

**Universidad San Francisco de Quito**  
**Colegio de Hospitalidad y Arte Culinario**

**PLAN DE NEGOCIOS**  
**DESARROLLO DE UN RESTAURANTE**  
**CARLOS ANDRES JARAMILLO ESPINOZA**

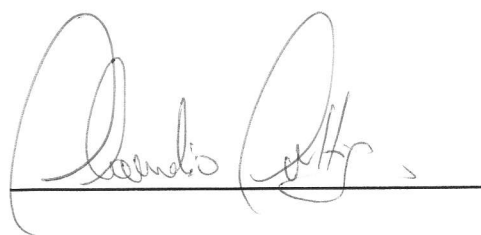
**Claudio Ianotti**

Asesor del proyecto de Titulación

Analista en producción y administración

Agropecuaria,

Profesional en Arte culinario



---

**Mauricio Cepeda,**

Decano del Colegio de Hospitalidad y Arte Culinario,

Máster en Hospitalidad



---

Quito, Ecuador 2012

**Derecho de autor: Carlos Andrés Jaramillo Espinoza**

**Art.5. El derecho de autor nace y se protege Por el solo hecho de la creación de la obra, independientemente de su mérito, destino o modo de expansión**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En los últimos años la industria alimenticia ha sido el servicio de mayor explotación y crecimiento a nivel mundial y nuestro país no ha estado ajeno a este fenómeno, así vemos como se han instalado todo tipo de locales (restaurantes, comida rápida, cafeterías, servicio de catering, etc); con este antecedente hemos desarrollado el proyecto *PANECILLO*.

El proyecto consiste en establecer un local totalmente innovador cuyo principal atractivo es ser un restaurante gourmet de comida típicamente ecuatoriana, combinado con un ambiente rústico, del mismo tipo que comparte el resto del centro histórico, así como una vista panorámica de todo el casco colonial de la ciudad capital.

*PANECILLO* tiene como principal objetivo el poder brindar al cliente la posibilidad de contar con un ambiente acogedor y elegante, además podrá disfrutar de los más exquisitos manjares que ofrece la cocina ecuatoriana, juntamente con shows folklóricos en vivo.

El punto que nos impulsó en llevar a cabo el proyecto *PANECILLO* en este lugar, fue que la empresa de Desarrollo del Centro Histórico, ha llevado a cabo la recuperación del casco colonial. Esta idea de realzar la belleza del primer patrimonio cultural de la humanidad, nos hizo querer enaltecer la gloria de la ciudad, haciéndola mucho más acogedora tanto para el cliente nacional como para el turista internacional.

Con el fin de comprobar la factibilidad de este proyecto, y tratando de optimizar todos los aspectos involucrados para que llegue a feliz término, se realizaron varios estudios y análisis de mercado. Comprobamos que además de cubrir en parte la creciente demanda existente por ese tipo de servicios seríamos unos de los primeros en ofrecer este tipo de servicio, en lo que refiere a tipo, calidad y atención. Además también comprobamos que es un negocio a través del cual se puede obtener una retribución interesante como rentabilidad de inversión, ya que en primer lugar la tasa de retorno es varias veces mayor que el rendimiento que tendría el mismo capital puesto al mejor interés, y la inversión se recupera en corto plazo.

Por tanto podemos concluir que el proyecto tiene la suficiente solidez para implementarse, el retorno justifica plenamente la inversión, el punto de equilibrio es bajo y fácilmente alcanzable.

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN
2. ANTECEDENTES GENERALES DE LA ZONA EN DONDE SE INSTALARA EL PROYECTO -PANECILLO-
  - 2.1 La Olla Del Panecillo
  - 2.2 Restauración Y Protección De La Olla Del Panecillo
  - 2.3 El Monumento A La Virgen De Quito
3. PLAN ESTRATEGICO
  - 3.1 Datos Generales
    - 3.1.1 Actividad A Desarrollar:
    - 3.1.2 Objetivo Social:
    - 3.1.3 Objetivos
    - 3.1.4 Logro De Los Objetivos.
    - 3.1.5 Visión
    - 3.1.6 Misión
    - 3.1.7 Valores Y Pilares De La Empresa
  - 3.2 Descripción Del Producto
    - 3.2.1 Productos De La Gama
    - 3.2.2 Definición Del Concepto De Producto
    - 3.2.3 Mercados Objetivos
    - 3.2.4 Target Y Nichos Del Mercado Objetivo
    - 3.2.5 Zonas Objetivo
    - 3.2.6 Sectores Objetivo
    - 3.2.7 Público Objetivo
    - 3.2.8 El Turismo En El Ecuador
  - 3.3 Analisis De Factibilidad
    - 3.3.1 Análisis Del Área En Cuestión
    - 3.3.2 Perfil Demográfico
    - 3.3.3 Perfil Económico
    - 3.3.4 Análisis De La Competencia
    - 3.3.5 Mercado Finca Raíz
  - 3.4 La Empresa Dentro Del Mercado

- 3.4.1 Imagen Y Posicionamiento
- 3.4.2 Fuerza Principal De Impulsión
- 3.4.3 Alianzas Estrategicas

#### 4. REQUERIMIENTOS LEGALES

- 4.1 Forma Juridica
- 4.2 Minuta De Constitución
- 4.3 Nombre De La Empresa
- 4.4 Logotipo
  - 4.4.1 Justificativo Logo Panecillo

#### 5. PLANTA FISICA

- 5.1 Ubicación
- 5.2 Edificio
- 5.3 Infraestructura
- 5.4 Diseño
- 5.5 Equipos
  - 5.5.1 Equipos De Cocina
  - 5.5.2 Herramientas De Cocina
  - 5.5.3 Mesas De Trabajo
  - 5.5.4 Área De Servicio
  - 5.5.5 Bar
  - 5.5.6 Muebles
  - 5.5.7 Limpieza
  - 5.5.8 Oficina
  - 5.5.9 Otros
- 5.6 Instalaciones

#### 6. ORGANIZACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

- 6.1 Estilo Y Filosofía De La Empresa
- 6.2 Cultura Organizacional
- 6.3 Estructura Organizativa
- 6.4 Organigrama
- 6.5 Personal Inicial
- 6.6 Organización Del Personal (Rotación Y Horarios)
- 6.7 Perfiles De Puesto

- 6.8 Gerencia Y Equipo Directivo
  - 6.9 Sistemas Y Recursos Operativos
  - 6.10 Funciones De Recursos Humanos
  - 6.11 Objetivos Recursos Humanos
  - 6.12 Planeación De Recursos Humanos
  - 6.13 Motivación
  - 6.14 Capacitación
  - 6.15 Procedimientos De Selección De Recursos Humanos
7. TIPOS DE CONTRATO
- 7.1 Establecimiento De Cálculo De Sueldos Por Funciones
8. PLAN OPERATIVO
- 8.1 operaciones administrativas
    - 8.1.1 descripciones del circuito administrativo
    - 8.1.2 definición de circuito operativo
    - 8.1.3 flujograma de actividades en progreso
    - 8.1.4 definición de los departamentos
    - 8.1.5 análisis descriptivo de departamentos por funciones y actividades
    - 8.1.6 características del departamento de a y b
  - 8.2 operaciones de a y b
    - 8.2.1 carta
    - 8.2.2 definición del tipo de servicio y descripción
    - 8.2.3 etapas de producción
    - 8.2.4 definición de receta estandar
    - 8.2.5 tabla de costos
    - 8.2.6 compras
    - 8.2.7 proveedores
    - 8.2.8 recepción y control de mercadería
    - 8.2.9 locales de almacenamiento
    - 8.2.10 requisiciones
9. PLAN DE MARKETING
- 9.1 Bases Para La Estrategia De Marketing
    - 9.1.1 Analisis Foda
    - 9.1.2 Competencia Directa

9.1.3 Competencia Indirecta

9.2 Estrategia De Marketing General De La Empresa

9.2.1 Producto

9.2.2 Diferenciación De Producto

9.3 Precio

9.3.1 Políticas De Precio

9.3.2 Precios Del Producto

9.4 Plaza

9.4.1 Políticas De Plaza

9.5 Promoción

9.5.1 Objetivos De La Promoción

9.5.2 Política De La Promoción

9.5.3 Acciones Promocionales

9.5.4 Promociones Adicionales

9.5.5 Descuentos Al Consumo

9.6 Personas

10. CONCLUSIONES:

11 AGRADECIMIENTOS



## **1. INTRODUCCIÓN**

Este proyecto nace como una respuesta a las demandas de turismo que se han generado en los últimos años debido a la recuperación del centro histórico en nuestro país, también el hecho de que Quito sea una hermosa tierra, rodeada de montañas, la cual nos acoge con su magia y recuerdos. Ahora es cuando nuestros tesoros coloniales ubicados principalmente en el Centro Histórico van recobrando vida, en donde cada una de sus esquinas iluminadas son centro de atención para aquellos quienes la atraviesan día a día. El trabajo cultural de la Colonia combina el arte europeo renacentista con el sentimiento artístico de los indígenas y mestizos. Esto y mucho más han hecho que nuestra ciudad sea declarada por la UNESCO, Patrimonio Cultural de la Humanidad. Pero más allá de ello, surge con el deseo de proporcionar servicios de recreación y alimentación en una zona que muestra un enorme potencial de desarrollo económico y demográfico, como es La loma del Panecillo.

Como dejar de lado nuestra ciudad rica de historia, alrededor de trescientos sesenta y cinco lugares, entre iglesias y museos que hay por recorrer; momento tras momento aumenta el número de interesados por visitar dicho lugar. Especialmente ahora cuando nuestro centro histórico se caracteriza por ser un espacio lleno de luz y con mejora de su seguridad.

Como olvidar el Hito geográfico, simbólico, histórico y paisajístico de Quito: El Panecillo. Cuyo nombre indígena era Yavirac. Es un mirador excepcional del paisaje natural urbano que posee un monumento de la Virgen de Quito, replica de la escultura de Legarda. Además se aprecia La Olla del Panecillo, construcción que fuera utilizada para abastecimiento de agua.

*PANECILLO*, restaurante de comida típica gourmet se encuentra en este maravilloso y acogedor lugar, en donde mientras se deleita un sin número de delicias ecuatorianas la vista y sentimiento van tomando brama y hacen que la visita a este esplendoroso lugar se torne en una satisfacción total al combinar el paladar con la vista y el sentimiento de Quito.

Después de que hemos visitado el lugar y analizado el mismo, hemos determinado que las opciones de sitios que prestan el servicio de alimentación y recreación son limitadas, por no decir las nulas, así como pobre es el trato al cliente y empírico el servicio. Dadas estas circunstancias hemos decidido ofrecer una propuesta diferente e innovadora, que se acople a las necesidades ingentes de la población y brinde al turista un trato especializado y de calidad, que refleje la verdadera imagen de esta ciudad, llena de calidez, no solo por su gente sino también por su ubicación geográfica y cultural.

Creemos que las condiciones especificadas en los párrafos anteriores son idóneas para que se desarrollen las capacidades y conocimientos de nosotros, jóvenes emprendedores, que deseamos poner a prueba no solo nuestros conocimientos sino también explotar la imaginación y las ganas de demostrarnos tanto a nosotros como al país de que las herramientas se encuentran en nuestras manos. Sólo es cuestión de trabajar en equipo para alcanzar el éxito!

## **2. ANTECEDENTES GENERALES DE LA ZONA EN DONDE SE INSTALARA EL PROYECTO *-PANECILLO-***

El Panecillo se encuentra a 3.000 metros sobre el nivel del mar. Ascendiendo por una carretera de 2 Km. de largo, la misma que está hecha de piedra que se eleva en espiral hasta su cima, a lo lejos se observan montañas cubiertas de nieve, montañas como el Cotacachi, Cayambe, Atacazo, Corazón, Los Ilinizas, el Rumiñahui, Cotopaxi, Antizana, Sincholhua, y el volcán Pichincha, este último tiene sobre sus faldas la ciudad de Quito. Los turistas pueden deleitarse del espectáculo que ofrece este volcán, al lado Sur de su cumbre nevada, una formación rocosa natural forma del perfil del Mariscal Antonio José de Sucre con su amplia frente y nariz aguileña.

## **2.1 LA OLLA DEL PANECILLO**

Entre los españoles fundadores de la ciudad de Quito, no faltó uno, que quizá fue de ascendencia árabe, un potentado con autoridad política que se apoderó del sitio en el cual se encontraba el destruido templo Yavirac (Panecillo). Allí construyó su mansión señorial, a la cual y llamó "Bella-vista", desde donde dominaba la ciudad. Para proveerse de regadío para sus jardines, en principio aprovechó el agua de una cocha construida por los indígenas, para sus menesteres domésticos, en el vértice inferior de un hoyo natural en la cima del Panecillo. Más tarde, como era insuficiente el agua de invierno que se recogía en la cocha indígena, se le ocurrió construir un aljibe o cisterna en forma de un jarrón árabe o hídria, al que hoy llamamos "Olla del Panecillo".

En la actualidad, el orificio principal de salida del agua, se le ha convertido en puerta de entrada al interior de la Olla, transformando así en un centro de atracción y curiosidad turística.

No se podrá pensar en que la Olla del Panecillo fuera construida para ceremonias de la religión solar debido a que los indígenas no conocían todavía el ladrillo de barro cocido a alta temperatura, ni la cal como argamasa (material con el cual fue construida la olla). En esta forma queda indicado que la Olla del Panecillo, objeto de una serie de fábulas y leyendas, no es tan antigua como se venía suponiendo; sin embargo, encierra secretos históricos que poco se conocen.

## **2.2 RESTAURACION Y PROTECCIÓN DE LA OLLA DEL PANECILLO**

El historiador y arqueólogo Jacinto Jijón y Caamaño realiza excavaciones al contorno de la Olla, pero nada particular encontró; en cambio, a 250 metros de la actual calle Ambato, al pie del Panecillo (sitio donde se supone se encontraba el templo Yavirac del Sol), encontró algunas muestras de petroglifos del adoratorio solar. Fue el primer Alcalde de la ciudad capital (1946) Se preocupó por la restauración de tan interesante construcción colonial, la cuál la protegió con un muro de piedra circular, como se observa actualmente. Laboró por la protección y conservación de la parte antigua de la ciudad, dentro de la cual están los hermosos templos coloniales como La Compañía, San Francisco, San Agustín, Santo Domingo, etc.

### **2.3 EL MONUMENTO A LA VIRGEN DE QUITO**

El decreto legislativo del 6 de Agosto de 1892 dispuso erigir en la cima del Panecillo una estatua a la Stma. Virgen, siendo Presidente del Ecuador el doctor Luis Cordero.

El 22 de Noviembre de 1947, por escritura pública, el Ilustre Municipio de Quito, siendo Alcalde don Jacinto Jijón y Caamaño, donó 10.000 metros cuadrados a la Curia Metropolitana, época del Arzobispo Carlos María de la Torre, con el compromiso de construir el Monumento en el plazo de 30 años. Con este fin, en 1954 se constituye el Comité Nacional pro Monumento a la Stma. Virgen de Quito, presidido por el Alcalde señor Rafael León Larrea. Participaron varias instituciones, como la junta de Defensa Artística, la Casa de la Cultura, etc. En el mismo año se promovió un concurso internacional de anteproyectos, siendo ganadora la firma Giuseppe Ciocchetti de Roma; el 26 de Noviembre del mismo año, se dio comienzo la construcción del monumento con una base circular de hormigón y piedra traída de las canteras de El Cinto para forrar el gran pedestal pétreo de 12 metros. La altura del monumento, es de 42,50 metros, incluida la base. La construcción se hizo por etapas bajo la dirección del Arq. Virgilio Flores.

El escultor español Agustín de la Herrán Matorras, artista de fama mundial, ejecutor de monumentos en Washington, El Salvador, España, etc. dirigió la obra considerada la más grande del Mundo construida en aluminio. Tomó como modelo la imagen de la Virgen alada de Quito de Bernardo de Legarda, gran escultor quiteño de la época colonial (1700-1773) que representa a la Madre de Dios y al ideal sublime de la mujer victoriosa sobre el pecado, hecho bíblico, (Apocalipsis 12). La escultura original se conserva en el templo de San Francisco de Quito.

El monumento fue hecho en España, el 11 de Julio de 1973 tuvo su ingreso legal al Ecuador. Finalmente, el 13 de junio de 1975, se inició el montaje de la estatua compuesta por más de 7.000 piezas, incluyendo los pernos. Las piezas están hechas de diversos materiales metálicos y no metálicos que colocados técnicamente evitan dilataciones que pueden causar daños, así como para preservar de las fuertes Corrientes de viento, oxidación y descargas eléctricas de la atmósfera. Se terminó el año de 1977.

### **PANECILLO**

*PEQUEÑO PAN de los Andes,*

*Shungoloma de los Quitus,  
Panecillo de los hispanos,  
cima de Legarda para su virgen alada.*

*Salpicado de casitas blancas,  
cual colmenas superpuestas,  
de rojizos techos de barro  
con sus caminos tortuosos a cuestras*

*Sabes de lo infinito como el tiempo,  
de la vida de tu ciudad campanario,  
sabes de historias y leyendas,  
de tu templo, Yavirac, milenario.*

*Panecillo de verdes laderas sin igual,  
de catsos y churos, que escondidos llevabas  
para entregar en ritual banquete  
de la mística ceremonia equinoccial.*

*Contemplaste escenas del Reino de Quito,  
de Atahualpa su altiva lealtad,  
las hazañas del gran río Amazonas  
y la epopeya de la libertad.*

*Sabes de comida india y mestiza  
cocida en olla de barro,  
de la fenesca, de la papa asada en ceniza,  
del yaguarlocro, llapingacho y del cariucho con cui.*

*Conoces de los buñuelos, las guaguas de pan,  
las chogllotandas, el librillo con papas y aji;  
el locro de nabo, el caldo de patas, el timbushca  
y el dulce jucho de negro capulí.*

*Eres escenario de arte pródigo de canciones  
al mismo tiempo dispones de viento, nube y flor,  
pareciera un carnaval de silbos e ilusiones donde  
cantan las quiteñitas con todo amor.*

### **3. PLAN ESTRATEGICO**

#### **3.1 DATOS GENERALES**

##### **3.1.1 ACTIVIDAD A DESARROLLAR:**

La empresa se dedicará a prestar servicio de alimentos y bebidas, mediante la instalación de un Restaurante Gourmet de Primera categoría y servicios complementarios de promoción turística a través de la presentación de shows folklóricos, venta de souvenirs y demás servicios correspondientes a su categoría.

Es necesario indicar que este proyecto, por su ubicación, por su diseño arquitectónico y por su variedad de servicios, constituirá un verdadero atractivo turístico de jerarquía internacional, que movilizará importantes flujos turísticos, por cuanto ofrecerá un servicio alternativo que permitirá al visitante disponer de una variada y diversificada gama de servicios inexistentes en el área de influencia del proyecto, entre los servicios más importantes tenemos: Comida Típica Gourmet, amplia gama de bebidas tanto Nacionales como Internacionales, Shows Folklóricos, Venta de Souvenirs, todo esto conjugado con una excelente vista panorámica del Quito Colonial.

##### **3.1.2 OBJETIVO SOCIAL:**

La empresa se dedicará al servicio de alimentos y bebidas, complementado con la presentación habitual de shows folklóricos, los mismos que serán del deleite de todo el público. El establecimiento logrará este objetivo mediante la implementación de un precio pre-fijado y otras actividades afines al servicio y permitidas por la Ley.

### **3.1.3 OBJETIVOS**

#### **General:**

- ✚ Posesionarse en el mercado de Quito, como un restaurante de la más alta categoría, dedicándonos a la renovación, producción y elaboración de comida típica, logrando así, el rescate y desarrollo tanto de nuestras raíces culinarias como de esta zona tradicional de la ciudad.

#### **Específicos:**

- ✚ Brindar un excelente servicio a nuestros clientes volviéndolos fieles y permanentes a nuestras instalaciones, a través del profesionalismo y la capacidad en la atención, no solo a nivel del servicio de alimentación, sino también en el campo recreacional, eventos, banquetes, convenciones, etc.
- ✚ Evaluar periódicamente que los procesos, sistemas de operación y ciclos de servicio se encuentren en condiciones óptimas de funcionamiento para asegurar y garantizar el cumplimiento de las metas administrativas y de servicio al cliente.
- ✚ Ofrecer capacitación permanente al recurso humano para avalizar de esta manera la calidad y la eficiencia.
- ✚ Producir y vender alimentos de la más alta calidad.
- ✚ Posicionamiento en el mercado, utilizado como herramienta importante, de modo que se logre mantener satisfecha a la demanda turística, no solo a los clientes actuales sino a los potenciales.
- ✚ Innovar constantemente, refrescar a los clientes fijos mediante la implantación de tendencias vigentes en la industria con respecto a decoración, ambiente, atracciones, inmobiliario, alimentos, etc.

### **3.1.4 LOGRO DE LOS OBJETIVOS.**

Siendo el grupo de trabajo el factor más importante en la superación de un negocio, nosotros contamos con un grupo humano muy importante y capacitado para poder mantener armonía en nuestro establecimiento, este personal de trabajo no solo aporta en

la mejora interna de la empresa, sino que también, refleja la calidad de la misma. El lema principal de todo negocio próspero es mantener al cliente feliz, manteniendo a nuestro personal contento, podemos claramente satisfacer a nuestros usuarios para poder siempre mantener la calidad de servicio que la empresa busca alcanzar.

El equipo de trabajo interno de la empresa debe sentirse cómodo con el lugar de trabajo en el que se encuentra, por lo tanto se considera que el empleado reciba el salario justo correspondiente al trabajo que realicen.

Otro de los aspectos importantes del recurso humano es que se cuente con la suficiente motivación, respeto y consideración, ese derecho debemos tener hacia con ellos, solo así lograremos que los empleados de nuestro negocio atiendan al cliente en la forma que se merecen, pero sobre todo mantener siempre el nombre de nuestro establecimiento en alto y mantener la calidad esperada.

Otro de los aspectos de los que tenemos que preocuparnos de manera muy especial, es del control de los gastos que se realizan de la materia prima para la preparación de los platos, tanto el momento de la adquisición como de la preparación en sí de los alimentos, que ofreciendo la mejor calidad posible de platos, no nos excedamos en la cantidad de materia prima a usarse.

En otro aspecto nos mantendremos dentro del plan de Marketing de acuerdo a las políticas establecidas para explotar todos los segmentos del público al cual nos estamos enfocando.

Queremos dar un nuevo tipo de servicio para que el cliente se sientan que están en su propia casa, ese es un punto muy importante para nosotros, ya que es lo que creemos que nos vuelve diferentes del resto de personas que puedan ofrecer este tipo de servicio, y con el objetivo a largo plazo de poder ofrecer a nuestros clientes un servicio mucho más completo.

### **3.1.5 VISIÓN**

Ser el primer y más exclusivo restaurante gourmet de comida ecuatoriana de la capital, que manteniendo y respetando los ingredientes esenciales de la cocina tradicional los incorpore a las tendencias culinarias modernas. Contribuir al rescate de nuestro



patrimonio cultural e histórico.

### **3.1.6 MISIÓN**

Somos una empresa con el ideal de renovar la cocina tradicional ecuatoriana, con la aplicación de técnicas e ideas nuevas, y ofrecer la más amplia gama culinaria que muestre nuestra verdadera identidad nacional, al mismo tiempo que rescataremos otros productos ecuatorianos por medio de innovaciones en la comida gourmet para lograr demostrar la variedad que se halla en nuestro país y que no existe necesidad de dependencia externa.

### **3.1.7 VALORES Y PILARES DE LA EMPRESA**

- ✚ Contar con un chef de gran experiencia en la cocina ecuatoriana, el mismo que cuente con creatividad y conocimiento de las tendencias culinarias modernas.
- ✚ Disponer de un equipo humano profesional altamente capacitado distribuido equitativamente en todas las áreas importantes de la empresa, tales como son las de cocina, servicio y administración,
- ✚ Ubicación estratégica, en una zona de gran atractivo turístico que permita disfrutar de una vista panorámica, tanto del cliente nacional como de los turistas, del Quito tradicional.
- ✚ Ofrecer los platos más representativos de la cocina nacional, al igual, se pretende fusionar otros ciertos productos para la innovación en la cocina ecuatoriana.
- ✚ Utilizar productos originarios y de la mejor calidad de las diferentes regiones de nuestro país.
- ✚ Infraestructura moderna y funcional, con una ambientación que refleje en cada uno de sus detalles nuestra identidad nacional.
- ✚ Precios que permitan mantener el alto estándar de calidad de nuestros productos.
- ✚ Promoción de espectáculos artísticos y culturales.

## 3.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO










Nuestro producto, se caracteriza por ser de primera categoría, tipo gourmet, su presentación, sabor y creatividad son excelentes, los mismos que enaltecen el nombre de nuestra empresa. El producto está enfocado exclusivamente en la cocina ecuatoriana, la cuál utiliza ingredientes, condimentos y productos nacionales y de la mejor calidad. Nuestro producto está distribuido en entradas, sopas y potajes, platos fuertes, especialidades, postres, jugos y bebidas espirituosas.

El producto comprende una rigurosa selección de los platos más representativos de las diferentes regiones del país, con la finalidad de demostrar la gran versatilidad y diversidad que caracteriza la cocina nacional.





Como elemento innovador de nuestro producto, destaca la incorporación de las nuevas tendencias de la cocina moderna y principalmente en cuanto a presentación, texturas, combinación de sabores y colores.

### 3.2.1 PRODUCTOS DE LA GAMA

#### Entradas:

-  Carapacho de Jaiba
-  Ceviche de Langosta
-  Ceviche de Pescado
-  Ceviche de Palmito
-  Tamales de arroz
-  Empanadas de verde
-  Empanadas de morocho
-  Ensalada Equinoccio
-  Carpacho de corvina con atún

#### Sopas

-  Locro de papa
-  Cazuela de mariscos
-  Sopas de bolas de verde
-  Crema aguacate con mejillones

- ✚ Consomé de pollo

### **Plato Fuerte**

- ✚ Brochetas de langostino al grill
- ✚ Medallones de cerdo.
- ✚ Pollo en salsa de uvillas
- ✚ Encocado de pescado
- ✚ Langostinos rellenos
- ✚ Lomo en salsa de cacao y habano Montecristi
- ✚ Filete de Pargo rojo en crujiente verde.
- ✚ Brochetas de carne en hierba buena
- ✚ Careé de cordero en salsa de naranjilla

### **Postres**

- ✚ Helados de paila
- ✚ Helado frito de aguacate.
- ✚ Mousse de guanábana
- ✚ Enrollado de mango
- ✚ Buñuelos en salsa de naranjilla
- ✚ Crepes en salsa de higos.

### **Bebidas Frías.**

- ✚ Colas
- ✚ Agua con Gas
- ✚ Agua Sin Gas
- ✚ Té Helado
- ✚ Jugos naturales
- ✚ Cervezas nacionales
- ✚ Cervezas importadas
- ✚ Chicha

### **Bebidas Calientes:**

- ✚ Chocolate de la abuela
- ✚ Irish Coffee
- ✚ Capuccino

- ✚ Mocaccino
- ✚ Espresso
- ✚ Americano
- ✚ Latte
- ✚ Macciatto
- ✚ Canelazos

### **Vinos**

- ✚ Vino de la casa Tinto Copa
- ✚ Vino de la casa Blanco Copa
- ✚ Vino de la casa Tinto Botella
- ✚ Vino de la casa Blanco Botella
- ✚ Castillero del Diablo

### **Licores**

- ✚ Whisky
- ✚ Whisky 12 años
- ✚ Vodka
- ✚ Ron
- ✚ Amaretto
- ✚ Chinchón
- ✚ Zambuca
- ✚ Baileys
- ✚ Espíritu del Ecuador
- ✚ Gin

### **Cócteles**

- ✚ Padrino
- ✚ Mojito
- ✚ Caipiriña
- ✚ Blody Mary
- ✚ Mai Tai
- ✚ Piña Colada
- ✚ Daiquiri

- ✚ Vino Hervido
- ✚ Tequila Sunrise
- ✚ Ruso Negro
- ✚ Margarita
- ✚ Long Island Iced tea

### 3.2.2 DEFINICIÓN DEL CONCEPTO DE PRODUCTO

Debido a que dentro de nuestra Gastronomía Ecuatoriana hay una amplia gama de sabores y colores, así como géneros y estilos, se pretende sacar el mayor provecho posible para que tanto el cliente nacional, como el internacional pueda degustar de esta exquisita gastronomía, hemos decidido que nuestro restaurante posea una temática completamente nacional, aprovechando de esta manera la ubicación, la cual representa una identidad Ecuatoriana, tal y como es el icono del *PANECILLO*, el mismo que se intenta reflejar en la alta cocina ecuatoriana. Se pretende fusionarla, para así dar un giro a la cocina tradicional sin perder las raíces de la misma.

Es a su vez el traer toda esta diversidad de regiones, de cultura en un solo plato que nos permite dar a conocer cuan interesante es lo nuestro.

### 3.2.3 MERCADOS OBJETIVOS

Nuestro mercado objetivo está compuesto de los siguientes segmentos:

- ✚ Residentes locales de ingresos medios altos y altos.
- ✚ Turistas nacionales de ingresos medios y altos.
- ✚ Turistas internacionales de ingresos medios y altos.
- ✚ Ejecutivos nacionales y extranjeros de ingresos medios altos y altos.
- ✚ Familias de ingresos medios altos y altos.

### 3.2.4 TARGET Y NICHOS DEL MERCADO OBJETIVO

Está orientado, de preferencia, a los turistas nacionales y extranjeros de nivel medio alto y alto, ejecutivos nacionales y extranjeros de nivel medio alto y alto, con la finalidad de

asegurar un flujo estable de consumidores y difundir nuestra tradición culinaria. En segundo lugar están las familias de nivel medio alto y alto.

### 3.2.5 ZONAS OBJETIVO

Nuestro mercado no está estratificado por zona objetiva, debido a que el restaurante se encuentra en una zona central y de atractivo turístico tanto nacional como internacional.

### 3.2.6 SECTORES OBJETIVO

Igualmente nuestro sector objetivo comprende toda la ciudad de Quito y sus alrededores.

### 3.2.7 PÚBLICO OBJETIVO

Son los turistas nacionales y extranjeros de ingresos altos y medios altos, ejecutivos nacionales y extranjeros de altos y medios altos ingresos, al igual que familias de ingresos altos y medios altos.

### 3.2.8 EL TURISMO EN EL ECUADOR

Antes de analizar la situación del mercado turístico hacia la zona de influencia del proyecto *PANECILLO* conviene revisar la demanda receptiva a nivel nacional, que permita conocer el flujo turístico proveniente del resto del mundo, porque parte de esta demanda será captada por *PANECILLO*

#### Turistas Extranjeros Ingresados Al País Periodo: 2009 - 2010

<b><u>LLEGADA</u></b>		
<b>EXTRANJEROS</b>		
	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>ENERO</b>	59.673	56.751
<b>FEBRERO</b>	45.905	48.420
<b>MARZO</b>	47.278	53.289
<b>ABRIL</b>	48.967	46.847
<b>MAYO</b>	47.192	52.527
<b>JUNIO</b>	57.779	57.618
<b>JULIO</b>	69.757	66.860
<b>AGOSTO</b>	61.628	55.404
<b>SEPTIEMBRE</b>	46.298	53.385
<b>OCTUBRE</b>	48.750	55.743
<b>NOVIEMBRE</b>	50.680	47.405
<b>DICIEMBRE</b>	56.654	59.744
<b>TOTAL</b>	<b>640.561</b>	<b>653.993</b>

FUENTE: Boletín Estadísticas De CETUR  
 ELABORACION: Propia.  
*Datos proyectados.*

De la información anterior se desprende el siguiente análisis:

La tasa anual promedio de crecimiento de la variable indicada es del 4.5 %, tasa que puede considerarse como halagadora, tomando en cuenta que la promoción realizada en el exterior no ha respondido a un proceso de planificación y selección estricta de mercados y material promocional por parte del Organismo Oficial del Turismo (CETUR).

Falta de una política promocional definida y coordinada con la empresa privada que permita planificar un producto turístico competitivo y acorde a las necesidades de los mercados que se desea conquistar.

Carencia de una política de migración y de concienciación que elimine una serie de restricciones que dificultan el ingreso normal de visitantes especialmente de los provenientes de Colombia, considerando que este país es el segundo mercado emisor.

### **Llegada De Extranjeros Al Ecuador Según Meses**

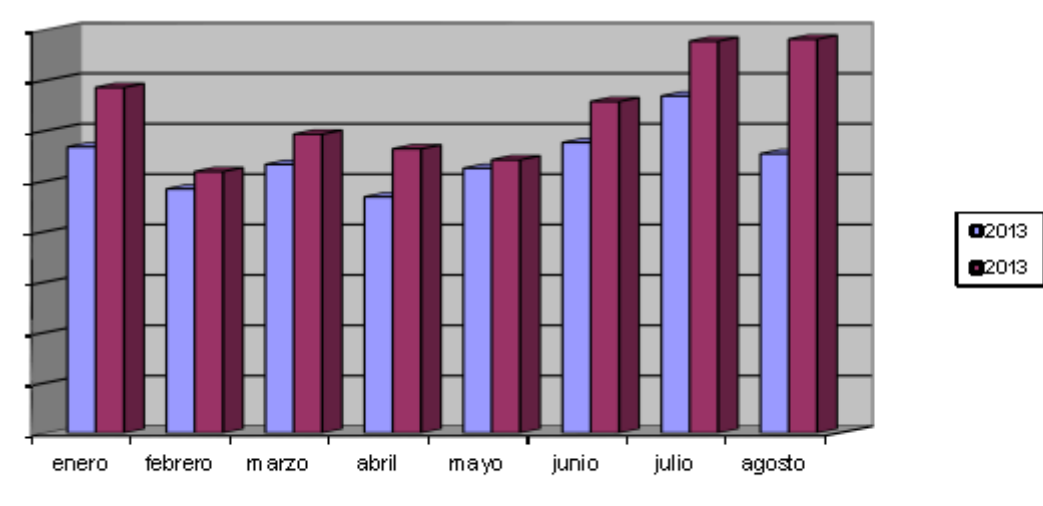
#### **FLUJO DE LLEGADAS EN EL ECUADOR 2009-2010 DATOS PROVISIONALES PARA LOS AÑOS**

#### **LLEGADA DE EXTRANJEROS**

	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>VAR%</b>
<b>ENE</b>	54.564	51.290	59.673	56.751	68.559	20,81
<b>FEB</b>	37.674	43.107	45.905	48.420	51.871	7,13
<b>MAR</b>	36.870	42.676	47.278	53.289	55.347	3,86
<b>ABR</b>	32.134	52.007	48.967	46.847	56.387	20,36
<b>MAY</b>	33.704	43.444	47.192	52.527	54.210	3,20
<b>JUN</b>	42.779	54.448	57.779	57.618	65.773	14,15
<b>JUL</b>	55.767	76.071	69.757	66.860	77.741	16,27

<b>AGO</b>	54.069	60.878	61.628	55.404	78.144	41,04
<b>Subtotal</b>	347.561	423.921	438.179	437.716	508.032	16,06
<b>SEP</b>	40.195	44.540	46.298	53.385		
<b>OCT</b>	39.339	49.717	48.750	55.743		
<b>NOV</b>	39.395	50.367	50.680	47.405		
<b>DIC</b>	51.180	58.545	56.654	59.744		
<b>TOTAL</b>	<b>517.670</b>	<b>627.090</b>	<b>640.561</b>	<b>653.993</b>		

Fuente : CETUR  
 Elaboración: Propia.



Los meses de: julio, agosto, diciembre y enero son los de mayor afluencia de visitantes que registra el país, como se puede observar del cuadro precedente, varios de estos meses coinciden con el período vacacional de algunos mercados de Estados Unidos, Colombia y de varios países Europeos, por lo que se debe tomar acciones urgentes, preparando y diseñando paquetes turísticos que respondan a los gustos y preferencias de estos mercados y sobre todo diversificando la oferta con proyectos que satisfagan los requerimientos de los turistas .

Considerando que el país registra un notable y halagador incremento de los flujos turísticos provenientes del exterior, *DELCA S.A.*, se ha empeñado en efectuar los contactos y las conexiones pertinentes con algunos operadores de turismo del país y del



exterior, tendientes a promocionar y hacer conocer el proyecto, a fin de que estos operadores en sus habituales programaciones turísticas incluyan sus servicios.

Además hay que considerar que la ubicación del proyecto, en el centro mismo de una zona rica en atractivos y recursos, lo convertirán en un sitio exclusivo y estratégico; porque permitirá al visitante disfrutar de la mejor cocina gourmet Ecuatoriana del País, mientras se deleita de los atractivos que la ciudad capital ofrece.

### **3.3 ANALISIS DE FACTIBILIDAD**

#### **3.3.1 ANÁLISIS DEL ÁREA EN CUESTIÓN**

El área delimitada donde se encuentra nuestro local es 575,20 m<sup>2</sup>. la cuál está ubicada en el sector de La Loma del *PANECILLO*. El acceso es fácil a pesar de tener un camino empedrado, este detalle ayuda al atractivo del área, permite que el cliente recuerde los tiempos ya pasados, en los cuales las calles eran todas empedradas. A su vez por estar ubicado en el centro histórico y debido a que se encuentra en restauración, la iluminación publica que guía todo el camino hacia el restaurante es de primer orden; se cuenta con guardianía las 24 horas del día por parte de la policía municipal ya que al estar ubicado al lado del atractivo turístico de la virgen del panecillo se ofrece una seguridad extrema para todo visitante y provee a su vez al cliente tranquilidad y seguridad. Posee amplios parqueaderos; se cuenta con acceso peatonal y a su vez hay acceso para minusválidos. Ésta área, debido a la restauración antes mencionada por parte de la Empresa de Desarrollo del Centro Histórico, nos brinda la satisfacción de poder decir que esta en pleno desarrollo; las casa aledañas al restaurante son casas que cuentan historias pasadas, muy hermosas en su arquitectura y nos recuerdan de ese Quito colonial, los mismos que enriquecen de esta manera la experiencia del visitante, dándole a conocer un poco mas sobre nuestro Quito y a su vez proporcionando un enriquecimiento del sector; de esta manera se rescata lo nuestro y nuestras raíces.

#### **3.3.2 PERFIL DEMOGRÁFICO**

De acuerdo a datos del último censo nacional, se logró determinar que cerca de 15,000 familias ecuatorianas se encuentran en estratos sociales medios altos y altos. El nivel de educación de las mismas, se encuentra en un nivel alto, lo cual es muy conveniente para con los intereses de la empresa. Afortunadamente nuestro mercado objetivo posee gente

que gusta del buen comer y busca de sitios especiales para pasar un buen momento. Los turistas a su vez conforman un mercado inmediato importante ya que tienen equivalencia a grupos grandes que visitan nuestra ciudad. El *PANECILLO*, al estar ubicado en el centro de la ciudad nos brinda gente que no viene únicamente de una cierta área de la misma, sino de absolutamente toda, obteniendo así gente de los mejores barrios de Quito.

Al ofrecer centro de convenciones a su vez obtenemos clientela a nivel político y social en general.

### 3.3.3 PERFIL ECONÓMICO

Debido a que el centro de Quito o el Quito colonial esta considerado como el 1er patrimonio de la humanidad y a que existe el proyecto de restauración de este, se lo considera como un área en auge económico eminente.

### 3.3.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Tenemos competencia en el sector debido a la forma en la cual se esta fomentando el centro histórico. Entre la competencia más importante, tenemos:

- 📍 Mea Culpa (ubicado en el Palacio Arzobispal)
- 📍 Mosaico (ubicado en la Loma de Itchimbia)
- 📍 Theatrum (muy próximo a abrir en el Teatro Sucre)
- 📍 Níspero (ubicada en Valladolid y Cordero)
- 📍 La Ronda (ubicada el Bello Horizonte y Almagro)
- 📍 La Cueva del Oso (ubicada en la Chile y Venezuela)

Nuestra ventaja competitiva es que ofrecemos una gama de platos que a pesar de ser cocina ecuatoriana están fusionados, lo cual no tienen los otros restaurantes en competencia; a su vez podemos ver que tanto *Theatrum* como *Mea Culpa*, a pesar de estar situados en el centro histórico, no ofrecen comida típica sino internacional.

Un restaurante que corresponde a una competencia más directa es el *Mosaico*, debido a que éste también posee una vista excelente, pero no proporciona productos

Ecuatorianos, sino de origen Griegos. Nuestra ventaja es el que nos encontramos en una loma mucho más alta y a su vez en el corazón del centro, lo cuál nos proporciona una mejor vista.

Otro de los puntos a nuestro favor es el hecho de que al estar ubicado en el *PANECILLO*, y siendo este un icono de la ciudad de Quito, estamos en ventaja indiscutiblemente al partir de la temática típica ecuatoriana, la cual fusiona lo antiguo con lo moderno; intenta romper esquemas con la variedad de platos y shows en vivo así como con la venta de recuerdos, los cuales harán que el cliente parta con la idea de regresar pronto.

### **3.3.5 MERCADO FINCA RAÍZ**

Existe una concesión por medio de un concurso proporcionado por la Empresa de Desarrollo del Centro Histórico a 5 años plazo, obtenemos respaldo y seguridad para nosotros, los inversionistas, y a su vez el hecho de que el precio de alquiler no sea alto, nos permite sacar una mayor ganancia.

## **3.4 LA EMPRESA DENTRO DEL MERCADO**

### **3.4.1 IMAGEN Y POSICIONAMIENTO**

Nuestra imagen es de ser un restaurante de alta categoría gourmet ofreciendo un excelente servicio y comida en un lugar extremadamente especial. La forma en que se quiere lograr esto es por medio del excelente ofrecimiento de esta comida y servicio, pero sobre todo, ofrecer la diversidad de comida que no ha sido antes vista en ningún otro restaurante; es parte fundamental del NÚMERO 1 en la alta gastronomía ecuatoriana, ser el líder del mercado por el tipo de servicio que se ofrece.

- 🚦 Nos posicionamos como el único en nuestro genero.
- 🚦 Nos diferenciamos al lograr que nuestros visitantes alcancen una total satisfacción en el momento que deleitan su paladar mientras su vista y sentimientos van quedando plasmados al admirar el paisaje natural urbano.

Una mezcla de deleite de paladar, vista y sentimiento hacen que nuestro restaurante ocupe el primer lugar en la mente del consumidor.

### 3.4.2 FUERZA PRINCIPAL DE IMPULSIÓN

Nuestra fuerza de impulsión para llegar a ser NUMERO 1 es el tener un grupo de profesionales calificados con mucha experiencia que ayudan a sacar el restaurante adelante.

La organización es muy importante, la cuál se lleva a cabo con exactitud y puntualidad.

Escoger productos de primera calidad con proveedores puntuales y eficaces.

Manejar y controlar los costos de una manera clara y exacta.

Tener en mente que somos parte de un equipo el cual tiene que estar siempre juntos para mantener en alto la calidad de producción y servicio que se quiere brindar.

### 3.4.3 ALIANZAS ESTRATEGICAS

Para poder reducir costos y a su vez sacar mayores ganancias formamos alianzas estratégicas, contratos, acuerdos, de esta manera se logra mejorar ventas, disminuir costos y sacar mayores ganancias. Entre las alianzas más reconocidas tenemos:

- ✚ **Pronaca:** Su marca será de uso exclusivo. Pronaca nos proporcionará un producto seguro y confiable y a su vez descuentos, financiarán los menús.
- ✚ **Espíritu del Ecuador:** Nos dará muchas promociones como es el 2 X 1, ladie's night, segundo a mitad de precio, por ser el auspiciante oficial
- ✚ **Dilsa:** Nos proveerá una cantidad de licores, los cuáles contarán con descuentos, lo que nos permite sacar ganancias más amplias.
- ✚ **Coca Cola:** Nos facilitará las surtidoras de gaseosas, así como los frigoríficos necesarios para el almacenamiento de su producto.
- ✚ **Nestlé:** Nos proporcionará la surtidora del té helado, así como la de sus otros productos como diferentes tipos de cafés y cacao, así como otros productos para producción correspondientes a su marca.

A su vez, nos aliaremos con CAPTUR, el cuál nos permitirá tener acceso a las agencias de viajes, las que nos ayudarán con una gran cantidad de turistas y clientes. El propósito

de esta alianza es el de darnos a conocer como un icono de la cocina ecuatoriana y un sitio que se deba visitar al estar en Quito.

#### **4. REQUERIMIENTOS LEGALES**

##### **4.1 FORMA JURIDICA**

Sociedad Anónima, que será legalmente constituida, en el mes de marzo del 2004 e inscrita en el Registro Mercantil del Distrito Metropolitano de Quito.

##### **CARACTERÍSTICAS DEL CAPITAL.**

Capital Social suscrito y a pagar S/. 150.000.00

##### **NÓMINA DE ACCIONISTAS Y APORTE DE CAPITAL**

CARLOS ANDRES JARAMILLO. 50 %

SEBASTIAN JIMENEZ LOZADA 50%

---

**TOTAL 100%**

**Composición del Capital:** 100% Nacional.

**Presidente del Directorio:** Sr. CARLOS JARAMILLO

**Gerente Administrador:** Sr. SEBASTIAN JIEMENEZ

##### **Referencias Bancarias y Comerciales.**

Banco de Pichincha Cta. No. 2871745

Diners Club Cta. No. 3654202724XXXX

##### **Referencias Comerciales**

 Interocsa

Telf. 227-022/022-023

Plásticos Koch	Telf. 353-302/350-442/351-288
Resiquim	Telf. 482-180/482-000
Galeria del Color	Telf. 256-1352
Serviequipos	Telf. 256.2568

## 4.2 MINUTA DE CONSTITUCIÓN

(anexo No. 1)

## 4.3 NOMBRE DE LA EMPRESA

El restaurante será llamado **PANECILLO**, debido a su ubicación en el mismo. El justificativo es que la palabra **PANECILLO** propiamente, se encuentra posicionada tanto nacional como internacionalmente, debido a su connotación única.

## 4.4 LOGOTIPO

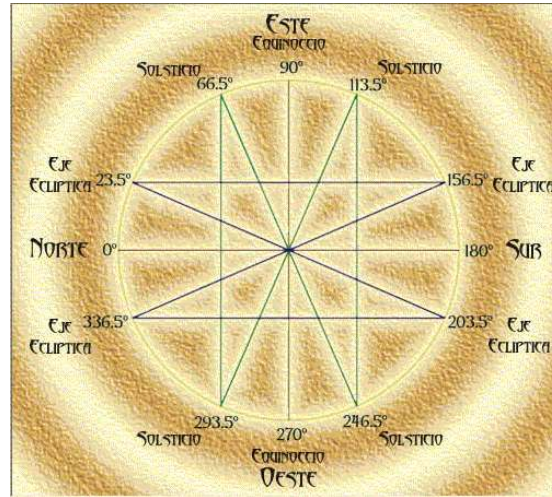


### 4.4.1 JUSTIFICATIVO LOGO PANECILLO

El logo representa la inclinación del eje de rotación de nuestro planeta con respecto al plano de la órbita en el sistema solar. Esta inclinación dibuja una línea imaginaria llamada Eclíptica. Es gracias a esta inclinación que existe vida en nuestro planeta. Así es, como tenemos la presencia de las estaciones, puesto que una época del año el sol ilumina el hemisferio sur y otra época el hemisferio norte.

En la antigüedad, los indígenas siguieron con mucha paciencia estos movimientos y lograron así, determinar el sitio, en donde, durante los equinoccios, el sol no proyecta

sombra a medio día porque se ubicaba perfectamente en el cenit, el punto mas alto, más perpendicular y así determinaron con perfección el posicionamiento de la línea equinoccial



## 5. PLANTA FISICA

### 5.1 UBICACIÓN

El restaurante *PANECILLO* estará ubicado en la ciudad de Quito, estratégicamente situado sobre la Loma del mismo nombre, en las calles General Melchor Aymerich y Palestina.

### 5.2 EDIFICIO

(anexo No. 2)

### 5.3 INFRAESTRUCTURA

Este edificio fue construido, teniendo en mente, con un estilo rústico, en el cuál, la madera, el ladrillo visto y los acabados en las paredes estilo de adobe predominan, tiene también una estructura en su base de concreto con piedra y hierro, de esta manera, la edificación proporciona estabilidad a la estructura debido a que nuestra ciudad presenta indicios sísmicos. Las paredes están sostenidas no por columnas de estructuras metálicas, sino por vigas de maderas tratadas para así darnos un toque mucho mas nuestro. Los techos poseen vigas de madera vista y son altos, de esta manera se puede aprovechar la luz que nos brinda esta área estratégica.

Los baños están diseñados de gres lacado, con azulejos y cenefas decorativas elaboradas en diseños rústicos, siguiendo la línea del restaurante. (anexo No.3)

## **5.4 DISEÑO**

La decoración y diseño del restaurante *PANECILLO* está basada en el concepto de un restaurante temático, en el cual, las zonas características de nuestro país serán resaltadas por medio de sus artesanías, textiles y demás productos nacionales.

Se colocarán tapetes decorativos, originarios de la cultura Otavaleña. Las paredes a su vez serán pintadas a manos con detalles decorativos, manteniendo así la línea de colores tierra, creando un balance con la decoración de las mesas. Las lámparas que se encuentran en todo el restaurante estarán diseñadas en cuero, cocidas con cabuya a una estructura metálica de hierro forjado y con madera rustica, las cuales representan el trabajo y la gran habilidad tanto de nuestros maestros herreros como carpinteros. Todos los arreglos ornamentales van de la mano con la idea de mantener el uso de productos nacionales, así como representativos de nuestro país.

Llevarán luces indirectas enfocando a cuadros representativos de nuestros artistas nacionales; sin olvidar la armonía y decoración de nuestro local. Se tendrá una chimenea, la cuál está ubicada en la parte central del restaurante, para de esta manera dar al cliente un ambiente calido y acogedor. También se implementará una tarima, en donde se llevarán a cabo eventos representativos a nuestra cultura.

En la pared, estarán ubicados muebles de madera empotrados, en los cuales se ubicaran piezas arqueológicas representativas de nuestras culturas pasadas, las cuales serán resaltadas por medio de luces indirectas.

## **5.5 EQUIPOS**

### **5.5.1 EQUIPOS DE COCINA**

#### **Cocina De Ocho Hornillas**





Posee parrillas superiores en hierro fundido, con una charola de derrames, se la encuentra fabricada en lámina negra o en acero inoxidable.

 **Parrilla**



Posee una parrilla de fierro fundido, mide 0.30 mts de frente, 0.78 mts de fondo y 0.90 mts de alto.

 **Salamandra**



Posee quemadores con sistema infrarrojo a gas, sin cerámicas que se rompan, con 3 distintas posiciones, es ideal para trabajar 2 platillos de 25 cm. de diámetro a la vez., sus medidas son 0.88 mts de frente, 0,36 mts de fondo y 0.44 mts de alto.

 **Plancha**



Es una plancha potente con quemadores que le dan gran poder de recuperación de temperatura, posee un quemador tipo flauta de alta eficiencia y un marco colector de grasa, sus medidas son 0.88 mts de frente, 0.77 mts de fondo, 0.90 mts de alto.

 **Horno**



Tiene gran capacidad interior, con quemadores tipo flauta, su interior es totalmente porcelanizado

 **Horno Microondas**



**+ Freidora Con 2 Líneas**



Posee un tanque de acero inoxidable con zona fría al fondo, los residuos de alimentos no se queman, tiene 2 canastillas niqueladas con mango cubierto de plástico, mide 0.39 mts de frente, 0.76 mts de fondo y 1.15 mts de alto.

**+ Envasadora al Vacío**

**+ Campana**



**+ Refrigeradora**



Su alto es de 16 pies, posee una barra de torsión con puerta de cristal triple y el display iluminado

**✚ Frigorífico**



**5.5.2 HERRAMIENTAS DE COCINA**

**✚ Batidora**



Es de silencioso funcionamiento, fácil mantenimiento, segura, potente, con transmisión de 3 velocidades. Capacidad de 10 lts, peso de 65 kgs, y mide 43 x 36 x 70.

**✚ Set de Cuchillos**



✚ **Pinzas**

✚ **Sartenes**



✚ **Tablas para picar**

✚ **Balanza**

✚ **Chinos**

✚ **Ollas**



✚ Fuentes

✚ Recipientes

✚ Espátulas



✚ Cortadora de Fiambre



✚ Licuadora



Está fabricada totalmente en acero inoxidable con terminado sanitario acoplamiento con cuchillas de acero inoxidable de fácil servicio y colocación con tapa hermética, mide 635 mm de altura, pesa 17 kgs, y una capacidad de 5 lts.

✚ Bolws

✚ **Prensador de Puré**

✚ **Bandejas**



✚ **Batidores manuales**

✚ **Rallador**

✚ **Cucharas de palo**



✚ **Cucharetas**



✚ **Jarras de medida**



✚ Moldes de pastelería

✚ Abre latas

✚ Sepillo de Acero

✚ Esgrimidor de Jugo

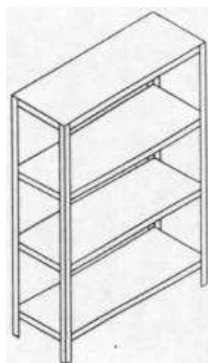
✚ Paila de Bronce

## MESAS DE TRABAJO

✚ Gabinetes



✚ Anaquel para platos





 **Anaqueel para ollas**



 **Mesas**



 **Mesas para área de lavado**



**5.5.4 ÁREA DE SERVICIO**

 **Platos Base 32 Cm.**



✚ **Plato Sopero Base 22 Cm.**



✚ **Plato Sopero 12 Cm.**



✚ **Plato Fuerte 28 Cm.**



✚ **Plato Y Taza Para Café Americano 170 Cc.**



🚦 **Plato Y Taza Para Espresso 140 Cc.**



🚦 **Azucarera**



🚦 **Copas Para Vino Blanco**



🚦 **Copas Para Vino**



🚦 **Copas Para Champagne**



🚩 **Copas Para Agua**



🚩 **Cucharas Soperas, Cuchillos Entrada, Tenedores Entrada**



🚩 **Cuchillo Plato Fuerte, Tenedores Plato Fuerte**



🚩 **Cuchillo De Sierra**

✚ Cuchillo Pescado

✚ Tenedores De Pescado

✚ Cucharas Postre, Tenedores Postre



✚ Cuchillo Para Mantequilla

✚ Jarras Para Agua

✚ Saleros Y Pimenteros



✚ Ceniceros



✚ Floreros



✚ Bandeja para Servicio

✚ Pedestal para Bandejas

### 5.5.5 BAR

✚ **Cocteleras**



✚ **Vasos Para Wisky , Cócteles**



✚ **Jarros Para Cerveza**



✚ **Copas Para Margarita**



✚ **Tablas Para Picar**

✚ **Refrigerador**



✚ Frigorífico



✚ Mesones Con Lavabo



✚ Medidores Para Licor

✚ Abre Latas

✚ Recipientes Plásticos

✚ Maquina Para Café



Máquina automática-electrónica con motobomba volumétrica incorporada. Dotada de doble válvula de retención y filtro de partículas sólidas.

### 5.5.6 MUEBLES

#### Mesas



Las mesas que vamos a utilizar van hacer tanto circulares como cuadradas, van hacer de madera, con base metálica.

Los tablonos plegables serán utilizados para eventos que sean realizados fuera del establecimiento

#### Sillas



Es una silla de madera, con diseño cuadrangular en su espaldar, asiento cubierto de tela impermeable color beige.



Manteniendo el mismo concepto de las sillas del salón principal, vamos ha incorporar sillas altas para el área del bar.



✚ Lámparas

✚ Manteles Cubre Mantel



✚ Servilletas



✚ Sillas Para Niños

### 5.5.7 LIMPIEZA

✚ Limpión multiusos

✚ Recogedor de basura

✚ Trapeador

✚ Escobas

### 5.5.8 OFICINA

✚ Computadora e impresora



✚ Fax



✚ **Teléfono**



✚ **Suministros**

✚ **Escritorio**

✚ **Archiveros**

#### **5.5.9 OTROS**

✚ **Gavetas Plásticas para Platos**

✚ **Gavetas Plásticas para Vasos**

✚ **Gavetas Plásticas para Cubiertos y otros**

✚ **Basureros**

✚ **Tanque de gas**

✚ **Baldes**

✚ **Caja fuerte**

✚ **Uniforme Personal**

#### **5.6 INSTALACIONES**

✚ **Gas**

✚ **Agua**

🔌 Eléctricas

🔌 Extractores

🔌 Telefónicas

## **6. ORGANIZACIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

### **6.1 ESTILO Y FILOSOFIA DE LA EMPRESA**

Ésta área, dentro del restaurante, proporciona al empleado asesoría, apoyo y servicio. Ésta es la responsable de tratar todos los problemas de los trabajadores y buscar la salida mas adecuada para que se sientan a gusto y puedan desarrollar el trabajo de la mejor manera, permitiendo así que la empresa logre las metas y objetivos deseados. Ésta área es manejada por el gerente general, el mismo que está capacitado para realizar el trabajo de administración de recursos humanos que requiere la empresa.

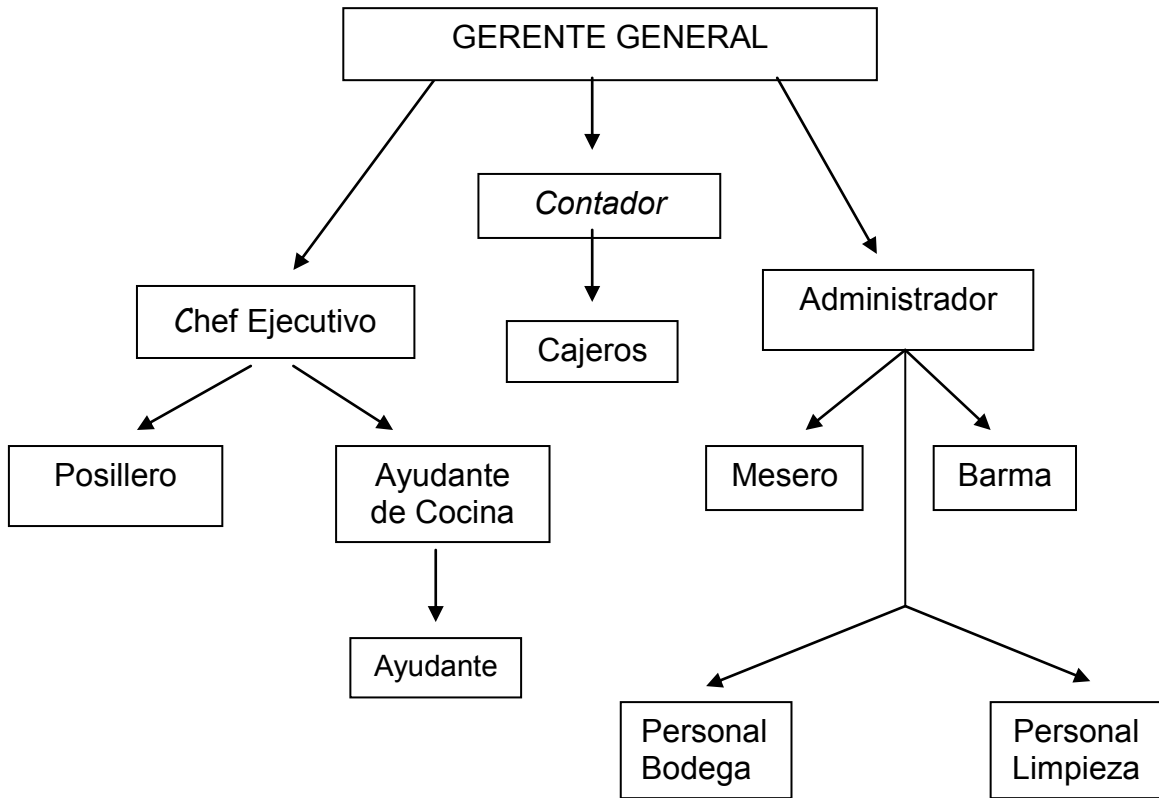
### **6.2 CULTURA ORGANIZACIONAL**

Toda queja o inconveniente será directamente reportado y tratado respectivamente con el gerente general el cual tomará las medidas adecuadas para así poder solucionar el problema del empleado. Creando un ambiente de entendimiento y a su vez proporcionando al empleado un sentimiento de respaldo.

### **6.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

En nuestro local existe un gran número de colaboradores, entre ellos, tres gerentes; el gerente general se encarga directamente de manejar recursos humanos, a su vez, dado el caso de que este no este presente, cada gerente se encargará de manejar cualquier queja de los empleados en su área respectiva.

**6.4 ORGANIGRAMA**



**6.5 PERSONAL INICIAL**

El grupo de personas, con el que inicialmente se va a arrancar el proyecto es el siguiente:

CARGO	NÚMERO
🚧 Gerente general	1
🚧 Contador	1
🚧 Administrador	2
🚧 Meseros	9
🚧 Barman	2

👤 Chef	1
👤 Ayudantes de Cocina	5
👤 Posillero	2
👤 Personal de limpieza	2
👤 Personal de Bodega	1
👤 Cajeros	2
	----
<b>Total:</b>	<b>28</b>

### 6.6 ORGANIZACIÓN DEL PERSONAL (ROTACIÓN Y HORARIOS)

Nuestro restaurante va a operar los 365 días al año, durante los 7 días de la semana, 16 horas al día, las mismas que serán distribuidas en 2 turnos de 8 horas cada uno; el primer turno comprende de 9 de la mañana a 5 de la tarde, y el segundo turno de 4 de la tarde a 12 de la madrugada o hasta que se cierre el restaurante.

#### Horario del Personal Administrativo

	Lunes		Martes		Miércoles		Jueves		Viernes		Sábado		Domingo		
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	Total
<b>Gerente General</b>	X		X		X		X		X		X		X	X	6
<b>Contador</b>	X		X		X		X		X		X	X	X	X	5
<b>Administrador 1</b>	X	X	X	X	X		X		X		X		X		7
<b>Administrador 2</b>	X	X	X	X		X		X		X		X		X	7
<b>Total</b>	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	

X Dias libres  
 X Turno de trabajo

#### Horario Personal de Servicio

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
--	-------	--------	-----------	--------	---------	--------	---------

	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	Total
Mesero 1	X	X	X		X		X		X		X		X		6
Mesero 2	X		X	X	X		X		X		X		X		6
Mesero 3	X		X		X	X	X		X		X		X		6
Mesero 4	X		X		X		X	X	X		X		X		6
Mesero 5		X		X		X				X		X		X	6
Mesero 6		X		X		X		X	X	X		X		X	6
Mesero 7		X		X		X		X		X	X	X		X	6
Mesero 8				X		X		X		X		X		X	6
Mesero 9			X		X		X	X		X		X	X	X	6
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	

X Días libres  
X Turno de trabajo

### Horario Personal de Cocina y Bar

	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	Total
	Lunes		Martes		Miércoles		Jueves		Viernes		Sábado		Domingo		7
Ayudante Cocina 1	X		X	X	X		X		X		X		X	X	7
Ayudante Cocina 2	X		X		X	X	X	X	X		X		X		7
Ayudante Cocina 3	X	X		X		X		X		X	X	X		X	7
Ayudante Cocina 4		X	X	X		X		X		X		X	X	X	7
Ayudante Cocina 5		X		X	X	X	X	X		X		X		X	
Barman 1	X	X	X	X	X		X		X		X		X		7
Barman 2	X	X	X	X		X		X		X		X		X	7
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	

X Días libres  
X Turno de trabajo

### Horario Personal Bodega y Limpieza

	Lunes		Martes		Miércoles		Jueves		Viernes		Sábado		Domingo		Total
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	
Posillero 1	X	X	X	X	X		X		X		X		X		7
Posillero 2	X	X	X	X		X		X		X		X		X	7
Personal Limpieza 1	X	X	X	X	X		X		X		X		X		7
Personal Limpieza 2	X	X	X	X		X		X		X		X		X	7
Personal Bodega 1	X		X		X		X		X		X				6
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	

X Días libres  
X Turno de trabajo

### 6.7 PERFILES DE PUESTO

## GERENTE GENERAL

- ✚ **Cargo:** Gerente General
- ✚ **Departamento al que pertenece:** Alimentos y Bebidas
- ✚ **Jefe Superior:** Accionistas
- ✚ **Departamento a su Cargo:** Gerencia General
- ✚ **Lazos Funcionales:** Administrador y Chef Ejecutivo
- ✚ **Responsabilidades:** Encargarse del mercadeo del local, promocionarlo, control general del restaurante, saber dirigir al grupo, toma de decisiones, buenas relaciones interpersonales con los empleados
- ✚ **Conocimientos:** Computación, idiomas, finanzas,
- ✚ **Actitud:** Motivadora, puntual, paciente, liderazgo.
- ✚ **Experiencia:** Mínimo 5 años
- ✚ **Títulos:** Formación universitaria en administración de empresas

## CONTADOR

- ✚ **Cargo:** Contador
- ✚ **Departamento al que pertenece:** Administración de alimentos y bebidas
- ✚ **Jefe Superior:** Gerente General
- ✚ **Departamento a su Cargo:** Contable
- ✚ **Lazos Funcionales:** Jefe de Bodega, administrador, cajeros
- ✚ **Responsabilidades:** Declaración de impuestos, roles de pago, contabilidad de la empresa, realizar inventarios, facturación
- ✚ **Conocimientos:** Computación, finanzas, administración contable.

✚ **Actitud:** Responsable, honrada, trabajo en equipo, motivadora.

✚ **Experiencia:** Mínimo 3 años

✚ **Títulos:** Formación universitaria en contabilidad financiera.

## ADMINISTRADOR

✚ **Cargo:** Administrador

✚ **Departamento al que pertenece:** Administración de alimentos y bebidas

✚ **Jefe Superior:** Gerente General

✚ **Departamento a su Cargo:** Administrativo

✚ **Lazos Funcionales:** Meseros, ayudantes de meseros, barman, personal de bodega y personal de limpieza

✚ **Responsabilidades:** Encargado de toda el área administrativa del restaurante, En conjunto con el jefe de cocina tener el costo de los platos semanalmente, supervisar el trabajo del personal de servicio, atender cualquier necesidad del cliente, ayudar si es necesario en el servicio a los meseros o capitán

✚ **Conocimientos:** Ser especializado en administración de alimentos y bebidas, conocimientos en control de costos, trato al personal, servicio al cliente.

✚ **Actitud:** Responsable, honesta, ágil en la toma de decisiones, neutral.

✚ **Experiencia:** Mínima 5 años

✚ **Títulos:** Estudios secundarios y título en el área de Administración de alimentos y bebidas o Administración hospitalaria

## MESEROS

✚ **Cargo:** Mesero

✚ **Departamento al que pertenece:** Alimentos y bebidas



- ✚ **Jefe Superior:** Administrador
- ✚ **Departamento a su Cargo:** Servicio
- ✚ **Lazos Funcionales:** Ayudantes de meseros
- ✚ **Responsabilidades:** Es el encargado de tener buenas relaciones con los clientes, complacer en todo lo que sea posible al cliente, revisar la lista de reservaciones, rendir informes a sus superiores, respectivamente, dar la bienvenida a los clientes tratar de resolver los problemas con aciertos
- ✚ **Conocimientos:** Servicio al cliente, conocimientos del menú, normas de servicio y protocolo.
- ✚ **Actitud:** Respetuosa, servicial, buenas relaciones humanas, puntualidad, ordenado, don de mando, capacidad para organizar
- ✚ **Experiencia:** Indispensable, mínimo 2 años
- ✚ **Títulos:** Estudios secundarios, con estudios de una escuela de meseros, con experiencia

## **BARMAN**

- ✚ **Cargo:** Barman
- ✚ **Departamento al que pertenece:** Alimentos y Bebidas.
- ✚ **Jefe Superior:** Administrador.
- ✚ **Departamento a su Cargo:** Bares.
- ✚ **Lazos Funcionales:** Ayudantes de Bar
- ✚ **Responsabilidades:** Todo lo relacionado con las Bebidas, encargarse de hacer pedidos, requisiciones, inventarios, también es el encargado de sugerir las bebidas a los comensales según la orden principal, etc.

- ✚ **Conocimientos:** Debe ser especializado en bebidas como aperitivos bajativos, té, café, enología, Administración Hotelera.
- ✚ **Actitud:** Emprendedora y organizada
- ✚ **Experiencia:** 2 años
- ✚ **Títulos:** Título en Administración de alimentos y bebidas, especialización en enología.

## **CHEF**

- ✚ **Cargo:** Chef
- ✚ **Departamento al que pertenece:** Alimentos y Bebidas
- ✚ **Jefe Superior:** Gerente General
- ✚ **Departamento a su Cargo:** Producción
- ✚ **Lazos Funcionales:** Ayudantes de Cocina y controladores de calidad.
- ✚ **Responsabilidades:** Supervisará que el mice en place esté siempre listo, debe tener la requisición para toda la semana, tener las recetas estándar siempre a la mano.
- ✚ **Conocimientos:** En La preparación de cada uno de los platos del menú, innovación de nuevas recetas.
- ✚ **Actitud:** Organizada, responsable, trabajo en equipo.
- ✚ **Experiencia:** Conocimiento del área administrativa de un local de Alimentos y Bebidas
- ✚ **Títulos:** De Jefe de Cocina o Sous Chef

## **AYUDANTES DE COCINA**

- ✚ **Cargo:** Ayudante de Cocina

- ✚ **Departamento al que pertenece:** Alimentos y Bebidas
- ✚ **Jefe Superior:** Chef Ejecutivo
- ✚ **Departamento a su Cargo:** Producción
- ✚ **Responsabilidades:** Ayudar al chef preparando los platos, se encargará también de realizar el Mise in place respectivo, tendrá los ingredientes listos, realizar cualquier otra actividad que sea requerido.
- ✚ **Conocimientos:** Preparación de cada uno de los platos del menú.
- ✚ **Actitud:** Responsable, organización.
- ✚ **Experiencia:** Conocimientos en el área de producción de Alimentos y Bebidas
- ✚ **Títulos:** Estudios secundarios, conocimientos de gastronomía.

## POSILLERO

- ✚ **Cargo:** Posillero
- ✚ **Departamento al que pertenece:** Administración de Alimentos y Bebidas
- ✚ **Jefe Superior:** Administrador
- ✚ **Departamento a su Cargo:** Posillería
- ✚ **Lazos Funcionales:** Posilleros y ayudantes de posillería
- ✚ **Responsabilidades:** Limpieza, inventarios, cubertería, vajilla, cristalería, material operativo, planes de limpieza y prevención de plagas, etc.
- ✚ **Conocimientos:** Seguridad industrial, manejo de químicos.
- ✚ **Actitud:** Responsabilidad, organización.
- ✚ **Experiencia:** No se requiere experiencia
- ✚ **Títulos:** Bachiller.

## PERSONAL DE LIMPIEZA

- ✚ **Cargo:** Encargado de Limpieza
- ✚ **Departamento al que pertenece:** Limpieza
- ✚ **Jefe Superior:** Administrador
- ✚ **Departamento a su Cargo:** Limpieza
- ✚ **Responsabilidades:** Encargarse de la limpieza de todas las áreas del establecimiento, baños, puertas y ventanas, tanto por fuera como por dentro, desechar la basura y realizar cualquier actividad que fuera requerida
- ✚ **Conocimientos:** Manejo de químicos de limpieza.
- ✚ **Actitud:** Respetuosa, servicial, honradez, dispuesto al cambio, puntualidad.
- ✚ **Experiencia:** No se requiere experiencia
- ✚ **Títulos:** Bachiller

## PERSONAL DE BODEGA

- ✚ **Cargo:** Encargado de bodega
- ✚ **Departamento al que pertenece:** Alimentos y Bebidas
- ✚ **Jefe Superior:** Administrador
- ✚ **Departamento a su Cargo:** Bodega
- ✚ **Responsabilidades:** Recepción, control de calidad, almacenamiento y despacho de cada uno de los productos que ingresan al restaurante
- ✚ **Conocimientos:** Contabilidad, computación.
- ✚ **Actitud:** Organizada, responsable, honrada.
- ✚ **Experiencia:** Mínimo 2 años

✚ **Títulos:** Administración de Alimentos y Bebidas

## **6.8 GERENCIA Y EQUIPO DIRECTIVO**

Todas las funciones de gerencia estarán a cargo del gerente general y a su vez el equipo directivo será manejado por los gerentes que estén presentes en cada turno.

## **6.9 SISTEMAS Y RECURSOS OPERATIVOS**

Debido a que este es un restaurante pequeño, en el cual el área de recursos humanos no está definida, está a cargo de la gerencia general elaborar los horarios correspondientes sin ningún sistema operativo, sino utilizando tablas manuales de acuerdo a las necesidades del establecimiento y a la disponibilidad del empleado.

Para que los empleados puedan desempeñar sus trabajos eficazmente, se les proporcionará espacios, en los cuales puedan ducharse, así como cambiarse al uniforme de trabajo; de ésta manera se crea un ambiente altamente higiénico. A su vez se les designará un área, en la cual se encontrara un comedor, así como el área de descanso.

## **6.10 FUNCIONES DE RECURSOS HUMANOS**

### **Uniforme Requerido**

El uniforme lo proveerá la empresa, excepto zapatos y medias, el mismo que se lo entregará durante el entrenamiento, en la oficina, éste se lo deberá llevar siempre que el empleado este trabajando, es obligación del empleado llevar el uniforme limpio y completo. Cada persona es responsable de la limpieza y cuidado del mismo. Los costos de la reposición por pérdida corren a cargo del empleado o la empleada, cuando el uniforme cambie su apariencia, desgasto, por el uso y el tiempo, la empresa lo repone sin costo alguno. Cuando el empleado o empleada dejen de prestar sus servicios en la empresa deben devolver el uniforme, al devolver el uniforme completo la empresa les devolverá el dinero de garantía que se les descontará en su primera quincena.

El uniforme constará de pantalones color negro, camisa blanca, delantal amarillo tierra, tanto la camisa, como el delantal llevarán el logotipo de la empresa.

### **Patrones De Aseo Personal:**

- ✚ Cabellos limpios y estilos apropiados, cabello largo recogido.
- ✚ Bigotes y barbas cortadas.
- ✚ Maquillaje natural.
- ✚ No joyas en las manos.
- ✚ Uñas cortas sin pintura
- ✚ Se deben lavar las manos con frecuencia en el trabajo.
- ✚ No fumar dentro de las instalaciones.

### **Horarios de Trabajo:**

Los horarios de trabajo se determinan de acuerdo a las necesidades del establecimiento y a la disponibilidad de la persona interesada, los horarios se sabrán al momento de la contratación, y se podrán realizar los respectivos cambios con el administrador del establecimiento. Las horas extras y nocturnas serán discutidas con el administrador. En horarios para los días feriados como Navidad, Año Nuevo y Semana Santa se elaborarán horarios especiales que se les dará ha conocer con tiempo.

En caso de enfermedad el empleado debe avisar al administrador, y si fuera el caso conseguir quien le sustituya. Las ausencias deben estar justificadas plenamente, de lo contrario recibirán una amonestación, los días que los empleados no asistan no se les pagará, únicamente se pagan los días trabajados.

### **Pago de Salario:**

El día de pagos será el 30 de cada mes, es decir los empleados recibirán el pago cada 30 días, en las oficinas del establecimientos si es cheque o coeditándoles directamente a una cuenta de ahorros. Es importante señalar que los faltantes de caja o productos se les descontarán del mensual de todas las personas que trabajaron en el turno donde hubo el faltante.

### **Empleo y Promoción:**

La estructura salariales de cada empleado estará pre-determinada. Los aumentos no se prevén hasta después de un año en el mismo nivel. Se promuevara a los empleados de acuerdo con tiempo de trabajo y desarrollo personal

**Emergencias:**

Todo accidente debe ser reportado a la administración y / o gerencia, en caso de robos o asaltos a clientes en el establecimiento, se debe entregar lo que el ladrón pida y notificar inmediatamente al gerente y al administrador. En caso de fuego llamar a los bomberos y luego al gerente y al administrador. En el establecimiento existirá un botiquín con medicamentos esenciales de primeros auxilios.

**Vacaciones:**

Los empleados podrán obtener las vacaciones según la ley, después de un año de trabajo, en donde se tomaran quince días (2 semanas).

**Renuncias y Despidos:**

Para notificar la renuncia si el empleado lo deseara, se debe hacer por medio de una carta dirigida al gerente, mínimo con dos semanas antes de dejar de trabajar, así dará suficiente tiempo a la empresa para buscar un reemplazo y realizar el debido entrenamiento.

**Causa para Despidos:**

Para advertir sobre una situación disciplinaria, se dará tiempo para correcciones y si no hay respuesta positiva, se darán amonestaciones escritas. Las conductas que pueden resultar en despido son: violación continua de las políticas y procedimientos instituidos, insubordinación, tardanzas o ausencias frecuentes, falta de respeto o trato inadecuado a un cliente o a compañeros de trabajo, etc. Las conductas que resultan en despido inmediato son: embriaguez en el trabajo, uso de drogas, robo, abuso hacia un cliente o empleado, etc.

**6.11 OBJETIVOS RECURSOS HUMANOS**

**Objetivo General:**

Lograr que el empleado se sienta a gusto en su trabajo y respaldado para que de esta manera se pueda desempeñar en su máximo sentido.

**Objetivo Específico:**

Crearle al empleado una lealtad por medio del buen trato indiscriminado.

Ofrecer un ambiente al empleado libre de acoso sexual, discriminación por raza o color de piel y abuso psicológico de cualquier tipo. A su vez protegiéndolo y tomando cartas en el asunto dado el caso que esto llegase a suceder.

**6.12 PLANEACIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

Para obtener que el empleado este completamente satisfecho, la empresa ofrecerá planes de incentivos, en los cuales, el empleado que venda mas, mensualmente, obtiene un premio, a su vez si este empleado cubre un mínimo de ventas semanal, se le otorga un boleto para una rifa que se llevara a cabo cada 2 meses en la cual los premios varían entre televisores, equipos de sonido o dinero; a su vez también, se maneja pequeños incentivos diarios como el que venda mas copas de vino de la casa o mas postres se gane una cantidad pequeña de dinero. Creando de esta manera una sana competitividad y por ende que el empleado se motive y ponga más empeño en intentar vender mayor cantidad de productos; esto a su vez ocasiona que las ventas y ganancias incrementen.

**6.13 MOTIVACIÓN**

El negocio ya no está en la producción, puesto que el recurso más importante de la empresa es el HUMANO, hoy en día este es el capital, un cerebro capaz de producir integrándose en equipo es la más alta rentabilidad. Es por esto que no debería llamarse administración de empresas, sino más bien administración de persona.

¿Quién transmite la imagen del negocio?

¿Quién recauda y controla los ingresos en el negocio?

¿Quién tiene contacto directo con los clientes y maneja la información de los servicios y atención a brindarse?



La respuesta a todas estas preguntas, no es precisamente los administradores o los dueños y accionistas, es nuestro RECURSO HUMANO que es nuestro equipo de trabajo.

El Recurso Humano de nuestra empresa es el que:

- ✚ Es responsable por el **SERVICIO**
- ✚ Lleva y transmite nuestra **IMAGEN**
- ✚ Esta en contacto directo con nuestros **INGRESOS**
- ✚ Es nuestra primera fuente de **INFORMACION**
- ✚ Nos genera la confianza que permite nuestra **INDEPENDENCIA.**

Pero, ¿COMO CONTAR CON EL MEJOR RECURSO HUMANO?

1. Seleccionar un buen equipo de trabajo, y
2. Ofrecer excelentes condiciones de vinculación.

### **Políticas a implantarse**

(para lograr tener el mejor RH)

1. **ORIENTACION.**- Dirigir a los empleados en las funciones y responsabilidades de su puesto de trabajo.
2. **ROMPER EL HIELO.**- Lograr situaciones cómodas que impidan inhibiciones o nerviosismo.
3. **NO ASUSTARLOS.**- Respetemos sus expresiones y no generar tensiones con amenazas, malos tratos, expresiones grotescas y vulgares, ni actúe con actitudes agresivas y violentas.
4. **ESCUCHAR.**- Si no se está atento para comprender a los empleados, no se podrá conocerlos y en su momento exigir de ellos resultados empresariales.
5. **NO DUDE.**- Jamás dude en reconocer total y absolutamente la capacidad, entrega y trabajo de sus empleados.

6. **FELICÍTELOS.**- Elaborar una carta para felicitar a los empleados estrella y hacerlos saber que la organización esta a gusto con ellos.
7. **COMPARTA.**- visitar a los empleados en sus puestos de trabajo para compartir sus actividades diarias
8. **CAPACITACION.**- Los empleados deben sentir que el espacio en el que trabaja esta ocupado por él. Que son fundamentales sus opiniones, sus inquietudes y sus oportunidades de mejoramiento.
9. **DESAROLLO.**- El empleado siente orgullo de una empresa que se preocupa por él, se siente valorado y respetado. Una empresa en la que se puede crecer y transformarse en un mejor ser humano. Por eso la capacitación es el objetivo clave.
10. **EVALUACION.**- La retroalimentación continua es una necesidad en la empresa ya que nos permite saber en que condiciones están nuestros empleados, y así seguir buscando estrategias para el éxito de la empresa y de los empleados.
11. **INCENTIVOS Y BENEFICIOS.**- Con esto se busca que la vinculación de los empleados sea motivante. Los incentivos pueden ser diversos, no necesariamente debe pensarse en beneficios de tipo monetario. Existen premios, regalos, reuniones de integración, que pueden generar incluso mayores resultados. Dentro de ello podremos :
  - ✚ Ofrecer regalos a los empleados en su cumpleaños
  - ✚ Reconocer al mejor empleado del mes y otorgar una placa o regalo de reconocimiento.
  - ✚ Algún premio especial o un día de vacación al empleado que cumpla con una cantidad de ventas al mes.

**“UN EQUIPO MOTIVADOR ES UN EQUIPO PRODUCTIVO”**

#### **6.14 CAPACITACIÓN**

Los empleados seleccionados deberán de tener un proceso de orientación, el mismo que les servirá para conocer la imagen de la empresa en la cual van a trabajar. Este proceso

resulta muy importante, porque si el empleado no conoce el medio en el cual se desenvuelve no podrá desarrollarse de la manera en la cual el o nosotros esperábamos. La información que se deberá proporcionar en este proceso será:

- ✚ **La compañía:** Su historia, tamaño actual, normas de la administración, planes de crecimiento, objetivos, políticas, propaganda.
- ✚ **Los beneficios:** salarios e información de los mismos, formas de pago, seguros, descuentos, vacaciones, feriados, uniformes.
- ✚ **La operación:** reputación de la compañía, tipo de clientes, distribución del personal, nombres, horas de operación, menús, reconocimiento de las instalaciones.
- ✚ **El cargo:** en que consistirá el trabajo del recién contratado, que rol juega dentro de la operación, estándares de desarrollo y que se espera de él.
- ✚ **Condiciones de trabajo:** horarios, materiales con los que contará, período de prueba, horarios de lunch, días de descanso, seguridades, actividades sociales.
- ✚ **Grupo de trabajo:** Presentación al empleado de sus superiores y subalternos, relación con los mismos, responsabilidades dentro del grupo, jerarquía, organigrama.
- ✚ **Reglas y regulaciones:** horarios de entrada y salida, regulaciones en cuanto a la bebida, al cigarrillo, parking, relaciones entre empleados, sanciones, gratificaciones.
- ✚ **Emergencias:** Planes de evacuación, paralizaciones, accidentes, responsabilidades personales en casos de emergencia.

Haciendo conocer todo esto a los empleados se le da la posibilidad de conocer y estar al tanto a lo que se enfrentará y prever sus futuras acciones y responsabilidades. Dejando claro lo que la empresa le brinda y lo que la misma espera de él.

## 6.15 PROCEDIMIENTOS DE SELECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

- ✚ **Planeación Para La Selección:**

Dentro del proceso administrativo uno de los puntos más importantes es la planificación. Para la selección de personal nuestra planificación consistirá en determinar el cargo que deberemos completar, revisar en las descripciones de puestos y el perfil que deberá poseer el aspirante a tal función.

#### **Llamado A Los Aspirantes:**

Como *PANECILLO* es, un principio, una empresa pequeña con no muchos empleados a necesitar, nosotros tendremos los aspirantes por medio de recomendaciones de personas del medio de alimentos y bebidas, que nosotras ya conocemos. Cuando nos ampliemos y tengamos varios locales, se llamará a los aspirantes por medio de la prensa escrita.

#### **Hoja de Vida:**

La hoja de vida es simplemente un formalismo para nosotros, puesto que en la selección del personal no influirá mucho. Ya que como aclaramos antes nuestro personal será personas con las que ya hemos trabajado antes, y no hay mejor referencia que haber trabajado directamente con ese grupo de personas. Cuando los aspirantes sean obtenidos por medio de la prensa la hoja de vida es sumamente importante, ya que por medio de ella se hará la preselección de los empleados.

#### **Entrevista personal:**

Una vez que se haya realizado la preselección, se procederá a cumplir con un proceso de entrevistas con cada uno de los aspirantes. Para lo cual el entrevistador debe cumplir con los siguientes puntos:

1. Crear un ambiente agradable, con preguntas sencillas.
2. Realizar previamente preguntas para la entrevista:
3. Realizar cuestionario de preguntas abiertas.

4. Estudiar la descripción del cargo.
5. En un ambiente informal
6. Usar pregunta basadas en la conducta:
7. Determinar las cualidades necesarias para el cargo.
8. Preguntas situacionales específicas de su pasado.

 **Usar preguntas de situación:**

Sobre problemas que enfrentaría en el cargo, como reaccionaría ante ellos, que problemas anticipa y como los solucionaría.

 **Selección Final:**




Una vez realizada la entrevista a todos los preseleccionados, se revisarán los apuntes de cada entrevista y la hoja de vida de cada uno de ellos. Se comparará su experiencia, estudios y aspectos relacionados con la personalidad y se procederá a la selección del candidato mas apto para las funciones requeridas. Al seleccionado se le avisará de inmediato y a los que no fueron seleccionados se les agradecerá por su interés de formar parte de la empresa.

## 7. TIPOS DE CONTRATO

(anexo No. 4)

### 7.1 ESTABLECIMIENTO DE CÁLCULO DE SUELDOS POR FUNCIONES

Estos sueldos son los básicos asignados por el Ministerio de Trabajo, a los cuales se les otorgará los beneficios de ley, especificados a continuación:

-  Del sueldo básico, se descontará mensualmente el 9.35% por aporte al I.E.S.S.
-  El componente salarial es 16 dólares mensuales.
-  Las vacaciones son pagadas después de un año laboral, y correspondientes a 15 días

- El decimotercero es de 121 dólares pagados después de un año de trabajo y será entregados cada septiembre, entre el 1 y el 15.
- El decimocuarto es un sueldo básico y se pagará en diciembre después de trabajar un año.
- Bonos navideños a convenir.

**Sueldos Básicos:**

Gerente general	US\$ 800
Contador	US\$ 400
Administrador	US\$ 400
Meseros	US\$ 292
Barman	US\$ 292
Chef	US\$ 600
Ayudantes de Cocina	US\$ 292
Posillero	US\$ 292
Personal de limpieza	US\$ 292
Personal de Bodega	US\$ 292
Cajeros	US\$ 292

Se les dará el incremento del 10% de servicio distribuido de la siguiente manera:

- Administrativo:** 3% (Gerente general, Administrador, Contador)
- Cocina:** 3% (Ayudantes de Cocina, Posillero, Personal de limpieza, Personal de Bodega)
- Servicio:** 4% (Meseros, Barman, Cajeros)

## **8. PLAN OPERATIVO**

### **8.1 OPERACIONES ADMINISTRATIVAS**

#### **8.1.1 DESCRIPCIONES DEL CIRCUITO ADMINISTRATIVO**

El circuito administrativo tiene la tarea de dirigir y administrar la empresa. A su cargo esta la toma de decisiones y la supervisión general para garantizar el correcto funcionamiento de la empresa. Tiene el deber de documentar y mantener un record general de los procesos de trabajo.

El circuito administrativo esta conformado por:

**Gerente General:** Tiene a su mando la dirección general de la empresa; representando legalmente a la misma. Tiene el deber de reportar periódicamente sobre el estado general de la empresa tanto frente a los accionistas como frente a las instituciones legales. Bajo su mando están el chef ejecutivo y el administrador, así como el contador.

**Chef Ejecutivo:** Dirigir todo el sistema operativo de la cocina, reporta directamente al gerente general y trabaja en coordinación con el administrador. Bajo su mando están los ayudantes de cocina, el posillero y el controlador de calidad. Así como también el personal de bodega y de limpieza.

**Administrador:** Este se encarga de dirigir todo el sistema operativo de servicio, reporta directamente al gerente general y trabaja en coordinación con el chef ejecutivo. Bajo su mando están los meseros, los ayudantes de meseros, el barman, el personal de bodega y el personal de limpieza. Así como el cajero.

#### **8.1.2 DEFINICIÓN DE CIRCUITO OPERATIVO**

El circuito operativo desempeña las tareas cotidianas que son base para el correcto funcionamiento de la empresa. Los miembros del circuito operativo son subordinados del circuito administrativo y por consecuencia reportan todas sus actividades a estos. Este circuito se divide en dos áreas: el área de servicio y el área de cocina.

El circuito operativo esta conformado por:

**Contador:** Este lleva la contabilidad de todos los movimientos financieros de la empresa, al mismo tiempo se encarga de cumplir con todas las obligaciones y pagos tanto a acreedores como al fisco. Trabaja en coordinación con el cajero y el bodeguero, tanto para analizar costos como para verificar facturas. Este reporta sus balances directamente al gerente general.

 En el área de cocina

**Ayudantes de cocina:** Estos siguen órdenes directas del chef ejecutivo, desempeñan labores de preparación, producción y conservación de las comidas.

**Posillero:** Este se encarga de mantener limpia toda la batería de cocina, así como vajilla, cubertería y cristalería. Sigue ordenes del chef ejecutivo.

**Controlador de Calidad:** Este se encarga de verificar que todos los platos terminados cumplan con los estándares de calidad, presentación e higiene correspondientes. El controlador reporta al chef ejecutivo y trabaja en coordinación con el servicio.

 En el área de servicio

**Meseros:** Su labor es la atención directa al cliente; sirve de intermediario entre cocina y cliente. Esta subordinado al administrador.

**Ayudantes de mesero:** Se encargan de prestarle asistencia directa al mesero y están bajo el mando tanto del administrador como del mesero.

**Barman:** Este se encarga de la preparación de bebidas elaboradas, tanto calientes como frías. El barman reporta directamente al administrador.

**Personal de Bodega:** Este tiene la tarea de recibir, verificar y almacenar el producto entregado por los proveedores. A su vez distribuye estos productos o materias primas tanto a servicio como a cocina; y verifica costos con el contador. Se reporta a los administradores tanto del área operativa como de servicio, es decir al chef ejecutivo y al administrador.



**Personal de Limpieza:** Este se encarga de mantener los estándares de higiene tanto el área de servicio como en la de cocina. Se reporta directamente al administrador y al chef ejecutivo.

**Cajero:** Este lleva a cabo los cobros directos a los clientes. Reporta sus balances diarios al contador y cuando sea necesario al administrador.

### **8.1.3 FLUJOGRAMA DE ACTIVIDADES EN PROGRESO**

Para poder realizar este trabajo nos basamos en un cronograma ordenado de actividades semanales las cuales serán detalladas a continuación:

#### **Del 6 al 12 de Octubre:**

Nos reunimos en un grupo el cual estaba conformado inicialmente por: Nathalie Delgado y Jaime Cabrera. De allí surgieron varias ideas de entre las cuales la triunfadora fue la actual. Durante esta semana investigamos y reunimos cierta información inicial sobre lo que era comida típica nacional, visitamos restaurantes similares para crearnos una idea mas global de lo que era este amplio tema. Las reuniones eran eventuales de acuerdo a los horarios de cada uno de los integrantes del grupo.

#### **Del 13 al 19 de Octubre:**

Escogimos el sitio basados en que existía un precedente de que se estaba dando en concesión por la empresa de desarrollo del centro histórico; visitamos el lugar y nos pareció que era un sitio factible debido a los cambios que se están dando hoy por hoy en el centro histórico y a su vez la manera en que se esta fomentando el turismo hacia esta área. Visitamos la zona nos gusto; pedimos el asesoramiento de un arquitecto el cual nos asesoro para hacer la implantación del lugar para posteriormente crear los planos.

#### **Del 20 al 26 de Octubre:**

Durante esta semana comenzamos a desarrollar los puntos entre los cuales desarrollamos: plan estratégico. Tomamos fotografías, tanto en el día como en la noche de lo que era el lugar, los sitios aledaños, el centro histórico en general y la mitad del mundo.

**Del 27 de Octubre al 2 de Noviembre:**

Hicimos cotizaciones generales tanto de equipos de cocina, como muebles, instalaciones, etc. Asistimos a una feria dictada en el hotel Quito de equipamiento para cocina de donde sacamos la mayor parte de la información.

**Del 3 al 9 de Noviembre:**

Revisamos el plan operativo donde elaboramos los platos del menú cada uno con su ficha técnica, así como su tabla de costos. A su vez procedimos a la preparación de cada uno de los platos para la posterior toma de fotografías. Que serán expuestas en la presentación.

**Del 10 al 16 de Noviembre:**

Realizamos el plan de marketing. Creamos el logotipo así como el nombre de nuestra compañía y el nombre del restaurante así como los justificativos de cada uno.

**Del 17 al 23 de Noviembre:**

Creamos el plan financiero durante esta semana y la siguiente.

**Del 1 de Diciembre al 7 de Diciembre:**

Continuamos con la elaboración del plan financiero.

**Del 8 al 12 De Diciembre:**

La última semana fue dedicada a la revisión, así como corrección de todo el trabajo, a su vez imprimimos empastamos y entregamos el trabajo correspondiente.

**Del 13 al 19 de Diciembre:**

Prepararemos todo lo que es la presentación, con power point, comida y todo lo referente al audio, así como el sitio de presentación.

**8.1.4 DEFINICIÓN DE LOS DEPARTAMENTOS**

La empresa esta conformada por los siguientes departamentos:

## **PRODUCCIÓN**

Este departamento se encarga de la elaboración de platos y en general todos los productos que se ofrecen en el restaurante.

## **SERVICIO**

El departamento de servicio es el encargado de atender al público y tratar de satisfacer las expectativas que este trae al venir al restaurante.

## **RECURSOS HUMANOS**

La tarea de este departamento es la coordinación, supervisión y administración de los asuntos relacionados con el personal de la empresa. Así como también la mediación y búsqueda de soluciones en caso de conflictos o diferencias.

## **MERCADEO**

Mercadeo se encarga de elaborar y llevar a cabo las estrategias de comercialización y difusión del restaurante, a través de diferentes medios como agencias de viaje, prensa, televisión, etc.

## **CONTABILIDAD**

Este departamento es el que lleva minuciosamente las cuentas y comprobantes de débito y crédito de la empresa.

## **ALMACENAMIENTO**

Este departamento se encarga de la recepción y distribución de los productos base o materias primas y en general de todos los productos necesarios tanto para la cocina como para el área de servicio y limpieza.

## **LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO**

Como su nombre lo indica, este departamento cuida de la limpieza de todas las instalaciones del local, factor que en el ramo alimenticio juega un papel muy importante. Así mismo se encarga de mantener las instalaciones e infraestructura en perfecto estado.

## **8.1.5 ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE DEPARTAMENTOS POR FUNCIONES Y ACTIVIDADES**

### **PRODUCCIÓN**

Los ayudantes de cocina reciben cada mañana el producto de la bodega, estos se encargan de distribuir los materiales necesarios para elaborar el producto final. Los ayudantes de cocina se encargan de elaborar el mise n place, estos a su vez realizan diferentes actividades hasta obtener el producto.

#### **Cocina fría**

Las actividades de esta área son:

- ✚ Preparación de productos cárnicos: cortes, creación de terrinas, galantinas, pates, embutidos.
- ✚ Elaboración de platos fríos.
- ✚ Decoración general de los platos (para eventos, mesas de buffet, espejos, etc.)
- ✚ Creación de salsas frías y ensaladas.

#### **Cocina caliente**

Las actividades de esta área son:

- ✚ Elaborar todo tipo de platos calientes, así como también sopas y guarniciones.
- ✚ Presentar el plato terminado.

#### **Pastelería**

Esta área se encarga de elaborar:

- ✚ Postres,
- ✚ Pasteles,
- ✚ En ocasiones especiales panes.

### **Posillería**

- ✚ La labor de esta área es realizar la limpieza de los utensilios usados tanto para servicio como para cocina.

### **Control de calidad**

- ✚ Se asegura de que el producto terminado cumpla los estándares de calidad predeterminados por el restaurante.

Debido al tamaño del restaurante las actividades separadas por áreas serán realizadas por todos los ayudantes de cocina, con excepción de la actividad del posillero.

## **SERVICIO**

En el departamento de servicio se lleva a cabo diariamente la organización y equipamiento de las diferentes áreas del comedor y posteriormente la atención al cliente. Las actividades de esta área son:

### **Mesero y ayudante**

- ✚ Trabajan conjuntamente para:
- ✚ Preparar las mesas, la cristalería, la cubertería y la mantelería correspondiente.
- ✚ Tomar pedidos.
- ✚ Servir platos y bebidas.
- ✚ Retirar platos y bebidas.
- ✚ Presentar cuentas.
- ✚ Limpiar y ordenar las mesas que corresponden a su sección de trabajo.

### **Barman**

- ✚ Este se encarga de preparar bebidas elaboradas tanto alcohólicas como no alcohólicas.

## **Cajero**

- ✚ Cobrar directamente al cliente.
- ✚ Hacer un cierre de caja al final del día.
- ✚ Separar vouchers de acuerdo a las diferentes tarjetas.
- ✚ Distribuir propinas a los empleados al final de la jornada.
- ✚ Atender los reclamos concernientes a errores en el cobro.
- ✚ Ofrecer descuentos en caso de insatisfacción del cliente, con previa autorización del gerente o del administrador.
- ✚ Rendir cuentas directamente al contador.

## **RECURSOS HUMANOS**

Por tratarse de un restaurante pequeño este departamento es manejado por el gerente general, el cual a su vez delega responsabilidades al chef ejecutivo y al administrador. Las actividades de esta área son:

- ✚ Administrar y documentar todo lo concerniente a cada empleado del restaurante.
- ✚ Supervisar que no exista trato discriminatorio o un ambiente hostil del trabajo.
- ✚ Incentivar al personal y mantener una relación de trabajo que se distinga por el respeto mutuo.

## **MERCADEO**

Por el tamaño del restaurante, algunas de las tareas de mercadeo serán asumidas por el gerente general. Tareas que requieran de un conocimiento mas profundo de la materia serán otorgadas a terceros.

Las actividades son:

- ✚ Tomar decisiones sobre las diferentes técnicas y actividades a seguir para atraer al cliente.

- ✚ Promocionar al restaurante realizando eventos en fechas importantes.
- ✚ Formar alianzas estratégicas que permitan alcanzar el objetivo deseado.
- ✚ Aprovechar la condición del restaurante de ser parte del patrimonio cultural del país, y por medio de esta condición conseguir propaganda gratuita o subvenciones del Distrito Metropolitano.

## **CONTABILIDAD**

Esta área esta a cargo del contador, quien se encarga de las siguientes actividades:

- ✚ Llevar los libros de contabilidad y verificar que los movimientos y transacciones estén realizados correctamente.
- ✚ Verificar los estados de cuenta bancarios.
- ✚ Supervisar el reporte diario del cajero.
- ✚ Pagar cuentas a proveedores.
- ✚ Pagar impuestos y rubros fiscales.
- ✚ Pagar seguros tanto de los empleados como de las instalaciones.
- ✚ Emitir cheques para pago de mensualidades de los empleados.

## **ALMACENAMIENTO**

Las actividades de esta área son llevadas a cabo por el personal de bodega. Las actividades son:

- ✚ Recibir los productos y materias primas del proveedor.
- ✚ Almacenar el producto en un área adecuada a las características de cada producto.
- ✚ Distribución de productos requeridos a los diferentes departamentos.
- ✚ Llevar control por escrito de ingresos y salidas de productos o materiales.

- ✚ Reportar periódicamente el estado de la bodega.

## **LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO**

Estas labores son realizadas por el personal de limpieza. Se trata de las siguientes actividades:

- ✚ Limpiar pisos, baños, paredes, ventanas, muebles y demás.
- ✚ Regar plantas.
- ✚ Cambiar focos.
- ✚ Hacer reparaciones menores.
- ✚ Verificar el buen estado de funcionamiento de instalaciones eléctricas y sanitarias.

### **8.1.6 CARACTERÍSTICAS DEL DEPARTAMENTO DE A Y B**

El departamento de alimentos y bebidas comprende en este caso toda la empresa, debido a que se trata de un restaurante.

Como característica podemos mencionar entre otras que se trata de una empresa combinada tanto de producción o elaboración como de prestación de servicios en el campo de la gastronomía. La producción es, en este caso, una producción de proceso, donde los productos iniciales o materias primas son transformados para conseguir el producto final.

Los productos utilizados son perecibles y por esto el movimiento de bodega debe ser constante y se deben observar al pie de la letra las instrucciones de conservación de los alimentos.

La gastronomía es una rama en la cual existe una competencia pronunciada, motivo por el cual es necesario sobresalir tanto en calidad como en servicio, y mantener un espíritu innovador, atrayendo al cliente con nuevas opciones.

Es muy importante mantener estrictas normas de higiene y de control por tratarse de una rama en la cual la salud del cliente está en manos de quienes ofrecen el servicio.



Los equipos requeridos para la elaboración de alimentos y bebidas son extremadamente costosos, es por esto que la inversión debe ser hecha basándose en estudios de factibilidad confiables.

## **8.2 OPERACIONES DE A Y B**

### **8.2.1 CARTA**

(Se presentará el modelo el día de la presentación)

### **8.2.2 DEFINICIÓN DEL TIPO DE SERVICIO Y DESCRIPCIÓN**

Nuestro servicio es gourmet, que cuenta con los meseros necesarios para atender en la mesa a los clientes con sus pedidos de bebidas y para retirarles los platos. Por tener un servicio gourmet, la atención directa a la mesa se vuelve mucho más compleja y por ende sabemos y entendemos que debe comprender todas las normas de etiqueta y protocolo necesarias para satisfacer al cliente.

Tenemos una clara visión de que lo que cuenta en el servicio es la actitud. Sabemos que un cliente se irritará menos y tal vez perdone y olvide más fácilmente un error fruto de la inexperiencia, si quien le sirve demuestra que estará esforzándose por atenderlo y complacerlo durante la comida, esto no quiere decir que pretendemos cometer grandes errores, pero tenemos claro la actitud que queremos que nuestros empleados demuestren y adquieran, tratando a los clientes con el correcto nivel de familiaridad acorde al nivel de formalidad de nuestro local.

Por otro lado, tanto los meseros, como el personal de cocina, deben conocer perfectamente el menú; sabemos que es una tarea difícil ya que se trata de varios platos tradicionalmente ecuatorianos, no del conocimiento de mucha gente. Todo el personal debe conocer muy bien el menú, cada ingrediente que tiene cada plato, en caso de que el cliente pregunte.

Nuestro punto clave en servicio es saber que "es mucho más fácil mantener un cliente contento y que promueva nuestro local, que lidiar con un cliente insatisfecho que hablará mal de nuestro negocio en todas partes" por tanto todo nuestro servicio se encamina a la

satisfacción de nuestros clientes y en caso de alguna queja siempre resolverla ANTES de que el cliente salga de nuestro local.

### **8.2.3 ETAPAS DE PRODUCCIÓN**

*(Ver análisis descriptivo y de funciones del departamento de producción)*

### **8.2.4 DEFINICIÓN DE RECETA ESTANDAR**

*(anexo No. 5)*

### **8.2.5 TABLA DE COSTOS**

*(anexo No. 6)*

### **8.2.6 COMPRAS**

Al elaborar los platos del menú, se realizan las debidas especificaciones de cada una de las recetas estándar de compras para los ingredientes que requiere cada plato. Por lo tanto se deben establecer los requerimientos exactos de compra de cada ingrediente, tomando en consideración la calidad del producto.

### **8.2.7 PROVEEDORES**

Encontrar un buen proveedor no es tan simple como abrir la guía telefónica y llamar. Hay que tener en cuenta ciertas determinantes a la hora de seleccionarlos:

En el momento de buscar un proveedor, nos hacemos las siguientes preguntas:

- ✚ ¿Están en condiciones de suministrar exactamente lo que requieren nuestras especificaciones de compras?
- ✚ ¿Son higiénicas sus instalaciones?
- ✚ ¿Sus sistemas de reparto y almacenamiento son los adecuados para los productos?
- ✚ ¿Son competitivos sus precios?

- ✚ ¿Se puede confiar en su servicio?
- ✚ ¿Pueden entregar las provisiones en el momento apropiado?
- ✚ ¿Pueden hacer entregas de emergencia si se acaba inesperadamente un producto?
- ✚ ¿Requieren un pedido mínimo?
- ✚ ¿Cuáles son las condiciones de pago?
- ✚ ¿Tienen buena trayectoria comercial?

Luego de consideradas estas determinantes hemos establecido la siguiente lista de proveedores:

Producto	Nombre/Contacto	Teléfono
Aceites/Grasas	Danec	233-1771 / 233-4003
Aceites/Grasas	La Fabril	247-4645 / 247-4646
Harina	Molinera Manta	223-2737
Azúcar	Ingenio La Troncal	
Pescados/mariscos	Superfresco/María Elena	244-2303
Embutidos/varios	Don Diego/Elizabeth Jarrín	(09)978-0812
Aves/varios	Pronaca	237-040
Lácteos/varios	Nestlé	289-4609 / 289-4613
Verduras	Carlos Padilla	252-4256
Frutas	Juan Carlos Reinoso	256-4785
Condimentos/varios	Alimec	247-9966 / 247-0145
Viveres	Saira Zabala	259-2100
Viveres	Elizabeth Bolaños	237-0397 / (09)959-7332
Viveres	Rubén Mantilla	247-4547 / (09)992-4468
Quesos	Mondel/Juan Espinosa	233-6116 / (09)981-2883
Quesos	Queseras Bolívar	290-9779
Quesos	Floralp/Marcelo Viteri	244-3758
Carne	La Suiza/Rubén Cárdenas	260-1469
Carne	Rosa Calahorrando	228-7802 / (09)966-5263

## 8.2.8 RECEPCIÓN Y CONTROL DE MERCADERIA

La recepción necesaria y el control requerido se lo harán en el mismo negocio, debido a que se ha acordado con anterioridad con los proveedores que el transporte es directo al local. El control se lo hará basándose en normas de higiene y a un estricto control por parte de la persona de compras que es la encargada de recibir la mercadería y ver que la misma se ajuste con la orden de compra y que el producto esté en perfecto estado y si no se emitirá una orden de disconformidad. La recepción se la debe realizar con toda la calma posible, ya que se tiene que analizar detenidamente el producto, resultaría perjudicial hacerlo al apuro. La orden de compra debe indicar todas las especificaciones en cuanto a calidad, clase, peso, precio y demás del producto.

Hay que tomar en cuenta los siguientes aspectos: precio, cantidad, calidad, presentación del envase, fecha de caducidad del producto, temperatura a la que viene expuesto, unidad en que es transportada y pesada, y se debe exigir el respeto del crédito otorgado. Ya con el producto, internamente, hay que tener en mente que la limpieza juega un papel muy importante y debemos saber mantenerlo desde la recepción y durante todo el proceso de producción y servicio de los alimentos.

#### **8.2.9 LOCALES DE ALMACENAMIENTO**

Debido a que nuestro negocio requiere una cantidad muy excesiva de materia prima, tenemos el necesario equipo y espacio de almacenamiento, nuestros equipos de almacenamiento son: área de secos, refrigeradores para productos perecibles, congeladores donde estarán carnes, pollos, pescados, cada clase y compartimentos diferentes para evitar todo tipo de contaminación; entre otros. Los locales de almacenamiento están aplicando todas las reglas de sanidad y esterilización para evitar la contaminación y problemas dentro del restaurante; así como también todas las reglas de conservación para que los productos mantengan un estado óptimo.

#### **8.2.10 REQUISICIONES**

Las requisiciones serán dadas por la persona encargada de la producción, debiendo ser supervisadas por el gerente; éstas deberán ser hechas por escrito, indicando la cantidad de alimentos que se necesita y el tipo de productos, la lista será entonces pasada al encargado del departamento de compras, para que ésta sea aprobada y se contacte con los proveedores para la adquisición del producto. Luego, será aprobada por el gerente y

enviada al contador. Las requisiciones serán echas según la necesidad del establecimiento.

Ésta es una manera de control de aquello que realmente se necesita y de aquello que se desperdicia.

(Ver formato requisición de bar y cocina en anexos)

## **9. PLAN DE MARKETING**

### **9.1 BASES PARA LA ESTRATEGIA DE MARKETING**

#### **9.1.1 ANALISIS FODA**

##### **Fortalezas**

*PANECILLO*, ha desarrollado ciertas características, consideradas como fortalezas, que le permiten competir en el medio. Entre estas fortalezas hemos considerado las siguientes:

- ✚ Tener un producto que es conocido por la gente
- ✚ Es un producto nacional de fácil aceptación en el mercado
- ✚ La elaboración para el producto requiere productos nacionales en su gran mayoría
- ✚ Nuestros calificados y muy reconocidos gastrónomos.
- ✚ Nuestra escaza competencia
- ✚ Un sector conocido.

##### **Oportunidades**

A fin de aprovechar las circunstancias prometedoras que nos ofrece el medio, se han identificado las siguientes oportunidades:

- ✚ Se encuentra ubicado en un sector privilegiado

- ✚ Al ser un producto conocido, es de fácil reestructuración a fin de introducir mejoras.
- ✚ Dada la naturaleza del producto es de fácil reconocimiento
- ✚ Nuestra segmentación de mercado ayudará a ser conocidos rápidamente.
- ✚ Con la recuperación del Centro Histórico nuestro restaurante tendrá mayor atractivo.

### **Debilidades**

Las debilidades consideradas se enumeran a continuación:

- ✚ Una gran mayoría de coterraneos no conocen la comida gourmet.
- ✚ Debido a su sector no se puede captar a las personas que viven en los extremos de la ciudad.
- ✚ Canales de distribución reducidos.
- ✚ Limitación de locales.
- ✚ Limitación de accesos a este sector

### **Amenazas**

A fin de evitar riesgos graves e innecesarios, se han considerado las siguientes amenazas:

- ✚ En vista de que se trata de un producto innovador; la competencia tendera a copiar esta nueva alternativa de restaurant.
- ✚ Preferencia del consumidor en comida rápida.
- ✚ Se trata de un producto nuevo, cuyo consumo puede volverse inconstante debido a la moda pasajera.
- ✚ El tráfico congestionado en el sector centrico de la capital.

🚩 La seguridad deficiente en dicho sector.

### 9.1.2 COMPETENCIA DIRECTA

En el centro histórico, específicamente, tenemos a un restaurante que se puede considerar como competencia directa, este es el restaurante *Cueva del Oso*. Éste ha estado posicionado en el mercado por algunos años demostrando en este tiempo gastronomía de alta calidad netamente ecuatoriana. Es verdad que este restaurante todavía está en su madurez pero de todas maneras presenta un posicionamiento importante, a su vez por ofrecer el mismo tipo de cocina que la que ofreceremos, nos pone en competencia aunque hay que denotar que esa es nuestra gran diferencia que al nosotros ofrecer cocina ecuatoriana pero con un toque diferente o presentado de una manera nueva nos da una ventaja competitiva y a su vez a pesar de ser cocina ecuatoriana no diferencia de este restaurante.

Una de las desventajas es que este restaurante, al tener una situación tan central abarca un mercado muy amplio, toda el área del centro histórico, para ser más específicos, abarca al sector de los políticos y gente de negocios que trabaja por el área; es por esto que hemos decidido atacar a un mercado primario de turistas que ya que nuestra área a pesar de estar ubicada en el centro está alejada de este, se encuentra ubicado en una loma, lugar de gran acogida turística, tanto nacional como internacional.

### 9.1.3 COMPETENCIA INDIRECTA

Otros restaurantes de alta gastronomía serían una competencia, pero esta vez indirecta, estos restaurantes serían el Níspero y el restaurante Rincón la Ronda; los mismos que ofrecen también gastronomía ecuatoriana, pero vale denotar una vez más que nos diferenciamos y nuestra ventaja competitiva es posicionarnos como un restaurante de cocina ecuatoriana nueva un tanto fusionada pero más que eso más gourmet con ideas frescas que nos diferenciarán de la competencia. A su vez por no estar ubicado en el centro no es una amenaza directa ya que nuestra segunda ventaja es la ubicación del local que obviamente ofrece vista y ambientes acogedores.

Los últimos restaurantes que a pesar de estar ubicados en el centro nos presentan una competencia indirecta serían el restaurante Mea Culpa y Theatrum estos están a su vez ubicados, uno en la plaza grande y el otro restaurante ubicado en el teatro renovado






Sucre. A pesar de ser restaurantes que están en el centro y ofrecen alta cocina; estos ofrecen cocina internacional que es otra de las diferencias que nos hacen superiores, y a pesar de presentar ambientes muy acogedores nuestra vista y ubicación nos pone en una ventaja amplia.

## **9.2 ESTRATEGIA DE MARKETING GENERAL DE LA EMPRESA**





### **9.2.1 PRODUCTO**

El producto del *PANECILLO* es una mezcla de productos, como podemos saber, nuestra comida típica tiene siglos de tradición, y pensando en esa necesidad de traer lo nuestro a estos tiempos con los avances tanto técnicos, prácticos y tecnológicos que a tenido la gastronomía; *PANECILLO*, quiere renovar todo lo establecido hasta estos tiempos en los restaurantes de comida tradicional que existen en Quito; por esta razón, fusionamos las técnicas antiguas con las modernas y salio nuestra nueva propuesta la comida típica gourmet un claro ejemplo podemos ver en algunos platos de nuestro exclusivo menú que vamos a ofrecer:

En sopas tenemos:

-  Locro de papa
-  Cazuela de mariscos
-  Sopas de bolas de verde
-  Crema aguacate con mejillones
-  Consomé de pollo

En platos fuertes tenemos:

-  Brochetas de langostino al grill
-  Medallones de cerdo.
-  Pollo en salsa de uvillas
-  Langostinos rellenos



- 🍴 Lomo en salsa de cacao y habano Montecristi
- 🍴 Filete de Pargo rojo en crujiente verde
- 🍴 Brochetas de carne en hierba buena
- 🍴 Careé de cordero en salsa de naranjilla

## 9.2.2 DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTO

La clave de la percepción de los clientes es el estímulo que se le presente, claro que esto, dependerá de las preferencias que cada individuo posea, por tal razón, en *PANECILLO*, nos hemos esforzado para mejorar los platos típicos con un toque de excelencia y una pizca de lo nuestro, hemos creado productos que serán el deleite de toda nuestra gente.

La diferencia notable que tendremos con nuestros competidores es la calidad y la excelencia de cada plato debido a que contaremos con productos de la más alta calidad, como lo hemos mencionado anteriormente; además, de nuestros chefs, quienes son especialistas en la producción de cada plato, por tal razón, estamos seguros que nuestros clientes desde el momento que entran comenzaran a deleitarse de nuestros productos porque prepararemos bocaditos típicos para recibir a nuestros clientes.

Nuestro trabajo va hacer personalizado, todo cliente desde el más pequeño hasta el más adulto podrá gozar de un producto de la más alta calidad y sobre todo higiene, ya que, todos nuestros chefs ponen énfasis en conservar la salud de todos nuestros clientes; porque nuestra prioridad es “cliente satisfecho, cliente feliz y futuro retorno”.

## 9.3 PRECIO

### 9.3.1 POLÍTICAS DE PRECIO

Los objetivos de asignación de los precios orientados a las ventas como es el caso de *PANECILLO* se basa en la participación del mercado, dicha participación son las ventas que se reportan en efectivo; para esto nuestro objetivo es buscar los precios que mantiene la competencia y tratar de mejorarlos buscando proveedores que posean productos de la calidad que el restaurante requiere. Esta técnica de fijación de precios

producirá dentro de nuestro restaurante una ventaja competitiva que debemos aprovecharla para poder entrar dentro del mercado de comidas.

Los precios los fijaremos de la siguiente manera:

- ✚ Revisaremos los costos variables y fijos que incurriremos para preparar cada plato. También nos fijaremos en los costos promedios por semana de producción.

**Nota:** Todos los costos serán obtenidos al por mayor y luego haremos el precio unitario para cada plato.

### 9.3.2 PRECIOS DEL PRODUCTO

Nuestra lista de precios quedaría de la siguiente manera:

	PVP
<b>Entradas:</b>	
Ceviche de Langosta	8.82
Ceviche de Pescado	5.84
Ceviche de Palmito	4.62
Empanadas de verde	2.55
Empanadas de morocho	1.50
Tamales de arroz	1.35
Ensalada Equinoccio	4.20
Carpacho de corvina con atún	6.16
<b>Sopas</b>	
Locro de papa	3.00
Cazuela de mariscos	6.78
Crema aguacate con mejillones	5.16
Consomé de pollo	3.10
<b>Plato Fuerte</b>	
Pollo en salsa de uvillas	7,68
Encocado de pescado	10,15
Langostinos rellenos	14,79
Lomo en salsa de cacao y habano Monte.	12,735
Filete de Pargo rojo en crujiente verde.	9,55
Brochetas de carne en hierba buena	11,15

Careé de cordero en salsa de naranjilla	10,30
<b>Postres</b>	
Helados de paila	2,84
Helado frito de aguacate.	3,50
Mousse de guanábana	2,95
Enrollado de mango	3,15
Pristiños en salsa de naranjilla	2,20
Crepes en salsa de higos.	2,90
<b>Bebidas Frías</b>	
Colas	3.00
Agua con Gas	1,50
Agua Sin Gas	1.00
Nestea	1,50
Jugos naturales	3.00
Cervezas nacionales	2,50
Cervezas importadas	3.00
<b>Bebidas Calientes</b>	
Chocolate de la abuela	2.00
Irish Coffee	4.00
Cappuccino	2,50
Mocachino	3,50
Espresso	1,50
Americano	1.00
Latte	1,20
Machiatto	1,10
Canelasos	1,30
<b>Vinos</b>	
Vino de la casa Tinto Copa	3.00
Vino de la casa Blanco Copa	3.00
Vino de la casa Tinto Botella	15,39
Vino de la casa Blanco Botella	15,39
Vino Don Melchor Botella	105.00
Vino Gran Tarapaca Tinto	45.00
Vino Gran Tarapaca Blanco	45.00
Chanpagne henkell	42.00
Chanpagne Moet Chandon	105.00
<b>Licores</b>	

Whisky	4.50
Whisky 12 años	5,50
Vodka	8.00
Ron	4.00
Tequila	5.00
Amaretto	4.00
Aguardiente	5.00
Chinchón	5.00
Brandy	9.00
Cognac	9.00
Zambuca	4.00
Baileys	3.50
Espiritu del Ecuador	3.00
Gin	4.50

Con el resultado de estas operaciones podemos decir que nosotros avizoramos tener una utilidad neta por plato de un 200%, ya que, nuestras compras las haremos al por mayor, pero, con una estimación del tiempo ya que estamos tratando con productos perecibles, por esta razón, es nuestra preocupación en conseguir proveedores que tenga productos de excelente calidad. Caso contrario sucede con las bebidas porque en esos productos nosotros podemos hacer una inversión sustanciosa, ya que, son un bien que posee un poco más de tiempo para su expiración.

En el análisis operativo y estratégico, nosotros enunciamos con cuales firmas reconocidas trabajaremos; esto fue de una gran ayuda para facilitar y avizorar los costos que incurriremos para la producción de la comida típica y gourmet; de hecho, nuestros precios no son inaccesibles, son cómodos y valorados según como se encuentra la economía del país, este enunciado lo expandiremos en nuestro análisis financiero y veremos como varían nuestros costos promedios dependiendo la elaboración de cada plato.

Finalmente, en nuestro ajuste de precios tomaremos en cuenta todos los impuestos por ley como son:

 IVA

 Servicio

## 9.4 PLAZA

Un producto toma muchas rutas para llegar a su consumidor final, el problema es buscar cual de estas es la vía más eficiente; nosotros nos basamos en hacer lo mejor dentro de lo posible; como nuestro producto es de consumo que busca satisfacer las necesidades personales de los clientes y también de comparación, necesita tener un trato diferente en los canales de distribución; esto se debe a que el sector de crecimiento más rápido en la economía es el de servicios, aunque es difícil visualizar la distribución se la puede observar con la calidad de planeación y ejecución porque influye mucho en los costos y la satisfacción del cliente.

Los beneficios de nuestro servicio son relativamente intangibles, pero, en circunstancias normales el cliente si puede ver esos beneficios que le vamos a proporcionar.

### 9.4.1 POLÍTICAS DE PLAZA

Nuestro objetivo principal es la satisfacción del cliente, por tal razón nos enfocaremos en dos áreas:

#### Reducción del tiempo de espera


Este es un factor clave para el mantenimiento de la calidad de nuestro servicio debido a la gente tiende a sobreestimar el tiempo que se mantiene en espera, por ello, implementaremos la música en vivo que va hacer que nuestros clientes se sientan a gusto mientras esperan su pedido.

#### Administrar la capacidad del servicio eficiente

Nosotros contaremos con una buena cantidad de personas de servicio para tener una mayor captación de clientes atendidos, sin tener problemas de espacio y sobre demanda, esta información la detallaremos en el siguiente punto.

## 9.5 PROMOCIÓN

### 9.5.1 OBJETIVOS DE LA PROMOCIÓN

 El objetivo de toda promoción es la de informar, persuadir y recordar a los clientes potenciales sobre un producto, de hecho, lo que trataremos de hacer mediante

una estrategia de promoción es que tanto nacionales como extranjeros saboreen los exquisitos platos que posee la comida ecuatoriana, para así, incentivar al turismo tanto nacional y extranjero.

- ✚ Con la ventaja diferencial que vamos a poseer de la fusión de cocina tradicional con la gourmet vamos a conseguir que nuestros consumidores consideren dichos cambios como significativos y superiores con respecto a nuestra competencia.
- ✚ Mediante nuestra innovación en la comida tradicional ecuatoriana queremos incentivar a las personas a que retomemos nuestras raíces y costumbres.
- ✚ Motivar a las personas a visitar nuestro centro histórico.
- ✚ Incentivar a las nuevas generaciones a conocer los platos típicos de diversas regiones del país, para así, eliminar la corriente de la comida rápida que se esta apoderando del mercado ecuatoriano.

#### **9.5.2 POLÍTICA DE LA PROMOCIÓN**

- ✚ Focalizaremos nuestra mezcla de promoción a entidades públicas y privadas
- ✚ Nuestro clientes meta serían personas de status social medio y alto.
- ✚ Las Promociones serán en lugares donde habitualmente concurren dichas personas por ejemplos: centros comerciales, revistas de negocios, internet, etc.

#### **9.5.3 ACCIONES PROMOCIONALES**

Un programa sólido de relaciones públicas es el generado por la publicidad no pagada, que no es más, que la información sobre producto y servicio que aparece en los medios de comunicación masiva; lo que nosotros haremos es un convenio con el municipio de la ciudad para participar en los cortos comerciales auspiciados por esta entidad pública, ya que, nuestro objetivo primordial es recuperar nuestra identidad cultural que en estos tiempos se ha venido deteriorando.

- ✚ Las ventas personales que implica una presentación planeada a uno o más compradores para realizar la venta; que en este caso, vendría a ser una venta

programada para adquirir socios, los cuales tendrán algunas ventajas promocionales que describiremos posteriormente.

- ✚ Las relaciones públicas, que las utilizaremos para evaluar las actividades del público e identificar las áreas que están interesados nuestros consumidores, en los aspectos: funcionales, sistemáticos, organizacionales y gastronómicos.
- ✚ Establecer las metas promocionales, tales como el incrementar las ventas del producto en un periodo de seis meses y crear una campaña publicitaria exitosa que impulse el consumo de la comida típica.

Meta del Restaurante	Estrategia de Promoción
Defender y seguir con participación en el mercado	Seguir con campaña publicitaria Utilizar la T.V, radio, prensa escrita y vallas.
Mostrar Innovación	Incentivar al consumo de la comida típica gourmet.

#### 9.5.4 PROMOCIONES ADICIONALES

La promoción de ventas es una excelente herramienta a corto plazo que se enfoca principalmente en los clientes y ayuda a incrementar nuestra demanda a pasos sobresalientes. Algunas de las promociones de ventas propuestas son:

- ✚ Postres de cortesía,
- ✚ Entradas
- ✚ Copas de vino

**Nota:** Todas las cortesías de la casa dependerán del día por ejemplo:

- ✚ Domingo, Lunes y Martes: Postres
- ✚ Miércoles y Jueves: Entradas
- ✚ Viernes Sábado: Copa de vino

Regalos en fechas especiales de nuestros socios, por ejemplo:

- 📌 Aniversario: Botella de vino
- 📌 Cumpleaños: Torta
- 📌 Despedidas: Botella de Whisky
- 📌 Graduaciones: Botella de Champagne

**Nota:** Todas estas promociones de fechas importantes tienen que ser avisadas con anticipación a nuestra recepción.

### **9.5.5 DESCUENTOS AL CONSUMO**

Vamos a tener dos tipos de descuentos:

- 📌 Descuento por cantidad

Que es una reducción de precios ofrecidos a clientes que compran por encima de una cantidad en efectivo específica. Esta herramienta de promoción la utilizamos para incentivar al mayor consumo de nuestros clientes, pero, cabe recalcar que este descuento será hecho a personas que no se encuentren dentro de nuestra nómina de socios; puesto que, con esto podemos incentivarlos a ser parte de nuestro restaurante.

- 📌 Descuento por cantidad acumulada

Que es una reducción del precio de lista que se aplica a las adquisiciones totales del cliente realizadas en un periodo de tiempo específico; también como lo enunciamos anteriormente esta es una buena manera de captar los clientes, ya que, podemos atraer a que el consumo sea repetitivo, lo cual, beneficiaría tanto al cliente como a la restaurante.

- 📌 Cupones de Descuento

Que se los pueden encontrar tanto en medios de comunicación escrita como en cuponeras, las cuales, se pueden encontrar en todos los mejores centros comerciales y supermercados.

Dichos cupones poseerán las siguientes ventajas:



- ✚ Fácil adquisición
- ✚ Fácil reconocimiento
- ✚ Descuentos en platos a la carta y bebidas
- ✚ Descuentos en efectivo en la cuenta a pagar.

## 9.6 PERSONAS

En la realización de nuestras encuestas nos surgieron un sin número de datos esenciales para organizar nuestro perfil del consumidor, primero vamos a comenzar por los datos biográficos de nuestros encuestados, los cuales, respaldamos con unos gráficos de barras que certificaran todo lo que vamos a demostrar este momento. La participación de sexo masculino fue de 48% y de sexo femenino fue de 52%, de los cuales, el 58% eran hombres solteros, el 25% casados y el 17% divorciados; por otra parte, las mujeres solteras representan un 69%, las casadas 23%, y las divorciadas 8%; En cambio en lo que se trata a las edades, es un cambio rotundo porque las mujeres que estarían dispuestas en probar nuestra alternativa de comida típica ecuatoriana están entre los 20 a 45 y los hombres se encuentran entre 20 a 46; Las personas tanto casadas como divorciadas arrojan un dato importante que todas son mayor de 41 años y no tienen más de dos hijos; pero no representan un porcentaje significativo. Finalmente, el último dato que nos dio nuestras encuestas es el de la educación con un 92% de estudiantes y egresados de un nivel superior dando como resultado la focalización que *PANECILLO* a dado a su plan de mercadeo segmentando a un mercado adulto.

Encuesta	Edad	Sexo	Estado Civil	Educación	N.- hijos
1	26	F	Soltera	Superior	-
2	27	F	Soltera	Superior	-
3	23	M	Soltero	Superior	-
4	20	F	Soltera	Secundaria	-
5	42	F	Casada	Superior	2
6	46	M	Divorciado	Superior	1
7	45	F	Casada	Superior	2
8	26	M	Soltero	Superior	-
9	45	F	Casada	Superior	2
10	33	M	Casado	Superior	-
11	22	F	Soltera	Superior	-

12	24	F	Soltera	Superior	-
13	26	F	Soltera	Superior	-
14	20	M	Soltero	Secundaria	-
15	23	F	Soltera	Superior	-
16	39	M	Casado	Superior	1
17	43	F	Divorciada	Superior	2
18	22	M	Soltero	Superior	-
19	21	M	Soltero	Superior	-
20	26	F	Soltera	Superior	1
21	41	M	Divorciado	Superior	2
22	21	M	Soltero	Superior	-
23	35	F	Soltera	Superior	-
24	23	M	Soltero	Superior	-
25	32	M	Casado	Superior	-

## PREGUNTAS DE ENCUESTA

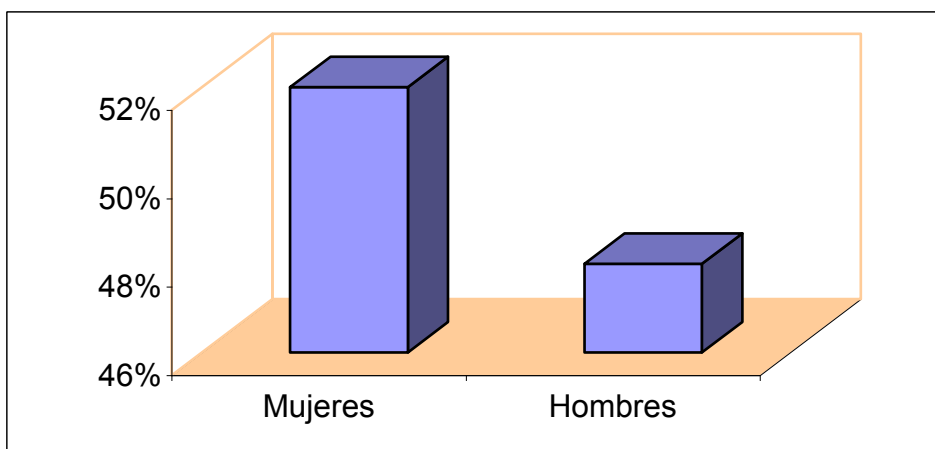
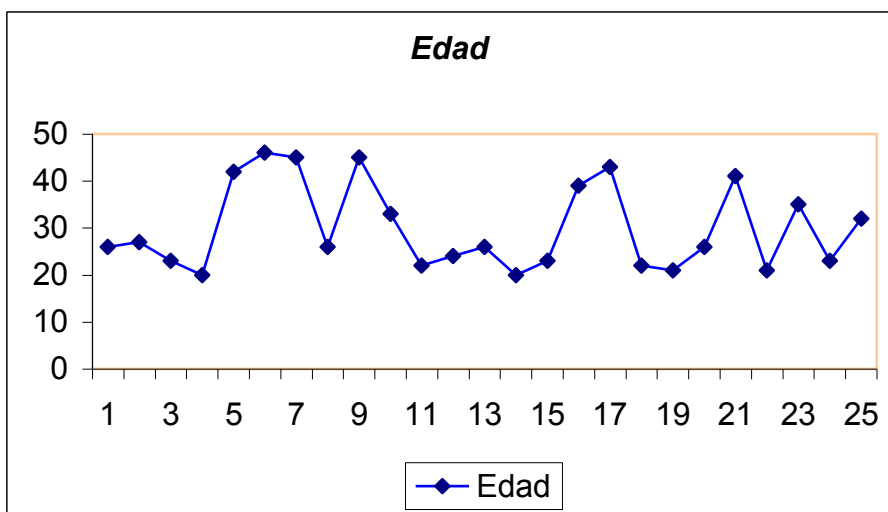
(anexo No.7)

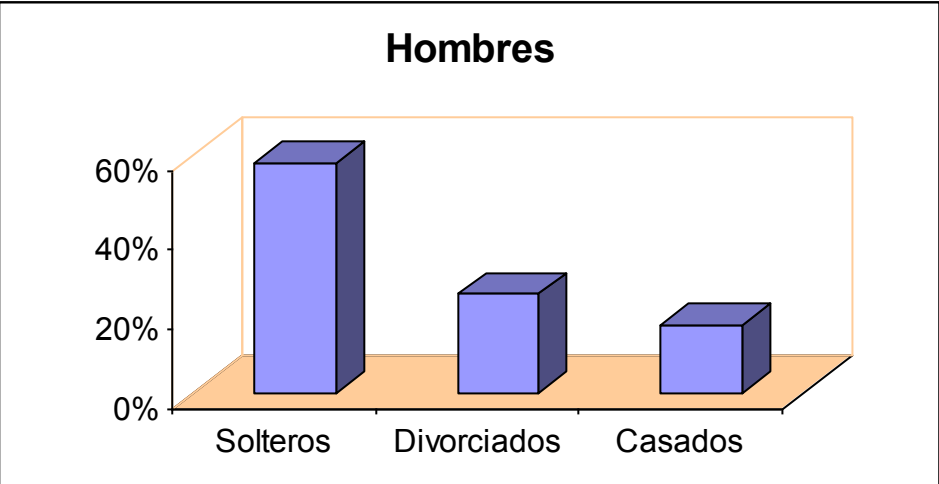
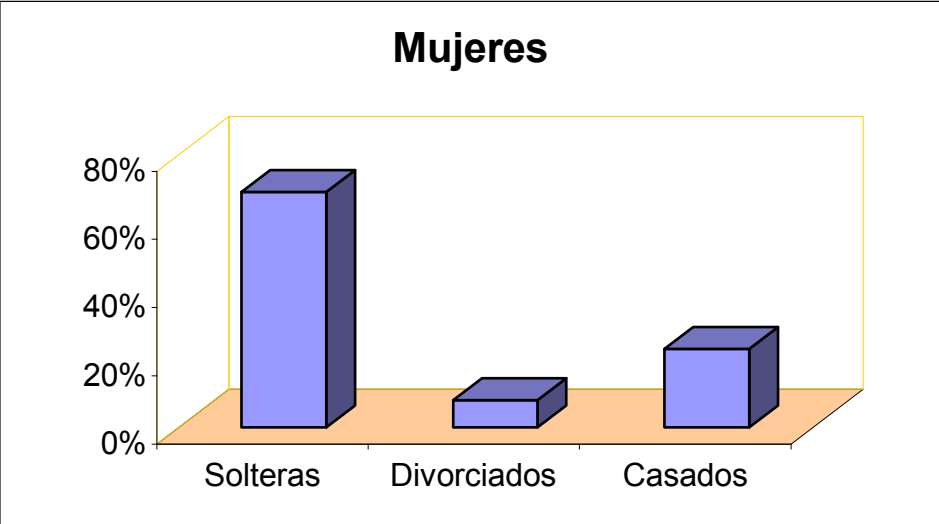
Las encuestas nos surtieron de datos importantísimos para tener nuestro perfil del consumidor, los cuales, los tabulamos y nos dio como resultado esta tabla:

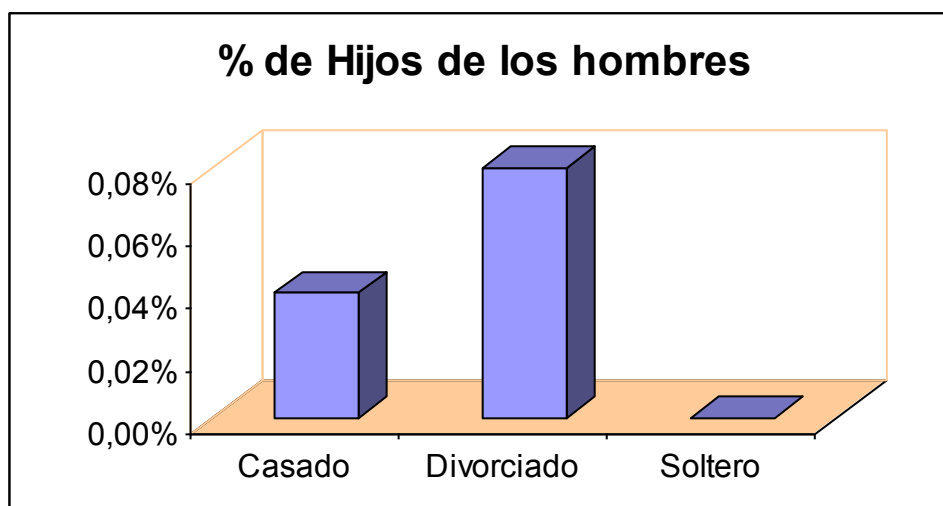
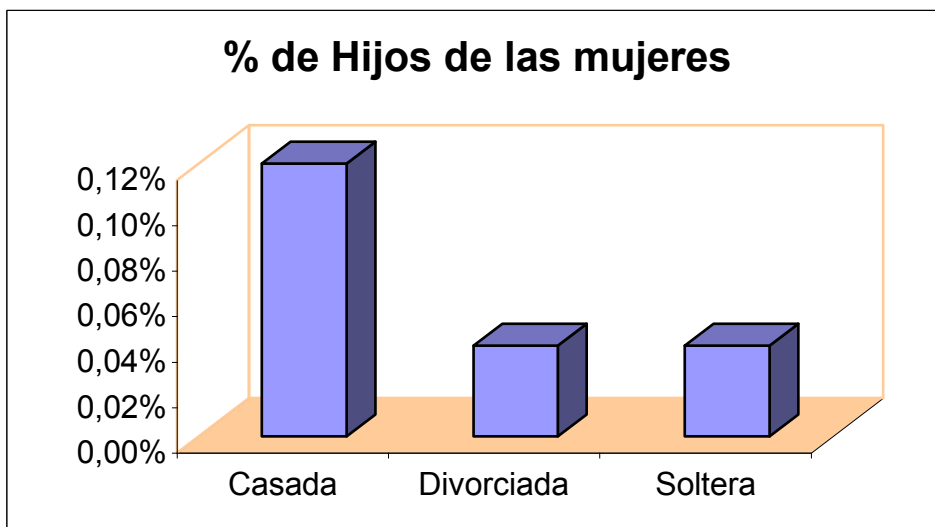
Encuestas	1.- Pregunta	2.- Pregunta	3.- Pregunta	4.- Pregunta	5.- Pregunta	6.- Pregunta
1	Si	Si	Si	Menudo	b	Si
2	Si	Si	Si	Tripas	b	Si
3	No	Si	Si	Menudo	b	Si
4	No	No	No	Hornado	a	Distancia
5	Si	Si	Si	-	c	Si
6	Si	Si	Si	-	c	Si
7	Si	Si	Si	-	c	Si
8	Si	Si	Si	Menudo	b	Si
9	Si	Si	Si	-	c	Si
10	Si	Si	Si	Tripas	b	Tiempo
11	No	Si	No	Menudo	a	Distancia
12	Si	Si	Si	Tripas	b	Tiempo
13	Si	Si	Si	Hornado	b	Distancia
14	Si	No	No	Menudo	a	Distancia
15	No	Si	No	-	a	Tiempo
16	Si	Si	Si	-	c	Si
17	Si	Si	Si	-	c	Si
18	No	Si	No	Hornado	a	Tiempo
19	Si	No	No	Tripas	a	Tiempo

20	Si	Si	Si	Menudo	b	Distancia
21	Si	Si	Si	-	b	Si
22	No	Si	No	Tripas	a	Tiempo
23	Si	Si	Si	-	b	Si
24	Si	Si	Si	Menudo	b	Si
25	Si	Si	Si	-	b	Si

**GRAFICOS ESTADÍSTICOS**



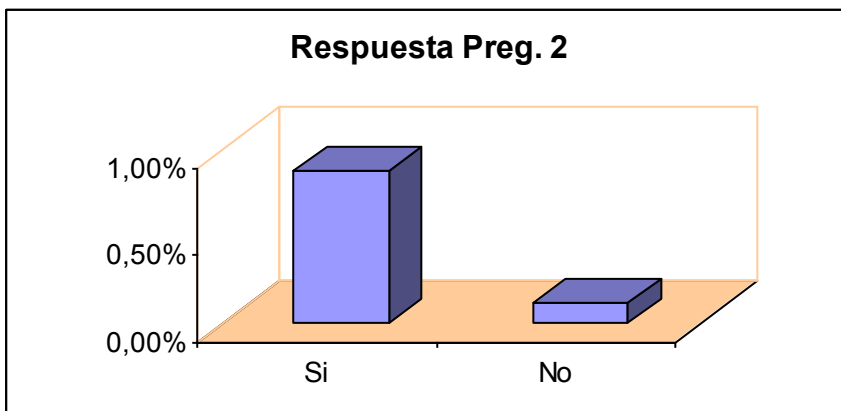
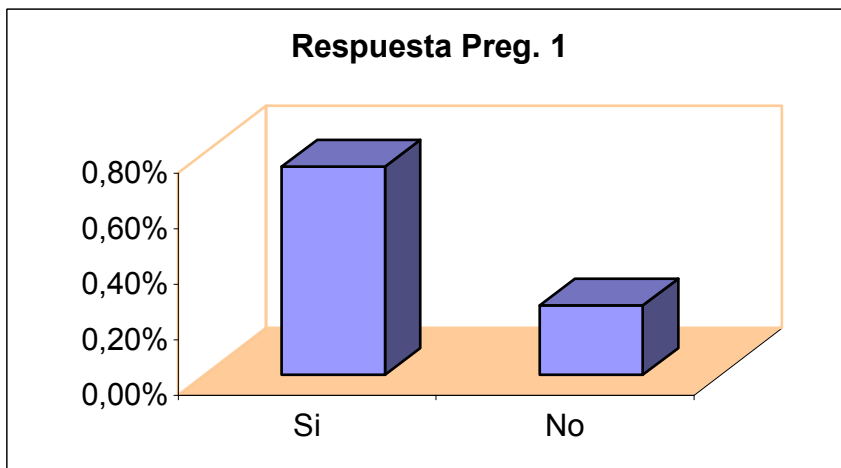


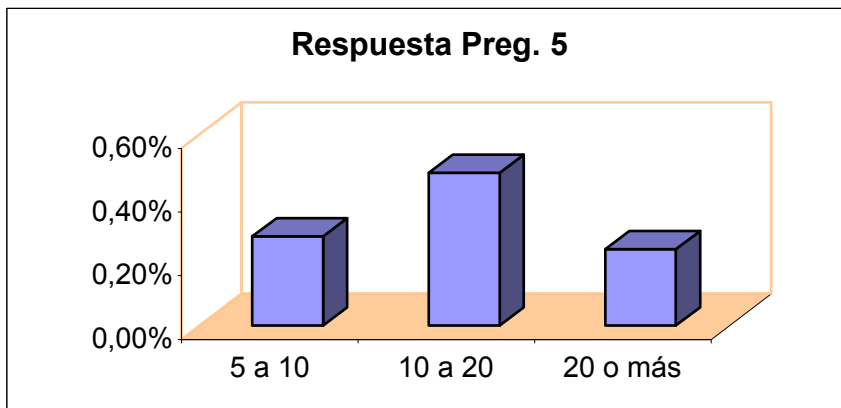
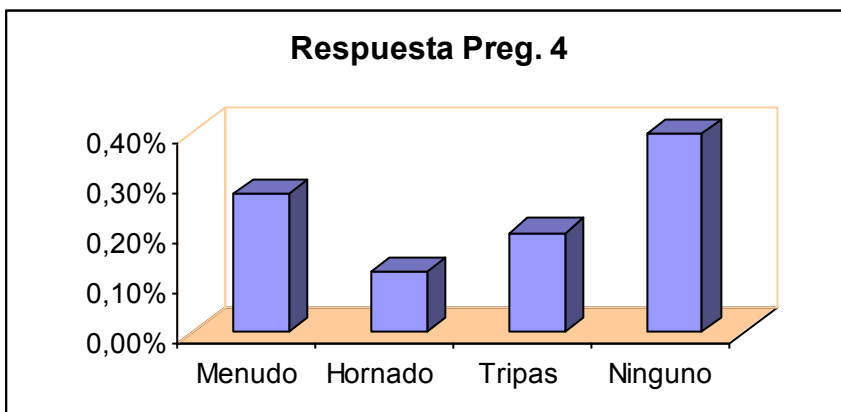
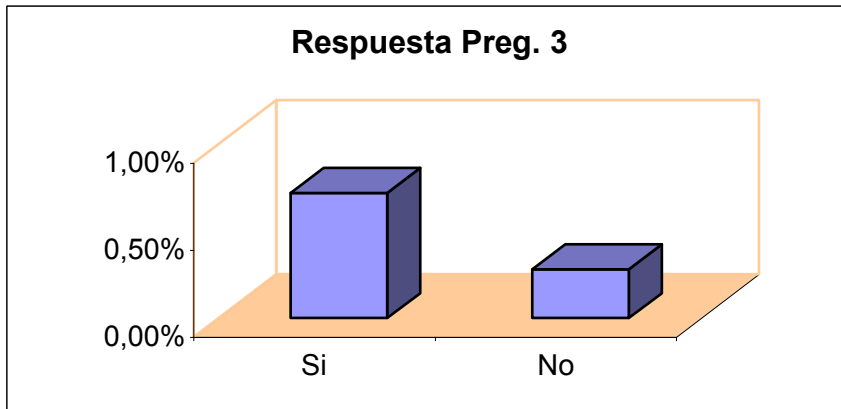


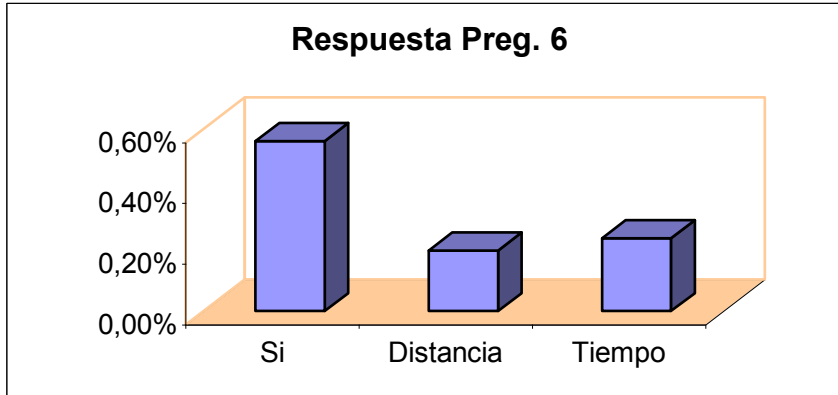
**RESULTADOS DE LAS PREGUNTAS DE NUESTRA ENCUESTA.**

Pregunta 1	Si	0,76%
	No	0,24%
Pregunta 2	Si	0,88%
	No	0,12%
Pregunta 3	Si	0,72%
	No	0,28%
Pregunta 4	Menudo	0,28%
	Hornado	0,12%
	Tripas	0,20%
	Ninguno	0,40%
Pregunta 5	5 a 10	0,28%

	10 a 20	0,48%
	20 o más	0,24%
Pregunta 6	Si	0,56%
	Distancia	0,20%
	Tiempo	0,24%







Con los datos expuestos vemos que nuestros consumidores potenciales son un 76 % del total de nuestros encuestados que estadísticamente hablando es bueno, ya que, se encuentra superior de la media. Con este dato nos certifica que nuestro proyecto es viable.

Nuestra propuesta de la fusión de comida típica con la gourmet es avalada por nuestros datos con un 88% de aceptación en nuestras encuestas, nuestros futuros clientes están dispuestos en aceptar nuestra propuesta. Por otro lado, el 72% de nuestros consumidores están dispuestos a pagar un poco más por nuestra propuesta; este dato es uno de los más esenciales en nuestro análisis de obtención de datos ya que ayudará de gran manera a nuestro análisis financiero que lo presentaremos posteriormente.

La escogencia que tomamos en cuenta para los platos de menor consumo fue la calidad tanto del lugar donde son producidos dichos platos y nuestra focalización que dimos a nuestro mercado meta, de hecho, nuestras encuestas nos dicen que el menudo con un 28% , el hornado con un 20% y las tripas con un 12% son rechazados, por tal razón, nuestra decisión fue de evitar la producción en nuestro restaurante de estos platos.

Nuestra prioridad, como innovadores en la comida ecuatoriana fue segmentar el mercado en personas de estatus medio y alto, como nos podemos dar cuenta, en nuestras encuestas con la participación de 48% de nuestros encuestados están dispuestos a pagar de 10 a 20 dólares por nuestra nueva alternativa. Este dato es muy alentador, ya que, nos demuestra que hemos focalizado eficientemente nuestro mercado meta.

Finalmente, el factor que también tomamos en cuenta fue la ubicación que posee nuestro restaurante y nuestros datos de nos surtieron de la siguiente información; con una



participación superior a la media aritmética de 56%, nuestros encuestados estarían dispuestos a visitar nuestro local, pero, también hay una minoría representativa en el por qué, nuestros encuestados no nos visitarían y esto se debe, al tiempo y a la distancia.

El perfil de nuestro consumidor quedaría de la siguiente manera:

- 🚦 Hombres y Mujeres adultos entre 20 a 46 años.
- 🚦 Estatus social medio y alto.
- 🚦 Educación Superior.
- 🚦 Preferencia: comida típica y gourmet.
- 🚦 Sin problema de transportación.

**Nota:** Como en toda regla hay una excepción, estos datos varían en días no laborables.

## **10. CONCLUSIONES:**

Del análisis de mercado que hemos realizado en la ciudad de Quito nos podemos dar cuenta que tenemos una importante demanda tanto nacional como internacional en un restaurante de estas características dando así una notable aprobación.

Siendo una zona turística no solo en temporada la oferta de este restaurante en el Panecillo resulta factible por lo que los visitantes y futuros comensales estarían de acuerdo en visitar nuestras instalaciones ubicadas en el Panecillo.

Desde el punto de vista cualitativo, la existencia de un restaurante con estas características de muy buena categoría ofrece un confort y una satisfacción hacia el cliente.

En conclusión diremos que el presente proyecto, al estar localizado en la zona cultural de la ciudad de Quito recibe un considerable movimiento turístico y al estar ubicado en el Panecillo la atracción de la Virgen hacia los turistas combinado con un restaurante de comida típica gourmet, podrá obtener una acogida deseada pudiendo así alcanzar los objetivos propuestos por la empresa. Del análisis de mercado se desprende que el Panecillo cuenta con una alta demanda turística.

## **11. AGRADECIMIENTOS:**

Este proyecto es el resultado del esfuerzo conjunto de todos los que de alguna manera forman parte de mi vida. Por esto agradezco a mi maestro el Chef Claudio Ianoiti, Director de la escuela de Gastronomía de la Universidad San Francisco de Quito, al Chef Mario Jiménez, Chef Ejecutivo de la universidad, mis compañeros..., quienes a lo largo de este tiempo han puesto a prueba sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de este nuevo plan de negocios el cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas. A mis padres quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en mi en todo momento y no dudaron de mis habilidades. A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual abrió abre sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

## RECETAS ESTANDAR

<b>Nombre de Receta: Carapachos de Jaiba Gratinados</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 40 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Jaiba	3	Unidades	Cocido, limpio y sacado carne de patas y carapacho
Comino	.5	grs.	Molido
Pimienta	.2	Grs.	Negra Molida
Culantro	.5	Grs.	Fresco, finamente picado
Nuez moscada	.5	Grs.	Molida
Aceite de achiote	5	MI.	
Cebolla perla	5	Grs.	Picada en brunoise
Pimiento verde	5	Grs.	Finamente picado
Miga de pan	20	Grs.	Molido finamente
Huevo	1	Unidad.	
Leche entera	31	MI.	
Queso gruyere	20	Grs.	Rallado
Sal	.5	Grs.	
Lechuga	6	Hojas	Escarola y romana

**Preparación:** En bastante agua hirviendo con los ingredientes indicados cocine los cangrejos por 15 minutos aproximadamente. Retire, ábralos y saque la carne de las tenazas y las patas, los jugos y la grasa de la panza. Haga un refrito con la manteca, la cebolla, el pimiento y el culantro. Bata los huevos y agregue el refrito, sazone. Añada la miga de pan, la leche, la carne y rellene 2 carapachos (los otros dos se desechan o se guardan para uso posterior en otra entrada). Cubra con el queso gruyere la parte superior de carapacho. Gratine durante 5 minutos al horno a 180 C.

**Guarnición:** Servir 2 carapachos de cangrejo gratinados por cada plato sobre una cama de lechugas

<b>Nombre de Receta: Cebiche de Langosta</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 15 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Carne de langosta	160	Grs.	Cocida

Limón sutil	1	Unidad.	
Salsa de tomate	42	Ml.	
Tomate	15	Gr.	Picado en cuadritos finos
Cebolla paiteña	15	Grs.	Cortada en aros
Zumo de limón	42	Ml.	Sutil
Aceite vegetal	5	Ml.	
Perejil cresco	2	Gr.	Picado
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.2	Gr.	Negra, molida
Canguil	2	Gr.	Previamente preparado
Tostado	2	Gr.	Previamente preparado
Chifles	5	Gr.	Previamente preparado

**Preparación:** Hervir la langosta en agua, con limón y parte de la cebolla. Retirar la carne y picarla en pequeños cudritos, mezclarla con la salsa de tomate y el tomate picado, agregar la colorada, previamente encurtida con sal, pimienta, zumo de limón, perejil y aceite.

**Guarnición:** Se sirve acompañado de una canasta hecha de chifles, con canguil y tostado.

**Nombre de Receta: Ceviche de Pescado**

**Número de Pax: 1**

**Tiempo de Cocción: 15 minutos**

Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
Picudo	167	Gr.	Cocido y cortado en cuadritos
Limón sutil	42	Ml.	Zumo
Cebolla paiteña	15	Gr.	Cortada en aros
Aceite vegetal	5	Ml.	
Pimiento rojo	2.5	Gr.	Cortado en brunoise
Pimiento verde	2.5	Gr.	Cortado en brunoise
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.2	Gr.	
Culantro	.5	Gr.	Finamente picado
Perejil cresco	.5	Gr.	Finamente picado
Canguil	2	Gr.	Previamente

Tostado	2	Gr.	preparado Previamente preparado
Chifles	5	Gr.	Previamente preparado

**Preparación:** Dejar el pescado desde el día anterior, en la mitad del zumo de limón, sal y pimienta. Dejar en refrigeración. Encurtir la cebolla con el resto de ingredientes y mezclar con el pescado.

**Guarnición:** Se sirve acompañado de una canasta hecha de chifles, con canguil y tostado.

**Nombre de Receta:** Ceviche de Palmito

**Número de Pax:** 1

**Tiempo de Cocción:** 10

Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
Palmito	160	Grs.	En conserva, picado en rodajas
Limón sutil	1	Unidad.	
Salsa de tomate	42	Ml.	
Tomate	15	Gr.	Picado en cuadritos finos
Cebolla paiteña	15	Grs.	Cortada en aros
Zumo de limón	42	Ml.	Sutil
Aceite vegetal	5	Ml.	
Perejil crespo	2	Gr.	Picado
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.2	Gr.	Negra, molida
Canguil	2	Gr.	Previamente preparado
Tostado	2	Gr.	Previamente preparado
Chifles	5	Gr.	Previamente preparado

**Preparación:** Mezclar los palmitos con el limón con la salsa de tomate y el tomate picado, agregar la colorada, previamente encurtida con sal, pimienta, zumo de limón, perejil y aceite.

**Guarnición:** Se sirve acompañado de una canasta hecha de chifles, con canguil y tostado.

<b>Nombre de Receta: Empanadas de Verde</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 20 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Plátano verde	1	Unidad.	Pelado
Aceite Vegetal	15	MI.	
Queso fresco	50	Gr.	Rallado
Manteca de cerdo	3	Gr.	

**Preparación:** Cocinar los plátanos, sacarlos y escurrirlos; aun caliente majar con un bolillo, añadir la manteca, la sal y amasar. Luego colocar pequeñas porciones de esta masa en medio de un plástico de tal manera que pueda cubrirla por ambos lados, estire y forme un disco, rellenar con queso y cerrar. Freír en aceite por ambos lados hasta dorar.

**Guarnición:** Servir acompañado con ají relleno en un pimiento.

<b>Nombre de Receta: Empanadas de Morocho</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 15 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Carne de cerdo molida.	25	Gr.	
Cebolla perla	6	Gr.	Cortada en brunoise
zanahoria	5	Gr.	Cocinada y cortada en cuadritos
Arvejas	5	Gr.	Cocinadas
Morocho	50	Gr.	Remojado previamente
Manteca de chancho	1.5	Gr.	
Claras de huevo	3	Gr.	
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.3	Gr.	Negra molida
Aceite para Freír	15	MI.	

**Preparación:** Freír la carne de cerdo en aceite hasta que se dore, añadir la cebolla, la zanahoria y la arveja, sazonar y dejar cocer por unos minutos. Para la masa cocinar el morocho en dos tasas de agua durante media hora, escurrir y dejar enfriar; moler en un molino y añadir sal, manteca de chancho y claras de huevo. Amasar hasta obtener una consistencia uniforme, formar bolitas del tamaño de un limón y extender la masa en medio de un plástico ligeramente engrasado. Poner el relleno cerrar la empanada, y freírlas en aceite caliente.

**Guarnición:** Servir con ají, relleno en un pimiento.

<b>Nombre de Receta: Tamales de Arroz</b>			
<b>Número de Pax:</b> 1		<b>Tiempo de Cocción:</b> 1 hora 30 minutos	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Arroz blanco	47	Gr.	Cocido y molido
Carne de cerdo	7	Gr.	Cortada en cuadritos
Manteca de cerdo	5	Gr.	
Sal	.5	Gr.	
Aceite de achiote	3	Ml.	
Cebolla paiteña	5	Gr.	Molida
Ajo	1	Gr.	Molido
Pimienta	.3	Gr.	Negra molida
Hojas de achira	2	Unidades	
<b>Preparación:</b> Cocinar el arroz sazonar con la sal, achiote, cebolla, ajo, pimienta y la manteca de cerdo. Revolver continuamente a fuego lento hasta que se cocine completamente. Para el relleno sazonar la carne con la sal, la cebolla, ajo, pimienta, y dejar que se cocine. Dejar enfriar la masa, formar los tamales envolver en las hojas de achira previamente lavadas y dejar cocinar por una hora.			
<b>Guarnición:</b> Servir acompañado con ají relleno en un pimiento.			

<b>Nombre de Receta: Ensalada Equinoccio</b>			
<b>Número de Pax:</b> 1		<b>Tiempo de Cocción:</b> 8 minutos	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Lechuga	2	Gr.	Diferentes tipos (romana, escarola, rúcula)
Tomate	1	Gr.	Picado en cuadros
Espinaca	1	Gr.	Desvenada y cortada en juliana
Chochos	1	Gr.	Cocinados
Palmito	1	Gr.	Cortado en aros
Mote	3	Gr.	Molido y frito
Cilantro	2	Gr.	Picado Finamente
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.3	Gr.	
Aceite oliva	5	Ml.	



Limón	3	MI.	Zumo	
Champiñones	1	Gr.	Cortado	en
			laminas	
Vinagre	15	MI.	blanco	

**Preparación:** Mezclar los vegetales. Para la vinagreta mezclar el aceite, el zumo de limón, la sal, el cilantro, vinagre. Colocar el crocante de mote encima del plato.

**Guarnición:** Colocar los vegetales en el plato cubrir con la vinagreta y encima el crocante.

**Nombre de Receta: Locro de Papa**

**Número de Pax:** 1

**Tiempo de Cocción:** 25 minutos

Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
Aceite de achiote	.5	MI.	
Cebolla Blanca	3	Gr.	Finamente picada
Papa chola	150	Gr.	Pelada y picada
Leche	42	MI.	
Queso Fresco	25	Gr.	Rallado
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.3	Gr.	
Tostado	2	Gr.	Previamente preparado
Aguacate	1\4	Unidad	

**Preparación:** Hacer un refrito con el aceite de achiote, la cebolla y la mitad de las papas, sazonar con sal y pimienta verter 300 MI. Aproximadamente de agua hirviendo y dejar cocinar hasta que empiece a, agregar las papas restantes. Cuando estén cocidas añadir la leche y el queso, dejar hervir por unos minutos más.

**Guarnición:** Servir con el aguacate, espolvorear el queso y el tostado.

**Nombre de Receta: Helado de Paila**

**Número de Pax:** 1 Litro

**Tiempo de Cocción:** 30 minuto

Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
Pulpa de fruta (mora, frutilla, mango)	1	Lt.	
Azúcar	250	Gr.	
Claros de huevo	2	Unidades	Batidas a punto de nieve
Hoja de menta	1	unidad	
Tulipán de quinua	1	Unidad	Previamente preparado

**Preparación:** Sobre una cama de hielo con sal (protegida con paja), colocar una paila de bronce; verter la pulpa de la fruta con el azúcar, batir con una cucharada de madera, haciendo girar la paila por 15 minutos aproximadamente, cuando empiece a tomar consistencia agregar las claras sin dejar de batir por 5 minutos mas.

**Guarnición:** Colocar sobre el tulipán el helado y decorar con la hoja de menta.

<b>Nombre de Receta: Cazuela de Mariscos</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 40 minutos</b>	
Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
Picudo	21	Gr.	Cortado en cuadritos
Camarón	21	Gr.	Pelado y desvenado
Calamar	21	Gr.	Limpio y cortado en aros
Pulpo	21	Gr.	Cortado
Almejas	21	Gr.	Limpias
Patas de cangrejo	21	Gr.	Lavadas
Plátano verde	1	Unidad	Pelado
Cebolla paiteña	10	Grs.	Picada finamente
Pimiento	7	Grs.	Picado finamente
Ajo	2	Grs.	Machacado
Chillangua	1	Unidad	
Orégano	1	Gr.	Seco
Aceite de achiote	5	ML	
Sal	.5	Grs.	
Pimienta	.3	Grs.	
Perejil crespo	1	Gr.	Finamente picado
Coco	10	ML	Leche
Maní	5	Grs.	Pelado y tostado

**Preparación:** Hacer un refrito con el ajo, cebollas, pimiento, los condimentos y aceite de achiote. Incorporar el verde licuado y remover constantemente para que no se pegue. Extraer la segunda leche del coco y añadir a la cocción del verde, incorpore el maní licuado y cuando ya este cocida la masa dejar enfriar. Incorporar los mariscos y dejar cocinar por 10 minutos. Agregar agua para soltar. Espolvorear con perejil.

**Guarnición:** Se sirve en vasija de barro espolvoreado con perejil.

**Nombre de Receta: Langostinos rellenos De Yuca en Salsa De cilantro**

<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 30 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Langostinos	4	Unidades	Descascarados, desvenados y hechos en corte mariposa
Yuca	20	Gr.	Pelada y cocida
Aceite	5	Ml.	
Huevos	1	Unidad	
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.3	Gr.	Negra, molida
Cilantro	8	Gr.	Fresco, finamente picado
Panko	2	Gr.	Molido finamente
Pimiento rojo	4	Gr.	Picado en brunois
Ajo	1	Gr.	Picado finamente
Pimiento verde	4	Gr.	Picado en brunoise
Pimiento amarillo	4	Gr.	Picado en brunoise
Cebolla paiteña	2	Gr.	Picada en brunoise
Palmitos	4	Gr.	En conserva
Ají amarillo	.3	Gr.	
Vinagre	5	Ml.	Blanco
azúcar	1	Gr.	Blanca
Cebolla larga	2	Gr.	Partida por la mitad

**Preparación:** Se limpia los langostinos, desvenándolos así como pelándolos; se deja la cola, se los abre en forma de mariposa. Se condimentan con sal y pimienta. Aparte se pone a hervir la yuca previamente pelada con la cebolla larga cortada en la mitad y el ajo. Una vez hervida, se hace puré agregando el ají amarillo. Aparte se queman los pimientos en la hornilla. Y picarlos en juliana, al igual que la cebolla paiteña y el palmito en rodajas. Después rellenar los langostinos con el puré y apanarlos pasándoles primero por el huevo y después por el panko, y freírlos.

**Guarnición:** Se sirven los langostinos acompañados con la salsa de cilantro agridulce y con el slaw de palmitos y pimientos.

<b>Nombre de Receta: Prístiños con miel de naranjilla</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 15 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>

Agua	15	MI.	Tibia
Mantequilla	10	Gr.	
Manteca	10	Gr.	
Polvo de hornear	1	Gr.	
Harina de trigo	50	Gr.	
Sal	.2	Gr.	
Azúcar	10	Gr.	
Pulpa de Naranja	20	MI.	

**Preparación:** Mezclar todos los ingredientes y formar una masa, dejar reposar por 15 minutos aproximadamente, estirar la masa y dar la forma a los prístinos, posteriormente freír hasta que estén dorados. Aparte mezclar una parte del azúcar con la pulpa y cocinarla hasta que se reduzca a la mitad.

**Guarnición:** Servir los prístinos acompañados con la salsa.

<b>Nombre de Receta: Careé de Cordero en salsa de naranja</b>			
<b>Número de Pax:</b> 1		<b>Tiempo de Cocción:</b> 45 minutos	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Careé	200	Gr.	Limpio y desvenado
Cebolla paiteña	20	Gr.	Picado en brunoise
Tomate	25	Gr.	Picado en brunoise
Cilantro	1	Gr.	Finamente picado
Clavo de olor	.3	Gr.	
Pimienta dulce	.3	Gr.	
Panela	.3	Gr.	Molida
Naranja	1	Unidad	Licuada y cernida
Cerveza	75	Cm3	
Sal	.3	Gr.	
Pimienta	.3	Gr.	
Comino	.3	Gr.	
Arroz Colorado	15	Gr.	Cocido previamente
Aguacate	1\4	Unidad	
Lechuga	5	Gr.	Picada

**Preparación:** Adobar el careé con la sal, pimienta, comino y la cerveza. Y colocar en una fuente para horno y dejar hornear aproximadamente por 20 minutos. Aparte realizar la salsa realizando un refrito con la cebolla, el tomate, los condimentos, posteriormente colocar la naranja, la cerveza y dejar cocinar aproximadamente por unos 15 minutos.

**Guarnición:** Se sirve el careé con la salsa de naranjilla, y se lo acompaña con el arroz, una rodaja de aguacate y la lechuga.

<b>Nombre de Receta: Consomé de Pollo</b>			
<b>Número de Pax:</b> 1		<b>Tiempo de Cocción:</b> 2 horas 20 minutos	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Piezas de pollo	1	presa	Cualquier parte del pollo
Cebolla larga	4	Grs.	Picado finamente tanto parte blanca como parte verde
Ajo	1	Gr.	Picado finamente
Pimiento rojo	3	Gr.	Picado en brunoise
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.3	Gr.	
<b>Preparación:</b> En una olla poner a hervir 750ml de agua. Agregar el pollo junto con el resto de ingredientes y cocer a fuego lento durante 2 horas aproximadamente. Posteriormente retirar las piezas de pollo, de las cuales se retirar la carne cocida para así poner la guarnición. Colar el consomé y dejarlo enfriar. Quitar la capa de grasa que se haya formado en la parte superior. Calentar de nuevo sin que hierva.			
<b>Guarnición:</b> Se sirve y se agrega trozos pequeños del pollo desmenuzado así como la parte verde de la cebolla previamente picada.			

<b>Nombre de Receta: Crema de aguacates con mejillones</b>			
<b>Número de Pax:</b> 1		<b>Tiempo de Cocción:</b> 30 minutos	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Mejillones	500	Gr.	Limpios
Crema de leche	17	MI.	
Vino blanco seco	20	MI.	
Ajo	1	GR.	Picado finalmente
Fondo de ave	100	MI.	Previamente preparado
Cebolla perla	5	Gr.	Picada en brunoise
Aceite vegetal	2	MI.	
Jerez seco	10	MI.	
Limón	1	Unidad	Sutil
Aguacates	1	Unidad	Maduro

Eneldo	.5	Grs.	Picado finamente
Sal	.5	Grs.	
Pimienta	.3	Grs.	

**Preparación:** Pelar y cortar los aguacates Rociarlos con el zumo de limón, batirlos con la mitad del caldo y la cebolla. Cuando estén con una crema, añadir el resto del caldo, crema de leche y jerez. Salpimentar. Aparte se saltea la cebolla con el ajo, y se agrega vino blanco hasta que se cuezan y se abran. Se retira la carne y esta se utiliza para la guarnición.

**Guarnición:** Se espolvorea con el eneldo y perejil y se le agrega los mejillones previamente picados.

**Nombre de Receta: Encocado de Pescado**

**Número de Pax:** 1

**Tiempo de Cocción:** 30 minutos

Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
Dorado	250	Grs.	Picado en cuadros
Sal	.5	GRS.	
Limón	2	Unidades	Sutil, jugo
Perejil fresco	.5	Grs.	Picado finamente
Pimiento verde	1	GR.	Picado finamente
Cebolla colorada	5	Grs.	Finamente picada
Aceite de achiote	2	MI.	
Leche de coco	100	MI	En lata
pimienta	.3	Grs.	Negra, molida
Arroz	50	Grs	Previamente preparado
Ajo	1	Gr.	Picado finamente

**Preparación:** Se pica el pescado en cuadritos. Se mezcla el jugo de limón con parte de la sal y se encurte el pescado. Se le agrega el ajo, perejil y pimienta, pero antes se escurre el pescado del exceso del limón. Se prepara refrito con el aceite de achiote, la cebolla y el pimiento. Se agrega una taza de agua al refrito. Se cocina a fuego lento por unos 5 minutos. Se agrega esta leche al refrito, a esto se le agrega el pescado. Se cocina a fuego lento por unos 3 minutos o más. No se deja hervir ni se revuelve.

**Guarnición:** Se agrega un poco de perejil picado encima y a su vez se acompaña con el arroz cocido previamente.

**Nombre de Receta: Carpacho de corvina con Atún**

**Número de Pax:** 1

**Tiempo de Cocción:** 30 minutos

Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
atún	180	grs.	Filete alargado y

corvina	70	Grs.	rectangular Filete hecho estilo mariposa
Eneldo	.5	Grs.	Picado finamente
Limón	20	Grs.	
Aceite de oliva	1	MI	
Vinagre blanco	2	ml	
Salvia	.5	Grs.	
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.2	Grs.	

**Preparación:** Se enrolla la corvina en el pargo de una manera muy ajustada de tal manera que quede hecho un rollo. Se pone a congelar hasta que se vuelva sólido. Se lamina a unos 2 puntos en la maquina laminadora. Se esparcen estos sobre el plato y se agrega el limón, una vez que se cuezan con el limón se agrega sal, pimienta, el aceite de oliva y el vinagre.

**Guarnición:** Se sirve esparcido en el plato espolvoreado con el eneldo así como con la salvia.

**Nombre de Receta:** Enrollado de Mango con helado de vainilla

**Número de Pax:** 1 **Tiempo de Cocción:** 20 minutos

Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
Mango	1	Unidad	maduro
Helado de vainilla	50	ML.	
Salsa de frutos rojos	4	ML.	Previamente preparados

**Preparación:** Se lamina el mango en una maquina laminadora a unos 2 puntos, se forma una cama sobre la cual se le agrega el helado y se enrolla, se congela y luego se corta en rodajas.

**Guarnición:** se sirve en un plato acompañado de la salsa de frutos rojos.

**Nombre de Receta:** Crepes en Salsa de Higos

**Número de Pax:** 1 **Tiempo de Cocción:** 25 minutos

Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
Harina	38	Gr.	
Huevo	½	Unidad	
Leche	75	MI.	
Mantequilla	20	Grs.	Derretida
Azúcar	5	Grs.	Blanca
Sal	.2	Grs	
Azúcar glasé	2	MI.	

Higo	1	Unidad	Cocido
Miel	10	Ml.	De abeja
jerez	10	Ml.	
Aceite de oliva	3	Ml.	Extra virgen

**Preparación:** En un bowl se bate la leche con los huevos, la mita de la mantequilla derretida, el azúcar y la sal, así como la harina hasta asegurarse de que no tenga grumos. Se unta la mantequilla en el sartén y se hace el crepe de lado y lado hasta que este listo. Aparte se pelan y doran los higos en un sartén con el aceite de oliva. Se agrega la miel y se cuece por unos 2 minutos aproximadamente. Se moja con el jerez y se deje reducir a la mitad o hasta que espese.

**Guarnición:** Se sirve crepe rellena de su salsa de higos espolvoreada con el azúcar glasé.

<b>Nombre de Receta: Mouse de Guanábana en salsa de Naranja</b>	
<b>Número de Pax: 1</b>	<b>Tiempo de Cocción: 25 minutos</b>

Producto	Cantidad	Unidad	Especificaciones
Mantequilla	2	Grs.	Derretida
Claros de huevo	2	unidades	
Yemas de huevo	1	unidad	
Leche	20	Ml.	Entera
Guanábana	125	grs.	pulpa
Maracuyá	60	grs.	Pulpa
Limón	¼	Unidad	Sutil
azúcar	25	Grs	azúcar
Menta	1	Hoja	fresca

**Preparación:** Se mezcla al pulpa de la guanábana con la leche, cuando ya se haya incorporado de agrega la mantequilla derretida. Se pone aparte. Se mezclan claras a punto de nieve. A la mezcla de de la guanábana se el agrega la yema. Se agrega en un bowl la clara en manera envolvente. Se pine a refrigerar en moldes. Aparte se lleva a ebullición agua con el azúcar y la cáscara del limón, se cuece por unos minutos, Cuando este fría la mezcla se incorpora la pulpa de maracuyá y el zumo del limón. Se mezcla bien

**Guarnición:** Se desmolda el Mouse y se sirve con la salsa de maracuyá. Se decora con una hoja de menta.

<b>Nombre de Receta: Helado frito de aguacate con salsa silvestre</b>
---



<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 25 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Aguacate	½	Unidad	maduro
Crema de leche	20	ml	batida
Almendras	2	Gr.	Ralladas finamente
Azúcar	10	Gr.	
Aceite vegetal	120	ml.	
Claros de huevo	1 ½	Unidad	
Canela	1	Gr.	En polvo
Hojuelas de maíz	10	Gr.	Sin azúcar
Salsa silvestre	4	MI	Previamente preparada
Menta	1	Unidad	
<b>Preparación:</b> Se calienta la leche condensada en su lata poniéndola en una olla con agua, se la hace hervir. Luego se refrigera. Aparte se quita semilla y cáscara del aguacate. Se aplasta hasta que quede hecho puré, se agrega la crema batida, las almendras y el azúcar. Se congela por una hora. Se retira del congelador; se bate y se vuelve a congelar. Aparte se mezcla las hojuelas con la canela y el resto del azúcar, Se baten las claras de huevo hasta que estén espumosas. Se forman bolas de helado las cuales se deben congelar de nuevo para que estén compactas. Se pasan estas bolas por las claras batidas y luego por las hojuelas de maíz hasta que estén completamente cubiertas. Se congelan de nuevo. Se pone el aceite a calentar y se fríe rápidamente la bola de helado; unos se mundos aproximadamente.			
<b>Guarnición:</b> Se sirve con la salsa silvestre así como una hoja de menta			

<b>Nombre de Receta: Brochetas de Langostinos al grill en salsa de Tomate de árbol.</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 35 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Langostinos	4	Unidades	Desvenados y pelados
Ají	.4	Gr.	En polvo
Sal	.6	Gr.	
Pimienta	.3	Gr.	Negra, molida
Mantequilla	5	Gr.	
Tomate de árbol	5	MI.	Pulpa
Fondo de pescado	10	MI.	Previamente preparado
Calabaza	50	Gr.	Cocinada
Perejil cresco	.5	Gr.	Finamente

Palos de pincho	2	Unidades	picados medianos
Ajo	1	Gr.	Finamente picado
Cebolla perla	3	Gr.	Finamente picado

**Preparación:** Se hierva la calabaza hasta que este cocida. Se retira y se aplasta hasta que se haga puré. Se agrega un poco de mantequilla. Aparte se pone a los langostinos en los pinchos pero antes se los aliña con el ajo, cebolla, ají, sal y pimienta. Se agrega un poco de mantequilla derretida y se los pone al grill hasta mientras se prepara las salsa poniendo un poco de la cebolla con el ajo a saltear con la mantequilla, se agrega el fondo de pescado, se deja reducir y se agrega la pulpa del tomate de árbol, se deja reducir de nuevo, se agrega sal y pimienta. Y se deja espesar.

**Guarnición:** Se sirve con el puré de calabaza y se adorna espolvoreando perejil.

<b>Nombre de Receta: Pollo en Salsa de Uvillas</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 35 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Espinaca	2	Gr.	Blanqueada y finamente picada
Papa	60	Gr.	cocida
Mantequilla	10	Gr.	
Uvillas	10	MI	pulpa
Fondo de ave	15	ml.	Previamente preparado
Pollo	1	Unidad	Pechuga
Sal	.5	Gr.	
Pimienta	.3	Gr.	Negra, molida
Cebolla perla	10	Gr.	Picada finamente
Ajo	2	Gr.	Finamente picado
Azúcar	1	Gr.	
Vino blanco	5	MI	
Tomillo	.5	gr.	fresco, picado

**Preparación:** Se Cocina las papas; se hace puré agregando sal, pimienta y mantequilla, así como la espinaca picada. Se sazona el pollo con la sal y pimienta y se pone mantequilla, se pone al grill. Aparte se pone la cebolla con el ajo a saltear con un poco de mantequilla, se agrega el vino blanco, se deja reducir y se agrega el fondo, se deja de nuevo reducir y se agrega la pulpa, se reduce hasta que espese, pero antes se cierne para que se retire la cebolla y ajo, de allí se agrega sal y pimienta y un toque de azúcar.

**Guarnición:** se sirve el pollo con el puré de papa así como la salsa y espolvoreado con el tomillo

<b>Nombre de Receta: Lomo en salsa de cacao y habano Monte Cristi</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 35 minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Lomo fino	250	Gr.	Medallón
Cacao	3	Gr.	En polvo, dulce
Habano	1	Unidad	Entero
Montecristi			
Fondo de carne	10	MI	Previamente preparado
Vainitas	3	Unidades	Limpias
Zanahorias	20	Gr.	En bastones
Cebolla perla	15	Gr.	Picada en brunoise
Ajo	2	Gr.	Picado en brunoise
Quinoa	50	gr.	
Pimiento rojo	2	Gr.	Picado en brunoise y escurrido
Pimiento verde	2	Gr.	Picado en brunoise y escurrido
Sal	.6	gr.	
Pimienta	.2	Gr.	Negra, molida
Mantequilla	10	Gr.	
Aceite vegetal	15	MI	
Chocolate	2	Gr.	rallado
<b>Preparación:</b> Se cuece al vapor los vegetales hasta blanquearlos. Se agrega un poco de sal y pimienta. Aparte se tiene remojando quinua, se cernie y se cuece hasta que este lista, se drena y se mezcla con un refrito de cebolla, ajo y los pimientos previamente hechos, se agrega sal y pimienta. Aparte se cuece al grill el lomo y mientras tanto se sofríe la cebolla con el ajo y se agrega el fondo de carne, aquí se le agrega el habano el cual se cernirá posteriormente para que así se retire tanto cebolla como el habano. Una vez cernido se agrega el cacao. Se deja reducir hasta que espese, se agrega sal y pimienta.			
<b>Guarnición:</b> Se sirve lomo con su salsa y se acompaña con los vegetales y la quinua. Se espolvorea con el chocolate.			

<b>Nombre de Receta: Filete de Pargo en Crujiente de Verde al Espíritu del Ecuador</b>
--

<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 20 Minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Pargo	250	Gr.	Filete
Plátano verde	1	Unidad	Pelado y cortado en rodajas finas
Ajo	2	Gr.	Picado finamente
Cebolla perla	10	Gr.	Picada finamente
Espíritu del ecuador	15	MI.	
Mantequilla	10	gr.	
Aceite de oliva	10	MI.	Extra virgen
Papas	50	Gr.	Parisien
Cebollin	1	Gr.	Picado en finamente
Limón	1	Unidad	sutil
Clara de huevo	1	Unidad	batida

**Preparación:** Se dora en el aceite el plátano haciendo unos chifles, se dejan drenar y se agregan sal y pimienta. Aparte se sazona el filete de pescado con sal, pimienta, ajo, limón y la cebolla. Se unta al pescado sazonado en el huevo y se lo cubre completamente de los chifles los cuales se los tritura formando una especie de apanadura. Aparte se saltea las papas parisien hasta que se hayan cocido, se les agrega la cebolla espolvoreado para que se vuelvan medio verdes una vez afuera del fuego. Se agrega sal y pimienta. Aparte se pone a freír el pescado y mientras tanto se saltea un poco de cebolla y ajo y luego se agrega el espíritu del ecuador, a esto se le agrega un poco de agua para que suelte ya que el espíritu es espeso. Se agrega sal y pimienta.

**Guarnición:** Se sirve el pescado en su salsa con sus papas parisien y se espolvorea con cebollin.

<b>Nombre de Receta: Brochetas de Carne en Hierba Buena</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>		<b>Tiempo de Cocción: 20 Minutos</b>	
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Especificaciones</b>
Mote	50	grs.	Previamente cocidos y drenados
Aceite de achiote	5	MI	
Lomo fino	200	gr.	Hecho corte mariposa y

Plátano maduro	1	Unidad	cortado en tiritas Frito y cortado en rodajas
Ajo	1	gr.	Picado brunoise
Cebolla perla	10	gr.	Picado brunoise
Comino	1	Gr.	molido
Pimienta	.3	gr.	Negra, molida
Sal	.5	Gr.	
Harina	20	Gr.	
Huevo	1	Unidad	
Azúcar	3	Gr.	
Queso fresco	3	Gr.	
Mantequilla	10	Gr.	
Aceite vegetal	15	MI.	
Hierba buena	1	Gr.	
Fondo de carne	30	MI	Previamente preparado
Pinchos	3	unidades	

**Preparación:** Se corta en rodajas el plátano y se fríe, luego se drena y se lo hace puré, se lo mezcla con el huevo, el azúcar y la harina. Se hace una masa. A esta masa se la rellena con el queso fresco y se forma una especie de tortilla la cual se dora con aceite y mantequilla. Aparte se sazona la carne con el comino, ajo, cebolla, sal y pimienta. A esta se la incrusta en los pinchos y se pone al grill, no sin antes agregarles el aceite de achiote. Aparte se saltea cebolla y ajo y se agrega el fondo de carne, se deja reducir hasta que espese y luego se agrega sal y pimienta así como la hierba buena. Durante todo este tiempo el mote ha estado cociéndose y una vez listo se drena y se agrega un poco de sal y pimienta.

**Guarnición:** Se sirve el plato con sus emborrizados de plátano así como con el mote y se espolvorea con hierba buena.

## TABLA DE COSTOS

<b>Nombre de Receta: Carapacho de Jaiba Gratinado</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Jaiba	3	Unidades	.90
Comino	.5	grs.	.01
Pimienta	.2	Grs.	.01

Culantro	.5	Grs.	.01
Nuez moscada	.5	Grs.	.01
Aceite de achiote	5	MI.	.01
Cebolla perla	5	Grs.	.01
Pimiento verde	5	Grs.	.01
Miga de pan	20	Grs.	.01
Huevo	1	Unidad.	.01
Leche entera	31	ml.	.02
Queso gruyere	20	Grs.	.18
Sal	.5	grs.	.01
Lechuga	6	Hojas	.01

**Total:** 1.21

**Nombre de Receta: Ceviche de Langosta**

**Número de Pax: 1**

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Carne de langosta	160	Grs.	2.80
Limón sutil	1	Unidad.	.03
Salsa de tomate	42	ml.	.01
Tomate	15	Gr.	.01
Cebolla paiteña	15	Grs.	.01
Zumo de limón	42	ml.	.01
Aceite vegetal	5	ml.	.01
Perejil crespo	2	Gr.	.01
Sal	.5	Gr.	.01
Pimienta	.2	Gr.	.01
Canguil	2	Gr.	.01
Tostado	2	Gr.	.01
Chifles	5	Gr.	.01

**Total:** 2.94

**Nombre de Receta: Ceviche de Pescado**

**Número de Pax: 1**

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Picudo	167	Gr.	1.33
Limón sutil	42	MI.	.01
Cebolla paiteña	15	Gr.	.01
Aceite vegetal	5	MI.	.01
Pimiento rojo	2.5	Gr.	.01
Pimiento verde	2.5	Gr.	.01
Sal	.5	Gr.	.01
Pimienta	.2	Gr.	.01

Culantro	.5	Gr.	.01
Perejil cresco	.5	Gr.	.01
Canguil	2	Gr.	.01
Tostado	2	Gr.	.01
Chifles	5	Gr.	.01
			.01

<b>Total:</b>	1.46
---------------	------

**Nombre de Receta: Ceviche de Palmito**

**Número de Pax: 1**

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Palmito	160	Grs.	1.40
Limón sutil	1	Unidad.	.03
Salsa de tomate	42	ml.	.01
Tomate	15	Gr.	.01
Cebolla paiteña	15	Grs.	.01
Zumo de limón	42	ml.	.01
Aceite vegetal	5	ml.	.01
Perejil cresco	2	Gr.	.01
Sal	.5	Gr.	.01
Pimienta	.2	Gr.	.01
Canguil	2	Gr.	.01
Tostado	2	Gr.	.01
Chifles	5	Gr.	.01

<b>Total:</b>	1.54
---------------	------

**Nombre de Receta: Empanadas de Verde**

**Número de Pax: 1**

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Plátano verde	1	Unidad.	.10
Aceite Vegetal	15	ml.	.02
Queso fresco	50	Gr.	.03
Manteca de cerdo	3	Gr.	.02

<b>Total:</b>	.17
---------------	-----

**Nombre de Receta: Empanadas de Morocho**

**Número de Pax: 1**

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
----------	----------	--------	--------

Carne de cerdo molido.	25	Gr.	.01
Cebolla perla	6	Gr.	.01
zanahoria	5	Gr.	.01
Arvejas	5	Gr.	.01
Morocho	50	Gr.	.01
Manteca de chancho	1.5	Gr.	.01
Claras de huevo	3	Gr.	.01
Sal	.5	Gr.	.01
Pimienta	.3	Gr.	.01
Aceite para Freír	15	MI.	.01

**Total:** .10

**Nombre de Receta: Tamales de Arroz**

**Número de Pax:** 1

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Arroz blanco	47	Gr.	.01
Carne de cerdo	7	Gr.	.01
Manteca de cerdo	5	Gr.	.01
Sal	.5	Gr.	.01
Aceite de achiote	3	MI.	.01
Cebolla paiteña	5	Gr.	.01
Ajo	1	Gr.	.01
Pimienta	.3	Gr.	.01
Hojas de achira	2	Unidades	.01

**Total:** .09

**Nombre de Receta: Ensalada Equinoccio**

**Número de Pax:** 1

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Lechuga	2	Gr.	.01
Tomate	1	Gr.	.01
Espinaca	1	Gr.	.01
Chochos	1	Gr.	.01
Palmito	1	Gr.	.01
Mote	3	Gr.	.01
Cilantro	2	Gr.	.01
Sal	.5	Gr.	.01
Pimienta	.3	Gr.	.01



Aceite oliva	5	MI.	.01
Limón	3	MI.	.01
Champiñones	1	Gr.	.01
Vinagre	15	MI.	.02

**Total:** .14

**Nombre de Receta: Locro de Papa a la Quiteña**

**Número de Pax:** 1

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Aceite de achiote	.5	MI.	.01
Cebolla Blanca	3	gr.	.01
Papa chola	150	Gr.	.02
Leche	42	MI.	.02
Queso Fresco	25	Gr.	.01
Sal	.5	Gr.	.01
Pimienta	.3	Gr.	.01
Tostado	2	Gr.	.01
Aguacate	1\4	Unidad	.01

**Total:** .12

**Nombre de Receta: Helado de Paila**

**Número de Pax:** 1 litro

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Pulpa de fruta (mora, frutilla, mango)	1	Lt.	2.60
Azúcar	250	Gr.	.13
Claros de huevo	2	Unidades	.10
Hoja de menta	1	Unidad	.01
Tulipán de quinua	1	Unidad	.02

**Total:** 2.86

**Nombre de Receta: Cazuela de Mariscos**

**Número de Pax:** 1

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Picudo	21	Gr.	.16
Camarón	21	Gr.	.26
Calamar	21	Gr.	.13

Pulpo	21	Gr.	.08
Almejas	21	Gr.	.11
Patas de cangrejo	21	Gr.	.10
Plátano verde	1	Unidad	.01
Cebolla paiteña	10	Grs.	.01
Pimiento	7	Grs.	.01
Ajo	2	Grs.	.01
Chillangua	1	Unidad	.01
Orégano	1	gr.	.01
Aceite de achiote	5	ML	.01
Sal	.5	Grs.	.01
Pimienta	.3	Grs.	.01
Perejil crespo	1	Gr.	.01
Coco	10	ml.	.01
Maní	5	Grs.	.01

**Total: 1.13**

**Nombre de Receta: Langostinos apanado en Rellenos con salsa de Cilantro**

**Número de Pax: 1**

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Langostinos	4 (250 gr.)	Unidades	4.76
Yuca	20	Gr.	.01
Aceite	5	ML.	.01
Huevos	1	Unidad	.01
Sal	.5	Gr.	.01
Pimienta	.3	Gr.	.01
Cilantro	8	Gr.	.01
Panko	2	Gr.	.01
Pimiento rojo	4	gr.	.01
Ajo	1	Gr.	.01
Pimiento verde	4	Gr.	.01
Pimiento amarillo	4	Gr.	.01
Cebolla paiteña	2	Gr.	.01
Palmitos	4	Gr.	.01
Ají amarillo	.3	Gr.	.01
Vinagre	5	ML.	.01
azúcar	1	Gr.	.01
Cebolla larga	2	Gr.	.01

**Total: 4.93**

<b>Nombre de Receta: Prístinos con Salsa de Naranja</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Agua	15	Ml.	.01
Mantequilla	10	Gr.	.01
Manteca	10	Gr.	.01
Polvo de hornear	1	Gr.	.01
Harina de trigo	50	Gr.	.02
Sal	.2	Gr.	.01
Azúcar	10	Gr.	.01
Pulpa de Naranja	20	Ml.	.03
<b>Total:</b>			<b>.11</b>

<b>Nombre de Receta: Careé de Cordero en salsa de Naranja</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Careé	200	Gr.	.82
Cebolla paiteña	20	Gr.	.01
Tomate	25	Gr.	.01
Cilantro	1	Gr.	.01
Clavo de olor	.3	Gr.	.01
Pimienta dulce	.3	Gr.	.01
Panela	.3	Gr.	.01
Naranja	1	Unidad	.01
Cerveza	75	Cm3	.05
Sal	.3	Gr.	0.1
Pimienta	.3	Gr.	.01
Comino	.3	Gr.	.01
Arroz Colorado	15	Gr.	.01
Aguacate	1\4	Unidad	.04
Lechuga	5	Gr.	.01
<b>Total:</b>			<b>1.03</b>

<b>Nombre de Receta: Consomé de Pollo</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Piezas de pollo	1	presa	.26
Cebolla larga	4	Grs.	.01
Ajo	1	Gr.	.01

Pimiento rojo	3	Gr.	.01
Sal	.5	Gr.	.01
Pimienta	.3	Gr.	.01

**Total:** .31

**Nombre de Receta: Crema de Aguacate con Mejillones**

**Número de Pax: 1**

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Mejillones	500	Gr.	1.68
Crema de leche	17	MI.	.03
Vino blanco seco	20	MI.	.03
Ajo	1	GR.	.01
caldo	100	MI.	.25
Cebolla perla	5	Gr.	.01
Aceite vegetal	2	MI.	.01
Jerez seco	10	MI.	.11
Limón	1	Unidad	.03
Aguacates	1	Unidad	.40
Eneldo	.5	grs.	.01
Sal	.5	Grs.	.01
Pimienta	.3	Grs.	.01

**Total:** 2.58

**Nombre de Receta: Encocado de Pescado**

**Número de Pax: 1**

Producto	Cantidad	Unidad	Precio
Dorado	250	Grs.	1.37
Sal	.5	GRS.	.01
Limón	2	Unidades	.06
Perejil fresco	.5	Grs.	.01
Pimiento verde	1	GR.	.01
Cebolla colorada	5	Grs.	.01
Aceite de achiote	2	ml.	.01
Leche de coco	100	MI	.52
pimienta	.3	Grs.	.01
Arroz	50	grs.	.01
Ajo	1	Gr.	.01

**Total:** 2.03

<b>Nombre de Receta: Carpacho De Corvina con Atún</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
atún	180	grs.	.95
corvina	70	Grs.	.56
Eneldo	.5	Grs.	.01
Salvia	.5	grs.	.01
Limón	2	Unidades	.06
Sal	.5	Grs.	.01
Pimienta	.3	Grs.	.01
Aceite de oliva	5	ml	.03
Vinagre blanco	15	ml.	.03
<b>Total:</b>			<b>1.67</b>

<b>Nombre de Receta: Enrollado de Mango con Helado de Vainilla</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Mango	1	Unidad	.50
Helado de vainilla	50	ml.	.10
Salsa de frutos rojos	4	ML.	.03
<b>Total:</b>			<b>.63</b>

<b>Nombre de Receta: crepes en salsa de higos</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Harina	38	Gr.	.02
Huevo	½	Unidad	.01
Leche	75	ml.	.18
Mantequilla	20	Grs.	.08
Azúcar	5	Grs.	.01
Sal	.2	grs.	.01
Azúcar glasé	2	ml.	
Higo	1	Unidad	.03
Miel	10	ml.	.06
jerez	10	ml.	.11
Aceite de oliva	3	ml.	.07
<b>Total:</b>			<b>58</b>

<b>Nombre de Receta: Mouse de Guanábana en salsa de naranjilla</b>			
--	--	--	--

<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Mantequilla	2	Grs.	.01
Claros de huevo	2	unidades	.03
Yemas de huevo	1	unidad	.02
Leche	20	ml.	.05
Guanábana	125	grs.	.33
Maracuya	60	grs.	.11
Limón	¼	Unidad	.01
azúcar	25	grs.	.02
Menta	1	Hoja	.01
<b>Total:</b>			<b>.59</b>

<b>Nombre de Receta: Helado frito de aguacate en salsa silvestre</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Aguacate	½	Unidad	.20
Crema de leche	20	ml	.03
Almendras	2	Gr.	.02
Azúcar	10	Gr.	.01
Aceite vegetal	120	ml.	.14
Claros de huevo	1 ½	Unidad	.04
Canela	1	Gr.	.01
Hojuelas de maíz	10	Gr.	.01
Salsa silvestre	4	MI	.03
Menta	1	Unidad	.01
<b>Total:</b>			<b>.50</b>

<b>Nombre de Receta: brochetas de langostinos en salsa de tomate de árbol</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Langostinos	4	Unidades	4.76
Ají	.4	Gr.	.01
Sal	.6	Gr.	.01
Pimienta	.3	Gr.	.01
Mantequilla	5	Gr.	.02
Tomate de árbol	5	ml.	.01
Fondo de pescado	10	ml.	.02
Calabaza	50	Gr.	.30
Perejil crespo	.5	Gr.	.01
Palos de pincho	2	Unidades	.01

Ajo	1	Gr.	.01
Cebolla perla	3	Gr.	.01
<b>Total:</b>			5.18

<b>Nombre de Receta: Pollo en salsa de uvillas</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Espinaca	2	Gr.	.01
Papa	60	Gr.	.08
Mantequilla	10	Gr.	.04
Uvillas	10	MI	.08
Fondo de ave	15	ml.	.03
Pechuga de pollo	250	Gr.	.64
Sal	.5	Gr.	.01
Pimienta	.3	Gr.	.01
Cebolla perla	10	Gr.	.02
Ajo	2	Gr.	.01
Azúcar	1	Gr.	.01
Vino blanco	5	MI	.01
Tomillo	.5	gr.	.01
<b>Total:</b>			.96

<b>Nombre de Receta: Lomo en salsa de cacao y habano Montecristi</b>			
<b>Número de Pax: 1</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Lomo fino	250	Gr.	2.12
Cacao	3	Gr.	.01
Habano	1	Unidad	.46
Montecristi			
Fondo de carne	10	MI	.02
Vainitas	3	Unidades	.01
Zanahorias	20	Gr.	.05
Cebolla perla	15	Gr.	.02
Ajo	2	Gr.	.01
Quinoa	50	gr.	.04
Pimiento rojo	2	Gr.	.01
Pimiento verde	2	Gr.	.01
Sal	.6	gr.	.01
Pimienta	.2	Gr.	.01
Mantequilla	10	Gr.	.03
Aceite vegetal	15	ml	.01
Chocolate	2	Gr.	.01

<b>Total:</b> .24
-------------------

<b>Nombre de Receta: Filete de pargo en Crujiente de Verde al Espíritu del Ecuador</b>
--

<b>Número de Pax: 1</b>
-------------------------

<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Pargo	250	Gr.	1.37
Plátano verde	1	Unidad	.03
Ajo	2	Gr.	.01
Cebolla perla	10	Gr.	.01
Espíritu del ecuador	15	ml.	.08
Mantequilla	10	gr.	.04
Aceite de oliva	10	ml.	.25
Papas	50	Gr.	.07
Cebollin	1	Gr.	.01
Limón	1	Unidad	.03
Clara de huevo	1	Unidad	.01

<b>Total:</b> 1.91
--------------------

<b>Nombre de Receta: Brochetas de Carne en hierba buena</b>
---

<b>Número de Pax: 1</b>
-------------------------

<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio</b>
Mote	50	grs.	.06
Aceite de achiote	5	MI	.01
Lomo fino	200	gr.	1.34
Plátano maduro	1	Unidad	.02
Ajo	1	gr.	.01
Cebolla perla	10	gr.	.01
Comino	1	Gr.	.02
Pimienta	.3	gr.	.08
Sal	.5	Gr.	.06
Harina	20	Gr.	.42
Huevo	1	Unidad	.06
Azúcar	3	Gr.	.01
Queso fresco	3	Gr.	.01
Mantequilla	10	Gr.	.03
Aceite vegetal	15	ml.	.01
Hierba buena	1	Gr.	.01
Fondo de carne	30	MI	.07
Pinchos	3	unidades	.01



<b>Total:</b> 2.23
--------------------