadela Rumiñahui (Cavildo Jerónimo & Bermúdez Farrera, 2009).

Amarillo: el color amarillo se relaciona con el optimismo, la felicidad, implica la promesa de un futuro promisorio, el amarillo se utiliza para resaltar el nombre del restaurante, lo cual es importante en el diseño (Cavildo Jerónimo & Bermúdez Farrera, 2009).

Café: simboliza el hogar, las tradiciones y el trabajo, el color café ayuda a realzar el logotipo pero sin texturas, además es bueno para promocionar todo lo que tiene que ver con servicio de alimentos y bebidas (Cavildo Jerónimo & Bermúdez Farrera, 2009).

Slogan:

“TRADICIÓN Y CALIDEZ EN UN SOLO LUGAR”

El Restaurante La Abuelita Lojana desea brindar a sus clientes la tradición y cultura gastronómica de la ciudad de Loja, combinado con la calidez que puede entregar el hogar de cada familia ecuatoriana.

Personal

Para garantizar la eficiente entrega del servicio al cliente, se distinguen como elementos claves el entrenamiento, capacitación, y motivación del personal del Restaurante La Abuelita Lojana, logrando así la satisfacción y la expectativa que tiene el cliente por conocer el restaurante.

- **Capacitación:** el Restaurante La Abuelita Lojana, entregará un plan de capacitación para sus trabajadores, siempre buscando conocimientos y habilidades para estar al día con los cambios repentinos que afecten al mercado que se encuentra dirigido.

La capacitación que se brindará a los trabajadores del restaurante será constante, con temas que tengan que ver con el servicio, manipulación de alimentos y entre otros temas que ayuden al desarrollo profesional de los trabajadores.

- **Entrenamiento:** toda persona que ingrese a trabajar en el Restaurante La Abuelita Lojana, recibirá la inducción correspondiente a cerca de las actividades que desempeñará en el restaurante.
Los instructores determinados acompañarán al trabajador nuevo en todas sus actividades diarias, explicando procesos que establece en el Restaurante La Abuelita Lojana, sea en cocina o en servicio.
Al terminar el entrenamiento, el trabajador deberá rendir un examen teórico y práctico sobre lo aprendido.
- **Motivación:** la motivación que se utilizará en el restaurante La Abuelita Lojana, será la motivación positiva, el cual es un proceso en que el personal inicia, sostiene, y direcciona su conducta hacia la obtención de una recompensa, sea externa (premio, reconocimiento, bono) o interna (la gratificación por realizar una excelente tarea y va a la carpeta de cada trabajador). Este resultado positivo estimula la repetición de la conducta que lo produjo, trabajadores felices, clientes felices.
Así se logrará que el servicio brindado hacia el cliente sea de calidad, creando un lazo de fidelización hacia el Restaurante La Abuelita Lojana.

Evidencias Físicas (entorno)

La decoración de las áreas donde se recibe u otorga la experiencia del servicio, debe recibir un tratamiento bien analizado y procesado para lograr una fuerte impresión de lo que será la experiencia del servicio.

Las evidencias físicas del restaurante La Abuelita Lojana se clasifican en categorías que son las siguientes:

- Instalaciones interiores.
- Instalaciones exteriores.
- Otros tangibles: tarjetas, papelería, facturas, informes, empleados, uniformes, llaveros, folletos.

Instalaciones Interiores:

La forma de distribución del equipamiento y mobiliario para la cocina en función al espacio será en forma de línea, ya que el espacio es largo y estrecho, generalmente con una superficie menor o igual a 2 metros, en este tipo de distribución interactúan de 1 a 2 cocineros, la cocina estará constituida por los siguientes elementos: extractor de aire, cocina industrial, freidora, refrigeradores, congeladores, mesa metálica, utensilios de cocina y entre otros elementos. Restaurante: mesas, sillas, manteles, decoración de acuerdo a la temática del restaurante, recepción, mostrador, letreros indicando los productos y precios que ofrece el restaurante.

Se realizará una buena elección de los muebles a utilizar, los cuales deben de acoplarse a la perfección en el espacio, sin llegar a obstruir el tránsito de los clientes como de los meseros. Los muebles a utilizar serán tradicionales, de madera, que combina con la decoración, la fachada exterior del restaurante, y con los uniformes de los empleados.

Instalaciones Exteriores

La fachada exterior del restaurante estará constituida por su letrero, el cual será llamativo a la vista del público en general, las puertas serán tradicionales de madera decoradas de acuerdo al restaurante en general, dos parqueaderos a lado derecho del restaurante, existirá un letrero llamativo tradicional indicando el menú del día con el valor a pagar.

El lugar donde se ubica el restaurante es en la ciudadela Rumiñahui, pasaje Nagola numeración N60-49, se encuentra en la calle principal de la Av. Real Audiencia de Quito, un lugar comercial donde existe una gran demanda de habitantes.

Otros Tangibles:

Al realizar la publicidad del Restaurante La Abuelita Lojana, utilizaremos el logotipo del restaurante para ofrecer al cliente llaveros, tazas, esferográficos, para que los clientes que asistan se lleven recuerdos del restaurante.

En cuestión de papelería, se realizarán facturas impreso el logotipo del restaurante con la dirección, teléfonos, correo electrónico. Tarjetas de consumo para los clientes que desean pagar mensualmente, flyers, trípticos, propagandas con los datos del restaurante, horario de atención, productos a ofrecer, correo electrónico, teléfonos para reservaciones.

De esta forma los clientes recordarán su visita al restaurante, no solo por la experiencia del servicio, sino además podrán llevarse su recuerdo físico.

Las evidencias físicas se usan para crear ambientes en el servicio e influir en las percepciones y comportamientos del cliente (Yosvanys R., 2011).

Proceso

El Restaurante La Abuelita Lojana realizará procesos eficaces que son necesarios para garantizar la entrega del producto final al cliente. Un proceso mal diseñado produce una entrega lenta, ineficiente, convirtiendo al proceso en general, en una experiencia decepcionante lo cual disminuye la productividad del restaurante.

Flujo de proceso:

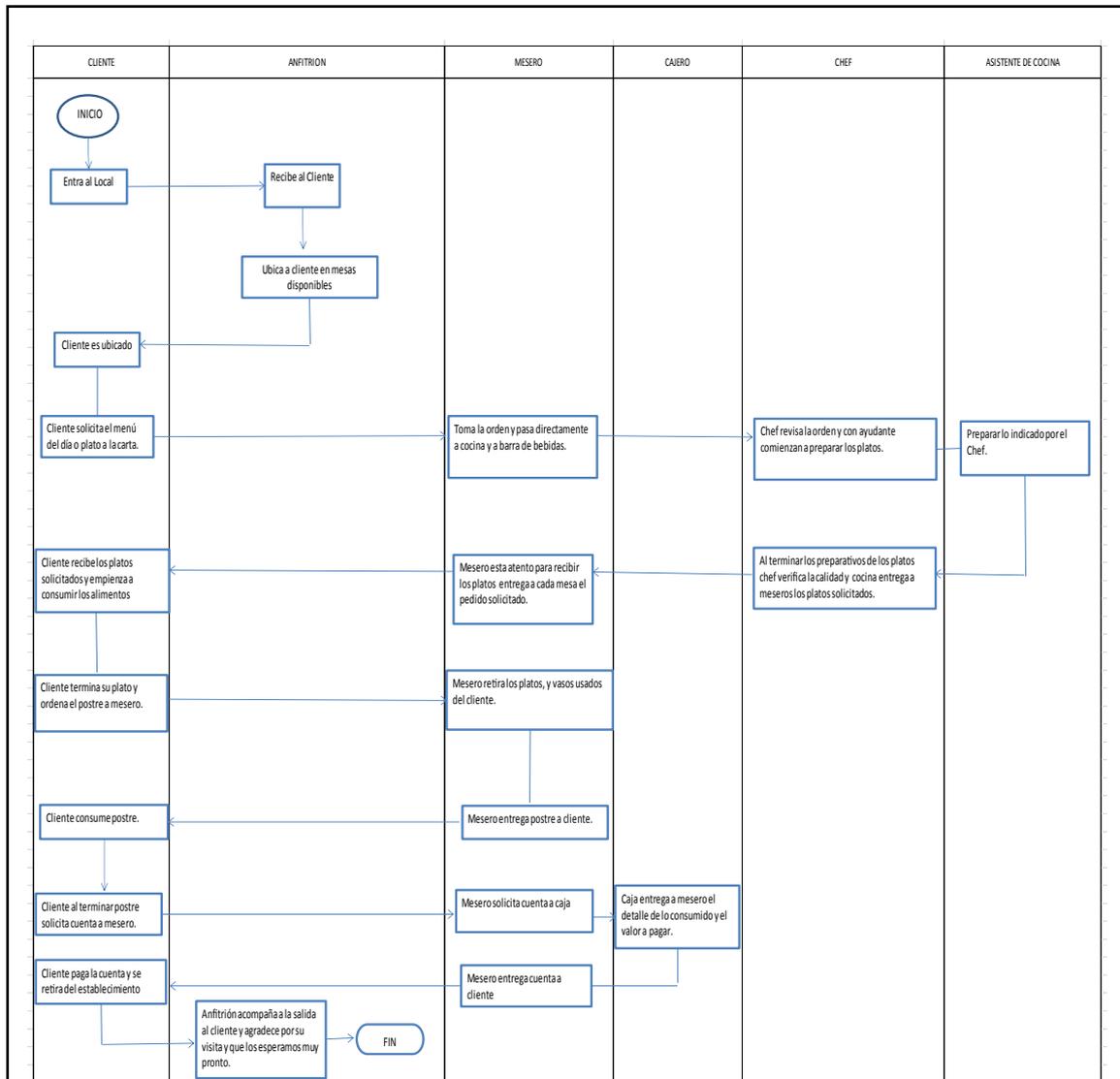


Figura 22. Diagrama de flujo restaurante La Abuelita Loja.

Productividad

La productividad busca el mejor resultado a un menor costo de materia prima, sin tener que bajar la calidad en los productos y en el servicio.

La calidad es un elemento clave muy importante para el éxito de un establecimiento alimenticio, por tal motivo el restaurante La Abuelita Lojana se relacionará con proveedores que se encuentren calificados para obtener productos de primera calidad.

Los costos por los servicios de alimentación y bebidas serán los óptimos sin descuidar la calidad total en los mismos, deben mantener su frescura, saludables y tener muy buen sabor. Debido a que estos costos forman una pequeña parte, como costo de ventas, no se intentará disminuirlos, sin sacrificar su presentación, sabor y calidad.

Proveedores

Se realizó una indagación en el mercado de algunas opciones para la compra de los equipos, enseres, alimentos y bebidas que el negocio necesitaría, tanto para su inicio como para su operación normal.

Es importante mencionar que se ha establecido características significativas al momento de escoger los proveedores como: garantía, tiempo de entrega, forma de pago, marca, disponibilidad de todos los productos requeridos, suficiente stock (para los casos de alimentos y bebidas), y por último que haya buena predisposición del proveedor para apoyar al giro del negocio, en cuanto a la operatividad del día a día se refiere.

Los posibles proveedores, que trabajarán conjuntamente con el restaurante La Abuelita Lojana, se identificaron mediante la investigación de mercado, es decir, se realizó visitas personales a establecimientos, y visitas virtuales a las páginas web para solicitar cotizaciones e información.

Calificación de Proveedores:

Se calificará a los proveedores de acuerdo a las características que se mencionó anteriormente.

Tabla 20. Calificación de Proveedores.

PROVEEDORES	PRECIO	TIEMPO DE ENTREGA	GARANTIA	ALTERNATIVAS DE PAGO	MARCA	DISPONIBILIDAD DE PRODUCTOS
PRONACA	3	4	4	4	4	4
JURIS	3	3	3	4	4	4
SUPER. SANTA MARIA	3	3	3	3	4	4
COORP. EL ROSA	3	3	3	3	3	3

Calificación:

1	DEBILIDAD MAYOR
2	DEBILIDAD MENOR
3	FORTALEZA MAYOR
4	FORTALEZA MENOR

Tomado de: (Armstrong, 2003).

Los proveedores que se mencionan, tienen buenas referencias en el sector de alimentos y bebidas es muy importante para el restaurante la calidad en la alimentación.

Al tener unos proveedores que cumplan con todas las normas de calidad y registros sanitarios, el producto final será un cliente satisfecho y gustoso de regresar al restaurante, lo cual es primordial para el restaurante La Abuelita Lojana.

Lista de Proveedores:

- Montero: Distribuidor de todo el equipo de cocina y en servicio.
- Agroindustrias: distribuidor de electrodomésticos como: batidoras, hornos microondas, licuadoras, campana extractora de aire, cocina industrial, refrigeradora y congeladora industrial, mesas de trabajo en acero inoxidable, plancha freidora, este distribuidor además proveerá también termómetros para cocción, instrumentos para cocina, entre otros.
- Pronaca y Juris: distribuirá todos los alimentos como: carne roja, blanca, embutidos.
- Súper Mercado Santa María: proveedor de frutas, legumbres, hortalizas, e implementos de limpieza.
- Equigas: proveedor de gas doméstico.
- Pure Water: proveedor botellones de agua pura.
- Systecuador: proveedor de seguridad a través de Detectores de gas.
- Eqyse: proveedor de extintores y equipos de seguridad.
- Chefcity: proveedor de uniformes al personal del restaurante.

CAPÍTULO V

5. PLAN DE OPERACIONES

5.1 Estudio técnico

5.1.1 Localización

El Restaurante La Abuelita Lojana se encuentra localizado en el sector norte de la ciudad de Quito, en la Avenida Real Audiencia N60-49, pasaje Nagola en la Ciudadela Rumiñahui.

El lugar donde se ubicará el Restaurante La Abuelita Lojana es en la Av. Real Audiencia, es un lugar comercial donde existe una gran variedad de oferta alimenticia, como: establecimientos de comida rápida, comida típica, panaderías, entre otros tipos de establecimientos, además existe un gran flujo de demanda en el sector, lo cual ayuda mucho para todos los establecimientos alimenticios.

El Restaurante La Abuelita Lojana está diseñado para atender a 24 personas al mismo tiempo, dividido y dispuesto en su superficie, de manera que operativamente facilite la movilidad y la rapidez en el servicio.

IMÁGENES DEL SECTOR CIUDADELA RUMIÑAHUI



Figura 23. Localización del Restaurante La Abuelita Lojana, 2015.



Figura 24. Localización del Restaurante La Abuelita Lojana, 2015.

IMÁGENES DEL LOCAL DONDE SE UBICARÁ EL RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA



Figura 25. Ubicación del Restaurante La Abuelita Lojana.



Figura 26. Local comercial Restaurante La Abuelita Lojana.



El local se encuentra limitado de la siguiente manera:

Norte: Avenida Del Maestro.

Sur: Avenida Tufiño.

Este: Avenida de la Prensa.

Oeste: Avenida Galo Plaza Lasso.

Estas avenidas son las limitaciones de donde se encuentra ubicado el local La Abuelita Lojana.

5.1.2 Estudio arquitectónico

El lugar que se pretende utilizar para este proyecto es una casa de la ciudadela Rumiñahui, misma que cuenta con una infraestructura de dos pisos, incluye un local en el primer piso donde se ubicará el Restaurante La Abuelita Lojana, el cual es adecuado para el funcionamiento de un establecimiento alimenticio.

El Local tiene una medición de 3 metros de ancho y 12.20 metros de profundidad, del cual el local se encontrará repartido de la siguiente manera: área de restaurante, cocina, caja, baño público.

El área construida cuenta con las siguientes características:

- Estructura de hormigón armado con losas.
- Mampostería de bloque.
- Ventanas y puertas de aluminio y vidrio flotado.
- Pisos en cerámica en los interiores.
- Mobiliario para el funcionamiento del restaurante, instalaciones en cocina, caja, iluminación.

Capacidad Instalada

El local dispone de una capacidad máxima de 24 personas, que cubre la demanda promedio, distribuidas de la siguiente forma:

- 4 mesas para 4 personas = 16 personas.
- 4 mesas para 2 personas = 8 personas.

Diseño Arquitectónico

a.) Plano arquitectónico Restaurante Abuelita Lojana mediciones local.

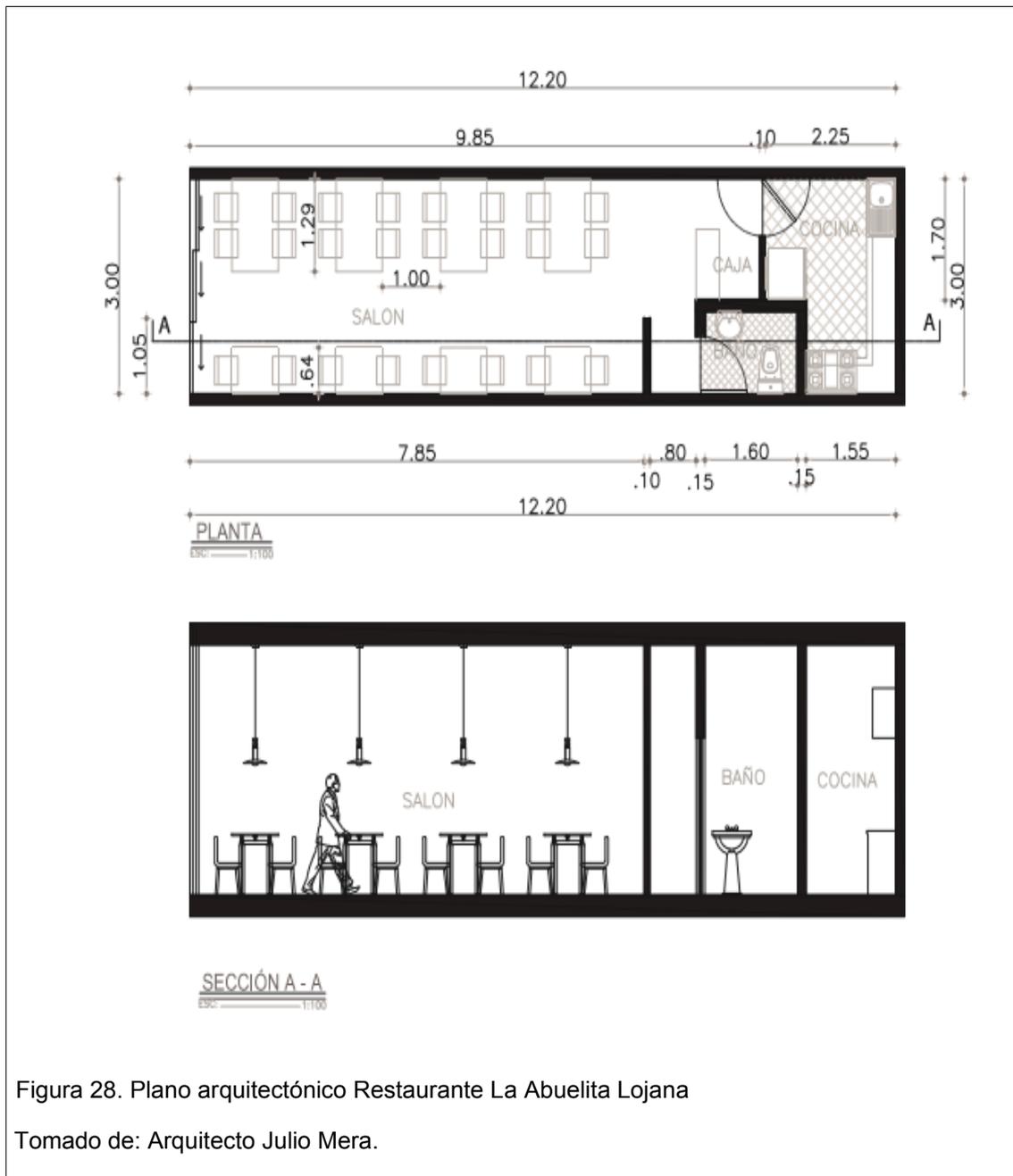


Figura 28. Plano arquitectónico Restaurante La Abuelita Lojana

Tomado de: Arquitecto Julio Mera.

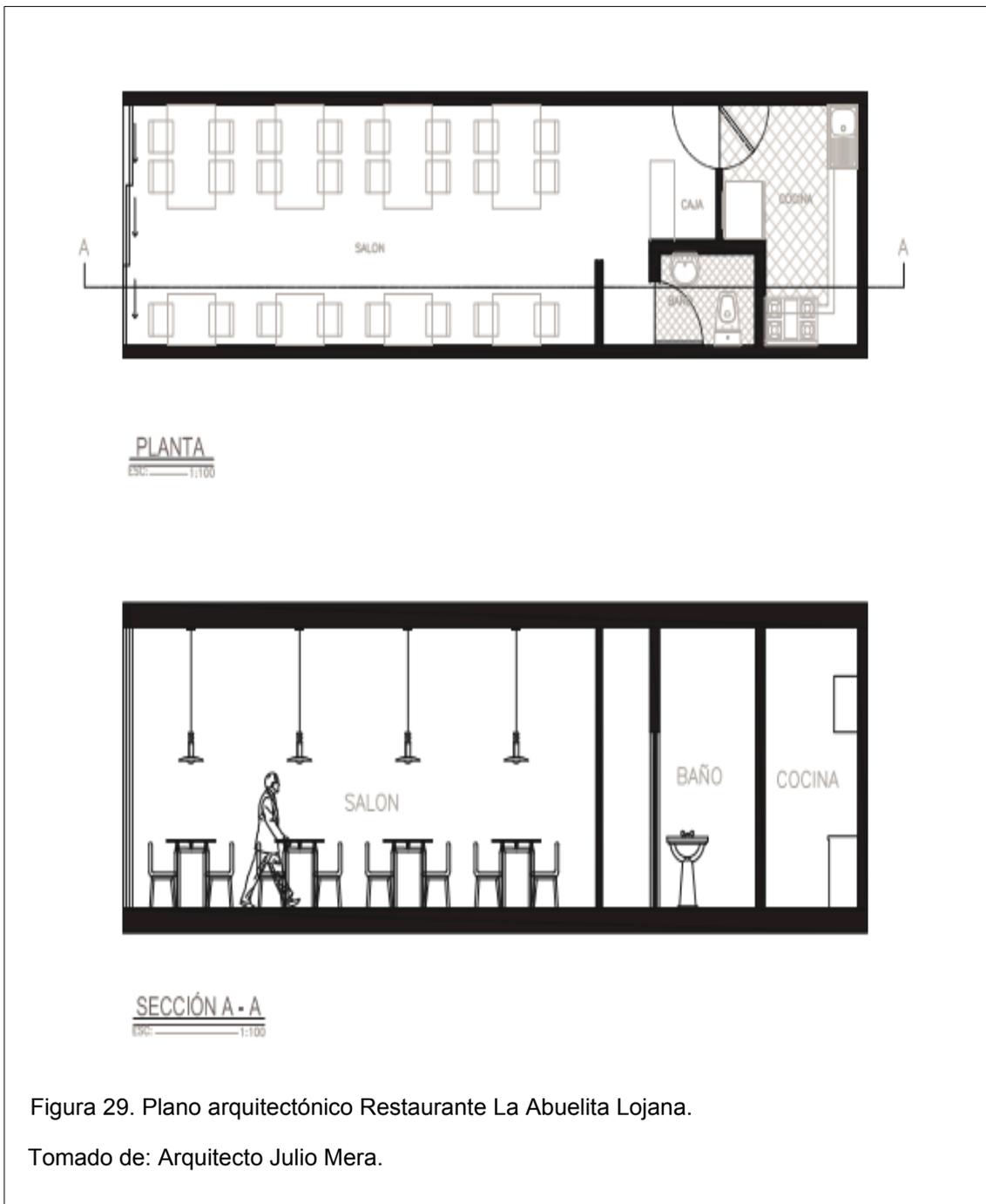
b.) Plano arquitectónico Restaurante La Abuelita Lojana.

Figura 29. Plano arquitectónico Restaurante La Abuelita Lojana.

Tomado de: Arquitecto Julio Mera.

Descripción del Área

ÁREA DE PRODUCCIÓN: La cocina tendrá una medición de 2.20 metros en el cual serán elaborados los platos a la carta y los almuerzos diarios, con los productos que existan en stock con la previa autorización del Chef.

- Todos los alimentos que por no haber sido utilizados y se hayan dañado, caducado o madurado, serán puestos en fundas de basura y retirados de las alacenas o congeladores.
- Todos los desperdicios serán colocados en fundas de basura con correcta señalización de reciclaje para los casos que apliquen.
- Los desperdicios no seguirán el mismo camino que los alimentos frescos, almacenados, en preparación, ni serán, tocados por las mismas personas.

Alacena: se almacena la mercadería que entregan los proveedores seleccionados clasificando en perecibles y no perecibles.

ÁREA DE RESTAURANTE: se distribuyen las mesas de tal manera que los meseros puedan atender a los clientes y tengan fácil acceso con la orden de consumo.

BATERÍA SANITARIA: en el establecimiento la baterías sanitarias se encuentra localizada en el área de restaurante el cual se encuentra dividida para hombres y mujeres.

El baño siempre se encontrará decorado y en buenas condiciones para el uso constante de los clientes que asistan al restaurante.

5.1.3 Equipamiento

Se estima que el equipamiento necesario, tomando en consideración la carta y su capacidad instalada, será el siguiente:

Tabla 21. Adecuación activos fijos.

ADECUACIÓN ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	AREA (M2)
Cocina	2,25
Área restaurante	9,85
Caja	1,00
Baños	1,60

Tabla 22. Inventario de cocina.

EQUIPOS DE COCINA	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Balanza	1
Batidora	1
Cafetera	1
Cocina industrial	1
Campana extractora	1
Extractor de jugo	1
Horno microondas	1
Licuada industrial	1
Refrigerador	1
Congelador	1

Tabla 23. Utensilios de cocina.

UTENSILIOS DE COCINA	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Abre latas	1
Batidor manual	2
Bowl	2
Colador de malla	1
Cuchara de palo x4	4
Cuchareta de acero	1
Cucharón 12 Oz	1
Cucharón 8 Oz	1
Cucharón 4 Oz	1
Cuchillo cebollero	3
Cuchillo sierra	2
Espátula perforada	2
Espátula solida	1
Espumadera	2
Ollas de acero	2
Tamalera	2
Olla de 16 Ltrs.	1
Rallador	1
Sartén teflón 32 cm.	1
Sartén teflón 36 cm.	1
Molde pastelería	2
Tabla de picar	3

Tabla 24. Utensilios de servicio

UTENSILIOS DE SERVICIO	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Azucarera	15
Bandeja	4
Servilleteros	15
Jarra para café	5
Jarra para jugos	5

Tabla 25. Vajilla

VAJILLA	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Plato base	50
Plato postre	50
Plato tendido	50
Plato sopa	50
Taza de café	40

Tabla 26. Cubertería

CUBERTERÍA	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Cuchara sopera	50
Cuchara postre/café	50
Cuchillo plato fuerte	50
Tenedor plato fuerte	50
Tenedor postre	50
Dispensador cubiertos	1

Tabla 27. Cristalería

CRISTALERÍA	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Vasos para jugos	100

Tabla 28. . Mantelería

MANTELERÍA	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Cubre mantel	25
Delantal de cocina	3
Delantal de servicio	3
Limpiones de cocina x 5	10
Mantel	25

Tabla 29. Equipos de oficina.

EQUIPOS DE OFICINA	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Teléfono	1
Programa de ventas	1

Tabla 30. Mobiliario.

MOBILIARIO	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Sillas	24
Mesas	8
Modulares	3
Ventilador Industrial	2

Señalética:

Se entiende como señalética la utilización de señales o símbolos que permitan desarrollar un sistema de comunicación visual.

La señalética es una actividad perteneciente al diseño gráfico que estudia y desarrolla un sistema de comunicación visual, sintetizado en un conjunto de señales o símbolos que cumplen la función de guiar, informar, orientar a una persona o conjunto de personas, en aquellos puntos del espacio que planteen dilemas de comportamiento, como por ejemplo, dentro de una gran superficie (centros comerciales, fábricas, aeropuertos, entre otros). (Quintana, 2012)

Para el caso del negocio propuesto se utilizará tres tipos de señalización:

SEÑALIZACIÓN EXTERIOR: se utilizará un letrero en el que va el logotipo y el nombre del negocio propuesto que será ubicado a una altura media en el exterior del local, llamando la atención del público del sector de la ciudadela Rumiñahui.

SEÑALIZACIÓN INTERIOR: en el interior del local se utilizarán los siguientes letreros indicativos:

- Baño de varones y mujeres.
- Caja.

SEÑALIZACIÓN DE EMERGENCIA: para cumplir con normas de seguridad internacional, se colocarán letreros de guía principalmente para:

- Extintores, ubicados en cocina.
- Salida, se utilizarán letreros discretos pero que se enciendan en caso de emergencia y que guíen a los clientes hacia la salida.
- Señalización de la capacidad de público que tiene el restaurante.

En general la señalización de emergencia cumplirá con los estándares internacionales.

SEÑALIZACIÓN ECOLÓGICA: con el fin de apoyar el reciclaje se separará la basura en recipientes correspondientes: papeles y cartones, plásticos, vidrios, materiales orgánicos.

5.2 Ciclo de operaciones

El ciclo de operaciones con respecto al servicio y cocina se iniciará de la siguiente manera:

Ciclo de operaciones Servicio:

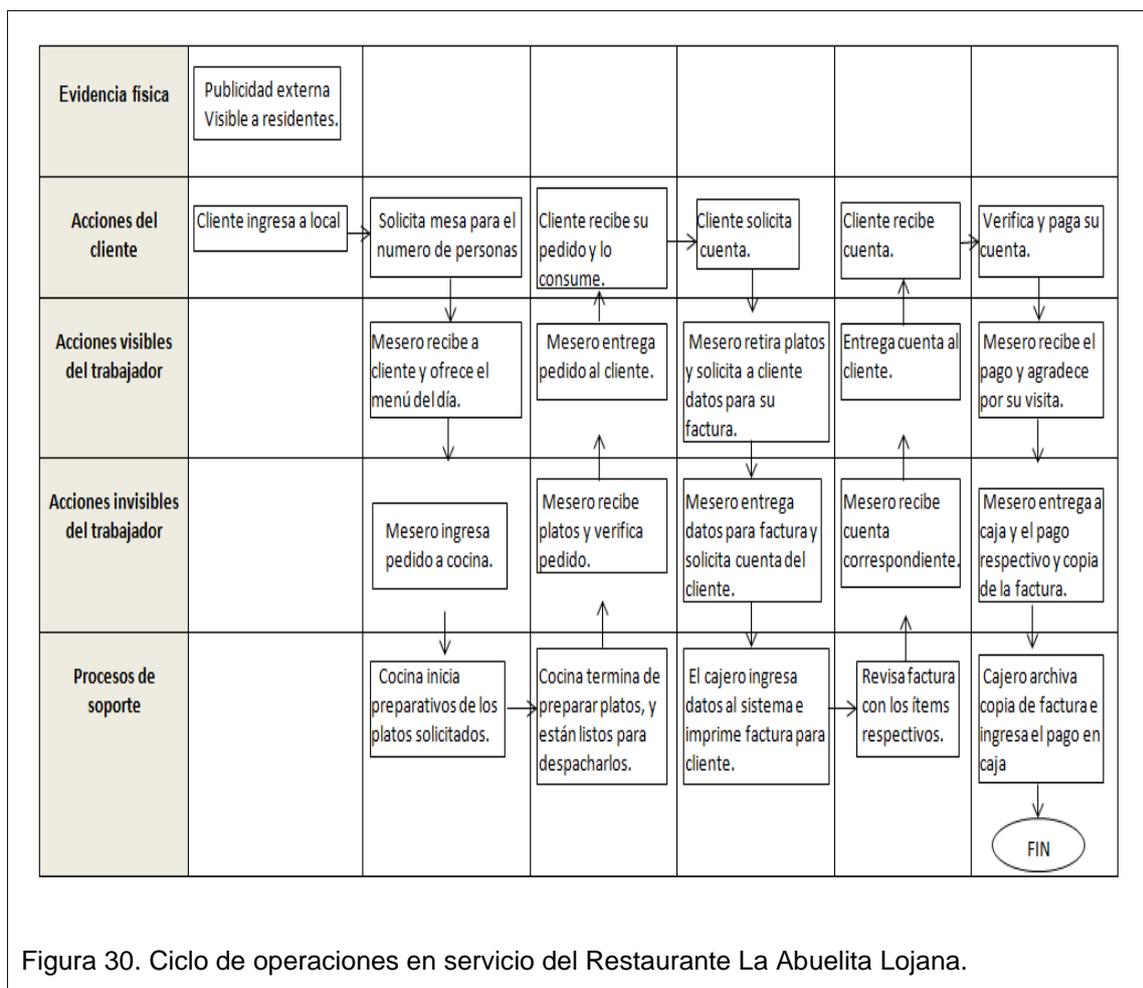


Figura 30. Ciclo de operaciones en servicio del Restaurante La Abuelita Lojana.

Descripción proceso del Servicio

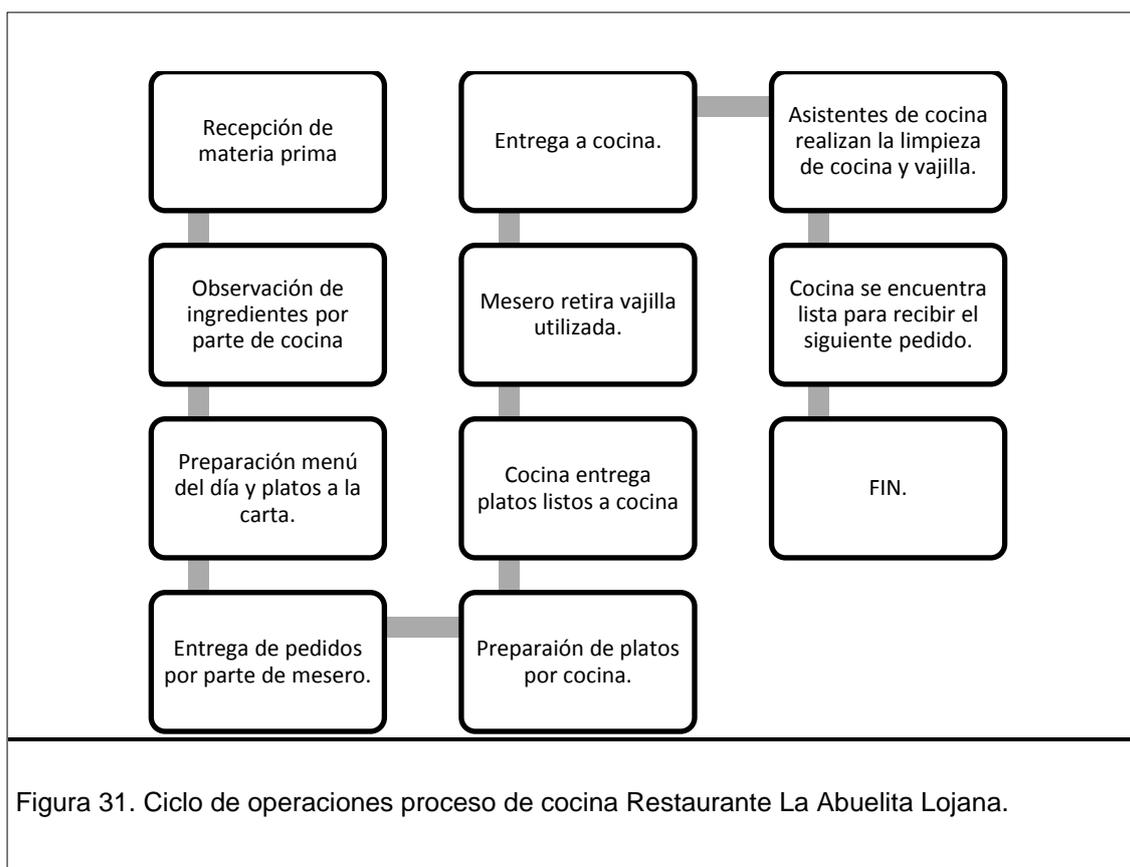
- **El ingreso del cliente al establecimiento:**
Los clientes ingresarán al restaurante a degustar el menú del día o platos a la carta que ofrece el restaurante La Abuelita Lojana.
- **Recepción del cliente y ubicación de mesas.**
El anfitrión recibe al cliente y ubica en las mesas disponibles, e indica el menú del día.
- **Entrega de Menú**
Mesero entrega el menú con platos a la carta (Sábado y Domingo), Mesero indica el menú del día con opciones al cliente (Lunes a Viernes).
- **Toma de Pedido**
Cliente se encuentra decidido de lo que va a ordenar, el mesero toma el pedido.
- **Recepción del Pedido**
El mesero recibe el pedido y pasa directo a cocina la orden.
- **Preparación del Pedido**
Una vez preparada la orden, el Chef revisará la presentación y decoración del plato.
- **Entrega de orden al cliente**
Mesero entrega los platos a mesas correspondientes.
- **Recepción y consumo**
El cliente recibe el producto y consume los alimentos y bebidas que solicito.
- **Solicitud de cuenta**
Cuando el cliente termine de consumir su plato, solicita al mesero la cuenta.
- **Registro de valores en caja**
El cajero registrará la factura asegurándose de incluir todos los ítems solicitados por el cliente de la mesa correspondiente.
- **Entrega de cuenta**
El mesero entregará la factura al consumidor, si el cliente está de acuerdo entregará el pago al mesero, el mismo entregará cambio si

corresponde, y lo acompañará a la salida agradeciéndolo por su visita y esperando que regresen pronto.

- **Limpieza de mesa**

El mesero procederá a retirar la vajilla y limpiar la mesa. Para que otros comensales puedan utilizar la mesa de inmediato.

Ciclo de operaciones Cocina:



Descripción proceso de cocina:

- **Recepción de materia prima.**
El Chef y asistentes de cocina recibirán los productos solicitados por los proveedores, verificando calidad, precio, y cantidad.
- **Observación de ingredientes.**
El Chef y asistentes de cocina constatarán todos los días la disponibilidad de los ingredientes respectivos.
- **Preparación del menú del día y platos a la carta.**
El chef y los asistentes de cocina iniciarán con la preparación del menú del día (sopa, plato fuerte, postre) de lunes a viernes. Los platos a la carta se preparan los fines de semana; se iniciara con la preparación de los platos más solicitados como: el Repe, la cecina, entre otros.
- **Entrega de Pedidos por Mesero.**
El mesero entrega a Chef pedidos que ha receptado de los clientes con las opciones que desean de almuerzo o platos a la carta que desean.
- **Preparación de Platos.**
Se procederá a elaborar los platos solicitados, y a colocar los almuerzos con las opciones solicitadas por los clientes y se los decorará para mantener la excelente presentación de los mismos.
- **Entrega de Platos.**
La orden es entregada al mesero quien entregará al cliente respectivo.
- **Entrega de Cuenta.**
El cliente solicita la cuenta, el cajero emite la factura, la cual será entregada al mesero quien entregará al cliente.
- **Retiro de Vajilla**
El cliente termina de pagar la cuenta y sale del establecimiento, mesero inicia el retiro de vajilla, limpia la mesa y la adecua para el próximo cliente que utilizará la mesa.
- **Limpieza de la Vajilla.**
La cocina recibirá el menaje retirado por el mesero, en donde se los lavará y se los secará para utilizarlos en los próximos pedidos.

CAPÍTULO VI

6. PLAN FINANCIERO

6.1 Introducción

La administración financiera se encarga de analizar la situación financiera de una empresa, optimizando su estructura de activos y suministrando para cumplir sus obligaciones, hasta alcanzar los objetivos trazados por la administración. (Ortíz Anaya, 2011)

Se realiza un análisis cuantitativo para medir la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

6.2 Objetivos

6.2.1 Objetivo General

Analizar la rentabilidad del proyecto, Restaurante La Abuelita Lojana.

6.2.2 Objetivos específicos

- Elaborar un plan de inversiones para establecer los recursos económicos necesarios para el proyecto.
- Determinar los ingresos promedio del proyecto.
- Analizar la factibilidad económica de la propuesta.

6.3 Funciones del Administrador Financiero

- Manejar la información contable y financiera del proyecto en forma eficaz y oportuna.
- Analizar los diferentes Estados Financieros.
- Cuidar y manejar la Situación financiera de la empresa.
- Determinar la estructura óptima de los diferentes tipos de Activos.
- Evaluar y elegir proyectos de Inversión a corto y largo plazo.

(Ortíz Anaya, 2011).

6.4 Estados Financieros

TIPOS DE ESTADOS FINANCIEROS

- Estado de Situación o Balance General.
- Estado de Resultados o Pérdidas y Ganancias.
- Estado de Origen y Uso de Fondos.
- Estado de Evolución del Patrimonio.
- Estado de Utilidades No Distribuidas o Ganancias Retenidas.

6.5 Presupuestos

Los presupuestos son la expresión cuantitativa de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo de tiempo, con las estrategias planteadas para cumplirlas (Ortíz Anaya, 2011).

6.5.1 Presupuesto de Inversión

La inversión es el monto de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, están comprendidos por: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. Para que la ganancia de los recursos se considere óptimo debe ser igual o mayor al rendimiento que esa misma inversión obtendrá si se la dirige a una actividad alternativa de similar riesgo.

Se denominan inversiones de largo plazo a las inversiones de naturaleza permanente que se refieren a las compras de ciertos bienes que tienen un carácter operativo en la empresa, como: edificios, maquinarias y equipos, terrenos, enseres, su objetivo son dar sustento a la actividad de producción de bienes y servicios.

La principal función de las inversiones es servir de soporte a las ventas, se las denomina de corto plazo, ya que se destinan a financiar los activos corrientes tales como: cuentas por cobrar, cuentas que se recuperan en plazos inferiores a un año, inventarios, este ciclo de inversión se repite y se va recuperando en forma continua (Ortíz Anaya, 2011).

Para el presente proyecto el presupuesto de inversión será de \$24.246,73 dólares, a continuación se menciona los Gastos de Inversión del Restaurante La Abuelita Lojana:

Tabla 31. Presupuesto de Inversión.

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA	
Gastos de Inversión	Valor
Capital de Trabajo	\$ 4.131,91
Gastos de Constitución	\$ 344,800
Instalación de Restaurante	\$ 7.000,00
Menaje de Servicio	\$ 1.754,60
Menaje de Cocina	\$ 541,93
Equipo de Sonido	\$ 598,00
Equipo de Cocina	\$ 4.493,49
Muebles y Enseres	\$ 1.848,00
Equipo de Computación	\$ 3.484,00
Equipo de Oficina	\$ 50,00
TOTAL INVERSIÓN	\$ 24.246,73

Se solicitó proformas a empresas relacionadas con equipos de cocina, e instalación de restaurantes (Anexo 10), el detalle se presenta a continuación.

Tabla 32. Equipos de cocina y menaje de restaurante.

EQUIPOS DE COCINA		
Descripción	cantidad	valor
Balanza	1	\$ 24,50
Batidora	1	\$ 44,99
Cafetera	1	\$ 190,00
Cocina industrial + plancha+grill 6 cabezotes	1	\$ 1,600
Campana extractora industrial	1	\$ 650,00
Extractor de jugo	1	\$ 175,00
Horno microondas	1	\$ 120,00
Licuadaora Industrial	1	\$ 84,00
Refrigerador	1	\$ 1.000,00
Congelador	1	\$ 600,00
TOTAL		\$ 2.890,09

UTENSILIOS DE COCINA			
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total
Abre latas	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Batidor manual de acero inoxidable	2	\$ 4,79	\$ 9,58
Bowl x 3	2	\$ 20,00	\$ 40,00
Colador de malla	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Cuchara de palo x 4	4	\$ 20,00	\$ 20,00
Cuchareta de acero	1	\$ 7,50	\$ 7,50
Cucharón 12 Oz	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Cucharón 8 Oz	1	\$ 8,50	\$ 8,50
Cucharón 4 Oz	1	\$ 6,35	\$ 6,35
Cuchillo cebollero set profesional chef	3	\$ 25,00	\$ 75,00
Cuchillo sierra	2	\$ 12,40	\$ 24,80
Espatula perforada	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Espatula solida	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Espumadera	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Ollas de acero inoxidable kit profesional x 9	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Tamalera 10lt. Humitas Quimbolitos	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Olla de 16 Ltrs	1	\$ 37,50	\$ 37,50
Rallador	1	\$ 7,90	\$ 7,90
Sarten teflón 32cm	1	\$ 24,37	\$ 24,37
Sarten teflón 36cm	1	\$ 25,50	\$ 25,50
Molde pasteleria	2	\$ 7,90	\$ 15,80
Tabla de picar	3	\$ 12,00	\$ 36,00
Descripción			\$ 629,80

UTENSILIOS DE SERVICIO			
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total
Azucarera	15	\$ 3,00	\$ 45,00
Bandeja	4	\$ 6,00	\$ 24,00
Servilleteros	15	\$ 1,25	\$ 18,75
Jarra para café	5	\$ 1,50	\$ 7,50
Jarra para jugos	5	\$ 1,75	\$ 8,75
TOTAL		\$ 13,50	\$ 104,00

VAJILLA				
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total	
Plato base	50	\$ 4,00	\$ 200,00	
Plato postre	50	\$ 2,75	\$ 137,50	
Plato sopa	50	\$ 3,00	\$ 150,00	
Plato tentido	50	\$ 5,00	\$ 250,00	
Tazá de café	50	\$ 3,55	\$ 177,50	
TOTAL		\$ 18,30	\$ 915,00	
CUBERTERÍA				
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total	
Cuchara sopera	50	\$ 1,00	\$ 50,00	
Cuchara postre/café	50	\$ 0,75	\$ 37,50	
Cuchillo plato fuerte	50	\$ 1,25	\$ 62,50	
Tenedor plato fuerte	50	\$ 1,25	\$ 62,50	
Tenedor postre	50	\$ 0,75	\$ 37,50	
Dispensador de cubiertos	1	\$ 20,00	\$ 20,00	
TOTAL		\$ 25,00	\$ 270,00	
CRISTALERÍA				
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total	
Vaso para jugo	50	\$ 0,80	\$ 40,00	
TOTAL		\$ 0,80	\$ 40,00	
MANTELERÍA				
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total	
Cubre mantel	25	\$ 6,00	\$ 150,00	
Delantal de cocina	3	\$ 8,00	\$ 24,00	
Delantal servicio	3	\$ 7,20	\$ 21,60	
Limpiones de cocina x 5	10	\$ 5,00	\$ 50,00	
Servilletas	40	\$ 0,50	\$ 20,00	
Mantel	25	\$ 8,00	\$ 200,00	
TOTAL		\$ 34,70	\$ 465,60	
EQUIPOS DE OFICINA				
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total	
Teléfono	1	\$ 50,00	\$ 50,00	
Impresora	1	\$ 454,00	\$ 454,00	
Computador oficina	1	\$ 530,00	\$ 530,00	
Programa de ventas	1	\$ 2,500	\$ 2,500	
TOTAL		\$ 2,550	\$ 2,550	
MOBILIARIO				
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total	
Sillas de madera	24	\$ 24,00	\$ 576,00	
Mesas	8	\$ 69,00	\$ 552,00	
Modulares 90 x 1.70	3	\$ 150,00	\$ 450,00	
Ventilador Industrial	2	\$ 135,00	\$ 270,00	
TOTAL		\$ 378,00	\$ 1.848,00	

6.5.2 Presupuesto de Financiación

Después de determinar las inversiones necesarias para el comienzo de la actividad, se debe determinar la manera para financiarlas, el activo fijo se financia con pasivo fijo, el activo circulante se financiará con pasivo circulante, pero una parte puede ser financiada con fondos a largo plazo que son: stocks o existencias, un mínimo del saldo de clientes y un mínimo de tesorería necesarios siempre para que la empresa pueda funcionar lo que se nombra el Fondo de Maniobra.

Este fondo es muy importante para el funcionamiento de la empresa y su estabilidad.

La forma de financiamiento de una empresa puede ser de las siguientes formas:

- Financiación Propia: proveniente de fuentes propias de la empresa (capital aportado por los socios).
- Financiación Ajena: proveniente de fuentes ajenas a la empresa (financiación bancaria y financiación no bancaria como proveedores, acreedores).

Además existen otros tipos de financiación como:

- Sociedades de capital riesgo.
 - Fondos capital semilla.
 - Subvenciones, ayudas e incentivos de la administración pública.
 - Financiación preferencial.
- (Ortíz Anaya, 2011).

FINANCIACIÓN AJENA

Para el presente proyecto se solicita un préstamo de inversión por \$10.000 dólares, entregado por la Corporación Financiera Nacional del Ecuador (CFN), los requisitos solicitados por la entidad son los siguientes:

Requisitos Personas Naturales:

- Solicitud de Financiamiento.

- Cédula de ciudadanía y copia a color de cédula de ciudadanía del deudor y cónyugue legible.
- Copia del RUC.
- Referencias del deudor principal (2 personales, 3 comerciales, bancarias) originales y actualizadas con números de contacto para verificación.
- Hoja de vida del solicitante detallando la experiencia en la actividad, y de ser el caso, del administrador del negocio.
- Fotocopia del último pago de luz, agua, o teléfono del domicilio del deudor u otro documento que certifique la dirección del solicitante.
- Fotocopia de documentos que acrediten que el solicitante posee bienes.
- Detalle y propuesta de garantías (carta explicativa de garantías) y copias simples de escritura o título de propiedad del bien a hipotecar o preñar, de ser el caso.

(Corporación Financiera Nacional del Ecuador, 2014)

Estos documentos deberán ser entregados adjunto con un formulario de solicitud de financiamiento el cual se puede descargar de la página web de la Corporación Financiera Nacional del Ecuador (Anexo), los documentos entran a un estudio por la CFN y en un tiempo determinado la corporación otorga el crédito para el presente proyecto mencionado.

FINANCIACIÓN PROPIA

Esta financiación es proveniente de fuentes propias por parte de los dos socios participantes (Miltón Vinicio Freire Freire y Karina Tatiana Freire Alarcón), cada uno realizará un aporte de capital de \$7,500 dólares, que será un total de \$15,000 dólares.

6.6 Estado de situación inicial

El estado de situación inicial tiene tres partes fundamentales que son los activos, pasivos, y patrimonio.

A continuación se presenta el estado de situación inicial del primer año del Restaurante La Abuelita Lojana:

Tabla 33: Estado de Situación Inicial

Año 0	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	2015
ACTIVO	\$ 22,426.61	\$ 14,541.90	\$ 14,134.04	\$ 13,956.42	\$ 14,438.15	\$ 15,579.23	\$ 15,727.65	\$ 18,187.41	\$ 21,306.52	\$ 25,822.70	\$ 30,180.68	\$ 30,716.77	\$ 28,213.89
ACT. CORR. DISPONIBLES	\$ 3,566.83	\$ 2,209.48	\$ 2,020.42	\$ 2,061.60	\$ 2,762.13	\$ 4,122.01	\$ 4,489.22	\$ 7,167.79	\$ 10,505.70	\$ 15,240.68	\$ 19,817.46	\$ 20,572.35	\$ 17,894.01
ACT. CORR. DISPONIBLES	\$ 1,336.76	\$ 2,028.23	\$ 1,839.17	\$ 1,880.35	\$ 2,580.88	\$ 3,940.76	\$ 4,307.97	\$ 6,886.54	\$ 10,324.45	\$ 15,059.43	\$ 19,636.21	\$ 20,391.10	\$ 17,712.76
CAJA - BANCOS	\$ 1,336.76	\$ 2,028.23	\$ 1,839.17	\$ 1,880.35	\$ 2,580.88	\$ 3,940.76	\$ 4,307.97	\$ 6,886.54	\$ 10,324.45	\$ 15,059.43	\$ 19,636.21	\$ 20,391.10	\$ 17,712.76
ACT. CORR. EXIGIBLES	\$ 7,971.59	\$ 2,048.82	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTOS POR COBRAR	\$ 797.159	\$ 2,048.82	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACT. CORR. REALIZABLES	\$ 1,865.00	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25
INVENTARIOS BEBIDAS	1520	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25
INVENTARIOS ALIMENTOS	165	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00
ACTIVO FIJO	\$ 12,551.22	\$ 12,332.42	\$ 12,113.62	\$ 11,894.82	\$ 11,676.02	\$ 11,457.22	\$ 11,238.42	\$ 11,019.62	\$ 10,800.82	\$ 10,582.02	\$ 10,363.22	\$ 10,144.42	\$ 10,319.88
ACTIVOS DEPRECIABLES	\$ 12,551.22	\$ 12,332.42	\$ 12,113.62	\$ 11,894.82	\$ 11,676.02	\$ 11,457.22	\$ 11,238.42	\$ 11,019.62	\$ 10,800.82	\$ 10,582.02	\$ 10,363.22	\$ 10,144.42	\$ 10,319.88
Equipo de oficina	600	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
Dep. Acum. Eq. Of.	\$ -0.42	\$ -0.83	\$ -1.25	\$ -1.67	\$ -2.08	\$ -2.50	\$ -2.92	\$ -3.33	\$ -3.75	\$ -4.17	\$ -4.58	\$ -5.00	\$ -5.00
Equipo de computación	8450	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00
Dep. Acum. Eq. Comp.	\$ -96.77	\$ -193.54	\$ -290.30	\$ -387.07	\$ -483.84	\$ -580.61	\$ -677.38	\$ -774.14	\$ -870.91	\$ -967.68	\$ -1,064.45	\$ -1,161.22	\$ -1,161.22
Muebles Varieries	9130	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00
Dep. Acum. Mueb. Y Ens.	\$ -15.40	\$ -30.80	\$ -46.20	\$ -61.60	\$ -77.00	\$ -92.40	\$ -107.80	\$ -123.20	\$ -138.60	\$ -154.00	\$ -169.40	\$ -184.80	\$ -184.80
Equipo de cocina	3541.5	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49
Dep. Acum. Eq. Coc.	\$ -37.45	\$ -74.89	\$ -112.34	\$ -149.78	\$ -187.23	\$ -224.67	\$ -262.12	\$ -299.57	\$ -337.01	\$ -374.46	\$ -411.90	\$ -449.35	\$ -449.35
Equipo de sonido y video	7600	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00
Dep. Acum. Eq. Son. y Vid.	\$ -4.98	\$ -9.97	\$ -14.95	\$ -19.93	\$ -24.92	\$ -29.90	\$ -34.88	\$ -39.87	\$ -44.85	\$ -49.83	\$ -54.82	\$ -59.80	\$ -59.80
Maneja de cocina	193.01	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93
Dep. Acum. Men. Coc.	\$ -15.05	\$ -30.10	\$ -45.16	\$ -60.21	\$ -75.26	\$ -90.31	\$ -105.36	\$ -120.42	\$ -135.47	\$ -150.52	\$ -165.57	\$ -180.63	\$ -180.63
Maneja de servicio	3465	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60
Dep. Acum. Men. Serv.	\$ -48.73	\$ -97.47	\$ -146.20	\$ -194.94	\$ -243.67	\$ -292.40	\$ -341.14	\$ -389.87	\$ -438.61	\$ -487.34	\$ -536.07	\$ -584.81	\$ -584.81
ACTIVOS FIJOS	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,945.48
TOTAL DEPRECIACIONES	\$ -218.80	\$ -437.60	\$ -656.40	\$ -875.20	\$ -1,094.00	\$ -1,312.80	\$ -1,531.60	\$ -1,750.40	\$ -1,969.20	\$ -2,188.00	\$ -2,406.80	\$ -2,625.60	\$ -2,625.60
PASIVOS													
PASIVOS CORRIENTES	\$ 1,358.09	\$ 2,017.84	\$ 3,186.53	\$ 3,926.11	\$ 4,665.70	\$ 5,405.28	\$ 4,492.86	\$ 5,232.45	\$ 5,972.03	\$ 6,791.45	\$ 7,451.20	\$ 4,720.95	\$ 5,176.64
IVA POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ 508.94	\$ 588.77	\$ 668.61	\$ 748.44	\$ 828.27	\$ 908.11	\$ 987.94	\$ 1,067.77	\$ 1,147.61	\$ 1,147.61	\$ 1,147.61
PART. TRAB. POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 152.92
IMP. RENTA POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 302.77
SUELDOS POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
APORTE PERSONAL POR PAG.	\$ -	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36
APORTE PATRONAL POR PAG.	\$ -	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99
PROVISION 13RO POR PAG.	\$ -	\$ 282.50	\$ 565.00	\$ 847.50	\$ 1,130.00	\$ 1,412.50	\$ 1,695.00	\$ 1,977.50	\$ 2,260.00	\$ 2,542.50	\$ 2,825.00	\$ 3,107.50	\$ -
PROVIS. 14TO POR PAG.	\$ -	\$ 236.00	\$ 472.00	\$ 708.00	\$ 944.00	\$ 1,180.00	\$ 1,416.00	\$ 1,652.00	\$ 1,888.00	\$ 2,124.00	\$ 2,360.00	\$ 2,600.00	\$ 1,180.00
PROVIS. VACAC. POR PAG.	\$ -	\$ 141.25	\$ 282.50	\$ 423.75	\$ 565.00	\$ 706.25	\$ 847.50	\$ 989.00	\$ 1,130.50	\$ 1,271.25	\$ 1,412.00	\$ 1,553.75	\$ 1,695.00
PASIVO LARGO PLAZO	\$ 10,000.00	\$ 9,833.33	\$ 9,666.67	\$ 9,500.00	\$ 9,333.33	\$ 9,166.67	\$ 9,000.00	\$ 8,833.33	\$ 8,666.67	\$ 8,500.00	\$ 8,333.33	\$ 8,166.67	\$ 8,166.67
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ -	\$ 9,833.33	\$ 9,666.67	\$ 9,500.00	\$ 9,333.33	\$ 9,166.67	\$ 9,000.00	\$ 8,833.33	\$ 8,666.67	\$ 8,500.00	\$ 8,333.33	\$ 8,166.67	\$ 8,166.67
TOTAL PASIVO	\$ 10,000.00	\$ 11,191.42	\$ 12,686.53	\$ 13,259.45	\$ 13,832.36	\$ 14,405.28	\$ 13,326.20	\$ 13,899.11	\$ 14,472.03	\$ 15,124.78	\$ 15,617.86	\$ 12,887.61	\$ 13,343.30
PATRIMONIO													
CAPITAL SOCIAL	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ -	\$ -10,073.37	\$ -12,142.60	\$ -13,552.49	\$ -14,394.21	\$ -13,826.05	\$ -12,598.55	\$ -10,711.70	\$ -8,165.51	\$ -4,302.08	\$ -437.19	\$ 2,829.16	\$ 1,073.47
TOTAL PATRIMONIO	\$ 15,000.00	\$ 4,926.63	\$ 2,857.40	\$ 1,447.51	\$ 696.98	\$ 605.79	\$ 2,401.45	\$ 4,288.30	\$ 6,834.49	\$ 10,692.92	\$ 14,562.81	\$ 17,829.16	\$ 16,073.47
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 25,000.00	\$ 16,118.05	\$ 14,541.90	\$ 13,956.42	\$ 14,438.15	\$ 15,579.23	\$ 15,727.65	\$ 18,187.41	\$ 21,306.52	\$ 25,822.70	\$ 30,180.68	\$ 30,716.77	\$ 29,416.77

A continuación se presenta el Balance General de los primeros 5 años de operaciones:

Tabla 34. Balance General restaurante La Abuelita Lojana

Balance General							
	2015	2016	2017	2018	2019	PROMEDIO	
		44%	34%	37%	33%	37%	
ACTIVO	28.213,89	40.559,39	54.488,84	74.859,25	99.636,13		
ACTIVO CORRIENTE	17.894,01	32.702,55	49.096,84	70.007,43	95.489,24		
ACT. CORR DISPONIBLES	17.712,76	32.513,47	48.899,59	69.801,66	95.274,58		
CAJA - BANCOS	17.712,76	32.513,47	48.899,59	69.801,66	95.274,58		
ACT. CORR. EXIGIBLES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
IMPUESTOS POR COBRAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
ACT. CORR. REALIZABLES	181,25	189,08	197,25	205,77	214,66		
INVENTARIOS BEBIDAS	16,25	16,95	17,68	18,45	19,25		
INVENTARIOS ALIMENTOS	165,00	172,13	179,56	187,32	195,41		
ACTIVO FIJO	10.319,88	7.856,84	5.392,00	4.851,82	4.146,89		
ACTIVOS DEPRECIABLES	10.319,88	7.856,84	5.392,00	4.851,82	4.146,89		
Equipo de oficina	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00		
Dep. Acum. Eq. Of.	-5,00	-10,00	-15,00	-20,00	-25,00		
Equipo de computación	3.484,00	3.484,00	3.484,00	3.484,00	3.484,00		
Dep. Acum. Eq. Comp.	-1.161,22	-2.322,43	-3.483,65	-3.483,65	-3.483,65		
Muebles y enseres	1.848,00	1.848,00	1.848,00	1.848,00	1.848,00		
Dep. Acum. Mueb. Y Ens.	-184,80	-369,60	-554,40	-739,20	-924,00		
Equipo de cocina	4.493,49	4.493,49	4.493,49	4.493,49	4.493,49		
Dep. Acum. Eq. Coc.	-449,35	-898,70	-1.348,05	-1.797,40	-2.246,75		
Equipo de sonido y video	598,00	598,00	598,00	598,00	598,00		
Dep. Acum. Eq. Son. y Vid.	-59,80	-119,60	-179,40	-239,20	-299,00		
Menaje de cocina	541,93	541,93	541,93	541,93	541,93		
Dep. Acum. Men. Coc.	-180,63	-198,69	-218,56	-59,79	-65,77		
Menaje de servicio	1.930,06	1.930,06	1.930,06	1.930,06	1.930,06		
Dep. Acum. Men. Serv.	-584,81	-1.169,62	-1.754,42	-1.754,42	-1.754,42		
ACTIVOS FIJOS	12.945,48	12.945,48	12.945,48	12.945,48	12.945,48		
TOTAL DEPRECIACIONES	-2.625,60	-5.088,64	-7.553,48	-8.093,66	-8.798,59		
PASIVOS							
PASIVOS CORRIENTES	5.176,64	9.262,75	11.122,95	13.775,58	16.101,48		
IVA POR PAGAR	1.147,61	1.204,99	1.265,24	1.328,50	1.394,92		
PART. TRAB. POR PAGAR	152,92	1.444,88	1.985,94	2.788,76	3.477,56		
IMP. RENTA POR PAGAR	302,77	2.860,87	3.932,17	5.521,74	6.885,58		
SUELDOS POR PAGAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
APORTE PERSONAL POR PAG.	320,36	336,37	353,19	370,85	389,39		
APORTE PATRONAL POR PAG.	377,99	396,88	416,73	437,56	459,44		
PROVISION 13RO POR PAG.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
PROVIS. 14TO POR PAG.	1.180,00	1.239,00	1.300,95	1.366,00	1.434,30		
PROVIS. VACAC. POR PAG.	1.695,00	1.779,75	1.868,74	1.962,17	2.060,28		
PASIVO LARGO PLAZO	8.166,67	6.166,67	4.166,67	2.166,67	166,67		
PRESTAMOS BANCARIOS	8.166,67	6.166,67	4.166,67	2.166,67	166,67		
TOTAL PASIVO	13.343,30	15.429,42	15.289,62	15.942,25	16.268,15		
		16%	-1%	4%	2%	5%	
PATRIMONIO							
CAPITAL SOCIAL	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00		
UTILIDADES ACUMULADAS	1.073,47	11.216,56	25.157,88	44.734,94	69.147,44		
TOTAL PATRIMONIO	16.073,47	26.216,56	40.157,88	59.734,94	84.147,44		
		63%	53%	49%	41%	51%	
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	29.416,77	41.645,98	55.447,50	75.677,19	100.415,58		

En el Balance General se observa que en el total de activos se tuvo un incremento promedio del 37% para los 5 primeros años de operación del

restaurante La Abuelita Lojana. En el total pasivo se tuvo un 5% de incremento promedio y en el total patrimonio se tuvo un 51% de incremento promedio en estos 5 primeros años.

El activo incluye todas aquellas cuentas que reflejan los valores de los que dispone el restaurante. Todos los elementos del activo son susceptibles de aportar dinero al negocio en un futuro, el pasivo muestra todas las obligaciones que deben registrarse, estas obligaciones son el préstamo bancario que se va a obtener por medio de la Corporación Financiera Nacional. En cambio el patrimonio es el capital propio de los socios, muestra la capacidad que tiene la empresa de autofinanciarse (Brealey, Myers, & Marcus, 2011).

6.7 Cálculo estimativo de nómina salarial

La mano de obra requiere de un adecuado control interno que permita la recolección, cálculo, clasificación, distribución y registro de sus costos de una manera oportuna y efectiva (Brealey G. , 2011).

Los sueldos y salarios que reciben los empleados a cambio de sus actividades diarias constituyen una parte sustancial del costo de un negocio.

En el restaurante la Abuelita Lojana se contará con el siguiente personal administrativo y operacional:

Personal Administrativo

- Gerente General (\$550.00 dólares).
- Administrador - cajero (\$470.00 dólares).

Personal Operativo

- Jefe de Cocina (\$600.00 dólares).
- Asistentes de cocina (\$354.00 dólares).
- Meseros (\$354.00 dólares).

Cada trabajador del restaurante La Abuelita Lojana contará con su Sueldo Mensual, el Aporte Personal (9,45%), Aporte Patronal(11,15%), Provisión 13ro mes, Provisión 14to (\$354,00) , Provisión vacacional (15 días).

A continuación se menciona el cálculo estimativo de nómina salarial por mes de la mano de obra directa y personal administrativo.

Tabla 35. Sueldos de Mano de Obra Directa.

	MANO DE OBRA DIRECTA											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
GASTO SUELDOS	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00	\$ 2.370,00
GASTO APORTE PATRONAL	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26	\$ 264,26
GASTO 13RO	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50
GASTO 14TO	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00
HORAS SUPLEMENTARIAS Y EXTRAORDINARIAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO VACAC.	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75	\$ 98,75
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51

Tabla 36. Sueldos de Personal Administrativo.

	GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
GASTO SUELDOS	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00	\$ 1020,00
GASTO APORTE PATRONAL	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73
GASTO 13RO	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00
GASTO 14TO	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00
HORAS SUPLEMENTARIAS Y EXTRAORDINARIAS.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO VACAC.	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50
TOTAL GASTO PERSONAL ADMIN	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23	\$ 1.320,23

El personal operativo son todas las personas que están relacionadas con la operatividad del restaurante siendo; meseros, asistentes de cocina y chef, en cambio el personal administrativo son todas las personas relacionadas con la administración del restaurante La Abuelita Lojana siendo: el Gerente General, Administrador – Cajero.

A continuación se presenta el cálculo salarial y beneficios mensuales de cada trabajador:

Tabla 37. Calculo salarial del personal del Restaurante La Abuelita Lojana

CARGO	Chef	Asistente de cocina	Mesero	Gerente General	Administrador y cajero	TOTAL POR MES
SBU	\$ 600,00	\$ 354,00	\$ 354,00	\$ 550,00	\$ 470,00	\$ 2.328,00
No DE PUESTOS	1	2	3	1	1	8
SUELDOS POR MES	\$ 600,00	\$ 708,00	\$ 1062,00	\$ 550,00	\$ 470,00	\$ 3.390,00
APORTE PERSONAL	\$ 56,70	\$ 66,91	\$ 100,36	\$ 51,98	\$ 44,42	\$ 320,37
APORTE PATRONAL	\$ 66,90	\$ 78,94	\$ 18,41	\$ 61,33	\$ 52,41	\$ 378,00
PROVISION 13RO MES	\$ 50,00	\$ 59,00	\$ 88,50	\$ 45,83	\$ 39,17	\$ 282,50
PROVIS. 14TO	\$ 29,50	\$ 59,00	\$ 88,50	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ 236,00
PROVIS. VACAC.	\$ 25,00	\$ 29,50	\$ 44,25	\$ 22,92	\$ 19,58	\$ 141,25
COSTO MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 771,40	\$ 934,44	\$ 1401,66	\$ 709,58	\$ 610,66	\$ 4.427,75

6.8 Proyección de ventas y flujo estimativo de efectivo (1er año)

El estudio de proyecciones es de suma importancia para la empresa, es la visión futura de la rentabilidad que se obtiene a través de los años.

A continuación se presenta la proyección de ventas y flujo en el primer año de funcionamiento del proyecto.

PROYECCIÓN DE VENTAS

Tabla 38. Ventas promedio por día.

CLIENTES PROMEDIO POR DÍA	40
CONSUMO MEDIO POR PERSONA ALMUERZOS	\$ 2,70
CONSUMO MEDIO POR PERSONA PLATOS FUERTES	\$ 5,00
TOTAL CONSUMO PERSONA	\$ 7,70

VENTA TOTAL ALMUERZOS POR DÍA	\$ 108,00
VENTA TOTAL PLATOS FUERTES POR DÍA	\$ 200,00
TOTAL VENTAS DÍA	\$ 308,00

Para obtener los resultados de venta total almuerzos por día, se multiplica el valor del almuerzo que es \$2,70 por clientes promedio por día, que estima tener 40 clientes, el total es de \$108,00 y para obtener la venta total de platos fuertes por día, se multiplica el promedio de consumo por persona en platos

fuertes por 40 clientes y se tiene el resultado de \$ 200,00, la suma de estos dos valores \$108,00 y \$200,00 hacen el total de ventas al día que son \$308,00 dólares.

A continuación se presenta la proyección de ventas del 1er año de operación.

Tabla 39. Proyección de Ventas y Flujo de caja.

	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
DÍAS POR MES	30											
VENTA TOTAL ALIMIERZOS POR MES	\$ 3.240,00	1134	1383,2	1632,4	1911,6	2170,8	2430	2689,2	2948,4	3207,6	3466,8	3726
VENTA TOTAL PLATOS FUERTES POR MES	\$ 6.000,00	2100	2580	3060	3540	4020	4500	4980	5460	5940	6420	6900
TOTAL VENTAS MES (90 DÍAS POR MES)	\$ 9.240,00	\$ 3.234,00	\$ 3.973,20	\$ 4.712,40	\$ 5.451,60	\$ 6.190,80	\$ 6.930,00	\$ 7.669,20	\$ 8.408,40	\$ 9.147,60	\$ 9.886,80	\$ 10.626,00

Como resultado del primer año de funcionamiento del establecimiento, existe un valor de ingresos de \$ 87.595,20 dólares en el año 2015.

Tabla 40. Flujo de Caja Neto.

	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15
BDT	\$ -	\$ -10,073,37	\$ -2,069,23	\$ -1,409,88	\$ -750,54	\$ 568,16	\$ 1,227,50	\$ 1,886,85	\$ 2,546,20	\$ 3,863,43	\$ 3,864,89	\$ 3,266,35
Amortización	\$ -	\$ 218,80	\$ 218,80	\$ 218,80	\$ 218,80	\$ 218,80	\$ 218,80	\$ 218,80	\$ 218,80	\$ 218,80	\$ 218,80	\$ 218,80
Variación NOF	\$ 8,784,61	\$ 2,708,57	\$ 1,468,69	\$ 739,58	\$ 739,58	\$ 739,58	\$ -912,42	\$ 739,58	\$ 739,58	\$ 819,42	\$ 659,75	\$ -2,730,25
Flujo de Efectivo Operativo	\$ -	\$ -1,069,96	\$ 858,14	\$ 207,85	\$ 867,19	\$ 1,526,54	\$ 533,89	\$ 2,845,23	\$ 3,504,58	\$ 4,901,65	\$ 4,743,44	\$ 754,90
Flujo de Inversión												
Compra de Activos	\$ 22,426,61	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte de capital	\$ 15,000,00											
Impuestos no pagados												
Flujo Financiero												
Variación en Deuda	\$ 10,000,00	\$ -166,67	\$ -166,67	\$ -166,67	\$ -166,67	\$ -166,67	\$ -166,67	\$ -166,67	\$ -166,67	\$ -166,67	\$ -166,67	\$ -
Flujo de caja neto	\$ 2,573,39	\$ -1,236,63	\$ 691,47	\$ 41,18	\$ 700,53	\$ 1,359,87	\$ 367,22	\$ 2,678,57	\$ 3,337,91	\$ 4,734,98	\$ 4,576,77	\$ 754,90

El flujo de caja es uno de los elementos más importante del plan financiero, debido que los resultados que se obtengan en el flujo de caja, se evaluarán la realización del proyecto.

Al realizar el flujo de caja se deben incorporar datos relacionados como: la depreciación, la amortización del activo, valor residual, utilidades y pérdidas.

El valor inicial del flujo de caja del primer año es de \$2.573,39, en los meses de enero y marzo tenemos valores negativos, lo cual indica que son meses en donde existen pérdidas con respecto al flujo de caja del restaurante.

6.9 Balance proyectado a cinco años

A continuación se presenta el balance proyectado del restaurante La Abuelita Lojana:

Tabla 41. Balance proyectado a cinco años.

Balance General Proyectado a 5 años						
	2015	2016	2017	2018	2019	
		44%	34%	37%	33%	
ACTIVO	28.213,89	40.559,39	54.488,84	74.859,25	99.636,13	
ACTIVO CORRIENTE	17.894,01	32.702,55	49.096,84	70.007,43	95.489,24	
ACT. CORR DISPONIBLES	17.712,76	32.513,47	48.899,59	69.801,66	95.274,58	
CAJA - BANCOS	17.712,76	32.513,47	48.899,59	69.801,66	95.274,58	
ACT. CORR. EXIGIBLES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
IMPUESTOS POR COBRAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
ACT. CORR. REALIZABLES	181,25	189,08	197,25	205,77	214,66	
INVENTARIOS BEBIDAS	16,25	16,95	17,68	18,45	19,25	
INVENTARIOS ALIMENTOS	165,00	172,13	179,56	187,32	195,41	
ACTIVO FIJO	10.319,88	7.856,84	5.392,00	4.851,82	4.146,89	
ACTIVOS DEPRECIABLES	10.319,88	7.856,84	5.392,00	4.851,82	4.146,89	
Equipo de oficina	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	
Dep. Acum. Eq. Of.	-5,00	-10,00	-15,00	-20,00	-25,00	
Equipo de computación	3.484,00	3.484,00	3.484,00	3.484,00	3.484,00	
Dep. Acum. Eq. Comp.	-1.161,22	-2.322,43	-3.483,65	-3.483,65	-3.483,65	
Muebles y enseres	1.848,00	1.848,00	1.848,00	1.848,00	1.848,00	
Dep. Acum. Mueb. Y Ens.	-184,80	-369,60	-554,40	-739,20	-924,00	
Equipo de cocina	4.493,49	4.493,49	4.493,49	4.493,49	4.493,49	
Dep. Acum. Eq. Coc.	-449,35	-898,70	-1.348,05	-1.797,40	-2.246,75	
Equipo de sonido y vídeo	598,00	598,00	598,00	598,00	598,00	
Dep. Acum. Eq. Son. y Vid.	-59,80	-119,60	-179,40	-239,20	-299,00	
Menaje de cocina	541,93	541,93	541,93	541,93	541,93	
Dep. Acum. Men. Coc.	-180,63	-198,69	-218,56	-59,79	-65,77	
Menaje de servicio	1.930,06	1.930,06	1.930,06	1.930,06	1.930,06	
Dep. Acum. Men. Serv.	-584,81	-1.169,62	-1.754,42	-1.754,42	-1.754,42	
ACTIVOS FIJOS	12.945,48	12.945,48	12.945,48	12.945,48	12.945,48	
TOTAL DEPRECIACIONES	-2.625,60	-5.088,64	-7.553,48	-8.093,66	-8.798,59	
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES	5.176,64	9.262,75	11.122,95	13.775,58	16.101,48	
IVA POR PAGAR	1.147,61	1.204,99	1.265,24	1.328,50	1.394,92	
PART. TRAB. POR PAGAR	152,92	1.444,88	1.985,94	2.788,76	3.477,56	
IMP. RENTA POR PAGAR	302,77	2.860,87	3.932,17	5.521,74	6.885,58	
SUELDOS POR PAGAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
APORTE PERSONAL POR PAG.	320,36	336,37	353,19	370,85	389,39	
APORTE PATRONAL POR PAG.	377,99	396,88	416,73	437,56	459,44	
PROVISION 13RO POR PAG.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
PROVIS. 14TO POR PAG.	1.180,00	1.239,00	1.300,95	1.366,00	1.434,30	
PROVIS. VACAC. POR PAG.	1.695,00	1.779,75	1.868,74	1.962,17	2.060,28	
PASIVO LARGO PLAZO	8.166,67	6.166,67	4.166,67	2.166,67	166,67	
PRESTAMOS BANCARIOS	8.166,67	6.166,67	4.166,67	2.166,67	166,67	
TOTAL PASIVO	13.343,30	15.429,42	15.289,62	15.942,25	16.268,15	
		16%	-1%	4%	2%	
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	
UTILIDADES ACUMULADAS	1.073,47	11.216,56	25.157,88	44.734,94	69.147,44	
TOTAL PATRIMONIO	16.073,47	26.216,56	40.157,88	59.734,94	84.147,44	
		63%	53%	49%	41%	
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	29.416,77	41.645,98	55.447,50	75.677,19	100.415,58	

En los primeros meses de operación la empresa empieza a perder parte de su patrimonio a causa de las pérdidas, la deuda que mantenía la empresa desde el comienzo, es la que le sirve para afrontar ese periodo crítico, en el mes de mayo de 2015 se empieza a generar dinero que alimenta la cuenta Caja – Bancos, lo mismo para los años siguientes, eso demuestra que fue necesario del endeudamiento.

Los pasivos son fácilmente cubiertos por los activos corrientes, por lo tanto, se observa que en los años subsiguientes, se tiene muy buena liquidez en todos los períodos

6.10 Presupuesto del estado de pérdidas y ganancias

Tabla 42. Estado de Resultados.

ESTADO DE RESULTADOS					
	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS	87.595,20	96.354,72	105.990,19	116.589,21	128.248,13
VENTAS ALIMENTOS	30.715,20	33.786,72	37.165,39	40.881,93	44.970,12
VENTAS BEBIDAS	56.880,00	62.568,00	68.824,80	75.707,28	83.278,01
COSTO DE VENTAS	-46.049,58	-48.790,04	-51.711,31	-54.826,83	-58.151,11
MPD (10% DE VENTAS)	8.759,52	9.635,47	10.599,02	11.658,92	12.824,81
MOD	37.290,06	39.154,56	41.112,29	43.167,91	45.326,30
MARGEN BRUTO	41.545,62	47.564,69	54.278,88	61.762,38	70.097,02
GASTOS OPERATIVOS	-36.437,11	-29.728,43	-31.222,17	-32.792,34	-34.442,92
GASTO ALQUILER	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTO SERVICIOS BASICOS	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52
GASTO PUBLICIDAD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTO IMPUESTOS MUNICIPALES	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
GASTO SEGURIDAD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTO SERVICIOS PROFESIONALES CONTADOR	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04
GASTO MANTENIMIENTO	875,95	919,75	965,74	1.014,02	1.064,73
GASTO EVENTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTO SUELDOS	12.240,00	12.852,00	13.494,60	14.169,33	14.877,80
GASTO APORTE PATRONAL	1.364,76	1.433,00	1.504,65	1.579,88	1.658,87
GASTO 13RO	1.020,00	1.071,00	1.124,55	1.180,78	1.239,82
GASTO 14TO	708,00	743,40	780,57	819,60	860,58
GASTO VACAC.	510,00	535,50	562,28	590,39	619,91
GASTO SUMIN. LIMPIEZA	742,80	779,94	818,94	859,88	902,88
GASTO SUMIN. OFICINA	730,80	767,34	805,71	845,99	888,29
GASTO REPOSICION MENAJE DE SERVICIO	0,00	346,50	381,15	419,26	461,19
GASTOS DE CONSTITUCION	344,80	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTO CREACION Y MANTENIMIENTO PAGINA WEB	1.300,00	200,00	200,00	200,00	200,00
GASTOS INSTALACION CAFÉ BAR	7.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD OPERACIONAL	5.108,51	17.836,26	23.056,71	28.970,04	35.654,10
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	-2.625,60	-2.643,66	-2.663,53	-758,74	-764,71
Gasto deprec. Eq. Of.	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Gasto deprec. Eq. Comp.	1.161,22	1.161,22	1.161,22	0,00	0,00
Gasto deprec. Mueb. Y Ens.	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80
Gasto deprec. Eq. Coc.	449,35	449,35	449,35	449,35	449,35
Gasto deprec. Eq. Son. y Vid.	59,80	59,80	59,80	59,80	59,80
Gasto deprec. Men. Coc.	180,63	198,69	218,56	59,79	65,77
Gasto deprec. Men. Serv.	584,81	584,81	584,81	0,00	0,00
OTROS EGRESOS					
GASTO INTERESES	-953,75	-743,75	-533,75	-323,75	-113,75
UTILIDAD ANTES DE IMP	1.529,16	14.448,85	19.859,43	27.887,56	34.775,63
PARTICIPACION TRABAJADORES	-152,92	-1.444,88	-1.985,94	-2.788,76	-3.477,56
UTILID. ANTES IR	1.376,24	13.003,96	17.873,48	25.098,80	31.298,07
IMPUESTO A LA RENTA	-302,77	-2.860,87	-3.932,17	-5.521,74	-6.885,58
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.073,47	10.143,09	13.941,32	19.577,07	24.412,49

En los primeros meses del primer año se presenta una considerable pérdida, debido que las ventas son insuficientes para cubrir los costos fijos, pero conforme se incrementan las ventas en los siguientes meses, disminuyen las pérdidas. Para los años siguientes, ya se observa utilidades e incrementa los ingresos del restaurante La Abuelita Lojana.

6.11 Indicadores de evaluación financiera (Van, Tir, Costo – Beneficio)

El VAN y TIR son herramientas financieras que nos permiten evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión.

Valor Actual Neto (VAN): es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá el proyecto, para determinar, si después de descontar la inversión inicial quedará alguna ganancia, si el resultado es positivo significa que el proyecto es viable.

La fórmula del VAN es:

$$\text{VAN} = \text{BNA} - \text{INVERSIÓN}$$

Donde el BNA (Beneficio Neto Actualizado) es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, el cual ha sido actualizado, a través de una tasa de descuento.

Cuando:

$\text{VAN} > 0$ el proyecto es rentable.

$\text{VAN} = 0$ el proyecto es rentable también, porque ya está incorporado la tasa de descuento.

$\text{VAN} < 0$ el proyecto no es rentable.

Para hallar el VAN se necesita lo siguiente:

- Tamaño de la inversión.
- Flujo de caja neto proyectado.

- Tasa de descuento.

(Ortíz Anaya, 2011).

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): la TIR es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

Para hallar la TIR se necesita lo siguiente:

- Tamaño de inversión.
 - Flujo de caja neto proyectado.
- (Ortíz Anaya, 2011).

Para los indicadores de VAN – TIR se presentan tres escenarios del restaurante La Abuelita Lojana, que son: Base, Optimista, y Pesimista

BASE:

Tabla 43. Escenario Base.

Flujo de fondos inclui. Valor residual							
	dic-15	2015	2016	2017	2018	2019	2018..
FLUJO NETOS	-15.000,00	15.806,74	14.865,04	16.456,88	20.979,91	25.494,22	181.332,13
DEUDA		8.166,67	6.166,67	4.166,67	2.166,67	166,67	
CAPITAL		16.073,47	26.216,56	40.157,88	59.734,94	84.147,44	
D/(D+E) =		0,34	0,19	0,09	0,04	0,00	
E/(D+E) =		0,66	0,81	0,91	0,96	1,00	
WACC		0,13	0,14	0,15	0,15	0,15	0,15
g		0,01					
CAPM		0,15	ok				
FLUJOS DESCONTADOS	-15.000,00	14.008,31	11.465,28	10.951,26	12.014,27	12.573,05	77.581,81
VNP		123.593,98					
TIR		119%					

En este escenario se utiliza un 10% en el incremento de ventas del año 3, 4, 5 y un 8% en el incremento de ventas el primer año. El resultado del VAN es de \$123.593,98 y un TIR de 119%. Los resultados son positivos.

OPTIMISTA:

Tabla 44. Escenario Optimista.

Flujo de fondos incluidos Valor residual							
	dic-15	2015	2016	2017	2018	2019	2018....
FLUJO NETOS	-15.000,00	23.492,18	21.313,46	24.947,15	31.883,66	39.240,35	279.103,93
DEUDA		8.166,67	6.166,67	4.166,67	2.166,67	166,67	
CAPITAL		20.230,01	36.138,54	57.758,12	87.277,74	124.302,91	
D/(D+E) =		0,29	0,15	0,07	0,02	0,00	
E/(D+E) =		0,71	0,85	0,93	0,98	1,00	
WACC		0,13	0,14	0,15	0,15	0,15	0,15
g		0,01					
CAPM		0,15	ok				
FLUJOS DESCONTADOS	-15.000,00	20.755,75	16.348,87	16.519,96	18.210,45	19.348,51	119.412,85
VNP		195.596,39					
TIR		165%					

En este escenario se aumentó a un 12% en el incremento de ventas del año 3, 4 y 5, y un 10% de incremento de ventas el primer año. Los resultados fueron muy positivos en relación a la capacidad de generar flujo de caja, por lo tanto, también mejoraron los indicadores financieros de rentabilidad.

El VAN pasa de \$123.593,98 a \$195.596,39 y un TIR de 165%, eso es debido a que los costos fijos se mantienen estables cuando aumentan las ventas, por lo tanto, se genera una diferencia grande en el flujo, adicionalmente esto demuestra una gran sensibilidad a la variación en las ventas.

PESIMISTA:

Tabla 45. Escenario Pesimista

Flujo de fondos incluidos Valor residual							
	dic-15	2015	2016	2017	2018	2019	2018....
FLUJO NETOS	-15.000,00	-2.514,49	-4.585,70	-1.810,12	1.331,85	4.182,43	29.748,27
DEUDA		8.166,67	6.166,67	4.166,67	2.166,67	166,67	
CAPITAL		-987,11	-6.427,23	-9.122,23	-7.479,09	-3.357,60	
D/(D+E) =		1,14	-23,67	-0,84	-0,41	-0,05	
E/(D+E) =		-0,14	24,67	1,84	1,41	1,05	
WACC		0,07	1,81	0,21	0,18	0,16	0,15
g		0,01					
CAPM		0,15	ok				
FLUJOS DESCONTADOS	-15.000,00	-2.345,04	-580,32	-1.019,39	685,58	2.028,97	12.727,61
VNP		-3.502,58					
TIR		8%					

En este escenario se disminuyó a un 9 % el incremento de ventas de los años 3, 4, 5 y un 6% en el incremento de ventas el primer año. Los resultados fueron muy preocupantes en relación a la capacidad de generar flujo de caja, bajo estas condiciones, el negocio no sería sostenible y estaría obligado a cerrar.

El VAN pasa de \$195.596,39 a \$ - 3.502,58, debido a que los costos fijos se mantienen estables cuando bajan las ventas, por lo tanto se genera una diferencia grande en flujo.

El resultado del TIR es de un 8%.

DATOS IMPORTANTES:

En ventas el primer año se incrementa un 8% y anualmente 10%.

El primer año de ventas que se calculó con la proyección de estas, serán de 87 000 dólares, esas ventas se proyecta de acuerdo con el mercado.

Esta proyección del restaurante se realizó de acuerdo con la demanda de la ciudadela Rumiñahui.

Capacidad máxima 24 personas.

Activos primer año con 22. 000 dólares.

Pasivos 10. 000 dólares.

CAPÍTULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- El presente proyecto es atractivo y viable, tanto desde el punto de vista operacional como financiero, ya que tenemos una tasa interna de retorno de 118,65%, la cual es mayor a la tasa de descuento y un valor actual neto de \$ 123.593,98, lo cual demuestra que el negocio es rentable.
- La empresa tiene como fortalezas principales el conocimiento profesional para desarrollar proyectos por parte de los promotores, la ubicación estratégica del local y la variedad de platos gastronómicos que presenta a los residentes del sector.
- El local donde se ubicará el restaurante La Abuelita Lojana es propio, no se tendrá la necesidad de pagar un arriendo mensual, lo cual es una fortaleza para el presente proyecto.
- Una de las debilidades de la empresa es ser nueva en el sector, ya que existe una gran variedad de ofertas que brindan alternativas de alimentación a los residentes de la ciudadela Rumiñahui.
- El adecuado seguimiento de las estrategias corporativas le dará a la empresa un mayor valor, por lo tanto, la sostenibilidad a través del tiempo.
- De acuerdo a la investigación de mercado, el 85% de la población encuestada de la ciudadela Rumiñahui, desean asistir a un restaurante donde se presente la variedad de platos típicos lojanos.

7.2. Recomendaciones

- Una de las dificultades al realizar el trabajo de titulación fue la falta de información con respecto a la ciudadela Rumiñahui.
- Uno de los retos que se presentó fue investigar sobre el número de habitantes de la ciudadela Rumiñahui, ya que en el censo estadístico realizado en el año 2010, no se encontró dicha información.
- Se recomienda realizar una investigación exhaustiva sobre las preferencias del cliente al cual está dirigido el proyecto.
- Tomar en cuenta las indicaciones y recomendaciones brindadas por el tutor de titulación.
- Tener conocimientos previos del trabajo de titulación a realizarse.
- Estar en constante conocimiento sobre los cambios que realice la universidad con respecto a la presentación y citación del trabajo de titulación.
- Gracias a este trabajo de titulación se tuvo conocimiento en la aceptación que tienen los residentes de la ciudadela Rumiñahui con respecto a la gastronomía lojana.

REFERENCIAS

- Abedrabbo, J. E. (s.f.). *El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana*. Colombia: Ediciones Lerner Ltda.
- Armstrong, P. K. (2003). *Fundamentos de Marketing*. Mexico D.F.: Pearson Educacion.
- Autores, V. (2009). *El Libro del Buffet y el Cóctel*. España: Montagud.
- Brealey, G. (2011). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Madrid: Standard & Poors.
- Brealey, J., Myers, M., & Marcus, G. (2011). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Standard & Poors.
- Calderón, M. S. (2009). *Implementación de Centro Comercial Carcelén*. Quito.
- Cavildo Jerónimo, M., & Bermúdez Farrera, F. (Agosto de 2009). *Psicología en los Restaurantes*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/psicorestaurantes/psicologia-en-los-restaurantes>
- Censo Nacional Económico. (10 de marzo de 2010). *Estadísticas establecimientos alimenticios*. Recuperado el 19 de abril de 2014, de http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=96
- Consejo Nacional Electoral. (25 de marzo de 2013). *Información Política y Electoral*. Recuperado el 8 de Junio de 2013, de Política en el Mundo: <http://ecuador.politicaenelmundo.com/wp-content/uploads/2013/02/resultados-2013-oficiales-ecuador-2013.jpg>
- Corporación Financiera Nacional del Ecuador. (1 de Junio de 2014). Obtenido de http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=599&Itemid=542
- Cumbre Internacional de Gastronomía Madrid. (2006). *PERUTOURS*. Recuperado el 24 de Junio de 2014, de <http://www.perutours.net/lima-capital-gastronomica-de-america.html>
- Ecuador Instituto Nacional del Ecuador. (2010). *Censo 2010*. Recuperado el 20 de febrero de 2013, de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>

- ECUADOR, D. d. (2013). *Guía Comercial 2013*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_ECUADOR.pdf
- Espinosa, R. (17 de Julio de 2013). *Segmentación de mercado*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de Blog de Marketing y Ventas: <http://robertoespinosa.es> - *segmentacion-de-mercado-concepto-y-enfoque/*
- Evans, J., & Williams, L. (1995). *Libros de Administración*. Recuperado el 20 de Junio de 2014, de <http://dspace.ucbscz.edu.bo/dspace/bitstream/123456789/10195/1/4547.pdf>
- Fernández, G. (2010). Técnicas de Decoración y Montaje Buffet. En G. Fernández, *Técnicas de Decoración y Montaje Buffet*. Mallorca: Ediciones Norte.
- Fondo Monetario Internacional. (28 de febrero de 2013). *Sector Económico*. Recuperado el 10 de Mayo de 2013, de El Financiero: <http://www.elfinanciero.com/economia/economia.html>
- Gallardo de la Puente, C. (2012). *Ecuador Culinario*. Quito, Ecuador: R.d. Ecuador.
- Guzmán Díaz, A. (2009). *Los Sabores de mi Tierra - Ecuador*. Quito, Ecuador: Cultural Ecuatoriana S.A.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). México: Mc Graw Hill.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México D.F., México: Mc GRAW-HILL/INTERAMERICANA.
- Hora, L. (21 de Octubre de 2006,). Carcelén, todo un barrio popular.
- INEC. (2010). *Ecuador en Cifras*. Recuperado el 20 de Mayo de 2014, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Publicaciones/Evolucion_variables_1950_2010_24_04_2014.pdf
- Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual. (29 de Septiembre de 2014). Obtenido de <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/como-registro-una-marca/>

- ISO Concept Data Base. (2013). *Normas Internacionales*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2013, de ISO: www.iso.org, <http://cdb.iso.org>
- Julio, M. (5 de Mayo de 2015). Plano Arquitectónico Restaurante La Abuelita Lojana. Quito, Ecuador.
- Karelis, D., Aurami, M., & Roedimis, P. (14 de Julio de 2011). *Plan de Acción*. Obtenido de <http://www.slideshare.net/aurami/plan-de-accion-pdf>
- Kotler, P. (2003). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Prentice Hall.
- Lasso, S. (2013). *Significado de los Colores*. Recuperado el 7 de Julio de 2013, de About.com Arte: <http://arte.about.com/od/Que-es-el-arte/tp/Significado-De-Los-Colores.htm>
- Loja Sede del Primer Congreso Mundial de Gastronomía. (26 de 11 de 2010). Obtenido de <http://www.gastronomiaperu.com/noticias/detalles.php?d=7467>
- Luján, N. (1997). *Historia de la Gastronomía* (Primera ed.). Barcelona, España.
- Marketing Directo. (2013). *MD y Media*. Obtenido de <http://www.marketingdirecto.com/actualidad/tendencias/%C2%BFconoce-las-4ps-del-marketing/>
- Martínez, J. D. (2013). la entrevista como herramienta de la investigacion. *El Nuevo Diario*.
- Meneses, M. L. (2012). *Señalética y sus Tipos*. Recuperado el 29 de Julio de 2013, de http://www.slideshare.net/Julyeta_RL/tipos-de-9215286
- Ministerio de Salud. (2011). *Reglamento de Salud*. Recuperado el 29 de Junio de 2013, de CAPTUR TRAVEL: http://www.captur.travel/web2011/informacion_juridica/documentos/salud/ReglamentoPermisoControlSanitario.pdf
- Ministerio de Salud. (19 de Julio de 2014). *Permiso de Funcionamiento para Locales*. Obtenido de <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>
- Ministerio de Turismo. (23 de Enero de 2015). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/tag/loja/>
- Monroy de Sada, P., & Martínez de Flores, G. (2010). *Introducción a la Gastronomía* (Segunda ed.). México: Limusa.
- Municipio de Quito. (Junio de 2011). *Estudio de Mercado que Permita desarrollar una estrategia de comunicacion potencie el turismo interno*

y doméstico hacia el Distrito Metropolitano de Quito. Recuperado el 19 de abril de 2014, de http://sthv.quito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=29&Itemid=66

Municipio de Quito. (19 de Julio de 2014). *Municipio del Distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de <https://pam.quito.gob.ec/Lists/TRAMITES%20Y%20SERVICIOS%20MUNICIPALES/DispForm.aspx?ID=233>

Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (Diciembre de 2011). *Plan del Desarrollo 2012 - 2022*. Recuperado el 5 de Enero de 2014, de http://www.centroculturalquito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf

Ortíz Anaya, H. (2011). Finanzas Básicas para no Financieros. En H. Ortíz Anaya. Bogotá: Editorial Thomsom.

Pérez U., A. T., Cepeda V., M., & Miño O., H. (2012). En *Ecuador Tradiciones de ayer para la mesa de Hoy*. (Primera ed., pág. 5). Quito, Ecuador: Coleccion Ingenio.

Philip Kotler, G. A. (2003). *Fundamentos de Marketing*. Mexico D.F.

Polilibros. (2012). *Planeacion Estrategica*. Recuperado el 27 de Noviembre de 2013, de Polilibros: http://148.204.211.134/polilibros/portal/Polilibros/P_terminados/Planeacion_Estrategica_ultima_actualizacion/Polilibro/Unidad%20IV/Ejemplo_Matriz_DOFA.htm

Quintana, R. (Febrero de 2012). *Señalización y Señalética*. Obtenido de https://taller5a.files.wordpress.com/2010/02/senaletica_universidadlondres.pdf

Roberto Hernández, C. F. (2008). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.

Romero, J. (2013). *Diseño del Producto y Selección del Proceso*. Obtenido de <http://www.slideshare.net/jimenezhn/diseo-de-sistemas-de-operaciones>

Romo, S. (2009). *Educación Alimentaria, nutricional, higiene de los alimentos*.

Ruiz, E. (2013). *Carcelén todo un Barrio Popular*. Recuperado el 5 de Julio de 2013, de LA HORA:

<http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/489891/->

[1/Carcel%C3%A9n_Bajo%3A_Todo_un_barrio_popular_____.html](http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/489891/-1/Carcel%C3%A9n_Bajo%3A_Todo_un_barrio_popular_____.html)

Santamaría, S. (2009). *El Restaurante*. España: Everest S.A.

Servicios de Rentas Internas. (19 de Julio de 2014). *SRI Registro Único de Contribuyentes*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>

Stanton, W. (2004). *Fundamentos de Marketing* (13 ed.). México: Mc Graw Hill.

TELESUR. (20 de Febrero de 2013). Reección de Rafael Correa. págs. 50 - 65.

Valdez, R. (2012). *Comunicamos - Boletín de prensa*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2013, de Andes: <http://www.andes.info.ec/es/turismo/ministerio-ambiente-suspende-hoteles-incumplen-normativa-ambiental.html>

Varios. (2007). *Libro del Buffet*. Barcelo: Montagud.

Yosvanys R. (25 de Febrero de 2011). *Gestión Restaurante*. Obtenido de http://www.gestionrestaurantes.com/llegir_article.php?article=658

ANEXOS

ANEXO 1. TRÁMITES NECESARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA

Trámites necesarios para el funcionamiento

Requisitos de Constitución

Los permisos que requerirá este negocio para su funcionamiento son:

- Permiso de Actividad Turística del Ministerio de Turismo.
- Patente Municipal.
- Permiso Sanitario.
- Permiso de Bomberos.
- Certificados de Salud de los empleados.
- Permiso de rotulación y publicidad exterior, expedido por el Municipio.
- Impuesto a los espectáculos públicos.

Registro Único de Contribuyentes

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, y que generan obligaciones tributarias. En el RUC se registra un cúmulo de información relativa al contribuyente, entre la que se destaca: su identificación, sus características fundamentales, la dirección y ubicación de los establecimientos donde realiza su actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo y las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas.

El RUC se puede obtener en cualquier oficina del Servicio de Rentas Internas, presentando los documentos suficientes que acrediten la actividad económica que realizará el solicitante y el tamaño que tendrá el negocio.

Número Patronal

Tal como consta en la página web del IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) todos los empleadores tienen obligaciones legales con el IESS y con sus empleados; el empleador está en la obligación de registrar a todos sus trabajadores a través del Internet desde el primer día de trabajo. Así mismo se indica en la mencionada página el proceso para la Inscripción:

Para la Inscripción Patronal el empleador ingresará a: <http://www.iess.gob.ec> --> IESS el línea --> Empleadores --> Actualización de Datos del Registro Patronal, escogerá el sector al que pertenece, digitará el número del Ruc y seleccionará el tipo de empleador. (En el caso de empleador doméstico ingresará su número de cédula en el sector correspondiente), luego procederá a digitar el número de cédula del representante legal y todos los datos que el sistema le solicita -de crearlo necesario registrará algún dato de interés en el campo de observaciones-. Al finalizar el proceso se desplegará el registro de su inscripción y al final del formulario visualizará el botón Imprimir Solicitud de Clave, presiónelo y preséntelo junto con los demás documentos que le despliega en sistema en cualesquiera de las Unidades de Historia Laboral del IESS.”

Así mismo indica cual es el proceso para que un empleador tenga su clave de acceso al IESS:

“Se recuerda que independientemente de los documentos que el Sr. Empleador debe presentar por el tipo de empleador seleccionado, todos los patronos deben presentar para obtener su clave como tal, los siguientes documentos:

- Solicitud de Entrega de Clave.
- Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
- Copias de las cédulas de identidad del representante legal y de su delegado en caso de autorizarle el retiro de clave.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención tanto del representante legal cuanto de su delegado en caso de autorizarle el retiro de clave.”

Permiso Sanitario y Funcionamiento

De acuerdo a lo estipulado por la Dirección Provincial de Salud de Pichincha los requisitos para el permiso de funcionamiento son los siguientes:

RESTAURANTES - BAR RESTAURANTES O BAR (INCLUYE BARES ESCOLARES) BOITE GRILL - CAFETERIAS - HELADERIAS - FUENTES DE SODA – SODA BAR – PICANTERIA

- Solicitud para permiso de funcionamiento.

- Planilla de Inspección.
- Licencia anual de funcionamiento otorgada por la Corporación Metropolitana de Turismo. (Restaurantes, bar – restaurantes, cafeterías en caso de estar ubicados en sitios turísticos.)
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos
- Copia RUC del establecimiento.
- Copia de Certificado de Salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el Certificado de Salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

Patentes Municipales

Tal como consta en la página web de la Cámara Provincial de Turismo de Pichincha, la patente se debe pagar en el respectivo Municipio hasta el 31 de enero de cada año. La base legal es la LEY DE REGIMEN MUNICIPAL y CODIGO MUNICIPAL del respectivo Cantón.

“El impuesto de patentes municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial y opere en el Distrito Metropolitano de Quito.

Se podrá obtener a partir del 2 de enero de cada año en la Administración Zonal respectiva, existen tres clases de personería:

- Patente personas naturales.
- Patente Jurídica nueva (empresa en constitución).
- Patente Jurídica antigua. (1.5x1000 a los activos totales Administración Sur).

PATENTE JURÍDICA NUEVA

Es el requisito a constituir una empresa en cuyo caso se necesita:

- Escritura de constitución de la compañía original y copia.
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal.

- Dirección donde funciona la misma.

Rótulos y Publicidad Exterior

La rotulación y publicidad exterior también está regulada por el Municipio, se encontrará entonces los requisitos para los permisos y la respectiva base legal al respecto del tema en la página de internet del Municipio de Quito:

RÓTULOS Y PUBLICIDAD EXTERIOR

Se debe obtener el permiso en el Municipio respectivo, hasta el 31 de marzo. La base legal es CÓDIGO MUNICIPAL del respectivo Cantón; sirve para colocar mensajes publicitarios (rótulos, letreros, etc.) en espacios públicos o inmuebles de propiedad privada.

Para obtener el permiso se debe presentar en la Administración Zonal lo siguiente:

a) Para permisos a corto plazo (6 meses):

Solicitud de permiso de rotulación con timbres y con el registro de datos del titular

Documento que acredite la propiedad o autorización del propietario en caso de arrendamiento.

b) Para permisos a mediano (6 meses a 1 año) y largo plazo (1año a 5 años) presentará además:

- Croquis de ubicación y fotografía actual del sitio.
- Comprobante del pago del impuesto predial correspondiente al presente año y autorización del propietario del inmueble.

c) Para ubicación en bienes sujetos al Régimen de Propiedad Horizontal agregará la autorización notariada de los copropietarios de conformidad con la Ley de Propiedad Horizontal.

d) Para permisos en aceras y parterres mediante concesión o convenios de cooperación:

- Exceptuando los documentos de propiedad e impuesto predial, que no competen, agregará en la propuesta el número de módulos y su ubicación exacta.
- Copia de la Cédula de Ciudadanía y Papeleta de Votación actualizada, o Certificado de Exención del Propietario.
- Plano de situación y ubicación de instalación con dimensiones y Certificado de No Adeudar al Municipio.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Pago de tasas

ANEXO 2. FORMATO DE LA ENCUESTA

ENCUESTA

1. Edad:

2. Género:

F_____ M_____

3. Estado civil:

- a. Soltero/a
- b. Casado/a
- c. Divorciado/a
- d. Viudo/a

4. Ingresos mensuales

- a. \$250.00 - \$ 500.00

- b. \$500.00 - \$1000.00
- c. \$1000.00 en adelante

5. ¿Qué ocupación tiene o actividad a la que se dedica?

- a. Estudiante
- b. Empleador
- c. Profesional
- d. Ama de casa
- e. _____

6. ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?

- a. Todos los días.
- b. Una vez a la semana.
- c. Dos veces por semana
- d. Cada dos semanas
- e. Cada mes

7. ¿Cuánto gasta al momento de ir almorzar?

- a. \$ 2.50 - \$ 3.00
- b. \$3.50 - \$ 4.00
- c. \$ 4.00 – en adelante

8. ¿Tiene conocimientos de la gastronomía típica de la ciudad de Loja?

Si_____

No_____

Que plato: _____

9. ¿Le gustaría asistir a un restaurante que brinde platos típicos de la ciudad de Loja en la hora de almuerzo, en la ciudadela Rumiñahui?

Sí _____ No_____

10. Si contesto, Si en la pregunta anterior continúe con las siguientes preguntas caso contrario la encuesta a terminado. ¿Consideraría destinar la misma cantidad de dinero para asistir a un restaurante que ofrezcan comida típica de la ciudad de Loja?

a. Menos

b. Igual

c. Más

11. ¿Qué atributos usted toma en cuenta al momento de asistir a un Restaurante?

- a. Ambiente agradable
- b. Calidad del alimento.
- c. Calidad en el servicio.
- d. Espacio y limpieza del lugar.
- e. Ubicación.
- f. Precio.
- g. Todos los anteriores.

12. ¿Por qué regresaría usted a un Restaurante?

- a. Por la calidad del alimento.
- b. Por el servicio brindado al cliente.
- c. Precio.
- d. Todas las anteriores.

Fuente: (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006).

ANEXO 3. VISITAS A LA COMPETENCIA DIRECTA

VISITA N. 1

NOMBRE DEL LUGAR: “CAFETERÍA EL PALACIO DEL TAMAL LOJANO”

FECHA Y HORA DE LA VISITA: martes 30 de diciembre de 2014, a las 4:52 pm

UBICACIÓN: Av. Real Audiencia y Av. Del Maestro Oe2-266 en el redondel esquina.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES:

- **Ubicación:** la cafetería el Palacio del Tamal está ubicado en la Av. Real Audiencia y Av. Del Maestro Oe2-266 como referencia se encuentra junto al Redondel monumento al Maestro.
 - La cafetería es visible al público.
 - No existe parqueadero.
- **Ambiente:** la cafetería brinda un ambiente poco acogedor por la limitada decoración del local, sus mesas y sillas son de madera las cuales se encontraban en malas condiciones, el local no mantenía una limpieza adecuada para recibir a los clientes, el baño no se encontraba en las mejores condiciones.

El negocio es administrado en familia, la mayoría de asistentes son personas que gustan de los bocaditos y café típico de la ciudad de Loja.

- **Infraestructura:** el lugar es informal, estructura metálica y de baldosa, el local es pequeño.

MENÚ DE ALIMENTOS:

- La carta se encuentra ubicada en cada mesa en la parte interior de cada vidrio, no existe ningún letrero exterior o interior indicando los productos que ofrezcan.
- Productos que ofrecen (humitas, tamal lojano, quimbolitos, bolones de quesos o chicharrón, empanadas de verde con queso, empanadas de viento, choclo mote con chicharrón.) bebidas (chocolate, café instantáneo o pasado, aguas aromáticas, jugos, batidos.)
- El promedio de precio por plato se encuentra entre \$0.60 - \$ 3.00, las bebidas tienen un precio promedio entre \$0.50 – \$0.80

NÚMERO DE MESAS: existen aproximadamente 7 mesas para 4 personas.

NÚMERO DE PERSONAS ASISTENTES AL MOMENTO DE LA VISITA: inicialmente se encontraban 3 personas, cuando se acercaban las 5:00 pm, el número se incrementó a 8 personas.

OCUPACIÓN: 29%

Nota: para obtener el porcentaje de ocupación se utilizó la siguiente formula:

Regla de tres:

Capacidad total del local: 28 personas.

Personas asistentes: 8 personas

Porcentaje de capacidad total del local: 100%

28 personas ----- 8 personas

100% ----- X

$$100\% * 8p / 28p = 29\%$$

(Yosvanys R., 2011)

No. DE EMPLEADOS: 4 personas aproximadamente, incluyendo personal de cocina, no tienen uniformes.

SERVICIO: Es servicio a la mesa, la atención del personal no es cordial ni amable, al momento de acercarse al cliente a tomar la orden no brinda sugerencias al cliente, se ordenó tamal lojano pero no disponían del producto.

Además brindan servicio a domicilio pero solo cerca del sector.

HORARIO DE ATENCIÓN: lunes a sábado de 4:00 pm a 7:00pm.

IMÁGENES:



Figura 32. Humita y café pasado.



Figura 33. Empanada de viento.

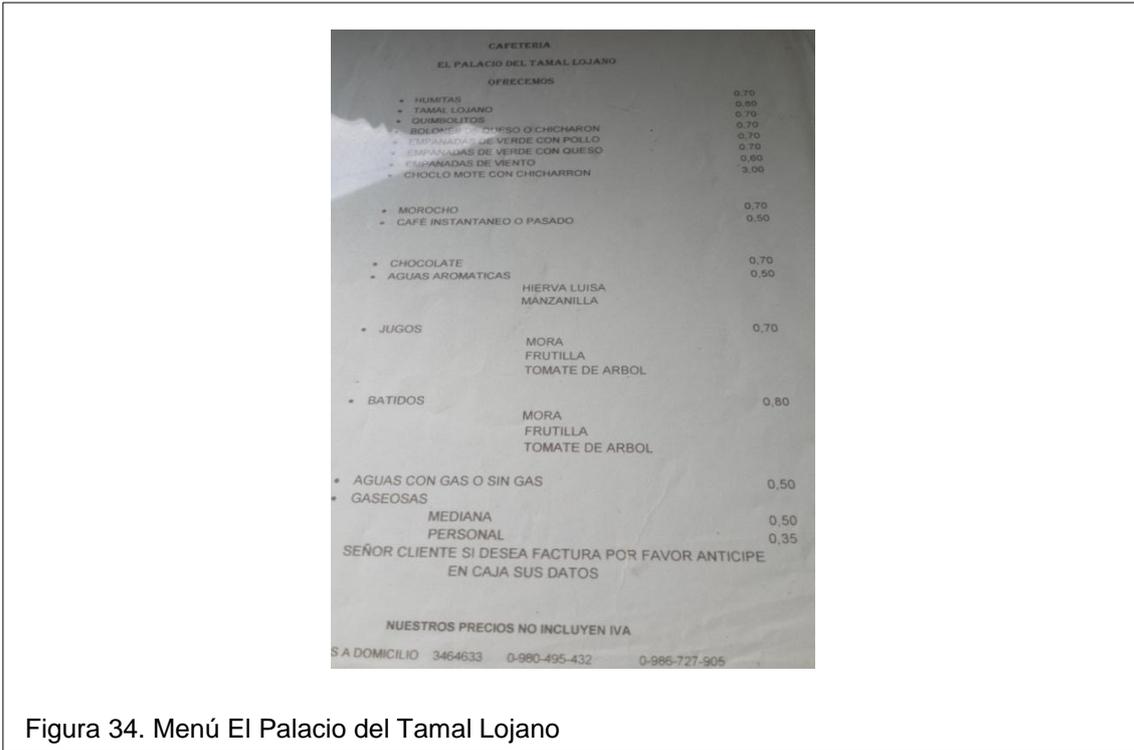


Figura 34. Menú El Palacio del Tamal Lojano

VISITA N.2

NOMBRE DEL LUGAR: “LA OLLA COMIDA LOJANA”

FECHA Y HORA DE VISITA: lunes 5 de enero de 2015, a la 1:30pm

UBICACIÓN: Avenida Real Audiencia N56-31 y Capitán Yépez.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES:

- **Ubicación:** el restaurante se encuentra ubicado en la Av. Real Audiencia N56-31 y Capitán Yépez.
 - En el lugar donde está ubicado el restaurante no existe mucha fluidez de personas.
 - No se encuentra visible al público de la ciudadela Rumiñahui.
 - No existe parqueadero.

- **Ambiente:** el ambiente que transmite el restaurante es de informalidad, sus mesas son de madera y de plástico, la mayoría de ellas no se encuentran presentables, no están con manteles y se encuentran rayadas con esferográfico. Las paredes del restaurante se encuentran decoradas con pinturas y fotografías de los lugares turísticos de la ciudad de Loja.

La mayoría de asistentes son residentes del lugar, familias y trabajadores, que gustan de almuerzos caseros.

- **Infraestructura:** la infraestructura del restaurante es una casa de dos pisos modificada, donde la planta baja se encuentra el restaurante, es de estructura metálica y de madera.

MENÚ ALMUERZOS:

- En la parte exterior del restaurante se encuentra un pizarrón donde indica el menú diario:
 - Sopa de: lentejas con guineo.
 - Segundo: Pollo apanado, pescado apanado, guatita.
 - Jugo de: piña

Como se puede observar existen 3 opciones a escoger de plato fuerte y 1 opción de sopa.

- Indicaron que los platos típicos de la ciudad de Loja solo preparan los fines de semana como: repe, cecina, chivo al hueco, tamales lojanos entre otros. Se solicitó una carta para poder observar los platos pero no tienen cartas para clientes.
- Se observó que tienen a la venta café de Vilcabamba de marca Vilcaroma, no existe promoción de dicho café.
- El precio del almuerzo es de \$2.75.

NÚMERO DE MESAS: Existen aproximadamente 11 mesas las cuales se clasifican en: 3 mesas para 4 personas, 2 mesas para 5 personas, 5 mesas para 4 personas y 1 mesa para 3 personas. La capacidad del restaurante es para 45 personas.

NÚMERO DE PERSONAS ASISTENTES: Inicialmente se encontraban 6 personas, cuando se acercaban las 2:00pm, se incrementaron 7 personas en total se encontraban 13 personas.

OCUPACIÓN: 29%

Nota: para obtener el porcentaje de ocupación se utilizó la siguiente formula:

Regla de tres:

Capacidad total del local: 28 personas.

Personas asistentes: 8 personas

Porcentaje de capacidad total del local: 100%

45 personas ----- 13 personas

100% ----- X

$$100\% * 13p / 45p = 29\%$$

(Yosvanys R., 2011)

N. DE EMPLEADOS: 3 empleados, incluyendo el personal de cocina.

SERVICIO: El servicio no fue tan agradable, son personas empíricas. No son cálidas al momento de ingresar al restaurante, al tomar la orden ni al momento de retirarse del mismo. El servicio es a la mesa y el pago se lo debe de realizar al finalizar el almuerzo.

De las tres personas que se encontraban en el restaurante, solo una de ellas tenía uniforme.

HORARIO DE ATENCIÓN: lunes a viernes de 12:00pm a 3:30pm y sábados de 12:00pm a 3:00pm.

IMÁGENES:



Figura 35. Salón La Olla Comida Lojana



Figura 36. Plato Repe Lojano.



Figura 37. Restaurante La Olla Comida Lojana.

VISITAS A LA COMPETENCIA INDIRECTA

VISITA N.1

NOMBRE DEL LUGAR: “DON CHURRASCO”

FECHA Y HORA DE VISITA: miércoles 4 de noviembre de 2015, a la 1:30pm

UBICACIÓN: Avenida Real Audiencia N60-31 y Avenida del Maestro.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES:

- **Ubicación:** el restaurante se encuentra ubicado en la Av. Real Audiencia N60-31 y Avenida del Maestro.
 - En el lugar donde está ubicado el restaurante es el sector comercial de la ciudadela.
 - Existe fluidez de personas a la hora del almuerzo.
 - No existe parqueadero.

- **Ambiente:** el ambiente que transmite el restaurante es de informalidad, sus mesas son de madera, la mayoría de ellas no se encuentran presentables, no están con manteles. Las paredes del restaurante no se encuentran decoradas.
 La mayoría de asistentes son residentes del lugar, familias y trabajadores, que gustan de comida típica.

- **Infraestructura:** la infraestructura del restaurante es una casa de 1 piso modificada, donde el garaje del hogar ha sido modificado para el restaurante, es de estructura metálica.

MENÚ PLATOS A LA CARTA:

- Su especialidad son los Churrascos (\$7.00), pero también ofrecen una variedad de platos como:
 - Pollo a la plancha (\$5.50)
 - Caldo de Gallina (\$5.00)
 - Carne a la parrilla (\$6.00)

Ofrecen bebidas como: sodas y jugos naturales.

NÚMERO DE MESAS: Existen aproximadamente 5 mesas las cuales se clasifican en: 3 mesas para 4 personas, 2 mesas para 5 personas, La capacidad del restaurante es para 22 personas.

NÚMERO DE PERSONAS ASISTENTES: Inicialmente se encontraban 4 personas, cuando se acercaban las 2:00pm, se incrementaron 7 personas en total se encontraban 11 personas.

OCUPACIÓN: 50%

Nota: para obtener el porcentaje de ocupación se utilizó la siguiente formula:

Regla de tres:

Capacidad total del local: 22 personas.

Personas asistentes: 11 personas

Porcentaje de capacidad total del local: 100%

22 personas ----- 11 personas

100% ----- X

$$100\% * 11p / 22p = 50\%$$

(Yosvanys R., 2011)

N. DE EMPLEADOS: 4 empleados, incluyendo el personal de cocina.

SERVICIO: El servicio fue normal, no tienen una manera correcta de atender a los clientes, los empleados son los que administran el restaurante. El servicio es a la mesa y el pago se lo debe de realizar al finalizar los platos.

De las cuatro personas que se encontraban en el restaurante, solo dos de ellas tenían uniforme.

HORARIO DE ATENCIÓN: lunes a viernes de 12:00pm a 6:00pm y sábados de 12:00pm a 6:00pm.

IMAGÉN:



Figura 38. Restaurante Don Churrasco.

VISITA N.2

NOMBRE DEL LUGAR: "PARRILLADAS BRASERO GAUCHO"

FECHA Y HORA DE VISITA: jueves 5 de noviembre de 2015, a la 1:30pm

UBICACIÓN: Avenida Real Audiencia N60-84 y Pasaje Nagola.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES:

- **Ubicación:** el restaurante se encuentra ubicado en la Av. Real Audiencia N60-84 y Pasaje Nagola.
 - En el lugar donde está ubicado el restaurante es el sector comercial de la ciudadela es esquinero.
 - Existe fluidez de personas a la hora del almuerzo.
 - No existe parqueadero.

- **Ambiente:** el ambiente que transmite el restaurante es de calidez, sus mesas son de madera, están decoradas con manteles, servilleteros y salsas. Las paredes del restaurante se encuentran decoradas y bien presentadas.

Los baños se encuentran bien presentados, limpios y con los elementos necesarios que debe tener un baño.

La mayoría de asistentes son residentes del lugar, familias y trabajadores, que gustan de parrilladas.

- **Infraestructura:** la infraestructura del restaurante es de madera y bloque, con estructuras metálicas.

MENÚ PLATOS A LA CARTA:

- La especialidad del restaurante son las carnes rojas:
 - lomo argentino.
 - Súper Lomo.
 - Lomo con champiñones.
 - Lomo a la piedra.
 - Lomo Italiano.
 - Parrilladas completas.

- Lomos pollos.
 - Chuletas y chorizos.
 - Chinchulines Papas.
- Bebidas: sodas, jugos, cervezas, sangría.
- Postres.

El precio de los platos se encuentra en un promedio de \$5.00 a \$ 15.00 dólares.

NÚMERO DE MESAS: Existen aproximadamente 10 mesas las cuales se clasifican en: 5 mesas para 4 personas, 5 mesas para 5 personas, La capacidad del restaurante es para 45 personas.

NÚMERO DE PERSONAS ASISTENTES: Inicialmente se encontraban 7 personas, cuando se acercaban las 2:00pm, se incrementaron 5 personas en total se encontraban 12 personas.

OCUPACIÓN: 27%

Nota: para obtener el porcentaje de ocupación se utilizó la siguiente formula:

Regla de tres:

Capacidad total del local: 45 personas.

Personas asistentes: 12 personas

Porcentaje de capacidad total del local: 100%

45 personas ----- 12 personas

100% ----- X

$$100\% * 12p / 45p = 27\%$$

(Yosvanys R., 2011)

N. DE EMPLEADOS: 8 empleados, incluyendo el personal de cocina.

SERVICIO: El servicio fue muy agradable, y cálida, la mayoría de meseros son de nacionalidad colombiana, se encuentran muy atentos a las necesidades de

los clientes. El servicio es a la mesa y el pago se lo realiza al finalizar el consumo.

El personal tiene uniformes, se encuentran bien presentados.

HORARIO DE ATENCIÓN: lunes a viernes de 12:00pm a 6:00pm, sábados y domingos de 12:00pm a 7:00pm.

IMAGÉN:



Figura 39. Restaurante Parrilladas Brasero Gaucho.

VISITA N.3

NOMBRE DEL LUGAR: "LOS CEVICHE DE LA RUMIÑAHUI"

FECHA Y HORA DE VISITA: viernes 6 de noviembre de 2015, a la 2:00pm

UBICACIÓN: Avenida Real Audiencia N59-121 y Pasaje Nagola.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES:

- **Ubicación:** el restaurante se encuentra ubicado en la Av. Real Audiencia N59-121 y Pasaje Nagola.
 - En el lugar donde está ubicado el restaurante es el sector comercial de la ciudadela
 - Existe una gran fluidez de personas
 - No existe parqueadero en el restaurante.

- **Ambiente:** el ambiente que transmite el restaurante es de informalidad y comodidad, sus mesas son de madera, no tienen manteles, no tienen una decoración específica.
La mayoría de asistentes son residentes del lugar, familias y trabajadores, que gustan de mariscos.

- **Infraestructura:** la infraestructura del restaurante es de estructura metálica, el techo está hecho de domos, lo cual hace que el restaurante sea caluroso.

MENÚ PLATOS A LA CARTA:

- La especialidad del restaurante son los mariscos como:
 - Ceviche de camarón.
 - Ceviche de pescado.
 - Ceviche de concha.
 - Ceviche mixto.
 - Sopa marinera.
 - Arroz con camarón.
 - Arroz marinero.
 - Arroz con concha.

- Pescado apanado.
- Pescado a la plancha.
- Picaditas.

Bebidas: sodas, cervezas, limonadas, jugo de naranja.

NÚMERO DE MESAS: Existen aproximadamente 20 mesas las cuales se clasifican en: 10 mesas para 4 personas, 10 mesas para 5 personas, la capacidad del restaurante es para 90 personas.

NÚMERO DE PERSONAS ASISTENTES: Inicialmente se encontraban 10 personas, cuando se acercaban las 2:00pm, se incrementaron 15 personas en total se encontraban 25 personas.

OCUPACIÓN: 27%

Nota: para obtener el porcentaje de ocupación se utilizó la siguiente formula:

Regla de tres:

Capacidad total del local: 90 personas.

Personas asistentes: 25 personas

Porcentaje de capacidad total del local: 100%

90 personas ----- 25 personas

100% ----- X

$$100\% * 25p / 90p = 28\%$$

(Yosvanys R., 2011)

N. DE EMPLEADOS: 9 meseros y 2 personas en caja, no se puede ver el personal de cocina.

SERVICIO: El servicio no fue tan agradable como en la anterior visita, el pedido de platos se realiza en caja, la persona que nos atendió fue respetuosa educada pero no tienen esa calidez de servicio, primero se paga para ser atendidos.

El personal tiene uniformes, se encuentran bien presentados.

HORARIO DE ATENCIÓN: lunes a viernes de 10:00am a 4:00pm, sábados y domingos de 10:00am a 5:00pm.

IMAGEN:



Figura 40. Restaurante Los Ceviches de la Rumiñahui.

ANEXO 4. RECETAS ESTÁNDAR RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA

Recetas Estándar Sopas

Tabla 46. Receta estándar Repe.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.1					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: REPE (SOPA DE GUINEO VERDE)					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
257	Platanos seda verde	gramos	1542	\$ 0,10	\$ 0,60
100	Cebolla blanca	gramos	60	\$ 0,50	\$ 0,30
500	Ajo molido	gramos	30	\$ 1,41	\$ 0,08
250	Manteca de cerdo	gramos	30	\$ 2,25	\$ 0,27
900	Aceite	ml.	30	\$ 2,93	\$ 0,10
100	Cilantro picado	gramos	15	\$ 0,30	\$ 0,05
1000	Agua	ml.	2000	\$ 0,65	\$ 1,30
600	Queso freco rallado	gramos	240	\$ 6,87	\$ 2,75
1000	Leche	ml.	500	\$ 0,65	\$ 0,33
500	Crema de leche	ml.	120	\$ 1,53	\$ 0,37
2	Sal	kilos	c/n	\$ 0,34	\$ 0,10
50	Pimienta	gramos	c/n	\$ 0,45	\$ 0,10
50	Comino	gramos	c/n	\$ 0,62	\$ 0,10
	TOTAL				\$ 6,44
PREPARACIÓN PLATO 8 PORCIONES - 350g por porción					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Picar la mitad de los guineos en cubos medianos y rallar la otra mitad. 2. Hacer un refrito con aceite, manteca de cerdo, sal, pimienta, comino, cebolla blanca y ajo. 3. Añadir el agua, el fréjol y los guineos rallados al refrito. 4. Cocinar hasta que los ingredientes estén suaves. 5. Incorporar los guineos en cubos y el queso fresco. 6. Cocinar 5 minutos y adicionar la leche y la crema de leche. 7. Dejar hervir 10 minutos más. Rectificar el sabor. Al momento de servir acompañar con cilantro picado. 					
NOTA: Este plato es muy espeso y puede servir como sopa o acompañado de arroz seco o de tostado.					

P.V.P
\$2.01

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 47. Receta estándar Locro de Sambo.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.2					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: LOCRO DE SAMBO					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
2000	Papa chola sin cascara cubos medianos	gramos	500	\$ 5,00	\$ 1,25
200	Pasta maní	gramos	90	\$ 1,24	\$ 0,56
100	Cebolla blanca, brunoise	gramos	90	\$ 0,50	\$ 0,45
3000	Zambo sin cascara, sin semilla cubos medianos	gramos	1000	\$ 2,00	\$ 0,67
1000	Leche	ml.	125	\$ 0,65	\$ 0,08
454	Choclo tierno	gramos	90	\$ 0,30	\$ 0,06
500	Carne de cerdo	gramos	250	\$ 3,00	\$ 1,50
1000	Agua	ml.	250	\$ 0,65	\$ 0,16
250	Manteca de cerdo	gramos	20	\$ 2,25	\$ 0,18
130	Aceite de achiote	ml.	15	\$ 0,93	\$ 0,11
2	Sal	kilos	c/n	\$ 0,34	\$ 0,10
50	Pimiento	gramos	c/n	\$ 0,45	\$ 0,10
50	Comino	gramos	c/n	\$ 0,62	\$ 0,10
100	Cilantro finamente picado	gramos	15	\$ 0,30	\$ 0,05
	TOTAL				\$ 5,36
PREPARACIÓN PLATO DE 9 PORCIONES -240g por porción					
<p>1.Cocinar el sambo en un poco de agua, cuando este suave retirar del fuego y colar el sambo para que quede como puré. 2.Regresar al fuego y agregar lo choclos. 3.Con el agua restante cocinar la carne de cerdo y agregar las papas. 4.Cuando la carne este cocida cortar en cubos medianos. 5.Agregar el puré de sambo cuando las papas estén cocidas. 6.Hacer un refrito con la manteca, achiote, cebolla, sal, pimienta y comino. 7.Agregar la carne de cerdo y dorar. Disolver la pasta de mani en la leche y añadir al refrito.</p>					

P.V.P
\$ 1,49

(Abedrabbo, El Gran Libro de la Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 48. Receta estándar Sopa Lentejas con Queso.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.3					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: SOPA DE LENTEJAS CON QUESO					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
500	Lentejas	gramos	250	\$ 0,89	\$ 0,45
2000	Papas	gramos	500	\$ 5,00	\$ 1,25
100	Cebolla blanca picadas	gramos	20	\$ 0,50	\$ 0,10
130	Aceite con achiote	ml.	40	\$ 0,93	\$ 0,29
1000	Leche	ml.	250	\$ 0,65	\$ 0,16
600	Queso fresco rallado	gramos	80	\$ 6,87	\$ 0,92
1000	Agua	ml.	1000	\$ 0,65	\$ 0,65
2	Sal	kilos	c/n	\$ 0,34	\$ 0,10
50	comino	gramos	c/n	\$ 0,62	\$ 0,10
	TOTAL				\$ 4,01
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 220g por porción					
1.Haga un refrito con el aceite y la cebolla. 2.Agregue las papas y sofría durante 5 minutos. 3.Despues añada las lentejas ; cubra con agua caliente y deje cocinar hasta que todo esté suave y espeso. 4.Sazone al gusto y antes de retirar del fuego agregue la leche y el queso.					

P.V.P
\$ 1,67

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 49. Recetas estándar Ceviche de Carne.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.4					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: CEVICHE DE CARNE					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
1000	Lomo de res asada	gramos	500	\$ 6,00	\$ 3,00
126	Cebolla paiteña	gramos	250	\$ 0,50	\$ 0,99
2000	Azúcar	gramos	10	\$ 1,78	\$ 0,01
1000	Limón jugo	ml.	120	\$ 1,94	\$ 0,23
1000	Naranja jugo	ml.	250	\$ 5,00	\$ 1,25
900	Aceite	ml.	30	\$ 2,93	\$ 0,10
100	Ají sin semillas	gramos	10	\$ 0,64	\$ 0,06
2	Sal	kilos	c/n	\$ 0,34	\$ 0,10
	TOTAL				\$ 5,75
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 220g por porción					
<p>1.Poner en un tazón la cebolla con sal y dejar reposar aproximadamente por 30 minutos, lavar con abundante agua y escurrir.</p> <p>2.Mezclar la cebolla con el jugo de limón y el azúcar.</p> <p>3.Reservar hasta que la cebolla tome un color rosado.</p> <p>4.Deshilachar la carne y mezclar con las cebollas, el jugo de naranja, la salsa de tomate, ají, aceite, sal y perejil.</p> <p>5.Rectificar el sabor con sal y pimienta. Al momento de servir acompañar con yuca y tostado.</p>					

P.V.P
\$ 2,39

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 50. Receta estándar Sango Lojano.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.5					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: SANGO LOJANO					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
3,8	Gallina cortada en presas	kilos	1	\$ 5,00	\$ 5,00
2000	Papas	gramos	500	\$ 5,00	\$ 1,25
100	Cebolla blanca picada	gramos	20	\$ 0,50	\$ 0,10
800	Tomate picado	gramos	80	\$ 0,35	\$ 0,04
500	Dientes de ajo machacado	gramos	20	\$ 1,41	\$ 0,06
1000	Maíz tostado molido y cernido	gramos	500	\$ 1,30	\$ 0,65
	TOTAL				\$ 7,09
PREPARACIÓN PLATO DE 8 PORCIONES - 240g por porción					
<p>1.Haga un buen caldo con la gallina, las papas, la cebolla, el ajo, el tomate, la sal, y el comino. 2.Cuando todo esté cocido, agregue el maíz molido disuelto en un poco de agua fría. 3.Cocine hasta que todo se integre. Sirva el sango caliente.</p>					

P.V.P
\$ 2,22

(Abedrabbo, El Gran Libro de la Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 51. Receta estándar Sopa de Quínoa.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.6					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: SOPA DE QUINOA					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
500	Carne de cerdo	gramos	500	\$ 3,00	\$ 3,00
500	Quinoa lavada	gramos	250	\$ 0,50	\$ 0,25
2000	Papas	gramos	500	\$ 5,00	\$ 1,25
100	Cebolla blanca picada	gramos	40	\$ 0,50	\$ 0,20
200	Maní tostado y molido	gramos	60	\$ 1,24	\$ 0,37
1000	Leche	ml.	500	\$ 0,65	\$ 0,33
900	Aceite	ml.	30	\$ 2,93	\$ 0,10
2000	Sal, comino molido	gramos	30	\$ 0,34	\$ 0,01
30	Perejil picado	gramos	15	\$ 0,15	\$ 0,08
	TOTAL				\$ 5,57
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 250g por porción					
<p>1. En 2 litros de agua fría ponga a hervir la quinoa. 2. Cuando hierva agréguele la carne de cerdo picada en trozos. 3. Haga un refrito con la cebolla, el aceite, el achiote, sal y comino. 4. Añádale el maní y la leche, hierva durante 5 minutos y agréguelo al caldo. 5. Agrégue las papas picadas y deje cocinar bien.</p>					

P.V.P
\$ 2,32

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 52. Receta Estándar Pipián.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.7					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: PIPIÓN (SOPA DE GUINEO)					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
500	Carne de cerdo en trozos	gramos	500	\$ 3,00	\$ 3,00
200	Yuca pelada y partida en trozos	gramos	500	\$ 0,25	\$ 0,63
257	Guineos verdes rallados	gramos	514	\$ 0,10	\$ 0,20
200	Maní tostado y molido	gramos	40	\$ 1,24	\$ 0,25
200	Maní tostado entero	gramos	40	\$ 2,00	\$ 0,40
100	Cebolla blanca picada	gramos	40	\$ 0,50	\$ 0,20
130	Aceite con achiote	ml.	45	\$ 0,93	\$ 0,32
1000	Leche	ml.	250	\$ 0,65	\$ 0,16
500	Mote cocido	gramos	250	\$ 1,20	\$ 0,60
2	Sal	kilos	c/n	\$ 0,34	\$ 0,40
50	Comino	gramos	c/n	\$ 0,65	\$ 0,20
	TOTAL				\$ 6,36
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 280g por porción					
<ol style="list-style-type: none"> 1.En una olla haga un refrito con el aceite, la cebolla y el maní molido. 2.Agregue la carne y la yuca,sofría y sazone con sal y comino. 3.Cubra luego con agua y deje cocinar todo bien. 4.Añada después el maní entero y el guineo rallado. 5.Mezcle todo bien y agregue la leche y el mote. 6.Deje cocinar a fuego lento hasta que todo esté bien cocido. Sirva caliente. 					

P.V.P
\$ 2,65

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 53. Receta estándar Locro de Mellocos.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.8					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: LOCRO DE MELLOCOS					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
500	Mellocos lavados y picados	gramos	1000	\$ 1,20	\$ 2,40
2000	Papas	gramos	500	\$ 5,00	\$ 1,25
100	Cebolla blanca picada	gramos	150	\$ 0,50	\$ 0,75
100	Culantro picado	gramos	20	\$ 0,30	\$ 0,06
130	Achiote	gramos	20	\$ 0,93	\$ 0,14
1000	Leche	ml.	250	\$ 0,65	\$ 0,16
1000	Agua	ml.	2000	\$ 0,65	\$ 1,30
200	Pasta de maní	gramos	20	\$ 1,24	\$ 0,12
250	Manteca de cerdo	gramos	20	\$ 2,25	\$ 0,18
500	Ajo molido	gramos	15	\$ 1,41	\$ 0,04
50	Huevos	gramos	120	\$ 0,15	\$ 0,36
	Sal, comino en polvo	c/n	c/n	\$ 0,20	\$ 0,40
	TOTAL				\$ 7,17
PREPARACIÓN PLATO DE 8 PORCIONES - 350g por porción					
1.Pelar y picar las papas y los mellocos en trozos pequeños y cocinar en agua. 2.Hacer un refrito con la manteca, achiote, cebolla,ajo, sal, pimienta y comino. 3.Incorporar la mitad de la leche y la pasta de maní. 4.Añadir el refrito al caldo de mellocos. 5.Batir los huevos con el resto de la leche y agregar lentamente al locro. Rectificar el sabor.					

P.V.P
\$ 2,24

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 54. Receta estándar Sopa de Avena Tostada.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.9					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: SOPA DE AVENA TOSTADA					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
500	Avena	gramos	80	\$ 0,96	\$ 0,15
500	Caldo de pollo o carne cernido	ml.	2000	\$ 1,50	\$ 6,00
126	Cebolla paiteña	gramos	60	\$ 0,50	\$ 0,24
454	Pimiento verde	gramos	60	\$ 1,00	\$ 0,13
30	Ramas de perejil	gramos	60	\$ 0,15	\$ 0,30
40	Diente de ajo	gramos	20	\$ 0,25	\$ 0,13
	TOTAL				\$ 6,95
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 250g por porción					
<p>1.En la olla en que va a preparar la sopa, ponga la avena y tuéstela a fuego lento. 2.Reserve una taza de caldo y agréguele el reto a la avena ya tostada. 3.Licúe la cebolla, el pimiento, el perejil y el ajo, junto con la taza de caldo que reservó. 4.Vierta esta preparación en la olla y cocínela durante 20 minutos. Retire del fuego y agregue 3 yemas previamente batidas en 1/2 taza de leche. 5.Sirva la sopa caliente y acompañela con papas fritas o pan tostado.</p>					

P.V.P
\$2,90

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 55. Receta estándar Ají de Carne.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.10					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: AJÍ DE CARNE					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
2000	Papas	gramos	1000	\$ 5,00	\$ 2,50
100	Cebolla blanca picada	gramos	40	\$ 0,50	\$ 0,20
130	Aceite con achiote	ml.	20	\$ 0,93	\$ 0,14
1000	Leche	ml.	1000	\$ 0,65	\$ 0,65
1000	Agua hirviendo	ml.	500	\$ 0,65	\$ 0,33
500	Carne de cerdo finamente picada	gramos	250	\$ 3,00	\$ 1,50
126	Cebolla paiteña finamente picada	gramos	40	\$ 0,50	\$ 0,16
500	Ajo machacado	gramos	20	\$ 1,41	\$ 0,06
250	Manteca de cerdo	gramos	40	\$ 2,25	\$ 0,36
	Sal, comino	c/n	c/n	\$ 0,20	\$ 0,40
	TOTAL				\$ 6,29

P.V.P
\$2,62

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Recetas Estándar Platos Fuertes

Tabla 56. Receta estándar Chanfaina.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.1					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: CHANFAINA					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
800	Menudo completo de borrego o de cerdo	gramos	500	\$ 10,00	\$ 6,25
500	Ajo machacado	gramos	20	\$ 1,41	\$ 0,06
126	Cebollas paiteñas finamente picadas	gramos	60	\$ 0,50	\$ 0,24
454	Pimiento picado	gramos	30	\$ 1,00	\$ 0,07
100	Ají picado	gramos	20	\$ 0,64	\$ 0,13
100	Culantro picado	gramos	20	\$ 0,30	\$ 0,06
30	Perejil picado	gramos	20	\$ 0,20	\$ 0,13
800	Tomates picados	gramos	90	\$ 0,35	\$ 0,04
130	Aceite con achiote	ml.	60	\$ 0,93	\$ 0,43
2000	Papas	gramos	2000	\$ 5,00	\$ 5,00
2000	Sal	gramos	30	\$ 0,34	\$ 0,01
50	Comino	gramos	10	\$ 0,62	\$ 0,12
	TOTAL				\$ 12,53
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 250g por porción					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lave bien el menudo y píquelo en trozos pequeños. 2. Ponga todo en una olla, agregue el ajo, la sal, la pimienta y el comino. 3. Añada media taza de agua fría, tape la olla y cocine revolviendo ocasionalmente. 4. Cocine hasta que todo el líquido se consuma y las carnes estén casi cocidas. 5. Agregue luego el resto de los ingredientes, sofría un rato y después añada agua hasta cubrirlo todo. 6. Deje cocinar muy bien. Sirva con arroz. 					

P.V.P
\$5,22

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 57. Receta estándar Carne Seca.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.2					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: CARNE SECA (CHARQUI)					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
500	Carne de res, cerdo, o la de su gusto	gramos	1500	\$ 3,00	\$ 9,00
1000	Sal	gramos	20	\$ 0,34	\$ 0,01
50	Comino	gramos	20	\$ 0,62	\$ 0,25
500	Ajo machacado	gramos	20	\$ 1,41	\$ 0,06
	TOTAL				\$ 9,31
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 150g por porción					
<p>1. Abra delicadamente la carne sin separar los pedazos, haga como una cinta larga.</p> <p>2. Ponga más sal que de costumbre, pues debe quedar salada.</p> <p>3. Después ponga los aliños, friccione todo bien.</p> <p>4. Cuelgue esta tira larga en un cordel hasta que esté muy seca por el sol.</p>					
<p>Nota: Esta carne, muy usada en casi toda América es una forma primitiva del ahumado. Tiene que quedar muy seca, y antes de consumirla, debiera lavarse.</p>					

P.V.P
\$ 3,88

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 58. Receta estándar Guicza de Carne.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.3					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: GUICZA CARNE DESHILADA					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
500	Carne de pecho de res o de cerdo	gramos	500	\$ 3,00	\$ 3,00
100	Rama de cebolla blanca	gramos	60	\$ 0,50	\$ 0,30
500	Ajo machacado	gramos	30	\$ 1,41	\$ 0,08
130	Aceite con achiote	ml.	20	\$ 0,93	\$ 0,14
257	Platanos verdes cocidos	unidad	514	\$ 0,10	\$ 0,20
1000	Sal	gramos	20	\$ 0,34	\$ 0,01
50	Comino	gramos	20	\$ 0,62	\$ 0,25
	TOTAL				\$ 3,98
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 180g por porción					
<p>1.En una olla ponga la carne con la cebolla, el ajo, la sal y el comino, cubra todo con agua y cocínelo hasta que la carne esté suave.</p> <p>2.Retire del caldo la carne y deshílela.</p> <p>3.En un sartén ponga el aceite, caliéntelo y agréguele la carne deshilada.</p> <p>4.Fríala hasta que dore. Sívala con el plátano cocido y cortado en tajadas y acompañada de arroz.</p>					

P.V.P
\$ 1,66

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 59. Receta estándar Niños Envueltos.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.4					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: NIÑOS ENVUELTOS					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
15	Hoja de col blanca sanas	gramos	240	\$ 0,05	\$ 0,80
500	Carne de cerdo molida	gramos	250	\$ 3,00	\$ 1,50
454	Carne de res molida	gramos	250	\$ 2,70	\$ 1,49
126	Cebolla paiteña finamente picada	gramos	90	\$ 0,50	\$ 0,36
100	Cebolla blanca finamente picada	gramos	60	\$ 0,50	\$ 0,30
100	Culantro picado	gramos	20	\$ 0,30	\$ 0,06
50	Huevos	gramos	120	\$ 0,15	\$ 0,36
	Pan remojado en leche	ml.	250	\$ 0,15	\$ 0,30
130	Aceite con achiote	ml.	30	\$ 0,93	\$ 0,21
1000	Sal	gramos	25	\$ 0,34	\$ 0,01
50	Comino	gramos	20	\$ 0,62	\$ 0,25
	TOTAL				\$ 5,64
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 220g por porción					
<p>1. Pase las hojas de col por agua caliente hasta que se ponga suaves, escúrralas, déjelas enfriar y córtelas en dos partes, retirando la vena central.</p> <p>2. Aparte haga un refrito; agréguele las carnes y sofría durante unos minutos, sazone todo bien.</p> <p>3. Agregue luego un poquito de agua, tape el recipiente y deje cocinar un poco.</p> <p>4. Cuando haya secado toda el agua de las carnes, destape y sofría durante 5 minutos más.</p> <p>5. Agregue entoces el pan remojado y los huevos, retire del fuego y mezcle todo bien.</p> <p>6. Coloque media hoja de col sobre la mesa, póngale relleno a todo lo largo y enróllela, siguiendo la dirección de las venitas de la hoja. Ajuste bien.</p> <p>7. Coloque las hojas enrolladas en una olla, bien arregladas una junto a la otra.</p> <p>8. Cúbralas con agua y cocinelas a fuego lento durante 30 minutos., hasta que toda el agua se seque.</p> <p>9. Si lo prefiere, puede también dorarlas en aceite o mantequilla. Sirvalas calientes, acompañadas de arroz o papas fritas</p>					

P.V.P
\$ 2,35

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 60. Receta estándar Estofado de Gallina.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.5					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: ESTOFADO DE GALLINA					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
3,8	Gallina	kilos	1	\$ 5,00	\$ 5,00
250	Zanahoria amarilla sin cascara en cubos pequeño	gramos	120	\$ 0,50	\$ 0,24
800	Tomate riñón	gramos	180	\$ 0,35	\$ 0,08
2000	Papas sin cáscara en cubos medianos	gramos	250	\$ 0,40	\$ 0,05
454	Pimienta brounoise	gramos	60	\$ 1,00	\$ 0,13
126	Cebolla paiteña, brounoise	gramos	120	\$ 0,50	\$ 0,48
500	Ajo molido	gramos	10	\$ 1,41	\$ 0,03
30	Perejil finamente picado	gramos	10	\$ 0,15	\$ 0,05
130	Achiote	gramos	20	\$ 0,93	\$ 0,14
1000	Sal	gramos	20	\$ 0,34	\$ 0,01
50	Comino	gramos	20	\$ 0,62	\$ 0,25
	TOTAL				\$ 6,45
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 280g por porción					
<p>1. Licuar los tomates, cernir y reservar.</p> <p>2. Sofreír todos los ingredientes, menos el jugo de tomate.</p> <p>3. Cuando los ingredientes esten tomando un color dorado agregar el jugo de tomate de manera que cubra todos los ingrediente.</p> <p>4. Rectificar el sabor.</p> <p>5. Tapar y cocinar a fuego lento hasta que las papas estén suaves y el jugo de tomate cremoso.</p> <p>6. Dejar aproximadamente una hora. Servir con arroz y yuca cocinada.</p>					

P.V.P
\$ 2,69

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 61. Receta estándar de Gallina Cuyada.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.6					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: GALLINA CUYADA					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
3,8	Gallina	kilos	1	\$ 5,00	\$ 5,00
126	Cebolla paiteña	gramos	90	\$ 0,50	\$ 0,36
500	Ajo	gramos	60	\$ 1,41	\$ 0,17
100	Cebolla blanca	gramos	60	\$ 0,50	\$ 0,30
400	Apio	gramos	60	\$ 0,35	\$ 0,05
1000	Sal	gramos	20	\$ 0,34	\$ 0,01
50	Comino	gramos	20	\$ 0,62	\$ 0,25
50	Pimienta	gramos	20	\$ 0,45	\$ 0,18
1000	Agua	ml.	1000	\$ 0,65	\$ 0,65
130	Achiote en pasta	gramos	90	\$ 0,93	\$ 0,64
	TOTAL				\$ 7,61
PREPARACIÓN PLATO DE 10 PORCIONES - 150g por porción					
<p>1.Licuar con el agua, el achiote, la cebolla paiteña, el ajo, cebolla blanca, apio, sal, comino y la pimienta. 2.Marinar la gallina por lo menos 24 horas. 3.Asar al carbón a fuego medio evitando que se queme. Servir acompañado de yuca al vapor.</p>					

P.V.P
\$1.90

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 62. Receta estándar Cecina.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.7					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: CECINA					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
1000	Lomo de cerdo	gramos	2000	\$ 6,00	\$ 12,00
500	Ajo en pasta	gramos	20	\$ 1,41	\$ 0,06
50	Pimienta	gramos	20	\$ 0,45	\$ 0,18
50	Comino	gramos	20	\$ 0,62	\$ 0,25
1000	Sal	gramos	20	\$ 0,34	\$ 0,01
130	Achiote en pasta	gramos	120	\$ 0,93	\$ 0,86
	TOTAL				\$ 13,35
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 280g por porción					
<ol style="list-style-type: none"> 1.Cecinar finamente la carne y aplanar de forma pareja con un martillo de carne. 2.Mezclar el aceite de achiote con pimienta y comino. 3.Sazonar y condimentar la carne, dejar reposar hasta el día siguiente. 4. Asar untando un poco de aceite sobre la carne de cerdo. 5. Al momento de servir acompañar con yuca cocida y encurtida. 					

P.V.P
\$5,56

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 63. Receta estándar Chivo al Huevo.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.8					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: CHIVO AL HUECO					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
550	Carne de chivo cortes grandes	gramos	1000	\$ 3,00	\$ 5,45
30	Oregano molido	gramos	10	\$ 0,40	\$ 0,13
50	Comino	gramos	20	\$ 0,62	\$ 0,25
50	Pimienta	gramos	20	\$ 0,45	\$ 0,18
1000	Sal	gramos	20	\$ 0,34	\$ 0,01
100	Cebolla perla	gramos	120	\$ 0,50	\$ 0,60
500	Ajo	gramos	30	\$ 1,41	\$ 0,08
100	Cilantro	gramos	30	\$ 0,30	\$ 0,09
500	Vinagre de piña	ml.	250	\$ 1,22	\$ 0,61
1000	Limón jugo	ml.	60	\$ 1,94	\$ 0,12
200	Mostaza	gramos	30	\$ 0,90	\$ 0,14
	Atado criollo	unidad	1	\$ 0,15	\$ 0,15
454	Pimiento rojo	gramos	120	\$ 1,00	\$ 0,26
	TOTAL				\$ 8,07
PREPARACIÓN PLATO DE 5 PORCIONES - 250g por porción					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Condimentar la carne de chivo con el orégano, comino, pimienta y sal. Reservar. 2. Licuar la cebolla perla, ajo, cilantro, vinagre de piña, jugo de limón, mostaza, aji y los pimientos. 3. Llevar a fuego medio hasta conseguir una especie de adobo pastoso. 4. En una olla coloque la carne y la preparación anterior. 5. Cocinar a fuego bajo conjuntamente con el atado criollo. 6. Retirar del fuego cuando la carne este completamente suave. Sirva con arroz blanco y yuca al vapor. 					

P.V.P
\$ 4,04

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 64. Receta estándar Cuchifrito de Chivo.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.9					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: CUCHIFRITO DE CHIVO					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
550	Carne de chivo sin nervio, cubos medianos	gramos	1000	\$ 3,00	\$ 5,45
250	Manteca de cerdo	gramos	90	\$ 2,25	\$ 0,81
126	Cebolla paiteña brunoise	gramos	120	\$ 0,50	\$ 0,48
500	Ajo molido	gramos	20	\$ 1,41	\$ 0,06
454	Pimiento verde brunoise	gramos	30	\$ 1,00	\$ 0,07
1000	Limón jugo	ml.	10	\$ 1,94	\$ 0,02
50	Pimienta	gramos	20	\$ 0,45	\$ 0,18
1000	Sal	gramos	20	\$ 0,34	\$ 0,01
30	Perejil	gramos	15	\$ 0,20	\$ 0,10
	TOTAL				\$ 7,17
PREPARACIÓN PLATO DE 5 PORCIONES - 250g por porción					
<p>1. Condimentar el chivo con sal y freir en manteca, cuando el chivo este medio frito, agregar la cebolla, perejil, pimienta, ajo, jugo de limón y el pimiento.</p> <p>2. Cocinar durante 20 minutos a fuego lento. Rectificar el sabor.</p> <p>3. Servir con yuca al vapor y arroz.</p>					

P.V.P
\$3,58

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 65. Receta estándar Torta de Papas.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.10					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: TORTA DE PAPAS					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
2000	Papas peladas cocidas y reducidas a puré	gramos	3000	\$ 5,00	\$ 7,50
130	Aceite con achiote	ml.	30	\$ 0,93	\$ 0,21
50	Huevos	gramos	120	\$ 0,15	\$ 0,36
500	Carne de res o de cerdo picada	gramos	500	\$ 3,00	\$ 3,00
126	Cebolla paiteña	gramos	250	\$ 0,50	\$ 0,99
100	Culantro picado	gramos	20	\$ 0,30	\$ 0,06
100	Ají picado	gramos	30	\$ 0,64	\$ 0,19
800	Tomates pelados y picados	gramos	120	\$ 0,35	\$ 0,05
1000	Sal	gramos	20	\$ 0,34	\$ 0,01
50	Comino	gramos	20	\$ 0,62	\$ 0,25
	TOTAL				\$ 12,63
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 150g por porción					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mezcle bien el puré de papas con los huevos y el aceite con achiote. 2. En una olla ponga los ingredientes del refrito, con excepción de los huevos cocidos. 3. Sofríalos hasta que la carne esté dorada. 4. Agrégueles media taza de agua y cocínelos hasta que se consuma el jugo. 5. Retírelos del fuego y añádales los huevos picados. 6. En un molde engrasado ponga la mitad del puré viértale encima el refrito y cúbralo con el resto del puré. 7. Ase la torta en el horno a una temperatura de 350 °C hasta que dore. Sírvala caliente. 					

P.V.P
\$5,26

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Recetas Estándar Postres

Tabla 66. Receta estándar Torta de Camotes con Naranjillas.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.1					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: TORTA DE CAMOTES CON NARANJILLAS					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
454	Camotes dulces	gramos	500	\$ 0,30	\$ 0,33
600	Queso fresco rallado	gramos	500	\$ 6,87	\$ 0,13
40	Jugo de naranjillas	ml.	250	\$ 0,15	\$ 0,94
500	Harina de trigo	gramos	250	\$ 1,48	\$ 0,74
2000	Azúcar	gramos	90	\$ 1,78	\$ 0,08
50	Huevos batidos	gramos	120	\$ 0,15	\$ 0,36
500	Mantequilla derretida	gramos	20	\$ 2,12	\$ 0,08
	TOTAL				\$ 2,66
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 120g por porción					
<p>1.Lave y cocine los camotes, escúrralos, pélelos y redúzcalos a puré. 2.Agréguelos los demás ingredientes y mezcle todo bien para que no queden grumos. 3.Vierta la preparacion en un molde previamente engrasado y áselo en el horno a una temperatura de 300 grados hasta que dore. Sirva la torta fría o caliente.</p>					

P.V.P
\$1.11

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 67. Receta estándar Dulce de Guayaba en Tajadas.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.2					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: DULCE DE GUAYABA EN TAJADAS					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
150	Guayabas grandes maduras	gramos	1500	\$ 0,25	\$ 2,50
2000	Azúcar	gramos	250	\$ 1,78	\$ 0,22
1000	Agua	ml.	375	\$ 0,65	\$ 0,24
	TOTAL				\$ 2,97
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 70g por porción					
1.Lave las guayabas, pélelas, sáqueles las pepas y córtelas en tajadas pequeñas. 2.Ponga en una olla todos los ingredientes y cocínelos hasta que se obtenga un almíbar mediano. 3.Retire del fuego la olla y deje enfriar la preparacion. 4.Sirva el dulce acompañado de tajaditas de queso fresco.					

P.V.P
\$ 1,24

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 68. Receta estándar Enrollados de Dulce.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.3					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: ENROLLADOS DE DULCE					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
20	Yemas de huevo	gramos	180	\$ 0,15	\$ 1,35
2000	Azucar	gramos	30	\$ 1,78	\$ 0,03
500	Harina de trigo	gramos	30	\$ 1,48	\$ 0,09
30	Claras batidas a punto de nieve	gramos	180	\$ 0,15	\$ 0,90
120	Polvo para hornear	gramos	10	\$ 1,19	\$ 0,10
560	Mermelada de moras	gramos	10	\$ 1,41	\$ 0,03
500	Azúcar en polvo	gramos	10	\$ 0,95	\$ 0,02
	TOTAL				\$ 2,51
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 80g por porción					
<p>1. Batas las yemas, agrégueles el azúcar y siga batiendo.</p> <p>2. Incorpórole la harina y el polvo para hornear, y por último añadeles las claras.</p> <p>3. Vierta la mezcla en una lata engrasada y enharinada y áselo en el horno a una temperatura de 200 grados hasta que cuaje sin dorar.</p> <p>4. Voltee la preparación sobre un lienzo húmedo, cúbrala con la mermelada de moras o de cualquier otra fruta, haga un rollo y póngalo en el refrigerador durante 15 minutos.</p> <p>5. Rocíelo con el azúcar en polvo y cortelo en rodajas.</p>					

P.V.P
\$ 1,05

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 69. Receta estándar Budín de Maní.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.4					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: BUDÍN DE MANÍ					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
	Pan dulce remojado en leche	tazas	2	\$ 0,15	\$ 0,30
200	Maní tostado y molido	gramos	40	\$ 1,24	\$ 0,25
200	Maní tostado sin moler	gramos	40	\$ 2,00	\$ 0,40
50	Huevo bien batido	gramos	50	\$ 0,15	\$ 0,15
2000	Azúcar	gramos	65	\$ 1,78	\$ 0,06
1000	Leche	ml.	125	\$ 0,65	\$ 0,08
100	Escencia de vainilla	ml.	10	\$ 0,82	\$ 0,08
	TOTAL				\$ 1,32
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 85g por porción					
1.Mezcle todos los ingredientes, compruebe el nivel de azúcar y viértalos en un molde engrasado con mantequilla. 2.Ase la preparación en el horno al baño de María hasta que dore aproximadamente una hora. Sírvalo frío.					

P.V.P
\$ 0,55

(Abedrabbo, El Gran Libro de La Cocina Ecuatoriana, s.f.)

Tabla 70. Receta estándar Bollo Lojano.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.5					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: BOLLO LOJANO					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
500	Harina	gramos	1000	\$ 1,48	\$ 2,96
500	Harina integral	gramos	250	\$ 1,14	\$ 0,57
1000	Agua	ml.	250	\$ 0,65	\$ 0,16
620	Miel de panela	ml.	250	\$ 2,50	\$ 1,01
2000	Azúcar	gramos	120	\$ 1,78	\$ 0,11
1000	Sal	gramos	16	\$ 0,34	\$ 0,01
120	Levadura	gramos	75	\$ 1,19	\$ 0,74
250	Manteca de cerdo	gramos	250	\$ 2,25	\$ 2,25
50	Huevo	gramos	180	\$ 0,15	\$ 0,54
100	Esencia de vainilla	ml.	10	\$ 0,82	\$ 0,08
35	Anís español	gramos	10	\$ 0,75	\$ 0,21
	TOTAL				\$ 8,64
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 80g por porción					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mezclar los dos tipos de harina con sal. 2. Incorporando el agua, miel, levadura, esencia de vainilla, huevos, manteca, azúcar y anís. 3. Dejar reposar la masa por 30 minutos. 4. Dividir la masa en porciones de 60 g. aproximadamente. 5. Colocar en una lata para horno y presionar las bolas para que queden un poco achatadas. 6. Dejar reposar 30 minutos más y hornear a 170 °C por 30 minutos o hasta que estén dorados. 7. Servir con miel de panela. 					

P.V.P
\$3,60

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 71. Receta estándar Bollo de Sema.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.6					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: BOLLO DE SEMA					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
250	Manteca de cerdo	gramos	250	\$ 2,25	\$ 2,25
500	Harina de trigo	gramos	1000	\$ 1,48	\$ 2,96
50	Huevo	gramos	240	\$ 0,15	\$ 0,72
500	Sema	gramos	500	\$ 1,20	\$ 1,20
120	Levadura	gramos	15	\$ 1,19	\$ 0,15
2000	Azúcar	gramos	500	\$ 1,78	\$ 0,45
1000	Agua tibia	ml.	750	\$ 0,65	\$ 0,49
30	Clavos de olor	gramos	5	\$ 0,20	\$ 0,03
35	Anís español	gramos	10	\$ 0,75	\$ 0,21
	TOTAL				\$ 8,46
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 100g por porción					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Diluir la levadura en agua tibia, agregar la sema, el azúcar, el anís, los clavos de olor y los huevos. 2. Amasar bien. 3. Agregar la harina amasar. 4. Añadir la manteca de cerdo y amasar hasta obtener un cuerpo compacto. 5. Separar en bolas de 60 gramos cada una, aplastar y poner en una lata previamente engrasada. 6. Dejar leudar por 20 minutos. Hornear a 180 °C. durante 45 minutos. 					

P.V.P
\$ 3,52

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 72. Receta estándar Buñuelos de Zapallo.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.7					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: BUÑUELOS DE ZAPALLO					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
250	Puré de zapallo	gramos	500	\$ 2,00	\$ 4,00
500	Mantequilla	gramos	250	\$ 2,12	\$ 1,06
500	Harina de trigo cernida	gramos	500	\$ 1,48	\$ 1,48
120	Polvo de hornear	gramos	10	\$ 1,19	\$ 0,10
2000	Azucar	gramos	90	\$ 1,78	\$ 0,08
50	Huevo	gramos	360	\$ 0,15	\$ 1,08
15	Ralladura de naranja	gramos	10	\$ 0,15	\$ 0,10
900	Aceite	ml.	1000	\$ 2,93	\$ 3,26
	TOTAL				\$ 11,15
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 70g por porción					
<p>1. Batir el azúcar con la mantequilla y agregar el puré de zapallo y los huevos batir hasta conseguir una mezcla cremosa.</p> <p>2. Añadir la ralladura de naranja.</p> <p>3. Adicionar el polvo de hornear a la harina.</p> <p>4. De manera gradual incorporar la harina y batir hasta lograr una mezcla espumosa.</p> <p>5. Freir en aceite muy caliente o también se pueden hornear a 150 °C. para dorarlos.</p>					

P.V.P
\$ 4,65

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 73. Receta estándar Bizcochuelos.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.8					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: BIZCOCHUELOS					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
300	Almidon de achira	gramos	120	\$ 1,50	\$ 0,60
500	Azúcar en polvo	gramos	240	\$ 0,95	\$ 0,46
50	Huevos	gramos	360	\$ 0,15	\$ 1,08
10	Ralladura de limón	gramos	5	\$ 0,15	\$ 0,08
250	Mantequilla	gramos	10	\$ 1,10	\$ 0,04
500	Harina de trigo	gramos	10	\$ 1,48	\$ 0,03
	TOTAL				\$ 2,28
PREPARACIÓN PLATO DE 3 PORCIONES - 180g por porción					
<p>1. Batir las claras de los huevos, posteriormente agregar las yemas y el azúcar hasta incorporar aire a la preparación.</p> <p>2. Añadir poco a poco el almidón y mezclar en forma envolvente.</p> <p>3. Colocar la mezcla anterior en un molde previamente enmantequillado. Hornear a 180 °C 15 minutos aproximadamente.</p>					

P.V.P
\$ 1,90

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 74. Receta estándar Roscones Lojanos.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.9					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: ROSCONES LOJANOS					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
500	Harina de trigo	gramos	250	\$ 1,48	\$ 0,74
1000	Sal	gramos	2	\$ 0,34	\$ 0,00
2000	Azúcar	gramos	2	\$ 1,78	\$ 0,00
1000	Agua	ml.	340	\$ 0,65	\$ 0,22
50	Huevo	gramos	500	\$ 0,15	\$ 1,50
120	Polvo de hornear	gramos	5	\$ 1,19	\$ 0,05
1000	Manteca vegetal	gramos	90	\$ 1,58	\$ 0,14
1000	Agua	ml.	90	\$ 0,65	\$ 0,06
1000	Jugo de Limón	ml.	10	\$ 1,94	\$ 0,02
2000	Azúcar	gramos	500	\$ 1,78	\$ 0,45
30	Claras de huevo punto de nieve	gramos	150	\$ 0,15	\$ 0,75
	TOTAL				\$ 3,93
PREPARACIÓN PLATO DE 6 PORCIONES - 150g por porción					
<p>1. Poner en el fuego la manteca junto con la sal.</p> <p>2. Cuando llegue a ebullición, agregar la harina y revolver constantemente hasta obtener una masa que se desprenda con facilidad.</p> <p>3. Cuando la masa este fría, añadir poco a poco los huevos y batir hasta mezclar bien.</p> <p>4. Hacer las rosas con ayuda de una manga pastelera y una boquilla redonda hornear a 180 °C de 20 a 30 minutos.</p> <p>5. MERENGUE: Cocinar el agua con el azúcar hasta que llegue a punto de bola blanda, agregar el almíbar a las claras en forma de hilo, añadir el jugo de limón y batir hasta tener un merengue esponjoso.</p>					

P.V.P
\$ 1,64

(Gallardo de la Puente, 2012)

Tabla 75. Receta estándar Tamal Lojano.

RESTAURANTE LA ABUELITA LOJANA					
RECETA ESTÁNDAR N.10					
NOMBRE DE LA PREPARACIÓN: TAMAL LOJANO					
PESO	INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALORES UNITARIOS	VALORES TOTALES
1000	Maíz seco, pelado y remojado	gramos	500	\$ 1,30	\$ 0,65
250	Manteca de cerdo	gramos	60	\$ 2,25	\$ 0,54
130	Aceite de Achiote	gramos	30	\$ 0,93	\$ 0,21
250	Mantequilla	gramos	60	\$ 1,10	\$ 0,26
50	Huevos	gramos	240	\$ 0,15	\$ 0,72
120	Polvo de hornear	gramos	5	\$ 1,10	\$ 1,10
500	Carne de cerdo	gramos	250	\$ 3,00	\$ 1,50
500	Pechuga de pollo	gramos	250	\$ 3,50	\$ 1,75
500	Arverjas cocidas	gramos	90	\$ 1,25	\$ 0,23
250	Zanahoria cocida	gramos	60	\$ 0,50	\$ 0,12
100	Pasas sin semilla	gramos	30	\$ 0,70	\$ 0,21
30	Perejil	gramos	60	\$ 0,20	\$ 0,40
454	Pimiento rojo	gramos	90	\$ 1,00	\$ 0,20
454	Pimiento verde	gramos	90	\$ 1,00	\$ 0,20
100	Cebolla blanca	gramos	120	\$ 0,50	\$ 0,60
500	Ajo	gramos	30	\$ 1,41	\$ 0,08
1000	Sal	gramos	20	\$ 0,34	\$ 0,01
50	Pimiento	gramos	20	\$ 0,45	\$ 0,18
50	Comino	gramos	20	\$ 0,62	\$ 0,25
7	Hojas de achira	unidad	7	\$ 0,50	\$ 0,50
1000	Agua	ml.	250	\$ 0,65	\$ 0,16
	TOTAL				\$ 9,87
PREPARACIÓN PLATO DE 8 PORCIONES - 220g por porción					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Moler y tamizar el maíz. 2. Agregar manteca de cerdo, mantequilla y aceite de achiote. 3. Amasar hasta obtener una mezcla homogénea. 4. Sofreir la cebolla blanca y el ajo. 5. Adicionar la carne de cerdo y de pollo con agua hasta que se fome un caldo. 6. Incorporar el caldo poco a poco a la masa previamente elaborada. 7. Amasar hasta formar una mezcla uniforme. 8. Al final adicionar el polvo de hornear. 9. Batir los huevos y ponerlos en la masa. 10. Sofreir la cebolla paiteña con sal pimienta y comino. 11. Al refrito incorporar las arverjas y las zanahorias cocidas. 12. Unir el pimiento verde y rojo, la carne de cerdo y la carne de pollo mechada junto con las pasas. Limpiar las hojas de achira. 13. En el centro de la hoja de achira colocar la masa inicial, poner el relleno y decorar con una porción de huevo duro y perejil. 14. Envolver. Cocinar al vapor en una tamalera por 35 minutos 					

P.V.P
\$ 3,08

(Gallardo de la Puente, 2012)

ANEXO 5. REQUISITOS PARA FINANCIAMIENTO PERSONAS NATURALES

REQUISITOS PERSONAS NATURALES			
No.	DESCRIPCIÓN	RECIBIDO	
1.	Solicitud de financiamiento		
2.	Cédula de ciudadanía, y copia a color cédula de ciudadanía del deudor y cónyuge legible. Certificado del CONADIS, de ser el caso.		
3.	Fotocopia de la escritura de liquidación de la sociedad conyugal, capitulaciones matrimoniales, debidamente inscrita en el Registro Civil, de ser el caso.		
4.	Copia del RUC o RISE		
5.	Referencias del deudor principal, (2 personales, 3 comerciales, bancarias) originales y actualizadas, con números de contacto para verificación.		
6.	Información financiera¹ (No aplica para proyectos nuevos): a. Declaración Impuesto a la Renta de los 3 últimos años; o pagos del RISE. b. Estados financieros de los tres últimos ejercicios fiscales de la actividad y balance con corte a la fecha, los mismos que sirvieron de base para la presentación de las declaraciones de impuestos. c. Declaraciones IVA tres últimos meses (semestral) 12 últimas declaraciones (mensual). d. Estados de cuenta de las tarjetas de crédito del deudor de al menos los últimos 3 meses. e. Certificados de ingresos personales o familiares de deudor, codeudor y garante según el caso f. Flujo de caja de un año calendario y proyectado. (Anexo 11 de este manual)		
7.	Hoja de vida del solicitante detallando la experiencia en la actividad, y, de ser el caso, del administrador del negocio.		
8.	Fotocopia del último pago agua, luz o teléfono del domicilio del deudor u otro documento que certifique la dirección del solicitante		
9.	Fotocopia de documentos que acrediten que el solicitante posee bienes (Ej. matrícula de vehículo, matrícula de la nave, pago del impuesto predial), de ser el caso.		
10.	Detalle y propuesta de garantías (carta explicativa de garantías) y copias simples de escritura o título de propiedad del bien a hipotecar o preñar, de ser el caso.		
REQUISITOS POR TIPO DE PROYECTO O PROGRAMA			
No.	PROYECTO /PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	RECIBIDO
1.	Proyectos nuevos	Perfil o proyecto	
2.	Proyectos nuevos o de ampliación	Categorización ambiental emitida por el MAE	
3.	Para obras de construcción e infraestructura	Cronograma valorado de ejecución de obra RPPO – 04 del Proceso de Producto Combinado (donde se establezcan aportes del cliente y aportes CFN y planos arquitectónico)	
4.		Planos de construcción aprobados, de ser el caso	
5.	Para actividades relacionadas con la explotación de minas y canteras	Concesión actualizada otorgada por el Ministerio de Recursos Naturales No Renovables y/o Organismo competente, para operar en dicho sector	
6.	Para financiamiento Programa Forestal	Ficha técnica para proyectos forestales RPPO- 03 del Proceso de Producto Combinado	
7.	Para financiamiento de obligaciones (apoyo productivo y financiero):	Certificado de liquidación de la obligación a la fecha y tabla de amortización de la misma.	
8.	Para Programa de Financiamiento a Emprendedores	Certificado emitido por autoridad competente	

Figura 41. Requisitos para financiamiento.

Tomado por (Corporación Financiera Nacional del Ecuador, 2014)

ANEXO 6. FORMULARIO PARA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO

SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO PERSONA NATURAL RPPD-21 A											
Lugar / Fecha:											
Nueva Operación / líneas <input type="checkbox"/>			Financiamientos adicionales <input type="checkbox"/>			Incremento de cupo de líneas <input type="checkbox"/>			Renovación de líneas <input type="checkbox"/>		
I. DATOS DEL USUARIO FINANCIERO (CLIENTE)											
Apellidos y Nombres:											
CC:		Pasaporte:		Nacionalidad:		Fecha de Nacimiento:					
Sexo		Estado Civil			Separación de Bienes	No. de Cargas	Formación académica		Profesión		
F <input type="checkbox"/>	M <input type="checkbox"/>	Soltero <input type="checkbox"/>	Casado <input type="checkbox"/>	Divorciado <input type="checkbox"/>	Viudo <input type="checkbox"/>	Unión Libre <input type="checkbox"/>	SI/NO <input type="checkbox"/>	Superior <input type="checkbox"/>	Secundaria <input type="checkbox"/>	Primaria <input type="checkbox"/>	Sin Instrucción Académica <input type="checkbox"/>
Etnia						Carné de CONADIS					
Afroecuatoriano <input type="checkbox"/>	Montubio <input type="checkbox"/>	Indígena <input type="checkbox"/>	Mestizo <input type="checkbox"/>	Bianco <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>				
Dirección domicilio (provincia, cantón, parroquia, calles, número):											
Reside en vivienda											
Propio sin hipoteca <input type="checkbox"/>			Propio con hipoteca <input type="checkbox"/>			Arrendado <input type="checkbox"/>		Prestado <input type="checkbox"/>		Con familiares <input type="checkbox"/>	
Desde: (Día-Mes-Año) Valor Referencial de la vivienda:											
Tel: 1:		Tel: 2:		Celular:		Fax:		E-mail:			
Empleado público <input type="checkbox"/>			Empleado privado <input type="checkbox"/>			Trabajador independiente <input type="checkbox"/>					
Políticamente expuesto: SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>						Institución y cargo desempeñado:					
Actividad de la empresa:						Tiempo de trabajo (años-meses):					
Dirección de la empresa:											
Calle: No. Sector/bairro: Dpto: Pto: Ingresos mensuales: Activos: Pasivos: Patrimonio:											
II. DATOS DEL CONYUGE											
Apellidos y Nombres:											
CC:		Pasaporte:		Nacionalidad:		Fecha de Nacimiento:					
Formación académica		Profesión		Actividad Económica Actual		Empleo/seguro		Cargo		Antigüedad	
Superior <input type="checkbox"/>		Secundaria <input type="checkbox"/>		Primaria <input type="checkbox"/>		Sin Instrucción Académica <input type="checkbox"/>					
Dirección empleo/seguro (provincia, cantón, parroquia, calles, número):											
Tel: 1:		Tel: 2:		Celular:		Fax:		E-mail:			
Ingresos mensuales:			Activos:			Pasivos:			Patrimonio (en caso de separación de bienes):		
III. ACTIVIDAD / NEGOCIO / PROYECTO											
Nombre del negocio:			Actividad del negocio:			Años en la actividad:					
Número de empleados existentes:											
Fijos:			Temporales:			Generados (si es del caso):					
Sector Económico:		RUC:		Activos USD:		Pasivos USD:		No. Clientes:		No. Proveedores:	
Dirección administrativa (provincia, cantón, parroquia, calles, número):											Propio <input type="checkbox"/>
											Arrendado <input type="checkbox"/>
Tel: 1:		Tel: 2:		Celular:		Fax:		E-mail:			
Dirección de la planta (provincia, cantón, parroquia, calles, número):											
Tel: 1:		Tel: 2:		Celular:		Fax:		E-mail:			
Envío correspondencia			Dirección administrativa <input type="checkbox"/>			Dirección planta <input type="checkbox"/>					
IV. DATOS DEL FINANCIAMIENTO											

DEBITO	DESCRIPCION	MONTO USD	PLAZO DIA S	PERIODO DE GRACIA
Activo Fijo	<input type="checkbox"/>			
Fomento agrícola/forestal	<input type="checkbox"/>			
Refinanciamiento de pasivos	<input type="checkbox"/>			
Capital de trabajo	Importación <input type="checkbox"/> Exportación <input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/>			
Asistencia técnica	<input type="checkbox"/>			
Factoring	<input type="checkbox"/>			
Reverse factoring	<input type="checkbox"/>			
Forma de Pago				
Mensual <input type="checkbox"/>	Trimestral <input type="checkbox"/>	Semestral <input type="checkbox"/>	Al vencer <input type="checkbox"/>	
Fuente de Recargo:				

V. DATOS DE LA GARANTIA				
Tipo de garantía	Valor referencial	Descripción	Ubicación	Assegurado
				SI NO
Pienza				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Hipoteca				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Avul				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Autiquidable				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Otra especificar				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

VI. REFERENCIA S								
REFERENCIA S PERSONALES								
Nombres	Teléfono domicilio	Teléfono trabajo	Celular	Parentesco	Ubicación (Cuidad, parroquia, calles)			
REFERENCIA S BANCARIA S								
Banco	N° de cuenta	Tipo de Cuenta	Fecha apertura	Saldo Promedio	Saldo actual	Moneda	N° de cifras	Tipo de Cifras

TARJETAS DE CREDITO			
Banco	Emisor	N° de Tarjeta	Vigencia

REFERENCIA S COMERCIALES					
Nombre/Referencia	Cliente	Proveedor	Artículo	Año de compra/venta	Teléfono:
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			

VII. PROPIEDADES					
Tipo	Dirección	Área/val referencial	Metros cuadrados	Hipotecado	
				SI NO	
				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Vehículos/maquinarías/equipos		Marca	Tipo	Año	Hipotecado
					SI NO
					<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

DETALLE DE BANCO S - PRESTAMO S				
Banco	N° de cuenta	Monto préstamo (L.F)	Monto préstamo (M.F)	Fecha vencimiento préstamo

VIII. ESTADO SITUACION PERSONAL DEL CLIENTE			
Activos		Pasivos	
Electivo en caja		Deudas bancarias a sola firma, corto plazo (hasta un año)	
Depósitos bancarios locales		Deudas garantizadas con activos	
Depósitos bancarios exteriores		Total deudas tarjetas de crédito	
Cuentas y documentos por cobrar		Cuentas por pagar	
Inversiones (débitos, acciones, pólizas, bonos)		Deudas bancarias largo plazo (más de un año) (hipotecarias, prendarias)	
Inventarios/mercadería		Otros deudas	
Bienes inmuebles (propiedades)			
Bienes muebles (vehículo, maquinaria)			
Otros activos			
Total Activos		Total Pasivos	
		Patrimonio	
Ingresos Mensuales		Egresos Mensuales	
Por negocio		Por negocio	
Ventas		Costos de venta	
Otros ingresos *		Gastos generales (luz, agua, otros)	
		Pago de intereses	
		Otros egresos *	
Personales		Personales	
Sueldo		Alquiler	
Comisiones		Alimentación	
Dividendos		Educación	
Rentas		Vestuario	
Otros ingresos *		Consumo mensual tarjeta de crédito	
		Otros egresos *	
Total Ingresos:		Total Egresos	
* Especifique otros ingresos:		* Especifique otros egresos:	
UTILIDAD			

NOTAS

1. Queda entendido que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, también se podrá denominar en esta solicitud, la Corporación o CFN.
2. Declaro (amos) bajo la gravedad de juramento, que los datos asentados en mi (nuestra) solicitud de crédito son correctos, reconociendo que la CFN tiene el derecho y está plenamente facultada a comprobar la identidad del solicitante, a través de fuentes internas y externas; la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado; la capacidad crediticia conforme a las sanas prácticas y condiciones del mercado; la realización del avalúo precalificado por un evaluador autorizado; y, a cumplir con todas las normas y formalidades que establecen las leyes y reglamentos para el otorgamiento de los créditos. Igualmente ratifico y declaro que los fondos entregados y recibidos por la institución tienen origen y destino lícito permitidos por las leyes de la República del Ecuador. Así mismo, autorizo (amos) a la CFN a realizar el análisis que considere conveniente e informar documentadamente a las autoridades competentes, en caso de investigación o determinación de transacciones y coincidencias o comportamiento inusuales y/o injustificados.
3. Acuerdo (amos) que tengo (amos) una obligación continua de enmendar y/o suplir la información proporcionada en esta solicitud, si alguno de los hechos esenciales que he (mos) expuesto aquí cambia antes del cierre de la transacción.
4. Conviengo (mos) que no proscribiré el trámite de la presente solicitud, si falta alguno de los documentos solicitados por la CFN y que atiende el objeto o el destino del crédito solicitado.
5. Las políticas de financiamiento aprobadas por el Directorio de la CFN, se aplicarán a todas las solicitudes admitidas para análisis con la información a partir de la fecha de aprobación de dichas políticas.
6. **Persona políticamente expuesta:** Es la persona que desempeña o ha desempeñado funciones públicas destacadas en el país o en el exterior, que por su perfil puede exponer en mayor grado a la entidad al riesgo de lavado de activos y financiamiento de delitos, por ejemplo, jefe de Estado o de un Gobierno, político de alta jerarquía, funcionario gubernamental, judicial o militar de alto rango, ejecutivo estatal de alto nivel, funcionario importante de partidos políticos. Las relaciones comerciales con los parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o primero de afinidad y los colaboradores cercanos de una persona políticamente expuesta. (Durante un año antes contado a partir de la fecha de presentación de la presente solicitud).

Autorización para la verificación de datos

Autorizo a la CFN para que de forma expresa e irrevocable, obtenga de cualquier fuente de información y en cualquier momento, referencias relativas a mi comportamiento crediticio, al comportamiento de mis obligaciones y en general cualquier información relevante para conocer mi desempeño, capacidad de pago o para valorar el riesgo futuro de concederme crédito.

ISO-9001
RPPN-11 A

Registros operativos PPO
114

Certifico que la información arriba indicada es correcta y verdadera, entiendo que esta información será utilizada por las autoridades, quienes la podrán considerar para todos los efectos legales.

Declaro (amos) bajo juramento que no se mantiene vínculos por gestión y/o administración con la CFN, de conformidad con lo dispuesto en los artículos No 72, 73 y 74 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

OBSERVACIONES:

** Para hacer las solicitudes, si no le resulta suficiente el espacio puede anexionar los anexos necesarios siempre que todos ellos cuenten con la firma autografiada o sumada del Beneficiario final autorizado y contengan los mismos datos que se solicitan según lo original. Esta Solicitud puede ser enviada por Internet su original debe ser enviado a CFN debidamente firmado.

Anexo (s) _____

Firma del cliente: _____ Firma del cónyuge: _____
Nombre: _____ Nombre: _____
C.I: _____ C.I: _____

Fecha de recepción: _____
Recibido por: _____

ISO-9001
RPPN-11 A

Registros operativos PPO
114

Figura 42. Formulario para solicitud de Financiamiento.

Tomado por (Corporación Financiera Nacional del Ecuador, 2014).

ANEXO 7: TABLA DE ESTADO DE RESULTADOS CON PROYECCIÓN MENSUAL

	ESTADO DE RESULTADOS											
	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15
Deuda inicial	\$ 10.000,00											
Tasa de Interés	10,50%											
INGRESOS												
VENTAS ALIMENTOS	\$ 3.234,00	\$ 3.973,20	\$ 4.712,40	\$ 5.451,60	\$ 6.190,80	\$ 6.930,00	\$ 7.669,20	\$ 8.408,40	\$ 9.147,60	\$ 10.626,00	\$ 10.626,00	\$ 10.626,00
VENTAS BEBIDAS	\$ 1.134,00	\$ 1.393,20	\$ 1.652,40	\$ 1.911,60	\$ 2.170,80	\$ 2.430,00	\$ 2.689,20	\$ 2.948,40	\$ 3.207,60	\$ 3.726,00	\$ 3.726,00	\$ 3.726,00
	\$ 2.100,00	\$ 2.580,00	\$ 3.060,00	\$ 3.540,00	\$ 4.020,00	\$ 4.500,00	\$ 4.980,00	\$ 5.460,00	\$ 5.940,00	\$ 6.900,00	\$ 6.900,00	\$ 6.900,00
COSTO DE VENTAS												
MPD (10% DE VENTAS)	\$ -3.430,91	\$ -3.504,83	\$ -3.578,75	\$ -3.652,67	\$ -3.726,59	\$ -3.800,51	\$ -3.874,43	\$ -3.948,35	\$ -4.022,27	\$ -4.170,11	\$ -4.170,11	\$ -4.170,11
MOD	\$ 323,40	\$ 397,32	\$ 471,24	\$ 545,16	\$ 619,08	\$ 693,00	\$ 766,92	\$ 840,84	\$ 914,76	\$ 1.062,60	\$ 1.062,60	\$ 1.062,60
	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51	\$ 3.107,51
MARGEN BRUTO	\$ -196,91	\$ 468,38	\$ 1.133,66	\$ 1.798,94	\$ 2.464,22	\$ 3.129,50	\$ 3.794,78	\$ 4.460,06	\$ 5.125,34	\$ 6.455,90	\$ 6.455,90	\$ 6.455,90
GASTOS OPERATIVOS	\$ -9.570,17	\$ -2.232,76	\$ -2.240,15	\$ -2.247,55	\$ -2.254,94	\$ -2.262,33	\$ -2.269,72	\$ -2.277,11	\$ -2.284,51	\$ -2.291,90	\$ -2.299,29	\$ -2.299,29
GASTO ALQUILER	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO SERVICIOS BASICOS	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
GASTO PUBLICIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO IMPUESTOS MUNICIPALES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO SEGURIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO SERVICIOS PROFESIONALES CONTADOR	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
GASTO MANTENIMIENTO	\$ 32,34	\$ 39,73	\$ 47,12	\$ 54,52	\$ 61,91	\$ 69,30	\$ 76,69	\$ 84,08	\$ 91,48	\$ 106,26	\$ 106,26	\$ 106,26
GASTO EVENTOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO SUELDOS	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00
GASTO APORTE PATRONAL	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73	\$ 113,73
GASTO 13RO	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00
GASTO 14TO	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00
GASTO VACAC.	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 42,50
GASTO SUMIN. LIMPIEZA	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90	\$ 61,90
GASTO SUMIN. OFICINA	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90	\$ 60,90
GASTO REPOSICION MENAJE DE SERVICIO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 344,80	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO CREACION Y MANTENIMIENTO PAGINA WEB	\$ 7.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTO INSTALACION CAFE BAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ -9.767,08	\$ -1.764,39	\$ -1.106,50	\$ -448,61	\$ 209,28	\$ 867,16	\$ 1.525,05	\$ 2.182,94	\$ 2.840,83	\$ 4.156,61	\$ 4.156,61	\$ 3.556,61
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80	\$ -218,80
Gasto deprec. Eq. Of.	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,42
Gasto deprec. Eq. Comp.	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77	\$ 96,77
Gasto deprec. Mueb. Y Ens.	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40	\$ 15,40
Gasto deprec. Eq. Ccc.	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45	\$ 37,45
Gasto deprec. Eq. Son. y Vid.	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98	\$ 4,98
Gasto deprec. Men. Ccc.	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05	\$ 15,05
Gasto deprec. Men. Serv.	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73	\$ 48,73
OTROS EGRESOS	\$ -87,50	\$ -86,04	\$ -84,58	\$ -83,13	\$ -81,67	\$ -80,21	\$ -78,75	\$ -77,29	\$ -75,83	\$ -74,38	\$ -72,92	\$ -71,46
GASTO INTERESES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMP	\$ -10.073,37	\$ -2.069,23	\$ -1.409,88	\$ -750,54	\$ -91,19	\$ 568,16	\$ 1.227,50	\$ 1.886,85	\$ 2.546,20	\$ 3.863,43	\$ 3.864,89	\$ 3.266,35

ANEXO 8: BALANCE GENERAL CON PROYECCIÓN MENSUAL

BALANCE GENERAL													
	Año 0	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15
ACTIVO	\$ 22,426.61	\$ 16,118.05	\$ 14,541.90	\$ 14,134.04	\$ 13,956.42	\$ 14,438.15	\$ 15,579.23	\$ 15,727.65	\$ 18,187.41	\$ 21,306.52	\$ 25,822.70	\$ 30,180.68	\$ 30,716.77
ACTIVO CORRIENTE	\$ 3,566.83	\$ 2,209.48	\$ 2,020.42	\$ 2,020.42	\$ 2,061.60	\$ 2,762.13	\$ 4,122.01	\$ 4,489.22	\$ 7,167.79	\$ 10,505.70	\$ 15,240.68	\$ 19,817.46	\$ 20,572.35
ACT. CORR. DISPONIBLES	\$ 1,336.76	\$ 2,028.23	\$ 1,839.17	\$ 1,880.35	\$ 2,580.88	\$ 3,940.76	\$ 3,940.76	\$ 4,307.97	\$ 6,986.54	\$ 10,324.45	\$ 15,059.43	\$ 19,636.21	\$ 20,391.10
CAJA - BANCOS	\$ 1,336.76	\$ 2,028.23	\$ 1,839.17	\$ 1,880.35	\$ 2,580.88	\$ 3,940.76	\$ 3,940.76	\$ 4,307.97	\$ 6,986.54	\$ 10,324.45	\$ 15,059.43	\$ 19,636.21	\$ 20,391.10
ACT. CORR. EXIGIBLES	\$ 7,971.59	\$ 2,048.82	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTOS POR COBRAR	\$ 7,971.59	\$ 2,048.82	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACT. CORR. REALIZABLES	\$ 1,685.00	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25	\$ 181.25
INVENTARIOS BEBIDAS	1520	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25	\$ 16.25
INVENTARIOS ALIMENTOS	165	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00
ACTIVO FIJO	\$ 12,551.22	\$ 12,332.42	\$ 12,332.42	\$ 12,113.62	\$ 11,894.82	\$ 11,676.02	\$ 11,457.22	\$ 11,238.42	\$ 11,019.62	\$ 10,800.82	\$ 10,582.02	\$ 10,363.22	\$ 10,144.42
ACTIVOS DEPRECIABLES	\$ 12,551.22	\$ 12,332.42	\$ 12,332.42	\$ 12,113.62	\$ 11,894.82	\$ 11,676.02	\$ 11,457.22	\$ 11,238.42	\$ 11,019.62	\$ 10,800.82	\$ 10,582.02	\$ 10,363.22	\$ 10,144.42
Equipo de oficina	600	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
Dep. Acum. Eq. Of.	\$ -0.42	\$ -0.83	\$ -1.25	\$ -1.67	\$ -2.08	\$ -2.50	\$ -2.92	\$ -3.33	\$ -3.75	\$ -4.17	\$ -4.58	\$ -5.00	\$ -5.00
Equipo de computación	8450	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00	\$ 3,484.00
Dep. Acum. Eq. Comp.	\$ -96.77	\$ -193.54	\$ -290.30	\$ -387.07	\$ -483.84	\$ -580.61	\$ -677.38	\$ -774.14	\$ -870.91	\$ -967.68	\$ -1,064.45	\$ -1,161.22	\$ -1,161.22
Muebles y enseres	9130	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00	\$ 1,848.00
Dep. Acum. Mueb. Y Ensr.	\$ -15.40	\$ -30.80	\$ -46.20	\$ -61.60	\$ -77.00	\$ -92.40	\$ -107.80	\$ -123.20	\$ -138.60	\$ -154.00	\$ -169.40	\$ -184.80	\$ -184.80
Equipo de cocina	3541.5	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49	\$ 4,493.49
Dep. Acum. Eq. Coc.	\$ -37.45	\$ -74.89	\$ -112.34	\$ -149.78	\$ -187.23	\$ -224.67	\$ -262.12	\$ -299.57	\$ -337.01	\$ -374.46	\$ -411.90	\$ -449.35	\$ -449.35
Equipo de sonido y video	7600	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00	\$ 598.00
Dep. Acum. Eq. Son. y Vid.	\$ -4.98	\$ -9.97	\$ -14.95	\$ -19.93	\$ -24.92	\$ -29.90	\$ -34.88	\$ -39.87	\$ -44.85	\$ -49.83	\$ -54.82	\$ -59.80	\$ -59.80
Menaje de cocina	193.01	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93	\$ 541.93
Dep. Acum. Men. Coc.	\$ -15.05	\$ -30.10	\$ -45.16	\$ -60.21	\$ -75.26	\$ -90.31	\$ -105.36	\$ -120.42	\$ -135.47	\$ -150.52	\$ -165.57	\$ -180.63	\$ -180.63
Menaje de servicio	3465	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60	\$ 1,754.60
Dep. Acum. Men. Serv.	\$ -48.73	\$ -97.47	\$ -146.20	\$ -194.94	\$ -243.67	\$ -292.40	\$ -341.14	\$ -389.87	\$ -438.61	\$ -487.34	\$ -536.07	\$ -584.81	\$ -584.81
ACTIVOS FIJOS	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02	\$ 12,770.02
TOTAL DEPRECIACIONES	\$ -218.80	\$ -437.60	\$ -656.40	\$ -875.20	\$ -1,094.00	\$ -1,312.80	\$ -1,531.60	\$ -1,750.40	\$ -1,969.20	\$ -2,188.00	\$ -2,406.80	\$ -2,625.60	\$ -2,825.60
PASIVOS													
PASIVOS CORRIENTES	\$ 1,358.09	\$ 2,017.84	\$ 3,186.53	\$ 3,926.11	\$ 4,665.70	\$ 5,405.28	\$ 6,144.86	\$ 6,884.44	\$ 7,624.02	\$ 8,363.60	\$ 9,103.18	\$ 9,842.76	\$ 10,582.34
IVA POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ 508.94	\$ 588.77	\$ 668.61	\$ 748.44	\$ 828.27	\$ 908.11	\$ 987.94	\$ 1,067.77	\$ 1,147.61	\$ 1,227.45	\$ 1,307.29
PART. TRAB. POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMP. RENTA POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUELDOS POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
APORTE PERSONAL POR PAG.	\$ -	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36	\$ 320.36
APORTE PATRONAL POR PAG.	\$ -	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99	\$ 377.99
PROVISION 13RO POR PAG.	\$ -	\$ 282.50	\$ 565.00	\$ 847.50	\$ 1,130.00	\$ 1,412.50	\$ 1,695.00	\$ 1,977.50	\$ 2,260.00	\$ 2,542.50	\$ 2,825.00	\$ 3,107.50	\$ 3,390.00
PROVIS. 14TO POR PAG.	\$ -	\$ 236.00	\$ 472.00	\$ 708.00	\$ 944.00	\$ 1,180.00	\$ 1,416.00	\$ 1,652.00	\$ 1,888.00	\$ 2,124.00	\$ 2,360.00	\$ 2,596.00	\$ 2,832.00
PROVIS. VACAC. POR PAG.	\$ -	\$ 141.25	\$ 282.50	\$ 423.75	\$ 565.00	\$ 706.25	\$ 847.50	\$ 988.75	\$ 1,130.00	\$ 1,271.25	\$ 1,412.50	\$ 1,553.75	\$ 1,695.00
PASIVO LARGO PLAZO	\$ 10,000.00	\$ 9,833.33	\$ 9,666.67	\$ 9,500.00	\$ 9,333.33	\$ 9,166.67	\$ 9,000.00	\$ 8,833.33	\$ 8,666.67	\$ 8,500.00	\$ 8,333.33	\$ 8,166.67	\$ 8,000.00
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ -	\$ 9,833.33	\$ 9,666.67	\$ 9,500.00	\$ 9,333.33	\$ 9,166.67	\$ 9,000.00	\$ 8,833.33	\$ 8,666.67	\$ 8,500.00	\$ 8,333.33	\$ 8,166.67	\$ 8,000.00
TOTAL PASIVO	\$ 10,000.00	\$ 11,191.42	\$ 11,868.51	\$ 12,686.53	\$ 13,259.45	\$ 13,832.36	\$ 14,405.28	\$ 15,000.00	\$ 15,579.23	\$ 16,158.05	\$ 16,736.87	\$ 17,315.69	\$ 17,894.51
PATRIMONIO													
CAPITAL SOCIAL	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
UTILIDADES ACUMULADAS	0	\$ -10,073.37	\$ -12,142.60	\$ -13,552.49	\$ -14,303.02	\$ -14,984.21	\$ -15,626.05	\$ -16,228.24	\$ -16,798.83	\$ -17,329.02	\$ -17,808.81	\$ -18,238.20	\$ -18,617.39
TOTAL PATRIMONIO	\$ 15,000.00	\$ 4,926.63	\$ 2,857.40	\$ 1,447.51	\$ 696.98	\$ 605.79	\$ 1,173.95	\$ 2,401.45	\$ 4,288.30	\$ 6,834.49	\$ 10,691.19	\$ 14,562.81	\$ 17,829.16
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 25,000.00	\$ 16,118.05	\$ 14,541.90	\$ 14,134.04	\$ 13,956.42	\$ 14,438.15	\$ 15,579.23	\$ 15,727.65	\$ 18,187.41	\$ 21,306.52	\$ 25,822.70	\$ 30,180.68	\$ 30,716.77

ANEXO 10: PROFORMAS DE EQUIPOS DE COCINA Y SERVICIO



PROFORMA EQUIPOS DE COCINA Y UTENSILIOS PARA RESTAURANTE			
Nombre: Karina Freire Alarcón		Cedula de identidad: 1717343477	
Fecha: 12-05-2015		Correo: Ktf_17@hotmail.com	
EQUIPOS DE COCINA			
Descripción	cantidad	valor	
Balanza	1	\$	24,50
Batidora	1	\$	44,99
Cafetera	1	\$	190,00
Cocina industrial + plancha+grill 6 cabezotes	1	\$	1,600
Campana extractora industrial	1	\$	650,00
extractor de jugo	1	\$	175,00
Horno microondas	1	\$	120,00
Licadora Industrial	1	\$	84,00
Refrigerador	1	\$	1.000,00
Congelador	1	\$	600,00
TOTAL		\$	2.890,09
UTENSILIOS DE COCINA			
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total
abre latas	1	\$ 10,00	\$ 10,00
batidor manual de acero inoxidable	2	\$ 4,79	\$ 9,58
Bowl x 3	2	\$ 20,00	\$ 40,00
colador de malla	1	\$ 5,00	\$ 5,00
cuchara de palo x 4	4	\$ 20,00	\$ 20,00
cuchareta de acero	1	\$ 7,50	\$ 7,50
Cucharon 12 Oz	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Cucharon 8 Oz	1	\$ 8,50	\$ 8,50
Cucharon 4 Oz	1	\$ 6,35	\$ 6,35
Cuchillo cebollero set profesional chef	3	\$ 25,00	\$ 75,00
cuchillo sierra	2	\$ 12,40	\$ 24,80
Espatula perforada	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Espatula solida	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Espumadera	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Ollas de acero inoxidable kit profesional x 9	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Tamalera 10lt Humitas Quimbolitos	2	\$ 25,00	\$ 50,00
olla de 16 Ltrs	1	\$ 37,50	\$ 37,50
rallador	1	\$ 7,90	\$ 7,90
Sarten teflon 32cm	1	\$ 24,37	\$ 24,37
Sarten teflon 36cm	1	\$ 25,50	\$ 25,50
molde pasteleria	2	\$ 7,90	\$ 15,80
tabla de picar	3	\$ 12,00	\$ 36,00
Descripción			\$ 629,80

UTENSILIOS DE SERVICIO			
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total
azucarera	15	\$ 3,00	\$ 45,00
bandeja	4	\$ 6,00	\$ 24,00
servilleteros	15	\$ 1,25	\$ 18,75
jarra para café	5	\$ 1,50	\$ 7,50
jarra para jugos	5	\$ 1,75	\$ 8,75
TOTAL		\$ 13,50	\$ 104,00
VAJILLA			
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total
Plato base	50	\$ 4,00	\$ 200,00
Plato postre	50	\$ 2,75	\$ 137,50
Plato sopa	50	\$ 3,00	\$ 150,00
Plato tentido	50	\$ 5,00	\$ 250,00
Tazá de café	50	\$ 3,55	\$ 177,50
TOTAL		\$ 18,30	\$ 915,00
CUBERTERIA			
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total
cuchara sopera	50	\$ 1,00	\$ 50,00
cuchara postre/café	50	\$ 0,75	\$ 37,50
cuchillo plato fuerte	50	\$ 1,25	\$ 62,50
tenedor plato fuerte	50	\$ 1,25	\$ 62,50
tenedor postre	50	\$ 0,75	\$ 37,50
Dispensador de cubiertos	1	\$ 20,00	\$ 20,00
TOTAL		\$ 25,00	\$ 270,00
CRISTALERIA			
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total
Vaso para jugo	50	\$ 0,80	\$ 40,00
TOTAL		\$ 0,80	\$ 40,00
MANTELERIA			
Descripción	cantidad	valor unitario	valor total
Cubre mantel	25	\$ 6,00	\$ 150,00
Delantal de cocina	3	\$ 8,00	\$ 24,00
Delantal servicio	3	\$ 7,20	\$ 21,60
limpiones de cocina x 5	10	\$ 5,00	\$ 50,00
servilletas	40	\$ 0,50	\$ 20,00
Mantel	25	\$ 8,00	\$ 200,00
TOTAL		\$ 34,70	\$ 465,60

Fuente: Almacenes Montero,2015.