

PARA GRADOS ACADÉMICOS DE LICENCIADOS (TERCER NIVEL)

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

DECLARACIÓN y AUTORIZACIÓN

Yo, **SHARON ANDREÍNA BAYAS PRADO** C.I. **1716343940** autora del trabajo de graduación titulado: **Manejo de los costos mediante la herramienta del Revenue Management en las áreas de recepción y alimentos y bebidas en el Hostal Damaris en la parroquia de Pacto**, previa a la obtención del grado académico de **INGENIERÍA EN GESTIÓN HOTELERA** en la Facultad de **Ciencias Humanas**:

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de sitio web de la Biblioteca de la PUCE el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de Universidad.

Quito, 01 de agosto 2018



Sharon Andreína Bayas Prado  
C.I. 1716343940

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS**

**ESCUELA DE HOTELERÍA Y TURISMO**

Yo, Mgs. Erick Aldas, director de esta disertación, certifico que la srta, Sharon Andreína Bayas Prado ha realizado con mi dirección este trabajo titulado, **"MANEJO DE LOS COSTOS MEDIANTE LA HERRAMIENTA DE REVENUE MANAGEMENT EN LAS ÁREAS DE RECEPCIÓN Y ALIMENTOS Y BEBIDAS EN EL HOSTAL DAMARIS, UBICADO EN LA PARROQUIA DE PACTO"** de conformidad con las disposiciones del Reglamento de Grados de la PUCE. Autorizo la presentación del informe debidamente revisado y encuadernado para la calificación respectiva.



MBA. Erick Aldas

Quito, agosto 01 del 2018

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
ESCUELA DE HOTELERÍA Y TURISMO**

**DISERTACIÓN PREVIA A OBTENER EL TÍTULO DE  
INGENIERA EN GESTIÓN HOTELERA**

**“MANEJO DE LOS COSTOS MEDIANTE LA HERRAMIENTA  
DEL REVENUE MANAGEMENT EN LOS DEPARTAMENTOS DE  
RECEPCIÓN Y ALIMENTOS Y BEBIDAS PARA EL HOSTAL  
DAMARIS, UBICADO EN LA PARROQUIA DE PACTO”**

**BAYAS PRADO SHARON ANDREÍNA**

**DIRECTOR: MBA: ERICK ALDAS**

**QUITO, 2018**

## **DEDICATORIA**

Esta disertación está dedicada a mis padres, abuelos, primos y familia por ser un apoyo incondicional y motivación en cada una de las etapas de mi vida tanto profesional como personal.

## **AGRADECIMIENTOS**

Deseo agradecer a todas las personas que supieron ayudarme y aportaron con sus amplios conocimientos incondicionales cuando tuve inquietudes durante la realización de la disertación.

## Tabla de contenido

1. CAPÍTULO I.....	1
1.1. JUSTIFICACIÓN .....	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.3. OBJETIVOS .....	2
1.3.1 General .....	2
1.3.2 Específicos .....	2
1.4. MARCO TEÓRICO .....	3
1.4.1 Hostelería .....	3
1.4.2 Tipo de habitaciones.....	3
1.4.3 Precios y tarifas hoteleras.....	3
1.4.4 Alimentos y bebidas .....	4
1.4.5 Receta estándar.....	7
1.4.6 Instalaciones complementarias.....	8
1.4.7 Revenue management .....	9
1.4.8 ADR .....	9
1.4.9 RevPar .....	10
1.4.10 Yield Management .....	11
1.5. MARCO REFERENCIAL.....	11
1.6. METODOLOGÍA .....	12
2. CAPITULO II .....	14
2.1. Historia de la hotelería.....	14
2.2. Premios y reconocimientos del Ecuador.....	15
2.3. Caracterización y conceptualización .....	16
2.4. Tendencias hoteleras y hoteles innovadores .....	18
2.5. Revenue Management.....	21
2.6. Observación del campo y diagnóstico en el hostel .....	23
2.7. Recopilación de información en fichas técnicas.....	24
3. CAPITULO III.....	38

3.1.	Tabulación de los datos.....	38
3.2.	Forecast.....	47
3.3.	Descripción del mercado .....	48
3.4.	Precios y Tarifas .....	50
3.5.	Revenue vs Yield management.....	51
4.	CAPÍTULO IV.....	52
4.1.	Adquisición de los productos de alimentos y bebidas .....	52
4.2.	Generación de recetas estándar.....	52
4.3.	Propuesta de cambio de tarifas y análisis de los costos .....	84
4.4.	Establecer clientes potenciales.....	86
4.5.	Generación del menú cíclico quincenal .....	87
4.6.	Planes de acción.....	149
4.7.	Conclusiones.....	150
4.8.	Recomendaciones .....	151
	BIBLIOGRAFÍA.....	154
	ANEXOS.....	159

## Índice de tablas

Tabla 1 premios y reconocimientos del Ecuador.....	15
Tabla 2 Establecimientos hoteleros .....	17
Tabla 3 distribución de habitaciones .....	24
Tabla 4 ventas I trimestre 2016 .....	24
Tabla 5 ventas II trimestre 2016 .....	25
Tabla 6 ventas III trimestre 2016.....	25
Tabla 7 ventas IV trimestre 2016 .....	25
Tabla 8 ventas I trimestre 2017 .....	26
Tabla 9 ventas II trimestre 2017 .....	26
Tabla 10 ventas III trimestre 2017.....	26
Tabla 11 ventas IV trimestre 2017 .....	27
Tabla 12, requisitos de hostel .....	29
Tabla 13, categoría comparativa.....	32
Tabla 14, rotación de alimentos.....	35
Tabla 15, lista de alimentos y precios .....	36
Tabla 16, ADR bianual.....	39
Tabla 17, Forecast bianual.....	40
Tabla 18, RevPar bianual.....	41
Tabla 19, R.E. tilapia frita .....	53
Tabla 20, R.E. camarones apanados .....	54
Tabla 21, R.E. camarones ajillo.....	55
Tabla 22, R.E. filete de pescado .....	56
Tabla 23, R.E. churrasco .....	57
Tabla 24, R.E. caldo gallina de campo .....	58
Tabla 25, R.E. desayuno continental .....	59

Tabla 26, R.E. desayuno completo pollo.....	60
Tabla 27, R.E. desayuno continental carne .....	61
Tabla 28, R.E. desayuno majado .....	62
Tabla 29, R.E. sopa de sancocho .....	63
Tabla 30, R.E. carne frita.....	64
Tabla 31, total \$ almuerzo 1 .....	64
Tabla 32, R.E. pescado .....	65
Tabla 33, total \$ almuerzo 1.2 .....	65
Tabla 34, R.E. pollo al horno.....	66
Tabla 35, total \$ almuerzo 1.2 .....	66
Tabla 36, R.E. sopa de menestrón .....	67
Tabla 37, total \$ almuerzo 2 .....	67
Tabla 38, total \$ almuerzo 2.1 .....	68
Tabla 39 total \$ almuerzo 2.2 .....	68
Tabla 40, R.E. sopa de gapicho .....	69
Tabla 41 total \$ almuerzo 3 .....	69
Tabla 42, total \$ almuerzo 3.1 .....	70
Tabla 43 total \$ almuerzo 3.2 .....	70
Tabla 44, R.E. sopa de bagre .....	71
Tabla 45, total \$ almuerzo 5 .....	71
Tabla 46 total \$ almuerzo 5.1 .....	72
Tabla 47, total \$ almuerzo 5.2 .....	72
Tabla 48, R.E. sopa viche de pescado .....	73
Tabla 49 total \$ almuerzo 6 .....	73
Tabla 50 total \$ almuerzo 6.1 .....	74
Tabla 51, total \$ almuerzo 6.2 .....	74

Tabla 52, R.E. sopa de bola de verde .....	75
Tabla 53 total \$ almuerzo 7 .....	75
Tabla 54 total \$ almuerzo 7.1 .....	76
Tabla 55 total \$ almuerzo 7.2 .....	76
Tabla 56 R.E. consomé.....	77
Tabla 57total \$ almuerzo 8 .....	77
Tabla 58, total \$ almuerzo 7.1 .....	78
Tabla 59, total \$ almuerzo 7.2 .....	78
Tabla 60 R.E. sopa de quinoa.....	79
Tabla 61 total \$ almuerzo 8 .....	79
Tabla 62 total \$ almuerzo 8.1 .....	80
Tabla 63, total \$ almuerzo 8.2 .....	80
Tabla 64 R.E. sopa arroz de cebada.....	81
Tabla 65 total \$ almuerzo 8 .....	81
Tabla 66 total \$ almuerzo 8.1 .....	82
Tabla 67 total \$ almuerzo 8.2 .....	82
Tabla 68 R.E. sopa harina de haba .....	83
Tabla 69 total \$ almuerzo 9 .....	83
Tabla 70 total \$ almuerzo 9.1 .....	84
Tabla 71 total \$ almuerzo 9.2 .....	84
Tabla 72 tarifas del hostel.....	86
Tabla 73 R.E. sopa de cabello de ángel.....	89
Tabla 74 R.E. carne apanada .....	90
Tabla 75 total \$ cíclico 1 .....	90
Tabla 76 R.E. pescado Damaris .....	91
Tabla 77 total \$ cíclico 1.2 .....	91

Tabla 78 R.E. pollo en salsa .....	92
Tabla 79 total \$ cíclico 1.3 .....	92
Tabla 80 R.E. sopa sancocho de pescado .....	93
Tabla 81, R.E. fritada.....	94
Tabla 82 total \$ cíclico 2 .....	94
Tabla 83 R.E. pollo de la peña .....	95
Tabla 84 total \$ cíclico 2.2 .....	95
Tabla 85 R.E. berenjena al horno .....	96
Tabla 86 total \$ cíclico 2.3 .....	96
Tabla 87 R.E. sopa de quinoa con queso .....	97
Tabla 88 R.E. hornado.....	98
Tabla 89 total \$ cíclico 3 .....	98
Tabla 90 R.E. pescado del duende.....	99
Tabla 91 total \$ cíclico 3.1 .....	99
Tabla 92 R.E. pollo el shamar .....	100
Tabla 93 total \$ cíclico 3.2 .....	100
Tabla 94, R.E. sopa crema apio .....	101
Tabla 95 R.E. bolognesa.....	102
Tabla 96 total \$ cíclico 4 .....	102
Tabla 97 R.E. chuleta .....	103
Tabla 98 total \$ cíclico 4.1 .....	103
Tabla 99 R.E. salchichas.....	104
Tabla 100 total \$ cíclico 4.2 .....	104
Tabla 101 R.E. sopa chorreada.....	105
Tabla 102 R.E. alitas .....	106
Tabla 103 total \$ cíclico 5 .....	106

Tabla 104 R.E. carne al jugo .....	107
Tabla 105 total \$ cíclico 5.1 .....	107
Tabla 106 R.E. seco de pollo .....	108
Tabla 107 total \$ cíclico 5.2 .....	108
Tabla 108 R.E. sopa crema zanahoria .....	109
Tabla 109 R.E. coliflor en salsa.....	110
Tabla 110 total \$ almuerzo 6 .....	110
Tabla 111 R.E. pescado a la plancha .....	111
Tabla 112 total \$ almuerzo 6.1 .....	111
Tabla 113 R.E. spaguetti de pollo .....	112
Tabla 114 total \$ almuerzo 6.2 .....	112
Tabla 115 R.E. sopa caldo de pollo .....	113
Tabla 116 R.E. atún .....	114
Tabla 117 total \$ almuerzo 7 .....	114
Tabla 118 R.E. chilli con carne .....	115
Tabla 119 total \$ almuerzo 7.2 .....	115
Tabla 120, R.E. pollo el rosario.....	116
Tabla 121 total \$ almuerzo 7.3 .....	116
Tabla 122 R.E. ceviche de pescado .....	117
Tabla 123 R.E. aguacates .....	118
Tabla 124 total \$ almuerzo 8 .....	118
Tabla 125 R.E. carne chipari .....	119
Tabla 126 total \$ almuerzo 8.1 .....	119
Tabla 127 R.E. pollo apanado .....	120
Tabla 128 total \$ almuerzo 8.2 .....	120
Tabla 129 R.E. sopa de mellocos .....	121

Tabla 130 R.E. rollo carne.....	122
Tabla 131 total \$ almuerzo 9 .....	122
Tabla 132 R.E. pollo rojo .....	123
Tabla 133 total \$ almuerzo 9.1 .....	123
Tabla 134 R.E. moros y cristianos.....	124
Tabla 135 total \$ almuerzo 9.2 .....	124
Tabla 136 R.E. sopa crema tomate .....	125
Tabla 137 R.E. chuleta con piña.....	126
Tabla 138 total \$ almuerzo 10 .....	126
Tabla 139 R.E. chorizo .....	127
Tabla 140 total \$ almuerzo 10.1 .....	127
Tabla 141 R.E. guatita .....	128
Tabla 142 total \$ almuerzo 10.2 .....	128
Tabla 143 R.E. sopa loco cuero.....	129
Tabla 144 R.E. chivo .....	130
Tabla 145 total \$ almuerzo 11 .....	130
Tabla 146 R.E. hígado .....	131
Tabla 147 total \$ almuerzo 11.1 .....	131
Tabla 148 R.E. pescado mariposa azul.....	132
Tabla 149 total \$ almuerzo 11.2 .....	132
Tabla 150 R.E. sopa de morocho.....	133
Tabla 151 R.E. encocado .....	134
Tabla 152 total \$ almuerzo 12 .....	134
Tabla 153 R.E. arroz relleno.....	135
Tabla 154 total \$ almuerzo 12.1 .....	135
Tabla 155 R.E. papas con cuero .....	136

Tabla 156 total \$ almuerzo 12.2 .....	136
Tabla 157 R.E. sopa loco de zambo .....	137
Tabla 158 R.E. llapingacho .....	138
Tabla 159 total \$ almuerzo 13 .....	138
Tabla 160 R.E. pescado al jengibre .....	139
Tabla 161 total \$ almuerzo 13.1 .....	139
Tabla 162 R.E. pollo orquideas .....	140
Tabla 163 total \$ almuerzo 13.2 .....	140
Tabla 164 R.E. sopa de haba Damaris .....	141
Tabla 165 R.E. escarbeche .....	142
Tabla 166 total \$ almuerzo 14 .....	142
Tabla 167 R.E. lasagna .....	143
Tabla 168 total \$ almuerzo 14.1 .....	143
Tabla 169 R.E. pollo al caimito .....	144
Tabla 170 total \$ almuerzo 14.2 .....	144
Tabla 171 R.E. sopa de chuchuca .....	145
Tabla 172 R.E. chupé de pescado .....	146
Tabla 173 total \$ almuerzo 15 .....	146
Tabla 174 R.E. papas con librilla .....	147
Tabla 175 total \$ almuerzo 15.1 .....	147
Tabla 176 R.E. arroz chocó .....	148
Tabla 177 total \$ almuerzo 15.2 .....	148

## Índice de gráficos

Gráfico 1, distribución I trimestre 2016 .....	42
Gráfico 2, distribución II trimestre 2016 .....	42
Gráfico 3, distribución III trimestre 2016.....	43
Gráfico 4, descripción IV trimestre 2016 .....	43
Gráfico 5, barra I trimestre 2017 .....	44
Gráfico 6, barra II trimestre 2017 .....	44
Gráfico 7, barra III trimestre 2017.....	45
Gráfico 8, barra IV trimestre 2017 .....	45

## RESUMEN

En la presente disertación se explica y analiza la aplicación de la herramienta del *revenue management*, realizada en el hostel Damaris ubicado al noroccidente de la ciudad de Quito en la parroquia de Pacto. De la misma manera, la creación de recetas estándar del menú que el restaurante ofrece para conocer y analizar si están correctamente costeadas.

Para el desarrollo de la disertación se buscó información en varias fuentes bibliográficas y por ello se realizó un recorrido de la historia tanto de la hotelería como de la restauración, para conocer cómo éstas se han ido desarrollando a lo largo de los tiempos, dando como resultado las distintas clasificaciones de alojamientos turísticos y las tendencias hoteleras de la actualidad.

De igual manera se explica las distintas fórmulas aplicadas en el hostel para el análisis de datos históricos de los años 2016 y 2017 como son: *Forecast*, *ADR* y *RevPar*. Con ello se plantea propuestas de mejoras en el establecimiento hotelero. Se puso en práctica el uso de recetas estándar para la proposición de un menú cíclico quincenal al igual que propuestas para la mejora de servicios en el área de alimentos y bebidas.

## **ABSTRACT**

The present dissertation explains and analyzes the application of the revenue management tool at the Damaris hostel. The hostel is located in the northwest of Quito in the Pacto parish. In the same way, the study shows the creation of standard recipes from the restaurant menu in order to know and evaluate if their prices are appropriate.

For the dissertation development, some information was gathered from several bibliographical sources. Therefore, a historical tour of hotel industry and restoration was carried out to identify how these two fields have been developed over the time. Giving as a result, a variety of tourist accommodations and hotel trends today.

The research also explains the application of different formulas in the hostel in order to analyze historical data during 2016 and 2017. Thus, some improvement proposals for the hostel establishment were recommended. Additionally, the use of standard recipes was adopted to propose of a biweekly cyclical menu, as well as enhancement suggestions of services in the food and beverage areas.

# 1. CAPÍTULO I

## 1.1.JUSTIFICACIÓN

El proyecto de acción social se lo realizó en la parroquia de Pacto, durante las horas de capacitación surgieron interrogantes sobre el manejo administrativo de los establecimientos del sitio, en especial del Hostal Damaris, ya que era el lugar donde se solían hospedar los estudiantes que realizaban las capacitaciones. De acuerdo a los precios de alimentos y bebidas y de hospedaje observados surgió la duda si estaban o no correctamente costeados y si con ellos la parte financiera era favorable para el negocio. Es indispensable reestablecer las tarifas hoteleras para el buen manejo del hostel, llevando así una administración correcta y una contabilidad favorable.

La técnica a aplicar será el *revenue management* que consiste en vender el producto y precio adecuado en el momento preciso, a los clientes claves, es decir a los que seguro van a realizar la compra; consiguiendo así, el máximo de ingresos posibles para el hostel (Hereter, 2015). Se basa en la obtención de datos históricos en relación con la actividad del hostel, es decir en este caso, las temporadas más altas de ocupación y mediante el análisis de los mismos, interpretar tendencias. Esta técnica del *revenue management* se la puede aplicar tanto en la venta de habitaciones como en el restaurante, este método se complementa con el *RevPar*, que se basa en los ingresos por cada tipo de habitación disponible (Hereter, 2015).

Mediante el estudio de esta investigación se establecerán tarifas que justifiquen y se ajusten a los servicios y la calidad del mismo. La parroquia de Pacto desea incursionar en el turismo, pero se debe comenzar por cosas básicas como servicio al cliente, calidad de productos, señalización, etc. La mala administración de los negocios con lleva al fracaso de los mismos. El correcto manejo de los gastos y costos es indispensable para el desarrollo de cualquier negocio, ya que de acuerdo a las cifras que se muestren en el estado de resultados se tomarán decisiones sean de inversión, financiamiento o manejo de activos (James Van Horne, John Wachowicz, 2002).

## 1.2.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La parroquia de Pacto está ubicada al noroccidente de la ciudad de Quito, después de haber tenido la oportunidad de capacitar a la comunidad y de consumir los productos y

servicios del hostel Damaris, en la observación de campo se logró tomar información, la cual se analizó de acuerdo a lo estudiado y se pudo comprender que el manejo tanto del restaurante como del hostel es deficiente, por ejemplo no existe un correcto costeo de alimentos y bebidas, ni variedad en el menú; además que el nivel de ocupación del hostel es bajo, y posee ciertas deficiencias en el servicio; es por ello que se ha decidido realizar una propuesta de mejoras en este alojamiento hotelero y restaurante.

En esta investigación se analizará la receta estándar de los platos que se ofrecen en el restaurante del hostel y la técnica de *revenue management*; la misma que incluye *forecast*, ADR y *RevPar*; no se tomará en cuenta otros departamentos que posea el hostel.

La pregunta que se emplea como guía de investigación es la siguiente: ¿Será adecuada la propuesta de la herramienta *revenue management* para el buen manejo y la optimización de costos en el hostel Damaris en las áreas de recepción y de restaurante?

## **1.3.OBJETIVOS**

### **1.3.1 General**

Orientar al manejo de la herramienta del *revenue management* en las áreas de recepción y alimentos y bebidas para optimizar costos e incrementar utilidades dentro del hostel.

### **1.3.2 Específicos**

- Identificar un diagnóstico previo del hostel a la propuesta de implementación de la herramienta del *revenue management* para un correcto manejo del mismo.
- Comparar el histórico de ventas anuales mediante el *forecast* para planificar estrategias de acuerdo al *revenue management* en relación a la temporada alta y baja que generen una mayor utilidad.
- Calcular el *RevPar* del hostel, para valorar el rendimiento económico del establecimiento hotelero, proponiendo así un menú cíclico quincenal mediante el uso de receta estándar

## **1.4.MARCO TEÓRICO**

### **1.4.1 Hostelería**

Es el conjunto de servicios que proporcionan alojamiento o comida a los huéspedes mediante una compensación económica (Ramón & Gallegos, 2002). Se entiende por alojamiento turístico como una “actividad turística que consiste en la prestación remunerada del servicio del hospedaje no permanente, a huéspedes nacionales o extranjeros”. (Manual de aplicación del reglamento de alojamiento turístico, 2016).

Tomando como base esto, un hostel se puede definir como un “establecimiento de alojamiento que ofrece el servicio de hospedaje en habitaciones con cuarto de baño privado o compartido, según su categoría. Puede prestar el servicio de alimentos y bebidas, deberá contar con un mínimo de 5 habitaciones” (Reglamento de alojamiento turístico, 2015).

Un criterio de clasificación de los alojamientos turísticos es mediante el tipo de pertenencia que este sea, en el caso de la hostel Damaris es una propiedad privada-familiar, este tipo de hospedajes generalmente son pequeños, por lo que en la mayoría de los casos y en este hostel en específico es dirigido por los dueños, dando así una organización jerárquica (Talón Pilar & Lydia Gonzales, 2003).

### **1.4.2 Tipo de habitaciones**

Dependiendo de la categoría del lugar de alojamiento, es un conjunto que conforma el dormitorio, el cuarto de baño, salón privado y cocina si se habla de una suite (Ramón & Gallegos, 2002). El número y tipo de habitaciones de un lugar de alojamiento dependerá de los segmentos de mercado que desea captar, si existe variedad, el perfil económico será distinto, ya que habrá para varios gustos los tipos de habitaciones. El equipamiento de las camas también varía del tipo de segmento con el que se trabaja, por ejemplo, un ejecutivo normalmente pedirá una cama *king size*, mientras que un grupo de turistas promedio su inclinación será por una cama individual o matrimonial (Duplan, 2006).

### **1.4.3 Precios y tarifas hoteleras**

Una manera de colocar los precios en los establecimientos hoteleros es en base a la demanda y a la competencia, así los hoteles pueden elegir y distinguir a sus clientes potenciales, los mismos que pueden pagar la tarifa rack del hotel. La fijación de tarifas en la

hotelería es variable, los clientes son los que acceden a estos, mediante una amplia gama de ofertas; la tarifa según la real academia de la lengua española es una tabla de precios, derechos o cuotas tributarias, es decir el sub total; mientras que el precio es el valor pecuniario total a pagar.

Los hoteles pueden obtener información competitiva de tres fuentes: llamadas telefónicas a otros hoteles (clientes ficticios), proveedores de datos de terceros (agencias de viajes), y canales de distribución (Expedia) (Crespo, 1999).

Un punto importante es estudiar las características del segmento de mercado al cual el hotel va dirigido, de esta manera se puede diseñar un paquete que satisfaga las necesidades de los clientes; por ejemplo, que en la estadía incluya alguna cortesía, *late check out* o que parte de la reserva sea reembolsable (Kimes, 1999).

La idea lógica acerca del precio de un producto o servicio es que cubra la inversión que conlleva realizarlos y que se obtenga una ganancia representativa, que ésta será tan alta como el mercado permita. Existen varias teorías para la fijación del precio; lo idóneo sería establecer un precio que satisfaga al cliente, pero que al mismo tiempo la empresa tenga ganancias, para ello se debe tomar en cuenta el ciclo de vida de un producto (Dorado, 2012).

#### **1.4.4 Alimentos y bebidas**

Una bebida es cualquier líquido que sea apto para el consumo humano y un alimento es cualquier sustancia o producto que sirva para nutrir, ya sean estos de distinta procedencia (naturales, transformados, animales o vegetales) que por sus características sean idóneos para la nutrición. Las funciones principales de los alimentos son:

- Aportar al organismo energía necesaria para realizar sus actividades
- Reponer los materiales a medida que se van desgastando
- Regular las actividades corporales
- Construir materia para asegurar el crecimiento del individuo joven y la conservación del adulto.

(Ramón & Gallegos, 2002).

El área de alimentos y bebidas también debe tomarse en cuenta en un hotel, un ejemplo claro de esto es la cadena de hoteles Wyndham, que creó el programa “la mejor

clase” con el objetivo de ser pioneros en el área de alimentos y bebidas, ésta cadena se basó en los siguientes pasos:

- Reingeniería de menús y recetas
- Re conceptualizar los restaurantes (...)
- Festivales de comida de temporada y promociones de bebidas
- Promoción productos A & B dentro del Hoteles
- Actualizar las listas de vinos y degustaciones (...)
- Programas de incentivos para sus empleados
- Capacitación en servicio al cliente (...)

(Enz, 2010)

Por otro lado, hay varias ideas que algunos autores plantean en el área de alimentos y bebidas que es la implementación o mejora de menús nutricionalmente equilibrados, que incluyan varias alternativas de comidas como platos vegetarianos, preparaciones tipo comida casera, utilizando otros productos en cocina que sean bajos en grasa, colesterol, sodio y calorías, brindando así un producto distinto a los pax (viajero, persona o pasajero) del hotel (Enz, 2010).

Para calcular el precio de los platos a vender, se debe basar en la receta estándar, que dicta lo siguiente:

La composición estándar de los ingredientes que forman un plato o bebida de manera cuantitativa, es decir, materia prima, pesos o gramajes, medidas, forma de preparación y proceso de producción, para obtener el costo-consumo de los platos y bebidas a vender (Rodríguez R. , 2012, pág. 98).

El número y tipo de restaurantes dependerá de la población local, viajeros de tránsito y de los huéspedes del hotel, es por ello que lo ideal sería conocer en qué hora del día el hotel tiene más afluencia de clientes para colocar las sillas y las mesas de tal forma que haya espacio para que más comensales puedan ingresar. Generalmente las horas con más afluencia es en la mañana, en el desayuno, ya que los huéspedes salen muy temprano para realizar todas sus actividades planeadas en el día (Duplan, 2006).

La historia de los restaurantes en el mundo empieza con algunos vestigios arqueológicos los cuales indican que las tabernas existen aproximadamente desde el año 1700 a.C. constando de un menú muy pequeño. En la edad media en Francia, los monasterios empiezan a hablar sobre la cocina, logrando así escribir el primer recetario, este tipo de cocina medieval se caracterizaba por tener muchas especies al momento de cocinar pero, se necesitaba de mucha iniciativa para lograr un buen sabor. El actual tenedor nació en Venecia en el siglo XIV donde el mantel podía ser utilizado por los más adinerados y con ello nace el tratado de las buenas costumbres que hasta la actualidad se mantiene.

- No se puede hablar con la boca llena, masticar en silencio sin que se vea lo que se tiene en la boca.
- Limpiarse la boca antes de beber.
- No limpiarse las manos en la ropa ni en el mantel, sino en la servilleta
- No limpiarse los dientes con el cuchillo, no emitir ningún sonido desagradable.

(Martín, 2011, págs. 595,598).

En los siglos XVIII y XIX la cocina sufre grandes cambios, incluyendo cuatro elementos claves: hielo, aire, sal y humo; con estos elementos y con la ayuda de los florentinos, Francia se convirtió en un ícono gastronómico, así como España, Italia e Inglaterra. Si se habla de América, el primer restaurante fue creado en 1794 por un francés Gilbert Paypalt, en poco tiempo, la comida francesa tomó ventaja sobre la comida estadounidense (Martín, 2011, págs. 600, 604).

El termino restauración se refiere a los establecimientos que ofrecen a los visitantes y residentes alimentos y bebidas; fue utilizado por primera vez en España en la década de los 70. Esta palabra se empezó a utilizar en el siglo XVI en Francia con el término de *restaurant*, donde la idea era que un alimento es restaurar y mejorar al ser humano (Sánchez, 2000, págs. 11,12). Según la Real Academia Española define a restaurantes como “un establecimiento público donde se sirven comidas y bebidas mediante precio para ser consumidas en el mismo local”.

Los alimentos son muy importantes para la salud del ser humano, los mismos que deben seguir buenas prácticas higiénicas para evitar microbios y elementos nocivos para la

salud del ser humano. Las bacterias requieren de cierto tiempo y temperatura para reproducirse por ello los alimentos deben ser consumidos en el menor tiempo posible, evitando la contaminación cruzada entre alimentos crudos y cocidos. Un punto muy importante es la recepción o compra de alimentos, por lo que se debe controlar ciertos aspectos como empaque, color, textura y manipulación de los productos (Mesalles, 2003, págs. 117,118).

### **1.4.5 Receta estándar**

La estandarización de los procesos en un restaurante y en cualquier negocio es importante para su éxito (Rodríguez M. , 2005). En este caso la receta estándar es clave para el buen manejo de los costos del restaurante del hostel Damaris “Es el modelo detallado, cuantitativo y valuado de los productos (alimentos y bebidas) a preparar en los alojamientos, para obtener previamente el costo-consumo de platos y bebidas a vender” (Rodríguez R. , 2012). Existen dos tipos de modelos de recetas que se utilizan:

- Receta fija o estándar. - es la composición estándar de los ingredientes de cada plato o bebida a servir (gramaje, peso, cantidad y proceso de preparación) (Rodríguez R. , 2012).

- Receta estándar comparativa. - es cambiante en cuanto al costo, ya que su variación puede cambiar de una semana a otra o de un mes a otro, dependiendo de la inflación del medio, es por esta razón que en esta receta es importante conocer la curva del costo (Rodríguez R. , 2012).

Las recetas estándar son importantes en la industria de alimentos y bebidas por las siguientes razones:

Estandarizan la elaboración y presentación de los platos

- Los clientes tendrán confianza de que siempre tendrán la misma sazón.
- Determina los costos potenciales.
- Es una base para establecer los precios de venta de cada plato.

(Youshimatz, 2006).

Los alimentos en un restaurante deben ser bien manejados en todo momento, desde la adquisición con los proveedores, el almacenamiento y la manipulación al momento de

cocinarlos; porque esto garantiza a los clientes que los alimentos sean inocuos; dando así una buena imagen al restaurante y credibilidad, ya que están garantizando productos de calidad, evitando así cualquier inconveniente con la sanidad (Amores, 2011). El correcto manejo de alimentos es muy importante en un restaurante, ya que se pueden evitar inconvenientes al momento de servir el plato o contagio de alguna enfermedad, ya sea a sus trabajadores o a los comensales (Feijó, García, & Degrossi, 2009).

Los hoteles requieren también de cierta organización, con lo que se establecen ciertas reglas, orden y la dependencia de sus partes, personas y cosas con miras a determinar sus fines (Mestres, 1995). Es por ello que el manejo de departamentos es importante, ya que se distribuyen tareas específicas a cada sección y a un número determinado de personas; logrando así alcanzar los objetivos empresariales de cada área y de todo el hotel con mayor facilidad (López, 2005).

#### **1.4.6 Instalaciones complementarias**

Las principales instalaciones son piscina, jacuzzi, sauna, gimnasio, tiendas de regalos, salón de juegos, garaje y el servicio de transporte hotel-aeropuerto, entre otros. En general todas las instalaciones del lugar de alojamiento deberán brindar confort a sus huéspedes satisfaciendo así sus necesidades y enfocándose al segmento de mercado al cual van dirigido, convirtiéndose de esta manera competitivo en el mercado (Duplan, 2006).

La correcta asignación del cliente a la habitación es importante, así ahorrará al establecimiento tiempo y el cliente se sentirá más satisfecho. Se pueden tomar algunas recomendaciones al momento de la asignación, como: habitaciones cercanas al restaurante, si son grupos, tratar que estén en el mismo piso y sin son personas con algún tipo de discapacidad, ofrecer todas las comodidades y facilidades posibles (Báez, 2002).

Las categorías de las hostales van de 1 a 3 estrellas; dependiendo el número de estrellas que tenga el lugar serán los requisitos del mismo, por ejemplo hostel de 3 estrellas debe contar con estacionamiento propio, una entrada principal una de cliente y otra del personal, habitaciones para discapacitados y cuarto de baño privado, caja fuerte, armario, portamaletas, sofá, luz de velador, juego de toallas, agua centralizada, *amenities* de limpieza, distintas formas de pago, personal certificado, contar con alcantarillado o pozo séptico (Reglamento de alojamiento turístico, 2015, pág. anexo 2).

La calidad es el resultado de un proceso extenso y creativo de las cualidades empresariales para llegar a la excelencia en el servicio, esto dependerá de la interacción entre

el prestador de servicios y el turista (Ramírez, 2007). Es decir que el prestador de servicios ofrece algo y es el cliente quien determina la calidad de dicho servicio o producto, siendo este relativo, ya que es él quien genera un índice de buena o mala calidad, dependiendo de su nivel de satisfacción y si cumplió con sus expectativas dicho servicio o producto ofertado. Para llegar a este punto primero está el “encuentro de servicio” o “momento de la verdad”, que surge cuando las personas interactúan y reaccionan con sensibilidad a lo que se espera del ofertante (Chon & Sparrowe, 2011).

### **1.4.7 Revenue management**

Al final de la década de los 80 el *revenue management* empieza a ser utilizado en los hoteles, la cadena Marriott fue la que inició con esto, más tarde se sumaron otras grandes cadenas. Se lo puede definir como “la maximización del beneficio mediante la gestión eficiente de la capacidad y el precio” (Talón, Gonzales, & Rodríguez, 2016).

Es un índice de rentabilidad que se lo puede aplicar en la mayoría de las industrias turísticas. Permite mejorar los ingresos de las mismas, obteniendo la máxima rentabilidad de cada una de las habitaciones entre la relación del nivel de ocupación y el precio (Dorado, 2012). Se dice que las habitaciones son un servicio perecedero, es decir que no se las puede guardar para otro día, o se hace o no se hace la compra, es por ello que el precio mínimo de las habitaciones debe ser tal, que logre cubrir los costos fijos y variables del hospedaje. Cuando se utiliza el *revenue management* se pueden realizar comparaciones diarias, semanales, mensuales, trimestrales, semestrales y anuales, de un período con el otro, logrando así hacer previsiones de las ventas (Dorado, 2012).

### **1.4.8 ADR**

El *average daily rate* o tarifa diaria promedio es un indicador importante y necesario de rentabilidad en el mundo de la hotelería, es una tarifa media disponible que se venden las habitaciones a diario en un establecimiento hotelero. El ADR es muy importante ya que permite al establecimiento hotelero conocer, analizar y evaluar las tarifas ofertadas y con ello comparar con la competencia directa o indirecta. Se obtiene de la siguiente fórmula:

$$\text{ADR} = \frac{\text{Ingreso total por habitaciones}}{\text{Total habitaciones ocupadas}}$$

(Dorado, 2012, pág. 197).

El ADR es una tarifa promedio aprobada por los huéspedes, la cual muestra que tan competitivo está siendo el hotel en el mercado en que se desenvuelve; este indicador desde el punto de vista del consumidor, señala la apreciación de valor en relación al precio y a la calidad, si el precio no va de acorde a la calidad ofertada, simplemente las personas no realizarán la compra y por ende el establecimiento bajará su nivel competitivo. La evaluación del nivel competitivo es indispensable para generar estrategias exitosas y mejorar el desempeño del personal para una mayor satisfacción del cliente. Una buena estrategia para aumentar el ADR es generar descuentos por estadías prolongadas, en otras palabras, por una tercera o cuarta noche se otorga cierto porcentaje de descuento, otra idea es crear paquetes para parejas, que incluyan transporte o entradas a algún evento del sector (Young & Canina, 2009).

El nivel de varianza del ADR depende el análisis que se realiza, es decir va relacionado según el segmento económico de mercado; por ejemplo, en un segmento de lujos altos la variante de los precios es más alta, por lo tanto, hay más para escoger; mientras que, en un segmento de bajo costo, no se puede jugar tanto con los precios a ofertar; esto nos permite realizar comparaciones con años anteriores examinando el progreso anual, trimestral, mensual, etc de la tarifa media diaria. (Young & Canina, 2009).

### **1.4.9 RevPar**

El indicador *revenue per available room* “indica la optimización de la ocupación, mejor dicho, ingresos medios por la habitación disponible” de esta manera se puede analizar diariamente la situación del establecimiento y ver cómo va variando de una temporada a otra, este indicador nos permite realizar varias comparaciones, ya sean estas dentro del hotel o con otros lugares de la misma categoría, o sea con la competencia directa, en resumen este indicador muestra el efectivo recaudado de los cuartos instalados en el hotel (Dorado, 2012).

El ingreso total por habitación consta solo del servicio de alojamiento más no servicios complementarios. Esta herramienta es muy importante porque trabaja

conjuntamente con el ADR. Es el ingreso total por habitación dividido por el número de habitaciones disponibles, también se lo puede calcular de la siguiente manera:

A partir de los datos generados se pueden tener datos históricos de las ventas, y con ello generar estrategias; el RevPar puede ser calculado por dos fórmulas:

$$\text{RevPar} = \frac{\text{ingreso total habitaciones vendidas}}{\text{Habitaciones disponibles}}$$

$$\text{RevPar} = \text{forecast} * \text{ADR}$$

(Rodríguez, 2018, pág. 76).

Se pueden realizar comparativos con meses de un año a otro, lo ideal de este indicador es que aumente, más no lo contrario, siempre se compara entre los mismos periodos del año y las estrategias que se ejercen son para aumentar los ingresos basándose en los datos históricos analizados (Hereter, 2015).

#### **1.4.10 Yield Management**

Fue creado en Estados Unidos por las aerolíneas del país en la década de los 70, para llevar un control de la industria aérea. La aerolínea impulsadora fue American Airlines. El *yield management* “Es la gestión del índice de rentabilidad, optimizando ingresos por cada pasajero, por cada milla volada por el número de plazas vendidas”. Tiene por objetivo maximizar los ingresos en base a los precios (Hereter, 2015). El Yield se relaciona más con el tipo y nivel de producción de la empresa.

### **1.5.MARCO REFERENCIAL**

La mayoría de estudios sobre la parroquia de Pacto tratan sobre la creación de rutas, senderos turísticos, impactos ambientales, entre otros; así por ejemplo una tesis de Cristian Rodríguez (2014) “Diseño de un Plan de promoción turístico en la Parroquia de Pacto” trata sobre la promoción del lugar; muestra los atractivos turísticos que tiene Pacto, la flora, la fauna y los productos como frutas típicas de la zona, haciéndolos tentativos para los turistas y promoviendo al turismo.

Otro ejemplo es una guía turística como medio de propaganda de Pacto, posee la información básica y general que necesitan los turistas para llegar al lugar, la autora Jennifer Moscoso (2013) realizó una investigación cualitativa y cuantitativa que analiza la relación entre comunicación y turismo que concluye lo siguiente:

El turismo consciente es importante en los procesos de desarrollo humano, contribuye a mejorar la calidad de vida en el mundo rural y ayuda a la conservación de los recursos culturales y a la correcta utilización de los recursos naturales.

En el Uruguay hay un trabajo que “ofrece un acercamiento a los métodos y estrategias desarrolladas para la fijación de precios y tarifas en la Industria de la Hotelería sustentable” (Alma Torres e Ingrid Cueva, 2012, pág. 215) y concluye que el manejo de las tarifas de todo el hotel es muy importante, ya que estas pueden ser muy cambiantes dependiendo de año y de la economía del país, tomando en cuenta que siempre se debe mantener la calidad de los servicios y productos.

De acuerdo a lo investigado, no existen estudios previos sobre la hotelería en Pacto, ninguno trata a profundidad el tema hotelero en la zona, más se basan en la parte turística, como la promoción del lugar.

## **1.6.METODOLOGÍA**

Para desarrollar la siguiente propuesta se realizará un acercamiento directo al hostel con el cual se trabajará analizando las áreas de estudio; también se trabajará con material de apoyo como: entrevistas, y material bibliográfico tanto impreso como virtual. Adicional a esto se realizará una investigación de exploración la cual produce cambios en una realidad, logrando realizar un primer acercamiento y eso es lo que se desea lograr con esta propuesta, romper los esquemas del hostel.

Para empezar esta metodología, se realizará una visita al Hostal Damaris, donde se observará y se analizará a breves rasgos los distintos procedimientos que conllevan al *revenue management*, para comprender mejor la realidad en la cual se encuentra el hostel.

El respaldo de este proyecto será la bibliografía, donde se aclarará en qué consiste el *revenue management*, los pasos a seguir del mismo, cómo aplicar las herramientas de los precios, y cómo medir el rendimiento de su gestión de ingresos. Con esto se reunirá la información, recolectada previamente, se comparará con lo que se tiene y se analizará cómo funciona el hostel Damaris versus cómo serían los procedimientos óptimos que se debería manejar en el lugar para mantenerse en el mercado, según autores experimentados en el área.

La información bibliográfica también va a ser virtual, de fuentes que complementen la información de los subtemas tratados, ya que en otros países y en hoteles grandes el tema del *revenue management* es muy común y ha traído buenos resultados a los establecimientos hoteleros que lo han utilizado.

Por último, se detallará la información recaudada en la observación de campo proponiendo así mejoras en el hostel, como aumento en las ventas y reestructuración en los productos y servicios.

## 2. CAPITULO II

### 2.1.Historia de la hotelería

La hotelería se generó en base al turismo, es decir, una necesidad indispensable para la gente. En los inicios era una honra recibir a las personas en su morada (García, 2013). Desde la gran Babilonia ser visitante era un privilegio, por lo que los anfitriones del lugar se esmeraban mucho para que su morada sea elegida; de a poco se fue convirtiendo en un negocio, y por ende para todas las clases sociales, si estas eran de las más privilegiadas podían pagar más, para obtener mejores servicios. Con la llegada de los Romanos se introdujeron ciertos cambios como: las zonas de ocio, recreo, otros tipos de climas y aguas termales (García, 2013).

En el siglo XVIII durante la Revolución Industrial se empezó a unir al hospedaje con los alimentos y bebidas (Foster, 1994). El hotel más antiguo y vigente hasta la actualidad está en Japón, “Hoshi” que funciona desde 717; los alojamientos tradicionales japoneses se los conoce como *Ryokan*. El segundo y tercer hotel más antiguo están ubicados en Inglaterra, funcionan desde 1120 y 1135 respectivamente, llevando por casualidad los dos el mismo nombre “Old Bell” (García, 2013).

En los años 50-60 se produjo el boom del Turismo, y es aquí cuando los alojamientos son percibidos de otra forma, ya que el viaje no era el único motivo, sino también el hotel y sus servicios, el cual se ha ido adaptando poco a poco a los cambios. Desde este punto se puede hablar de la segunda generación de los hoteles en el mundo (Gallegos, 2005).

El primer hotel en Estados Unidos se creó en Nueva York en 1794 “*City Hotel*” con 75 habitaciones, tenían tarifas muy accesibles en comparación con Europa donde solo la aristocracia tenía acceso a los mismos. Este hotel fue la base para la creación de otros hoteles cadenas y pioneros en la industria de la hotelería (Foster, 1994).

Al final del siglo XIX, se creó el primer hotel de Guayaquil “Hotel 9 de octubre” en el año 1876 que ofrecía un alojamiento decente para los huéspedes. En el año de 1908 se genera un boom en el turismo, inaugurando así la línea férrea Guayaquil – Quito y con ello muchos hoteles se crean en ambas ciudades, para el año de 1993 se instalaron en el país las primeras cadenas hoteleras en las ciudades principales de ese entonces que eran Quito y Guayaquil (Ledhesma, 2016).

El primer hotel de lujo en la capital fue el “Hotel Quito”, se encuentra localizado en la avenida 12 de octubre y Gonzales Suarez, fue construido en el periodo presidencial de Camilo Ponce Enríquez (1956-1960), ya que en la época había escasez de hoteles en la ciudad y como Quito era sede de la XI Conferencia Interamericana de Cancilleres, se necesitaba un hotel apto para la llegada de funcionarios. (Junta de Andalucía, 2004).

## 2.2.Premios y reconocimientos del Ecuador

En los últimos años el Ecuador ha logrado varios premios internacionales por parte de los *World Travel Awards* que son los Oscar del Turismo en Sudamérica, Quito ha ganado por cuarto año el título de mejor destino de América del Sur. De esta manera se puede observar que el Ecuador poco a poco se está posicionando en el mercado como destino líder en el sector turístico (Universo, 2016). Los premios que el país ha ganado son los siguientes:

Tabla 1 premios y reconocimientos del Ecuador

<b>Premios /Años</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Aeropuerto líder de América del Sur:</b> Tababela, Quito		X	X	X
<b>Destino de viaje de negocios de Sudamérica:</b> Guayaquil		X	X	X
<b>Hotel líder de negocios en América del Sur:</b> Swisshotel, Quito	X	X	X	
<b>Destino de América del Sur:</b> Quito		X	X	X
<b>Hotel Verde:</b> Eco Hotel Ecuador		X	X	
<b>Destino Verde:</b> Ecuador		X	X	
<b>Mejor Spa del Ecuador:</b> Termas de Papallacta	X	X		

<b>Mejor hotel boutique:</b> Hotel Plaza Grande de Quito	X	X	X	X
<b>Tren más lujoso de América del Sur:</b> Tren crucero		X	X	X
<b>Mejor hotel verde de Ecuador:</b> Mashpi Lodge	X	X		X
<b>Mejor suite presidencial de Ecuador:</b> Swissôtel Quito		X	X	
<b>Mejor resort del Ecuador:</b> Arashá Tropical Forest Resort & Spa	X	X		
<b>Hotel nuevo líder en Sudamérica:</b> Hotel del Parque				X

Elaborado por Sharon Bayas

(Ministerio de Turismo, 2015), (Ministerio del Turismo, 2014).

### 2.3. Caracterización y conceptualización

Basándose en los criterios de las Asociaciones Hoteleras de Suiza, Austria y Alemania crearon unas nuevas propuestas para los hoteles, es decir colocaron otras referencias para los hoteles, pero manteniendo también las que siempre se han utilizado, quedando de esta forma:

Una estrella = Turista

Dos estrellas = Estándar

Tres estrellas = Confort

Cuatro estrellas = Primera clase

Cinco estrellas = Lujo

(García, 2013, pág. 310).

Cada establecimiento de alojamiento tiene distinta nomenclatura y se clasifican en:

- a) Hotel H
- b) Hostal HS
- c) Hostería HT
- d) Hacienda Turística HA
- e) Lodge L
- f) Resort RS
- g) Refugio RF
- h) Campamento Turístico CT
- i) Casa de Huéspedes CH

(Reglamento de alojamiento turístico 20150024-A, 2016, pág. 8).

Los establecimientos hoteleros se clasifican en varios tipos, cada uno con sus propias características, que los hacen diferente el uno del otro, ofreciendo así distintos servicios y de distinta calidad.

Tabla 2 Establecimientos hoteleros

<b>Tipos de alojamiento / Características</b>	<b># mínimo habitaciones</b>	<b>Baño privado</b>	<b>Baño compartido</b>	<b>Alimentos y bebidas</b>	<b>Servicios o actividades extras</b>
Hotel	5	X		X	X
Hostal	5	X	X	X	
Hostería	5	X		Opcional	Áreas verdes y deportivas
Hacienda Turística	5	X			Objetos patrimoniales varios tipos de turismos
Lodge	5	X	X		Construcción ecológica
Resort	5	X		X	Actividades de ocio

Categoría única:					
Refugio	Hab. compartidas	X	X		Áreas protegidas
Campamento turístico	Zona de camping		X		Actividades al aire libre
Casa de huéspedes	4	X		Opcional	residencia

Elaborado por Sharon Bayas

(Reglamento de alojamiento turístico 20150024-A, 2016).

## 2.4. Tendencias hoteleras y hoteles innovadores

El mundo actual está muy globalizado y para mantenerse en el mercado es necesario tomar decisiones que permitan mejorar las ventas y optimizar los gastos. El mundo se está digitalizando, la tecnología cada vez avanza con una velocidad impresionante y el sector hotelero debe prepararse cada día más para estos avances y ponerse a la par de los mismos, no se pueden quedar en su zona de confort porque no serán competitivos, simplemente quedarían en el olvido y quebrarán. El establecimiento hotelero debe adaptarse a los clientes y tanto ellos como los dueños de las empresas están cambiando de comportamiento por motivo al desarrollo de la tecnología.

Los hoteles deben adoptar herramientas digitales; porque esto no comete errores, aprende rápido, recopila los datos y no hace suposiciones. Pero no puede reemplazar a las personas, así que una vez que se convierte en algo emocional, el hotelero las necesita

(Hosteltur, 2017).

Es por ello que en la actualidad se han desarrollado varias tendencias tecnológicas en la hotelería, así por ejemplo el no *desk* donde el mostrador de recepción desaparece y los clientes de esta manera evitan esperar de pie para hacer el *check in* o *check out*; otro ejemplo de avances, son los espacios multiusos donde las imágenes cambian constantemente de acuerdo a la demanda, es decir una habitación con experiencia personalizada; o los hoteles gestionado por robots e incluso la comunicación es mediada

por un *chatbot*, lo cual es netamente inteligencia artificial. Otras tendencias que habrá en el futuro serán sólo en base a la tecnología:

- Biofilia: se basa en la interacción con la flora y fauna en estructuras no orgánicas para brindar confort.
- Hyperloop: es una futura cadena de hoteles que usarán sus propias cápsulas en unos tubos para transportar a las personas, por el precio de un *ticket* de tren, pero a la velocidad de un avión.
- Neurosueños: los huéspedes podrán elegir que soñar, es decir programarlos, podrán elegir la temática sea para relajarse, aprender, desarrollo de capacidades y todo esto inspirado por la propia habitación.
- Nutrigenómica: cómo adaptar la alimentación y la gastronomía al ADN del cliente y a sus modulaciones que los nutrientes actúan en los genes.

(Hosteltur, 2017).

Otro punto muy importante en el mundo de la hotelería son los GDS, sus siglas significan sistemas de distribución global, éstos “son sistemas informatizados de reservas utilizados principalmente por aerolíneas y agencias de viaje que les permiten acceder en tiempo real a la reserva de vuelos, habitaciones de hotel y alquileres de coche como servicios principales”. Los GDS’s surgieron en las aerolíneas en las décadas 70-80 con los objetivos de ofrecer los tickets de avión a todas las agencias a nivel mundial, con el tiempo la oferta creció hasta llegar a ofertar habitaciones de hoteles, renta de carros, cruceros, restaurantes y tickets de tren. Estos sistemas permiten comparar precios entre distintas agencias o empresas que ofrezcan el servicio deseado, además que muestran mapas e imágenes de los lugares o cosas que se desea alquilar, globaliza la búsqueda y la facilita, unos ejemplos de éstos GDS’s están:

- Páginas de aterrizaje. - son páginas web que permiten que los usuarios realicen consultas sobre algún producto en específico, es decir que estas páginas facilitan la información a los comensales y por ende la compra será más efectiva (Bretau, 2013).
- Amadeus & Sabre. - estas compañías asociadas tienen una base de datos que permiten conocer los vuelos existentes y todos los detalles de los mismos; prestan sus servicios tanto a agencias de viaje como a aerolíneas y hoteles (El País, 1990).

- Galileo de Travelport. - es otro software de viajes. Fue fundado en 1987 por varias agencias de vuelo europeas para hacer frente a los CRS existentes en ese momento.
- Worldspan. - pertenece de igual manera a la compañía *Travelport*, en un inicio fue desarrollado por TWA y Northwest Airlines a inicios de la década de los 90 y fue el primer GDS instalado (Travelport, 2018).
- Booking. - es una empresa fundada en Amsterdam en 1996, el objetivo es facilitar al viajero, mostrando una gama amplia de alojamientos a nivel mundial, los cuales se adaptan a la mayoría de gustos y preferencias de los usuarios; diariamente se generan más de 1'550.000 reservas de alojamientos (Booking, 2018).
- Tripadvisor. - es una empresa fundada en febrero del 2000 en los estados unidos, es un sitio web donde los usuarios pueden postear opiniones sobre los servicios consumidos, así los usuarios pueden saber si el sitio es o no recomendado (Tripadvisor, 2017).
- Airbnb. - es un acrónimo de cama y desayuno con sus siglas en inglés (*bed and breakfast*), su amplia variedad es ofrecida en más de 192 países. Fue fundada en el 2008 en California (Airbnb, 2018).
- Despegar.- fue fundada en 1990 por un argentino, en Estados Unidos, fue creada para evitar colas largas en las aerolíneas, con el tiempo se agregó alquiler de carros y viajes en cruceros, esta empresa está consolidada en Latinoamérica (Despegar, 2018).

La diferenciación es clave en la industria hotelera y por esta razón los productos que son parecidos entre si mantienen sus precios similares, y un incremento en los mismos no sería justificable. El cliente tendría muchas más opciones con las mismas características para elegir; por ello la originalidad en los alojamientos es la nueva clave para romper esquemas en la industria hotelera (Albert Blasco & Roser Vives, 2014).

- Hoteles Temáticos. - se basan en establecer un producto o servicio en torno a una idea, las temáticas generan nuevas experiencias y expectativas a los huéspedes, generando así un valor agregado, ejemplo: La cadena española Sol – Melia que en uno de sus hoteles tienen por temática a los Picapiedras (Albert Blasco & Roser Vives, 2014).

Los hoteles innovadores en la actualidad han marcado una gran tendencia porque cada vez la originalidad es mayor, la variedad y la demanda de cada uno de ellos es única,

los mismos que están enfocados a distintos segmentos de mercado. Un turista al momento de elegir el hospedaje debe pensar muy bien en sus gustos y preferencias, si se habla de alojamientos novedosos la demanda en el mundo es infinita; existen lugares únicos y extravagantes que lo que venden son experiencias, son una gran atracción, convirtiéndola en una gran aventura para los turistas. Entre los más novedosos se pueden nombrar a: “Hostal Comics Guesthouse” que se encuentra en Roma, cada habitación está enfocada en distintos personajes infantiles, el hotel “Glace” ubicado en Quebec que fue construido con hielo, un hotel sin empleados en Finlandia que todo funciona electrónicamente se llama “Omena”, el hotel cárcel “Alcatraz” en Alemania, aún conservan la estructura física de la prisión, un hotel ubicado en el cráter del volcán cerca de Tokio se llama “Aogashima”, y así la lista es infinita, depende que es lo que se está buscando seguramente en alguna parte del mundo ese hotel ya existirá (García, 2013).

Por otra parte, hasta la fecha el hotel más grande del mundo está en Malasia con 6118 habitaciones el “First World Hotel” y el hotel más caro y lujoso del mundo se lo acredita a “Burj Al Arab” localizado en Dubái, el cual posee 7 estrellas y fue construido en una isla artificial (García, 2013).

En Japón en la ciudad de Nagasaki fue inaugurado el primer hotel gestionado todo por robots “Henn-na” que significa extravagante, existen robots en forma de dinosaurio que hablan inglés y humanoides que habla japonés, la tarifa por noche es de 67 euros, el objetivo de este hotel es optimización de la tecnología y mostrar los avances de la inteligencia artificial (Hosteltur, 2017).

## **2.5.Revenue Management**

El *revenue management* es importante en la industria hotelera para la correcta administración del lugar de hospedaje; “no es un método de cálculo de precios, sino un sistema para optimizar la gestión de la facturación de servicios perecederos para mejorar los ingresos” (Dorado, 2012). La idea del *revenue management* es aplicar precios distintos en relación a la demanda del establecimiento, es decir, a mayor demanda el precio de cada habitación será más alto, mientras que, si la ocupación es baja, los precios de igual manera lo serán, para tentar a los clientes a que amplíen su estadía. Para que esta herramienta sea aplicada primero se debe saber con claridad qué tipo de segmento de mercado está enfocado el establecimiento hotelero y para ello es indispensable analizar los precios, el número de

reservas de los años pasados y por supuesto la competencia, así será más fácil establecer estrategias para sobresalir en el mercado y mejorar la rentabilidad del hostel en este caso (Hereter, 2015).

El *revenue management* puede ser tomado como un índice de rentabilidad, debido a que se busca el máximo rendimiento entre el nivel de ocupación y el precio de cada habitación.

La importancia y ventajas del Revenue management son las siguientes:

- Mejorar ingresos
- Control y análisis constante del *forecast*, ADR y *revpar*
- Actualización constante de tarifas
- Analizar los precios de la competencia

El *revenue management* puede ser definido como el conjunto de herramientas y acciones enfocadas a la generación de un nivel óptimo de los ingresos netos de un establecimiento hotelero, ofreciendo así el producto ideal a los clientes correctos mediante el idóneo canal de distribución en el tiempo y precio correcto con la adecuada comunicación que llegará hacia los usuarios. No todos los clientes son idóneos y rentables para el hotel, algunos demandan mucho más que otros en cuestión de gustos y preferencias; se debe tener en claro a que segmento de mercado está dirigido el establecimiento y por ende el producto el cual se ofrece debe ser el idóneo satisfaciendo así las necesidades de los clientes potenciales, es otras palabras, el producto debe ser adaptado a la demanda, no sirve ofrecer ciertos productos y/o servicios si el mercado que llega al hotel no encaja con los requerimientos del segmento pre establecido (Ivanov, 2014).

Un correcto canal de distribución es preciso para el *revenue management*, estos canales pueden ser agencias de viajes, tour operadores, agencias *on line*, cada canal tiene distintos accesos y cada uno de ellos es adaptada a los diferentes tipos de consumidores; así como el precio y la temporada correcta deben ser acoplados. Los hoteles lo que buscan es cobrar la tarifa más alta posible, dicho de otra manera, la tarifa rack; mientras que, los usuarios buscan pagar el precio más bajo, pero si los clientes sienten que han pagado mucho dinero y el mismo no refleja lo esperado o lo recibido, en un futuro las próximas ventas no se realizarán y por ende las ventas se disminuirán. A lo que se refiere con la temporada es generar promociones para incrementar las ventas en las temporadas altas y de mayor

demanda en la industria hotelera, por ejemplo, época de vacaciones, días festivos, verano u otra estación del año, entre otros (Ivanov, 2014).

Según algunos autores, se refieren a esta herramienta y la caracterizan como la comprensión de la cantidad de dinero que se puede generar con la venta de una habitación en un periodo de tiempo fijo; pero cada vez el *revenue* se va expandiendo constantemente, esto conlleva a analizar varios puntos, como los canales de distribución, los costos de producción y el porcentaje de ganancia. Mientras más se satisface las necesidades del cliente mayor será la demanda del hotel, por ejemplo, ofrecer golf, spa, gimnasio, cancha de deportes, piscina, alimentos y bebidas y cualquier otra actividad que proporcione confort al huésped y produzca dinero para el establecimiento hotelero (Noone, Enz, & Glassmire, 2017).

La tecnología ha ido evolucionando a lo largo de los años y con ello la herramienta del *revenue management* debe ser adaptada a la nueva era tecnológica, por citar un ejemplo claro, hace 30 años más o menos para realizar un viaje debían obligatoriamente las personas dirigirse a las agencias de viajes, hace 15 años los usuarios empezaron a organizar sus vacaciones desde su casa, siempre y cuando tenían la ayuda de un computador, y ahora en la actualidad es cuestión de minutos para que el viaje sea concretado, ya que se lo puede realizar desde el teléfono celular a cualquier momento del día, con la facilidad del internet y éste se ha declarado en la actualidad como un servicio básico. El mundo se mueve con más rapidez; es por ello que las herramientas hoteleras se deben acoplar a estas tecnologías y saberlas manejarlas a su favor. La tecnología impulsa a la compra más rápida, siguiendo un impulso, es por ello que los hoteles deben tener un buen manejo de los canales de distribución, así como un diseño adecuado de la página web que se adapte a las necesidades de los usuarios y la cual permita hacer de una vez la reserva con facilidades de pago (Chamarro, 2018).

## **2.6.Observación del campo y diagnóstico en el hostel**

El hostel Damaris, ubicado en la parroquia de Pacto al noroccidente del Distrito Metropolitano de Quito, se encuentra localizado en las calles San Lorenzo s/n y España, este establecimiento hotelero funciona desde el año 2014. Cuenta con un total de 17 habitaciones, construidas en 2 bloques; el establecimiento ofrece 4 tipos de habitaciones y las cuales están distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 3 distribución de habitaciones

<b>Bloque 1</b>	<b>Bloque 2</b>
Habitación simple: # 10, 12, 13, 15	Habitación simple: # 2, 3, 6, 7
Habitación doble: # 11, 14	Habitación doble: # 1, 4, 5, 8
Habitación familiar: # 16	Habitación triple: # 9

Elaborado por Sharon Bayas

En la parte frontal del hostel funciona un restaurante, el cuál es independiente del establecimiento hotelero, pero ocupa las instalaciones del mismo; sin embargo, los huéspedes del hostel consumen ahí recomendado con la dueña del hostel, así mismo la dueña del restaurante recomienda a sus comensales hospedarse en el hostel Damaris. La capacidad máxima del hostel es de 17 habitaciones; mientras que la capacidad instalada es de 47 personas. Como áreas comunes tiene piscina, una pequeña sala en recepción, un área al aire libre ya sea para reuniones, lectura, ocio, entre otras. El área de limpieza se encuentra en la parte posterior del segundo bloque, así como el cuarto de lavado y secado.

## 2.7. Recopilación de información en fichas técnicas

El formato para la recolección de la información del hostel está clasificado del año 2016 versus el año 2017 y de manera trimestral; tiene 4 columnas, las cuales fueron indispensables y pensadas en cada uno de los cálculos que se debían realizar, de esta manera se facilitó la clasificación de cada indicador y el cuadro es el siguiente:

Tabla 4 ventas I trimestre 2016

<b>I Trimestre 2016</b>	<b>T. HABITACIÓN</b>	<b># Hab. OCUPADAS</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Enero	h. simples	202	\$ 2.586
Febrero	h. dobles	97	\$ 1.870
Marzo	h. triple	8	\$ 263
	h. familiar	0	\$ -
<b>TOTAL</b>		<b>307</b>	<b>\$ 4.719</b>

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 5 ventas II trimestre 2016

<b>II Trimestre 2016</b>	<b>T. HABITACIÓN</b>	<b># Hab. OCUPADAS</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Abril	h. simples	101	\$ 1.442
Mayo	h. dobles	49	\$ 702
Junio	h. triple	2	\$ 72
	h. familiar	0	\$ -
<b>TOTAL</b>		<b>152</b>	<b>\$ 2.216</b>

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 6 ventas III trimestre 2016

<b>III Trimestre 2016</b>	<b>T. HABITACIÓN</b>	<b># Hab. OCUPADAS</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Julio	h. simples	166	\$ 2.084
Agosto	h. dobles	110	\$ 1.896
Septiembre	h. triple	2	\$ 60
	h. familiar	2	\$ 60
<b>TOTAL</b>		<b>280</b>	<b>\$ 4.100</b>

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 7 ventas IV trimestre 2016

<b>IV Trimestre 2016</b>	<b>T. HABITACIÓN</b>	<b># Hab. OCUPADAS</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Octubre	h. simples	153	\$ 1.975
Noviembre	h. dobles	80	\$ 1.403
Diciembre	h. triple	6	\$ 195
	h. familiar	2	\$ 107
<b>TOTAL</b>		<b>241</b>	<b>\$ 3.680</b>

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 8 ventas I trimestre 2017

<b>I Trimestre 2017</b>	<b>T. HABITACIÓN</b>	<b># Hab. OCUPADAS</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Enero	h. simples	165	\$ 2.093
Febrero	h. dobles	72	\$ 1.324
Marzo	h. triple	7	\$ 262
	h. familiar	0	\$ -
<b>TOTAL</b>		<b>244</b>	<b>\$ 3.679</b>

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 9 ventas II trimestre 2017

<b>II Trimestre 2017</b>	<b>T. HABITACIÓN</b>	<b># Hab. OCUPADAS</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Abril	h. simples	182	\$ 2.067
Mayo	h. dobles	72	\$ 1.325
Junio	h. triple	10	\$ 312
	h. familiar	1	\$ 100
<b>TOTAL</b>		<b>265</b>	<b>\$ 3.804</b>

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 10 ventas III trimestre 2017

<b>III Trimestre 2017</b>	<b>T. HABITACIÓN</b>	<b># Hab. OCUPADAS</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Julio	h. simples	183	\$ 2.197
Agosto	h. dobles	105	\$ 1.854
Septiembre	h. triple	7	\$ 256
	h. familiar	2	\$ 51
<b>TOTAL</b>		<b>297</b>	<b>\$ 4.358</b>

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 11 ventas IV trimestre 2017

<b>IV Trimestre 2017</b>	<b>T. HABITACIÓN</b>	<b># Hab. OCUPADAS</b>	<b>\$ TOTAL</b>
Octubre	h. simples	210	\$ 2.531
Noviembre	h. dobles	83	\$ 1.415
Diciembre	h. triple	6	\$ 212
	h. familiar	0	\$ -
<b>TOTAL</b>		<b>299</b>	<b>\$ 4.158</b>

Elaborado por Sharon Bayas

Para definir la categoría del hostel se basó en la tabla del reglamento de alojamiento turístico 2016, la cual indica los requisitos que debe tener un hostel para ser catalogado como 3 estrellas, y de acuerdo a ello se realizó un cuadro comparativo, marcando con una X lo que posee el establecimiento, y se puede observar que el hostel Damaris posee 2 estrellas, esto es debido al porcentaje de acuerdo a los requerimientos de la categoría cumple con el 64,10% lo que le ubica en la categoría número 2, este cuadro se lo analiza de la siguiente manera:

El hostel Damaris tiene ciertas falencias por lo cual no califica para ser 3 estrellas, pero estos errores son pequeños, sin embargo, con un poco de visión, dedicación e inversión las pueden corregir. Así por ejemplo las áreas de uso común son pocas y con más razón deben colocar acondicionamiento térmico, al menos en la recepción que es el primer lugar a donde se dirige el cliente, las otras áreas se encuentran al aire libre.

Actualmente, se está planeando el construir casilleros para las pertenencias de los empleados, lo cual, recién se han visto con la necesidad de los mismos, por otro lado, los cuartos de baños y comedor para empleados son de las dimensiones suficientes para el personal y correctamente adecuados.

El hostel no cuenta con habitaciones para personas con discapacidad, pero por la ubicación y construcción de las mismas sería muy sencillo construir. Para el ingreso al establecimiento cuentan con una rampa y es todo plano hasta llegar a las habitaciones de la plata baja, donde existen apenas 3 gradas para subir e ingresar al pasillo que conlleva a las habitaciones. Estas gradas podrían ser adaptadas para convertirlas en rampas para sillas de ruedas, al igual que modificar las habitaciones por lo que son espaciosas.

Otra falencia del hostel, la cual puede ser modificada utilizando la habitación familiar, puesto que no es muy ocupada por lo que podrían dividirla para que sean habitaciones simples con baño compartido.

El establecimiento no posee un sistema de comunicación entre habitaciones y la habilitación de llamadas tanto nacionales como internacionales es muy factible, el hostel podría colocar tarifas que beneficien a la ganancia del mismo, debido a que en la parroquia de Pacto no existen cabinas que ofrezcan llamadas internacionales.

La implementación de portamaletas en las habitaciones es muy sencilla y no ocupan mucho espacio, el portamaletas es plegable y puede ser guardado en el armario. Otro requerimiento que le hace falta es el ofrecer toalla de manos, las mismas que pueden ser colocadas al momento de hacer la limpieza de la habitación. El secador de cabello por el clima del lugar no es muy solicitado, pero para subir de categoría deberían adquirir unos pocos y solo cuando el cliente lo solicite dárseles.

Las distintas formas de pago son beneficiarias tanto para los huéspedes como para el hostel; la parroquia de Pacto está apuntando al turismo debido a su locación geográfica y es por esta causa que muchos turistas nacionales y unos pocos extranjeros van al lugar, y si no tienen dinero en efectivo no pueden pagar el alojamiento, deben decidirse por otro sitio u optar por otro hospedaje; contar con un sistema de *data fast* es actualmente muy necesario puesto que muchas personas prefieren realizar sus pagos con tarjetas de débito o crédito en vez de tener dinero en efectivo.

En la actualidad el hablar un segundo idioma es primordial y más aún en el mundo de la hotelería donde el contacto con clientes de todas partes del país y del mundo es inevitable; el hostel debe contar con una personas que tenga al menos un nivel medio de otro idioma y en especial el inglés, que es conocido en todo el mundo, también deben adquirir conocimiento de vocabulario hotelero.

Tabla 12, requisitos de hostel

<b>REQUERIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA POR CATEGORÍA HOSTAL – HS</b>				
<b>REQUISITOS</b>		<b>3 ESTRELLAS</b>	<b>2 ESTRELLAS</b>	<b>1 ESTRELLA</b>
1	Estacionamiento propio o contratado, dentro o fuera de las instalaciones del establecimiento.			
2	Acondicionamiento térmico en áreas de uso común: enfriamiento o calefacción artificial y/o natural.			
3	Contar con áreas de uso exclusivo para el personal:	cuartos de baño y aseo		
		área de almacenamiento de artículos personales		
		área de comedor		
4	Entrada principal de clientes y otra de servicio			
4.1	Área de recepción con mobiliario			
5	Contar con habitaciones para personas con discapacidad, según las especificaciones de la autoridad competente, ubicadas en la planta baja del establecimiento.			
6	Habitaciones	privadas con cuarto de baño y aseo privado		
		privadas con cuarto de baño y aseo privado y/o compartido		
		privadas con cuarto de baño y aseo privado y/o compartido, y/o habitaciones compartidas con cuarto de baño y aseo privado y/o compartido.		

7	Acondicionamiento térmico en cada habitación, mediante sistema de enfriamiento o ventilación mecánica y/o natural o calefacción mecánica y/o natural.				
8	Servicio Telefónico	servicio nacional e internacional en recepción.			
		servicio nacional en la recepción			
		sistema de comunicación			
9	caja fuerte en la habitación.				
	casilleros de seguridad o caja fuerte en recepción.				
10	Cerradura para puerta de acceso a la habitación				
11	Almohada extra a petición de huésped.				
12	Portamaletas				
13	Closet o armario				
	Closet, armario o colgador de ropa.				
14	Escritorio o mesa				
15	Silla, sillón o sofá.				
16	Luz de velador o cabecera en habitación.				
17	Cortinas o persianas, pueden ser sustituidos por puerta interior de la ventana.				
18	Agua caliente disponible en ducha de cuartos de baño y aseo privado o compartido.				
19	Juego de toallas por huésped	cuerpo			
		manos			
20	Espejo de medio cuerpo sobre el lavamanos				
	Espejo sobre el lavamanos.				
21	Secador de cabello, solicitud del huésped				

22	Amenities de limpieza	champú jabón papel higiénico de repuesto			
23	Contar con formas de pago que incluyan tarjetas de crédito y/o débito o bouchers.				
24	Contar (al menos) con personal profesional o certificado en competencias laborales, en las áreas operativas y administrativas del establecimiento.				
25	Contar (al menos) con personal que hable al menos un idioma extranjero, en las áreas de contacto y relacionamiento directo con el huésped.				
26	Todos los establecimientos ubicados en zonas donde no exista red pública de alcantarillado, deberán contar con al menos pozo séptico.				

Elaborado por Sharon Bayas (Reglamento de alojamiento turístico 20150024-A, 2016).

Tabla 13, categoría comparativa

<b>REQUERIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA POR CATEGORÍA HOSTAL - HS</b>				
<b>REQUISITOS</b>		<b>TRES ESTRELLAS</b>	<b>HOSTAL</b>	<b>DAMARIS</b>
			<b>SI</b>	<b>NO</b>
1	Estacionamiento propio o contratado, dentro o fuera de las instalaciones del establecimiento.		X	
2	Acondicionamiento térmico en áreas de uso común: enfriamiento o calefacción artificial y/o natural.			X
3	Contar con áreas de uso exclusivo para el personal:	cuartos de baño y aseo	X	
		área de almacenamiento de artículos personales		X
		área de comedor	X	
4	Entrada principal de clientes y otra de servicio		X	
4.1	Área de recepción con mobiliario		X	
5	Contar con habitaciones para personas con discapacidad, según las especificaciones de la autoridad competente, ubicadas en la planta baja del establecimiento.			X
6	Habitaciones	privadas con cuarto de baño y aseo privado	X	
		privadas con cuarto de baño y aseo privado y/o compartido.		X
		privadas con cuarto de baño y aseo privado y/o compartido, y/o habitaciones compartidas con cuarto de baño y aseo privado y/o compartido.		X
7	Acondicionamiento térmico en cada habitación, mediante sistema de enfriamiento o ventilación mecánica y/o		X	

	natural o calefacción mecánica y/o natural.			
8	Servicio Telefónico	servicio nacional e internacional en recepción.		X
		servicio nacional en la recepción	X	
		sistema de comunicación		X
9	Caja fuerte en la habitación.			X
	Casilleros de seguridad o caja fuerte en recepción.			X
10	Cerradura para puerta de acceso a la habitación		X	
11	Almohada extra a petición de huésped.		X	
12	Portamaletas			X
13	Closet o armario		X	
	Closet, armario o colgador de ropa.		X	
14	Escritorio o mesa		X	
15	Silla, sillón, sofá.		X	
16	Luz de velador o cabecera en habitación.		X	
17	Cortinas o persianas, pueden ser sustituidos por puerta interior de la ventana.		X	
18	Agua caliente disponible en ducha de cuartos de baño y aseo privado o compartido.		X	
19	Juego de toallas por huésped	cuerpo	X	
		manos		X
20	Espejo de medio cuerpo sobre el lavamanos		X	
	Espejo sobre el lavamanos.		X	
21	Secador de cabello a solicitud del huésped.			X
22	Amenities de limpieza	champú	X	
		jabón	X	

	papel higiénico de repuesto		X	
23	Contar con formas de pago que incluyan tarjetas de crédito y/o débito o boucher.			X
24	Contar (al menos) con personal profesional o certificado en competencias laborales, en las áreas operativas y administrativas del establecimiento.		X	
25	Contar (al menos) con personal que hable al menos un idioma extranjero, en las áreas de contacto y relacionamiento directo con el huésped.			X
26	Todos los establecimientos ubicados en zonas donde no exista red pública de alcantarillado, deberán contar con al menos pozo séptico.		X	

Elaborado por Sharon Bayas

El restaurante Damaris tiene aforo para 20 personas, la distribución del restaurante es de 3 mesas para dos personas y 2 mesas para 7 personas. Tiene dos turnos, desayuno y almuerzo, puesto que los horarios de atención son de 6:30 am hasta 4:00 pm de lunes a domingo. El restaurante ofrece 3 tipos de desayunos, continental, completo y majado; en el almuerzo se ofrece una opción de sopa y 3 opciones de plato fuerte; en los platos a la carta se encuentran: camarones al ajillo, apanados, churrasco, tilapia frita, filete de pescado y caldo de gallina de campo.

La rotación de inventarios puede ser calculada de manera mensual, trimestral, semestral o anual, para realizar estos cálculos se debe registrar todos los costos de acuerdo al período que se desea analizar, la rotación del inventario es indispensable porque los productos se van cambiando constantemente y caducándose, el resultado es el número de veces en promedio salió y entró de nuevo la mercadería, la misma que debe ser constante sin importar las ventas puesto que los productos de igual manera se caducan, por ende la rotación mensual recomendada en un restaurante es la siguiente:

Tabla 14, rotación de alimentos

<b>PRODUCTOS</b>	<b>ROTACIÓN MENSUAL</b>
Abarrotes	2 veces
Aves	15 veces
Cárnicos	15 veces
Espicias	1 vez
Frutas y verduras	15 veces
Lácteos	4 veces
Pastas	2 veces
Mariscos	15 veces
Pastas	2 veces

Refrescos	8 veces
Cervezas	8 veces
licores nacionales	2 veces
licores importados	1 vez
vinos de mesa	1 vez

Elaborado por Sharon Bayas (Cueva, 2002).

Para recopilar la información en el área de alimentos y bebidas se realizó el siguiente cuadro, el cual incluye los precios de cada alimento comprados al por mayor, las cantidades des son las que normalmente compra la dueña, pero no lleva la contabilidad de los mismo, además algunos alimentos son comprados en las tiendas de la parroquia, lo que implica costos más altos en la producción; pero en general las compras son realizadas en Santo Domingo de los Colorados:

Tabla 15, lista de alimentos y precios

<b>Área de alimentos y bebidas</b>			
<b>alimentos</b>	<b>cantidades</b>	<b>unidades</b>	<b>precios</b>
yuca	190	lb	\$ 30,00
verde	2	cabezas	\$ 10,00
arroz	1	q	\$ 45,00
papa	1	q	\$ 21,50
maduro	14	u	\$ 2,00
cebolla paiteña	11	kg	\$ 6,00
lechuga	3	u	\$ 2,25
pimiento	35	lb	\$ 2,50
tomate	40	lb	\$ 13,00
cebolla blanca	5	lb	\$ 3,75
arveja	8	lb	\$ 10,00
col	3	u	\$ 1,50
fréjol rojo	6	lb	\$ 1,00
harina de haba	5	lb	\$ 4,50

pepinillo	10	u	\$ 2,00
arroz de cebada	5	lb	\$ 4,00
vainita	3	lb	\$ 1,50
lenteja	8	lb	\$ 16,00
zapallo	5	lb	\$ 2,50
carne suave	15	lb	\$ 37,50
pescado atún	18	lb	\$ 54,00
camarón	10	lb	\$ 42,50
hueso carnudo	20	lb	\$ 34,00
carne de chancho	15	lb	\$ 33,00
chuleta	15	lb	\$ 37,50
pescado bagre	20	lb	\$ 40,00
pollo	20	lb	\$ 40,00
naranjas	100	u	\$ 10,00
limones	6	lb	\$ 7,20
moras	15	lb	\$ 11,00
babaco	3	u	\$ 3,00
papaya	3	u	\$ 6,00
piña	5	u	\$ 5,00

Elaborado por Sharon Bayas

### **3. CAPITULO III**

#### **3.1.Tabulación de los datos**

La información recolectada desde el 1 de enero del 2016, al 31 de diciembre del 2017 en el hostel Damaris, ha sido clasificada de manera trimestral y exhaustiva, para proceder a realizar la comparación anual del año 2016 versus el año 2017 y con ello analizar las dinámicas del comportamiento de establecimiento.

Empezando por el indicador del ADR, en el primer trimestre del 2016, este demostró que fue mayor en relación al siguiente año, tanto por ADR general como por tipo de habitación; mientras que, en el segundo, tercero y cuarto trimestre del año 2017, el indicador dio un resultado mayor en relación al año 2016. Se puede apreciar que, por tipo de habitación las simples son las más vendidas y el promedio anual del 2017 es mayor al año anterior, sin embargo, el primer trimestre de cada año es el más bajo, esto quizás se deba a que, por ser fechas póstumas a días festivos (navidad y fin de año), las personas cuentan con bajo presupuesto, por la dinámica de realizar viajes en tiempo libre en dichas fechas. Con esto se puede revelar que, la tarifa media diaria con la que está trabajando el hostel es 9,72\$, la cual denota que es una tarifa relativamente baja para este tipo de hostel, que cumple con todas las normas estándares del reglamento de alojamiento turístico categoría para 2 estrellas, además que la tarifa mínima es de \$10, es decir que el ADR no llega ni siquiera al mínimo debido a que colocan al azar el precio de la habitación.

Tabla 16, ADR bianual

AÑOS	ADR				
	Total ADR	Habitación Simple	Habitación Doble	Habitación Triple	Habitación Familiar
2016					
1er trimestre	\$ 9,86	\$ 9,77	\$ 8,43	\$ 3,52	\$ 0,00
2do trimestre	\$ 8,18	\$ 9,04	\$ 5,64	\$ 0,4	\$ 0,00
3er trimestre	\$ 10,31	\$ 9,12	\$ 9,64	\$ 1,11	\$ 0,33
4to trimestre	\$ 10,24	\$ 10,52	\$ 7,70	\$ 2,45	\$ 1,85
2017					
1er trimestre	\$ 9,06	\$ 9,00	\$ 6,91	\$ 2,60	\$ 0,78
2do trimestre	\$ 9,04	\$ 9,52	\$ 6,37	\$ 2,60	\$ 0,00
3er trimestre	\$ 10,73	\$ 10,47	\$ 9,77	\$ 2,78	\$ 0,55
4to trimestre	\$ 10,29	\$ 9,89	\$ 9,11	\$ 2,70	\$ 0,00

Elaborado por Sharon Bayas

El segundo indicador que se utilizó fue el *Forecast* el cual, es el encargado de mostrar el porcentaje de ocupación del hostel. En el año 2016 por ejemplo dio como resultado que la ocupación fue ligeramente mayor, en relación al siguiente año, no obstante, el porcentaje en general del 2016 que el hostel tiene es de 18,3%, mientras que, en el año 2017 este porcentaje fue de 18%, este número es bajo, lo ideal sería llegar al 100% de ocupación anual o hacer lo posible que este número redondee.

La habitación familiar es la menos vendida, incluso hay semestres que tiene 0% de ocupación; el porcentaje de ocupación de la habitación triple asimismo es bajo; con estos datos históricos se pueden crear estrategias inmediatas medidas correctivas para promocionar estas habitaciones. El porcentaje de las habitaciones dobles han sido mayores en el año 2016 que en año siguiente, sin embargo, se puede ver que en el 2017 el porcentaje se mantiene en 14% en todos los trimestres excepto el tercer trimestre que subió a 19%; las habitaciones simples son las más ocupadas, el 2016 en relación al 2017 es 5,25% mayor, es decir, que, en vez de aumentar las ventas, éstas han disminuido.

Tabla 17, Forecast bianual

AÑOS	FORECAST				
	Total Forecast	Habitación Simple	Habitación Doble	Habitación Triple	Habitación Familiar
2016					
1er trimestre	21 %	29 %	18 %	10 %	0 %
2do trimestre	18 %	58 %	10 %	1 %	0 %
3er trimestre	18 %	25 %	17 %	3 %	1 %
4to trimestre	16 %	21 %	13 %	8 %	2 %
2017					
1er trimestre	16 %	36 %	14 %	8 %	1 %
2do trimestre	17 %	25 %	14 %	9 %	0 %
3er trimestre	19 %	24 %	19 %	8 %	2 %
4to trimestre	20 %	27 %	14 %	7 %	0 %

Elaborado por Sharon Bayas

El último indicador ocupado es el RevPar, éste después de ser aplicado de forma trimestral para un mejor entendimiento y análisis, señaló que, en todos los trimestres del año 2016, el ingreso fue mayor en relación al siguiente año. Es decir que, en vez de aumentar las ventas, las mismas bajaron, son muy pocos los trimestres que levemente se han incrementado, pero no es lo suficiente puesto que si se analiza globalmente los datos denotan disminución de la tarifa promedio diaria.

Las habitaciones simples son las más ofertadas, seguidas de las habitaciones dobles; el porcentaje de ocupación raramente llega al 100%. Dependiendo del tipo de habitación, la tarifa promedio diaria es más alta a diferencia del otro año con el que se está comparando.

Para incrementar RevPar existen dos maneras: o se sube la tarifa diaria o se aumenta el porcentaje de ocupación.

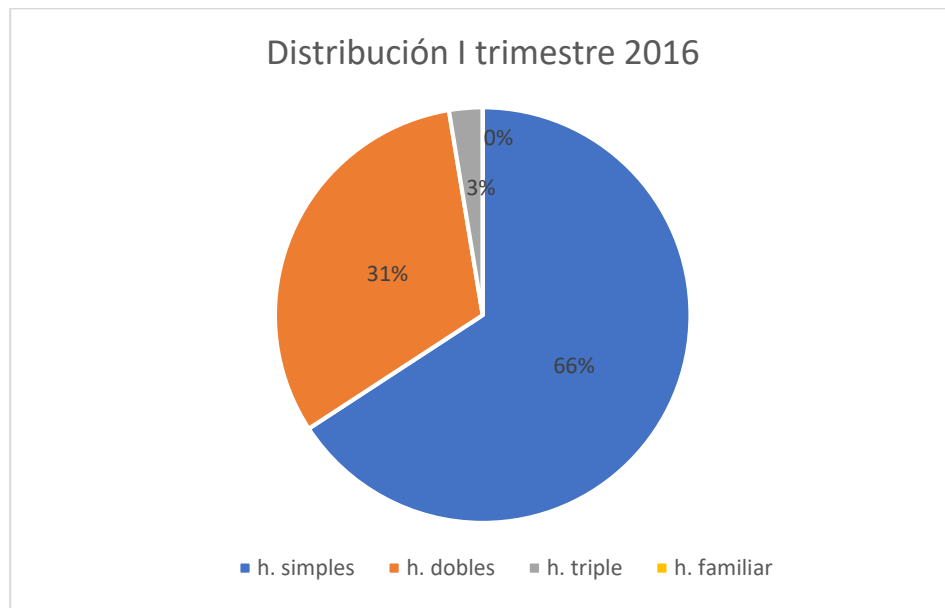
Tabla 18, RevPar bianual

AÑOS	REVPAR			
	Habitación Simple	Habitación Doble	Habitación Triple	Habitación Familiar
2016				
1er trimestre	\$ 15,44	\$ 10,21	\$ 2,59	\$ 0,00
2do trimestre	\$ 5,03	\$ 2,47	\$ 0,4	\$ 0,00
3er trimestre	\$ 3,02	\$ 3,30	\$ 1,11	\$ 0,33
4to trimestre	\$ 2,58	\$ 2,77	\$ 2,59	\$ 1,85
2017				
1er trimestre	\$ 3,30	\$ 2,75	\$ 2,27	\$ 0,78
2do trimestre	\$ 2,83	\$ 2,65	\$ 2,27	\$ 0,00
3er trimestre	\$ 3,14	\$ 3,44	\$ 2,78	\$ 0,16
4to trimestre	\$ 3,34	\$ 2,49	\$ 2,70	\$ 0,00

Elaborado Sharon Bayas

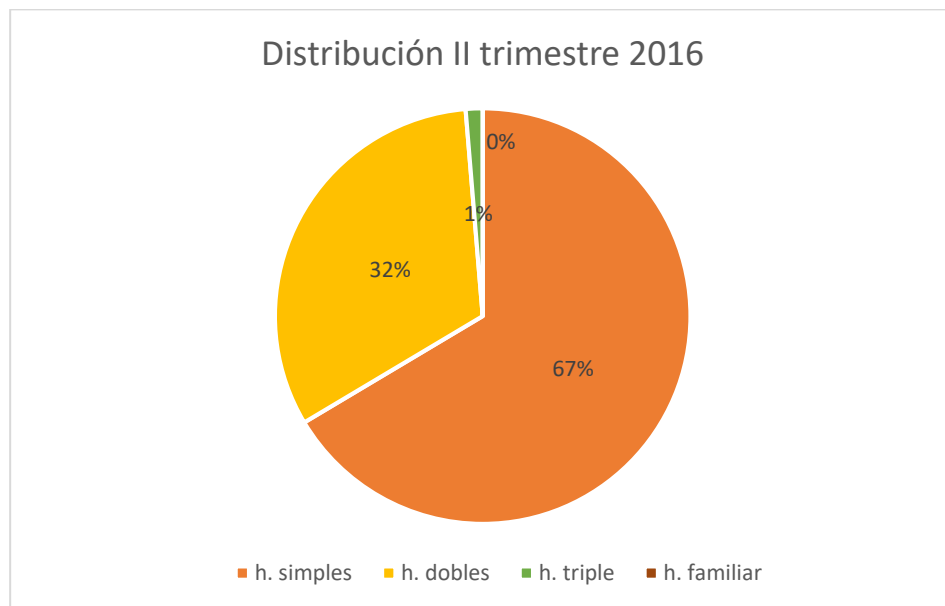
A continuación, se mostrarán gráficos trimestrales de cada año, los cuales muestran el número de habitaciones utilizadas en el periodo, la cantidad de ingresos totales obtenidos por trimestre, por tipo de habitación y el porcentaje de ocupación de acuerdo a cada tipo de las mismas.

Gráfico 1, distribución I trimestre 2016



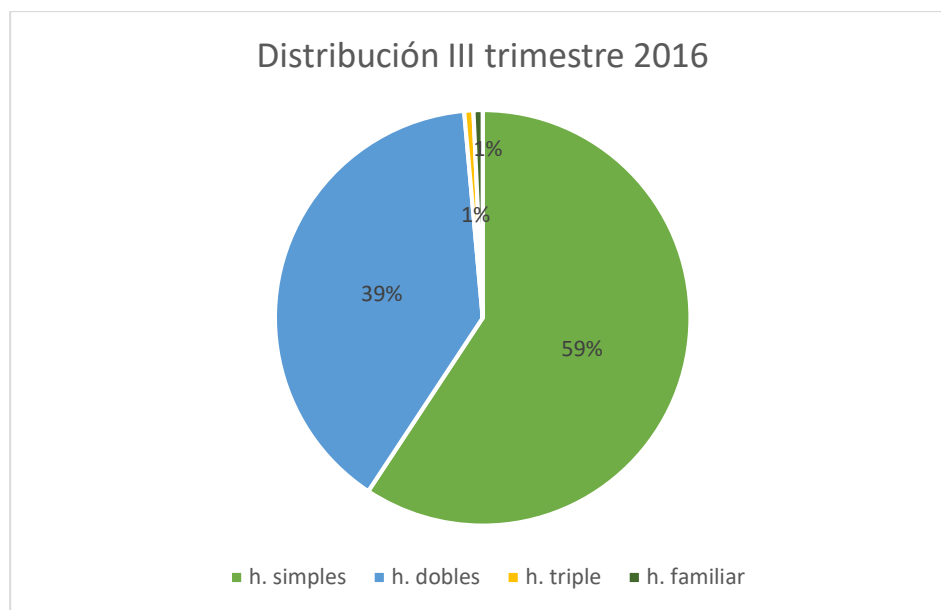
Elaborado por Sharon Bayas

Gráfico 2, distribución II trimestre 2016



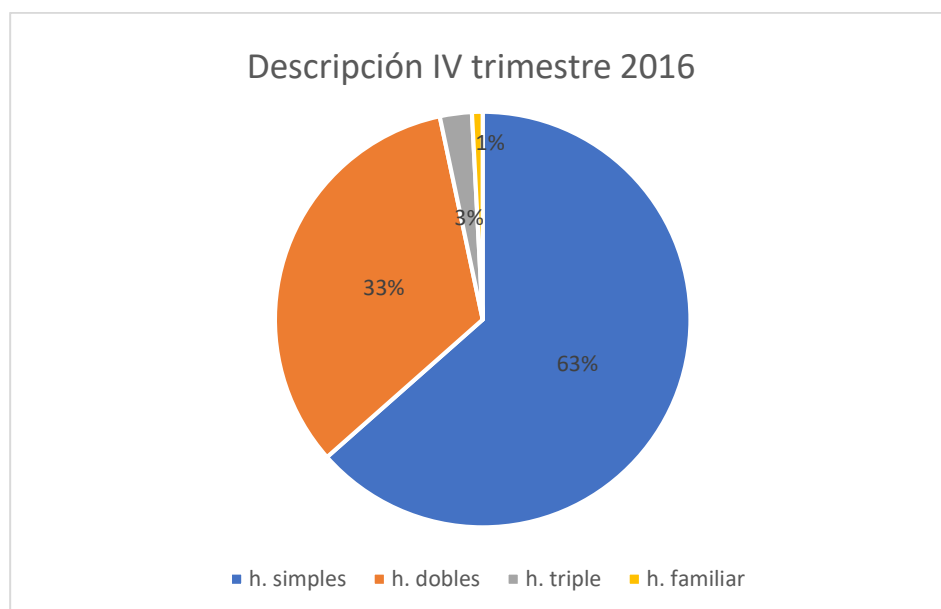
Elaborado Sharon Bayas

Gráfico 3, distribución III trimestre 2016



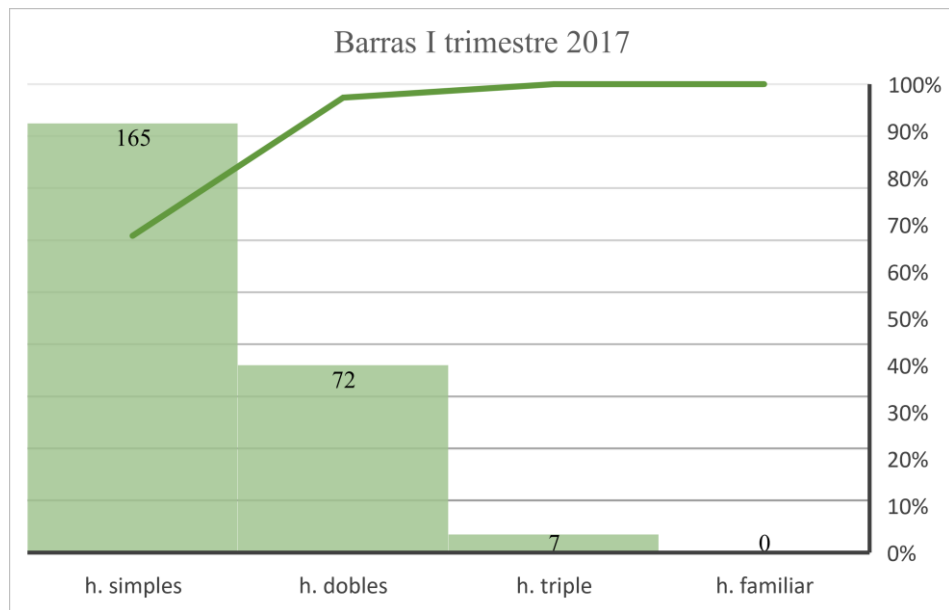
Elaborado por Sharon Bayas

Gráfico 4, descripción IV trimestre 2016



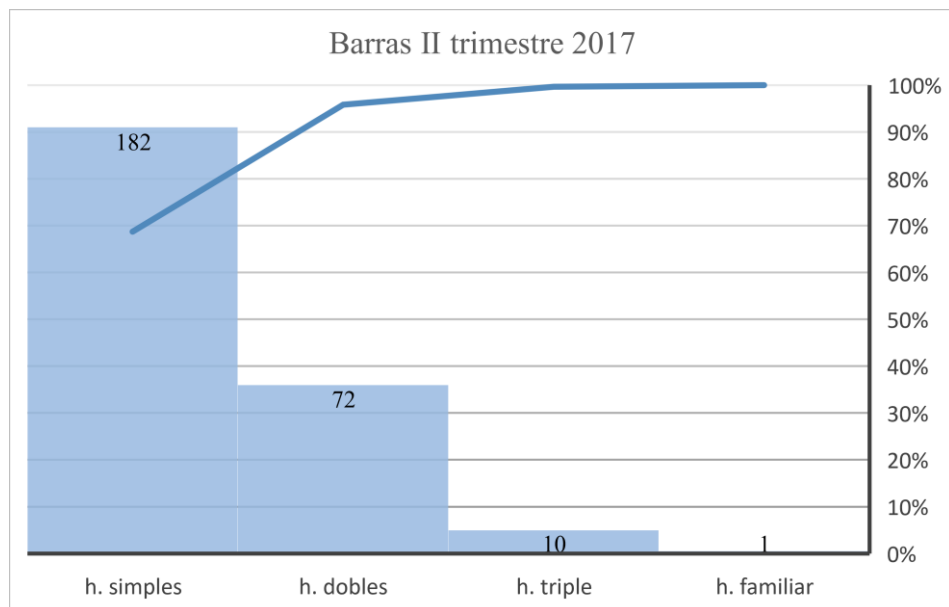
Elaborado por Sharon Bayas

Gráfico 5, barra I trimestre 2017



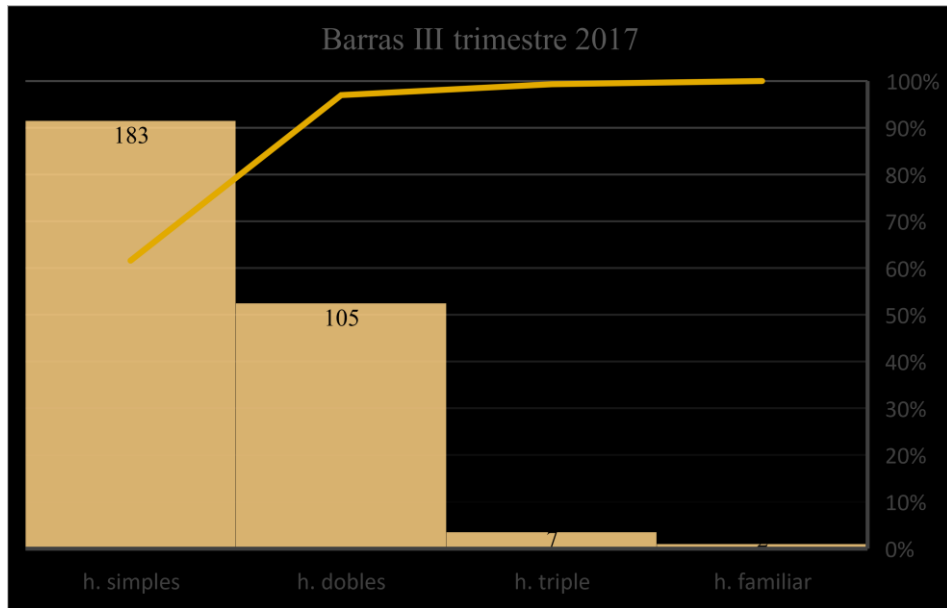
Elaborado por Sharon Bayas

Gráfico 6, barra II trimestre 2017



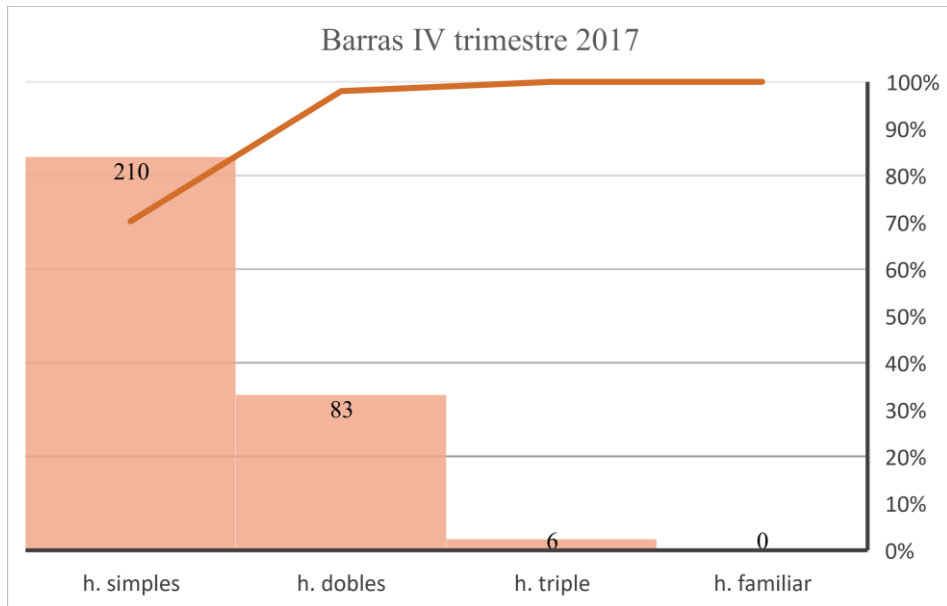
Elaborado por Sharon Bayas

Gráfico 7, barra III trimestre 2017



Elaborado por Sharon Bayas

Gráfico 8, barra IV trimestre 2017



Elaborado por Sharon Bayas

Con estos gráficos mostrados se realizarán las siguientes comparaciones:

En el primer trimestre del año 2016 versus el mismo periodo del año 2017, se puede observar que, el ingreso total del año 2016 fue mayor al siguiente año con una diferencia de

\$1040, el cuál es significativo tomando en cuenta que es un hostel pequeño y que en la zona solo existen 2 hostales. Con relación a las habitaciones, las familiares en ambos años tienen 0% de ocupación. Las habitaciones triples se han mantenido ocupadas casi iguales 8 en el primer año y 7 en el segundo año; las habitaciones dobles y simples son siempre las más vendidas y éstas en el 2016 fueron más ocupadas que el otro año.

En el segundo trimestre de los años 2016-2017 el total de habitaciones vendidas fueron de 152 y 265; mientras que, las ganancias totales fueron \$2216 y \$3804 respectivamente.

El tercer trimestre de ambos años que son las temporadas de vacaciones en la Sierra y Oriente, es el segundo trimestre más vendido en el año 2016 pero en el siguiente año el primer trimestre es el más vendido. El ingreso total de las habitaciones simples en el año 2016 fue \$2084 y en el año 2017 fueron \$2197, en las habitaciones dobles las ganancias fueron de \$1896 y \$1854 respectivamente, mientras que en la triple y familiar la ocupación es muy baja y entre ambos tipos suman \$120 en el año 2016 y \$307 en el siguiente año.

En el último trimestre de estos dos años analizados, el año 2016 es uno de los trimestres más bajos, con apenas 241 habitaciones vendidas en total, mientras que, en el año 2017 es el más alto, pero solo en número de habitaciones, esto se debe a que los ingresos más altos los tiene el tercer trimestre, esto indica que a pesar de haber una mayor demanda de habitaciones los precios ofrecidos fueron más bajos.

En el año 2016 el porcentaje de habitaciones utilizadas fueron las siguientes: habitaciones simples 67%, dobles 32%, triple 1% y familiar 0% y en el siguiente año los valores fueron los siguientes: habitaciones simples 69%, dobles 27%, triple 4% y familiar 0%. Si se analiza y se realiza una comparación de una manera anual se puede determinar que, el promedio anual de habitaciones vendidas en el año 2016 fue de 245 y en relación al año 2017 el promedio fue de 276; a penas 31 habitaciones de diferencia. Si el hostel Damaris tiene 17 habitaciones y esto se multiplica por el número de habitaciones disponibles en el año se obtiene:

$$\text{Total habitaciones anuales disponibles} = 17 * 360 = 6120 \text{ habitaciones}$$

Se multiplica por 360 para tomar en cuenta las habitaciones bloqueadas por mantenimiento o cualquier imprevisto que tenga las mismas; además el hostel opera todos los días del año. De las 6120 habitaciones disponibles anualmente, en el año 2016 se

ocuparon 980 y en el 2017 fueron 1105 habitaciones, la diferencia es de 125, lo cual es relevante, el hostel va en incremento que es lo ideal en cada empresa; pero aun así es sumamente bajo. La ocupación fue del 16,01% en el 2016 y 18,06% en el año siguiente la diferencias apenas es de 2,05%.

El ingreso promedio trimestral del hostel en el primer año fue de \$3678,75 y en el año 2017 fue de \$ 3999,75. Analizándolo de todos los puntos en el año 2017 las ventas se incrementaron a nivel general, a pesar que en algunos trimestres hayan bajado en este año.

### **3.2. Forecast**

El *forecast* es una herramienta indispensable en la industria hotelera, se la puede analizar meticulosamente para saber cómo debe actuar el establecimiento hotelero en los meses siguientes. Es “la gestión de la demanda con el carácter a futuro; la previsión de la demanda o lo que se va a tener”. Para analizar la demanda primero se debe estudiar los datos históricos y realizar comparaciones de los años pasados en las mismas fechas o periodos, así se puede saber si el año presente ha subido, bajado o ha mantenido los índices en relación al anterior; una vez determinado cómo ha sido el comportamiento de la demanda, se puede proceder a analizar cuál ha sido el factor y si se han tomado o no buenas decisiones para que la demanda se presente de tal manera en el año en curso (Hereter, 2015).

El *forecast* es una de las maneras para aumentar la duración de la estancia en el hotel y conocer la demanda aproximada que el establecimiento tendrá en dicho periodo; el pronóstico en un hotel es muy importante, esto permite mostrar los posibles ingresos que se pueden generar. Dentro de esta herramienta se encuentra el *bottom-up*, que es un pronóstico de llegadas por varios tipos de: categorías de tarifas, tiempo de estadía y un pronóstico general del alojamiento. Si la demanda del hotel es relativamente estable en los años analizados, los pronósticos serán de bajo costo, pero si la misma es muy inestable los porcentajes de ocupación deben ser actualizados y analizados constantemente; con ello se aumenta el tiempo invertido para estudiar y pensar en estrategias de mejoras y un análisis de arriba para abajo es lo que más acerca al *bottom up* (Weatherford, Kimes, & Scott, 2001).

Según Thompson existen 8 pasos los cuales él se enfoca para determinar la demanda del cliente durante la aplicación de *forecast*.

- Naturaleza del trabajo
- Factores que generan el trabajo
- Mano de obra variante en el tiempo
- Turnos de trabajo
- *Forecast* de las temporadas
- Reducir la variabilidad en cada periodo
- Revisión constante del *forecast*
- Definir periodos de tiempo para cada actividad

(Thompson, 1998).

El *forecast* “es el proceso de organizar información acerca de fenómenos pasados con el objetivo de predecir el futuro”. Existen dos métodos de esta herramienta; el cualitativo y el cuantitativo. El primero se trata sobre los juicios de valor analizados por expertos sobre el tema, es decir las bases del *forecast* hotelero, sin necesidad de datos históricos; mientras que, el cuantitativo habla de organizar la información pasada sobre cierto fenómeno en particular, utilizando cálculos y analizando los porcentajes, este método asume que ciertos valores o elementos presentados en dicho periodo analizado serán una constante en el futuro (Frechtling, 2011).

### **3.3.Descripción del mercado**

Desde la perspectiva de la materia del marketing, el mercado se lo puede definir como “la relación del producto o servicio y el espacio donde se producen las actividades comerciales entre la demanda y la oferta” (Escudero, 2014). El mercado es, por lo tanto, el espacio físico o virtual donde acontece un fenómeno basado en ceder bienes y servicios a cambio de un valor monetario, los cuales, deben satisfacer las necesidades y exigencias de los consumidores. En el mercado se debe tomar en cuenta los pros y los contras, es decir, las oportunidades y amenazas que en este puedan aparecer; para ello se deben establecer ciertas estrategias, habilidades o planes para poder marcar la diferencia en esta noción de mercado, para así lograr enfocarse de una manera u otra en que segmento del mercado se va a trabajar o a desempeñar. (Escudero, 2014).

Para empezar con la segmentación se debe definir los conceptos básicos y los ejes principales. El segmento de mercado se lo expresa como “un grupo de individuos u organizaciones que comparten una o más características de necesidades ya sean productos o servicios relativamente similares” (Charles Lamb, Joseph Hair & Carl McDaniel, 2011). En esta rama del marketing es necesario realizar estrategias para marcar diferencias y así sobre salir del resto, haciéndolo de forma más competitiva e imponiéndose de esta manera en el mercado; hay que tomar en cuenta que estas estrategias deben ser minuciosamente pensadas para que aumente la demanda y mejore la oferta (Charles Lamb, Joseph Hair & Carl McDaniel, 2011).

La segmentación del mercado es la identificación de rasgos en común de los futuros clientes o de los cuales se desea llegar con el producto, para realizar esta segmentación es indispensable y preciso trabajar con el marketing mix, el mismo que está compuesto por las 4 P's las cuales son producto, plaza, promoción y precio, a continuación, se detallarán cada una de ellas.

**Producto:** es el primer paso, puesto que se debe tener claro e identificar qué es exactamente lo que se ofrece a los consumidores, y que necesidad cumple con la satisfacción del producto o servicio que se está dando a conocer, y con ello poder generar sentido de preferencia hacia lo ofertado, es decir, por qué eligen tal producto en vez de otro por parte de la competencia. Es un intercambio de producto por dinero (Soriano, 1991).

**Plaza:** el servicio o producto debe ser ubicado de forma estratégica, en los correctos lugares para el consumo del mismo, estos deben facilitar la llegada de información a los clientes y que esté al alcance o disposición de los usuarios. En la plaza están incluidos los canales de distribución, logística, variedad y disponibilidad del servicio o producto. (Charles Lamb, Joseph Hair & Carl McDaniel, 2011).

**Promoción:** es un incentivo de corto tiempo de duración para el público, el cual permite generar estímulos para incrementar las ventas y dando vida a los productos o servicios, por lo tanto, también aumentarían las ganancias; aquí se incluye e interviene la publicidad, así como los patrocinios, marketing, cupones de descuentos, tarifas especiales, entre otros, y todo aquello que ayude a la promoción y mejora de las ventas (Jaime Rivera & Dolores Vigaray, 2002).

**Precio:** es el valor monetario que el usuario debe pagar para lograr obtener los servicios o productos deseados; el precio es lo que le hace competitivo a un objeto

determinado, la variable del precio es muy sensible a la curva de la demanda, esta es muy dinámica, porque sí aumenta el precio, la demanda por lo tanto va a decrecer, sin embargo, sí el precio se reduce, la demanda va a aumentar. De las 4 P's el precio es el término que puede ser cambiado con mayor facilidad, debido a que tiende a ser más flexible con relación a la demanda existente. (Isabel Díaz, Francisco Roldán & Enrique Díez, 2013).

### **3.4.Precios y Tarifas**

Muchas veces la errónea utilización de los términos trae malos entendidos, a continuación, se detallará algunos, que son claves en la hotelería.

**Precio:** es la cantidad neta sin ganancia alguna (Real Academia de la Lengua Española). Según Kotler & Armstrong el precio es “la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el bien o servicio”. El precio depende de la oferta de demanda; el precio del bien es muy importante porque depende de éste las decisiones de los compradores y con ello la productividad del negocio, así sea un aumento mínimo en el precio, la rentabilidad subirá significativamente (Kotler & Armstrong, 2012).

**Valor:** es el cálculo que hace el consumidor sobre el nivel de satisfacción que generará el producto o servicio para cubrir su necesidad; es el nivel de utilidad que tienen las cosas para generar bienestar o placer al ser humano (Philip Kotler, John Bowen & James Makens, 1997).

**Tarifa rack o mostrador** es la que se le ofrece a los clientes, indica la más alta que puede cobrar el establecimiento incluyendo impuestos, generalmente se establecen tarifas diferentes para los distintos tipos de temporadas alta, media, baja (Navarro, 2008). Para la fijación de tarifas se debe considerar los costos operacionales del establecimiento, así como el precio por huésped y tipo de habitación; cada año la tarifa rack debe ser registrada con la autoridad Nacional de Turismo (Reglamento de alojamiento turístico 20150024-A, 2016). Existen varios tipos de tarifas, las cuales están enfocadas a distintas clases, entre esas están:

**Tarifa contrato:** son contratadas por intermediadores turísticos.

**Tarifa siesta:** para clientes que solo utilizan por horas la habitación.

Tarifa desk: circunstancias de ocupación a última hora.

Tarifa tripulaciones líneas aéreas.

Tarifa grupos.

Tarifa convenciones, seminarios.

Tarifas organismos oficiales

### **3.5.Revenue vs Yield management**

Yield: fue creado en Estados Unidos por las aerolíneas del país en la década de los 70. “Es la gestión del índice de rentabilidad, optimizando ingresos por cada pasajero, por cada milla volada por el número de plazas vendidas”. Tiene por objetivo maximizar los ingresos en base a los precios (Hereter, 2015). El Yield se relaciona más con el tipo y nivel de producción de la empresa.

Revenue: nace con el desarrollo del Yield. El revenue management es la gestión de ingresos del hotel y tienen como objetivo incrementar el Revpar (Hereter, 2015). Esta herramienta se la empieza a desarrollar a finales de la década de 1980, tiene como función controlar los precios, esto impide vender las habitaciones a tarifas muy bajas o peor aún menores de lo mínimo requerido. Cuando son temporadas de mayor demanda y se sabe que el hotel tendrá una ocupación alta, las ventas directas deben ser lo primordial, al igual que cobrar tarifas rack en su mayoría; mientras que en temporadas bajas lo mejor es trabajar con tarifas lineales (Fernández, 2014).

## **4. CAPÍTULO IV**

### **4.1. Adquisición de los productos de alimentos y bebidas**

La mayoría de alimentos del restaurante son adquiridos al por mayor en el Mercado Municipal la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, como son los diferentes tipos de carnes, frutas, carbohidratos y vegetales; unos pocos alimentos son cultivados en el terreno de la dueña del restaurante por ejemplo yuca, limones, verde y naranjas.

Una vez comprados todos los alimentos son transportados en los buses interprovinciales, los cuales no son aptos para traer alimentos perecibles, aquellos que son poco durables (Real Academia de la Lengua Española, s.f.). El viaje de Santo Domingo de los Tsáchilas a Pacto es de 2 horas y 30 minutos a 3 horas; tiempo suficiente para que los alimentos que necesitan refrigeración se empiecen a descomponer. Los alimentos perecibles son muy sensibles a los cambios de temperatura, presión o humedad, puesto que exigen bacterias en el medio ambiente (Mckee, 2003).

El transporte de alimentos es un tema delicado y se debe cumplir las normas con la mayor rigurosidad posible; en el caso de las carnes y huevos, por el nivel de ph y alto contenido de proteínas, siendo este un sitio idóneo para la proliferación de bacterias. Estos productos deben permanecer en congelación y refrigeración después de haber sido procesados y de igual manera durante su transportación hasta llegar al lugar de destino; sin embargo en este restaurante sucede lo contrario, los alimentos son adquiridos congelados pero al momento de llegar a Pacto están casi totalmente descongelados y lo que hacen es volverlos a congelar, pero no toman en cuenta que en ese transcurso ya se produjeron proliferaciones de bacterias (Mckee, 2003).

En el caso de los alimentos no perecibles no hay problema alguno, algunas frutas para los jugos son compradas en la zona, estos gracias a su excelente ubicación geográfica, se pueden cosechar ciertos productos como la caña, plátano, fréjol, zapallo, hortalizas, naranjilla, guayaba, papaya, guanábana, entre otros (El telégrafo, 2017).

### **4.2. Generación de recetas estándar**

Se analizará el costo promedio ponderado, el cual tiene tres indicadores, menos de 30% significa que es poca la cantidad de comida que se presenta en el plato o los precios de

los alimentos son muy altos; entre 30% a 35% la receta estándar está bien y mayor a 35% significa que los precios de los alimentos son muy bajos o que se sirve mucha comida en el plato (Trujillo, 2014).

A continuación, se detallarán las recetas estándar de cada uno de los platos que ofrece el restaurante, empezando así por los 6 platos a la carta, seguido de los desayunos y al último los almuerzos, los cuales no son variados y solo las sopas, menestras y ensaladas son las que cambian, mientras que, los platos fuertes son lo mismo todos los días, compuestos por pollo, carne o pescado.

Tabla 19, R.E. tilapia frita

<b>Nombre del plato</b>		Tilapia frita		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
patacones	u	2	0,15	0,3
arroz	lb	2	0,21	0,42
lenteja	lb	0,5	0,5	0,5
pescado	lb	2,13	4,5	9,57
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
cebolla	u	1	0,1	0,1
tomate	u	2	0,11	0,22
pimiento	u	1	0,03	0,03
			<b>Subtotal</b>	\$ 11,34
			<b>10% desp.</b>	\$ 1,13
			<b>Costo total</b>	\$ 12,47
			<b>Costo U.</b>	\$ 2,08
			<b>30% gana.</b>	\$ 6,93
<b>Preparación:</b>				
marinar el pescado con especias y limón				
aplastar el verde, freír los patacones				
realizar un refrito para cocinar la lenteja para la menestra				
preparar el arroz				
ensalada fresca del día con varios ingredientes				

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$2,08 / 6,93) * 100\% = 30\%$

Tabla 20, R.E. camarones apanados

<b>Nombre del plato</b> Camarones apanados				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
papas fritas	u	8	0,04	0,32
arroz	lb	2	0,21	0,42
fréjol	lb	0,5	1,25	0,66
camarones	gr	282	4,25	2,66
apanadura	gr	200	1	0,50
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
tomate	u	2	0,11	0,22
pimiento	u	1	0,03	0,03
aguacate	u	2	0,25	0,5
			<b>Subtotal</b>	\$ 5,61
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,56
			<b>Costo total</b>	\$ 6,17
			<b>Costo U.</b>	\$ 1,03
			<b>30% gana.</b>	\$ 3,43
<b>Preparación:</b>				
marinar los camarones al gusto, pasarlos por apanadura y freírlos				
cortar y freír las papas				
realizar un refrito para cocinar al fréjol para la menestra				
preparar el arroz				
ensalada fresca del día con varios ingredientes				

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,03 / 3,43) * 100\% = 30\%$

Tabla 21, R.E. camarones ajillo

<b>Nombre del plato</b>		Camarones al ajillo		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
yuca	lb	1	0,16	0,16
arroz	lb	2	0,21	0,42
camarones	gr	282	4,25	2,66
crema de leche	ml	200	1,52	1,52
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
ajo			0,05	0,05
pimiento	u	1	0,03	0,03
lechuga	gr	100	0,5	0,07
zanahoria	u	3	0,1	0,3
			<b>Subtotal</b>	\$ 5,41
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,54
			<b>Costo total</b>	\$ 5,95
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,99
			<b>30% gana.</b>	\$ 3,31
<b>Preparación:</b>				
marinar los camarones y salteados				
cortar y freír las yucas				
preparar el arroz				
en salada fresca del día con varios ingredientes				

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,99 / 3,31) * 100\% = 29,9\%$

Tabla 22, R.E. filete de pescado

<b>Nombre del plato</b>		Filete de pescado		
<b>Área:</b> Cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
verde	u	2	0,15	0,3
arroz	lb	2	0,21	0,42
lenteja	lb	0,5	1	0,5
pescado	lb	1,5	3	2,55
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
cebolla	u	1	0,1	0,1
tomate	u	2	0,11	0,11
pimiento	u	1	0,03	0,03
			<b>Subtotal</b>	\$ 4,21
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,42
			<b>Costo total</b>	\$ 4,63
			<b>Costo U</b>	\$ 0,77
			<b>30% gana.</b>	\$ 2,57
<b>Preparación:</b>				
marinar el pescado con especies y limón				
aplastar el verde, freír los patacones				
realizar un refrito para cocinar la lenteja para la menestra				
preparar el arroz				
ensalada fresca del día con varios ingredientes				

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,77 / 2,57) * 100\% = 29,96\%$

Tabla 23, R.E. churrasco

<b>Nombre del plato</b>		Churrasco		
<b>Área:</b> Cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
papas fritas	u	8	0,04	0,32
arroz	lb	2	0,21	0,42
huevo	u	6	0,15	0,9
carne	gr	438	2,5	2,41
aceite			0,1	0,1
aguacate	u	2	0,25	0,5
remolacha	u	1	0,13	0,13
zanahoria	u	2	0,1	0,2
sal			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	\$ 5,13
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,51
			<b>Costo total</b>	\$ 5,64
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,94
			<b>30% gana.</b>	\$ 3,14
<b>Preparación:</b>				
condimentar la carne al gusto				
freír los huevos				
preparar el arroz				
ensalada con varios ingredientes				
cortar y freír las papas				

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,94 / 3,14) * 100\% = 29,94\%$

Tabla 24, R.E. caldo gallina de campo

<b>Nombre del plato</b>		Caldo de gallina de campo		
<b>Área:</b> Cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	438	1,2	1,16
fideo	gr	125	0,88	0,28
papas	u	6	0,04	0,24
apio			0,05	0,05
cubo maggi	u	1	0,1	0,1
cebolla blanca	u	1	0,08	0,08
sal			0,05	0,05
perejil			0,03	0,03
pimienta			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	\$ 2,04
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,20
			<b>Costo total</b>	\$ 2,24
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,37
			<b>30% gana.</b>	\$ 1,25
<b>Preparación:</b>				
cocinar el pollo y condimentar al gusto el caldo				
pelar, cocinar las papas				
colocar el fideo				
rectificar				

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,37 / 1,25) * 100\% = 29,6\%$



Tabla 26, R.E. desayuno completo pollo

<b>Nombre del plato</b> Desayuno completo seco de pollo				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
perejil			0,05	0,05
cebolla paiteña	u	2	0,1	0,2
comino			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
arroz	lb	2	0,21	0,42
pollo	gr	438	1,2	1,16
sal			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
tomate	gr	600	0,11	0,44
pimienta			0,05	0,05
desayuno continental				4,13
			<b>Subtotal</b>	6,7
			<b>10% desp.</b>	0,67
			<b>Costo total</b>	7,37
			<b>Costo U.</b>	1,23
			<b>30% gana.</b>	4,09
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito con cebolla, pimiento, tomate				
cocinar el pollo y condimentar				
preparar el arroz				
cortar el tomate en rodajas				
acompañar con el desayuno continental				

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,23 / 4,09) * 100\% = 30,07\%$

Tabla 27, R.E. desayuno continental carne

<b>Nombre del plato</b>		Desayuno completo seco de carne		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
perejil			0,05	0,05
cebolla paiteña	u	2	0,1	0,2
comino			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
arroz	lb	2	0,21	0,42
carne	gr	438	2,5	2,41
sal			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
tomate	gr	600	0,33	0,44
pimienta			0,05	0,05
desayuno continental				4,13
			<b>Subtotal</b>	7,95
			<b>10% desp.</b>	0,80
			<b>Costo total</b>	8,75
			<b>Costo U.</b>	1,46
			<b>30% gana.</b>	4,86
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito con cebolla, pimiento, tomate				
condimentar la carne y mezclar con el refrito				
preparar el arroz				
cortar el tomate en rodajas				
acompañar con el desayuno continental				

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,46 / 4,86) * 100\% = 30,04\%$

Tabla 28, R.E. desayuno majado

<b>Nombre del plato</b>		Majado		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
verde	u	5	0,15	0,75
queso	gr	300	3,65	2,77
huevo	u	12	0,15	1,8
café	ml	1200	3,70	0,47
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 5,99
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,59
			<b>Costo total</b>	\$ 6,59
			<b>Costo U.</b>	\$ 1,10
			<b>30% gana.</b>	\$ 3,66
<b>Preparación:</b>				
cocinar el verde con sal y aplastarlo				
condimentar al gusto				
rayar el queso				
freír los huevos				

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,10 / 3,66) * 100\% = 30\%$

Almuerzos

Tabla 29, R.E. sopa de sancocho

<b>Nombre del plato</b>		almuerzo sancocho con carne		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
choclo	u	1	0,5	0,5
yuca	lb	1	0,16	0,16
verde	u	1	0,15	0,15
hueso de carne	lb	1	1,7	1,7
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
ajo			0,05	0,05
cebolla paiteña	u	0.5	0,1	0,1
pimiento	u	0.5	0,03	0,03
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 2,99
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,30
			<b>Costo total</b>	\$ 3,29
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,55
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito con la cebolla paiteña, pimiento y ajo				
incorporar agua junto con la carne y el choclo				
cortar en pedazos pequeños la yuca y el verde e incorporarlos				
agregar sal y pimienta al gusto y rectificar				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 30, R.E. carne frita

<b>Nombre del plato</b> almuerzo carne frita				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
arroz	lb	2	0,21	0,42
fréjol	lb	0,5	0,63	0,63
zanahoria	u	2	0,1	0,2
pepinillo	u	1	0,05	0,05
cilantro			0,05	0,05
carne	gr	438	2,5	2,41
comino			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
tomate	u	1	0,11	0,11
cebolla paiteña	u	1	0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 4,22
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,42
			<b>Costo total</b>	\$ 4,64
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,77
<b>Preparación:</b>				
condimentar la carne con sal, pimienta y comino				
realizar el refrito para la menestra, agregar el fréjol				
repicar cilantro para la ensalada y la menestra				
cortar en rodajas la zanahoria y el pepinillo				
cocinar el arroz				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 31, total \$ almuerzo 1

	<b>Costo U</b>
sancocho de carne	0,55
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	1,32
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,40

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,32 / 4,40) * 100\% = 30\%$

Tabla 32, R.E. pescado

<b>Nombre del plato</b> almuerzo pescado				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
verdes	u	2	0,15	0,3
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
limón	u	3	0,07	0,21
pescado	lb	1,5	3	4,5
cebolla paiteña	u	1	0,1	0,1
tomate	u	1	0,11	0,11
perejil			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 5,47
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,55
			<b>Costo total</b>	\$ 6,02
			<b>Costo U.</b>	\$ 1,00
<b>Preparación:</b>				
marinar el pescado con sal, pimienta y limón				
cortar el verde en pequeños pedazos, aplastarlos y freírlos				
encurtir la cebolla, para hacer la ensalada con tomate y perejil				
freír el pescado				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 33, total \$ almuerzo 1.2

	<b>Costo U</b>
sancocho de carne	0,55
pescado	1,00
<b>Subtotal</b>	1,55
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 5,17

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,55 / 5,17) * 100\% = 29,98\%$

Tabla 34, R.E. pollo al horno

<b>Nombre del plato</b> almuerzo pollo al horno				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
arroz	lb	2	0,21	0,42
pollo	gr	438	1,2	1,16
orégano			0,05	0,05
mantequilla	gr	60	4,12	0,26
lenteja	lb	0,5	0,5	0,5
tomate	u	1	0,11	0,11
cebolla paitaña	u	1	0,1	0,1
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
cilantro			0,05	0,05
rábanos	gr	139	0,5	0,11
brócoli	gr	239	0,5	0,25
			<b>Subtotal</b>	\$ 3,11
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,31
			<b>Costo total</b>	\$ 3,42
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,57
<b>Preparación:</b>				
adobar el pollo con mantequilla, orégano y pimienta				
preparar el arroz				
realizar el refrito para la menestra				
cortar en rodajas y trocear el brócoli				
repicar el cilantro y color en la menestra y ensalada				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 35, total \$ almuerzo 1.2

	<b>Costo U</b>
sancocho de carne	0,55
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	1,12
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,73

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,12 / 3,73) * 100\% = 30\%$

Tabla 36, R.E. sopa de menestrón

<b>Nombre del plato</b> almuerzo menestrón				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
fréjol	lb	1	1,25	1,25
hueso de carne	lb	1	1,7	1,7
fideo macarrón	gr	200	0,88	0,44
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
cebolla paiteña	u	0,5	0,1	0,1
albaca			0,1	0,1
ajo			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 3,89
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,39
			<b>Costo total</b>	\$ 4,28
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,71
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito con la cebolla paiteña y cebolla blanca				
incorporar agua junto con la carne y el fréjol				
colocar los fideos				
condimentar al gusto y agregar hojas de albaca				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 37, total \$ almuerzo 2

	<b>Costo U</b>
sopa de menestrón	0,71
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	1,48
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,93

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,48 / 4,93) * 100\% = 30\%$

Tabla 38, total \$ almuerzo 2.1

	<b>Costo U</b>
sopa de menestrón	0,71
pescado	1,00
<b>Subtotal</b>	1,71
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 5,7

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,71 / 5,7) * 100\% = 30\%$

Tabla 39 total \$ almuerzo 2.2

	<b>Costo U</b>
sopa de menestrón	0,71
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	1,28
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,27

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,28 / 4,27) * 100\% = 29,98\%$

Tabla 40, R.E. sopa de gapicho

<b>Nombre del plato</b> almuerzo sopa gapicho				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
carne de chanco	lb	1	2,2	2,2
verde	u	1	0,15	0,15
yuca	lb	1	0,16	0,16
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
cilantro			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 2,91
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,29
			<b>Costo total</b>	\$ 3,20
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,53
<b>Preparación:</b>				
hervir el agua y colocar la carne de chanco				
incorporar aliños al				
gusto				
cortar la yuca y el verde en pedazos pequeños				
repicar el cilantro e incorporarlos				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 41 total \$ almuerzo 3

	<b>Costo U</b>
sopa gapicho	0,53
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	1,3
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,33

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,3 / 4,33) * 100\% = 30\%$

Tabla 42, total \$ almuerzo 3.1

	<b>Costo U</b>
sopa gapicho	0,53
pescado	1,00
<b>Subtotal</b>	1,53
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 5,1

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,53 / 5,1) * 100\% = 30\%$

Tabla 43 total \$ almuerzo 3.2

	<b>Costo U</b>
sopa gapicho	0,53
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	1,1
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,67

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,1 / 3,67) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 44, R.E. sopa de bagre

<b>Nombre del plato</b> almuerzo sopa bagre				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pescado bagre	lb	1	2	2
choclo	u	1	0,5	0,5
verde	u	1	0,15	0,15
yuca	lb	1	0,16	0,16
maní	gr	200	1,39	1,39
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
pimiento	u	0,5	0,03	0,03
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 4,53
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,45
			<b>Costo total</b>	\$ 4,98
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,83
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito de cebolla con el achiote y el maní				
hervir agua e incorporar el pescado, yuca, verde y choclo				
todo en pedazos pequeños				
condimentar al gusto				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 45, total \$ almuerzo 5

	<b>Costo U</b>
sopa de bagre	0,83
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	1,6
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 5,33

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,6 / 5,33) * 100\% = 30\%$

Tabla 46 total \$ almuerzo 5.1

	<b>Costo U</b>
sopa de bagre	0,83
pescado	1,00
<b>Subtotal</b>	1,83
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 6,1

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,83 / 6,1) * 100\% = 30\%$

Tabla 47, total \$ almuerzo 5.2

	<b>Costo U</b>
sopa de bagre	0,83
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	1,4
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,67

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,4 / 4,67) * 100\% = 29,98\%$

Tabla 48, R.E. sopa viche de pescado

<b>Nombre del plato</b> almuerzo viche de pescado				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pescado	lb	1	3	3
sal			0,05	0,05
verde	u	1	0,15	0,15
vainita	gr	300	0,5	0,33
camote	u	2	0,13	0,26
maduro	u	2	0,13	0,26
zapallo	lb	1	0,5	0,5
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
pimienta			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
culantro			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	\$ 4,80
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,48
			<b>Costo total</b>	\$ 5,28
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,88
<b>Preparación:</b>				
condimentar el pescado				
hervir el agua y agregar el maduro, verde, zapallo, vainita				
repicar la cebolla y sal pimentar al gusto				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 49 total \$ almuerzo 6

	<b>Costo U</b>
viche de pescado	0,88
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	1,65
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 5,50

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,65 / 5,50) * 100\% = 30\%$

Tabla 50 total \$ almuerzo 6.1

	<b>Costo U</b>
viche de pescado	0,88
Pescado	1,00
<b>Subtotal</b>	1,88
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 6,27

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,88 / 6,27) * 100\% = 29,98\%$

Tabla 51, total \$ almuerzo 6.2

	<b>Costo U</b>
viche de pescado	0,88
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	1,45
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,83

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,45 / 4,83) * 100\% = 30\%$

Tabla 52, R.E. sopa de bola de verde

<b>Nombre del plato</b>		almuerzo sopa bola de verde		
<b>Área:</b> cocina caliente	<b>Fecha:</b>	<b># Pax:</b> 6		
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
hueso de carne	lb	1	2,5	2,5
verde	u	2	0,15	0,3
yuca	lb	1	0,16	0,16
arveja	gr	150	1,25	0,41
ajo			0,05	0,05
zanahoria	u	3	0,1	0,3
cebolla perla	u	1	0,1	0,1
col	gr	100	0,75	0,07
crema de leche	ml	200	1,52	1,52
carne	lb	1	2,5	2,5
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	\$ 8,01
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,80
			<b>Costo total</b>	\$ 8,81
			<b>Costo U.</b>	\$ 1,47
<b>Preparación:</b>				
preparar el refrito con ajo, cebolla				
hervir el agua e incorporar la col, crema de leche y la yuca				
cocinar el verde y preparar la carne junto con la arveja y zanahoria				
hacer bolas de verde y rellenarlas con la carne, arveja y zanahoria				
incorporar las bolas de verde y condimentar al				
justo				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 53 total \$ almuerzo 7

	<b>Costo U</b>
bola de verde	1,47
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	2,24
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 7,47

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$2,24 / 7,47) * 100\% = 29,98\%$

Tabla 54 total \$ almuerzo 7.1

	<b>Costo U</b>
bola de verde	1,47
pescado	1,00
<b>Subtotal</b>	<b>2,47</b>
<b>30% ganancia PVP</b>	<b>\$ 8,23</b>

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$2,47 / 8,23) * 100\% = 30\%$

Tabla 55 total \$ almuerzo 7.2

	<b>Costo U</b>
bola de verde	1,47
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	<b>2,04</b>
<b>30% ganancia PVP</b>	<b>\$ 6,80</b>

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$2,04 / 6,80) * 100\% = 30\%$

Tabla 56 R.E. consomé

<b>Nombre del plato</b> almuerzo consomé de pollo				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	lb	1	1,2	1,2
arveja	gr	200	1,25	0,55
zanahoria	u	1	0,1	0,1
arroz	gr	100	0,21	0,05
perejil			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
cubo maggi	u	1	0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 2,15
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,22
			<b>Costo total</b>	\$ 2,37
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,39
<b>Preparación:</b>				
hervir el agua con el pollo, condimentar, agregar el cubo maggi				
añadir las arvejas, zanahoria y arroz				
repicar el perejil				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 57 total \$ almuerzo 8

	<b>Costo U</b>
consomé de pollo	0,39
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	1,16
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,87

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,16 / 3,87) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 58, total \$ almuerzo 7.1

	<b>Costo U</b>
consomé de pollo	0,39
pescado	1,00
<b>Subtotal</b>	1,39
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,63

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,39 / 4,63) * 100\% = 30\%$

Tabla 59, total \$ almuerzo 7.2

	<b>Costo U</b>
consomé de pollo	0,39
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	0,96
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,20

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,96 / 3,20) * 100\% = 30\%$

Tabla 60 R.E. sopa de quinoa

<b>Nombre del plato</b> almuerzo quinoa				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
quinoa	lb	0,5	1,33	0,67
queso	gr	150	3,2	0,6
col	gr	100	0,75	0,07
papa	u	6	0,04	0,24
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
cebolla blanca	u	1	0,08	0,08
ajo			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 1,91
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,19
			<b>Costo total</b>	\$ 2,10
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,35
<b>Preparación:</b>				
preparar el refrito con el ajo y la cebolla				
agregar y hervir al agua, incorporar papas troceadas y col				
agregar la quinoa ya lavada				
sal y pimienta al gusto				
desmenuzar el queso y servir				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 61 total \$ almuerzo 8

	<b>Costo U</b>
sopa de quinoa	0,35
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	1,12
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,73

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,12 / 3,73) * 100\% = 30,03\%$

Tabla 62 total \$ almuerzo 8.1

	<b>Costo U</b>
sopa de quinoa	0,35
pescado	1,00
<b>Subtotal</b>	<b>1,35</b>
<b>30% ganancia PVP</b>	<b>\$ 4,50</b>

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,35 / 4,97) * 100\% = 30\%$

Tabla 63, total \$ almuerzo 8.2

	<b>Costo U</b>
sopa de quinoa	0,35
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	<b>1,06</b>
<b>30% ganancia PVP</b>	<b>\$ 3,53</b>

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,06 / 3,53) * 100\% = 30\%$

Tabla 64 R.E. sopa arroz de cebada

<b>Nombre del plato</b> almuerzo arroz de cebada				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
hueso de carne	lb	1	1,7	1,7
col	gr	100	0,75	0,07
papa	u	6	0,04	0,24
cebada	lb	0,5	0,8	0,4
cebolla blanca	u	1	0,08	0,08
ajo			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	\$ 2,74
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,27
			<b>Costo total</b>	\$ 3,01
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,50
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito con achiote, ajo y cebolla				
hervir el agua e incorporar la papa troceada, col, hueso de carne				
agregar la cebada previamente remojada				
sal y pimienta al gusto				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 65 total \$ almuerzo 8

	<b>Costo U</b>
arroz de cebada	0,5
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	1,27
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,23

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,27 / 4,23) * 100\% = 30\%$

Tabla 66 total \$ almuerzo 8.1

	<b>Costo U</b>
arroz de cebada	0,5
pescado	1,00
<b>Subtotal</b>	1,5
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 5,00

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,50 / 5) * 100\% = 30\%$

Tabla 67 total \$ almuerzo 8.2

	<b>Costo U</b>
arroz de cebada	0,5
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	1,07
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,57

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,07 / 3,57) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 68 R.E. sopa harina de haba

<b>Nombre del plato</b>		almuerzo harina de haba		
<b>Área:</b> cocina caliente	<b>Fecha:</b>	# Pax: 6		
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
papa	u	6	0,04	0,24
col	gr	100	0,75	0,07
hueso de carne	lb	1	1,7	1,7
cebolla blanca	u	1	0,08	0,08
mantequilla	gr	20	1,3	0,31
harina	lb	0,5	0,9	0,45
ajo			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	\$ 3,00
			<b>10% desp.</b>	\$ 0,30
			<b>Costo total</b>	\$ 3,30
			<b>Costo U.</b>	\$ 0,55
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito con la mantequilla				
tostar la harina con la mantequilla				
hervir agua y agregar la papa troceada, la col y el hueso de carne				
sal y pimienta al gusto				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 69 total \$ almuerzo 9

	<b>Costo U</b>
harina de haba	0,55
carne frita	0,77
<b>Subtotal</b>	1,32
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,40

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,32 / 4,40) * 100\% = 30\%$

Tabla 70 total \$ almuerzo 9.1

	<b>Costo U</b>
harina de haba	0,55
pescado entero	1,28
<b>Subtotal</b>	1,83
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 6,10

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,83 / 6,10) * 100\% = 30\%$

Tabla 71 total \$ almuerzo 9.2

	<b>Costo U</b>
harina de haba	0,55
pollo al horno	0,57
<b>Subtotal</b>	1,12
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,73

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,12 / 3,73) * 100\% = 30\%$

### 4.3.Propuesta de cambio de tarifas y análisis de los costos

Para establecer tarifas se debe realizar cambio en los precios y para esto la fijación de los mismos debe ser basada en varios aspectos. Uno de los factores a tomar en consideración, es el precio basado en el valor para el cliente, es decir se enfoca en la apreciación que los usuarios tienen hacia el bien, más no en los costos del vendedor; es por ello que el valor del producto debe justificar el precio de la compra, de esta manera la empresa podrá fijar los precios sin ningún problema basándose en los costos de fabricación y el margen de utilidad, convenciendo así a los compradores del valor del producto (Kotler & Armstrong, 2012).

Una vez realizadas las recetas estándar de los almuerzos, desayunos y platos a la carta, se puede observar que los precios de venta al público en el caso de los platos a la carta están siendo vendidos a buen precio, a excepción de la tilapia frita la cual es muy barata y el

porcentaje de ganancia es casi mínimo; según la receta estándar con la que se está trabajando el porcentaje de ganancia es de 30% en cada plato, pero en los almuerzos el 30% se lo suma al total, entre sopa y segundo. Éste porcentaje es con el que normalmente se recomienda para trabajar y lo recomienda el autor Carlos Trujillo; por otro lado, el precio de venta al público de los almuerzos es muy bajo, por lo que tienen varias opciones: deberían disminuir las cantidades de comida en el plato o buscar proveedores más baratos o aumentar el precio de venta al público de lo contrario no es rentable.

En el caso de los desayunos están correctamente costeados menos el completo de carne ya que el precio a la venta es muy bajo, por lo que se debería bajar las cantidades de comida del plato para que sea rentable. Con el menú cíclico quincenal se mejorarán las ventas ya que la variedad de los platos es interesante para el consumidor; actualmente en el restaurante la única variedad son las sopas, con 10 tipos diferentes, por otro lado, siempre existen los mismos 3 tipos de platos fuertes, carne, pollo y pescado, lo único que va variando son las menestras que son de fréjol, lenteja o garbanzo y las ensaladas que cambian a diario. La generación de recetas estándar es indispensable para el negocio ya que permite un mejor y correcto manejo de los costos, así se sabrá si el precio de venta al público de cada plato es el ideal y si cubre los costos de producción, mano de obra y ganancia.

Las tarifas que el hostel Damaris son distintas de acuerdo a los días, pero casi no son aplicadas correctamente; los precios son puestos al azar que incluso bajan a \$8 por adulto, esto se debe a que tienen competencia directa con un solo hostel de la zona, y piensan que el bajar de precio los hará más competitivos, lo cual es erróneo puesto que el hostel Damaris tiene categoría de 2 estrellas y son pocos los requerimientos que faltan para que alcance las 3 estrellas, mientras que el hostel La Cañita que es la competencia directa posee 1 estrella pero tiene muchos déficits y no ofrece piscina a su huéspedes.

Actualmente con las tarifas que mantiene el hostel éste anualmente logra mantenerse en el mercado, pero si se cumpliría con las tarifas previamente establecidas la rentabilidad será mucho mejor y más alta.

Tabla 72 tarifas del hostel

<b>Tarifas</b>	<b>adultos</b>	<b>niños -12 años</b>
entre semana	\$ 10	\$ 8
fines de semana	\$ 12	\$ 10
feriados	\$ 15	\$ 12

Elaborado por Sharon Bayas

#### **4.4. Establecer clientes potenciales**

Para establecer los clientes del hostel Damaris se debe enfocar claramente las similitudes de los usuarios, así como los gustos, preferencias y tiempo de estadía, con esto la publicidad y las ventas podrán ser efectuadas con mayor facilidad. En el mundo de la hotelería los segmentos de mercado caen en las siguientes categorías:

**Hombre de negocios:** son personas que realizan viajes por motivos de su trabajo, es decir viajes comerciales, industriales empresariales, entre otros. Estas personas por lo general se hospedan en hoteles que sean cadenas ya que éstos tienen su prestigio por la calidad de servicio e instalaciones, así como la cercanía a restaurantes, lugares de entretenimiento y a su sitio de trabajo (Duplan, 2006).

**Grupos de convenciones y seminarios:** estos turistas pueden ser tanto los de negocio como los de placer, muchas veces solicitan ciertos eventos en los salones del hotel para seminarios, conferencias, banquetes entre otras actividades. Cuando viajan en grupos la tarifa muchas veces disminuye. Además, cuando son viajes por ocio generalmente requieren áreas complementarias como: piscina, canchas, spa, etc (Duplan, 2006).

**Turista de placer:** son las personas que realizan sus viajes por ocio, por ejemplo, eventos culturales, deportivos y sociales. En esta categoría se incluye a los distintos tipos de turismo como son: aviturismo, turismo de aventura y ecoturismo. En este grupo el precio de la estadía por noche es muy importante y por ello buscan promociones que se ajusten a su presupuesto y que incluyan algunos tipos de tours; además la demanda es por temporadas y generalmente en época de vacaciones o feriados en donde la ocupación del establecimiento hotelero es más alta (Duplan, 2006).

**Otros:** en esta categoría se incluye tripulantes de cabina ya que su estadía es sumamente corta; empleados de construcción que permanecerán hasta que concluyan la obra (Duplan, 2006).

Después de todo lo expuesto y haber analizado el establecimiento hotelero, el segmento al cual va dirigido el hostel Damaris es: parejas o grupos de turistas nacionales que les guste salir de la rutina diaria de la ciudad o de su lugar habitual de domicilio y que disfruten de la naturaleza, el clima cálido y les apasione realizar diversas actividades al aire libre; estos grupos de turistas pueden ser estudiantes, trabajadores o amas de casa, que estén comprendidos en edades desde los 10 años hasta los 65 años y que tengan un poder adquisitivo medio, con unos ingresos mensuales aproximados por familia de al menos \$700 a \$900.

#### **4.5. Generación del menú cíclico quincenal**

El menú es la mezcla de productos y servicio, éste se basa en el cliente y por ende dependerá de los gustos y preferencias de los consumidores para elaborar y definir el menú del restaurante. La lista de los platos tenía otro nombre, en inglés se lo llamaba *bill off are*, en español minuta y en francés *menú*, en la antigüedad y en los inicios no se presentaba en la mesa, sino que la oferta consistía solo de dos entradas las cuales contenían de 10 a 40 variedades y eran expuestas en la entrada, antes que los pax ingresen y de ahí viene el nombre *entreé*. La teoría más acertada para la creación del menú es la siguiente. En 1541 el duque Henry de Brunswick leía un papel y cuando le preguntaron que era, él explicó que era una lista de los platos ofertados y de acuerdo a eso podía elegir correctamente de acuerdo a su apetito. Así las listas se fueron poniendo en cada mesa y cada vez se fueron reduciendo el tamaño (Morfin, 2007).

Existen varios tipos de comensales, a continuación, se detallarán sus características.

- Jóvenes. - generalmente demandan por comida simple, rápido y económico.
- Ejecutivos. - requieren de alimentos más elaborados y su presupuesto es más alto, pagan por el servicio.
- Personas mayores. - poseen disponibilidad de tiempo; el buen servicio y la buena comida lo valoran más.
- Mujeres. - desean comida que llame la atención, es decir variedad de colores, texturas y bajo en calorías.

(Durón, 2013).

Para la creación del menú se debe tomar en cuenta ciertos aspectos, así como son: la ubicación geográfica del restaurante, más aún si por su ubicación puede ofrecer alimentos

tradicionales de la zona o exóticos; tener un buen nivel de almacenamiento, es decir el stock de los alimentos es importante y más aún si el restaurante está localizado lejos de algún lugar de abastecimiento de alimentos; y generar un ambiente de confort con una buena decoración y limpieza es indispensable, con esto se puede generar expectativa en el cliente y aumentar los deseos de consumo. Dependiendo del restaurante y del tiempo de reunión que realicen de los comensales va de acorde el servicio, en el caso del restaurante con el cuál se está trabajando el servicio será el emplatado, éste es uno de los más sencillos porque el montaje individual del plato sale directamente de la cocina y debe ser servido siempre por la derecha y retirado por la izquierda (Durón, 2013).

En la ingeniería del menú existen puntos importantes y claves que siempre deben ser tomados en cuenta:

- La carta.- es la unión de varios platos, es decir el menú y cada plato es vendido uno individualmente del otro, en el caso de los almuerzos, se preparan de acuerdo a lo requerido del cliente, dependiendo de las opciones del día.
- Menú ejecutivo. - mantienen un precio estándar y son preparados para cierto número de personas, el menú posee pocas opciones entre las cuales están entrada, plato principal, postre y bebida.
- Menú cíclico. - es un menú fijo y ya establecido para un tiempo determinado, y una vez finalizado el ciclo se vuelve a repetir.

(Durón, 2013).

Para la elaboración de la carta se deben tomar en consideración ciertos aspectos como son:

- No debe ser sobrecargada.
- Debe poseer pocas páginas.
- Cada plato debe ser ubicado estratégicamente.
- No usar más de tres tipografías.
- Determinar el orden de la carta.
- Incluir el logotipo del restaurante.
- Incluir el nombre, dirección y teléfonos del restaurante.
- Precios por persona de cada plato.
- La carta no debe ser estática.
- Incluir un menú infantil.

- Los precios deberán estar a acorde a la temporada y la disponibilidad de los productos.

(Durón, 2013).

El menú cíclico quincenal que se presentará será de una sopa y tres opciones de platos fuertes diarios, ya que es así como el restaurante trabaja y el presentar dos opciones de sopas, no se puede abastecer en la cocina, además que muchas veces los clientes solo piden el plato fuerte.

DIA 1

Tabla 73 R.E. sopa de cabello de ángel

<b>Nombre del plato</b>		Cabello de ángel		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
fideo	gr	200	0,88	0,44
cubo maggi			0,1	0,1
sal				0,05
pimienta				0,05
perejil				0,05
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
achiote			0,1	0,1
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	0,89
			<b>10% desp.</b>	0,09
			<b>Costo total</b>	0,98
			<b>Costo U.</b>	0,21
<b>Preparación:</b>				
hacer el refrito con el achiote y la cebolla				
agregar agua, colocar los fideos y cubo maggi				
sal-pimentar al gusto				
agregar perejil				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 74 R.E. carne apanada

<b>Nombre del plato</b>		carne apanada		
<b>Área:</b> cocina caliente	<b>Fecha:</b>	<b># Pax: 6</b>		
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
carne	gr	438	2,5	2,41
apanadura	gr	200	1	0,8
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
brócoli	gr	200	0,5	0,21
chochos	gr	100	1,47	0,32
rábanos	gr	140	0,5	0,11
sal			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
limón	u	1	0,1	0,1
huevo	u	1	0,15	0,15
			<b>Subtotal</b>	4,67
			<b>10% desp.</b>	0,47
			<b>Costo total</b>	5,14
			<b>Costo U.</b>	0,86
<b>Preparación:</b>				
preparar el arroz				
condimentar la carne, pasarla por huevo				
pasarla por apanadura y freírla				
lavar los vegetales y cortarlas en trozos pequeños				
añadir sal, limón				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 75 total \$ cíclico 1

	<b>Costo U</b>
sopa cabello de ángel	0,21
carne apanada	0,86
<b>Subtotal</b>	1,07
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,57

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,07 / 3,57) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 76 R.E. pescado Damaris

<b>Nombre del plato</b> pescado Damaris				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pescado	lb	1,5	1,7	2,55
mostaza	gr	20	7,3	0,04
orégano			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
brócoli	gr	200	0,5	0,21
chochos	gr	100	1,47	0,32
rábanos	gr	140	0,5	0,11
			<b>Subtotal</b>	3,7
			<b>10% desp.</b>	0,37
			<b>Costo total</b>	4,07
			<b>Costo U.</b>	0,68
<b>Preparación:</b>				
adobar el pescado con mostaza, pimienta orégano y sal				
preparar el arroz				
lavar los vegetales, cortarlos en trozos pequeños				
añadir sal y limón				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 77 total \$ cíclico 1.2

	<b>Costo U</b>
sopa cabello de ángel	0,21
pescado Damaris	0,68
<b>Subtotal</b>	0,89
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 2,97

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,89 / 2,97) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 78 R.E. pollo en salsa

<b>Nombre del plato</b> pollo en salsa de champiñones				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	438	1,2	1,16
champiñones	gr	180	3,92	1,57
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
brócoli	gr	200	0,5	0,21
chochos	gr	100	1,47	0,32
rábanos	gr	140	0,5	0,11
harina	gr	40	0,35	0,03
leche	ml	200	0,67	0,15
mantequilla	gr	10	4,12	0,04
			<b>Subtotal</b>	4,01
			<b>10% desp.</b>	0,40
			<b>Costo total</b>	4,41
			<b>Costo U.</b>	0,74
<b>Preparación:</b>				
preparar el arroz				
sal pimentar el pollo				
mezclar la mantequilla con la harina y freírla				
preparar la salsa junto con los champiñones				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 79 total \$ cíclico 1.3

	<b>Costo U</b>
sopa cabello de ángel	0,21
pollo salsa champiñones	0,74
<b>Subtotal</b>	0,95
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,17

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,95 / 3,17) * 100\% = 29,97\%$

Día 2

Tabla 80 R.E. sopa sancocho de pescado

<b>Nombre del plato</b> sancocho de pescado				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
choclo	u	1	0,5	0,5
yuca	lb	1	0,16	0,16
verde	u	1	0,15	0,15
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
pescado	lb	1	1,7	1,7
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
agua	l	2,25	2,50	0,28
			<b>Subtotal</b>	3,14
			<b>10% desp.</b>	0,31
			<b>Costo total</b>	3,45
			<b>Costo U.</b>	0,58
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito con la cebolla y el achiote				
agregar agua, verde y yuca en pedazos pequeños				
agregar el choclo en pedazos junto con el				
pescado				
condimentar sal y pimienta al				
gusto				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 81, R.E. fritada

<b>Nombre del plato</b>		fritada		
<b>Área:</b> cocina caliente	<b>Fecha:</b>	# Pax: 6		
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
mote	lb	1	1,51	1,37
maduro	u	1	0,13	0,13
chanchó	gr	438	4,12	1,67
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
ajo			0,05	0,05
lechuga	gr	100	0,5	0,07
zanahoria	u	2	0,1	0,2
perejil			0,05	0,05
vinagre			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	3,89
			<b>10% desp.</b>	0,39
			<b>Costo total</b>	4,28
			<b>Costo U.</b>	0,71
<b>Preparación:</b>				
condimentar la carne al gusto y freírla con un poco de achiote				
cortar el maduro en pedazos pequeños				
una vez lista la carne, freír en la mismas grasa el maduro y las papas				
trocear la lechuga, rallar la zanahoria y repicar el perejil para la ensalada				
agregar vinagre al gusto				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 82 total \$ cíclico 2

	<b>Costo U</b>
sancocho de pescado	0,58
fritada	0,71
<b>Subtotal</b>	1,29
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,30

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,29 / 4,30) * 100\% = 30\%$

Tabla 83 R.E. pollo de la peña

<b>Nombre del plato</b>		pollo de la peña		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo total</b>
pollo	gr	438	1,2	1,16
mantequilla	gr	60	4,12	0,25
orégano			0,05	0,05
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
lechuga	gr	100	0,5	0,07
zanahoria	u	2	0,1	0,2
perejil			0,05	0,05
vinagre			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	2,2
			<b>10% desp.</b>	0,22
			<b>Costo total</b>	2,42
			<b>Costo U.</b>	0,40
<b>Preparación:</b>				
adobar el pollo con mantequilla y orégano, hornearlo por 40 min				
preparar el arroz				
Lavar, trocear la lechuga				
rallar la zanahoria y repicar el perejil, agregar vinagre al gusto				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 84 total \$ cíclico 2.2

	<b>Costo U</b>
sancocho de pescado	0,58
pollo de la peña	0,40
<b>Subtotal</b>	0,98
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,27

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,98 / 3,27) * 100\% = 29,99\%$

Tabla 85 R.E. berenjena al horno

<b>Nombre del plato</b>		berenjena al horno		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
berenjena	u	1	1,8	0,45
pasta de tomate	gr	20	1,23	0,1
queso	gr	300	2,2	1,2
sal			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
lechuga	gr	100	0,5	0,07
zanahoria	u	2	0,1	0,2
perejil			0,05	0,05
tomillo			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	2,59
			<b>10% desp.</b>	0,26
			<b>Costo total</b>	2,85
			<b>Costo U.</b>	0,47
<b>Preparación:</b>				
cortar la berenjena en rodajas, agregar sal y colocarlas en un pirex				
agregar pasta de tomate mezclada con tomillo, colocar queso rallado				
preparar el arroz				
lavar y trocear la lechuga, repicar el perejil, rallar la zanahoria				
agregar vinagre al gusto				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 86 total \$ cíclico 2.3

	<b>Costo U</b>
sancocho de pescado	0,58
berenjena al horno	0,47
<b>Subtotal</b>	1,05
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,50

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,05 / 3,50) * 100\% = 30\%$

Día 3

Tabla 87 R.E. sopa de quinoa con queso

<b>Nombre del plato</b>		almuerzo quinoa		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
quinoa	lb	0,5	1,33	0,67
queso	gr	150	2,2	0,6
col	gr	100	0,75	0,07
papa	u	6	0,04	0,24
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
cebolla blanca	u	1	0,08	0,08
ajo			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	2,19
			<b>10% desp.</b>	0,22
			<b>Costo total</b>	2,41
			<b>Costo U.</b>	0,40
<b>Preparación:</b>				
preparar el refrito con el ajo y la cebolla				
agregar y hervir al agua, incorporar papas troceadas y col				
agregar la quinoa lavada				
sal y pimienta al gusto				
desmenuzar el queso y servir				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 88 R.E. hornado

<b>Nombre del plato</b>		hornado		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
carne de chanco	gr	438	4,12	1,67
mote	lb	1	1,51	1,37
ajo			0,05	0,05
choclo	u	2	0,5	1
vainitas	gr	250	0,5	0,28
frejol	gr	110	1	0,45
cebolla blanca	u	1	0,08	0,08
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
cerveza	ml	100	5,36	0,27
			<b>Subtotal</b>	5,32
			<b>10% desp.</b>	0,53
			<b>Costo total</b>	5,85
			<b>Costo U.</b>	0,98
<b>Preparación:</b>				
desmenuzar el chanco y condimentarlo, agregar ajo, cerveza y hornearlo cocinar el mote con sal, al igual que los choclos cocinar las vainitas y el fréjol para la ensalada realizar el encurtido de cebolla				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 89 total \$ cíclico 3

	<b>Costo U</b>
sopa de quinoa con queso	0,40
hornado	0,98
<b>Subtotal</b>	1,38
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,60

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,38 / 4,60) * 100\% = 30\%$

Tabla 90 R.E. pescado del duende

<b>Nombre del plato</b> pescado del duende				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pescado	lb	1,5	1,7	2,55
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
limón	u	1	0,07	0,07
harina	gr	250	0,35	0,19
aceite			0,1	0,1
vainitas	gr	250	0,5	0,28
fréjol	gr	110	1	0,45
cebolla	u	1	0,08	0,08
			<b>Subtotal</b>	4,14
			<b>10% desp.</b>	0,41
			<b>Costo total</b>	4,55
			<b>Costo U.</b>	0,76
<b>Preparación:</b>				
filetear el pescado y adobarlo con limón, sal, pimienta				
pasarla por harina y freírlo				
preparar el arroz				
cocinar las vainitas y el fréjol para la ensalada				
realizar el encurtido de cebolla				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 91 total \$ cíclico 3.1

	<b>Costo U</b>
sopa de quinoa con queso	0,40
pescado del duende	0,76
<b>Subtotal</b>	1,16
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,87

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,16 / 3,87) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 92 R.E. pollo el shamar

<b>Nombre del plato</b> pollo el shamar				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	438	1,2	1,16
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
vainitas	gr	250	0,5	0,28
fréjol	gr	110	1	0,45
cebolla	u	1	0,08	0,08
ajo			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
mostaza	gr	20	7,3	0,04
apio			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	2,58
			<b>10% desp.</b>	0,26
			<b>Costo total</b>	2,84
			<b>Costo U.</b>	0,47
<b>Preparación:</b>				
aliñar el pollo con ajo, sal, pimienta, comino, apio y mostaza				
hornear el pollo por una hora				
cocinar el arroz				
cocinar las vainitas y el fréjol para la ensalada				
realizar el encurtido de cebolla				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 93 total \$ cíclico 3.2

	<b>Costo U</b>
sopa de quinoa con queso	0,40
pollo el shamar	0,47
<b>Subtotal</b>	0,87
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 2,90

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,87 / 2,90) * 100\% = 30\%$

Día 4

Tabla 94, R.E. sopa crema apio

<b>Nombre del plato</b>		crema de apio		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
apio			0,1	0,1
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
pollo	gr	240	4,98	1,25
harina de castilla	gr	114	0,35	0,09
culantro			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
maíz	gr	20	0,87	0,2
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	1,17
			<b>10% desp.</b>	0,22
			<b>Costo total</b>	2,39
			<b>Costo U.</b>	0,40
<b>Preparación:</b>				
tostar la harina, agregar agua y preparar como caldo de pollo condimentar al gusto añadir el apio y una vez cocinado licuarlo con un poco de caldo rectificar y freír el maíz para el canguil				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 95 R.E. bolognesa

<b>Nombre del plato</b> spaguetti bolognesa				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
fideo tallarín	gr	400	1	1
carne molida	lb	1	1,52	1,52
pasta de tomate	gr	20	1,23	0,1
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
tomillo			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
perejil			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	3,07
			<b>10% desp.</b>	0,31
			<b>Costo total</b>	3,38
			<b>Costo U.</b>	0,56
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito de cebolla blanca y ajo				
añadir carne molida, condimentarla, repicar perejil y un poco de tomillo				
cocinar los fideos y una vez listos mezclarlos con la carne				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 96 total \$ cíclico 4

	<b>Costo U</b>
crema de apio	0,40
spaguetti a la bolognesa	0,56
<b>Subtotal</b>	0,96
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,20

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,96 / 3,20) * 100\% = 30\%$

Tabla 97 R.E. chuleta

<b>Nombre del plato</b>		chuleta		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
chuleta	u	6	1,3	3,9
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
fresas	gr	120	1,25	0,33
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
espinaca	gr	124	0,25	0,13
yogurt			0,1	0,1
miel			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	5,13
			<b>10% desp.</b>	0,51
			<b>Costo total</b>	5,64
			<b>Costo U.</b>	0,94
<b>Preparación:</b>				
adobar la chuleta y freírla				
preparar el arroz				
cortar en gajos las fresas, y trocear la espinaca				
añadir el aderezo de yogurt y miel				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 98 total \$ cíclico 4.1

	<b>Costo U</b>
crema de apio	0,40
chuleta	0,94
<b>Subtotal</b>	1,34
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,47

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,34 / 4,47) * 100\% = 29,98\%$

Tabla 99 R.E. salchichas

<b>Nombre del plato</b> salchichas fritas				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
verde	u	1	0,15	0,15
salchichas	u	6	2,11	1,41
aceite			0,1	0,1
espinaca	gr	124	0,25	0,13
fresas	gr	120	1,25	0,33
yogurt			0,1	0,1
miel			0,1	0,1
sal			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	2,69
			<b>10% desp.</b>	0,27
			<b>Costo total</b>	2,96
			<b>Costo U.</b>	0,49
<b>Preparación:</b>				
preparar el arroz				
cortar en gajos las fresas, y trocear la espinaca				
añadir el aderezo de yogurt y miel				
cortar en pedazos pequeños y freír las salchichas				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 100 total \$ cíclico 4.2

	<b>Costo U</b>
crema de apio	0,40
salchichas fritas	0,49
<b>Subtotal</b>	0,9
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 2,97

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,90 / 2,97) * 100\% = 30.3\%$

Día 5

Tabla 101 R.E. sopa chorreada

<b>Nombre del plato</b>		chorreada		
<b>Área:</b>		cocina caliente	<b>Fecha:</b>	
			# Pax: 6	
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
achiote			0,1	0,1
pimienta			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
leche	ml	200	0,67	0,15
huevo	u	3	0,15	0,45
harina de castilla	gr	40	0,35	0,03
queso	gr	150	2,2	0,6
culantro			0,05	0,05
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	1,96
			<b>10% desp.</b>	0,20
			<b>Costo total</b>	2,16
			<b>Costo U.</b>	0,36
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito de cebolla y ajo, agregar agua sal, pimienta comino tostar la harina y mezclar con los huevos, verter el contenido en el caldo incorporar leche y queso repicar culantro y rectificar				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 102 R.E. alitas

<b>Nombre del plato</b>		alitas bbq		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
alitas	gr	975	2,5	3,75
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
salsa bbq	gr	130	2,68	0,86
papas	lb	3	21,5	0,34
zanahoria	u	2	0,10	0,2
pimiento	u	1	0,03	0,03
aceite			0,1	0,1
limón	u	1	0,07	0,07
			<b>Subtotal</b>	5,45
			<b>10% desp.</b>	0,55
			<b>Costo total</b>	6,00
			<b>Costo U.</b>	1,00
<b>Preparación:</b>				
aliñar a las alitas con sal, pimiento y salsa bbq				
hornearlas por una hora				
rallar la zanahoria y cortar el pimiento, agregar sal y gotas de limón				
cortar y freír las papas				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 103 total \$ cíclico 5

	<b>Costo U</b>
sopa choreada	0,36
alitas bbq	1,00
<b>Subtotal</b>	1,36
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,53

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,36 / 4,53) * 100\% = 29,98\%$

Tabla 104 R.E. carne al jugo

<b>Nombre del plato</b>		carne al jugo		
<b>Área:</b> cocina caliente	<b>Fecha:</b>	# Pax: 6		
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
carne	gr	438	2,5	2,41
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
cebolla paiteña	u	1	0,1	0,1
culantro			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
tomate	u	1	0,11	0,11
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
zanahoria	u	2	0,10	0,2
pimiento	u	1	0,03	0,03
limón	u	1	0,07	0,07
			<b>Subtotal</b>	3,54
			<b>10% desp.</b>	0,35
			<b>Costo total</b>	3,89
			<b>Costo U.</b>	0,65
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito de cebolla, tomate, culantro				
cortar la carne y condimentar con sal, pimienta, comino y freírla				
preparar el arroz				
Rallar la zanahoria y cortar el pimiento, agregar sal y limón				

Elaborado Sharon Bayas

Tabla 105 total \$ cíclico 5.1

	<b>Costo U</b>
sopa choreada	0,36
carne al jugo	0,65
<b>Subtotal</b>	1,01
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,37

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,01 / 3,37) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 106 R.E. seco de pollo

<b>Nombre del plato</b> seco de pollo				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	438	1,2	1,16
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
cebolla paiteña	u	1	0,1	0,1
culantro			0,05	0,05
tomate	u	1	0,11	0,11
aceite			0,1	0,1
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
zanahoria	u	1	0,1	0,2
pimiento	u	2	0,03	0,06
limón	u	1	0,07	0,07
			<b>Subtotal</b>	2,27
			<b>10% desp.</b>	0,23
			<b>Costo total</b>	2,50
			<b>Costo U.</b>	0,44
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito de cebolla, tomate, culantro				
lavar las presas de pollo y condimentar con sal, pimienta y cocinarlo				
preparar el arroz				
rallar la zanahoria y cortar el pimiento, agregar sal y pimienta				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 107 total \$ cíclico 5.2

	<b>Costo U</b>
sopa choreada	0,36
seco de pollo	0,44
<b>Subtotal</b>	0,80
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 2,67

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,80 / 2,67) * 100\% = 29,96\%$

Día 6

Tabla 108 R.E. sopa crema zanahoria

<b>Nombre del plato</b> crema de zanahoria				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	240	4,98	1,25
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
zanahoria	u	2	0,1	0,2
culantro			0,05	0,05
harina	gr	114	0,35	0,09
maíz	gr	20	0,87	0,2
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	2,17
			<b>10% desp.</b>	0,22
			<b>Costo total</b>	2,39
			<b>Costo U.</b>	0,40
<b>Preparación:</b>				
caldo de pollo, agregar culantro, apio, zanahoria, ajo, comino, pimienta tostar harina y licuar con las zanahorias cocinadas cernir y adherirlo al caldo freír el maíz para el canguil				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 109 R.E. coliflor en salsa

<b>Nombre del plato</b> coliflor salsa bechamel				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
coliflor	gr	845	0,5	0,25
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
mantequilla	gr	20	4,12	0,08
harina	gr	40	0,35	0,03
leche	ml	250	0,67	0,19
queso	gr	150	2,2	0,6
nuez moscada			0,05	0,05
uvas	gr	120	2	0,53
tomate cherry	gr	100	0,48	0,48
pepinillo	u	1	1	0,2
			<b>Subtotal</b>	2,73
			<b>10% desp.</b>	0,27
			<b>Costo total</b>	3,00
			<b>Costo U.</b>	0,50
<b>Preparación:</b> cocinar la coliflor con sal y pimienta mezclar la mantequilla y la harina, freírla y agregar leche añadir sal, pimienta, nuez moscada y queso rallado cortar las uvas y el tomate cherry por la mitad cortar el pepinillo en rodajas				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 110 total \$ almuerzo 6

	<b>Costo U</b>
crema de zanahoria	0,40
coliflor salsa bechamel	0,50
<b>Subtotal</b>	0,90
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,00

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,90 / 3,00) * 100\% = 30\%$

Tabla 111 R.E. pescado a la plancha

<b>Nombre del plato</b>		pescado a la plancha		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pescado	lb	1,5	1,7	2,55
yuca	lb	1	0,16	0,16
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
limón	u	2	0,07	0,14
paprika			0,05	0,05
uvas	gr	120	2	0,53
tomate cherry	gr	100	0,48	0,48
pepinillo	u	1	0,1	0,2
			<b>Subtotal</b>	4,31
			<b>10% desp.</b>	0,43
			<b>Costo total</b>	4,74
			<b>Costo U.</b>	0,79
<b>Preparación:</b>				
condimentar el pescado con sal, pimienta, limón, paprika y aceite				
cortar las uvas y el tomate cherry por la mitad				
cortar el pepinillo es rodajas				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 112 total \$ almuerzo 6.1

	<b>Costo U</b>
crema de zanahoria	0,40
pescado a la plancha	0,79
<b>Subtotal</b>	1,19
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,97

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,19 / 3,97) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 113 R.E. spaguetti de pollo

<b>Nombre del plato</b> spaguetti de pollo				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
fideo tallarín	gr	400	1	1
pollo	gr	438	1,2	1,16
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
tomate	u	1	0,11	0,11
ajo			0,05	0,05
cebolla perla	u	1	0,08	0,08
tomate	u	2	0,11	0,22
albaca			0,05	0,05
salsa de tomate			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	2,87
			<b>10% desp.</b>	0,29
			<b>Costo total</b>	3,16
			<b>Costo U.</b>	0,53
<b>Preparación:</b>				
refrito de cebolla paiteña, culantro, pimienta, tomate				
licuar el refrito y cocinar el pollo con aliños				
mezclar el fideo con el pollo, la				
mezcla				
agregar un poco de salsa de tomate y albaca				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 114 total \$ almuerzo 6.2

	<b>Costo U</b>
crema de zanahoria	0,40
spaguetti de pollo	0,53
<b>Subtotal</b>	0,93
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,10

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,93 / 3,10) * 100\% = 30\%$

Día 7

Tabla 115 R.E. sopa caldo de pollo

<b>Nombre del plato</b>		caldo de pollo		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	240	4,98	1,25
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
culantro			0,05	0,05
papanabo	u	1	0,08	0,08
zanahoria	u	2	0,1	0,2
agua	l	1,5	2,25	0,28
			<b>Subtotal</b>	2,06
			<b>10% desp.</b>	0,21
			<b>Costo total</b>	2,27
			<b>Costo U.</b>	0,38
<b>Preparación:</b>				
hacer el refrito de cebolla blanca, agregar agua y el pollo desmenuzado añadir sal, pimienta, zanahoria, papanabo cortados en <i>brunois</i> repicar el culantro				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 116 R.E. atún

<b>Nombre del plato</b>		atún		
<b>Área:</b>		cocina caliente	<b>Fecha:</b>	
			<b># Pax: 6</b>	
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
atún	gr	130	8,85	0,8
tomate	u	1	0,11	0,11
cebolla paiteña	u	1	0,1	0,1
limón	u	1	0,07	0,07
sal			0,05	0,05
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
maduro	u	1	0,13	0,13
aceite			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	1,68
			<b>10% desp.</b>	0,17
			<b>Costo total</b>	1,85
			<b>Costo U.</b>	0,31
<b>Preparación:</b>				
preparar al arroz				
cortar en rodajas y freír el maduro				
cortar la cebolla en <i>brunois</i> , al igual que el				
tomate				
mezclar con sal y limón				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 117 total \$ almuerzo 7

	<b>Costo U</b>
caldo de pollo	0,38
atún	0,31
<b>Subtotal</b>	0,69
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 2,30

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,69 / 2,30) * 100\% = 30\%$

Tabla 118 R.E. chilli con carne

<b>Nombre del plato</b>		chili con carne		
<b>Área:</b> cocina caliente	<b>Fecha:</b>	# Pax: 6		
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
carne	lb	1	1,52	1,52
fréjol rojo	gr	300	1	0,66
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
pimienta			0,05	0,05
tomate	u	2	0,11	0,22
comino			0,05	0,05
zuquini	u	1	0,16	0,16
sal			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
cebolla blanca	u	1	0,10	0,10
aceite			0,05	0,10
			<b>Subtotal</b>	3,28
			<b>10% desp.</b>	0,33
			<b>Costo total</b>	3,61
			<b>Costo U.</b>	0,60
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito de cebolla, ajo y tomate, añadir la carne y condimentar cocinar al fréjol con sal y ajo e incorporar con la mezcla anterior preparar el arroz cortar el zuquini en <i>brunois</i> , saltearlo con sal y pimienta, agregar el tomate picado				

Elaborador por Sharon Bayas

Tabla 119 total \$ almuerzo 7.2

	<b>Costo U</b>
caldo de pollo	0,38
chilli con carne	0,60
<b>Subtotal</b>	0,98
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,27

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,98 / 3,27) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 120, R.E. pollo el rosario

Nombre del plato				
		pollo rosario		
Área: cocina caliente		Fecha:		# Pax: 6
Ingredientes	Unidad	Cantidad	Costo U	Costo T
pollo	gr	438	1,2	1,16
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
pimienta			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
tomate	u	1	0,11	0,11
zuquini	u	1	0,16	0,16
ajo			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	2,00
			<b>10% desp.</b>	0,20
			<b>Costo total</b>	2,20
			<b>Costo U.</b>	0,37
<b>Preparación:</b>				
condimentar con sal y pimienta el pollo, freírlo				
preparar el arroz				
saltar el zuquini con sal y mezclarlo con el tomate				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 121 total \$ almuerzo 7.3

	Costo U
caldo de pollo	0,38
pollo el rosario	0,37
<b>Subtotal</b>	0,75
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 2,50

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,75 / 2,50) * 100\% = 30\%$

Día 8

Tabla 122 R.E. ceviche de pescado

<b>Nombre del plato</b>		ceviche de pescado		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pescado	lb	1,5	3	3
limón	u	10	0,07	0,7
verde	u	2	0,15	0,3
cebolla paitaña	u	2	0,1	0,2
tomate	u	2	0,11	0,22
mostaza	gr	10	7,3	0,02
perejil			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
pimiento	u	1	0,03	0,03
			<b>Subtotal</b>	4,72
			<b>10% desp.</b>	0,47
			<b>Costo total</b>	5,19
			<b>Costo U.</b>	0,87
<b>Preparación:</b>				
cortar el pescado en cubos y marinarlo con limón y sal por 3 horas				
cortar la cebolla, pimiento y tomates, mezclarlo con jugo de limón				
mezclar el pescado curtido con el resto de ingredientes				
añadir sal, pimienta y aceite al gusto				
cortar y freír el verde para chifles				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 123 R.E. aguacates

<b>Nombre del plato</b> aguacates rellenos				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
aguacates	u	3	0,25	0,75
huevo	u	2	0,15	0,3
papas	lb	3	21,5	0,34
choclo	gr	150	1	0,33
uvillas	gr	70	1,25	0,29
leche	gr	200	0,67	0,15
arvejas	gr	100	0,86	0,19
zanahoria	u	1	0,1	0,1
mayonesa	gr	40	4,21	0,16
sal			0,05	0,05
mantequilla	gr	20	4,12	0,08
pimienta			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	2,79
			<b>10% desp.</b>	0,28
			<b>Costo total</b>	3,07
			<b>Costo U.</b>	0,51
<b>Preparación:</b>				
cocinar los huevos y junto con las arvejas y la zanahoria cortar en <i>brunois</i>				
cocinar las papas con sal, aplastarlas y agregar mantequilla				
agregar leche y pimienta al puré; mezclarlo bien				
mezclar mayonesa, las arvejas, zanahoria y el huevo cortado en <i>brunois</i>				
mezclar las uvillas cortadas con el choclo				
cocinado con sal				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 124 total \$ almuerzo 8

	<b>Costo U</b>
ceviche de pescado	0,87
aguacate relleno	0,51
<b>Subtotal</b>	1,38
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,60

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,38 / 4,60) * 100\% = 30\%$

Tabla 125 R.E. carne chipari

<b>Nombre del plato</b> Carne chipari				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
carne	lb	2	0,21	0,42
salsa bbq	gr	80	2,68	0,53
papas	lb	3	21,5	0,34
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
tomillo			0,05	0,05
choclo	gr	150	1	0,33
uvillas	gr	70	1,25	0,29
mantequilla	gr	20	4,12	0,08
leche	gr	200	0,67	0,15
			<b>Subtotal</b>	2,29
			<b>10% desp.</b>	0,23
			<b>Costo total</b>	2,52
			<b>Costo U.</b>	0,42
<b>Preparación:</b>				
cocinar las papas con sal, aplastarlas para puré, agregar mantequilla				
agregar leche, pimienta al puré y mezclarlo bien				
mezclar las uvillas cortadas con el choclo				
cocinado con sal				
condimentar la carne con sal, pimienta, salsa bbq y tomillo, hornearla				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 126 total \$ almuerzo 8.1

	<b>Costo U</b>
ceviche de pescado	0,87
carne chipari	0,42
<b>Subtotal</b>	1,26
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,20

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,26 / 4,20) * 100\% = 30\%$

Tabla 127 R.E. pollo apanado

<b>Nombre del plato</b> pollo apanado				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	438	1,2	1,16
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
paprika			0,05	0,05
huevo	u	1	0,15	0,15
harina	gr	200	0,35	0,15
papas	lb	3	21,5	0,34
mantequilla	gr	20	4,12	0,08
aceite			0,1	0,1
choclo	gr	150	1	0,33
uvillas	gr	70	1,25	0,29
			<b>Subtotal</b>	2,75
			<b>10% desp.</b>	0,28
			<b>Costo total</b>	3,03
			<b>Costo U.</b>	0,50
<b>Preparación:</b>				
mezclar las uvillas cortadas con el choclo				
cocinado con sal				
cocinar las papas con sal, aplastarlas para puré, agregar mantequilla				
agregar leche, pimienta al puré y mezclarlo bien				
condimentar el pollo con sal, pimienta, paprika, pasarlo por huevo				
pasar por harina y freírlo				
Elaborado por Sharon Bayas				

Tabla 128 total \$ almuerzo 8.2

	<b>Costo U</b>
ceviche de pescado	0,87
pollo apanado	0,50
<b>Subtotal</b>	1,37
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,57

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,37 / 4,57) * 100\% = 28,98\%$

Día 9

Tabla 129 R.E. sopa de mellocos

<b>Nombre del plato</b>		locro de mellocos		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
mellocos	gr	668	0,5	0,5
mapas	lb	1	21,5	0,11
achiote			0,1	0,1
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
queso	gr	150	2,2	0,6
ajo			0,05	0,05
culantro			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
agua	1	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	1,89
			<b>10% desp.</b>	0,19
			<b>Costo total</b>	2,08
			<b>Costo U.</b>	0,35
<b>Preparación:</b>				
hacer el refrito con cebolla blanca, ajo, agregar agua				
agregar mellocos, papas, queso, sal, pimienta				
repicar culantro				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 130 R.E. rollo carne

<b>Nombre del plato</b>		rollo de carne		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
carne	lb	1	1,52	1,52
espinaca	gr	124	0,25	0,13
papas	lb	3	2,72	0,34
choclo	gr	100	1,7	0,4
pimiento	u	2	0,03	0,03
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
limón	u	1	0,07	0,07
mantequilla	gr	20	4,12	0,84
orégano			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	3,58
			<b>10% desp.</b>	0,36
			<b>Costo total</b>	3,94
			<b>Costo U.</b>	0,66
<b>Preparación:</b>				
cortar el pimiento y mezclarlo con el choclo dulce agregar sal y limón				
saltar las papas con mantequilla y orégano				
condimentar la carne con pimiento, ajo				
aplastar la carne, agregar, espinaca, enrollar				
hornearlo por 1 una hora y cortarlo				
Elaborado por Sharon Bayas				

Tabla 131 total \$ almuerzo 9

	<b>Costo U</b>
locro de melloco	0,35
rollo de carne	0,66
<b>Subtotal</b>	1,01
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,37

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,01 / 3,37) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 132 R.E. pollo rojo

<b>Nombre del plato</b> pollo en salsa roja				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	438	1,2	1,16
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
orégano			0,05	0,05
mantequilla	gr	20	4,12	0,08
papas	lb	3	2,72	0,34
choclo	gr	100	1,7	0,4
pimiento	u	2	0,03	0,06
aceite			0,1	0,1
salsa inglesa	ml	30	1,81	0,31
salsa de tomate			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	2,7
			<b>10% desp.</b>	0,27
			<b>Costo total</b>	2,97
			<b>Costo U.</b>	0,50
<b>Preparación:</b>				
picar el pimiento y mezclar con el choclo, agregar limón y sal				
saltar las papas con mantequilla y orégano				
mezclar aceite, salsa inglesa y de tomate, con el pollo condimentado				
hornear el pollo por 40 min				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 133 total \$ almuerzo 9.1

	<b>Costo U</b>
locro de melloco	0,35
pollo en salsa roja	0,5
<b>Subtotal</b>	0,85
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 2,83

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,85 / 2,83) * 100\% = 30,04\%$

Tabla 134 R.E. moros y cristianos

<b>Nombre del plato</b> moros y cristianos				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
arroz	lb	1	0,21	0,21
lentejas	gr	227	1	0,5
sal			0,05	0,05
choclo	gr	100	1,7	0,4
pimiento			0,03	0,03
limón	u	1	0,07	0,07
ajo			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
huevo	u	6	0,15	0,9
			<b>Subtotal</b>	2,26
			<b>10% desp.</b>	0,23
			<b>Costo total</b>	2,49
			<b>Costo U.</b>	0,41
<b>Preparación:</b>				
preparar el arroz				
cocinar las lentejas con sal, ajo, pimienta y culantro				
mezclar el arroz con las lentejas				
picar el pimiento y mezclar con el choclo, agregar limón y sal				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 135 total \$ almuerzo 9.2

	<b>Costo U</b>
locro de melloco	0,35
moros y cristianos	0,41
<b>Subtotal</b>	0,76
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 2,53

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,76 / 2,53) * 100\% = 30,04\%$

Día 10

Tabla 136 R.E. sopa crema tomate

<b>Nombre del plato</b>		crema de tomate		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
harina	gr	114	0,35	0,09
tomate	u	3	0,11	0,33
pollo	gr	240	4,98	1,25
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
culantro			0,05	0,05
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
achiote			0,1	0,1
maíz	gr	20	0,87	0,2
agua	l	2,25	2,50	0,28
			<b>Subtotal</b>	2,55
			<b>10% desp.</b>	0,26
			<b>Costo total</b>	2,81
			<b>Costo U.</b>	0,47
<b>Preparación:</b>				
hacer el refrito de cebolla, ajo, añadir agua, tomate, culantro, pollo				
tostar la harina y licuar con el tomate sin cáscara				
añadir sal, pimienta				
freír el maíz para el canguil				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 137 R.E. chuleta con piña

<b>Nombre del plato</b>		chuleta con piña		
<b>Área:</b> cocina caliente	<b>Fecha:</b>	<b># Pax:</b> 6		
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
chuleta	u	6	1,3	2,6
piña	u	0,5	1	0,17
papas	lb	4	21,5	0,45
aguacate	u	2	0,25	0,5
mantequilla	gr	20	4,12	0,8
queso	gr	150	2,2	0,6
aceite			0,1	0,1
lechuga	gr	100	0,75	0,07
canela			0,05	0,05
azúcar			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	5,39
			<b>10% desp.</b>	0,54
			<b>Costo total</b>	5,93
			<b>Costo U.</b>	0,98
<b>Preparación:</b>				
cocinar las papas con sal y aplastarlas, mezclarlas con mantequilla				
añadir queso y armar las tortillas y freírlas				
preparar la piña troceada en almíbar con canela, azúcar y agua				
cubrir las chuletas con la piña y el jugo de la misma				
hornearlas por 40 min				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 138 total \$ almuerzo 10

	<b>Costo U</b>
crema de tomate	0,47
chuleta con piña	0,98
<b>Subtotal</b>	1,45
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,83

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,45 / 4,83) * 100\% = 30,02\%$

Tabla 139 R.E. chorizo

<b>Nombre del plato</b> chorizo frito				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
chorizo	lb	1	1,74	1,74
papas	lb	4	21,5	0,45
lechuga	gr	100	0,75	0,07
aguacate	u	2	0,25	0,5
mantequilla	gr	20	4,12	0,08
queso	gr	150	2,2	0,6
			<b>Subtotal</b>	416
			<b>10% desp.</b>	0,42
			<b>Costo total</b>	4,58
			<b>Costo U.</b>	0,76
<b>Preparación:</b>				
cocinar las papas con sal y aplastarlas, mezclarlas con mantequilla				
añadir queso y armar las tortillas y freírlas				
freír el chorizo				
cortar la lechuga añadir sal, partir el aguacate				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 140 total \$ almuerzo 10.1

	<b>Costo U</b>
crema de tomate	0,47
chorizo frito	0,76
<b>Subtotal</b>	1,23
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,10

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,23 / 4,10) * 100\% = 30\%$

Tabla 141 R.E. guatita

<b>Nombre del plato</b> guatita				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
maní	gr	100	1,39	0,7
guatita	gr	400	2	1,76
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
lechuga	gr	100	0,75	0,07
sal			0,05	0,05
aguacate	u	2	0,25	0,5
cebolla paiteña	u	1	0,1	0,1
pimiento	u	1	0,03	0,03
culantro			0,05	0,05
leche	ml	400	0,67	0,3
papa	lb	2	21,5	0,23
			<b>Subtotal</b>	4,11
			<b>10% desp.</b>	0,41
			<b>Costo total</b>	4,52
			<b>Costo U.</b>	0,75
<b>Preparación:</b>				
cocinar la guatita con cebolla paiteña, pimiento, apio, sal y hervir 1 hora				
cortar las papas en cuadrados				
licuar leche con maní y mezclar con el refrito de cebolla blanca				
mezclar todo y hervir por 10 minutos				
cortar la lechuga añadir sal, partir el aguacate				
Elaborado por Sharon Bayas				

Tabla 142 total \$ almuerzo 10.2

	<b>Costo U</b>
crema de tomate	0,47
guatita	0,75
<b>Subtotal</b>	1,22
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,07

Elaborado por Sharon Bayas

**CPP:**  $(\$1,22 / 4,07) * 100\% = 29,98\%$

Día 11

Tabla 143 R.E. sopa loco cuero

<b>Nombre del plato</b> loco de cuero				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
papas	lb	3	21,5	0,34
cuero	gr	100	1,25	1,25
achiote			0,1	0,1
cebolla blanca	u	1	0,1	0,1
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
aguacate	u	2	0,25	0,5
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	2,72
			<b>10% desp.</b>	0,27
			<b>Costo total</b>	2,99
			<b>Costo U.</b>	0,50
<b>Preparación:</b>				
hacer el refrito con cebolla blanca, ajo, añadir agua, y papas cortadas agregar sal, pimienta, cueros y para servir añadir el aguacate				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 144 R.E. chivo

<b>Nombre del plato</b> seco de chivo				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
chivo	lb	1	4	4
cerveza	ml	100	5,36	0,27
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
papa	lb	1	21,5	0,11
lechuga	gr	100	0,75	0,07
ajo			0,05	0,05
canela			0,05	0,05
raspadura			0,05	0,05
cebolla paiteña	u	1	0,1	0,1
culantro				0,05
			<b>Subtotal</b>	5,17
			<b>10% desp.</b>	0,52
			<b>Costo total</b>	5,69
			<b>Costo U.</b>	0,95
<b>Preparación:</b>				
hervir el chivo, con cebolla, ajo, aliños, pimienta, canela				
agregar raspadura, cerveza				
preparar el arroz, cocinar las papas				
cortar la lechuga chifonada				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 145 total \$ almuerzo 11

	<b>Costo U</b>
sopa locro de cuero	0,50
seco de chivo	0,95
<b>Subtotal</b>	1,45
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,83

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,45 / 4,83) * 100\% = 30,02\%$

Tabla 146 R.E. hígado

<b>Nombre del plato</b> estofado de hígado				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
hígado	lb	1,5	0,5	1
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
apio			0,05	0,05
zanahoria	u	1	0,1	0,1
fideo	gr	200	0,59	0,3
mayonesa			0,1	0,1
cebolla paitaña	u	1	0,1	0,1
ajo			0,05	0,05
achiote			0,05	0,05
tomate	u	1	0,11	0,11
			<b>Subtotal</b>	2,8
			<b>10% desp.</b>	0,23
			<b>Costo total</b>	2,51
			<b>Costo U.</b>	0,42
<b>Preparación:</b>				
condimenta con sal, ajo, pimienta los hígados				
hacer el refrito de cebolla y tomate				
mezclar todo y cocinar por 10 minutos				
preparar el arroz				
mezclar la zanahoria, apio, junto con la mayonesa				
Elaborado por Sharon Bayas				

Tabla 147 total \$ almuerzo 11.1

	<b>Costo U</b>
locro de cuero	0,50
estofado de hígado	0,42
<b>Subtotal</b>	0,92
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,07

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,92 / 3,07) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 148 R.E. pescado mariposa azul

<b>Nombre del plato</b> pescado mariposa azul				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
aguacate	u	2	0,25	0,5
pescado	lb	1,5	1,7	2,55
calamar	gr	100	3,05	0,68
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
crema de leche	ml	150	1,52	1,14
mantequilla	gr	10	4,12	0,04
cebolla blanca			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	5,48
			<b>10% desp.</b>	0,55
			<b>Costo total</b>	6,03
			<b>Costo U.</b>	1,00
<b>Preparación:</b>				
hacer el refrito con cebolla, ajo, agregar el calamar y la crema de leche				
preparar el pescado con sal, pimienta y freírlo				
cortar el aguacate en rodajas				
preparar el arroz				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 149 total \$ almuerzo 11.2

	<b>Costo U</b>
locro de cuero	0,50
pescado mariposa azul	1,00
<b>Subtotal</b>	1,50
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 5,00

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,50 / 5,00) * 100\% = 30\%$

Día 12

Tabla 150 R.E. sopa de morocho

<b>Nombre del plato</b> sopa de morocho				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
morocho	gr	227	1	0,5
sal			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
cebolla blanca			0,1	0,1
col	gr	420	0,5	0,15
chancho	gr	227	2,2	1,1
papas	lb	1	21,5	0,11
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	2,39
			<b>10% desp.</b>	0,24
			<b>Costo total</b>	2,63
			<b>Costo U.</b>	0,44
<b>Preparación:</b>				
refrito con ajo, cebolla y aliños				
cocinar el morocho agregar carne de chancho				
agregar la col y papas troceadas				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 151 R.E. encocado

<b>Nombre del plato</b> encocado de pescado				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pescado	lb	1	3	3
coco rayado	gr	200	6	1,2
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
tomate	u	2	0,11	0,22
limón	u	2	0,07	0,07
ajo			0,05	0,05
cebolla perla	u	1	0,08	0,08
pimiento	u	1	0,03	0,03
culantro			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	5,12
			<b>10% desp.</b>	0,51
			<b>Costo total</b>	5,63
			<b>Costo U.</b>	0,94
<b>Preparación:</b>				
aliñar el pescado con ajo, limón, pimienta				
hacer el refrito con cebolla, pimiento, sal y añadir la leche de coco				
mezclar el pescado con el refrito, agregar				
culantro				
preparar el arroz				
cortar tomate en rodajas				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 152 total \$ almuerzo 12

	<b>Costo U</b>
sopa de morocho	0,44
encocado de pescado	0,94
<b>Subtotal</b>	1,38
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,60

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,38 / 4,60) * 100\% = 30\%$

Tabla 153 R.E. arroz relleno

<b>Nombre del plato</b> arroz relleno				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
arroz	lb	1	0,21	0,21
zanahoria	u	1	0,1	0,1
arveja	gr	227	1	0,5
pollo	gr	240	4,98	1,25
pimiento	u	1	0,03	0,03
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
tomate	u	2	0,11	0,22
maduro	u	1	0,13	0,13
salsa de soya			0,1	0,1
huevo	u	2	0,15	0,3
cebolla paitaña	u	1	0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	3,04
			<b>10% desp.</b>	0,30
			<b>Costo total</b>	3,34
			<b>Costo U.</b>	0,56
<b>Preparación:</b>				
preparar el arroz				
cocinar las salchichas, arvejas, zanahoria y pollo aliñado				
mezclar con el arroz, añadir pimienta y salsa de soya				
cortar el tomate en rodajas				
cortar y freír el maduro				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 154 total \$ almuerzo 12.1

	<b>Costo U</b>
sopa de morocho	0,44
arroz relleno	0,56
<b>Subtotal</b>	1,00
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,33

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,00 / 3,33) * 100\% = 30,03\%$

Tabla 155 R.E. papas con cuero

<b>Nombre del plato</b> papas con cuero				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
papas	u	8	0,04	0,32
cuero	gr	300	2	1,32
sal			0,05	0,05
maní	gr	100	1,39	0,7
leche	ml	600	0,67	0,45
cebolla blanca			0,1	0,1
culantro			0,05	0,05
aguacate	u	2	0,25	0,5
ajo			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	3,59
			<b>10% desp.</b>	0,36
			<b>Costo total</b>	3,95
			<b>Costo U.</b>	0,66
<b>Preparación:</b>				
cocinar las papas con sal, al igual que el cuero				
licuar el maní con la leche y mezclar con el refrito de cebolla,				
ajo				
mezclar las papas, el cuero y agregue pimienta, culantro y sal al gusto				
partir el aguacate y				
servir				

Elaborad por Sharon Bayas

Tabla 156 total \$ almuerzo 12.2

	<b>Costo U</b>
sopa de morocho	0,44
papas con cuero	0,66
<b>Subtotal</b>	1,10
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,67

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,10 / 3,67) * 100\% = 29,97\%$

Día 13

Tabla 157 R.E. sopa loco de zambo

<b>Nombre del plato</b>		loco de zambo		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
papas	lb	1	21,5	0,11
zambo	u	0,5	0,5	0,5
sal			0,05	0,05
cebolla blanca			0,1	0,1
ajo			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
chancho	gr	227	2,2	1,1
choclo	gr	200	0,5	0,5
maní	gr	20	1,39	0,14
leche	ml	100	0,67	0,07
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	3,05
			<b>10% desp.</b>	0,31
			<b>Costo total</b>	3,36
			<b>Costo U.</b>	0,56
<b>Preparación:</b>				
limpiar el zambo, repicado y hervir				
agregar el chancho y choclo				
refrito de cebolla blanca, ajo y aliños				
pelar y cortar en cubos las papas				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 158 R.E. llapingacho

<b>Nombre del plato</b>		llapingacho		
<b>Área:</b> cocina caliente	<b>Fecha:</b>	<b># Pax: 6</b>		
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
papas	lb	3	21,5	0,34
aceite			0,1	0,1
carne	gr	438	2,5	2,41
aguacate	u	2	0,25	0,5
remolacha	u	1	1,5	0,13
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
mantequilla	gr	10	7,12	0,07
huevo	u	6	0,15	0,9
			<b>Subtotal</b>	4,6
			<b>10% desp.</b>	0,46
			<b>Costo total</b>	5,06
			<b>Costo U.</b>	0,84
<b>Preparación:</b>				
adobar la carne con sal, pimienta, comino freírla				
cocinar las papas con sal y aplastarlas, mezclarlas con mantequilla				
añadir queso y armar las tortillas y freírlas				
freír los huevos y preparar la remolacha				
cortar el aguacate				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 159 total \$ almuerzo 13

	<b>Costo U</b>
locro de zambo	0,56
llapingacho	0,84
<b>Subtotal</b>	1,40
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,67

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,40 / 4,67) * 100\% = 29,98\%$

Tabla 160 R.E. pescado al jengibre

<b>Nombre del plato</b> pescado jengibre				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
verde	u	1	0,15	0,15
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
pescado	lb	1,5	1,7	2,55
jengibre			0,1	0,1
pimienta			0,05	0,05
limón	u	1	0,07	0,07
mantequilla	gr	10	7,12	0,07
aceite			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	3,41
			<b>10% desp.</b>	0,34
			<b>Costo total</b>	3,75
			<b>Costo U.</b>	0,63
<b>Preparación:</b>				
adobar el pescado con mantequilla, jengibre rallado y limón, hornearlo				
preparar el arroz				
cortar y preparar el verde para patacones				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 161 total \$ almuerzo 13.1

	<b>Costo U</b>
locro de zambo	0,56
pescado al jengibre	0,63
<b>Subtotal</b>	1,19
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,97

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,19 / 3,97) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 162 R.E. pollo orquideas

<b>Nombre del plato</b> pollo al culantro				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	438	1,2	1,16
culantro			0,05	0,05
remolacha	u	1	1,5	0,13
aceite			0,1	0,1
ajo			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
limón	u	1	0,07	0,07
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
			<b>Subtotal</b>	2,03
			<b>10% desp.</b>	0,20
			<b>Costo total</b>	2,23
			<b>Costo U.</b>	0,37
<b>Preparación:</b>				
refrito de ajo, comino, pimienta, ralladura de limón y cilantro				
colocar el pollo en un pirex y verter el refrito, hornearlo por 45 minutos				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 163 total \$ almuerzo 13.2

	<b>Costo U</b>
locro de zambo	0,56
pollo al culantro	0,37
<b>Subtotal</b>	0,93
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,10

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$0,93 / 3,10) * 100\% = 30\%$

Día 14

Tabla 164 R.E. sopa de haba Damaris

<b>Nombre del plato</b>		Haba Damaris		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
papa	u	3	0,04	0,12
col	gr	100	0,75	0,07
hueso de carne	gr	400	1,7	1,5
cebolla blanca	u	1	0,08	0,08
mantequilla	gr	20	1,3	0,31
harina	lb	0,5	0,9	0,45
ajo			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	2,96
			<b>10% desp.</b>	0,30
			<b>Costo total</b>	3,26
			<b>Costo U.</b>	0,54
<b>Preparación:</b>				
realizar el refrito con la mantequilla				
tostar la harina con la mantequilla				
hervir agua y agregar la papa troceada, la col y el hueso de carne				
sal y pimienta al gusto				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 165 R.E. escarbeche

<b>Nombre del plato</b> escarbeche				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pescado	gr	1,5	3	3
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
arroz	lb	2	0,21	0,42
salsa de tomate	ml	100	3,29	0,09
cebolla paiteña	u	2	0,1	0,2
laurel			0,05	0,05
aceite			0,1	0,1
harina	gr	40	0,35	0,03
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
			<b>Subtotal</b>	4,31
			<b>10% desp.</b>	0,43
			<b>Costo total</b>	4,74
			<b>Costo U.</b>	0,79
<b>Preparación:</b>				
condimentar el pescado, pasarlo x harina y freilo				
hacer el refrito de cebolla, laurel, pimienta salsa de tomate				
mezclar todo con el pescado pre				
frito				
preparar el arroz				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 166 total \$ almuerzo 14

	<b>Costo U</b>
haba Damaris	0,54
escarbeche	0,79
<b>Subtotal</b>	1,33
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,43

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,33 / 4,43) * 100\% = 30,02\%$

Tabla 167 R.E. lasagna

<b>Nombre del plato</b>		lasagna		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
fideo	gr	300	1,56	1,17
carne	lb	1	1,52	1,52
pimienta			0,05	0,05
comino			0,05	0,05
sal			0,05	0,05
mantequilla	gr	15	4,12	0,06
harina	gr	60	0,35	0,03
leche	ml	250	0,67	0,19
nuez moscada			0,05	0,05
limón	u	1	0,07	0,07
lechuga	gr	100	0,75	0,07
tomate	u	2	0,11	0,22
			<b>Subtotal</b>	3,53
			<b>10% desp.</b>	0,35
			<b>Costo total</b>	3,88
			<b>Costo U.</b>	0,65
<b>Preparación:</b>				
condimentar la carne con sal, pimienta, comino				
mezclar la mantequilla, harina, leche y nuez moscada				
cocinar el fideo por 3 minutos				
en un pirex poner una capa de fideo, carne, salsa y repetirlo de nuevo				
lavar la lechuga y cortarla con el tomate, agregar sal y limón				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 168 total \$ almuerzo 14.1

	<b>Costo U</b>
haba Damaris	0,54
lasagna	0,65
<b>Subtotal</b>	1,19
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,97

Elaborado por Sharon Bayas

**CPP:**  $(\$1,19 / 3,97) * 100\% = 29,97\%$

Tabla 169 R.E. pollo al caimito

<b>Nombre del plato</b> pollo al caimito				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
pollo	gr	438	1,2	1,16
jengibre	gr	50	2,45	0,27
tomate	u	3	0,11	0,33
cebolla paiteña	u	1	0,1	0,1
pimiento	u	1	0,03	0,03
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
lechuga	gr	100	0,75	0,07
tomate	u	2	0,11	0,22
limón	u	1	0,07	0,07
achiote			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	2,77
			<b>10% desp.</b>	0,28
			<b>Costo total</b>	3,05
			<b>Costo U.</b>	0,51
<b>Preparación:</b>				
hacer el refrito de pimiento, cebolla, tomate, sal, pimienta				
agregar agua y el pollo, rallar jengibre, hervir por 45 minutos				
preparar arroz				
lavar la lechuga y cortarla con el tomate, agregar sal y limón				

Elaborador por Sharon Bayas

Tabla 170 total \$ almuerzo 14.2

	<b>Costo U</b>
haba Damaris	0,54
pollo al caimito	0,51
<b>Subtotal</b>	1,05
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,50

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,05 / 3,50) * 100\% = 30\%$

Tabla 171 R.E. sopa de chuchuca

<b>Nombre del plato</b>		chuchuca		
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
papa	u	3	0,04	0,12
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
culantro			0,05	0,05
chuchuca	lb	0,5	1,4	0,7
hueso de carne	gr	400	1,7	1,5
col	gr	420	0,5	0,15
achiote			0,05	0,05
agua	l	2,25	2,5	0,28
			<b>Subtotal</b>	3,00
			<b>10% desp.</b>	0,30
			<b>Costo total</b>	3,30
			<b>Costo U.</b>	0,55
<b>Preparación:</b>				
hacer refrito de ajo con papas cortadas en cuadraditos				
añadir la carne, col y condimentar				
lavar la chuchuca y agregarla al refrito junto con agua				
agregar el culantro				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 172 R.E. chupé de pescado

Nombre del plato		chupé de pescado		
Área: cocina caliente		Fecha:		# Pax: 6
Ingredientes	Unidad	Cantidad	Costo U	Costo T
papas	lb	0,5	21,5	0,06
maní	gr	100	1,39	0,7
leche	ml	200	0,67	0,15
cebolla blanca	u	2	0,1	0,2
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
ajo			0,05	0,05
arroz	lb	2	0,21	0,42
pescado	lb	1	3	3
harina	gr	200	0,35	0,15
achiote			0,1	0,1
			<b>Subtotal</b>	4,93
			<b>10% desp.</b>	0,49
			<b>Costo total</b>	5,42
			<b>Costo U.</b>	0,90
<b>Preparación:</b>				
aliñar el pescado con sal, pimienta, harina y freírlos				
hacer el refrito de cebolla, agregar las papas, y maní licuado con leche				
agregar agua y condimentar al gusto				
agregar el pescado				
preparar el arroz				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 173 total \$ almuerzo 15

	Costo U
sopa de chuchuca	0,55
chupé de pescado	0,9
<b>Subtotal</b>	1,45
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,83

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,45 / 4,83) * 100\% = 30,02\%$

Tabla 174 R.E. papas con librillo

<b>Nombre del plato</b> papas con librillo				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
librillo	lb	1	2	2
leche	ml	400	0,67	0,3
papas	lb	1	21,5	0,11
ajo			0,05	0,05
achiote			0,1	0,1
maní	gr	100	1,39	0,7
sal			0,05	0,05
pimienta			0,05	0,05
aguacate	u	2	0,25	0,5
orégano			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	3,91
			<b>10% desp.</b>	0,39
			<b>Costo total</b>	4,30
			<b>Costo U.</b>	0,72
<b>Preparación:</b>				
cocinar en olla de presión el librillo con sal, ajo, pimienta por una hora				
agregar papas troceadas con sal, pimienta, leche, achiote				
añadir la pasta de maní y agregue orégano				
rallar queso y rectificar				

Elaborada por Sharon Bayas

Tabla 175 total \$ almuerzo 15.1

	<b>Costo U</b>
sopa de chuchuca	0,55
papas con librillo	0,72
<b>Subtotal</b>	1,27
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 4,23

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,27 / 4,23) * 100\% = 30,02\%$

Tabla 176 R.E. arroz chocó

<b>Nombre del plato</b> Arroz chocó				
<b>Área:</b> cocina caliente		<b>Fecha:</b>		<b># Pax:</b> 6
<b>Ingredientes</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo T</b>
arroz	lb	1,5	0,21	0,32
pimienta			0,05	0,05
carne de chanco	gr	150	2,2	0,73
pollo	gr	240	4,98	1,25
pimiento	u	2	0,03	0,06
cebolla paiteña	u	1	0,1	0,1
salsa china			0,1	0,1
apio			0,05	0,05
huevo	u	2	0,15	0,3
sal			0,05	0,05
			<b>Subtotal</b>	3,01
			<b>10% desp.</b>	0,30
			<b>Costo total</b>	3,31
			<b>Costo U.</b>	0,55
<b>Preparación:</b>				
cocinar el pollo, y el chanco con sal, pimienta, salsa china				
preparar el arroz y hacer tortilla de huevo, cortar en tiras				
hacer refrito de pimiento, cebolla, apio y mezclar con las carnes				
mezclar todo con el arroz y agregar más salsa china				

Elaborado por Sharon Bayas

Tabla 177 total \$ almuerzo 15.2

	<b>Costo U</b>
sopa de chuchuca	0,55
arroz chocó	0,55
<b>Subtotal</b>	1,10
<b>30% ganancia PVP</b>	\$ 3,67

Elaborado por Sharon Bayas

**Costo Potencial Ponderado:**  $(\$1,10 / 3,67) * 100\% = 29,97\%$

## 4.6. Planes de acción

Tanto el hostel como el restaurante requieren de estrategias para incrementar sus ventas. Según los datos históricos analizados del hostel, éste debe promocionarse más y volverse competitivo, utilizando pequeños detalles como:

- señaléticas para llegar al hostel
- mantener al día la página social de Facebook que posee, porque está sumamente desactualizada, desde el número de contacto hasta las imágenes de las habitaciones, que están remodeladas.
- Ofrecer la habitación triple y familiar, a grupos de estudiantes que vayan a Pacto de turismo; muchas veces no venden la habitación familiar porque ésta permanece bloqueada debido a adecuaciones constantes, es decir los dueños del hostel nunca están satisfechos con la distribución de la habitación.

A lo largo de los 2 años analizados el porcentaje de ocupación de la habitación familiar es 0% a 1%, lo cual denota pérdida para el hostel, y como la habitación permanece bloqueada, la mejor opción sería reconstruir habitaciones simples en ese espacio, puesto que son las más vendidas.

Otra estrategia es ofertar alojamiento con desayuno incluido, de esta manera la tarifa subiría \$5 más y sería una ganancia tanto para el restaurante como para el hostel; así se fuerza indirectamente al huésped en gastar su dinero ahí mismo y que no salga a buscar en otro restaurante.

Son los pequeños detalles que marcan la diferencia, así que el hostel Damaris podría implementar ciertos aspectos, por ejemplo:

- Doblar de una manera en particular las toallas de cuerpo.
- Implementar toallas de manos.
- Colocar ambientales con un olor en particular que identifiquen cada tipo de habitación.
- El nombre de cada habitación debería representar la flora, la fauna o atractivos turísticos de la parroquia.
- Los amenities deberían tener la marca del hostel con alguna forma en especial que llame la atención, por ejemplo, de algún animal típico de la zona.

Al momento de crear la página web tanto del hostel como del restaurante, se debe implementar la opción de dejar comentarios, solicitando también el email para futuros contactos; así se puede fidelizar a los clientes dándoles a conocer los descuentos, promociones o nuevos productos. La utilización de redes sociales es necesaria, por estos medios se puede anunciar promociones como: cierto porcentaje de descuento a un grupo selecto de clientes que estén al tanto y compartan las publicaciones del hostel.

En el caso de los nombres de los platos del restaurante algunos han sido cambiados por nombres representativos de la flora, fauna y atractivos turísticos de la zona, de esta manera los platos se vuelven más llamativos para los clientes los fidelizan.

#### **4.7. Conclusiones**

- Una vez aplicada la herramienta del *revenue management* en el hostel Damaris, se puede observar en el histórico de ventas que la cantidad de habitaciones vendidas es baja a pesar que haya subido el número en el año 2017.
- La forma de manejo del hostel es un poco deficiente, y al aplicar la tabla de requerimientos de infraestructura por categoría de hostel, se puede notar que ciertos requerimientos están faltantes.
- De igual manera se constató que los precios preestablecidos no se cumplen y éstos son puestos al azar, con lo que los ingresos bajan considerablemente y tomando en cuenta que el nivel de ocupación es bajo.
- Una vez comparado el *forecast* anual y de manera trimestral de los años 2016 y 2017 se observa que, independientemente de las temporadas de vacaciones en la parroquia, el porcentaje de ocupación es sumamente bajo y que el año 2016 tuvo una ocupación levemente más alta, pero con menos ingresos, es decir que el precio de las habitaciones fue menor en relación al año 2017.
- La tarifa media diaria del establecimiento hotelero es baja debido a que el nivel de ocupación también lo es, pocas veces el *revpar* llega a penas a los \$10.
- El menú cíclico quincenal basado en recetas estándar es necesario, porque se ofrece variedad y el restaurante sabrá que productos tener en stock.
- La parroquia de Pacto está apuntando al turismo y poco a poco van mejorando los distintos servicios turísticos, sitio donde las familias y visitantes acuden los fines de semana debido a sus atractivos turísticos.

- Las ventas en el hostel Damaris del año 2017 fueron más altas en relación al 2016 pero el crecimiento es muy bajo, así que se debe apuntar al incremento de ventas mediante la correcta y mejor difusión en los canales de distribución.
- A parte de promocionar el hostel y su restaurante, el Gad parroquial debe tomar medidas para mejorar la demanda turística; la parroquia de Pacto posee muchos atractivos, su flora y fauna es muy diversa por lo que se debería incursionar el turismo; de esta manera se mejorarán las ventas de los productos de la zona y habrá una economía más dinámica en la zona.

#### **4.8.Recomendaciones**

- El hostel Damaris debe apuntar a los cambios tecnológicos que se van dando, se pueden empezar por cosas sencillas como cambiar de papel a digital las fichas de ingreso de los huéspedes, hacerlo en algún formato cómodo que resuma y facilite la comprensión de los datos, ya que con esa información se obtendrá una buena base de datos que permitirá conocer más a fondo el tipo de cliente potencial que va al establecimiento.
- Las redes sociales están en apogeo y es por ello que se las debe saber explotar y utilizar a nuestro favor, el hostel posee una página de Facebook pero no está actualizada; constantemente deben subir promociones, fotos de las instalaciones, eventos que se realicen en la parroquia, de esta manera se incentivará al público a que consuman el servicio. El resto de redes sociales como Instagram, whatsapp y Snapchat también deben ser explotada creando páginas y cuentas para que las personas puedan observar lo que ofrece el hostel ya que el marketing mediante redes sociales tiene bastante acogida y es muy económico por lo que puede ser visto por muchas personas al mismo tiempo.
- Crear una página web donde los clientes puedan ver la disponibilidad del hostel, genera las reservas y lograr pagar la reserva por adelantado el 50% para garantizar su alojamiento. Se debe realizar más publicidad del hostel, la colocación de señaléticas para que lleguen al hospedaje es necesario, así como la implementación de un rótulo más grande y que llame la atención de la gente.
- Las habitaciones pueden ser tematizadas, es decir cada una de ella debería tener una temática de color, olor y decoración.

- El personal debe estar más capacitado en atención, servicio al cliente y tener un conocimiento más amplio del sector hotelero, así como es la utilización de nuevas herramientas como es el *revenue management*.
- En el restaurante es indispensable mejorar la calidad del producto y servicio, tanto los elementos tangibles que son el local, alimentos y bebidas; como los intangibles que son espacio y calidad de servicio. El estímulo de los sentidos del cliente es trascendental ya que con ello se atraerá su atención y mejorará su confort en el restaurante.
- Como se trabaja en el sector de alimentos y bebidas es importante mantener estándares de calidad y salubridad en los productos adquiridos y durante la manipulación de los mismos, ya que de esta manera se puede asegurar la captación de clientes.
- La presentación y montaje del plato es un estímulo visual el cual debe ser trabajado a fondo, puesto que la comida ingresa por los ojos. Se puede optar por usar vajilla blanca sin ningún adorno, el montar el plato de una manera ingeniosa y ordenada marca diferencia; por ejemplo, colocar el arroz usando un pozuelo y adornándolo arriba con una hoja de perejil o decorar con alguna salsa el plato.
- El restaurante debe mejorar la apariencia del mismo, por lo que se podría tomar en cuenta lo siguiente: por el uso, las paredes en ciertas partes están manchadas y desgastadas; así que, podrían volver a pintarlo tanto por fuera como por dentro, colocar un rótulo claro y grande en un lugar visible afuera del restaurante, señalar donde se encuentran los baños, colocar vidrios en las mesas y cambiar los muebles ya que no son juegos, es decir algunas sillas no combinan ni algunas mesas, mejorar la distribución de las mesas, manteniendo un correcto espacio entre las mismas.
- El personal que trabaja en el restaurante debe tener uniforme que los identifique, el cual debería contar con zapatos antideslizantes, pantalón oscuro, camiseta, malla de cabello y gorra.
- Crear una carta donde describan cada uno de los platos a la carta y tipos de desayunos, mientras que el menú del día puede ser escrito en una pizarra a la entrada del restaurante.
- El marcar diferencia frente a la competencia en cualquier negocio es esencial y ésta puede ser dada por varios factores; tanto el hotel como el restaurante deben ser impecables, por ejemplo, en el restaurante la limpieza y orden de la cocina por lo que

están a vista del público debe ser impecable, la calidad de servicio y producto debe mejorar ya que son un poco desorganizados; de igual manera el baño falta organización y aseo, la implementación de gel antiséptico da un plus y no es costoso.

- Los precios en relación a la competencia son muy parejos, por lo que la mejora de la presentación de los platos, la atención a los clientes y apariencia son la base para que destaquen de los restaurantes en la parroquia.
- Para incrementar las ventas se pueden generar promociones de platos de temporada, un menú especial cada fin de semana y en épocas festivas, ya que las comunidades bajan para la feria y realizan compras e intercambio de productos durante los fines de semana.
- Con productos de la zona se pueden preparar platos típicos del Ecuador y presentarlos de una manera gourmet, es decir que sea más atractivo a la vista del los turistas o excursionistas.
- Se puede crear una feria una vez al mes de comida típica del lugar e invitar a todas las comunidades aledañas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Airbnb. (27 de 4 de 2018). Obtenido de <https://www.airbnb.es/about/company-details>
- Albert Blasco & Roser Vives. (2014). Fundamentos de la gestión de alojamientos y restaurantes. Madrid: Síntesis SA.
- Alma Torres e Ingrid Cueva. (2012). Determinación de precios en la industria hotelera. *Revista del Instituto Internacional de Costos*, 215. Obtenido de • Torres Alma et Cuevas Ingrid (2012). Determinación de precios en la industria de la hotelería. Uruguay. obtenido de: : [www.revistaiic.org/articulos/numesp/articulo11\\_esp.pdf](http://www.revistaiic.org/articulos/numesp/articulo11_esp.pdf)
- Amores, D. (2011). Manual manipulación de alimentos e higiene alimentaria. Madrid: CEP S.L.
- Báez, S. (2002). Hotelería. México: Continental.
- Booking. (27 de abril de 2018). Obtenido de <https://www.booking.com/content/about.es.html>
- Bretau, R. (6 de junio de 2013). *Marketing en redes*. Recuperado el 23 de marzo de 2017, de <http://www.marketingenredes.com/marketing-de-contenidos-2/que-son-las-landing-pages.html>
- Chamarro, I. (2 de enero de 2018). *Hosteltur*. Obtenido de [https://www.hosteltur.com/125853\\_retos-revenue-management-2018.html](https://www.hosteltur.com/125853_retos-revenue-management-2018.html)
- Charles Lamb, Joseph Hair & Carl McDaniel. (2011). Marketing. Texas: Cengage Learning.
- Chon, K.-S., & Sparrowe, R. T. (2011). *Atención al cliente en hostelería*. Madrid: Paraninfo Thomas Learning.
- Crespo, S. (1999). Diseño de un sistema de costos predeterminados para restaurantes. Quito.
- Cueva, F. (2002). Control de costos y gastos en los restaurantes. Mexico DF: Limusa.
- Despegar. (27 de abril de 2018). Obtenido de <http://www.despegar.com/sumate/#/>
- Dorado, J. (2012). Dirección de alojamientos turísticos. Madrid: Sintesis.

- Duplan, S. (2006). Factibilidad Hotelera, Análisis y evaluación. México DF: Trillas.
- Durón, C. (2013). México D.F: Trillas .
- El País. (17 de noviembre de 1990). Obtenido de [https://elpais.com/diario/1990/11/17/economia/658796403\\_850215.html](https://elpais.com/diario/1990/11/17/economia/658796403_850215.html)
- Enz, S. &. (2010). *Cornell University School of Hotel Administration*. Recuperado el 9 de diciembre de 2016, de [www.scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1348&context=articles](http://www.scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1348&context=articles)
- Escudero, M. (2014). Marketing en la actividad comercial. Madrid: Editex.
- Feijó, J., García, M., & Degrossi, M. (2009). Alimentos y bebidas: su gerenciamiento en hoteles y restaurantes. Buenos Aires: Lectorum Ugerman.
- Fernández, A. (2014). Manual práctico de dirección de hoteles, marketing y ventas online del siglo XXI. Madrid: La Cátedra Taurina.
- Foster, D. (1994). Introducción a la industria de la hospitalidad. México DF: SA de CV .
- Frechtling, D. (2011). Forecasting Tourism Demand. New York: Routledge.
- Gallegos, F. (2005). Gestión de Hoteles una nueva visión. Madrid: Thomson.
- García, F. (2013). Historia de la hotelería y de los mejores hoteles del mundo. Madrid: Montañas de papel.
- Hereter, G. (2015). Revenue Management para Hoteles. Lexington.
- Hosteltur. (22 de noviembre de 2017). Obtenido de [https://www.hosteltur.com/125295\\_apostar-digitalizacion-no-hacer-kodak.html](https://www.hosteltur.com/125295_apostar-digitalizacion-no-hacer-kodak.html)
- Hosteltur. (17 de noviembre de 2017). Obtenido de [https://www.hosteltur.com/125163\\_mutaciones-personas-espacios-tecnologias-revolucionan-sector.html](https://www.hosteltur.com/125163_mutaciones-personas-espacios-tecnologias-revolucionan-sector.html)
- Isabel Díaz, Francisco Roldán & Enrique Díez. (2013). Madrid: Esic.
- Ivanov, S. (2014). Hotel Revenue Management from theory to prectice. Varma: Zangrador.

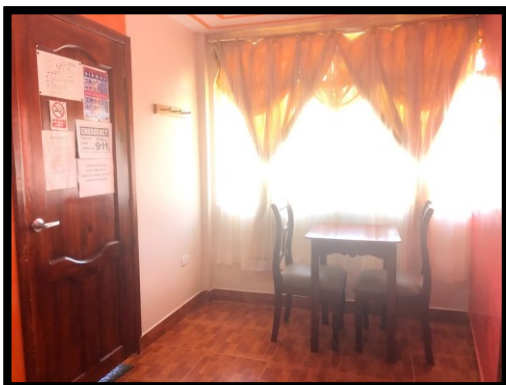
- Jaime Rivera & Dolores Vigaray. (2002). La promoción de ventas: variable clave del marketing. Madrid: Esic.
- James Van Horne, John Wachowicz. (2002). Fundamentos de la administración financiera. México: Pearson Educación.
- Junta de Andalucía. (2004). Guía de arquitectura. Quito-Sevilla: Graficomo.
- Kimes, S. (1999). *Cornel University, School of Hospitality*. Recuperado el 9 de diciembre de 2016, de <http://scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1485&context=articles>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). Marketing. Pearson: Mexico D.F.
- Larraiza, L. (7 de noviembre de 2017). *Tendencias sobre hotelería y turismo*. Obtenido de <http://leirelarraiza.com/glosario-de-terminos-de-hoteleria/>
- Ledhesma, M. (2016). Historia del turismo de América. En [http://www.academia.edu/27209566/Historia\\_del\\_Turismo\\_de\\_Am%C3%A9rica\\_I](http://www.academia.edu/27209566/Historia_del_Turismo_de_Am%C3%A9rica_I). Argentina.
- López, A. (2005). Hostelería, curso completo de servicios. Madrid: Thomson.
- Manual de aplicación del reglamento de alojamiento turístico. (enero de 2016). *Ministerio de Turismo*. Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/06/MANUAL-DE-APLICACION-DEL-REGLAMENTO-DE-ALOJAMIENTO-TURISTICO.pdf>
- Marrero, F. (2016). Glosario de términos hoteleros, turísticos y relacionados. Tenerife. Obtenido de <https://static.hosteltur.com/web/uploads/2016/10/hosteltur-glosario-de-terminos%20hoteleros-turisticos-y-relacionados.pdf>
- Mestres, J. (1995). *Técnicas de gestión y dirección hotelera*. Barcelona: Gestión2000.
- *Ministerio de Turismo*. (10 de octubre de 2015). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/ecuador-triunfa-nuevamente-en-los-premios-wta-2015-latinoamerica-con-15-premios/>

- *Ministerio del Turismo*. (9 de agosto de 2014). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/13937/>
- Morfin, M. (2007). *Administración de comedr y bar*. México D.F: Trillas.
- Navarro, A. (2008). *Recepción y reservas*. Madrid: Paraninfo.
- Noone, B., Enz, C., & Glassmire, J. (24 de marzo de 2017). *Cornell University School of Hotel Administration*. Obtenido de <https://scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1246&context=chruubs>
- Philip Kotler, John Bowen & James Makens. (1997). *Mercadotecnia para hotelería y turismo*. México DF: Pearson.
- Ramírez, C. (2007). *Hoteles, gerencia, seguridad y mantenimiento*. México D.F: Trillas.
- Ramón, M., & Gallegos, F. (2002). *Diccionario de hostelería*. Madrid: Thomson.
- Real Academia de la Lengua Española. (s.f.). *Real Academia de la Lengua Española*. Recuperado el 13 de marzo de 2017, de <http://dle.rae.es/?id=TvdmYgx>
- *Reglamento de alojamiento turístico*. (10 de abril de 2015). Obtenido de <https://www.hotelesecuador.com.ec/downloads/Reglamento-de-Alojamiento-Turistico-con-Reformas-del-14.10.2015.pdf>
- *Reglamento de alojamiento turístico 20150024-A*. (18 de febrero de 2016). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/07/18-02-2016-Reformas-al-Reglamento-de-Alojamiento.pdf>
- Rodríguez, M. (2005). *El método MR: maximización de resultados para la pequeña empresa*. Bogotá: Norma.
- Rodríguez, R. (2012). *Costos aplicados en hotelería, alimentos y bebidas*. Bogotá: Ecoe.
- Soriano, C. (1991). *El marketing mix: concepto, estrategia y aplicaciones*. Madrid: Díaz de Santos S.A.
- Talón Pilar & Lydia Gonzales. (2003). *Dirección Hotelera, operaciones y procesos*. Madrid: Síntesis.

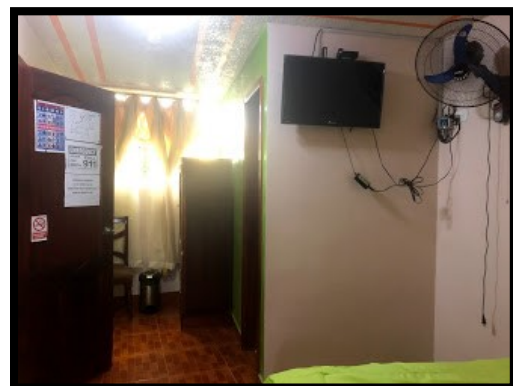
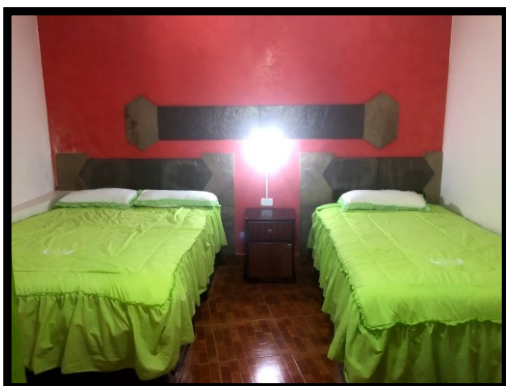
- Talón, P., Gonzales, L., & Rodríguez, J. (2016). *Fundamentos de dirección hotelera*. Madrid: Síntesis S.A.
- Thompson, G. (octubre de 1998). *Cornell University School of hotel administration*. Obtenido de <https://scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1744&context=articles>
- *Travelport*. (26 de abril de 2018). Obtenido de <https://www.travelport.com/company>
- Tripadvisor. (27 de abril de 2017). Obtenido de <https://tripadvisor.mediaroom.com/co-about-us>
- Trujillo, C. (20 de mayo de 2014). Obtenido de [https://www.easyfairs.com/fileadmin/groups/12/ASIGNACION\\_DEL\\_PRECIO\\_CORRECTO\\_HORECA.pdf](https://www.easyfairs.com/fileadmin/groups/12/ASIGNACION_DEL_PRECIO_CORRECTO_HORECA.pdf)
- Universo, E. (2 de julio de 2016). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/07/02/nota/5668113/ecuador-se-lleva-siete-premios-world-travel-awards-sudamerica>
- Weatherford, L., Kimes, S., & Scott, D. (16 de agosto de 2001). *Cornell University School of Hotel Administration*. Obtenido de <https://scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1476&context=articles>
- Young, J., & Canina, L. (1 de septiembre de 2009). *Cornell University School of Hotel Administration*. Obtenido de <https://scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1060&context=chapters>
- Youshimatz, A. (2006). *Control de costos de alimentos y bebidas II*. México: Trillas.

## ANEXOS

### Habitación simple



### Habitación doble





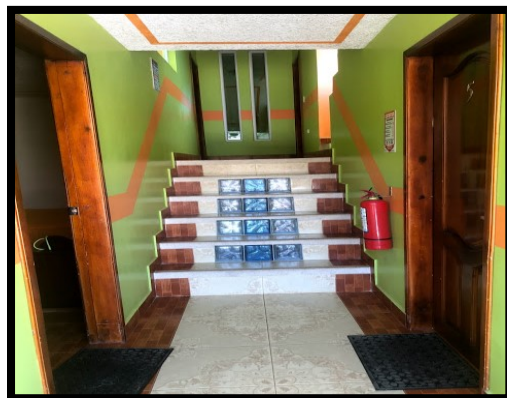
### Habitación triple



## Habitación Familiar

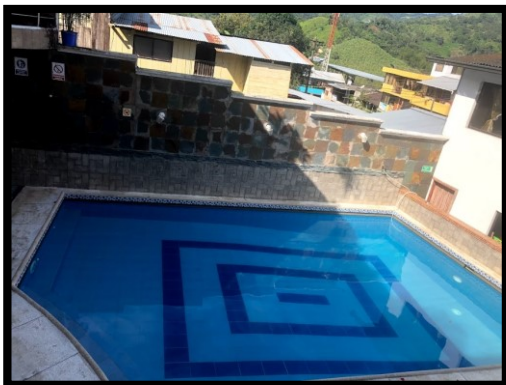


## Corredores





### Áreas de uso común



## Varios



## Restaurante

