



**CARRERA: Gastronomía**

**TEMA:**

**“Proyecto de factibilidad para la creación de un resto-bar con técnicas de cocina de vanguardia en el sector de la Real Audiencia de Quito”**

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de  
Tecnólogo Superior en Gastronomía**

**AUTOR: Erika Jeaneth Frías Noboa**

**TUTOR:**

**MSc. Christian Carvajal**

**D.M. Quito, 15 de septiembre del 2021**

## **DEDICATORIA**

A mi madre por su amor incondicional, por su dedicación y esfuerzo para sacarme adelante. Por ser madre y padre para mí, por no dejarme caer y acompañarme durante todo este proceso, por cada una de sus palabras de aliento que no permitieron que decaiga.

Gracias infinitas por la Madre que la vida y Dios me regalo.

A mi mamita Elena que desde algún rincón del cielo debe estar orgullosa de mí, por entregarme su amor durante todo el tiempo que estuvo a mi lado, por criar una mujer de bien, por regalarme cada uno de los valores que hoy en día tengo. Porque sin ella esta tesis no tendría sentido, por cada una de las palabras plasmadas en cada sueño de la creación de un emprendimiento con su nombre.

A Marcelo por ser el padre que la vida me regalo, por caminar de mi mano y alentarme a nunca renunciar a mis sueños.

## **AGRADECIMIENTO**

A mis tíos Fausto y Susy por su apoyo incondicional y su ayuda infinita para poder terminar mis estudios universitarios.

A mi esposo por su entrega diaria, por su apoyo y motivación, por cada noche de desvelo y por todo su amor brindado desde el día uno.

A mi hermana por ser mi compañera de aventuras y ayudarme en cada paso que doy, por entregarme el tesoro más valioso de mi vida, mi pequeña Marthina que es mi fuerza y mi motivación de vida.

Gracias a cada uno de los docentes que forman parte del Instituto Tecnológico Internacional, por brindarme bases y conocimientos para poder ser un buen profesional.

## **AUTORIA**

Yo, Erika Jeaneth Frías Noboa, autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

ERIKA JEANETH FRIAS NOBOA

D.M. Quito, 15 de septiembre del 2021

**MS.c Christian Carvajal.**

**Tutor de Trabajo de Titulación**

## **CERTIFICACIÓN**

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

MS.c Christian Carvajal.

D.M. Quito, 15 de septiembre del 2021

## **ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA**

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El MSc. Christian Carvajal y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Srta. Erika Jeaneth por sus propios derechos, en calidad de autora del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO.- La Srta. Erika Jeaneth Frías Noboa realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de un resto-bar con técnicas de cocina de vanguardia en el sector de la Real Audiencia de Quito”** para optar por el título de, Tecnólogo/a en Gastronomía en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del MS.c Christian Carvajal.

DOS.- Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, MSc. Christian Carvajal en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Srta. Erika Jeaneth Frías Noboa, como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de un resto-bar con técnicas de cocina de vanguardia en el sector de la Real Audiencia de Quito”** y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

**MS.c Christian Carvajal**

**Erika Jeaneth Frias Noboa**

D.M. Quito, 15 de septiembre del 2021

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA</b> .....	<b><i>i</i></b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b><i>ii</i></b>
<b>AUTORIA</b> .....	<b><i>iii</i></b>
<b>CERTIFICACIÓN</b> .....	<b><i>iv</i></b>
<b>ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA</b> .....	<b><i>v</i></b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b><i>xi</i></b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	<b><i>xii</i></b>
<b>1. RESUMEN</b> .....	<b><i>14</i></b>
<b>2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL</b> .....	<b><i>16</i></b>
<b>2.1. Creación de la empresa</b> .....	<b><i>16</i></b>
<b>2.2. Descripción de la empresa</b> .....	<b><i>16</i></b>
2.2.1. Importancia. ....	<i>16</i>
2.2.2. Características. ....	<i>16</i>
2.2.3. Actividad.....	<i>17</i>
<b>2.3. Tamaño de la empresa.</b> .....	<b><i>17</i></b>
<b>2.4. Necesidades que satisfacer</b> .....	<b><i>18</i></b>
2.4.1. Necesidad Fisiológica. ....	<i>18</i>
2.4.2. Necesidad de Seguridad. ....	<i>18</i>
2.4.3. Necesidad Social – Afiliación.....	<i>19</i>
2.4.4. Necesidad de Reconocimiento. ....	<i>19</i>
2.4.5. Necesidad de Autorrealización. ....	<i>19</i>
<b>2.5. Localización de la empresa</b> .....	<b><i>20</i></b>
2.5.1. Misión. ....	<i>20</i>
2.5.2. Visión.....	<i>20</i>
2.5.3. Objetivos.....	<i>20</i>
2.5.4. Meta .....	<i>21</i>
2.5.5. Estrategias. ....	<i>21</i>

2.5.6. Políticas.....	21
2.5.7. La empresa.....	22
2.5.8. FODA.....	22
<b>2.6. Desarrollo organizacional .....</b>	<b>23</b>
2.6.1. Tipo de Estructura.....	23
2.6.2. Formalización.....	24
2.6.3. Centralización – Descentralización.....	24
2.6.4. Integración.....	24
<b>2.7. Organigrama empresarial .....</b>	<b>25</b>
<b>2.8. Funciones del personal .....</b>	<b>25</b>
<b>3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING .....</b>	<b>33</b>
<b>3.1. Objetivo de mercadotecnia .....</b>	<b>33</b>
<b>3.2. Investigación de mercado.....</b>	<b>33</b>
3.2.1. Modalidad.....	34
<b>3.3. Plan de Muestreo .....</b>	<b>34</b>
<b>3.4. Análisis de las encuestas.....</b>	<b>35</b>
<b>Pregunta 1.....</b>	<b>35</b>
<b>Pregunta 2.....</b>	<b>36</b>
<b>Pregunta 3.....</b>	<b>37</b>
<b>Pregunta 4.....</b>	<b>38</b>
<b>Pregunta 5.....</b>	<b>39</b>
<b>Pregunta 6.....</b>	<b>40</b>
<b>Pregunta 7.....</b>	<b>41</b>
<b>Pregunta 8.....</b>	<b>42</b>
<b>Pregunta 9.....</b>	<b>43</b>
<b>Pregunta 10.....</b>	<b>44</b>
3.4.1. Análisis General.....	45
<b>3.5. Entorno empresarial .....</b>	<b>46</b>



3.5.1. Microentorno.....	46
3.5.2. Competencia directa.....	47
3.5.3. Competencia indirecta.....	47
3.5.4. Sustitutos.....	47
3.5.5. Proveedores.....	48
3.5.6. Intermediarios.....	49
3.5.7. Clientes.....	49
3.5.8. Macroentorno.....	49
3.5.9. Factor Político.....	50
3.5.10. Factor Económico.....	51
3.5.11. Factor Sociocultural.....	51
3.5.12. Factor Tecnológico.....	52
<b>3.6. Producto y servicio .....</b>	<b>52</b>
<b>3.7. Producto Esencial.....</b>	<b>53</b>
<b>3.8. Producto real.....</b>	<b>53</b>
<b>3.9. Características.....</b>	<b>54</b>
<b>3.10. Calidad.....</b>	<b>54</b>
<b>3.11. Estilo.....</b>	<b>54</b>
<b>3.12. Marca.....</b>	<b>55</b>
<b>3.13. Producto aumentado.....</b>	<b>55</b>
<b>3.14. Plan de introducción al mercado.....</b>	<b>56</b>
3.14.1. Distintivos y Uniformes.....	56
3.14.2. Materiales de identificación.....	61
3.14.3. Descripción del logo.....	61
3.14.4. Tarjetas de presentación.....	62
3.14.5. Hoja membretada.....	63
3.14.6. Canal de distribución y puntos de ventas.....	64
<b>3.15. Riesgo y oportunidades del negocio .....</b>	<b>65</b>

<b>3.16. Fijación de Precios.....</b>	<b>66</b>
3.16.1. Fijación de precios por receta estándar.....	66
<b>3.17. Implementación del negocio .....</b>	<b>78</b>
<b>3.18. Estudio arquitectónico .....</b>	<b>84</b>
Estructura interna del establecimiento.....	85
<b>4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....</b>	<b>86</b>
<b>4.1. Servicio de Rentas Internas / SRI .....</b>	<b>86</b>
<b>4.2. Patente Municipal/RAET .....</b>	<b>86</b>
<b>4.3. LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas en el DMQ).....</b>	<b>87</b>
<b>4.4. Permiso de funcionamiento del Ministerio del interior .....</b>	<b>87</b>
<b>4.5. Registro de establecimiento turístico por el GAD del Distrito Metropolitano de Quito .....</b>	<b>88</b>
<b>4.6. IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social).....</b>	<b>89</b>
<b>4.7. SENADI.....</b>	<b>89</b>
<b>4.8. Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA.....</b>	<b>90</b>
<b>4.9. SAYCE.....</b>	<b>91</b>
<b>5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL .....</b>	<b>93</b>
<b>5.1. Objetivo de área.....</b>	<b>93</b>
<b>5.2. Impacto ambiental.....</b>	<b>93</b>
5.2.1. Identificación de impactos ambientales que ocasione Elina's .....	93
5.2.2. Medidas para contrarrestar los impactos generados por Elina's .....	93
<b>5.3. Impacto social .....</b>	<b>94</b>
5.3.1. Igualdad de género .....	94
5.3.3. Generar empleo.....	95
5.3.4. Plan de acción para empleados .....	95
<b>6. PROCESO FINANCIERO.....</b>	<b>96</b>

<b>6.1. Introducción</b> .....	<b>96</b>
<b>6.2. Inversiones</b> .....	<b>96</b>
<b>6.3. Activos Fijos</b> .....	<b>96</b>
<b>6.4. Activos diferidos</b> .....	<b>96</b>
<b>6.5. Capital de trabajo</b> .....	<b>97</b>
<b>6.6. Sueldos</b> .....	<b>98</b>
<b>6.7. Depreciación activos fijos</b> .....	<b>99</b>
<b>6.8. Amortizaciones</b> .....	<b>99</b>
<b>6.9. Estructura capital</b> .....	<b>100</b>
<b>6.10. Tabla de amortización</b> .....	<b>101</b>
<b>6.11. Punto de equilibrio</b> .....	<b>101</b>
<b>6.12. Costo de ventas</b> .....	<b>102</b>
<b>6.13. Flujo de caja</b> .....	<b>103</b>
<b>6.14. Cálculo del TIR y el VAN</b> .....	<b>104</b>
6.14.1. VAN (Valor Actual Neto).....	104
6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno).....	104
<b>7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>105</b>
<b>7.1. Conclusiones</b> .....	<b>105</b>
<b>7.2. Recomendaciones</b> .....	<b>106</b>
<b>8. BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>107</b>
<b>9. ANEXOS</b> .....	<b>108</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Meritos- Gerente chef- creacion propia.....	26
Tabla 2. Meritos ayudante de cocina- elaboracion propia.....	28
Tabla 3. Meritos de mesero- elaboracion propia .....	30
Tabla 4. meritos de cajero - hostess - elaboracion propia .....	32
Tabla 5. Pregunta 1.....	35
Tabla 6. Pregunta 2.....	36
Tabla 7. Pregunta 3.....	37
Tabla 8. Pregunta 4.....	38
Tabla 9. Pregunta 5.....	39
Tabla 10. Pregunta 6.....	40
Tabla 11. Pregunta 7.....	41
Tabla 12. Pregunta 8.....	42
Tabla 13. Pregunta 9.....	43
Tabla 14. Pregunta 10.....	44
Tabla 15- Tabla de financiamiento de publicidad .....	64
Tabla 16- Receta de costos - Costillas.....	68
Tabla 17- Receta de produccion- costillas.....	69
Tabla 18- Receta de costos - Picada proteinas .....	70
Tabla 19- Receta de produccion-Picada proteinas .....	71
Tabla 20- Receta de costo-Michelada Elina's.....	72
Tabla 21- Receta de costos - Michelada Elina's .....	73
Tabla 22- Receta de costos Michelada de maracuya.....	74
Tabla 23- Receta de produccion- Michelada maracuya .....	75
Tabla 24- Receta de costos Mojito .....	76
Tabla 25- Receta de produccion Mojito .....	77
Tabla 26- Costo de arriendo de local.....	78
Tabla 27. Equipos industriales .....	78
Tabla 28. Equipos de computación.....	79
Tabla 29. Muebles y enseres.....	79
Tabla 30. Equipos industriales de seguridad .....	81
Tabla 31. Suministros de oficina. ....	82
Tabla 32. Servicios básicos .....	83

Tabla 33. Materiales de limpieza.....	84
Tabla 34- Activos fijos-Elaborado por Erika Frías .....	96
Tabla 35-Activos diferidos- Elaborado por: Erika Frias .....	97
Tabla 36- Capital de trabajo- Elaborado por. Erika Frías.....	97
Tabla 37- Detalle de la inversión- Elaborado por Erika Frías .....	98
Tabla 38- Sueldos - Elaborado por: Erika Frías .....	98
Tabla 39- Decimos - Elaborado por Erika Frías.....	99
Tabla 40-Total sueldos- Elaborado por Erika Frías.....	99
Tabla 41- Depreciación de activos- Elaborado por Erika Frías.....	99
Tabla 42- Amortización- Elaborado por Erika Frías .....	100
Tabla 43- Capital- Elaborado por Erika Frías .....	100
Tabla 44- Amortización- Elaborado por Erika Frías.....	101
Tabla 45- Punto de Equilibrio- Elaborado por Erika Frías.....	101
Tabla 46- Margen de contribución- Elaborado por Erika Frías .....	102
Tabla 47- Punto de equilibrio- Elaborado por Erika Frías .....	102
Tabla 48- Punto de equilibrio- Elaborado por Erika Frías .....	102
Tabla 49- Flujo de caja - Elaborado por Erika Frías .....	103
Tabla 50- Flujo de caja - Elaborado por Erika Frías .....	104
Tabla 51- VAN-TIR- Elaborado por Erika Frías .....	105

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1. Piramide de Maslow.....	18
Ilustración 2. Ubicación.....	20
Ilustración 3. Organigrama empresarial Elina's .....	25
Ilustración 4. Pregunta 1- grafico circular .....	35
Ilustración 5. Pregunta 2 - Gráfico circular .....	36
Ilustración 6- Grafico pregunta 3.....	37
Ilustración 7. Pregunta 4, gráfico circular. ....	38
Ilustración 8. Pregunta 5, gráfico circular. ....	39
Ilustración 9. <i>Pregunta 6.</i> ....	40
Ilustración 10- Pregunta 7.....	41
Ilustración 11- Pregunta 8.....	42

Ilustración 12- Pregunta 9.....	43
Ilustración 13- Pregunta 10.....	44
Ilustración 14.- Microentorno- Elaboracion propia.....	46
Ilustración 15.- Obtenido de <a href="https://www.google.com.ec/maps/@-0.1342859,-78.4857482,18z?hl=es">https://www.google.com.ec/maps/@-0.1342859,-78.4857482,18z?hl=es</a> .....	46
Ilustración 16. <i>Esquema macroentorno Elina's</i> .....	49
Ilustración 17- Fotografía referencial - Resto-bar Shot Me - Quito.....	55
Ilustración 18. Diseño gerente chef .....	57
Ilustración 19. Diseño uniforme ayudante de cocina. ....	58
Ilustración 20. Diseño de personal de servicio. ....	59
Ilustración 21. Diseño de personal – atencion al cliente-hostess .....	60
Ilustración 22- Logotipo Elina's .....	61
Ilustración 23- Isotipo de Elina's .....	62
Ilustración 24. Reverso tarjeta de presentación .....	63
Ilustración 25. Hoja membretada.....	63
Ilustración 26. Estructura del establecimiento.....	85

# **“Proyecto de factibilidad para la creación de un resto-bar con técnicas de cocina de vanguardia en el sector de la Real Audiencia de Quito”**

Erika Jeaneth Frías Noboa

MsC. Christian Carvajal

D.M. Quito, 6 de septiembre del 2021

## **1. RESUMEN**

El presente proyecto de factibilidad comprende la creación de un resto-bar con aplicación de técnicas de vanguardia en el sector de la Real Audiencia de Quito, siendo el establecimiento una empresa dedicada al servicio de alimentos y bebidas con su toque atractivo y visual del uso de técnicas de vanguardia, la excelencia del servicio y productos sostenibles de alta calidad.

En el segundo capítulo se detalla la creación del establecimiento de alimentos y bebidas, en donde se menciona la ubicación, necesidades de los clientes internos, el reclutamiento y los requerimientos necesarios para el personal, adicionalmente tratando temas de el cubrimiento de necesidades de los clientes externos como necesidades fisiológicas, y culminando con detalles a cubrir con cada puesto.

Consecuentemente, el tercer capítulo abarca uno de los principales componentes del presente proyecto, dividiéndose en tres partes para abarcar el estudio de mercado y su respectivo análisis, la creación de la empresa conjuntamente con sus distintivos, uniformes, material de identificación, así como el conocimiento y análisis del microentorno del establecimiento y el macroentorno que rodea al lugar. Para finalizar, se analiza la fijación de precios el cual abarca la realización de recetas estándar y fichas de costo, análisis y cotizaciones reales para obtener costo de compra de insumos, herramientas, suministros de oficina entre otros.

El cuarto capítulo abarca el proceso legal de estructura de la empresa, todo el proceso que se requiere seguir para conformar de forma ordenada y sistemática la constitución de la empresa.

El quinto capítulo menciona un punto importante que toda empresa debe cumplir, impacto ambiental, identificar cada proceso ambiental de la empresa y como se lo puede reducir para mejorar procesos y de igual forma la equidad de género.

Para finalizar el resumen, el sexto capítulo menciona todo el proceso financiero, el capital de trabajo, la conformación de tablas y flujos de caja para poder obtener números indicativos que enseñan un punto de suma importancia en un proyecto, la viabilidad y factibilidad del proyecto mediante el TIR, VAN y su diferencia con TMAR.



## **2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **2.1. Creación de la empresa**

Elina's nace de un sueño e inspiración de recuerdos, memorias y momentos de un pilar fundamental en la vida de la autora de la presente tesis, del mismo se hace honor al nombre de la empresa y a los productos gastronómicos que se ofertaran en el Resto-Bar.

En Elina's se ha pensado el uso de técnicas innovadoras, creativas y que de cierta forma aplican algo de ciencia y magia al estructurar o presentar los diversos platos y bebidas. La finalidad del mismo es generar al cliente una experiencia gastronómica completamente diferente, logrando una conexión inigualable con el comensal.

### **2.2. Descripción de la empresa**

#### **2.2.1. Importancia.**

La cocina es una forma de transmitir alegría, pasión y creatividad, además de permitir conocer texturas, sabores y un ambiente diferente en los establecimientos que ofrecen este tipo de alimentos y bebidas.

Adicional a eso, se desea implementar y utilizar ciertas técnicas de la cocina de vanguardia las cuales brindan una imagen y experiencia diferente en el cliente, logrando resaltar asombro y dando a conocer de cierta forma la ciencia de texturas al mezclarse con sabores bien establecidos.

#### **2.2.2. Características.**

Responsabilidad social y bioseguridad: Elina's contará con un plan de bioseguridad basado en normativas y reglamentaciones internacionales como: adecuaciones para receptor materia prima, cumplimiento de bioseguridad en procesos de producción, métodos de pagos contactless, entre otros.

Investigación e innovación: Elina's contará con un pequeño departamento de i+D (investigación y desarrollo) para el constante desarrollo, cambio y actualización de la carta, aplicando texturas de la cocina de vanguardia e innovando en platos.

Profesionales motivados y capacitados con su trabajo: Elina's contará con un personal completamente capacitado en cocina y atención al cliente, profesionales gastronómicos que tengan experiencia acreditable.

Como parte del proceso creativo se mantendrán capacitaciones constantes para motivar y potencializar su creatividad, adicionalmente, se contará con rotación entre partidas para mantener horarios flexibles evitando desgastar al cliente interno.

### **2.2.3. Actividad.**

Elina's es un establecimiento de alimentos y bebidas, específicamente un resto-bar en el cual se ofertarán bebidas con técnicas de cocina de vanguardia, platos pensados con lógica y técnicas bien ejecutadas, cuidando el proceso de producción y aplicando la innovación constante, está catalogado como un restaurante de segunda clase enfocándose en niveles socio económicos medio alto y alto. Exactamente según datos del (INEC, 2011) Elina's se enfocaría en clientes catalogados con niveles C+, B y A.

### **2.3. Tamaño de la empresa.**

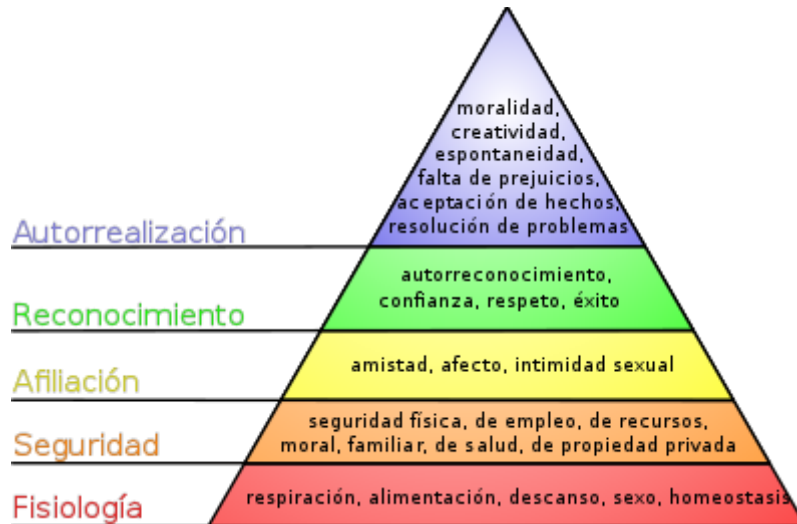
Elina's es una microempresa que contará con tres partidas o áreas, las cuales son: área ejecutiva, área de producción y almacenamiento, y área de servicio.

La empresa contará con:

- Gerente chef.
- Ayudante de cocina.
- Hostess.
- Cajero/a.

## 2.4. Necesidades que satisfacer

Ilustración 1. Pirámide de Maslow.



(García, 2020). *Pirámide de Maslow*. Recuperado de: <https://psicologiyamente.com/psicologia/piramide-de-maslow>.

### 2.4.1. Necesidad Fisiológica.

Elina's al ser un establecimiento que oferta alimentos y bebidas, cumple con la necesidad fisiológica de alimentación.

### 2.4.2. Necesidad de Seguridad.

En materia de seguridad en salud, Elina's velará por el cumplimiento de su plan de bio seguridad, en el cual se establece asegurar calidad y seguridad al consumir los diversos productos ofertados en el establecimiento, Capacitar constantemente en el buen manejo de BPM's del personal, en solicitar a proveedores el cumplimiento de las ordenes de pedido, y facilitar el proceso de pago evitando contacto personal por medio del contactless y pagos QR.

Posteriormente, se cuidará la integridad física del cliente, la que se garantizará brindando un ambiente acogedor, ameno, para compartir y disfrutar entre parejas, amigos e incluso familias. Se pretende contar con servicio de estacionamiento, señalética clara y cámaras de seguridad.

Finalmente, Elina's cumplirá con la seguridad hacia los clientes internos de la empresa que son los trabajadores. Se garantizará el cumplimiento de obligaciones tributarias y cancelación de valores en fechas adecuadas y según se acordó en contratación, adicionalmente se implementará la creación de un reglamento interno de trabajo vigente en cuanto a temas de leyes en Ecuador y cuidando la ergonomía del personal.

#### **2.4.3. Necesidad Social – Afiliación.**

La necesidad social puede clasificarse en dos partes, interna y externa.

La necesidad interna abarca el buen manejo del talento humano dentro de la empresa, asegurando una cultura organizacional adecuada, estableciendo un proceso de selección de personal claro y transparente para cada trabajador promoviendo el ascenso interno y sobre todo creando un clima laboral calmado, motivacional y óptimo de esta forma se obtiene proactividad.

La siguiente necesidad social se clasifica como externa y abarca la relación entre empresa-clientes. Elina's busca promover la comunicación efectiva con sus clientes y proveedores a través de un proceso claro y transparente, siendo para la empresa necesario manejar un servicio postventa y la logística adecuada para asegurar inocuidad alimentaria.

#### **2.4.4. Necesidad de Reconocimiento.**

Elina's logra reconocimiento a través de los procesos específicos con los cuales se maneja de forma operativa implementando BPM's, ejecutando técnicas de manera adecuada, administrativa llevando un manejo de cuentas, check lists e inventarios de forma óptima. De esta manera se puede establecer estrategias de éxito para la empresa.

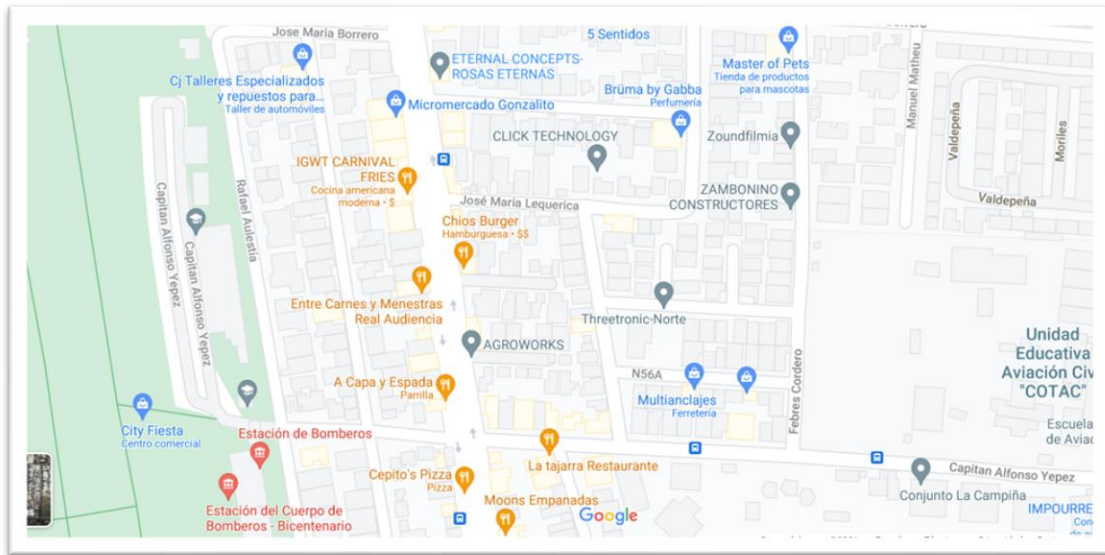
#### **2.4.5. Necesidad de Autorrealización.**

Elina's satisface la necesidad de autorrealización fomentando la creatividad en su equipo de trabajo, reforzando técnicas y manejo de buenas prácticas en el restaurante. También se capacitará al personal asegurando empowerment y capacidad propia de resolver conflictos con el cliente.

## 2.5. Localización de la empresa

Elina's estará ubicado en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, Ecuador, estará ubicado en el norte de la ciudad, específicamente en la avenida Real Audiencia de Quito y calle José María Lequerica

Ilustración 2. Ubicación



<https://www.google.com.ec/maps/@-0.1342859,-78.4857482,18z?hl=es>

### 2.5.1. Misión.

Elina's será una microempresa dedicada a la venta de productos y servicios innovadores que utilizará texturas de vanguardia con los más altos estándares de calidad e inocuidad alimentaria. Promoviendo una gratificante experiencia gastronómica.

### 2.5.2. Visión.

Establecer un nuevo concepto de bebidas alcohólicas y piqueos, manejando una adecuada ambientación y decoración para así en el año 2022 lograr ser reconocidos en el distrito metropolitano de Quito.

### 2.5.3. Objetivos.

1. Garantizar la calidad e inocuidad durante el proceso de elaboración y producción de los alimentos y bebidas.

2. Capacitación constante y permanente de los procesos creativos del i+D (Investigación y desarrollo) el uso de nuevas texturas implementadas en la carta.
3. Fomentar un nuevo ambiente laboral.

#### **2.5.4. Meta.**

La meta de Elina's consiste en diseñar y viabilizar la implementación de franquicias en sectores estratégicos, manteniendo calidad en su proceso de producción y elaboración, asegurando el uso adecuado de BPM's (Buenas prácticas ambientales) y garantizando el proceso continuo de capacitación y motivación.

#### **2.5.5. Estrategias.**

- Identificar el segmento de mercado y el potencial nicho de mercado enfocado al establecimiento con la finalidad de captar atención a través de promociones y redes sociales.
- Aplicar como estrategia la diversificación de productos aplicando diversas técnicas innovadoras de vanguardia y renovando el menú.
- Establecer de forma clara y sencilla la ventaja competitiva y las estrategias de diferenciación.

#### **2.5.6. Políticas.**

##### ***Los trabajadores.***

- \* Establecer la puntualidad y responsabilidad como valores de la empresa, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas por el restaurante.
- \* Promover el respeto con compañeros de trabajo y la empresa.
- \* Manejar correctamente el uniforme de trabajo únicamente dentro de las instalaciones.
- \* No se puede utilizar el uniforme fuera de las instalaciones de la empresa.
- \* No libar en espacio público utilizando el uniforme de trabajo.
- \* Velar por el aseo personal diario y presentación personal.

- \* Cumplir a cabalidad con las tareas que les sean encomendadas en el proceso de producción.
- \* No se podrá fumar, beber o consumir ningún tipo de sustancia estupefaciente dentro de las instalaciones de la empresa ni en sus alrededores.
- \* Cumplir con honestidad y responsabilidad el uso de maquinaria, equipos, utensilios y texturas del establecimiento.
- \* Satisfacer las necesidades de los clientes cumpliendo con normas sanitarias en un ambiente acogedor.

### **2.5.7. La empresa.**

- \* Se responsabiliza del bienestar laboral y salud ocupacional de los trabajadores dentro de las instalaciones de la empresa.
- \* La empresa cumplirá con las obligaciones laborales, jurídicas y tributarias con el estado ecuatoriano y su equipo de trabajo.
- \* Garantizará por todo medio las capacitaciones, y elementos motivacionales con su equipo de trabajo para facilitar un buen ambiente laboral.
- \* Implementará y velará mediante normas BPM's, inocuidad alimentaria e higiene el cuidado y seguridad biológica que el cliente interno y externo necesitan.

### **2.5.8. FODA.**

#### ***Fortalezas.***

- \* Productos innovadores y con altos estándares de calidad.
- \* Uso de técnicas de cocina de vanguardia como elemento llamativo del restobar.
- \* Contar con un equipo de trabajo capacitado y profesional.
- \* Contar con instrumentos y maquinaria adecuados para el servicio que facilita el trabajo del personal.

#### ***Oportunidades.***

- \* Poca competencia que aplique y utilice las técnicas presentadas.
- \* Potencial de expandir y hacer crecer el establecimiento por medio de franquicias reglamentadas.

- \* Gran afluencia de clientes por el sector y la zona.
- \* Proveedores fieles, de confianza, responsables y con materia prima de alta calidad.

***Debilidades.***

- \* Espacio físico limitado del resto-bar.
- \* Capital muy limitado al iniciar el proceso empresarial.
- \* Desconocimiento inicial del establecimiento y su ubicación.
- \* Alto costo de algunos insumos y herramientas.

***Amenazas.***

- \* Emergencia sanitaria que vive el país y el mundo.
- \* Riesgo de imitaciones y plagio de ideas, si no se protege la imagen productiva del negocio.
- \* Fluctuaciones de precio en maquinarias, mobiliario, materia prima e importaciones.
- \* Competencia indirecta alrededor del sector.

## **2.6. Desarrollo organizacional**

### **2.6.1. Tipo de Estructura.**

***Diferenciación.***

En Elina's la comunicación entre el personal y la gerente chef será del tipo vertical, de esta forma la toma de decisiones, proceso creativo, promociones y estrategias serán desde la cabeza de mando, hasta los niveles más bajos del mismo, esto se hará para facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos.

La organización empresarial será jerárquica y se estructura de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial.
- Nivel Operativo.

***Nivel Gerencial.***

- Chef propietario.

***Nivel Operativo.***

- Ayudante de Cocina.
- Recepcionista / cajero/a.



- Mesero/a.

### **2.6.2. Formalización.**

La empresa para el correcto funcionamiento será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario del estado, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento y mantener todo el proceso en regla.

### **2.6.3. Centralización – Descentralización.**

Elina's cumplirá sus actividades empresariales en las áreas de creatividad, producción y logística; de esta forma se establece la ventaja competitiva y el factor diferencial centrando todo el proceso y canalizando a través de la gerente chef.

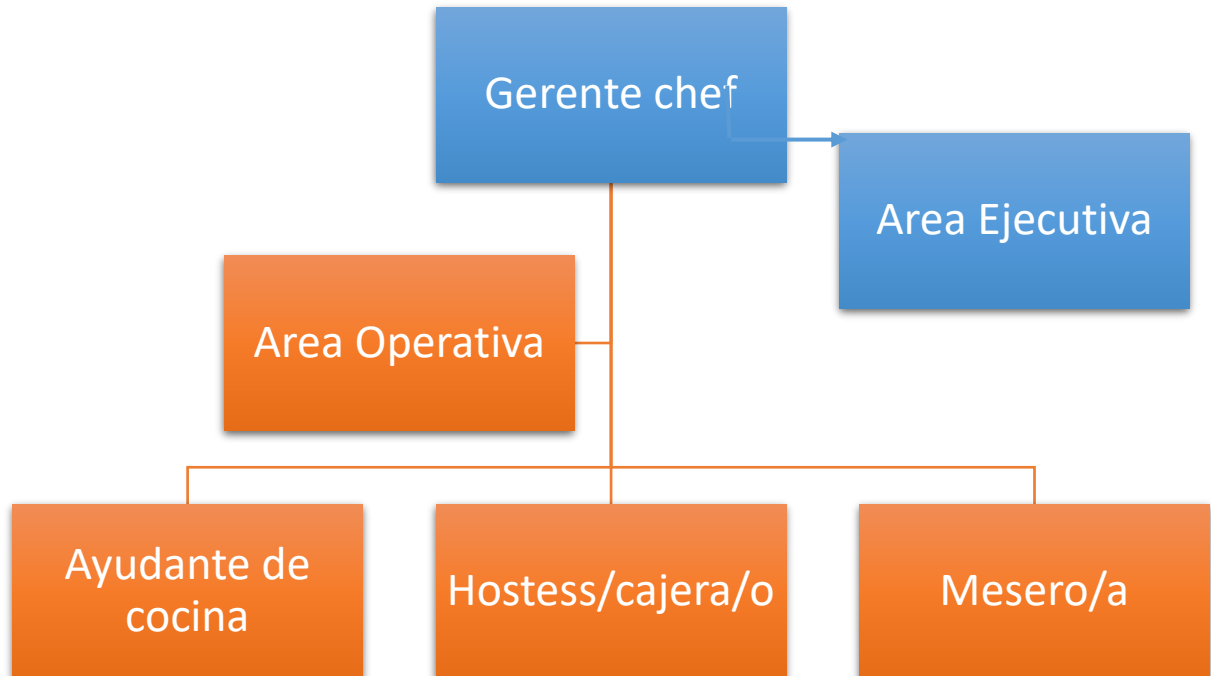
La descentralización se da en la delegación de funciones, estrategias que nacen del nivel gerencial permitiendo, sugerencias, participación, aportes y estrategias para la toma de decisiones y el empowerment de los empleados

### **2.6.4. Integración.**

La integración organizacional se basa en el proceso de compras, adquisiciones y procesos de producción, este sistema permite llevar un control de inventario, de forma real y autentica, permitiendo conocer entradas y salidas de materia prima, conocer a qué momento se debe realizar pedidos a proveedores, mantener un control de cantidad al momento de producir y sobre todo evitar gastos innecesarios.

## 2.7. Organigrama empresarial

Ilustración 3. Organigrama empresarial Elina's



## 2.8. Funciones del personal

### PUESTO DE GERENTE CHEF

#### Detalles generales del puesto de Gerente Chef.

<b>Empresa</b>	Elina's
<b>Unidad administrativa</b>	Área ejecutiva.
<b>Misión del puesto</b>	Supervisar las funciones delegadas a los empleados para un eficiente manejo general de todas las áreas, solucionar anomalías e inconvenientes presentados en la empresa, atender las quejas que se presenten por parte de los empleados y clientes, dirigir la cocina y responsabilizarse ante la dirección de la empresa, distribución del trabajo para los empleados del establecimiento, compra de materia, preparación de alimentos y presentación del producto final antes de llegar al comensal.
<b>Denominación del puesto</b>	Gerente Chef.

**Rol del puesto**

Administración y supervisión de procesos de producción, venta y distribución de alimentos y bebidas.

**Remuneración**

\$ 550

**Méritos aspectos a considerar**

Tabla 1. Meritos- Gerente chef- creacion propia

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<p>Tecnólogo superior en Gastronomía o superior.</p> <p>Ingles A2 O B1.</p>	<p>Mínima 1 año en el cargo de Gerente-Chef o 6 meses verificables en áreas de cocina y administrativas.</p>	<p>Técnicas de cocina de vanguardia e innovación.</p> <p>Desarrollo de i+D e investigación.</p> <p>Proceso de producción de A&amp;B y protocolo de servicio.</p> <p>Administración de empresas; alimentos y bebidas.</p> <p>Dominio de inventario gastronómico, tratamiento de proveedores y adquisiciones.</p>	<p>Puntualidad</p> <p>Respeto</p> <p>Adaptabilidad.</p> <p>Análisis de problemas.</p> <p>Análisis numérico.</p> <p>Atención al cliente.</p> <p>Creatividad.</p> <p>Comunicación</p> <p>Delegación.</p> <p>Tolerancia al estrés.</p> <p>Liderazgo.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Integridad.</p> <p>Meticulosidad.</p> <p>Planificación y organización.</p>

			Sensibilidad interpersonal.  Trabajo en equipo.  Responsabilidad.
--	--	--	---

## **PUESTO DE AYUDANTE DE COCINA**

### **Detalles generales del puesto ayudante de cocina.**

<b>Empresa</b>	Elina's.
<b>Unidad administrativa</b>	Área de producción
<b>Misión del puesto</b>	Limpiar y ordenar los elementos de la cocina. Realizar mise en place. Procesos de producción.
<b>Denominación del puesto</b>	Ayudante de cocina.
<b>Rol del puesto</b>	Realizar el proceso de producción y mise en place, recepción de materia prima, elaboración de platos, preparación de bebidas, mantenimiento de stocks de inventarios y verificación de los mismos.
<b>Remuneración</b>	\$ 400

## Méritos aspectos a considerar

Tabla 2. Meritos ayudante de cocina- elaboracion propia

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<p>Tecnólogo en Gastronomía o superior. Título de 3er nivel.</p> <p>Inglés A2</p> <p>Cursos especializados en cocina de vanguardia y técnicas de cocina.</p> <p>Cursos de montaje de platos y bebidas</p>	<p>Mínima 9 meses en el cargo de ayudante de cocina verificable</p>	<p>Pre-elaboración y conservación culinaria.</p> <p>Procesamiento de alimentos y bebidas.</p> <p>Conocimiento en cocina en cuanto a elaboración de picadas, tapeo, piqueo y similares.</p> <p>Conocimiento de coctelería, análisis sensorial y lógica de armado de platos y bebidas alcohólicas.</p> <p>Curso especializado en técnicas de servicio y atención al cliente.</p>	<p>Adaptabilidad.</p> <p>Análisis de problemas.</p> <p>Creatividad.</p> <p>Respeto</p> <p>Comunicación.</p> <p>Compromiso.</p> <p>Decisión.</p> <p>Puntualidad</p> <p>Eficacia.</p> <p>Capacidad de escucha.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Trabajo bajo presión.</p> <p>Sociabilidad.</p> <p>Trabajo en equipo.</p> <p>Responsabilidad.</p>

## PUESTO DE MESERA/MESERO

### Detalles generales del puesto de mesero.

<b>Empresa</b>	Elina's
<b>Unidad administrativa</b>	Área de servicio
<b>Misión del puesto</b>	Servicio, gestión de sala y bar eficazmente al cliente durante su experiencia en el establecimiento, toma de decisiones, adaptabilidad y capacidad de sugerencia de maridajes.
<b>Denominación del puesto</b>	Mesero.
<b>Rol del puesto</b> de	Comunicación eficaz y efectiva con el área  producción. Atención al cliente, toma de pedidos, servicio a la mesa asesor del cliente durante su experiencia en el restaurante.
<b>Remuneración</b>	\$ 400 + propinas.

## Méritos aspectos a considerar

Tabla 3. Meritos de mesero- elaboracion propia

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<p>Tecnólogo en Gastronomía y Hotelería.</p> <p>Título de 3er nivel.</p> <p>Profesional avalado por la SETEC para Sommelier y bartender.</p> <p>Curso especializado de atención al cliente y técnicas de servicio.</p> <p>Curso especializado de resolución de conflictos</p>	<p>Al menos 6 meses de experiencia en puestos referentes o experiencia verificable.</p>	<p>Protocolo de servicio.</p> <p>Atención al cliente.</p> <p>Toma de comandas.</p> <p>Elaboración de cocteles.</p> <p>Cursos de mixología y bartender.</p> <p>Coctelería básica-clásica y avanzada</p> <p>Cursos de resolver conflictos y empowerment.</p>	<p>Adaptabilidad.</p> <p>Análisis de problemas.</p> <p>Automotivación.</p> <p>Comunicación.</p> <p>Compromiso.</p> <p>Respeto.</p> <p>Puntualidad.</p> <p>Decisión.</p> <p>Capacidad de escucha.</p> <p>Solidaridad.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Integridad.</p> <p>Sociabilidad.</p> <p>Trabajo en equipo.</p> <p>Tenacidad.</p> <p>Responsabilidad.</p>

## PUESTO DE CAJERO/A - HOSTESS

### Detalles generales del puesto de cajero - recepcionista.

<b>Empresa</b>	Elina's.
<b>Unidad administrativa</b>	Área de servicio
<b>Misión del puesto</b>	Estará encargado de la cobranza en caja, actividades relacionadas a reserva y asignación de mesas, así como también de guiar a los clientes y delegar utilización de instalaciones, medir el aforo.
<b>Denominación del puesto</b>	Cajero – Hostess.
<b>Rol del puesto</b>	Atención al cliente, manejo de dinero, cobranza, realización de reservas, asignación de mesas y medición de aforo.
<b>Remuneración</b>	\$ 400



## Méritos aspectos a considerar

Tabla 4. meritos de cajero - hostess - elaboracion propia

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<p>Tecnólogo superior en administración, hotelería, gastronomía o similares.</p> <p>Ingles B1 o A2</p> <p>Francés A1</p>	<p>Al menos 1 año de experiencia o 6 meses en áreas similares.</p>	<p>Protocolo de servicio.</p> <p>Atención al cliente.</p> <p>Manejo de redes sociales y herramientas de comunicación.</p> <p>Cobranza y manejo de dinero.</p> <p>Cursos técnicos de Hostess</p>	<p>Adaptabilidad.</p> <p>Análisis de problemas.</p> <p>Análisis numérico.</p> <p>Atención al cliente.</p> <p>Respeto</p> <p>Comunicación.</p> <p>Puntualidad</p> <p>Compromiso.</p> <p>Decisión.</p> <p>Tolerancia al estrés.</p> <p>Capacidad de escucha.</p> <p>Integridad.</p> <p>Solidaridad.</p> <p>Planificación y organización.</p> <p>Sociabilidad.</p> <p>Honestidad.</p> <p>Trabajo en equipo.</p> <p>Responsabilidad.</p>

### **3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

#### **3.1. Objetivo de mercadotecnia**

Posicionar a Elina's en la mente del consumidor resaltando la experiencia del cliente, calidad del servicio y promoviendo la creatividad, por medio de la difusión de la imagen empresarial, productos novedosos y servicio profesional del restaurante, los cuales se pueden realizar y promulgar por canales digitales, medios masivos de comunicación. De esta forma se abarcará un mayor segmento de mercado y por ende una mayor afluencia de clientes.

#### **3.2. Investigación de mercado**

La investigación de mercado que Elina's consideró es investigación aplicada a un sector determinado, cuantitativa para medir resultados y un análisis posterior para comprender mejor el mercado en donde estará desarrollado el establecimiento. Finalmente, se aplicará la experimentación para determinar las características organolépticas idóneas de cada producto a ofertar, se desarrollará el maridaje respectivo para contrastar sabores y aromas y determinar de forma óptima la receta estándar.

La investigación aplicada a un sector determinado se realizó con el fin de obtener información real y aplicable sobre las preferencias y gustos de los clientes, así el establecimiento obtiene un campo de acción y visión hacia un segmento en específico y explotarlo con calidad e innovación de productos y servicio al cliente.

Por otra parte, la investigación cuantitativa se aplicó mediante una de las técnicas del marketing más utilizadas a nivel mundial que permite obtener datos e información acertada sobre un tema o productos en específico, la cual es la encuesta.

Para finalizar, se llevó a cabo la experimentación, en donde se realizaron las pruebas respectivas de pesos, uso de ingredientes, calidad de materia prima y uso adecuado de técnicas para conocer las características organolépticas de los productos y determinar el peso final del plato y bebida como maridaje.

### 3.2.1. Modalidad.

La recolección de información de encuestas se realizó de dos formas, digital y presencial. De forma digital se analizó un noventa por ciento de las encuestas ya que por tema de COVID – 19, no toda la población se presta para responder de forma presencial. Por otra parte, de forma presencial se aplicó encuestas a 20 personas de forma presencial que residen en el sector mencionado. La encuesta constaba de 10 preguntas jerárquicamente organizadas para obtener datos concisos. El total de población encuestada fue de 382 personas.

### 3.3. Plan de Muestreo

El plan de Elina's consiste en realizar encuestas a la población y consumidores en general que vivan por la Avenida Real Audiencia de Quito o que circulen por dicha dirección con el objetivo de obtener datos reales, información verificada y preferencias del proveedor para productos y servicio postventa. Para reducir el número total de encuestas a realizar en el universo de estudio se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

- N= Población segmentada
- Z= Nivel de confianza 95% (1.96)
- P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)
- Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)
- e= Error de estimación 5% (0.05)
- n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{54052 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (54052 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{51912}{136,0879}$$

$$n = 381,46$$

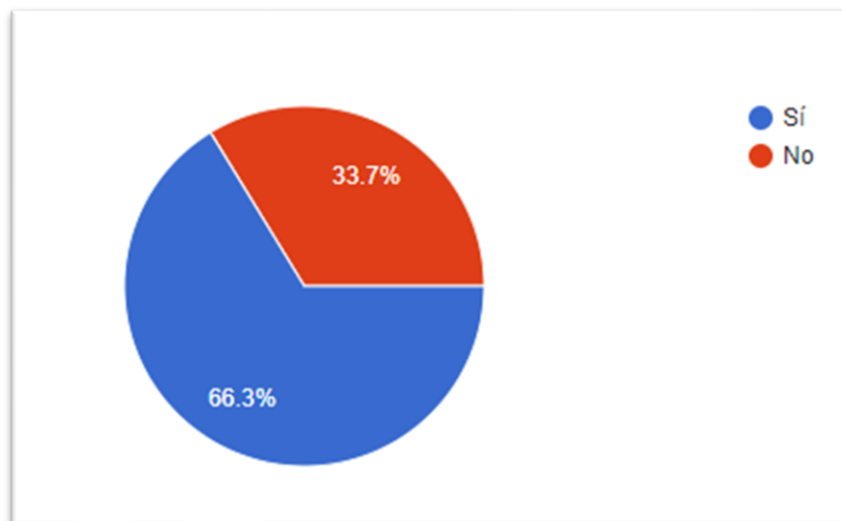
### 3.4. Análisis de las encuestas

#### Pregunta 1.

Tabla 5. Pregunta 1

¿Conoce usted el significado de lo que es un resto-bar?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	57	66.3
NO	29	33.7
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Ilustración 4. Pregunta 1- grafico circular



Frías, E. (2021). Quito.

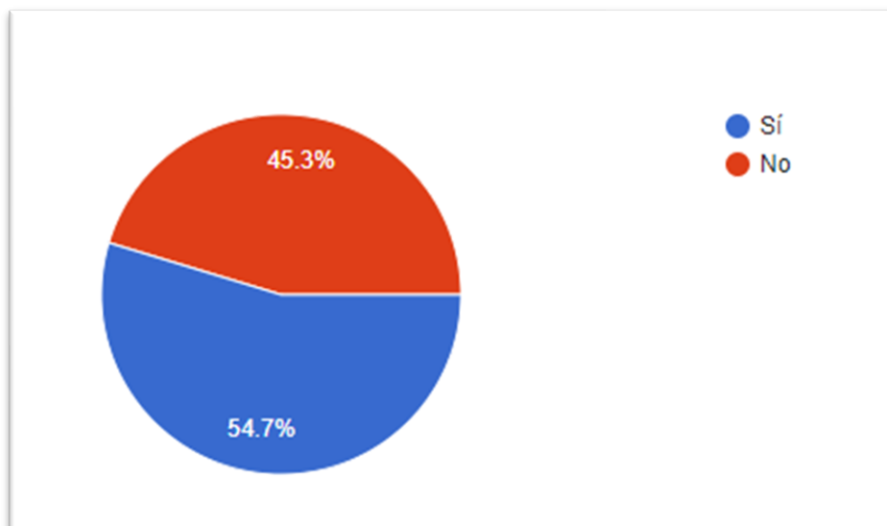
**Análisis:** La primera pregunta sirve para conocer información básica del tipo de establecimiento por lo que el 66.3% de encuestados mencionó que sabe y conoce lo que es un resto-bar

## Pregunta 2.

Tabla 6. Pregunta 2

<b>¿Conoce usted que los bares o discotecas tuvieron que convertirse en resto-bares para poder ofertar bebidas alcohólicas?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Si	47	54.7
No	39	45.3
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Ilustración 5. Pregunta 2 - Gráfico circular



Frías, E. (2021). Quito.

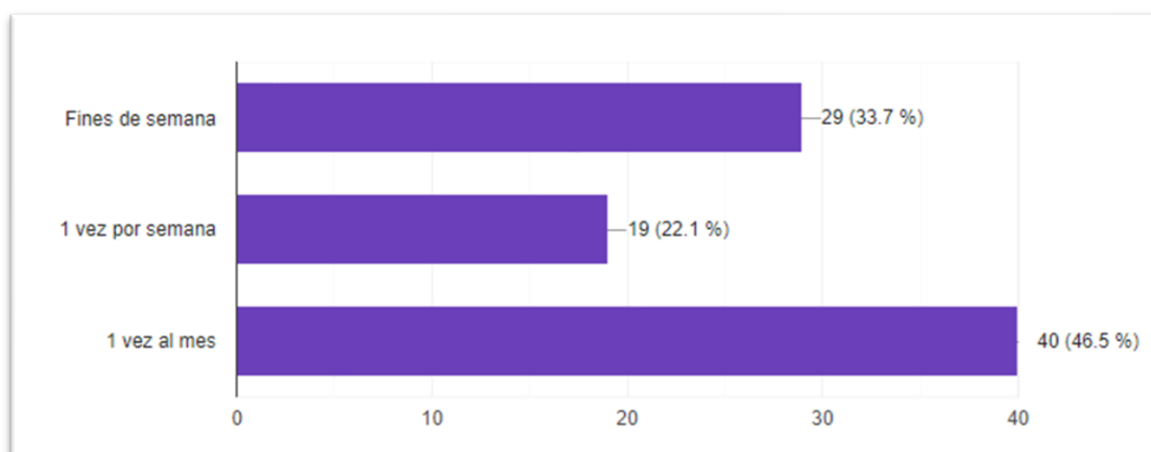
**Análisis:** Se interpreta que del 100% de encuestados, un 54.7% saben que los bares y discotecas tuvieron que evolucionar y adaptarse hasta convertirse en resto-bares, el 45,3% afirma que desconocía esta situación de este tipo de establecimientos.

### Pregunta 3.

Tabla 7. Pregunta 3

¿Con que frecuencia consume alimentos y bebidas fuera de su domicilio?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Fines de semana	29	33.7
1 vez por semana	19	22.1
1 vez al mes	40	46.5
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Ilustración 6- Grafico pregunta 3



Frías, E. (2021). Quito.

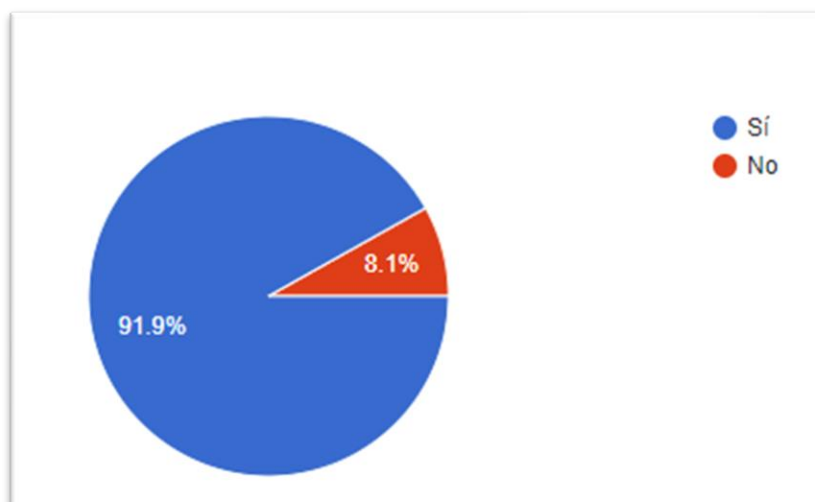
**Análisis:** De los 100 encuestados un 33.7% de la población encuestada indica que salen cada fin de semana, siendo este el mercado al cual dirigirse, por otro lado, un 22% indico que sale 1 vez a la semana, de esta forma este sería el segundo mercado o segmento al cual enfocarse.

#### Pregunta 4.

Tabla 8. Pregunta 4

¿Cree usted que la avenida Real Audiencia se ha transformado en un lugar de alto consumo de alimentos y bebidas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	79	91,9%
No	7	8.1%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Ilustración 7. Pregunta 4, gráfico circular.



Frías, E. (2021). Quito.

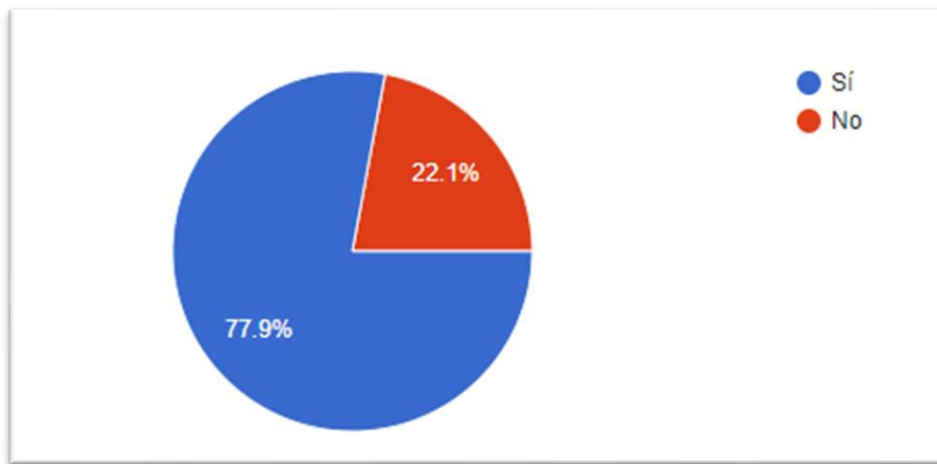
**Análisis:** De los 100 encuestados el 91,9% afirma que la avenida Real audiencia es un lugar privilegiado para el consumo de productos de Elina's por lo que el establecimiento será elegido por los consumidores.

### Pregunta 5.

Tabla 9. Pregunta 5

¿Sabía usted que el nitrógeno líquido se puede utilizar en el ámbito gastronómico?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	67	77,9
No	19	22,1
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Ilustración 8. Pregunta 5, gráfico circular.



Frías, E. (2021). Quito.

**Análisis:** De los 100 encuestados el 77,9% respondió positivamente en conocer el uso del nitrógeno líquido como parte del proceso de innovación y desarrollo gastronómico.

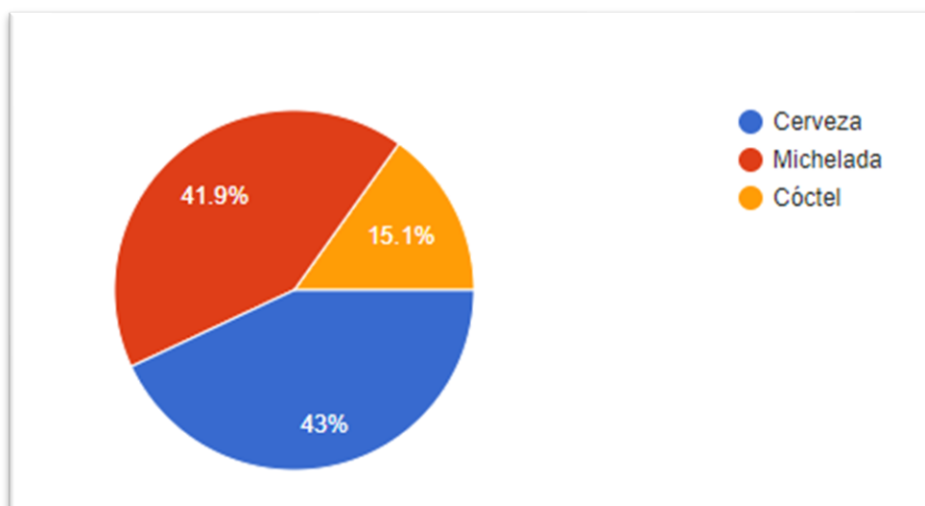


## Pregunta 6.

Tabla 10. Pregunta 6

¿Qué bebida alcohólica le gusta degustar acompañando alguna picada o alimento?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Cerveza	37	43%
Michelada	36	41.9%
Cóctel	13	15.1%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Ilustración 9. Pregunta 6.



Frías, E. (2021). Quito.

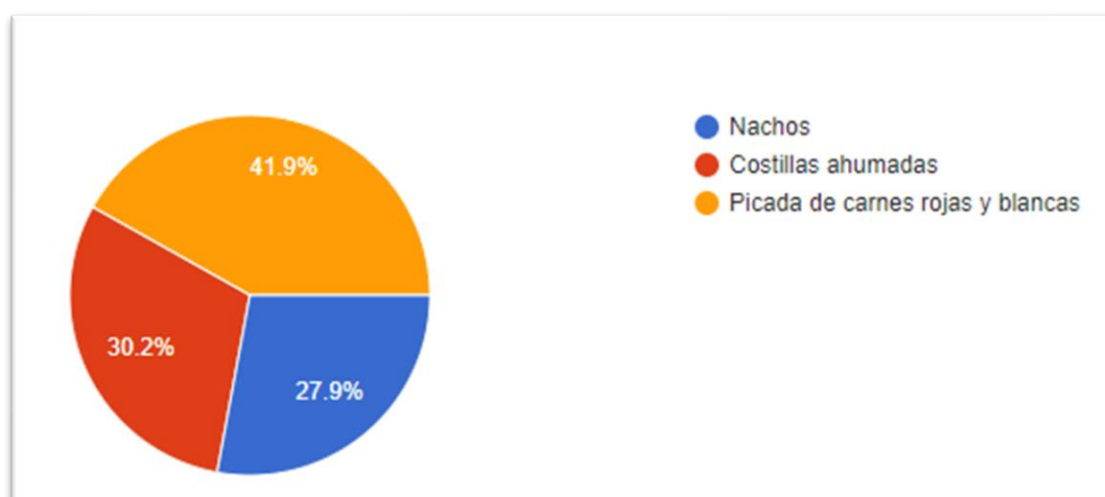
**Análisis:** De todos los encuestados un 43% prefiere la cerveza (generalmente de los tipos pilsen o Golden ale), el 41.9% prefiere michelada y apenas el 15.1% solicitaría un coctel. Esto sirve para conocer directamente gustos y preferencias del consumidor en base a nuestro menú.

## Pregunta 7.

Tabla 11. Pregunta 7

¿Qué tipo de picada le gustaría consumir acompañando alguna bebida alcohólica?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Nachos	24	27.9%
Costillas ahumadas	26	30.02%
Picadas de proteínas blancas y rojas	36	41.9%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Ilustración 10- Pregunta 7



Frías, E. (2021). Quito.

**Análisis:** Del total en cantidad de encuestados, el 41.9% indica que desearía una picada de proteínas exclusivamente con sus bebidas, idóneamente que se complemente como maridaje. El 30.2% menciona que le parece atractivo las costillas ahumadas, siendo este corte del cerdo muy solicitado para consumir. Finalmente, el 27.9% indica que optaría por los nachos.

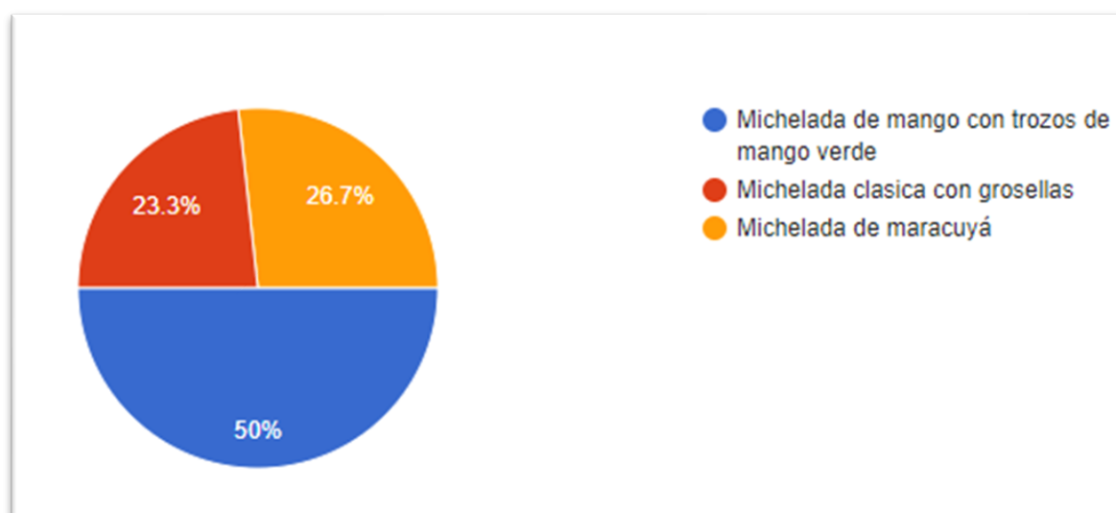
### Pregunta 8.

Tabla 12. Pregunta 8

De las siguientes bebidas alcohólicas ¿Cuál le parece más llamativa?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Michelada de mango con trozos de mango verde	43	50%
Michelada clásica con grosellas	20	23.3%
Michelada de maracuyá	23	26.7%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Frías, E. (2021). Quito.

Ilustración 11- Pregunta 8



Frías, E. (2021). Quito.

**Análisis:** Del total de encuestados, mencionan que la michelada con mango es la más llamativa para el consumidor con un 50% de aceptación, por otro lado, la michelada con grosella tiene un 23.3% dejando claro que no es un sabor muy llamativo quizá por la acidez y por último la michelada de maracuyá, con 26.7% genera un mayor atractivo que la michelada de grosella.

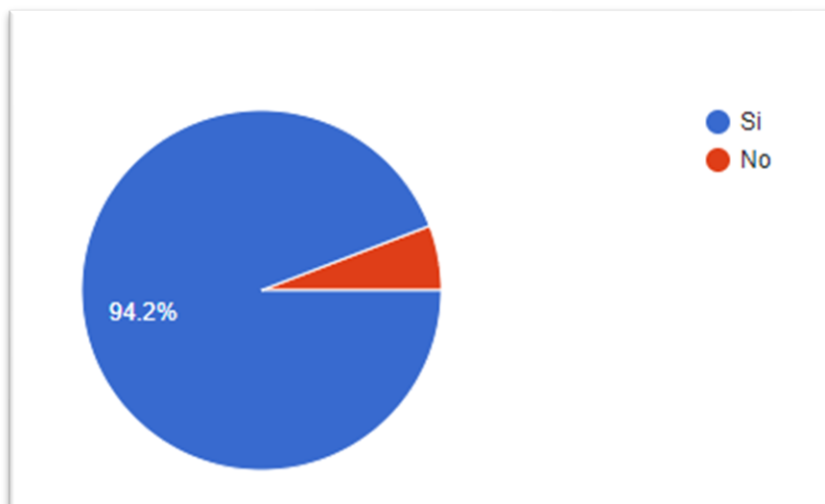
### Pregunta 9.

Tabla 13. Pregunta 9

¿Le parecería interesante consumir cocteles con nitrógeno?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	95	94.2%
No	5	5.8%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Frías, E. (2021). Quito.

Ilustración 12- Pregunta 9



Frías, E. (2021). Quito.

**Análisis:** El 94.2% de encuestados está de acuerdo y encuentra muy interesante el uso del nitrógeno líquido como valor añadido a bebidas, mientras que el 5.8% no lo encuentra llamativo, de esta forma se puede conocer que tendrá gran aceptación el producto.

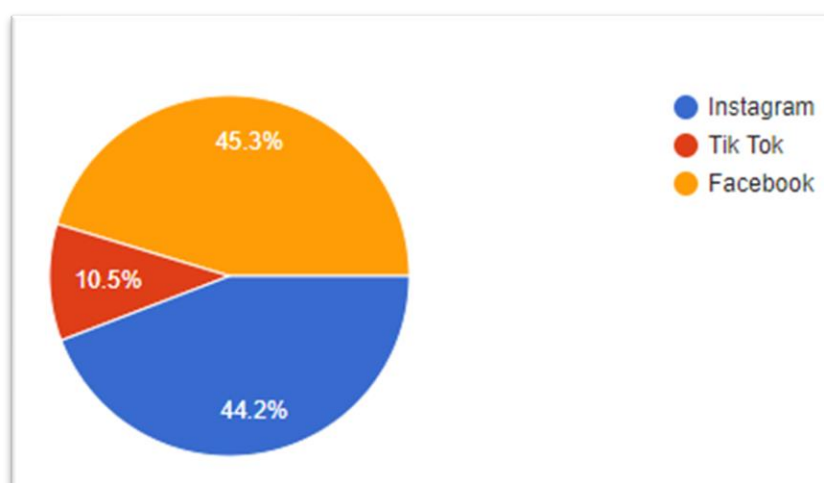
### Pregunta 10.

Tabla 14. Pregunta 10

¿Por qué red social le gustaría enterarse y conocer de promociones, nuevos productos y descuentos?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Instagram	38	44.2%
Facebook	39	45.3%
Tik Tok	23	10.5%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Frías, E. (2021). Quito.

Ilustración 13- Pregunta 10



Frías, E. (2021). Quito.

**Análisis:** El 45.3% de encuestados le gustaría enterarse por la red social Facebook de nuevos productos, nuevos procesos, descuentos, promociones y demás, por otro lado, el 44.2% le gustaría conocer el producto y todo lo mencionado con anterioridad por la red social Instagram y para finalizar apenas el 10.5% le gustaría enterarse por medio de la red social Tik Tok.

### **3.4.1. Análisis General.**

La segmentación es parte imprescindible al momento de dirigirse ante un público en específico, el mercado elegido de Elina's será un público objetivo de personas que comprende entre 18 a 40 años, con un nivel socioeconómico medio- medio alto que residan en el sector norte y valles del Distrito Metropolitano de Quito, con la finalidad de que las encuestas realizadas reflejen los gustos y preferencias, así como la información brindada por los encuestados en la investigación de mercado.

Por otro lado, varias preguntas pueden dar una información clara y muy precisa sobre gustos de los consumidores enfocándose principalmente en el medio de conocimiento de la última pregunta, las redes sociales, actualmente son muy importantes en la vida diaria de la población en general, éstas a su vez, no distinguen o segmentan su uso, sino que son libres para poder utilizar en cualquier momento del día, de esta forma Elina's puede asegurar que el lanzar promociones, publicidad, dirección, procesos de realización y otra información de relevancia a través de cada red social, se puede de cierta forma "atacar" al mercado objetivo con la finalidad de captar su atención y generar un proceso de consumo.

Se analiza también que los encuestados tienen preferencias muy bien marcadas en alimentos y bebidas, para Elina's permite conocer que los consumidores buscan una bebida refrescante y no tan pesada para el organismo como es la cerveza, la cual formará parte del proceso de producción de la michelada, ambos tipos de bebida serán ofertados y son muy bien aceptados por el consumidor. Por otra parte, en alimentación, se pretende implementar picadas, con la finalidad de generar un consumo masivo de bebidas que sirvan como maridaje. Los tipos de picadas a ofertar son una picada de proteínas rojas y blancas, costillas de cerdo ahumadas en frío y por último nachos los cuales son muy solicitados en otros lugares que tienen su propia firma de presentarlos.

En conclusión, tras analizar la información presentada en las encuestas se determina que Elina's es un negocio muy viable ya que tiene una buena aceptación en el mercado, tiene variedad en sus productos y se pretende complementar todo con brindar una experiencia gastronómica muy agradable, una atención al cliente adecuado y contar con productos de excelente calidad con trazabilidad.



### **3.5.2. Competencia directa.**

Como competencia directa y acorde al sector en donde estará ubicado Elina's, se realizó un recorrido orientado a conocer la competencia del establecimiento, como parte del proceso evaluativo, se tomó aspectos técnicos como: diversidad del menú, como se ve reflejada la calidad del servicio, innovación y creatividad y por último la similitud de productos ofertados.

Entre la avenida Real Audiencia de Quito y José María Lequerica a 10 metros se encuentra el establecimiento de comida rápida "Las Rollings", donde ofertan comida rápida, filetes de pollo o res con diversas guarniciones, pero con precios ligeramente altos para la degustación final del plato.

En el mismo sector aledaño, se encuentran The Rib, Altoa wings, Alitas Cadillac, Igwt Carnival Fries, todos son establecimientos que ofertan comida rápida, entre los que destacan; hamburguesas, papas fritas, alitas de diversos sabores, técnicas de cocción a base de fritura profunda, cerveza nacional, cerveza importada, pero con precios un poco más altos.

### **3.5.3. Competencia indirecta.**

Mediante investigación in situ, se afirma que existen establecimientos que son considerados como competencia indirecta en el sector y toda la manzana donde va a iniciar actividades Elina's.

En la avenida Real Audiencia de Quito y pasaje s/n se encuentra un establecimiento que es considerado como un producto sustituto, Hamburgueserías Chio's, así mismo otros Entre carnes y menestras de la real, cotton candy Ecuador destacándose que ninguno tiene el atractivo de las técnicas de vanguardia, la innovación y según lo visualizado calidad y calidez en el servicio.

### **3.5.4. Sustitutos.**

Después de analizar de forma íntegra el sector y visualizar de forma más específica los menús y cartas ofrecidas por los establecimientos, se determinó que no existe un producto sustituto que pueda vender lo mismo que Elina's.



### 3.5.5. Proveedores.

El trabajo y contratación de proveedores es de suma importancia para Elina's, ya que forma parte del proceso de producción semanal, el control adecuado de la recepción de materia prima, las medidas de bio seguridad tomadas, y la verificación mediante stocks e inventario hacen que el trabajar con proveedores de alta magnitud, brinden productos seguros y confiables.

**Tabla de proveedores**

Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
POCECAM	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos cárnicos de calidad</li> <li>• Experiencia en el mercado verificable</li> <li>• Facilidades de pago (crédito)</li> <li>• Entrega al establecimiento</li> </ul>	Costillar de cerdo Saint Louis, Lomo de falda de cerdo magro al 90%.
Supermercado mayorista TITAN	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de productos con calidad de corporación La Favorita.</li> <li>• Facilidades de pago (crédito) y afiliación gratuita con RUC</li> <li>• Establecimientos ordenados con productos reconocidos al por mayor.</li> </ul>	Pechuga de pollo, fiambres, embutidos, pulpas de frutas por litro.  Abarrotes, limpieza, artículos varios de alacena.

Aditivos y tienda gourmet “Carma gourmet”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aditivos y texturas.</li> <li>• Entrega al establecimiento.</li> <li>• Pago justo y equilibrado</li> </ul>	Aditivos, texturas
Agricultores del “choco andino y alrededores.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos locales</li> <li>• Precios bajos</li> </ul>	Vegetales.

### 3.5.6. Intermediarios.

En Elina’s uno de los puntos clave es implementar la trazabilidad como punto principal de movimiento y flujo económico local, de esta forma se compra localmente al agricultor, y se obtiene productos de excelente calidad, contando en ciertos casos con entrega al establecimiento.

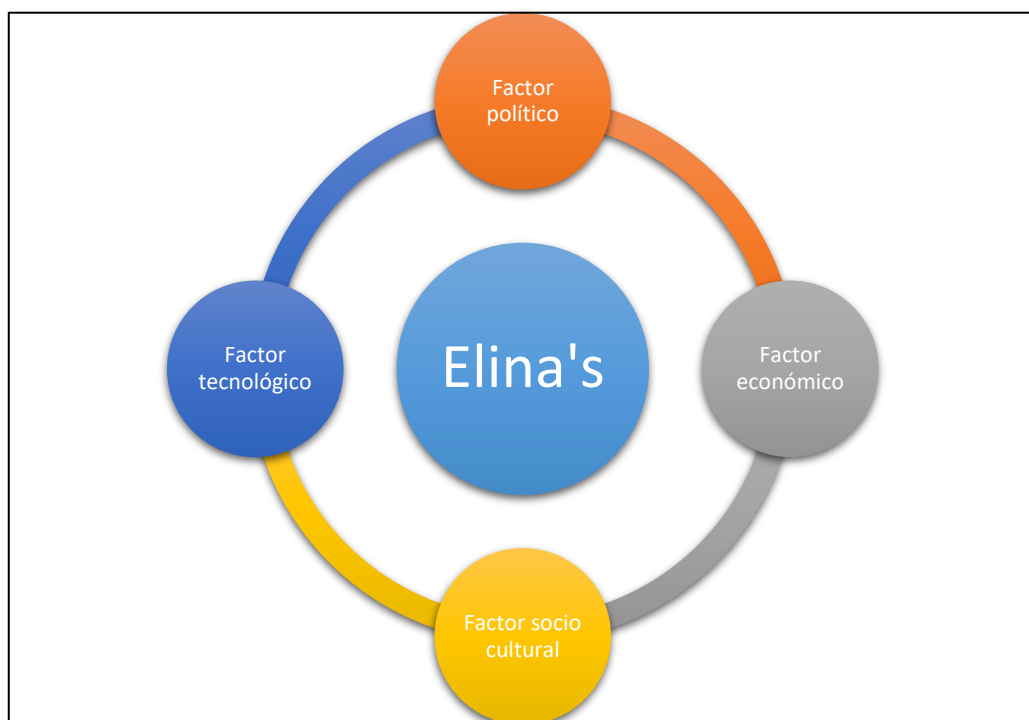
### 3.5.7. Clientes.

Elina’s es un establecimiento que permite a los clientes vivir una experiencia gastronómica creativa e innovadora a través de los sentidos, algo de ciencia y sabor, con la finalidad de satisfacer, generar fidelización y dar a conocer un buen servicio en el momento como el tener un servicio post- venta.

### 3.5.8. Macroentorno

Son factores externos al establecimiento en los cuales no inciden las decisiones del establecimiento, sino que este se ve relativamente afectado o beneficiado dependiendo del análisis de cada factor externo.

Ilustración 16. *Esquema macroentorno Elina’s*



### 3.5.9. Factor Político.

El factor político figura como prometedor con el nuevo gobierno, el resumen electoral del país fue determinado en las urnas por los ecuatorianos el pasado 11 de febrero dejando de lado casi 14 años de correísmo. El cambio generacional de los sufragantes seguido, de la influencia permanente de redes sociales como principal mecanismo para conocer a los candidatos y sus ofertas para “mejorar el país” originaron que los candidatos busquen otros medios para poder transmitir sus ideas, sus proyectos, y demostrar el acercamiento a la población que antes solo se podía observar cortamente en televisión. El clima político del país ha cambiado desde que Guillermo Lasso asumió la presidencia logrando en este corto tiempo vacunar a gran cantidad de la población con cifras que revelan la efectividad y el trabajo realizado por el ente gubernamental. Así mismo ha reducido impuestos para aerolíneas y otras actividades políticas en favor de reactivar la economía, el país. Tal como menciona la periodista María Sol Borja (The Washington Post, 2021) “el electorado es cada vez más consciente de sus demandas y que la retórica electoral ya no es suficiente para convencerlos”. Por ende, la situación política del país es cambiante, mejora con el transcurso del tiempo las cifras de riesgo país y el gobierno pretende cambiar la situación actual.

### **3.5.10. Factor Económico.**

La economía de todo el país estuvo fuertemente afectada durante el año 2020, perjudicando directamente a todos los sectores productivos, comerciales, de servicio por el cierre obligatorio de todo tipo de establecimiento. Según (El Comercio, 2021) y el Banco central del Ecuador afirman que el PIB creció un 0,7% el primer trimestre del 2021 a comparación del año pasado, con esto se añade que se debe al crecimiento del 3,5% del gasto de consumo final de los hogares y el incremento de capital trabajo de las empresas.

Las proyecciones del Banco central son positivas, el mismo ente proyecta un crecimiento del PIB en un 2,8% formado también por el apoyo del Fondo monetario internacional y el plan de vacunación acelerado que el gobierno está implementando. (El Comercio, 2021). Con esto se puede mencionar que el país ingresa en un nuevo proceso económico relativamente lento pero seguro; en donde, la inversión extranjera y la reducción de aranceles vuelven al país como un lugar atractivo para inversión, fuentes de empleo y oportunidades de crecimiento.

Para Elina's, el aspecto económico proyecta optimismo en sus funciones ya que permite la adquisición de maquinaria, herramientas y utensilios de una forma ordenada, accesible y variada.

### **3.5.11. Factor Sociocultural.**

Como parte del proceso cultural y social se puede acotar que el mercado ecuatoriano es pluricultural, diverso y cambiante, por lo que existen gustos, preferencias, acordes a varios elementos como nivel socioeconómico, status social y poder adquisitivo, y en algunos de los casos, costos extras que son añadidos por plusvalía o ubicación. Consecuentemente, dentro del factor social en la industria de alimentos y bebidas la relevancia de obtener productos con trazabilidad, kilómetro 0 (cero) con un origen orgánico forman parte de la tendencia gastronómica mundial. Tal como menciona, (El Comercio, 2021), “la experiencia no es solo comprar, sino conocer la trazabilidad del producto, anteriormente, las marcas tenían mucho más valor desde el punto de vista del producto. Sin embargo, las empresas tienen que enfocarse mucho más en promocionar su sostenibilidad ambiental, social, económica, cultural, la equidad de género. También habrá un cambio en la cadena de producción, con procesos mucho más limpios y

responsables con el ambiente, con la sociedad.”. En este sentido, la sostenibilidad es un tema y posteriormente una tendencia que tuvo sus inicios entre el 2017-2019 en los que se hace énfasis en lo expuesto con anterioridad. En Elina’s se busca trabajar con productos y materia prima con origen y trazabilidad que se evidencie un pago justo al productor o agricultor, condiciones orgánicas óptimas para el crecimiento de cultivos y demás.

### **3.5.12. Factor Tecnológico.**

La tecnología forma parte del proceso evolutivo del ser humano, en la que se puede reducir una infinidad de procesos tanto automáticos como de producción manual, que, en el paso de los años, se van actualizando firmware, software y por supuesto la parte externa o hardware. En el ámbito gastronómico la tecnología forma parte de las actividades diarias que son ejecutadas por cocineros, jefes de partida y propietarios los cuales simplifican procesos de producción dentro de un establecimiento de alimentos y bebidas. Por ejemplo, hornos convexos actuales que realizan a la perfección cocciones de diversos alimentos al mismo tiempo, diversidad de máquinas como el termocirculador que permiten realizar cocciones homogéneas y perfectas para servir a la minuta según exigencia del menú o, por otro lado, la modernización y uso permitido de aditivos que dan origen a uno de los tipos de cocina en auge, la cual es la cocina de vanguardia y tecno emocional.

En Elina’s, se pretende trabajar con este tipo de maquinaria, aditivos y texturas con el simple hecho de hacer vivir al cliente una experiencia gastronómica excepcional, con lógica en un ambiente agradable con condiciones gastronómicas de servicio y de bio seguridad óptimos.

### **3.6. Producto y servicio**

Elina’s es un establecimiento de alimentos y bebidas que se enfocará en 3 aspectos principales, brindar una experiencia gastronómica diferente implementando el uso de aditivos y técnicas de vanguardia, brindar servicio y atención al cliente con aspectos bien marcados como bioseguridad, confortabilidad, responsabilidad ambiental y ambientación adecuada.

### 3.7. Producto Esencial.

El consumidor promedio actualmente es consciente en lo que desea, riguroso en lo que solicita y en la exigencia de un servicio de calidad por lo que en Elina's se enfatizará en la experiencia gastronómica que será llevada a cabo a través de texturas, aditivos, productos diferenciados por la calidad de la materia prima y remarcando en el establecimiento la trazabilidad de cada plato y bebida.

### 3.8. Producto real.

Elina's maneja los siguientes productos:

**Bebidas:** Elina's manejará dentro de su proceso de estandarización la siguiente línea de micheladas utilizando cerveza de producción nacional marca "Pilsener", para dar un valor añadido al producto y ofrecer una experiencia gastronómica diferente se tiene tres tipos de sabores complementándose con una textura; la cual es nitrógeno líquido, que dará un efecto llamativo a la vista y enfriará a la bebida de forma inmediata por encontrarse a -196C°.

- Michelada con mango en brunoise.
- Michelada clásica con grosella.
- Michelada de maracuya y sus semillas.
- Mojito Elina's.

**Picadas:** Elina's de igual forma manejará picadas las cuales están estandarizadas utilizando materia prima adecuada, con trazabilidad en productos vegetales y aprovechando la variedad de proteínas con las que se va establecer en el menú. El objetivo del resto-bar consiste en generar un consumo alto de bebidas. Las picadas son las siguientes:

- Picada de carnes rojas y blancas.
- Costillas de cerdo ahumadas en frío.
- Nachos Elina's.

### **3.9. Características.**

Para la elaboración de bebidas y picadas, se capacitará de forma permanente con herramientas actuales, tendencias gastronómicas y calidez en el servicio, en cocina y barra se optará por manejar de forma adecuada el uso de buenas prácticas de manufactura, recepción de materia prima bajo medidas de bio seguridad, producción y mise en place de manera ordenada con lógica y bajo una estandarización constante con el fin de garantizar calidad en cada picada y bebida.

### **3.10. Calidad.**

La calidad en Elina's se define como la serie de procesos estandarizados que se deben cumplir para receptor materia prima, normalización de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) al momento de realizar producción y al tener contacto directo con alimentos o bebidas, dentro del mismo se indican ciertos temas puntuales como:

- Mantenimiento de cadena de frío de materia prima.
- Temperaturas de almacenamiento y cocción óptima de los alimentos.
- Sistema de almacenamiento mediante check lists fomentando el sistema FIFO.
- Higiene y dentología del personal.
- Limpieza y desinfección diaria y cada 30 minutos del área de trabajo.
- Análisis de puntos críticos de control según estandarización de recetas, de ser el caso implementación de normas HACCP.
- Puntos críticos de las ETAS (Enfermedades Transmitidas por Alimentos).

### **3.11. Estilo.**

Elina's tendrá un estilo arquitectónico moderno-contemporáneo haciendo énfasis en el espacio destinado para mesas con la respectiva distancia, una barra hexagonal o de dimensiones similares que permita un recorrido fluido dentro del espacio del bar. Se implementará una infraestructura moderna con luces cálidas y focos dicróicos para brindar un ambiente acogedor y vanguardista.

Ilustración 17- Fotografía referencial - Resto-bar Shot Me - Quito



Obtenido de: [https://www.tripadvisor.com/Attraction\\_Review-g4187114-d13426934-Reviews-Shot\\_Me\\_Cumbaya-Cumbaya\\_Quito\\_Pichincha\\_Province.html](https://www.tripadvisor.com/Attraction_Review-g4187114-d13426934-Reviews-Shot_Me_Cumbaya-Cumbaya_Quito_Pichincha_Province.html)

El tipo de servicio que se ofrecerá es “americano” esto indica que los alimentos salen de cocina ya montados con su respectiva decoración.

### **3.12. Marca.**

Elina's proviene del nombre de un ser querido y muy especial presente en la vida de la autora donde se desea plasmar la calidad de la materia prima, la calidez y excelente atención al cliente, el buen manejo interno del personal y la transformación de platos y bebidas tradicionales en una experiencia gastronómica vanguardista y moderna.

### **3.13. Producto aumentado.**

Elina's tiene bien establecido su ventaja competitiva y su factor diferenciador, los cuales se basarán en los siguientes puntos:

- Atención al cliente: Implementando en el personal de servicio o sala, motivación, agilidad y eficiencia (desbarasando mesas, limpiando, desinfectando, y puesta a punto para los comensales).
- Gastronomía con lógica y sabor: Mediante el i+D (Investigación y desarrollo) Implementar nuevos platos en el menú, crear la receta perfecta para cada bebida alcohólica con nitrógeno y otros aditivos vanguardistas con la finalidad de equilibrar sabor y presentación.



- Innovación en el producto: Crear una experiencia gastronómica remarcable en el cliente a un precio accesible, con una trazabilidad de productos demostrable con la finalidad del retorno del consumidor y próximo consumo.
- Ubicación estratégica: Elina's estará ubicado en un sitio estratégico, exactamente en la avenida Real Audiencia de Quito y José Lequerica, lugar de alto crecimiento comercial.
- Valor agregado al producto en base a feedback: Por cada calificación y retroalimentación por parte del cliente se dará un producto del día con la finalidad de obtener sugerencias de cambio o mejora.

### **3.14. Plan de introducción al mercado**

#### **3.14.1. Distintivos y Uniformes**

##### **Área de Cocina.**

El chef administrador y el ayudante de cocina usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, a continuación se presenta los uniformes:

- **Gerente chef**

Ilustración 18. Diseño gerente chef



Frías, E. (2021). Diseño uniforme gerente chef. Quito.

- \* Chaqueta color vino de mangas semi-cortas con detalles en negro y sello distintivo de la empresa.
- \* Faldón gris con detalle en negro y sello de la empresa.
- \* Pantalón negro de cocina.
- \* Zapatos negros de cocina (antideslizantes).

- \* Toca de chef.
  
- \* Medias negras largas.
  - **Ayudante de cocina.**
  
- \* Chaqueta cruzada en color negro manga larga con detalles en negro y vino.
  
- \* Faldón color vino con detalles y sellos de al empresa.
  
- \* Pantalón negro de cocina.
  
- \* Zapatos negros de cocina (antideslizantes).
  
- \* Champiñón con los sellos distintivos de la empresa.
  
- \* Medias negras largas.

Ilustración 19. Diseño uniforme ayudante de cocina.



Frías, E. (2021). Diseño uniforme ayudante de cocina. Quito

### **Personal del área de servicio.**

Para el personal de atención al cliente se ha separado los uniformes del mesero/mesera y se ha separado el de la hostess. A continuación de adjunta la descripción:

- **Mesera/mesero**
- \* Camisa gris con cuello en semicirculo, de tono ligeramente brillante.
- \* Delantal tipo “pechera” de servicio color negro con el sello distintivos de la empresa.
- \* Pantalón negro.
- \* Zapatos negros limpios.
- \* Medias negras largas.

Ilustración 20. Diseño de personal de servicio.



Frías, E. (2021). Diseño uniforme de servicio. Quito.

- **Hostess**
  - \* Camisa gris oscuro con cuello en semicirculo, de tono ligeramente brillante y corbata negra con con distintivo de la empresa.
  - \* Falda tiro largo de color negro hasta la rodilla.
  - \* Zapatos negros limpios o del tipo “muñeca”.
  - \* Medias negras largas semitransparentes.

Ilustración 21. Diseño de personal – atencion al cliente-hostess



Frías, E. (2021). Diseño uniforme de hostess. Quito

### 3.14.2. Materiales de identificación.

#### Imagotipo.

Ilustración 22- Logotipo Elina's



Frías, E. (2020). Imagotipo Elina's. Quito.

### 3.14.3. Descripción del logo

El isotipo es una mezcla originaria entre dibujos y elementos variados conjuntamente con letras para dar un mejor entendimiento del mismo, el logo hace conjunción entre la oferta gastronómica y la conceptualización del resto-bar, el nombre del ser querido de la autora, técnicas de cocción, uso de nitrógeno líquido y colores que evocan la infraestructura deseada.

- Nombre del establecimiento como elemento principal a destacar
- Llamada o fuego en la parte superior haciendo referencia a parrilla o picadas conjuntamente con el “diablo” o trincherero en la parte inferior.
- Humo blanco haciendo referencia al uso de nitrógeno líquido en las bebidas y aditivos en general.

- El eslogan del restaurante “nitrobeer & grill” indicando las bebidas con su elemento diferenciador y una de las técnicas de cocción principal para las picadas.

Por otro lado, los colores usados significan lo siguiente:

- Color negro de fondo para remarcar elegancia y sofisticación.
- Color rojo el cual aumenta el deseo de comer.
- Amarillo y tomate, estos colores transmiten seguridad, alegría y sensación acogedora.
- Blanco para resaltar algunas letras y el humo como elemento diferenciador.

#### 3.14.4. Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa



Ilustración 23- Isotipo de Elina's

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, de la chef administradora, se observa información de contacto básica y general, números y correo electrónico.

Ilustración 24. Reverso tarjeta de presentación



### 3.14.5. Hoja membretada.

Otro elemento de la identidad corporativa será documentación formal y papelería, este tipo de documentos servirán para usar en oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, cotizaciones entre otros.

Ilustración 25. Hoja membretada



Frías, E. (2021). Hoja membretada. Quito.



### 3.14.6. Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico de Elina's es su establecimiento ubicado en la ciudad de Quito, en la avenida Real audiencia de Quito y José María Lequerica.

- **Promoción.**
  - El principal canal de promoción y conocimiento de los productos serán las redes sociales Instagram, Tik Tok y Facebook.
  - Cuando Elina's esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción clásicos como prensa escrita, radio y vallas publicitarias.
- **Contacto.**
  - Tarjetas de presentación.
  - E-mail del establecimiento.
  - Redes sociales.
- **Correspondencia.**
  - A través del e-mail.
- **Negociación.**
  - Con el establecimiento directamente con cita previa.
  - A través de videoconferencia. (Zoom).
  - Vía telefónica o canales de contacto.
- **Financiamiento.**

Tabla 15- Tabla de financiamiento de publicidad

Frías, E. (2021). Financiamiento publicidad. Quito.

Tarjetas de presentación	100 unidades	\$3,00
Publicidad en Facebook	2 veces por mes	\$5.00
Publicidad en Instagram	3 veces por mes	\$ 15.00
Publicidad en Tik Tok	Diario	Gratis- según consumidores
<b>TOTAL</b>		<b>\$23.00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$276.00</b>

### 3.15. Riesgo y oportunidades del negocio

Como elemento de riesgo se puede abarcar varios factores que son claves para establecimientos de alimentos y bebidas, siendo el principal la limitación de aforo o capacidad operativa total de clientes debido a la pandemia del COVID-19, los negocios y emprendimientos enfocados al ofertar alimentos y bebidas así como servicios adicionales y complementarios como el sector de la hospitalidad, turismo, eventos sociales y caterings se han visto gravemente afectados ya que muchos dependían del número de eventos o pedidos que obtenían ciertos meses del año para poder operar con normalidad, la falta de apoyo del pasado gobierno conjuntamente con todos los antecedentes de los meses pasados han ocasionado que muchos nuevos establecimientos y potenciales ideas para el mercado se vean frente a una difícil situación de riesgo. Y Elina's en este punto, no es la excepción, el objetivo planteado es claro, utilizar redes sociales para atraer clientes ofertando productos-servicios óptimos y adecuados.

Otro factor de riesgo es la falta de un capital propio, ya que en otros países y ciudades el no contar con un fondo de salvamento ante cualquier situación pone en tela de duda el modelo administrativo convencional o tradicional que muchos restaurantes y bares manejaban previos a la pandemia, la situación obligo a muchos de ellos a realizar actividades que más que una necesidad, eran un lujo a “medias” por decirlo de esa forma.

Para finalizar, un factor de riesgo adicional pero no menos importante es la aparición de nuevas cepas o variantes, con la variante Delta circulando en Ecuador, se desconoce el efecto que podría causar en los meses venideros. Dentro de la restauración muchos restaurantes, continúan con la labor de lucha y generar fuentes de empleo a través de una modalidad que, antes de la pandemia, era apreciada pero no muy valorada, el delivery. Este concepto en muchos de los casos se lo aplica de dos formas, “como estrategia se implementa el delivery dando un valor añadido al producto o se estanca en el delivery tradicional”

Así mismo, como oportunidad se afirma que el gobierno nacional con su nuevo presidente Guillermo Lasso, ha actuado de una forma extraordinaria al momento de establecer como prioridad la vacunación de todo el país con la única finalidad de retomar una normalidad carente y mover de una mejor manera la economía.

### **3.16. Fijación de Precios**

#### **3.16.1. Fijación de precios por receta estándar.**

Los precios de venta en las recetas que se van a presentar a continuación han sido calculados para un PAX (1) (comensal). Para ello se toma en cuenta el costo de compra de la materia prima y el valor resultante es el costo por kilogramo de materia prima. Obteniendo el total bruto, que sería el valor que cuesta preparar ese producto o bebida. Al mismo, se le añaden otros valores de suma importancia para el establecimiento a los cuales se le añaden porcentajes variables o cambiantes con la finalidad de introducir cierto porcentaje en el precio de venta.

- Imprevistos: Se asigna este valor para cubrir rotura o desaparición de vajilla, cubertería, mantelería y demás.
- Mano de obra: Se añade este valor para cargar cierto porcentaje de pago de sueldos.
- Gastos de fabricación: como servicios básicos, servicio de internet
- Gastos administrativos: como manejo de recursos humanos, trabajo de oficina e insumos de oficina.
- Utilidad: Porcentaje o valor que se convertiría en ganancia para Elina's
- IVA: Impuesto al valor agregado por consumo de productos o servicios.

- Costo de servicio: Cargado para imprevistos o costos extras de Elina's

En la receta se puede verificar el porcentaje asignado, luego de una sumatoria de los mismos se define el precio final del plato.

A continuación, se presentan los costos de 5 recetas:

- Costillas BBQ ahumadas en frío.
  - Picada de proteínas blancas y rojas.
  - Nitro michelada Elina's.
  - Nitro michelada de maracuya.
  - Nitro mojito Elvira's.
- 
- **Costillas BBQ ahumadas en frío**


Tabla 16- Receta de costos - Costillas



**FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN  
RECETA ESTANDAR**

<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	<b>COSTILLAS ELINA'S</b>	<b>Codigo : ALIM-001</b>
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	<b>6/8/2021</b>	<b>Chef: Erika Frías</b>


INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Costillas san louis	gr	\$ 3,20	454	1,45
Humo liquido	ml	\$ 7,50	30	0,23
Pimienta negra en polvo	gr	\$ 0,71	5	0,00
Azucar blanca	gr	\$ 1,10	10	0,01
ajo en polvo	gr	\$ 2,18	5	0,01
salsa de tomate	ml	\$ 7,50	60	0,45
humo liquido	ml	\$ 7,50	80	0,60
salsa soya	ml	\$ 3,90	15	0,06
vinagre blanco	ml	\$ 2,15	15	0,03
azucar	gr	\$ 1,10	5	0,01
sal	gr	\$ 1,00	5	0,01
Espinaca	gr	\$ 0,47	20	0,01
Tomate riñon	gr	\$ 1,51	10	0,02
Aceite vegetal	ml	\$ 3,13	20	0,06
vinagre blanco	ml	\$ 2,15	10	0,02
salsa de soja	ml	\$ 3,90	10	0,04
azucar	gr	\$ 1,10	10	0,01
papa cecilia	gr	\$ 6,00	4	0,02

<b>FOTO</b>		<b>Total Bruto</b>	<b>3,04</b>
	<b>10 % Imprevisto</b>	<b>0,30</b>	
	<b>Costo Neto</b>	<b>3,34</b>	
	<b>Gasto de fabr. 15%</b>	<b>0,50</b>	
	<b>Factor Costo 33,33%</b>	<b>1,11</b>	
	<b>M.O. 45%</b>	<b>1,50</b>	
	<b>G. Adm. 12%</b>	<b>0,40</b>	
	<b>45 % Utilidad</b>	<b>1,50</b>	
	<b>sub total</b>	<b>8,36</b>	
	<b>12 % I.V.A.</b>	<b>1,00</b>	
	<b>10 % Servicio</b>	<b>0,84</b>	
	<b>Total</b>	<b>10,20</b>	

Frías.E. (2021)  
Elaboracion propia

- **Costillas BBQ ahumadas en frío**

Tabla 17- Receta de produccion- costillas

 <b>Tecnológico Internacional Universitario</b>		<b>RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN</b>							
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		<b>COSTILLAS AHUMADAS EN FRIO</b>							
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL</b>	<b>PUNTOS DE CONTROL</b>					
454	gr	Costillas saint louis	0-4C	Mezclar y marinar por 1 hora					
		<b>AHUMADO EN FRIO</b>							
30	ml	Humo liquido							
5	gr	Pimienta negra en polvo							
10	gr	Azucar blanca		Procesar , etiquetar y almacenar					
		<b>SALSA BBQ</b>							
5	gr	ajo en polvo	No humedo						
60	ml	salsa de tomate							
8	ml	humo liquido							
15	ml	salsa soya							
15	ml	vinagre blanco							
5	gr	azucar	No humedo						
5	gr	sal	No humedo	Emulsionar					
		<b>ENSALADA DE LA CASA</b>							
20	gr	Espinaca	5-18C/ lavado y desinfectado						Chiffonade
10	gr	Tomate riñon	5-18C/ lavado y desinfectado						small dice
		<b>VINAGRETA</b>							
20	ml	Aceite vegetal	No saponificado	Emulsionar					
10	ml	vinagre blanco							
10	ml	salsa de soja							
10	gr	azucar	No humedo						
		<b>GUARNICION</b>		Hervidas					
4	UNIDAD	Papa cecilia	5-18C/ lavado y desinfectado						
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>								
	1. Mezclar los liquidos para ahumar en frío, hacer incisiones al corte y marinar por 1 hora								
	2. Para la salsa BBQ- pesar todos los ingredientes y procesar								
	3. Lavar bien la espinaca y el tomate, cortar espinaca en chiffonade y tomate en small dice								
	4. Para la vinagreta- pesar todos los ingredientes y emulsionar.								
	5. Finalmente para la guarnicion, lavar las papas y cocinar por 20 mins a partir de ebullicion								
Porción (g)	Calorias (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteinas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)	
590	1674,25		127,62	79,77	50,94				


- **Picada de proteínas rojas y blancas**

Tabla 18- Receta de costos - Picada proteínas



**FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN  
RECETA ESTANDAR**

<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	<b>PICADA DE PROTEINAS</b>	<b>Codigo : ALIM-001</b>
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	<b>6/8/2021</b>	<b>Chef: Erika Frías</b>

INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Lomo de falda de res	gr	\$ 2,90	60	0,17
Pechuga de pollo	gr	\$ 2,00	60	0,12
chorizo español	gr	\$ 4,00	60	0,24
Bondiola de cerdo	gr	\$ 6,00	60	0,36
Papa cecilia	gr	\$ 6,00	50	0,30
Aceite de oregano	ml	\$ 3,13	5	0,02
perejil fresco	gr	\$ 0,25	5	0,00
Mayonesa industrial	ml	\$ 13,16	100	1,32
Hojas de perejil	gr	\$ 0,25	8	0,00
Hojas de cilantro	gr	\$ 0,25	8	0,00
Hojas de albahaca	gr	\$ 0,25	8	0,00
Dientes de ajo	UNIDAD	\$ 2,07	1	0,00
Aji criollo	UNIDAD	\$ 0,99	1	0,00
Oregano deshidratado	gr	\$ 0,44	25	0,01
perejil fresco	gr	\$ 0,25	40	0,01
Albahaca fresca	gr	\$ 0,25	10	0,00
Dientes de ajo	UNIDAD	\$ 2,07	2	0,00
Aceite vegetal	ml	\$ 3,13	15	0,05
Vinagre blanco	ml	\$ 2,15	20	0,04
Sal	gr	\$ 1,00	5	0,01
				0,00
<b>FOTO</b>			<b>Total Bruto</b>	<b>2,66</b>
 <p>Frías.E. (2021) Elaboracion propia</p>			<b>10 % Imprevisto</b>	<b>0,27</b>
			<b>Costo Neto</b>	<b>2,92</b>
			<b>Gasto de fabr. 15%</b>	<b>0,44</b>
			<b>Factor Costo 33,33%</b>	<b>0,97</b>
			<b>M.O. 45%</b>	<b>1,32</b>
			<b>G. Adm. 12%</b>	<b>0,35</b>
			<b>45 % Utilidad sub total</b>	<b>1,32</b>
			<b>12 % I.V.A.</b>	<b>0,88</b>
			<b>10 % Servicio</b>	<b>0,73</b>
			<b>Total</b>	<b>8,93</b>

- **Picada de proteínas rojas y blancas**

Tabla 19- Receta de producción-Picada proteínas

		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		PICADA DE PROTEINAS						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL		PUNTOS DE CONTROL			
60	gr	Lomo de falda de res	0-4C		tiras anchas			
60	gr	Pechuga de pollo	0-4C		cubos grandes			
60	gr	chorizo español	0-4C		rondelle			
60	gr	Bondiola de cerdo	0-4C		laminado			
<b>GUARNICION</b>								
50	gr	Papa cecilia	5-18C/ lavada y desinfectada		Gajos o cascos/ saltear			
5	ml	Aceite de oregano	Produccion/mise en place		saltear			
5	gr	perejil fresco	5-18C/ lavada y desinfectada		saltear y aromatizar			
<b>MAYONESA BASE</b>								
100	ml	Mayonesa industrial	"Food service-pronaca"		No saponificada			
8	gr	Hojas de perejil	5-18C/ lavada y desinfectada		Procesar con mayonesa			
8	gr	Hojas de cilantro	5-18C/ lavada y desinfectada					
8	gr	Hojas de albahaca	5-18C/ lavada y desinfectada					
1	UNIDAD	Dientes de ajo	5-18C/ lavada y desinfectada					
<b>CHIMICHURRI SEMIPICANTE</b>								
1	UNIDAD	Aji criollo	5-18C/ lavada y desinfectada		Brunoice			
25	gr	Oregano deshidratado			Sazonar			
40	gr	perejil fresco	5-18C/ lavada y desinfectada		repicado			
10	gr	Albahaca fresca	5-18C/ lavada y desinfectada		chiffonade			
2	UNIDAD	Dientes de ajo	5-18C/ lavada y desinfectada		doble ciselado			
15	ml	Aceite vegetal	No saponificado		Sazonar y macerar			
20	ml	Vinagre blanco			macerar			
5	gr	Sal			sazonar			
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		1. Cortar las proteínas según indica la receta, porcionar, etiquetar y colocar en refrigeración según grupo alimenticio						
		2. Sazonar las proteínas con sal y un poco del chimichurri y saltear						
		3. Cocer las papas con piel- cortar en gajos y saltear con aceite infusionado y perejil						
		4. Lavar todas las hojas, pesar y procesar con la mayonesa industrial- almacenar y etiquetar						
		5. Cortar vegetales y hojas para el chimichurri-mezclar todo y dejar en refrigeración por 24 horas						
		6. Para el montaje colocar proteínas a los bordes del plato, la guarnición al centro con las salsas						
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
300	789,75		48,97	54,18	28,16			



- Nitro michelada Elina's

Tabla 20- Receta de costo-Michelada Elina's




**FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN**  
**RECETA ESTANDAR**

<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	<b>MICHELADA ELINA'S</b>
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	<b>6/8/2021</b>

<b>Codigo : BEB-001</b>
<b>Chef: Erika Frías</b>



INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Cerveza rubia "pilsen"	ml	\$ 2,00	260	\$ 0,52
Zumo de limon meyer	ml	\$ 1,00	20	\$ 0,02
salsa inglesa	ml	\$ 2,00	10	\$ 0,02
salsa tabasco	ml	\$ 3,00	10	\$ 0,03
sal granulada	gr	\$ 1,00	3	\$ 0,00
mango verde "tommy"	gr	\$ 3,50	25	\$ 0,09
nitrogeno liquido	ml	\$ 27,00	30	\$ 0,81
sal granulada	gr	\$ 1,00	10	\$ 0,01
Zumo de limon meyer	ml	\$ 1,00	5	\$ 0,01
Palo de pincho med	U	\$ 1,01	1	\$ 0,00

FOTO		Total Bruto	1,51
		<b>10 % Imprevisto</b>	<b>0,15</b>
		<b>Costo Neto</b>	<b>1,66</b>
		<b>Gasto de fabr. 15%</b>	<b>0,25</b>
		<b>Factor Costo 33,33%</b>	<b>0,55</b>
		<b>M.O. 45%</b>	<b>0,75</b>
		<b>G. Adm. 12%</b>	<b>0,20</b>
		<b>45 % Utilidad</b>	<b>0,75</b>
		<b>sub total</b>	<b>4,15</b>
		<b>12 % I.V.A.</b>	<b>0,50</b>
		<b>10 % Servicio</b>	<b>0,41</b>
		<b>Total</b>	<b>5,06</b>

Frías.E. (2021)  
Elaboracion propia

- Nitro michelada Elina's

Tabla 21- Receta de costos - Michelada Elina's

 Tecnológico Internacional Universitario		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		MICHELADA ELINA'S						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL		PUNTOS DE CONTROL			
260	ml	Cerveza rubia "pilsen"	5-12C					
20	ml	Zumo de limon meyer	5-18C		Pasteurizado			
10	ml	salsa inglesa						
10	ml	salsa tabasco						
3	gr	sal granulada			No humeda			
25	gr	mango verde "tommy"	5-18C/ lavado y desinfectado		brunoice			
<b>TEXTURA</b>								
30	ml	nitrogeno liquido	(-) 196C		Vaso deward de 3 kg			
<b>DECORACION</b>								
10	gr	sal granulada			No humeda			
5	ml	Zumo de limon meyer	5-18C		Pasteurizado			
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		1. Escarchar el vaso con zumo de limon y sal						
		2. Colocar el zumo de limon, salsa inglesa salsa tabasco, sal en el vaso y mezclar con cuchara bailarina						
		3. Cantear el mango, retirar semilla y obtener brunoice - reservar						
		4. Colocar el mango en brunoice con toda la mezcla y completar con cerveza						
		5. Agregar nitrogeno liquido frente al cliente o comensal.						
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteinas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
328	138,7		0,48	1,53	13,59			

- Nitro michelada de maracuyá

Tabla 22- Receta de costos Michelada de maracuya



**FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN**  
**RECETA ESTANDAR**



<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	<b>MICHELADA DE MARACUYA</b>
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	<b>6/8/2021</b>

<b>Codigo : BEB-002</b>
<b>Chef: Erika Frías</b>

INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Cerveza rubia "pilsen"	ml	\$ 2,00	260	0,52
Zumo de maracuya	ml	\$ 1,34	20	0,03
Semillas de maracuya	gr	\$ 1,85	3	0,01
salsa tabasco	ml	\$ 3,00	10	0,03
sal granulada	gr	\$ 1,00	3	0,00
Zumo de limon meyer	ml	\$ 1,00	20	0,02
nitrogeno liquido	ml	\$ 27,00	30	0,81
sal granulada	gr	\$ 1,00	10	0,01
Zumo de maracuya	ml	\$ 1,34	5	0,01
				0,00
				0,00
<b>FOTO</b>			<b>Total Bruto</b>	<b>1,43</b>
 <p>Frías.E. (2021) Elaboracion propia</p>			<b>10 % Imprevisto</b>	<b>0,14</b>
			<b>Costo Neto</b>	<b>1,58</b>
			<b>Gasto de fabr. 15%</b>	<b>0,24</b>
			<b>Factor Costo 33,33%</b>	<b>0,53</b>
			<b>M.O. 45%</b>	<b>0,71</b>
			<b>G. Adm. 12%</b>	<b>0,19</b>
			<b>45 % Utilidad</b>	<b>0,71</b>
			<b>sub total</b>	<b>3,94</b>
			<b>12 % I.V.A.</b>	<b>0,47</b>
			<b>10 % Servicio</b>	<b>0,39</b>
			<b>Total</b>	<b>4,81</b>

- Nitro michelada de maracuyá

Tabla 23- Receta de produccion- Michelada maracuya

		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		MICHELADA DE MARACUYA						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL		PUNTOS DE CONTROL			
260	ml	Cerveza rubia "pilsen"	5-12C					
20	ml	Zumo de maracuya	5-18C		Pasteurizado			
3	gr	Semillas de maracuya			Pasteurizado			
10	ml	salsa tabasco						
3	gr	sal granulada			No humeda			
20	ml	Zumo de limon meyer	5-18C		Pasteurizado			
<b>TEXTURA</b>								
30	ml	nitrogeno liquido	(-) 196C		Vaso deward de 3 kg			
<b>DECORACION</b>								
10	gr	sal granulada						
5	ml	Zumo de maracuya	5-18C		Pasteurizado			
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		1. Escarchar el vaso con zumo de maracuya y sal						
		2. Colocar el zumo de maracuya, salsa tabasco, sal y zumo de limon en el vaso, mezclamos con cuchara bailarina						
		3. Completar el vaso con cerveza, al finalizar añadir las semillas de maracuya						
		4. Agregar nitrogeno liquido frente al cliente o comensal.						
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteinas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
328	240,97		0,54	3,65	15,56			

- Nitro mojito Elvira's


Tabla 24- Receta de costos Mojito



**FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN  
RECETA ESTANDAR**

<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	<b>ELVIRA'S MOJITO</b>
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	<b>6/8/2021</b>



<b>Codigo : BEB-003</b>
<b>Chef: Erika Frías</b>

INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Ron blanco	ml	\$ 8,80	30	0,26
Azucar blanca	gr	\$ 1,10	10	0,01
Hierba buena fresca	gr	\$ 0,25	5	0,00
Limon sutil	UNIDAD	\$ 1,10	2	0,00
Zumo de limon meyer	ml	\$ 1,10	25	0,03
Sprite	ml	\$ 3,10	50	0,16
nitrogeno liquido	ml	\$ 27,00	30	0,81
azucar blanca	gr	\$ 1,10	10	0,01
<b>FOTO</b>			<b>Total Bruto</b>	<b>1,28</b>
			<b>10 % Imprevisto</b>	<b>0,13</b>
			<b>Costo Neto</b>	<b>1,41</b>
			<b>Gasto de fabr. 15%</b>	<b>0,21</b>
			<b>Factor Costo 33,33%</b>	<b>0,47</b>
			<b>M.O. 45%</b>	<b>0,63</b>
			<b>G. Adm. 12%</b>	<b>0,17</b>
			<b>45 % Utilidad</b>	<b>0,63</b>
			<b>sub total</b>	<b>3,53</b>
			<b>12 % I.V.A.</b>	<b>0,42</b>
			<b>10 % Servicio</b>	<b>0,35</b>
<b>Total</b>	<b>4,31</b>			

Frías.E.  
(2021)  
Elaboracion  
propia

- Nitro mojito Elvira's

Tabla 25- Receta de producción Mojito

		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		ELVIRA'S MOJITO						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL	PUNTOS DE CONTROL				
30	ml	Ron blanco		Frio- 0-4C				
10	gr	Azucar blanca		No humeda				
5	gr	Hierba buena fresca	5-18C					
2	UNIDAD	Limon sutil	5-18C/ lavado y desinfectado	mini rondelle				
25	ml	Zumo de limon meyer	5-18C	Pasteurizado				
50	ml	Sprite						
<b>TEXTURA</b>								
30	ml	nitrogeno liquido	(-) 196C	Vaso deward de 3 kg				
<b>DECORACION</b>								
10	gr	Azucar blanca		No humeda				
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		1. Escarchar el vaso con azucar blanca y zumo de limon						
		2. Cortar en mini rondelle el limon sutil y colocar la hierba buena, ron el zumo restante y azucar						
		3. Completar con gaseosa blanca - sprite						
		4. Agregar nitrogeno liquido frente al cliente o comensal.						
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteinas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
125	182,55		0,39	0,26	28,16			

### 3.17. Implementación del negocio

- **Arriendo del local.**

Tabla 26- Costo de arriendo de local

<b>ARRIENDO DEL LOCAL</b>		
<b>Pago Mensual</b>	<b>Pago Semestral</b>	<b>Pago Anual</b>
\$400	\$2400	\$4800

- **Equipos industriales.**

Tabla 27. Equipos industriales

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Cocina industrial con horno, plancha inoxidable y freidora	1	200.00\$	200.00\$
Refrigerador Indurama RI-405 13L	1	\$448.00	\$448.00
Freezer-congelador Alum Dual 200L	1	\$404.00	\$404.00
Licadora Oster 700W	1	\$79.99	\$79.99
Campana extractora	1	\$80.00	\$80.00
Estantería	1	\$40.00	\$40.00
Mesa de trabajo	1	\$60.00	\$60.00
Fregadero de 1 pieza	1	\$70.00	\$70.00

Tanque de gas 30kg	2	\$80.00	\$160.00
Balanza digital	2	\$8.00	\$16.00
<b>TOTAL</b>			\$1557.99

- **Equipos de computación y muebles de oficina.**

Tabla 28. Equipos de computación

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Laptop HP Core I3	1	\$200.00	\$200.00
Impresora Canon E402	1	\$100.00	\$100.00
Mousse HP- 335 con pad ergonómico	1	\$12.48	\$12.48
Escritorio modular moderno más silla	1	\$70.00	\$70.00
<b>TOTAL</b>			\$382.48

- **Muebles y enseres.**

Tabla 29. Muebles y enseres.

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Dispensador de gel ECO acero	1	\$32.18	\$32.18
Mueble tipo barra para restaurante-diseño propio	1	\$200.00	\$200.00



Silla taburete turin vino	8	\$18.72	\$149.76
Mesa taburete alto metálico-negro	4	\$45.00	\$180.00
Banco cocktail pica verde	8	\$9.50	\$76.00
Juego de ollas varios tamaños, 6 piezas	1	\$166.71	\$166.71
Sartén comal	4	\$7.24	\$28.96
Vaso cervecero largo de 537 ml	12	\$1.52	\$18.24
Vaso para mojito de 13 onz	12	\$ 2,248	\$ 26.98
Tabla de picar grande roja y verde	2	\$16,665	\$33.33
Set de utensilios de cocina	1	\$13.49	\$13.49
Cuchillo cebollero	2	\$4.49	\$8.98
Cuchillo deshuesador	2	\$4.59	\$9.18
Bowls acero inoxidable (pequeños)	6	\$1,733	\$10.40
Bowls acero inoxidable (medianos)	3	\$6.68	\$20.04
Plato circular para costillas – martillado Haus	12	\$3,13	\$37.56
Plato circular de melamina splash haus	6	\$7.07	\$ 42.42
Juego de cubiertos 24 piezas	1	\$12.99	\$12.99
<b>TOTAL</b>			\$1067,22

- **Equipos industriales de seguridad.**

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$18.00	\$18.00
Bomba de mano desinfectante	2	\$7.00	\$14.00
Detector de gas GLP	1	\$22.00	\$22.00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$2.50	\$12.50
<b>TOTAL</b>			\$66.50

Tabla 30. Equipos industriales de seguridad

- **Suministros de oficina.**

Tabla 31. Suministros de oficina.

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
1 resma de papel bond	1	\$3.65	\$3.65
Grapadora Eagle 206 mediana	1	\$2.55	\$2.55
Caja de grapas de 1200 U	1	\$0.48	\$0.48
Resaltadores varios colores	2	\$0.39	\$0.78
Bolígrafos color azul y negro	6	\$0.27	\$1.62
Perforadora	1	\$1.87	\$1.87
Carpeta archivadora	3	\$1.94	\$5.82
Mini Libreta	2	\$0.48	\$0.96
Carpetas shuter	10	\$0.43	\$4.30
<b>TOTAL</b>			\$22,03
<b>TOTAL, ANUAL</b>			\$264,36

## Servicios básicos.

Tabla 32. Servicios básicos

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Mensual</b>
Agua	\$10.00
Luz	\$20.00
Bombonas de gas industrial	\$14.00
Internet	\$15.00
<b>TOTAL</b>	\$59.00
<b>TOTAL, ANUAL</b>	\$708.00

- **Materiales de limpieza.**

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba de cerda pequeña	1	\$2.84	\$2.84
Recogedor de basura	1	\$5.92	\$5.92
Trapeador giratorio	1	\$16.98	\$16.98
Alcohol al 70% 1L	1	\$10.00	\$10.00
Desinfectante amonio cuaternario 3.8L	1	\$7.99	\$7.99
Fibra/lustre	1	\$0.45	\$0.45
Esponja lavaplatos	1	\$0.88	\$0.88

Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$7.00	\$7.00
Lavavajillas en crema 5kg	1	\$12.39	\$12.39
Wypalls-paño	1	\$4.17	\$4.17
Jabón líquido manos 2 L	1	\$4.28	\$4.28
Papel higiénico jumbo 200 metros	1	\$2.60	\$2.60
Toallas de papel	1	\$1.92	\$1.92
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$9.50	\$9.50
<b>TOTAL</b>			\$86.92
<b>TOTAL, ANUAL</b>			\$1043.04

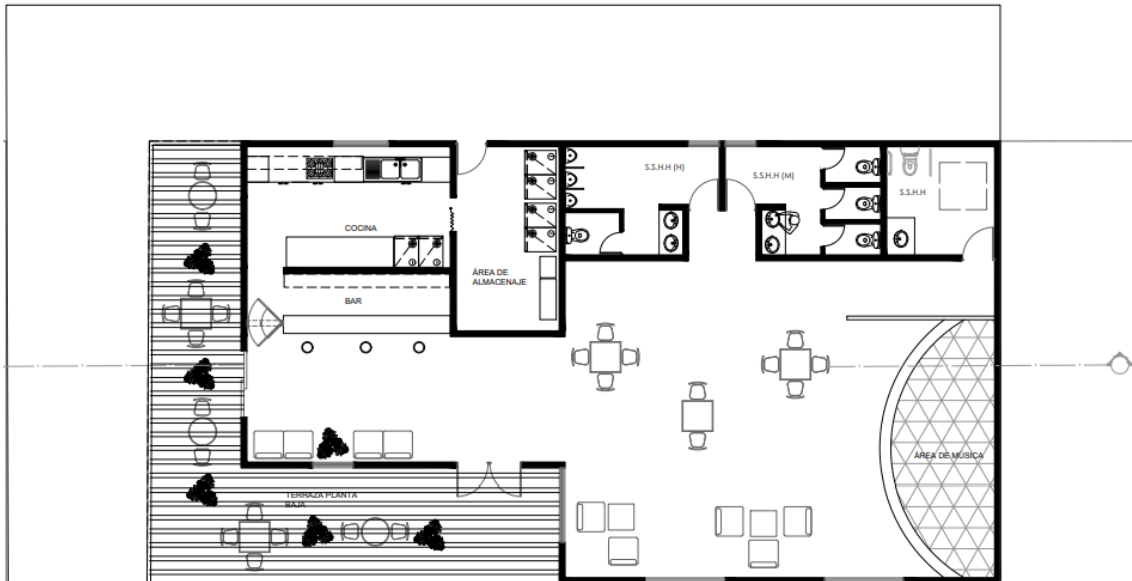
Tabla 33. Materiales de limpieza

### 3.18. Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño del restaurante la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (20 personas). En la cocina, se ha considerado el espacio que necesitarán los cocineros para moverse con tranquilidad en el cumplimiento de sus actividades. No se han agregado espacios específicos para bodegas ya que el almacenamiento se hará en el área de cocina. Como se puede observar, se agregaron espacios físicos para los diferentes juegos en donde los clientes se pueden divertir.

## Estructura interna del establecimiento.

Ilustración 26. Estructura del establecimiento.



Frías, E. (2021). Estructura del establecimiento.

## **4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

El presente capítulo hace referencia al proceso legal que todo establecimiento de alimentos y bebidas debe realizar y tomar en cuenta para poder ejercer su actividad comercial. Se presenta una serie de documentos y procesos administrativos-legales:

### **4.1. Servicio de Rentas Internas / SRI**

En este establecimiento gubernamental se obtendrá el RUC (Régimen único de contribuyente) que permite a personas naturales, jurídicas emitir y vender productos o servicios mediante facturas. (SRI, 2021)

Para obtener el RUC se necesita:

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación.
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.

Por otro lado, se debe obtener ciertos permisos y licencias que el municipio del Distrito Metropolitano de Quito, promueve para ejercer actividad comercial, a continuación, se detallan los siguientes:

### **4.2. Patente Municipal/RAET**

Según él (Municipio de Quito, 2021) la patente municipal se cancela una vez por año y su valor está calculado por la RAET que es el registro de actividades económicas para la gestión tributaria el cual sirve para la inscripción del establecimiento en el catastro. Los requisitos que se solicitan son:

- Copia del RUC.
- Copia de Cédula y Papeleta de Votación.
- Formulario de inscripción en el RAET.
- Formulario del Acuerdo para uso de Medios Electrónicos.
- Copia de una planilla de Servicios Básicos.

### **4.3. LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas en el DMQ)**

Es el permiso de funcionamiento que otorga el Gobierno descentralizado autónomo del Distrito Metropolitano de Quito al desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en la ciudad de Quito y se otorga por dos partes, emisión y renovación. (LUAE, 2021).

- Registro de la patente y RAET.
- Formulario de solicitud de LUAE (generado del sistema automático).
- Cedula original del titular o representante legal.
- RUC original.

Dentro de la solicitud del permiso se analiza lo siguiente en cuanto a rotulación o similares:

- Si el local es rentado: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo.
- Si es propiedad horizontal: Autorización de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal.
- Si es rótulo nuevo: Dimensiones y esquema gráfico del lugar in situ.

### **4.4. Permiso de funcionamiento del Ministerio del interior**

Este permiso es necesario para todo establecimiento que su actividad comercial sea ofertar alimentos y bebidas alcohólicas, generalmente es otorgado por el Ministerio del interior a través de las intendencias generales de la Policía. (Ministerio del interior, 2021). Se presentan los requisitos:

- Ingresar a [www.mdi.gob.ec/permiso-funcionamiento](http://www.mdi.gob.ec/permiso-funcionamiento) para obtener un usuario y clave
- Registrar información en “opciones del sistema” y completar información de ítems: 1- registro de funcionamiento; 2-trámite para nuevo permiso y seleccionar nuevo trámite.
- Dirigirse a “verificación de requisitos” anexar y cargar en el sistema todos los documentos que constan como requisitos asociados al trámite.



- Con el usuario y clave nuevamente ingresar a “notificaciones recibidas” en el sistema para conocer la fecha de pago del permiso en el Banco Pacifico (llevar notificación de pago, cedula o ruc).

#### **4.5. Registro de establecimiento turístico por el GAD del Distrito Metropolitano de Quito**

Es la inscripción del establecimiento turístico en donde se determina la actividad, tipo y categoría, desarrollada por personas naturales y jurídicas, conforme con el reglamento de alimentos y bebidas (Cafeterías, Restaurantes, Discotecas y Bares). El registro está dirigido a usuarios prestadores de servicios de alimentos y bebidas para obtener el certificado de registro de turismo en la clasificación y categoría verificada en la inspección por Quito Turismo. (Quito Turismo - GAD DMQ, 2021). A continuación, se presentan los requisitos:

- Solicitud registro turístico general.
- Copia legible del RUC con actividad comercial y nombre comercial.
- Copia legible de certificado de búsqueda fonética o del SENADI
  - Se recomienda al usuario consultar en Quito Turismo, la verificación del nombre comercial para evitar la repetición o similitudes con nombres de establecimientos ya registrados.
- Se ingresa los documentos en oficinas de Quito Turismo.
- La entidad revisa la documentación e informará al usuario sobre la actividad turística, tipo y categoría en la que se registra el establecimiento, de acuerdo al Reglamento de Alimentos y bebidas emitido por el Ministerio de Turismo y Reglas Técnicas emitidas por la entidad Municipal.
- El usuario podrá retirar el Registro Turístico en Quito Turismo, 10 días posteriores.
- El valor de la Tasa de Turismo, se emite una vez que el establecimiento cuente con las aprobaciones técnicas de los componentes de la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas “LUAE”. (Quito Turismo-Municipio de Quito);
- Verificar el valor de Tasa de Turismo en la plataforma de consulta municipal: [pam.quito.gob.ec/Consultaobligaciones/MenuIngresosConsulta.aspx](http://pam.quito.gob.ec/Consultaobligaciones/MenuIngresosConsulta.aspx), este pago se

realizará en las instituciones bancarias con las que el Municipio de Quito mantiene convenios para el efecto.

#### **4.6. IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)**

El Registro Patronal, se lo obtiene en el IESS y carece de algún costo. El procedimiento es el siguiente:

- Ingresar a [www.iesg.gob.ec](http://www.iesg.gob.ec)
- Escoger la opción empleador-registro de nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

#### **4.7. SENADI**

El trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas \$ 208,00. La protección de la marca tiene una duración de 10 años y puede ser renovada indefinidamente, la renovación se la puede realizar entre los seis meses antes y seis meses de la fecha de vencimiento. El procedimiento que se debe realizar es el siguiente (SERVICIO NACIONAL DE DERECHOS INTELECTUALES, 2021):

- Ingresar en la página del SENADI: [www.derechosintelectuales.gob.ec](http://www.derechosintelectuales.gob.ec).
- Seleccione PROGRAMA/SERVICIOS.
- Ingrese opción CASILLERO VIRTUAL.
- Llene los datos que le solicitan en el CASILLERO VIRTUAL (Si es persona natural ponga sus datos con su número de cédula de ciudadanía y si es persona jurídica coloque los datos con el RUC de la empresa).

- Una vez que haya dado este procedimiento le llegara a su correo el usuario y contraseña; así como un enlace de MI CASILLERO para proceder a cambiar la contraseña; obteniendo su casillero Virtual.
- Después de haber realizado este procedimiento; regresar a la página principal; y, usted podrá ingresar a SOLICITUDES EN LINEA.
- Ingrese con su usuario y contraseña.
- Ingrese a la opción PAGOS.
- Opción TRAMITES NO EN LINEA.
- Opción GENERAR COMPROBANTE.
- Se despliega una plantilla que usted tiene que llenar los datos; le solicitan que Ingrese el código o al menos 3 caracteres de la descripción de la Tasa de Pago: (Ingrese el código 1.1.10.).
- Ingrese los datos y Botón GENERAR COMPROBANTE.
- Imprima el comprobante.
- Y asista el BANCO DEL PACIFICO a pagar la tasa de \$16,00 o realice el pago en línea (Manual de uso).
- Escanee los comprobantes de pago (tanto el que imprimió del IEPI, como el que le entregaron en el Banco del Pacífico después de haber pagado).
- Envíe vía mail a la siguiente dirección foneticoquito@senadi.gob.ec, así como el NOMBRE EXACTO DE LA MARCA, que desea verificar.
- Se le enviará el informe de búsqueda a su correo.

#### **4.8. Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA**

Para poder obtener el permiso que emite la entidad ARCSA, se debe cancelar un valor de \$144.00 (ARCSA, 2021) y los requisitos que solicita es:

- Ingresar al sistema informático de la ARCSA.  
permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec, con su usuario y contraseña; en caso de no contar con el usuario, deberá registrarse en la página.

- Una vez registrado, usted podrá obtener el permiso de funcionamiento, en base a las siguientes instrucciones: Obtención Permiso de funcionamiento (descarga PDF).
- Llenar el formulario (adjuntar los requisitos de acuerdo a la actividad del establecimiento).
- Emitida la orden de pago, usted podrá imprimir y después de 24 horas de haberse generado la orden de pago proceder a cancelar su valor.
- La cuenta habiente para el pago de permisos de funcionamiento es:
- Cuenta del ARCSA – Banco del Pacífico N° 07465068.
- RUC del ARCSA: 1768169530001.

#### **4.9. SAYCE**

- Declarar como tuyas al menos 5 obras musicales y presentarlas en ejemplares habituales (físicos o digitales en formato MP3), con el título de cada una de las obras.
- Impresión de la charla online sobre Derecho de Autor, funcionamiento de la Sociedad, deberes y derechos de los socios.
  - Observar el video institucional que se encuentra en la columna derecha.
  - Llenar el cuestionario dando clic en IR AL FORMULARIO. Antes de presionar ENVIAR, hacer una captura de pantalla de donde aparecen sus datos.
  - Imprimir la captura de pantalla del cuestionario y entregarla junto a los otros requisitos.
- Copia de Cédula a color.
- 2 fotografías tamaño carné a color con fondo blanco.
- Certificado Bancario de una cuenta personal.
- Planilla de servicio básico de la dirección de residencia.
- Comprobante de depósito del pago de afiliación por \$18,24. El valor a cancelar corresponde a \$13,68 de la credencial y \$4,56 del registro de 1 a 10 obras. El pago lo puede realizar mediante depósito a la cuenta corriente No. 52061125-6 del Banco Internacional a nombre de SAYCE.

- Solicitud de Admisión Socios.
- Hoja de Datos Personales.
- Formularios de Declaración de cada una de las obras a registrar.

## 5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

### 5.1. Objetivo de área

Dentro de la Industria de alimentos y bebidas se genera una gran cantidad de desperdicio ambiental que muchas de las sub divisiones de la industria desconocen cómo cambiar o incluso que decisiones tomar con respecto al proceso ambiental. Cada vez, se vuelve una tendencia el cuidado al medio ambiente y restaurantes reconocidos o premiados se unen para implementar estrategias de cuidado, reciclaje y trazabilidad.

### 5.2. Impacto ambiental

#### 5.2.1. Identificación de impactos ambientales que ocasiona Elina's

- **Contaminación en la preproducción:** Abarca toda la gestión de residuos que se obtienen al momento de realizar mise en place como: mermas de vegetales y/o fruta, huesos, cartílagos, grasa, piel y todo desecho orgánico e inorgánico.
- **Contaminación en el servicio:** Abarca todos los residuos que el consumidor genera al momento que consumen en el local, tales como: bolsas, servilletas, botellas, sorbetes, entre otros.
- **Contaminación en la limpieza:** Abarca limpieza de pisos, cocina, campanas, estanterías, utensilios de cocina y demás que se realiza con productos químicos que se mezclan con agua, estos se convierten en aguas.
- **Consumo de electricidad:** Aparatos electrónicos que consumen energía eléctrica y no tienen reducción de consumo.
- **Consumo de agua:** Abarca al momento de realizar la limpieza del establecimiento, lavado y desinfección de materia prima, esterilización de utensilios de cocina.

#### 5.2.2. Medidas para contrarrestar los impactos generados por Elina's

Implementar un plan de reciclaje dentro del establecimiento y fomentar reciclaje dentro del equipo de trabajo.

- Separar residuos orgánicos, inorgánicos, reciclables, aceite usado.

- Contar con productos para el cliente como servilletas, envases take away, sorbetes, biodegradables para reducir el impacto ambiental.
- Colocar grifería mediante botones con dispensador de agua cada cierto tiempo.
- Utilizar productos químicos de limpieza biodegradables con el medio ambiente.
- Usar focos dicroicos ahorradores de energía eléctrica.
- Implementar un plan de energía y agua, para reducir el consumo, apagar luces o cerrar grifería cuando no se esté usando.
- Mantener las refrigeradoras y congeladoras conectadas a un adaptador de consumo de energía.
- Trabajar con trazabilidad, haciendo énfasis en los productos y materia prima que se usará dentro de Elina's, trabajar con el productor local con precios justos eliminando al intermediario y conociendo el origen orgánico del producto.

### **5.3. Impacto social**

#### **5.3.1. Igualdad de género**

Elina's implementará un manejo de recursos y talento humano con la finalidad de tener y equilibrar genero dentro del establecimiento. Es importante contar con diversidad para resolución de diferentes conflictos que pueden surgir, así como uso de fuerza física, y momentos de trabajo bajo presión.

### **5.3.3. Generar empleo**

Elina's tendrá como opción principal generar fuentes de empleo de forma directa e indirecta; de esta forma se promueve el consumo local, se trabajará directamente con el agricultor (trazabilidad). Por otra parte, como política interna del establecimiento se trabajará con igualdad de género entre hombres y mujeres.

### **5.3.4. Plan de acción para empleados**

Se implementará gestión empresarial y direccionamiento estratégico aplicado para el personal, en donde se plantea contar con capacitaciones profesionales constantes según áreas de trabajo e innovación con la finalidad de promover un crecimiento profesional.

Se contará con capacitaciones constantes en temas como buenas prácticas de manufactura, manejo de normas HACCP, planes de reciclaje y generar procesos motivaciones, descuentos o bonos con el objetivo de mantener un ambiente laboral dinámico y atractivo para el cliente interno.



## 6. PROCESO FINANCIERO

### 6.1. Introducción

Dentro del presente capítulo se detalla un análisis completo de la estructura financiera del establecimiento Elina's, en el que detalladamente se desarrolla una descripción clara de cada proceso con la finalidad de verificar la viabilidad del proyecto.

### 6.2. Inversiones

La inversión determina recursos económicos, equipamiento o incluso capital a un establecimiento con la finalidad de obtener un beneficio monetario a mediano o largo plazo para poder abarcar o satisfacer la necesidad de adquisición y compras en un futuro en caso que el establecimiento lo necesite.

### 6.3. Activos Fijos

Dentro del mismo se tiene equipos industriales, seguridad, equipos de computación, muebles y enseres, como total de activos fijos la suma es de: \$3074.19.

<b>INVERSIONES</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Edificio	0
Vehículo	0
Equipos Ind./ seguridad	1624,49
Equipos de Computación	382,48
Muebles – enseres	1067,22
<b>TOTAL</b>	<b>3074,19</b>

Tabla 34- Activos fijos-Elaborado por Erika Frías

### 6.4. Activos diferidos

Concierne en todos los gastos o inversión para la creación de la empresa.

Activos diferidos se define dentro de los Gastos de Constitución el que cuenta con la suma de \$400 en lo que determina pagar la obtención de permisos de funcionamiento, copias, abogado, traslado.

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos de Constitución	400
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>400</b>

Tabla 35-Activos diferidos- Elaborado por: Erika Frias

### 6.5. Capital de trabajo

Son todos los recursos que se va a utilizar en el transcurso de un año como sueldos, servicios básicos.

En cuanto al establecimiento, en el periodo de un año se dispone a pagar un total en sueldos de veinte y cuatro mil doscientos cincuenta con ochenta centavos, servicios básicos ( agua, luz, internet) el cual el valor es de setecientos ocho dólares, suministros de oficina con un valor de doscientos sesenta y cuatro con treinta y seis centavos, materiales de limpieza con un valor de mil treinta y cuatro con cero cuatro , alquiler de local por cuatro mil ochocientos dólares , publicidad con un valor de doscientos setenta y seis dólares, costo de materia prima por un valor de tres mil dólares, gastos financieros por dos mil ochocientos dólares , dando un total de treinta y siete mil ciento cuarenta y dos con dos centavos.

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Sueldos	24250,8
Servicios Básicos	708
material oficina	264,36
material limpieza	1043,04
servicio auto	0
alquiler local	4800
Publicidad	276
adquisición de materia prima	3000
gastos financieros	2.800,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>37142,2</b>

Tabla 36- Capital de trabajo- Elaborado por. Erika Frías

<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	
Total Activos Fijos	3074,19
Total Activos Diferidos	400
Total Capital de Trabajo	37142,20
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>40616,39</b>

Tabla 37- Detalle de la inversión- Elaborado por Erika Frías

Inversión total teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo es de 40616,39

### 6.6. Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios que otorga la ley ecuatoriana.

<b>SUELDOS</b>					
<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>ANUAL</b>	<b>IESS EMP.</b>	<b>IESS EMPRESA</b>	<b>GASTO SUELDOS ANUAL</b>
gerente chef	500	6000	567	729	6162
ayudante de cocina	400	4800	453,6	583,2	4929,6
Hostess/ cajero	400	4800	453,6	583,2	4929,6
Mesero	400	4800	453,6	583,2	4929,6
<b>TOTAL</b>	<b>1700</b>	<b>20400</b>	<b>1927,8</b>	<b>2478,6</b>	<b>20950,8</b>

Tabla 38- Sueldos - Elaborado por: Erika Frías

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>DECIMO 14º</b>	<b>DECIMO 13º</b>	<b>TOTAL, DECIMOS</b>
gerente chef	500	400	500	900
ayudante de cocina	400	400	400	800
hostess/ cajero	400	400	400	800
Mesero	400	400	400	800
<b>TOTAL</b>	<b>1700</b>	<b>1600</b>	<b>1700</b>	<b>3300</b>

Tabla 39- Decimos - Elaborado por Erika Frías

TOTAL SUELDOS	TOT. DECIMOS	TOT. ANUAL
20950,8	3300	24250,8

Tabla 40-Total sueldos- Elaborado por Erika Frías

El total de sueldos a pagar incluido todos los beneficios de ley es de \$24250.80 de forma anual.

### 6.7. Depreciación activos fijos.

En esta tabla se observará la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo o uso de ciertos bienes. Los activos fijos para el Elina's son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$396.65.

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACION	DEPRECIACION
Equipos Ind.	1624,49	10%	162,449
Edificio	0	20%	0
Vehículos	0	5%	0
Equipos de Computación	382,48	33,33%	127,480584
Muebles y Enseres	1067,22	10%	106,722
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>			396,651

Tabla 41- Depreciación de activos- Elaborado por Erika Frías

### 6.8. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a ciento veinte dólares, ya que el monto por constitución equivale a cuatrocientos dólares.

<b>AMORTIZACIONES</b>			
		<b>PORCENTAJE AMORTIZACION</b>	
Gastos de Constitución	400	20%	80

Tabla 42- Amortización- Elaborado por Erika Frías

### 6.9. Estructura capital

La estructuración de capital para el proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$20 616.39 que equivale a una estructura del 51%; costo 12% con una tasa de descuento de 6.1 %; por consiguiente, el Capital Financiero es de \$20000 con una estructura del 49% , el costo es del 14 % que otorga el 6,9% de tasa de descuento; con un Total Inversión de \$40616.39 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13.0 % valor indicador de la factibilidad de la empresa.

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	20616,39	51%	12%	6,1%	
Capital Financiero	20000	49%	14%	6,9%	
<b>TOTAL INVERSION</b>	40616,39	100%		13,0%	TMAR

Tabla 43- Capital- Elaborado por Erika Frías

### 6.10. Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización:

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	20000			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	20000
1	5825,67	2.800,00	3.025,67	16.974,33
2	5825,67	2.376,41	3.449,26	13.525,06
3	5825,67	1.893,51	3.932,16	9.592,90
4	5825,67	1.343,01	4.482,66	5.110,24
5	5825,67	715,43	5.110,24	0,00

Tabla 44- Amortización- Elaborado por Erika Frías.

La tabla indica el manejo de pago de la suma de 20000, con una tasa del 14 % en un plazo de cinco con años; lo que con lleva al pago de interés de 2800.00 y a su vez el pago capital de 3025.67, que al final del periodo establecido da un saldo de cero dólares.

### 6.11. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
<b>Costos fijos</b>	
materia prima	250
Arriendo	400
Sueldos	2021,4
Ser. Básicos	59
<b>Total</b>	<b>2730,4</b>

Tabla 45- Punto de Equilibrio- Elaborado por Erika Frías

<b>RECETA ESTANDAR</b>		
<b>precio</b>	12,51	
<b>costo</b>	4,51	
<b>Ganancia</b>	8	<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>

Tabla 46- Margen de contribución- Elaborado por Erika Frías

<b>VENTA</b>	341	12,51	4269,7
<b>COSTO</b>	341	4,51	1539,3
<b>GASTO</b>			2730,4
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>0</b>

Tabla 47- Punto de equilibrio- Elaborado por Erika Frías

<b>Ventas proyectadas</b>			
625	7818,75	93825	ventas
625	2818,75	33825	costo

Tabla 48- Punto de equilibrio- Elaborado por Erika Frías

En el punto de equilibrio se establece la cantidad de menús a vender para poder tener una rentabilidad. En Elina's se debe vender 12 "combos" diarios entre costillas y micheladas.

## **6.12. Costo de ventas**

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo se establece las ventas del primer año y así consecuentemente.

FLUJO DE VENTA						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		102024,00	105094,92	108258,28	111516,85	114873,51
COSTO DE VENTAS		36348,00	37442,07	38569,08	39730,01	40925,88
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		65676,00	67652,85	69689,20	71786,84	73947,63
GASTOS ADMINISTRATIVOS		24250,80	24980,75	25732,67	26507,22	27305,09
SERVICIOS BASICOS		708,00	729,31	751,26	773,88	797,17
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		1298,40	1337,48	1377,74	1419,21	1461,93
ALQUILER AUTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALQUILER		4800,00	4944,48	5093,31	5246,62	5404,54
PUBLICIDAD		276,00	284,31	292,87	301,68	310,76
DEPRECIACIONES		396,65	396,65	396,65	396,65	396,65
AMORTIZACIONES		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
UTILIDAD OPERATIVA		33866,15	34899,87	35964,70	37061,58	38191,49
GASTOS FINANCIEROS		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		31066,15	32523,46	34071,19	35718,58	37476,05
BASE IMPOSITIVA		11261,48	11789,75	12350,81	12947,98	13585,07
UTILIDAD NETA		19804,67	20733,71	21720,38	22770,59	23890,98

Tabla 49- Flujo de caja - Elaborado por Erika Frías

La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$19804,67 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$ 23890,98

### 6.13. Flujo de caja

El flujo de caja corresponde en finanzas como los flujos de entradas y salidas de efectivo o caja en un periodo determinado, accediendo llevar el control de ingresos como egresos para conocer el nivel de fluidez que posee el establecimiento.



FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		33866,15	34899,87	35964,70	37061,58	38191,49
DEPRECIACION		396,65	396,65	396,65	396,65	396,65
AMORTIZACION		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
- BASE IMPOSITIVA		11261,48	11789,75	12350,81	12947,98	13585,07
- GASTOS FINANCIEROS		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
- PAGO CAPITAL		3.025,67	3.449,26	3.932,16	4.482,66	5.110,24
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						0
- REPOSICION DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	-40607,39	17.255,65	17.761,09	18.264,87	18.764,58	19.257,40

Tabla 50- Flujo de caja - Elaborado por Erika Frías

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$17.255.65 mientras que para el quinto año esta aumentará a \$19.257.40

## 6.14. Cálculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero el último paso es el cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

### 6.14.1. VAN (Valor Actual Neto)

Indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

El VAN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. El VAN consiste en traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el VAN es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$10338.40.

### 6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de Elina's posee un valor de 34.04 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad, teniendo una diferencia del 12.99% con el TMAR.

<b>VAN</b>	23.350,97
<b>TIR</b>	34,04%
<b>TMAR</b>	12,99%

Tabla 51- VAN-TIR- Elaborado por Erika Frías

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1. Conclusiones**

Como conclusión se puede afirmar que conocer el tipo de personal que se requiere para la actividad comercial a realizar, así como sus bonificaciones, reglamentaciones, estatutos es de suma importancia, de ello depende el capital de trabajo o incluso el éxito del establecimiento.

Identificar el mercado objetivo o un nicho de mercado es uno de los procesos que requieren vital atención al momento de estructurar un plan de negocios, conocer la competencia del sector de alimentos y bebidas, así como conocer que gustos y preferencias tiene el cliente logra que el establecimiento pueda entender como funciona su clientela y en base a ello poder tomar decisiones o estrategias.

Conocer el microentorno es imprescindible para saber cómo puede manejarse la toma interna de estrategias en cuanto al personal, proveedores, clientes y como poder aplicar estrategias empresariales en caso de productos sustitos y la competencia. De igual manera, un análisis macroeconómico, hace referencia a conocer la situación actual de todo lo que rodea al establecimiento en tema político, económico, social y tecnológico.

La planificación de recetas estandarizadas asegura calidad y permanencia de clientes, ya que se establecen pesos adecuados según previa experimentación para lograr aceptación y fidelización del comensal, así mismo el poder contar con cotizaciones reales y proporcionadas según requerimiento del solicitante permite obtener datos reales para poder planificar la parte financiera del establecimiento.

El estudio financiero adecuado y pertinente del capital de trabajo, así como información y números reales de flujos de caja, y tasas de descuento permite conocer de primera mano cuanto aporte económico o monetario se requiere para poder establecer un inicio de actividad económica sin perjuicios por alrededor de un año de trabajo, así mismo, permite conocer la viabilidad y factibilidad al momento de estructurar un plan de negocio.

## **7.2. Recomendaciones**

La realización de un plan de negocio conlleva un gran número de estudios que abarcan desde el ámbito de recurso humano, equipamiento y maquinaria, así como la potencial toma de decisiones, se recomendaría la implementación de ciertas estrategias que permitan ampliar la gama o cartera de productos para abarcar un mercado más grande, para diversificar la marca en el mercado o en tal caso potencializar la marca engrandeciendo la marca del establecimiento.

Otra recomendación potencial sugiere la realización de un plan de marketing enfocado en el ámbito gastronómico, en el cual se establezca las mejores opciones para potencializar la marca, tomando conciencia de que el marketing no son ventas ni tampoco esta relacionado a publicidad, con esto se lograría penetrar mejor en el mercado, establecer la marca y lograr vender franquicias o implementar sucursales.

Contar con un capital propio basto que permita realizar y ejecutar de forma idónea las actividades económicas y actividad relacionadas a la industria de alimentos y bebidas, permitiendo subsistir durante el primer año de trabajo y obtener ganancias las cuales representaran un margen de utilidad y con ello poder tomar decisiones de expansión o crecimiento del establecimiento.

### 7.3 BIBLIOGRAFIA

ARCSA. (13 de Agosto de 2021). Permiso de funcionamiento. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>

El Comercio. (30 de Junio de 2021). Economía ecuatoriana creció 0,7% el primer trimestre. Obtenido de El Comercio:

<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/economia-ecuador-pib-banco-central.html>

El Comercio. (01 de Junio de 2021). La economía de Ecuador crecerá el 2,8% en 2021. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/economia-ecuador-crecimiento-2021-bce.html>

El Comercio. (27 de junio de 2021). Verónica Sevilla: ‘Hay un nuevo consumidor, más responsable en lo ambiental’. Obtenido de

<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/veronica-sevilla-consumidores-ambiente-economia.html>

INEC. (Diciembre de 2011). Nivel Socio economico del Ecuador NSE. Obtenido de [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Sociales/Encuesta\\_Estratificacion\\_Nivel\\_Socioeconomico/111220\\_NSE\\_Presentacion.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Estratificacion_Nivel_Socioeconomico/111220_NSE_Presentacion.pdf)

LUAE. (13 de Agosto de 2021). GAD-Quito. Obtenido de

<https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae#steps>

Ministerio del interior. (13 de Agosto de 2021). Permiso funcionamiento. Obtenido de <https://www.ministeriodegobierno.gob.ec/permiso-anual-de-funcionamiento/>

Municipio de Quito. (13 de Agosto de 2021). Patente municipal y otros. Obtenido de <https://www.quito.gob.ec/index.php/municipio/270-preguntas-frecuentes-patente>

Quito Turismo - GAD DMQ. (13 de Agosto de 2021). Emision de certificado de actividad turistica. Obtenido de

[https://pam.quito.gob.ec/MDMQ\\_Tramites/Operativas/FrmFichaTramite?codtt=12](https://pam.quito.gob.ec/MDMQ_Tramites/Operativas/FrmFichaTramite?codtt=12)

SERVICIO NACIONAL DE DERECHOS INTELECTUALES. (12 de 01 de 2021).

SERVICIO NACIONAL DE DERECHOS INTELECTUALES. Obtenido de <https://www.derechosintelectuales.gob.ec/>

SRI. (13 de Agosto de 2021). Servicio de rentas internas. Obtenido de

<https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-regimen-general-persona-natural-ecuatoriana-extranjera-residente#requirements>

The Washington Post. (13 de Abril de 2021). Elecciones en Ecuador. Obtenido de

<https://www.washingtonpost.com/es/post-opinion/2021/04/13/ecuador-elecciones-2021-resultados-lasso-correa/>

## 7.4 ANEXOS

creditoseconomicos > Electrodomésticos > Refrigeradoras > Refrigeradoras top mount



Indurama  
**Refrigeradora Indurama RI-405 | 13' 277 Litros No Frost Color Cromado - 30000479**  
Modelo: 30000479

Forma de pago:  
 Credicard  T. Crédito / Efectivo

Oferta Web  
**\$ 448.52**

- Precio incluye IVA, precios pueden variar sin previo aviso.  
- Oferta válida hasta agotar stock.

Forma de pago: ✓ Disponible

Cantidad:

**Agregar Garantía Extendida:**

- 1 año | Cuotas desde \$7.12
- 2 años | Cuotas desde \$12.10

¿Por qué extender la garantía de tus productos? ⓘ

Compra con tus tarjetas de Crédito Preferidas

**ENVÍO GRATIS A DOMICILIO!**

Máquina para cocción de papas- freidora- plancha de acero inoxidable




- Parte superior en acero inoxidable, soldado con el proceso tig.
- Divisiones para colocar las diferentes bandejas las mismas que también son fabricadas en acero inoxidable.
- Una bandeja tipo baño de María con quemador incluido para la preparación de las salchichas
- Una bandeja para almacenar el pan, otra para ensaladas y otra bandeja frontal para la colocación de colas, sorbetes, servilletas, etc.
- Mueble exterior fabricado en acero inoxidable.
- Posee un gabinete para la colocación del gas, así como divisiones para utensillos.
- Para fácil desplazamiento va equipado con dos ruedas de caucho en la parte posterior y dos garruchas giratorias en el



## Cocina industrial con horno




**COCINA**

- Fabricado en perfilería estructural reforzada para trabajo pesado montado sobre patas construidas en tubo sustentadas sobre regatones reguladores de altura.
- Laterales en acero inoxidable.
- Soldado con el proceso TIG
- Parrillas en hierro fundido de 40X40 cts., que soportan temperaturas superiores a 1200 oC. quemadores del mismo material con capacidad calorica de 30.000 A 40.000 BTU/HORA.

**HORNO**

- Fabricado en su parte exterior e interior, puertas y bocales en acero inoxidable.
- Sistema de calentamiento a gas por medio de quemadores tipo flauta, potencia 25.000 BTU/H.





- Estructura fabricada en perfilería estructural reforzada para trabajo pesado montado sobre patas construidas en tubo sustentadas sobre regatones reguladores de altura.
- Soldado con el proceso TIG
- Cocina con parrillas en hierro fundido de 40X40 cts., que soportan temperaturas superiores a 1200 oC, quemadores del mismo material con capacidad calorica de 30.000 A 40.000 BTU/HORA.
- Horno fabricado en acero inoxidable con sistema de calentamiento a gas por medio de quemadores tipo flauta potencia 25.000 BTU/H
- Plancha asadora construida en lamina de acero al bajo carbono espesor 1/2" con sistema de calentamiento por medio de quemadores tipo flauta de



Estanterías, campana extractora de humo, mesa de trabajo.





### ESTANTERIAS



- Parantes fabricados en acero inoxidable troqueladas para su regulación.
- Bandejas del mismo material



### CAMPANA EXTRACTORA CON FILTROS



- Fabricada en lámina de acero inoxidable soldado por medio del proceso TIG.
- Costo por metro
- FILTROS DE CAMPANA: Fabricado en lamina galvanizada con sistema de atrapado para retener la grasa.
- Desmontables para poder realizar su limpieza.



### MESA DE TRABAJO DE CENTRO



- Estructura fabricada en perfiles estructurales, reforzada para trabajo pesado montado sobre patas construidas en tubo sustentadas sobre regatones reguladores de altura.
- Tope superior en acero inoxidable.
- Entrepaño en acero inoxidable.



Licuada Oster



Nuevo | 4 vendidos

**Oster Licuadora 700w 3 Velocidades Vaso Vidrio 1.25l Origina**



U\$S 79

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

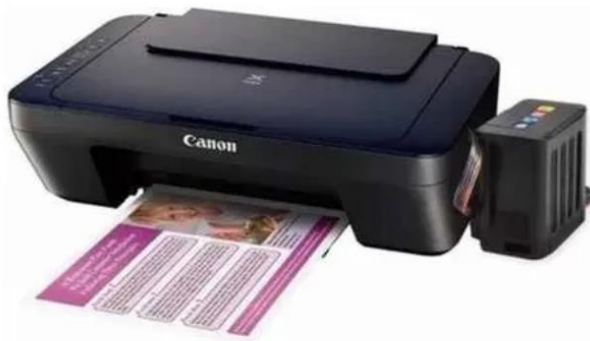
Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

Color: **Gris**

Cantidad: **1 unidad** (496 disponibles)

**Comprar ahora**

Impresora Epson- suministro de oficina



Nuevo | 81 vendidos

**Impresora Canon E402 Nuevas Con Sistema De Tinta**



U\$S 99<sup>99</sup>

Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

Color: **Negro**

Cantidad: **1 unidad** (419 disponibles)

**Comprar ahora**



Apoya muñeca en gel.

- Soporte de muñeca en gel
- Dimensiones ajustables
- Base antideslizante para mayor precisión
- Área de clics con efecto click y táctil



Nuevo | 152 vendidos

**Mouse Pad Ergonómico Con Gel Apoya Muñeca**



U\$S 2<sup>48</sup>

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (847 disponibles)

**Comprar ahora**





Nuevo | 41 vendidos

### Escritorio Modulares Modernos



U\$S 35

Pago a acordar con el vendedor

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Quito, Pichincha ( Quito )

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (129 disponibles)

[Comprar ahora](#)

1 meses de garantía de fábrica.



Nuevo | 13 vendidos

### Mesa Taburete Alto Metálico Bar Restaurante Desayunador



U\$S 45

Pago a acordar con el vendedor

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Quito, Pichincha ( Quito )

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **6 unidades** (480 disponibl...)

[Comprar ahora](#)



taburetes

¿En qué ciudad estás?  
Quito

\$0.00 0 items



#### TABURETE TURIN VINO

TABURETE TURIN VINO

\$18.72



0 calificaciones

- 1 +

[Compra ya](#)

TABURETE TURIN VINO





TRA JUEGO DE OLLAS SOLAR 6PZS 65500/040

TRA JUEGO DE OLLAS SOLAR 6PZS 65500040

\$166.71



0 calificaciones



 [Compra ya](#)

TRA JUEGO DE OLLAS SOLAR 6PZS 65500/040

Buscar:  

#### Categorías

- ACC.P/MASCOTAS +
- ASEO Y LIMPIEZA +
- AUDIO Y VIDEO +
- AUTOMOTRIZ +
- COMESTIBLES I +
- COMPUTACION +
- DEPORTES +
- ELECTRODOMESTICOS +
- ESCOLARES Y OFICINA +



#### SARTEN COMAL

\$7.24

SKU: 718569























Stock en bodega: 108





Código de barra: 7861026920023

Categorías: HOGAR UNO, SARTENES

Marca: UMCO

Disponible en: MEGAMAXI - 6 DE DICIEMBRE, MEGAMAXI - CITY MALL, MEGAMAXI - EL CONDADO, MEGAMAXI - EL RECREO, MEGAMAXI - LOS CEIBOS, MEGAMAXI - MALL DE LOS ANDES, MEGAMAXI - MALL DEL PACIFICO, MEGAMAXI - MALL DEL SOL, MEGAMAXI - MALL DEL SUR, MEGAMAXI - PORTAL, MEGAMAXI - QUICENTRO SUR, MEGAMAXI - SAN LUIS, MEGAMAXI - SCALA, MEGAMAXI - VILLAGE PLAZA

CARRITO					28 artículos <span style="float: right;">\$22,59</span> Transporte <span style="float: right;">Gratis</span> <hr/> Total (impuestos inc.) <span style="float: right;">\$22,59</span>	
	GRAPADORA EAGLE 206 MEDIANA <b>\$2,55</b>	1	\$2,55		<div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <span style="background-color: #004a7c; color: white; padding: 5px 15px; border-radius: 10px; font-weight: bold;">PAGAR</span> </div>	
	PAPEL BOND ICOPY 75GR A4 500 H <b>\$3,65</b>	1	\$3,65			
	GRAPAS ALEX 26/6 1200U <b>\$0,48</b>	1	\$0,48			
	DESTACADOR MOONGO 505 AMARILLO <b>\$0,39</b>	1	\$0,39			
	DESTACADOR MOONGO 505 NARANJA <b>\$0,39</b>	1	\$0,39			
	BOLIGRAFO BIC PUNTA MEDIA AZUL <b>\$0,27</b>	3	\$0,82			
	BOLIGRAFO BIC PUNTA MEDIA NEGRO <b>\$0,27</b>	3	\$0,82			
	ARCHIVADOR LINEAZUL TELEGRAMA NEGRO <b>\$1,94</b>	3	\$5,82			
	PERFORADORA KW TRIO 9880 PEQUEÑO 10H <b>\$1,87</b>	1	\$1,87			
	LIBRETA N 1 CUADROS <b>\$0,48</b>	3	\$1,44			
	CARPETA SHUTER W262 BISEL <b>\$0,43</b>	10	\$4,35			

Nombre del Producto	Precio Unit	Cant.	Subtotal
 CONGELADOR ALUM DUAL 200L	\$404,00	- 1 +	\$404,00
 BOWLS ACERO INOXIDABLE (UPDATE) - 1.5QT	\$2,08	- 5 +	\$10,40
 BOWLS ACERO INOXIDABLE (UPDATE) - 8 QT	\$6,68	- 3 +	\$20,04
 TABLA DE CORTE 15X20 PLGS (57361501-1) - Verde	\$16,65	- 2 +	\$33,30

Entrega de producto ▼

---

**TOTAL DE COMPRAS** ▲

Subtotal **\$509,10**

---

TOTAL **\$509,10** (incluye \$54,55 IVA 12%)

Finalizar Cotización

[¿Cómo puedo](#)

 TABLA DE CORTE 15X20 PLGS (57361501-1) - Verde	\$16,65	- 2 +	\$33,30
 CUCHILLO DESHUESADOR 6 PLG (N) (24603/086)	\$4,59	- 2 +	\$9,18
 DISPENSADOR GEL ECO ACERO PINTADO AL HORNO	\$32,18	- 1 +	\$32,18

Seguir comprando
Actualizar Compra

Nombre \*  Apellidos \*

Tipo de Documento de Identidad \*  
 x ▾

Número de documento de identidad \*

País \*  
**Ecuador**

Provincia \*  Ciudad \*

Dirección \*

Teléfono \*  Correo electrónico \*

¿Enviar a una dirección diferente?

Producto	Total
CONGELADOR ALUM DUAL 200L x 1	\$404,00
BOWLS ACERO INOXIDABLE (UPDATE) x 5	\$10,40
BOWLS ACERO INOXIDABLE (UPDATE) x 3	\$20,04
TABLA DE CORTE 15X20 PLGS (57361501-1) x 2	\$33,30
CUCHILLO DESHUESADOR 6 PLG (N) (24603/086) x 2	\$9,18
DISPENSADOR GEL ECO ACERO PINTADO AL HORNO x 1	\$32,18
<b>Subtotal</b>	<b>\$509,10</b>
<b>Envío</b>	Retiro en local: \$0,00
<b>Total</b>	<b>\$509,10</b> (incluye \$54,55 IVA 12%)

Llenar el Formulario

Gracias por su preferencia, pronto un asesor le estará contactando para la finalizar la compra.

Sus datos personales se utilizarán para respaldar su experiencia en este sitio web, para administrar el acceso a su cuenta y para otros fines descritos en nuestra [política de privacidad].

He leído y estoy de acuerdo con los **términos y condiciones** de la web \*

**TOTAL FINAL \$509,10** (incluye \$54,55 IVA 12%)

[Solicitar Cotización](#)