



ESCUELA DE HOTELERIA Y GASTRONOMIA

“IN THE LAB”
BAR & LOUNGE

RAMIRO GIOVANNY OCHOA ENDARA

2009



ESCUELA DE HOTELERIA Y GASTRONOMIA

**“IN THE LAB”
BAR & LOUNGE**

**TRABAJO DE TITULACION PRESENTADO EN CONFORMIDAD A LOS
REQUISITOS PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN GASTRONOMÍA**

**PROFESOR GUIA
C.E.C. CARLOS GALLARDO DE LA PUENTE**

**AUTOR
RAMIRO GIOVANNY OCHOA ENDARA**

**2009
QUITO-ECUADOR**

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante Ramiro Giovanni Ochoa Endara, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

C.E.C. CARLOS GALLARDO DE LA PUENTE

CI 170736935-9

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

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

RAMIRO GIOVANNY OCHOA ENDARA

CI 170736935-9

AGRADECIMIENTO

Primero agradezco a Dios y a mis Padres por el apoyo incondicional que he tenido en toda mi vida.

A mis compañeros de clase ya que sin ellos esta historia sería diferente.

A mis Instructores Chefs, y Profesores que sin la enseñanza que me dieron y oportunidades dentro mi carrera para seguir creciendo profesionalmente.

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada a mis amigos que en el transcurso de mi vida han estado siempre a mi lado, apoyándome para cada decisión que he tomado y ayudando a superar los malos momentos.

Amigos incondicionales: HO, RE, HO, DO, PO, AO, MO; amigos del Colegio y Universidad, que ustedes ya saben quienes ocupan estas líneas...

INDICE

1	Plan Estratégico del Proyecto	3
1.1	Introducción al proyecto por realizarse	3
1.2	Elaboración y definición del concepto del negocio	8
1.3	Justificación del tema	9
1.4	Establecimiento de Visión	10
1.5	Creación de la Misión	10
1.6	Planteamiento de Objetivos	10
1.7	Desarrollo de la Estructura Organizacional	13
1.8	Desarrollo de un FODA	15
1.9	Creación de Carta	17
1.10	Establecimiento de la Brigada de Producción y Servicio	29
1.11	Planos del Negocio	21
1.12	Desarrollo de Perfil para Puestos de Trabajo	22
1.13	Descripción de los puestos de trabajo	24
1.14	Planes, Políticas y Procedimientos	27
1.15	Desarrollo de políticas internas	29
1.16	Creación de estándares en el servicio	32
1.17	Elaboración de contrato	34

2 Aspecto Mercadológico

2.1	Investigación de Mercado	36
2.2	Creación de imagen	42
2.3	Protección legal de la marca	43
2.4	Manejo de publicidad	45
2.5	Recetas Estándar	45
2.6	Cuadro de Competencias	48

3 Aspecto financiero del Proyecto

3.1	Financiero	49
------------	-------------------	-----------

4 Conclusiones

5 Recomendaciones

6 Bibliografía

7 Anexos

Resumen Ejecutivo.

El In The Lab es un proyecto ambicioso con un concepto nuevo, donde su mercado objetivo lo llevará a generar utilidades, por medio de estudios del mmo se ha escogido la ciudad de Quito, por su cultura, y ubicada en una zona económica financiera para llevar a conocer la mixología molecular.

El bar por su concepto es un lugar de experimentación donde el cliente se sentirá extasiado por los cocteles que probará. Teniendo como objetivo ser el bar líder y reconocido a nivel de la ciudad, Recuperar la inversión en el bar en un plazo de un año, a partir de la apertura del negocio; teniendo como primeros objetivos que a partir del primer semestre seguir innovando la carta ofreciendo a los clientes nuevas presentaciones de los cocteles tradicionales y nuevas fusiones con nuestros licores locales

La empresa crea una imagen hacia nuestro cliente que nuestro servicio y producto es de una gran calidad, realizando un plan de marketing para expandir y hacer crecer el negocio con este nuevo concepto de coctelería que se maneja. En el plazo de un año y medio crear un segundo lugar en la ciudad de Guayaquil.

Dentro del manejo del personal In The Lab tiene que manejar una baja rotación del personal por su capacitación, con la apertura de veinte dos días dentro del mes, cinco días a la semana se espera recuperar la inversión en un período de máximo un año.

Executive Summary

The In The Lab is an ambitious project with a new concept, where it is target market will lead it to generating utilities, by means of studies of the caress the city of Quito has been chosen, for the culture, and located in an economic financial zone to lead to knowing the molecular mixology.

The bar's concept is a place of experimentation where the client will feel captivated by the cocktails that he will try. Having as aims be the bar leading and recognized to level of the city, Recover the investment in the bar in the space of one year, from the opening of the business; having as the first aims that from the first semester to continue introducing the letter offering to new clients presentations of the traditional cocktails and new mergers with our local liquors.

The company believes an image towards our client that our service and product is of a great quality, realizing a marketing plan to expand and to make to grow the business with this new concept of cocktails that manages. In the space of one year and a half to create the second place in the city of Guayaquil.

Inside the managing of the personal In The Lab it has to handle a low rotation of the personnel for his training, with the opening of twenty two days in the month, five days a week one expects to recover the investment in a period of maximum one year.

1 Plan Estratégico del Proyecto

1.1 Introducción al proyecto por realizarse

El siguiente proyecto es uno de los primeros a realizarse en la ciudad de Quito. Es un proyecto ambicioso que trae la última tendencia de cocteles a nuestra ciudad con conceptos innovadores, para probar la factibilidad del proyecto es necesario conocer la ciudad, su cultura, ubicar el mejor lugar para el negocio e introducir al mercado meta el concepto de mixología molecular.

Como parte del proyecto se analizarán los puntos más importantes para conocer la factibilidad del mismo.

Definiendo un bar, a continuación vamos a conocer un poco de la historia o inicios de un Pub o bar. Según en la historia encontrada en la página Wikipedia sabemos que: Los británicos llevan bebiendo cervezas Ale desde antes de la Edad de Bronce. Sin embargo, no fue hasta la llegada de los romanos cuando aparecieron las primeras posadas, donde los viajeros obtenían refrigerios, cobijo y descanso. Con la caída del Imperio Romano, estas casas dieron lugar a los *pubs* modernos y fue en el año 965 a.C. cuando el rey Edgar reguló el negocio decretando un máximo de un *pub* por población.

La popularización de la ginebra en el siglo XVIII supuso un buen espaldarazo para la hostelería británica. El licor fue introducido después de la Revolución Gloriosa de 1688 y su consumo se vio impulsado gracias a la producción ilegal de ginebra que evitaba los elevados impuestos sobre las bebidas alcohólicas. Las cervecerías veían cómo la nueva bebida espirituosa ganaba clientes y la atacaron frontalmente con la apertura de *Alehouses* (casas de cerveza), *pubs* pertenecientes a las propias compañías productoras donde solamente se servía su producto. Sin embargo, alrededor de 1740 la producción de cerveza era seis veces menor que la de ginebra y su bajo precio atraía a las clases trabajadoras durante el periodo Gin Craze.

Toda esta tesitura derivó en una fiebre de alcoholismo que causó una degradación del pueblo llano, ilustrada por el pintor William Hogarth en *Beer Street* y *Gin Lane*. Para erradicar el problema, el gobierno aprobó la Gin Act en 1736 elevando los impuestos sobre la ginebra. La medida desató la ira del pueblo que se amotinaba en las calles hasta que la ley fue abolida en 1742.

A finales del siglo XVIII, se añadió un salón más a los *pubs* ingleses: *The Function Room* (Sala de Funciones). Muchos de estos establecimientos contaban con espectáculos de entretenimiento de distintos tipos como bandas de música, juegos y deportes. El local Balls Pond Road, en el distrito londinense de Islington, tenía en su parte trasera un pequeño lago con patos a los que sus clientes podían disparar a cambio de un módico precio.

Más comunes, sin embargo, eran los billares, conciertos, pequeñas funciones teatrales o comedias a las que los clientes podían acudir previo pago. Es posible que el inicio institucionalizado del stand-up comedy, lo que en España se conoce como El club de la comedia, haya que buscarlo en los más antiguos *pubs* londinenses.

A través de los años los bares y pubs se han ido redefiniendo como clubs, lounge, Vips, y ahora estamos entrando a la nueva era de los bares moleculares. Es precisamente esta última tendencia del concepto del negocio.

Dentro de las raíces del concepto de mixología tenemos que citar a la historia de la cocina molecular, y sabemos que la Gastronomía Molecular es la aplicación de la ciencia a la práctica culinaria y más concretamente al fenómeno gastronómico. El término fue acuñado por el científico francés Hervé This y por el físico húngaro Nicholas Kurti. Ambos investigadores trabajaron sobre la preparación científica de algunos alimentos.

La cocina molecular tiene relación con las propiedades físico-químicas de los alimentos y los procesos tecnológicos a los que éstos se someten, como son el batido, la gelificación, y el aumento de la viscosidad, por mencionar solo algunos. Todo ello va a depender de los ingredientes que se seleccionen, las mezclas que se hagan entre ellos y las técnicas que se apliquen. Los alimentos son compuestos orgánicos (proteínas, hidratos de carbono, lípidos y vitaminas) y minerales, que cuando son sometidos a procesamiento son capaces de manifestar sus propiedades transformándose en espumas, emulsiones, geles u otras estructuras, que pueden ser infinitas en gastronomía, dado que en ella se está continuamente innovando.

Ahora en día la coctelería tradicional ha tomado riendas de la cocina molecular dando lugar a la Mixología, que es un nuevo término dado hacia la coctelería, y al barman ahora en día es un mixólogo.

Para conocer un poco de este concepto citaré a un artículo tomado de la página de internet según el reportaje de la página <http://hagotrigo.com/mixologia-molecular>, tenemos que:

“La mixología es una disciplina de la coctelería moderna, que consiste en aplicar una metodología de análisis y técnicas de gastronomía molecular, cuyo creador fue el Francés Hervé This en la década de los 80’s. Ambas tiene como finalidad manipular los estados de la materia para crear nuevos sabores, sensaciones, texturas y efectos visuales en los cocteles y así de esta forma brindarles una experiencia más interesantes a los bebedores.

Se necesita de mucho criterio creativo pero sobre todo conocimientos de química para el uso tales como cloruro de calcio, nitrógeno líquido, alginatos, oxido nitroso, además de nuevas herramientas como sifones e incluso jeringas descartables, esto es para tomar diversas texturas como: geles, espumas aires.”

Y según la página <http://www.directoalpaladar.com/otras-bebidas/mixologia-molecular>.

“Así como existe la tendencia en gastronomía conocida como “Cocina Molecular”, en estos días leía como a la hora de la preparación de cócteles y bebidas espirituosas hay toda una nueva corriente que inglés han denominado Molecular Mixology (Mixología Molecular).

Al igual que en el caso de la cocina molecular, la idea es hacer preparados valiéndose de técnicas y análisis químicos para obtener un resultado. En la coctelería en general siempre ha habido algo de ciencia y un buen ejemplo serían preparados como el pousse café en donde la viscosidad y densidad de los líquidos involucrados logran la apariencia de la bebida.

En el New York Times hay un artículo publicado recientemente que habla de algunos bartenders y chefs en los Estados Unidos que están utilizando espumas y técnicas como la esferificación en el preparado de cócteles, sin embargo es una corriente que apenas comienza y donde nuevamente la influencia del chef Ferran Adrià está presente.”

Dentro del proyecto se ha tomado una zona del sector financiero, cerca de la zona rosa de la ciudad, en la Plaza Kendo. Una zona donde el mercado meta tiene la accesibilidad muy fácilmente, contando con un local moderno, espacios para parqueadero.

1.2 Elaboración y definición del concepto del negocio

Para conocer acerca de la mixología molecular tenemos que citar un artículo tomado de la página Chefuri.com, de autoría del Sr. Angel Chocano. Que será adjunto en su totalidad como anexo.

In the Lab Bar es un lugar de experimentación, relajación y entretenimiento, donde sus clientes y personal podrán sentir y aprender nuevas experiencias con texturas, maridajes y conceptos para crear nuevos sabores, sensaciones y presentaciones visuales. Serán atendidos nuestros clientes través de un horario de doce horas a dieciséis horas y por la noche de diecisiete horas al cierre este horario de martes a viernes y los días sábados de diecisiete horas al cierre.

El bar tendrá una temática diferente con respecto a los bares normales; a través de un ambiente acogedor con una iluminación innovadora, música de djs invitados y uno residente; atendidos por meseras amables y de buena presencia; bartenders expertos en su trabajo, conjuntamente con un show de flair y eventos especializados.

El bar también estará disponible para realizar eventos privados a empresas, organizaciones, y clientela especial que quiera un servicio de calidad.

1.3 Justificación del tema

Consideremos que en la industria de bares en el Ecuador tenemos una gran oferta, con distintas variaciones de imagen, ambientes, y zonas para sus diversos consumidores.

Dentro de toda esta industria y siguiendo las tendencias mundiales se ha creado nuevos conceptos con respecto a la forma de presentación de los diversos cocteles a través de la aplicación de la cocina molecular.

En el Ecuador, y específicamente en la ciudad de Quito no encontramos bares con este tipo de coctelería, no existe un establecimiento especializado es por eso que se ha decidido iniciar en esta ciudad para dar a conocer este concepto.

In The Lab Bar, es un negocio que cubrirá la falta de oferta de esta tendencia mundial, con un equipo de trabajo entrenado y capacitado, para satisfacer las nuevas expectativas que se crearán con respecto a la tendencia de las nuevas barras de bares.

1.4 Establecimiento de Visión

Ser líder y reconocido como el bar en la innovación nacional del concepto tradicional sobre la coctelería mediante un trabajo de calidad.

1.5 Creación de la Misión

Fomentar la nueva tendencia de coctelería mundial difundiendo nuevos conceptos y creando una nueva cultura del experimentar y sentir.

1.6 Planteamiento de Objetivos

Hacia la empresa.

- Recuperar la inversión en el bar en un plazo de un año, a partir de la apertura del negocio.
- A partir del primer semestre seguir innovando la carta ofreciendo a los clientes nuevas presentaciones de los cocteles tradicionales y nuevas fusiones con nuestros licores locales.
- Crear una imagen hacia nuestro cliente que nuestro servicio y producto es de una gran calidad.

- Realizar un plan de marketing para expandir y hacer crecer el negocio con este nuevo concepto de coctelería que se maneja.
- En el plazo de un año y medio crear un segundo lugar en la ciudad de Guayaquil.

Para el cliente externo.

- Entregar un producto de alta calidad, seguro, y de una excelente imagen.
- Dar a conocer las nuevas tendencias mundiales en el sector de la coctelería.
- Crear una fidelización del cliente hacia la empresa.
- Satisfacer las expectativas que tenga el cliente hacia el producto ofrecido.

Para el cliente interno.

- Incentivar al aprendizaje de la mixología.
- Capacitar continúa hacia el personal.
- Conseguir cursos internacionales para la capacitación y certificación del personal.

Objetivos sociales.

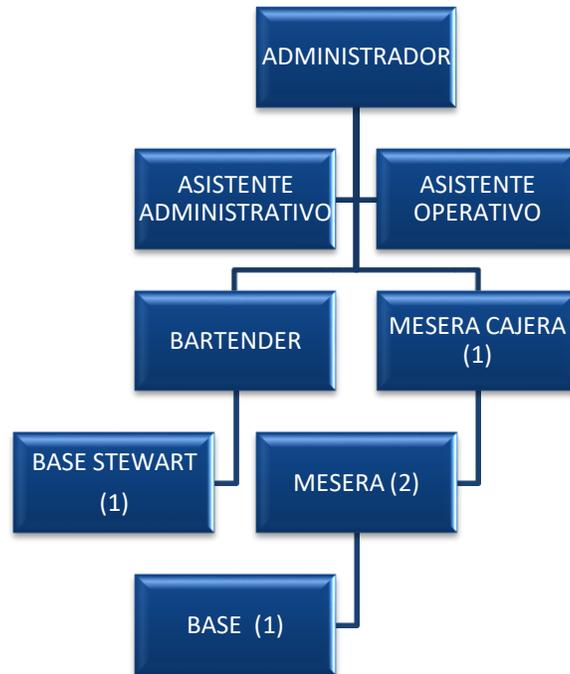
- Ofrecer un producto de calidad a través de ingredientes de calidad y un personal totalmente capacitado.
- Ofrecer fuentes de trabajo para profesionales y no profesionales brindándoles una capacitación de nuestro concepto.
- Difundir nuevos conceptos de coctelería dentro de nuestro mercado que es principalmente ecuatoriano.

1.7 Desarrollo de la Estructura Organizacional

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



ORGANIGRAMA POR PUESTOS DE TRABAJO



1.8 Desarrollo de un FODA

Fortalezas

- Ser el primer bar en el Ecuador con un tipo de coctelería molecular.
- Poseer una carta variada e innovadora en presentación
- Estar siempre creando e innovando nuestra carta
- Tener la capacitación con respecto a las nuevas tendencias en bares a nivel mundial
- Ubicación en el sector financiero de la ciudad de Quito

Oportunidades

- Ser un bar innovador en el servicio y presentación de cocteles
- Generar nuevas tendencias
- Brindar futuras asesorías a nuevos bares
- Aumentar el conocimiento de los clientes y empleados
- Fidelizar a clientes

Debilidades

- Alto capital de inversión
- Personal capacitado contado
- Salarios altos
- Proveedores de productos contados

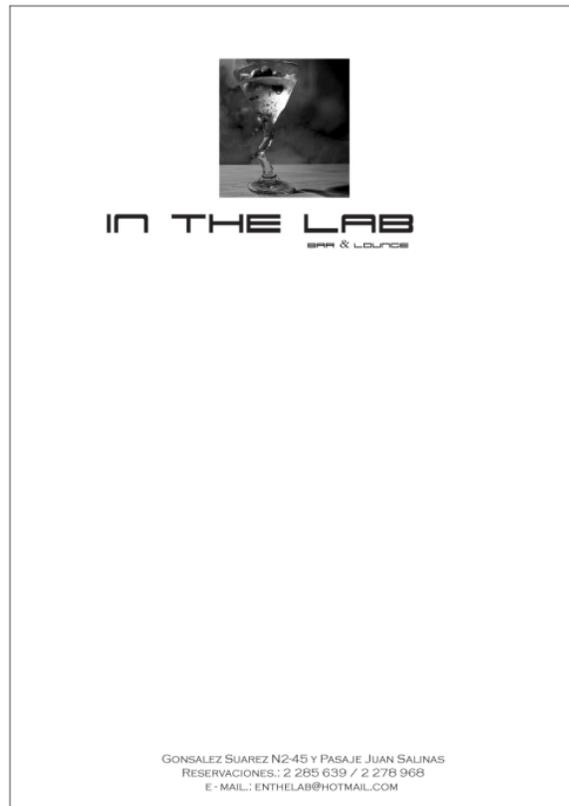
- Ser nuevos en el mercado con coctelería molecular
- Desconocimiento de personas de los productos utilizados

Amenazas

- Alta barrera de salida
- Dificultad para entrar al mercado
- Competencia tradicional de otros bares
- Precios no aceptados por las personas
- Personal con un saldo elevado
- No contar con el personal totalmente capacitado
- Contrato del lugar corto tiempo*
- Equipamiento contado
- Abastecimiento de productos

1.9 Creación de Carta

Parte Externa



Parte interna



Dentro de los campos de la parte interna se detallará los licores y cocteles que se servirán en el menú, los mismos que serán detallados a continuación.

IN THE LAB BAR & LOUNGE

MARTINIS

Apple Martini

Vodka, Licor de Manzana

Cosmopolitan Blackberry Martini

Vodka Blackberry, Triple Sec, Jugo Cramberry y Limón

Cosmopolitan Rasperry Martini

Vodka Blackberry, Triple Sec, Jugo Cramberry y Limón

Dry Martini

Vodka, Dry Vermouth

Hpnotiq Martini

Hpnotiq, Malibú, Jugo Piña

COCTELES

Mojito Cubano

Ron Blanco, Hierbabuena, Azúcar, Limón, Lime Soda

Caipiriña (Fresa, Naranja, Maracuyá)

Cachaça, Azúcar, Lima

Piña Colada

Ron Blanco Mix Piña Colada

Tequila Sunrise

Tequila, Jugo Naranja y Granadina

Bloody Mary

Absolut Vodka, V-8, Tabasco, Salsa Ingles, Limón

Jack Coke

Jack Daniel's, Coca Cola



Cosmopolitan

Jack Lemonade

Jack Daniel's, Triple Sec, Lime Soda

Electric Lemonade

Vodka, Blue Curaçao, Lime Soda

Tom Collins

Gin Beefeater, Syrup, Limón, Soda

Long Island Ice Tea

Gin Beefeater, Vodka, Ron, Tequila, Triple Sec, Coca Cola

Vodka/Gin Tonic

Vodka o Gin Beefeater, Agua Tónica y Limón

Manhattan

Jack Daniel's, Vermouth Rosso y Angostura

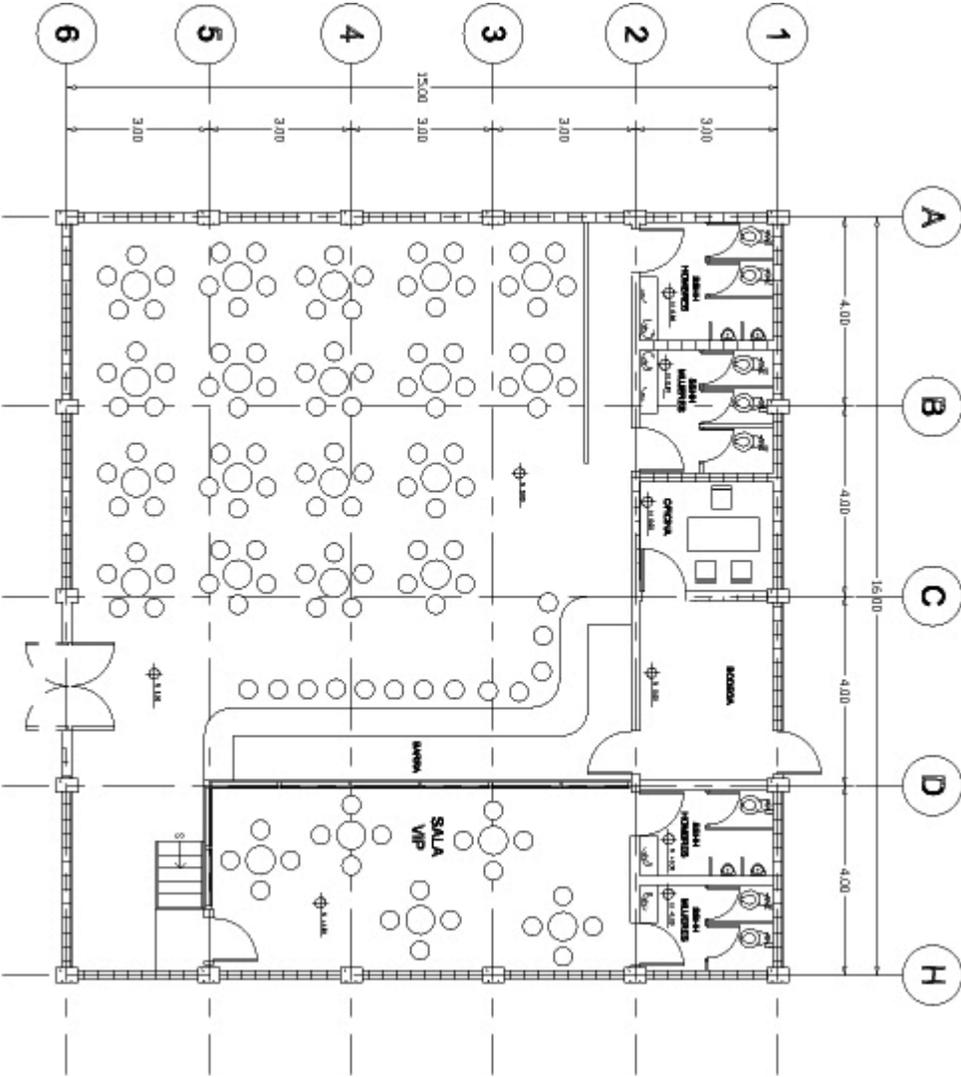


GONSALEZ SUAREZ N2-45 Y PASAJE JUAN SALINAS
RESERVACIONES.: 2 285 639 / 2 278 968
E - MAIL.: ENTHELAB@HOTMAIL.COM

1.10 Establecimiento de la Brigada de Producción y Servicio

Administrador
Asistente Administrativo
Asistente Operativo
Bartender 1
Bartender 2
Bartender 3
Mesera 1
Mesera 2
Mesera 3
Base/Stewart 1
Base/Stewart 2

1.11 Planos del Negocio



1.12 Desarrollo de Perfil para Puestos de Trabajo

- **Administrador**

Edad:	25-35
Experiencia:	Mínimo de tres años administración y manejo de bares.
Requisitos:	Título superior Administración de empresas.
Perfil:	Ser innovador, tener gran capacidad de manejar un bar de nuevos conceptos. Ser profesional, ético y ganas de seguir creciendo personalmente.

- **Asistente Administrativo**

Edad:	25-35
Experiencia:	Mínimo de tres años en trabajo en bares.
Requisitos:	Título superior administrativo
Perfil:	Ser innovador, tener gran capacidad de manejar un bar de nuevos conceptos con su asistencia a su superior. Ser profesional, ético y ganas de seguir creciendo personalmente

- **Asistente Operativo**

Edad:	25-35
Experiencia:	Mínimo de tres años administración y manejo de bares.
Requisitos:	Título superior administrativo y de eventos.
Perfil:	Ser creativo, conocer la operación de bares, producción en hora de servicio; siendo profesional y ético.

- **Bartender**

Edad: 25-35

Experiencia: Mínimo de tres años en barras

Requisitos: Título o certificado de mixología.

Perfil: Crear y manejar una barra especializada en cocteles de vanguardia.

- **Mesera**

Edad: 21-27

Experiencia: Capacitadas en servicio.

Requisitos: Estudios superiores.

Perfil: Buena presencia con buen carácter.

- **Base/Stewart**

Edad: 21-30

Experiencia: Trabajo en restaurantes

Requisitos: Conocer sobre servicio.

Perfil: Buena presencia y responsable.

1.13 Descripción de los puestos de trabajo

- **Administrador**

Encargado del funcionamiento de los días de apertura del bar, dando reportes mensuales a los inversionistas.

Supervisión del personal y verificación de las cuentas financieras del local, revisando los valores de caja, compras, etc.

Encargado de realizar reuniones con el personal para futuras tomas de decisiones con respecto a la producción del bar.

Siempre estar en la hora del servicio para supervisar la producción y servicio brindado al cliente.

Controlar el manejo de la caja y elaboración de los cocteles.

Responsable de informar todo el aspecto financiero y operativo a los dueños del bar.

- **Asistente Administrativo.**

Asistencia al administrador

Brindar un soporte a la parte promocional del bar.

Encargado de llevar la parte financiera y de contabilidad.

Encargado de preparar informes para el administrador

Encargado del rol de pagos del personal

Llevará también el inventario de compras

Será el encargado de recibir la mercadería aceptarla o rechazarla

Revisar inventarios semanalmente

- **Asistente Operativo**

Asistencia al administrador

Encargado del manejo operativo del personal.

Informará cualquier situación al administrador.

Encargado de las capacitaciones del personal

Encargado de horarios y vacaciones del personal

Realizar informes para el administrador.

- **Bar tender.**

Encargado del servicio y producción de la coctelería

Encargado del entretenimiento por medio de espectáculos de flair en la barra

Encargado de la limpieza de su lugar de trabajo.

- **Meseras**

Encargadas en producir el servicio al cliente.

Una mesera será asignada para cobro de las cuentas y manejo de cajas.

Encargadas de la limpieza de su sección cuando exista un cambio de mesas.

- **Base/Stewart**

Encargados en la limpieza del bar

Lavar menaje utilizado durante la producción y post producción del bar.

1.14 Planes, Políticas y Procedimientos

Horarios del Negocio

El bar dentro de sus horas de apertura será:

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábados	Domingos
16H00 a 12H00		X	X				
18H00 02H00				X	X	X	

Distribución de mesas

Para la distribución de mesas debemos tomar en cuenta que el Bar tiene una capacidad de 80 personas, tenemos un capitán encargado en la coordinación del servicio durante la apertura del local.

Las meseras tomarán dependiendo del número de personas en la mesa, como un mínimo de diez personas.

Cada mesera atenderá a 15 personas durante el servicio, que se asistirán con el base para recolección y distribución de los cocteles.

Horarios del personal:

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
Administrador		X	X	X	X	X	
Asist. Administrativo	X	X	X	X	X		
Asist. Operativo		X	X	X	X	X	
Bartender 1			X	X	X	X	
Bartender 2		X		X	X	X	
Bartender 3		X	X		X	X	
Mesero 1		X		X	X	X	
Mesero 2			X	X	X	X	
Mesero 3		X	X		X	X	
Base/Stewart 1		X		X	X	X	
Base/Stewart 2			X	X	X	X	

En este horario las personas llamadas a turno trabajarán ocho horas por día, si existiese clientes que se quedaran un poco más de la hora del cierre, solo un bartender y una mesera se quedarán; a estas personas se les pagará horas extra.

1.15 Desarrollo de políticas internas

Horarios

Entada

Cada empleado tendrá su registrado su hora de entrada en los horarios establecidos por su superior. No se permitirán los retrasos a la hora establecida.

Salida

La hora dicha dentro del horario será la de salida, pero si existiesen clientes y el local cerrado se quedarán hasta el cierre.

Al horario de cierre ya no se expenderán más bebidas y comida.

Recibimiento de clientes

Todo empleado del local tendrá la obligación de recibir con trato amable al cliente, con un cordial saludo y atendiéndole muy atentamente a sus necesidades.

Uso de uniformes

El personal dependiendo del cargo tendrá su modelo de uso del uniforme correctamente, ya establecido, no podrá alterar las formas, no tiene derecho para uso de otras prendas adicionales a este no establecidas.

Presentación personal

El personal siempre tendrá que cuidar su apariencia personal, cuidando su limpieza. El uniforme siempre limpio, bien planchado. Maquillaje nunca excesivo, uñas cortas.

Sanidad

Todo el personal cada cierto lapso de tiempo actividad que estén realizando tendrán que lavarse las manos teniendo en cuenta varios puntos que son:

- Remojar en agua caliente
- Frotarse con abundante jabón
- Cepillarse las uñas
- Lavarse con agua más caliente que resista
- Secarse con las toallas descartables

Visitas de personal

Todo el personal tendrá derecho a ser visitado siempre y cuando su puesto de trabajo este en perfecto funcionamiento con una persona que supervise cualquier actividad que esté realizando, este lapso será de diez minutos como máximo.

Faltas/Atrasos

El personal que llegue atrasado será multado con el diez por ciento de su sueldo la primera vez, no existirá una segunda vez porque será removido de su puesto

Personal que faltara al trabajo sin dar previo aviso o permiso, será removido del personal.

Teléfonos

Por ningún concepto el personal tendrá su teléfono celular durante el horario de trabajo, si necesitaran o recibir una llamada de urgencia tendrán el teléfono del local para hacerlo o recibir.

Pago de proveedores

En pagos con respecto a proveedores se manejarán con crédito hacia el bar; una vez recibida la mercadería con el número de factura se ingresará para su posterior cancelación. El período de crédito será de treinta días pagando el primer viernes de cada mes.

Recepción de mercaderías

Los proveedores tendrán horario para dejar sus productos, estos que sean contabilizados ingresados a la bodega y aprobación del pedido.

El bar rechazará productos que estén en mal estado, pasada la fecha de caducidad, producto incorrecto en su totalidad o parcialidad, peso no requerido.

Con respecto a las cortesías o gratuidades, ya sea por volumen de compra o dependiendo de la casa, serán ingresados a bodega para un costeo o para el personal.

1.16 Creación de estándares en el servicio

Uniformes

El valor de los uniformes cotizado por la casa de modas Top Mena es de 84 USD para el de mujeres y 70 para el de los hombres.

A cada uno de los empleados se les otorgará dos uniformes, los mismos que serán cuidados, lavados por ellos mismos; si alguno de ellos desearía otro uniforme el costo es el mismo.

Los colores elegidos fueron dados por el Iso tipo del local, los uniformes a utilizarse serán los siguientes:



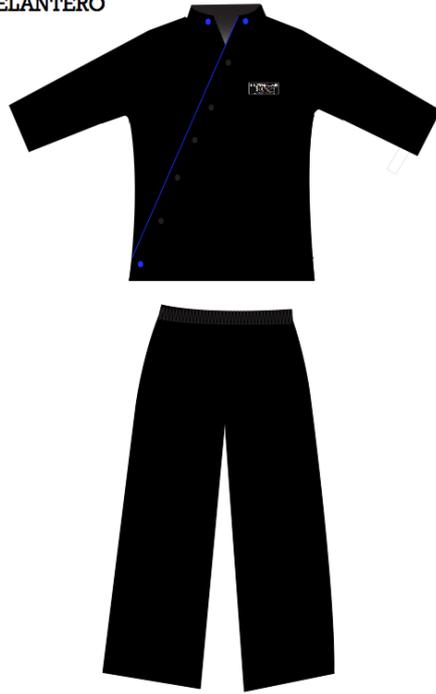
DELANTERO



POSTERIOR

UNIFORME DE SERVICIO MUJERES

DELANTERO



UNIFORME DE SERVIO HOMBRES

1.17 Elaboración de Contrato

A continuación se detalla un tipo de contrato, al cual será modificado para cada persona ya sea por su puesto de trabajo, cláusulas que tendrá que cumplir, etc.

CONTRATO DE TRABAJO A PRUEBA

En la ciudad de Quito DM., al x de diciembre del x año, ante el señor Inspector del Trabajo de Pichincha, comparecen: por una parte el Rodrigo Sevilla, en calidad de Representante Legal de la Empresa **XXXX**...y que para efectos de este Contrato se denominara en lo posterior como "**La Empresa**" indistintamente y, por otra parte el Sr./Srta., con cedula de ciudadanía No. **XXXXXXXXXX-X** por sus propios derechos a quien en fo sucesivo se le llamara "**E! Empleado**", libre y voluntariamente convienen en celebrar el presente Contrato de Trabajo, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES.

El Studio S.A., es una Empresa de Servicios dedicada a la Asesoría Tributaria, Contable entre otros, para lo cual se requiere personal con estudios universitarios en la rama de Contabilidad y Auditoria.

SEGUNDA.- OBJETO DEL CONTRATO.

Con los antecedentes expuestos, la Empresa contrata los servicios lícitos y personales de la Srta. **XXXX** para que desempeñe las funciones de **XXXX**, de conformidad con los horarios de trabajo vigentes en la Empresa, o los que a futuro se establecieren; cumpliendo a cabalidad las funciones inherentes al cargo.

TERCERA.- REMUNERACION Y OTROS BENEFICIOS.

- **REMUNERACION UNIFICADA:** Por estos servicios personales del Empleado, la Empresa pagara como Remuneración Unificada la cantidad de USD. **XXXX** Mensuales
Cualquier beneficio voluntario que otorgare la Empresa en calidad de beneficios de orden social, no formara parte de la remuneración ni podrá alegarse derecho adquirido por ningún motive.- La Empresa podrá suprimir o sustituir estos beneficios según sus disponibilidades.
- **BENEFICIOS DE ORDEN LEGAL.-** Por Componentes Salarial en Proceso de Unificación a la Remuneraciones la empresa pagara la cantidad de USD. 8 mensuales, mismos que paulatinamente se incorporan cada año al Salario Básico Sectorial Unificado.

CUARTA.- DURACION DE TRABAJO.

El presente Contrato de Trabajo, tendrá una duración de tres meses, a partir del XXXX de xxxx. Cualquiera de las partes podrá dar por terminado este Contrato, de acuerdo a los artículos 172 y 173 y con el procedimiento determinado en el Art. 618 del mismo Código Laboral. Vencido este plazo de prueba, el contrato se transformara a plazo fijo por el tiempo que faltara para completar un año, vencido el cual y si cualquiera de las partes, previo cumplimiento de lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo 184 del código del trabajo, no notificare a la otra el deseo de darlo por terminado, el Contrato se transformara en uno de plazo indefinido.

QUINTA.- CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.

El Empleado acepta todas las cláusulas y condiciones constantes en este documento, aclarándose que se trata de un Contrato a Plazo Fijo, comprometiéndose a cumplir a cabalidad las responsabilidades del puesto así como todas las instrucciones que le imparten.

SEXTA.- CONFIDENCIALIDAD.

El Empleado se compromete a guardar en absoluta reserva, toda la información que por motivo de sus funciones se le confiara; por lo tanto, toda la información que se halla a su alcance por efectos de su trabajo, esta considerada como absolutamente confidencial; en consecuencia en caso de divulgación, comercialización o difusión por cualquier medio o para los fines que fueren y que signifique incumplimiento de esta cláusula, la Empresa podrá dar por terminado el Contrato de trabajo de acuerdo a lo previsto en el numeral primero del Art. 316 del Código Laboral vigente, sin perjuicio de las acciones legales por danos y perjuicios que pueda proponer la Empresa.

SEPTIMA.- CONTROVERSIA.

En todo cuanto no estuviere expresamente convenido en este Contrato y, en el evento de controversia, las partes se sujetaran a las normas de Código del Trabajo y se someterán a la jurisdicción y competencia de los jueces de Quito y al trámite verbal sumario.

En constancia de todo lo pactado, los comparecientes suscriben el presente documento en dos ejemplares iguales ante la Autoridad del Trabajo que interviene y certifica.

La empresa

El
empleado

Dr.
XXXXXXXXXXXXXX
REPRESENTAN
TE

XXXXXXXXXXXXXX
X
C.I. XXXXXXXXXX-
X

2 Aspecto Mercadológico

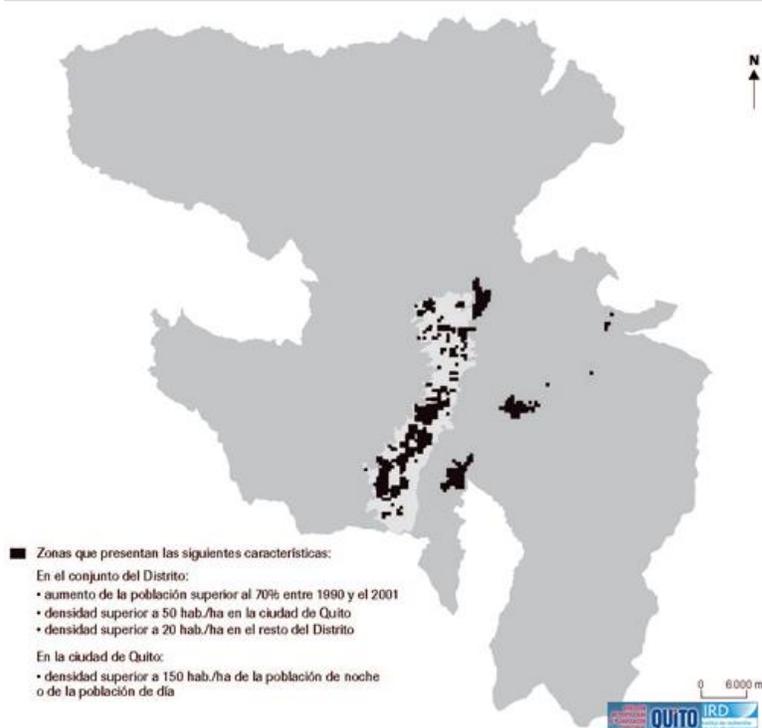
2.1 Investigación de Mercado

Por medio de los INEC, y la información del Distracto Metropolitano de de Quito tendremos un mercado meta que será de las siguientes características:

- **Edad** 25 en adelante años
- **Sexo** Hombres y Mujeres
- **Perfil Económico** Medio-Alto

Los lugares esenciales de concentración de la población y del crecimiento demográfico en el DMQ

Mapa 1-7
Los lugares esenciales de concentración de la población y del crecimiento demográfico en el DMQ



Comentario sintético

Este mapa destaca los lugares donde la concentración de población y de crecimiento demográfico es mayor. Toma en cuenta criterios espaciales, que apuntan a reforzar el peso de ciertos elementos situados fuera de la ciudad de Quito. En este caso los valores de densidad observables en las parroquias suburbanas no se sitúan al mismo nivel que los de Quito. Entonces es útil bajar el umbral de densidad en esas parroquias para poder destacar los lugares de particularmente dinámicos y destinados a desarrollarse en los años por venir.

Metodología

1. Sobre la lógica de los datos utilizados :
2. Las zonas definidas como lugares esenciales son las que muestran las siguientes características:

En el conjunto del Distrito:

- Aumento de la población superior al 70% entre 1990 y 2001
- Densidad superior a 50 hab./ha en la ciudad de Quito
- Densidad superior a 20 hab./ha en el resto del Distrito

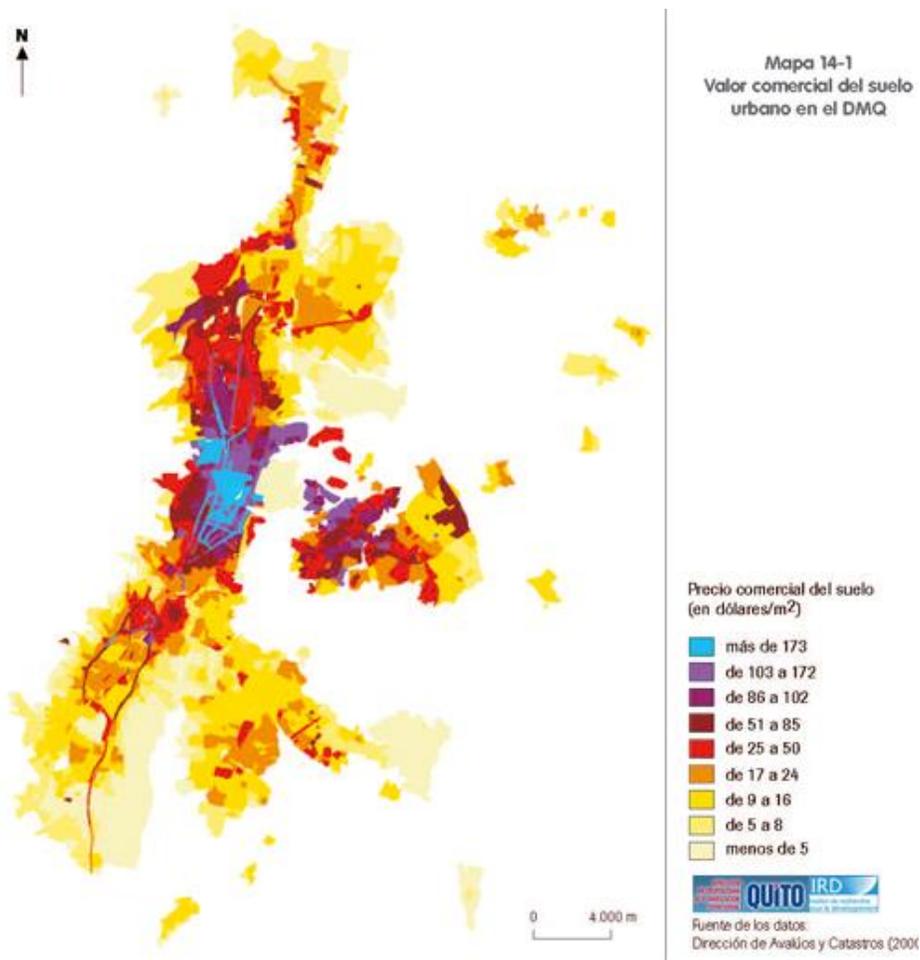
En la ciudad de Quito:

- Densidad superior a 150 hab./ha de la población de noche o de la población de día

Tomado de la página, día de consulta 09/07/09

http://www4.quito.gov.ec/spirales/9_mapas_tematicos/9_4_poblacion_y_vivienda/9_4_6_1.html

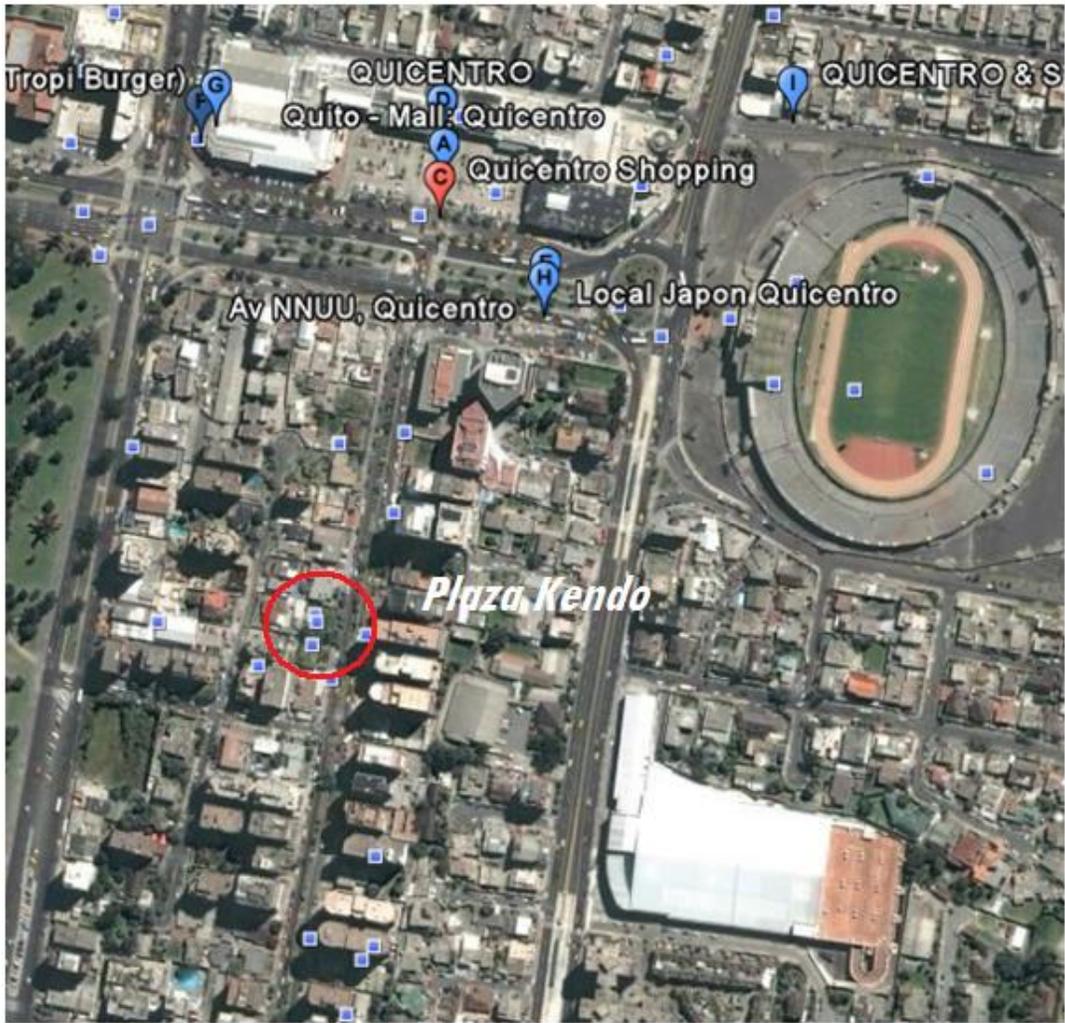
Valor comercial del suelo urbano en el DMQ



Tomado de la página, día de consulta 09/07/09

http://www4.quito.gov.ec/spirales/9_mapas_tematicos/9_7_economia/9_7_2_1.html

Lugar del Bar será ubicado en la Plaza Kendo ubicado en la calle República del Salvador entre Portugal y Naciones Unidas. Es una zona de un gran movimiento financiero, de ejecutivos, personas del perfil económico que está buscando.



Factores de riesgo Externos

Factor Económico

En el Ecuador es un factor económico en estos momentos es de alto riesgo ya que tenemos deterioro en el índice de confianza empresarial ICE según el Banco Central de Ecuador.

Por otro lado tenemos una decaída en de la demanda laboral a nivel nacional, es decir en nuestro país no tenemos seguridad para futuras inversiones porque no se les brinda una seguridad.

Factor Político

En nuestro país tenemos tres factores, el legislativo, judicial y el ejecutivo. La política es un problema de inestabilidad, y de fidelidad con los gobiernos actuales ya que todo es cambiante.

Factor Social

Por la reducción de empleos en nuestro país y en otros se está creando un flujo migratorio.

2.2 Creación de imagen

Logo Tipo

“Una experiencia que desarrollará todos tus sentidos”

Iso Tipo



2.3 Protección legal de la marca

Se manejará a través del Instituto Ecuatoriano de Propiedad intelectual; los formularios de protección de marca se encuentran en anexos.

2.4 Manejo de publicidad

Dentro del manejo de publicidad se ha diseñado flyers para la entrega personal de cada uno de ellos, en sectores más representativos de la zona ejecutiva de la ciudad. Como son en la Plaza de las Américas, Plaza Kendo, entre otros.

Se enviarán los flyers digitales a cadenas de mails, en páginas virtuales más visitadas dentro de la ciudad y fuera de la ciudad.

Se manejarán flyers promocionales a través de los estados de cuenta, que serán entregados a la empresa encargada del Courier.

El costo del tiraje de mil flyers es de 80 usd, por presentación.

BAR
IN THE LAB



GONSALEZ SUAREZ N2-45 Y PASAJE JUAN SALINAS
RESERVACIONES.: 2 285 639 / 2 278 968
E - MAIL.: ENTHELAB@HOTMAIL.COM

IN THE LAB
BAR & LOUNGE



GONSALEZ SUAREZ N2-45 Y PASAJE JUAN SALINAS
RESERVACIONES.: 2 285 639 / 2 278 968
E - MAIL.: ENTHELAB@HOTMAIL.COM



IN THE LAB
BAR & LOUNGE



GONSALEZ SUAREZ N2-45 Y PASAJE JUAN SALINAS
RESERVACIONES.: 2 285 639 / 2 278 968
E - MAIL.: ENTHELAB@HOTMAIL.COM

2.5 Recetas Estándar

RECETA ESTANDAR			
NOMBRE:		APPLE MARTINI	
Nº PORCIONES:		1	
CANTIDAD	U/MED	INGREDIENTES	PRECIO
3	onz	Vodka	1,31
1	onz	Licor de Manzana	0,81
0,03	g	Glucó	0,01
0,8	g	Xantana	0,19
1000	ml	Agua (0,27)	0,003
5	g	Algín (1,13)	0,011
15	g	Manzana Verde	0,06
Total			2,39
Porcentaje 32%			0,77
Total			3,16



RECETA ESTANDAR			
NOMBRE:		MOJITO CUBANO	
Nº PORCIONES:		1	
CANTIDAD	U/MED	INGREDIENTES	PRECIO
2	onz	Ron Blanco	1,00
1	onz	Sirope hierbabuena	0,17
0,03	g	Glucó	0,01
0,8	g	Xantana	0,19
1000	ml	Agua (0,27)	0,003
5	g	Algín (1,13)	0,011
10	g	Jarabe	0,11
15	g	Limón	0,10
12	g	Clara	0,08
Total			1,67
Porcentaje 32%			0,54
Total			2,21



RECETA ESTANDAR			
NOMBRE:		BLOODY MARY	
Nº PORCIONES:		1	
CANTIDAD	U/MED	INGREDIENTES	PRECIO
2	onz	Vodka	0,88
3	onz	V-8	0,17
3	ml	Tabasco	0,33
0,5	u	Colapez	0,03
1	u	Limón	0,10
1000	ml	Agua (0,27)	0,003
5	g	Lecitina (1,55)	0,0155
10	g	Apio	0,05
Total			1,58
Porcentaje 32%			0,51
Total			2,08



2.6 Cuadro de Competencia



swissôtel QUITO



	Q Lounge	Le Point	Le Parc	In The Lab	Costo Potencial %	V. Receta	Costo Potencial (26%)
Apple Martini	6,95	9,6	12,99	12,00	19,95	2,39	9,21
Mojito Cubano	4,95	7,7	9,99	9,00	18,60	1,67	6,44
Bloody Mary	7,95	8,9	11,99	10,00	15,78	1,58	6,07

Costo de
 Venta CV
 Costo
 Potencial CP
 Valor Materia
 Prima VMP

3 Aspecto financiero del Proyecto

3.1 Financiero

PRESUPUESTO GASTOS			
OBSERVACIÓN:	Cristalería		
Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Shot Bionic	2,35	120	282,00
Vaso Luigi	6,10	36	219,60
Vaso High Ball	3,12	84	262,08
Vaso Old Fashion	3,12	66	205,92
Copa Fantasy	17,49	24	419,76
Vaso Tumbler	4,29	96	411,84
Copa Vino	11,98	120	1437,60
Copa Vino blanco	11,98	120	1437,60
Copa Agua	11,98	120	1437,60
Vaso Rocks	9,98	96	958,08
Vaso Alto	9,98	96	958,08
Martinera	7,19	120	862,80
Copa Flauta	3,77	120	452,40
Vaso Zombie	2,08	96	199,68
Copa brabura martini	8,99	84	755,16
Copa brabura flauta	8,99	84	755,16
			11055,36

PRESUPUESTO GASTOS**OBSERVACIÓN: Equipo Operativo**

Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Refrigerante	1200,00	1	1200,00
Maquina hielo	1800,00	2	3600,00
Maquina hielo frapé	1600,00	1	1600,00
Meson de barra	600,00	2	1200,00
Einess	110,00	2	220,00
Lavadora de vasos	18,00	6	108,00
Lavabo de 3 divisiones	12,00	6	72,00
Cocteleras	27,00	10	270,00
Sifon	120,00	3	360,00
POS	2200,00	4	8800,00
Uniformes H	58,00	6	348,00
Uniformes M	45,00	8	360,00
			18138,00

PRESUPUESTO GASTOS			
OBSERVACIÓN:	Equipo Operacional		
Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Pinza Plana	3,87	4	15,48
Dosificador Bebidas	1,50	10	15,00
Recipiente Escarchar	11,62	2	23,24
Coctelera	6,66	8	53,28
Cuchara de Bar	2,17	8	17,36
Bandeja Antideslizante	13,83	10	138,30
Cenicero	3,53	20	70,60
Tabla para picar	27,11	10	271,10
Alfombra de bar	49,48	5	247,40
Alfombra Delgada	8,06	8	64,48
Bandejas 10"	18,00	6	108,00
Tapa Bandeja 10"	12,00	6	72,00
			1096,24

PRESUPUESTO GASTOS

OBSERVACIÓN: **Equipo Oficina**

Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Escritorio	360,00	2	720,00
Silla Gerente	156,00	2	312,00
Silla Recepcion	65,00	4	260,00
Computadora	850,00	2	1700,00
Archivador	120,00	2	240,00
Fax/Teléfono	170,00	1	170,00
Teléfono	80,00	1	80,00
Impresora	80,00	1	80,00
			3562,00

PRESUPUESTO GASTOS			
OBSERVACIÓN:		Muebleria Bar	
Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Silla Vip	112,00	20	2240,00
Silla Tradicional	80,00	55	4400,00
Silla Barra	89,00	15	1335,00
Mesa Vip	210,00	5	1050,00
Mesa Tradicional	180,00	16	2880,00
Decoración	30000,00	1	30000,00
			41905,00

Flujo de Efectivo

Ingresos		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Total
Cantidad Cocteles	120,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	163680,00
Promedio Cocteles	10,33							
Flujo de Ingresos		27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	163680,00
Costos Promedio	7,45	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	40001,27
Promedio Cantidad	894,36							
Total Flujo de Costos		0,00	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	33328,18
Gastos								
Sueldos	4457,38	4457,38	4457,38	4457,38	4457,38	4457,38	4457,38	26744,25
Materiales de oficina	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	600,00
Luz	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	3000,00
Agua	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	720,00
Telefono	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	900,00
Internet	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	480,00
Tramites Legales		1800,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	2550,00
Arriendo	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	13200,00
Promoción y Publicidad		2000,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	4400,00
Total Gastos		11407,38	8237,38	8237,38	8237,38	8237,38	8237,38	52594,25

Ingresos-Gastos-Costos	15872,63	12376,99	12376,99	12376,99	12376,99	12376,99	77757,57
Saldo Inicial	0	15872,63	28249,61	40626,60	53003,59	65380,58	0,00
Saldo Final	15872,63	28249,61	40626,60	53003,59	65380,58	77757,57	77757,57

Estado de Pérdidas y Ganancias	
Ventas	163680,00
Costos	33328,18
Utilidad Bruta	130351,82
Gastos	52594,25
Utilidad Neta	77757,57

Balance General Inicial			
Activos		Pasivos	
Cristalería	11055,36	Préstamo Bancario	50000,00
Vajilla	5624,10		
Equipo Operativo	18138,00		
Equipo Operacional	1096,24		
Equipo Oficina	3562,00		
Muebleria Bar	41905,00		
Total Activos	81380,70	Total Pasivos	50000,00
		Patrimonio	
		Capital	31380,70
		Total Patrimonio	31380,70

4 Conclusiones

- El proyecto que se realizará tiene una gran iniciativa dentro de la coctelería tradicional, pero a su vez como un concepto nuevo todo se va a determinar por el mercadeo del negocio.
- Este es un proyecto viable por la zonificación donde será ubicado el bar, hacia el mercado meta que está dirigiendo será rentable para el mismo.
- Dentro de la capacitación del personal será al principio muy difícil especialmente para los mixólogos o bartenders que realizarán el trabajo, ya que en la ciudad no tenemos gente capacitada en el concepto.
- El bar debe captar el mercado meta en su menor tiempo posible para aumentar las ventas proyectadas y cubrir el valor de la inversión, y hacerlo del menor tiempo posible ya que todo bar siempre al principio tiene que aprovechar la novedad.

5 Recomendaciones

- Dentro del plan de marketing tener un plan agresivo para tratar de posicionar la empresa para recuperar la inversión en el menor tiempo posible.
- Crear una base de datos para identificar a los clientes regulares con el fin de lanzar promociones que los mantenga consumiendo y atrayendo a futuros clientes.
- Dado la operación del concepto y el costo de capacitación se recomienda tener una baja rotación del personal.
- Para el manejo de un bar se recomienda tener personas con experiencia en el segmento, ya que se tiene que manejar la marca desde un principio lo mejor posibles, darse a conocer y recuperar la inversión en el menor plazo posible.

6 Bibliografía

- Dirección metropolitana de planificación territorial Quito, **Los lugares Los lugares esenciales de concentración de la población y de crecimiento demográfico en el Distrito Metropolitano de Quito**, http://www4.quito.gov.ec/spirales/9_mapas_tematicos/9_4_poblacion_y_vivienda/9_4_6_1.html, Fecha de Consulta 09/07/2009.
- Dirección metropolitana de planificación territorial Quito, **Valor comercial del suelo urbano en el Distrito Metropolitano de Quito**, http://www4.quito.gov.ec/spirales/9_mapas_tematicos/9_7_economia/9_7_2_1.html, Fecha de Consulta 09/07/2009.
- Hagotrago, **Mixología Molecular**, <http://hagotrago.com/mixologia-molecular>, Fecha de Consulta 02/06/2009
- Directo al Paladar, **Mixología Molecular**, <http://www.directoalpaladar.com/otras-bebidas/mixologia-molecular>, Fecha de Consulta 02/06/2009.
- Chefuri, Tendencias Molecular, Angel Chocano, http://www.chefuri.net/usuarios/download/tendencias_molecular/TENDENCIA_MOLECULAR_x_Ango.pdf, 20/07/2009
- Kloter Philip, Bowen John, Makens James, **Marketing Para Turismo**, Pearson Prentice Hall, Madrid 2008, p.p. 13-18, 24-26, 168-179.
- Bonnefoi Sébastien, Jacques & Laurent Pourcel, **IN Sense Coctails & Snaking**, Solar, Francia, 2009.

7 Anexos

RECETAS ESTÁNDAR

RECETA ESTANDAR			
NOMBRE:		APPLE MARTINI	
Nº PORCIONES:		1	
CANTIDAD	U/MED	INGREDIENTES	PRECIO
3	Onz	Vodka	1,31
1	Onz	Licor de Manzana	0,81
0,03	G	Glucó	0,01
0,8	G	Xantana	0,19
1000	ML	Agua (0,27)	0,003
5	G	Algín (1,13)	0,011
15	G	Manzana Verde	0,06
Total			2,39
Porcentaje 32%			0,77
Total			3,16



RECETA ESTANDAR			
NOMBRE:		MOJITO CUBANO	
Nº PORCIONES:		1	
CANTIDAD	U/MED	INGREDIENTES	PRECIO
2	Onz	Ron Blanco	1,00
1	Onz	Sirope hierbabuena	0,17
0,03	G	Gluco	0,01
0,8	G	Xantana	0,19
1000	MI	Agua (0,27)	0,003
5	G	Algín (1,13)	0,011
10	G	Jarabe	0,11
15	G	Limón	0,10
12	G	Clara	0,08
Total			1,67
Porcentaje 32%			0,54
Total			2,21



RECETA ESTANDAR			
NOMBRE:		BLOODY MARY	
Nº PORCIONES:		1	
CANTIDAD	U/MED	INGREDIENTES	PRECIO
2	Onz	Vodka	0,88
3	Onz	V-8	0,17
3	MI	Tabasco	0,33
0,5	U	Colapez	0,03
1	U	Limón	0,10
1000	MI	Agua (0,27)	0,003
5	G	Lecitina (1,55)	0,0155
10	G	Apio	0,05
Total			1,58
Porcentaje 32%			0,51
Total			2,08



INVENTARIO DE COMPRA

PRESUPUESTO GASTOS			
OBSERVACIÓN:	Cristalería		
Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Shot Bionic	2,35	120	282,00
Vaso Luigi	6,10	36	219,60
Vaso High Ball	3,12	84	262,08
Vaso Old Fashion	3,12	66	205,92
Copa Fantasy	17,49	24	419,76
Vaso Tumbler	4,29	96	411,84
Copa Vino	11,98	120	1437,60
Copa Vino blanco	11,98	120	1437,60
Copa Agua	11,98	120	1437,60
Vaso Rocks	9,98	96	958,08
Vaso Alto	9,98	96	958,08
Martinera	7,19	120	862,80
Copa Flauta	3,77	120	452,40
Vaso Zombie	2,08	96	199,68
Copa brabura Martini	8,99	84	755,16
Copa brabura flauta	8,99	84	755,16
			11055,36

PRESUPUESTO GASTOS			
OBSERVACIÓN:	Equipo Operativo		
Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Refrigerante	1200,00	1	1200,00
Maquina hielo	1800,00	2	3600,00
Maquina hielo frapé	1600,00	1	1600,00
Meson de barra	600,00	2	1200,00
Einess	110,00	2	220,00
Lavadora de vasos	18,00	6	108,00
Lavabo de 3 divisiones	12,00	6	72,00
Cocteleras	27,00	10	270,00
Sifon	120,00	3	360,00
POS	2200,00	4	8800,00
Uniformes H	58,00	6	348,00
Uniformes M	45,00	8	360,00
			18138,00

PRESUPUESTO GASTOS			
OBSERVACIÓN:	Equipo Operacional		
Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Pinza Plana	3,87	4	15,48
Dosificador Bebidas	1,50	10	15,00
Recipiente Escarchar	11,62	2	23,24
Coctelera	6,66	8	53,28
Cuchara de Bar	2,17	8	17,36
Bandeja Antideslizante	13,83	10	138,30
Cenicero	3,53	20	70,60
Tabla para picar	27,11	10	271,10
Alfombra de bar	49,48	5	247,40
Alfombra Delgada	8,06	8	64,48
Bandejas 10"	18,00	6	108,00
Tapa Bandeja 10"	12,00	6	72,00
			1096,24

PRESUPUESTO GASTOS			
OBSERVACIÓN:		Equipo Oficina	
Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Escritorio	360,00	2	720,00
Silla Gerente	156,00	2	312,00
Silla Recepcion	65,00	4	260,00
Computadora	850,00	2	1700,00
Archivador	120,00	2	240,00
Fax/Teléfono	170,00	1	170,00
Teléfono	80,00	1	80,00
Impresora	80,00	1	80,00
			3562,00

PRESUPUESTO GASTOS			
OBSERVACIÓN:		Muebleria Bar	
Detalle	Valor Und.	Ctd.	Valor Total
Silla Vip	112,00	20	2240,00
Silla Tradicional	80,00	55	4400,00
Silla Barra	89,00	15	1335,00
Mesa Vip	210,00	5	1050,00
Mesa Tradicional	180,00	16	2880,00
Decoración	30000,00	1	30000,00
			41905,00

CÁLCULO DE BRIGADA

Días de Apertura	
Días de la Semana	7
Días Laborables	5
Días no Laborados	2
Semanas	4
No Laborados Total	8
Mes	30
TOTAL LABORADO	22

Cálculo de meseros		
Capacidad 1 Mesero	14	personas
Capacidad del Local	80	personas
TOTAL MESEROS	6	Meseros

CUADRO DE COMPETENCIA



swissôtel QUITO



	Q Lounge	Le Point	Le Parc	In The Lab	Costo Potencial %	V. Receta	Costo Potencial (26%)
Apple Martini	6,95	9,6	12,99	12,00	19,95	2,39	9,21
Mojito Cubano	4,95	7,7	9,99	9,00	18,60	1,67	6,44
Bloody Mary	7,95	8,9	11,99	10,00	15,78	1,58	6,07

Costo de

Venta CV

Costo

Potencial CP

Valor Materia

Prima VMP

FLUJO DE EFECTIVO

Flujo de Efectivo								
Ingresos		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Total
Cantidad Cocteles	120,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	163680,00
Promedio Cocteles	10,33							
Flujo de Ingresos		27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	27280,00	163680,00
Costos Promedio	7,45	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	40001,27
Promedio Cantidad	894,36							
Total Flujo de Costos		0,00	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	6665,64	33328,18
Gastos								
Sueldos	4457,38	4457,38	4457,38	4457,38	4457,38	4457,38	4457,38	26744,25
Materiales de oficina	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	600,00
Luz	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	3000,00
Agua	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	720,00
Telefono	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	900,00
Internet	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	480,00
Tramites Legales		1800,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	2550,00

Arriendo	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	13200,00
Promoción y Publicidad		2000,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	4400,00
Total Gastos		11407,38	8237,38	8237,38	8237,38	8237,38	8237,38	52594,25
Ingresos-Gastos-Costos		15872,63	12376,99	12376,99	12376,99	12376,99	12376,99	77757,57
Saldo Inicial		0	15872,63	28249,61	40626,60	53003,59	65380,58	0,00
Saldo Final		15872,63	28249,61	40626,60	53003,59	65380,58	77757,57	77757,57

ROL DE PAGOS

Cargo	Sueldo	Remuneración Nocturna (25%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Mensual	Decimo Cuarto	Decimo Tercero	Vacaciones	Costo Anual
Administrador	500,00	125,00	60,75	685,75	500,00	541,67	20,83	7.123,25
Asist. Administrativo	300,00	75,00	36,45	411,45	300,00	325,00	12,50	4.273,95
Asist. Operativo	300,00	75,00	36,45	411,45	300,00	325,00	12,50	4.273,95
Bartender 1	350,00	87,50	42,53	480,03	350,00	379,17	14,58	4.986,28
Bartender 2	350,00	87,50	42,53	480,03	350,00	379,17	14,58	4.986,28
Bartender 3	350,00	87,50	42,53	480,03	350,00	379,17	14,58	4.986,28
Mesero 1	220,00	55,00	26,73	301,73	220,00	238,33	9,17	3.134,23
Mesero 2	220,00	55,00	26,73	301,73	220,00	238,33	9,17	3.134,23
Mesero 3	220,00	55,00	26,73	301,73	220,00	238,33	9,17	3.134,23
Base/Stewart 1	220,00	55,00	26,73	301,73	220,00	238,33	9,17	3.134,23
Base/Stewart 2	220,00	55,00	26,73	301,73	220,00	238,33	9,17	3.134,23
Total Mes	3.250,00	812,50	394,88	4.457,38	3.250,00	3.520,83	135,42	46.301,13

Estado de Pérdidas y Ganancias	
Ventas	163680,00
Costos	33328,18
Utilidad Bruta	130351,82
Gastos	52594,25
Utilidad Neta	77757,57

Punto de Equilibrio	
Ingresos	66041,48
Gastos	52594,25
Costos	13447,23
Utilidad neta	0,00

Balance General Inicial			
Activos		Pasivos	
Cristalería	11055,36	Préstamo Bancario	50000,00
Vajilla	5624,10		
Equipo Operativo	18138,00		
Equipo Operacional	1096,24		
Equipo Oficina	3562,00		
Muebleria Bar	41905,00		
Total Activos	81380,70	Total Pasivos	50000,00
		Patrimonio	
		Capital	31380,70
		Total Patrimonio	31380,70