

**UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO  
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**1999**

**PROYECTO PARA OPTAR AL TITULO DE :  
INGENIERO EN EJECUCION EN GESTION PUBLICA**

**RINCON CHILENO RESTAURANTE  
ESTABLECIMIENTO DE COMIDA TIPICA CHILENA**

**PROFESOR GUIA : LUIS ROMERO**

**ALUMNOS :CARMINIA ARELLANO**

**:ISABEL CHAVEZ**

**:RICARDO VILLALOBOS**

a) <i>COCINA</i> .....	34
b).- <i>CAJA</i> .....	35
c).- <i>PERSONAL</i> .....	35
d).- <i>COMEDOR</i> .....	36
e) <i>BODEGA</i> .....	36
RECLUTAMIENTO .....	37
<i>AVISOS EN EL DIARIO</i> .....	38
<i>INSTITUCIONES DE EDUCACION SUPERIOR</i> .....	38
<i>CONTACTOS PROPIOS DE LA EMPRESA</i> .....	39
SELECCION .....	39
CONTRATACION .....	41
<i>DATOS PERSONALES DE LA EMPRESA Y DEL EMPLEADO</i> .....	41
<i>DERECHO Y DEBERES DEL EMPLEADO Y EL EMPLEADOR</i> .....	42
<i>Beneficios a entregar, por el empleador:</i> .....	42
<i>Causales de la terminación del contrato:</i> .....	43
<i>FIRMA DEL EMPLEADOR Y DEL TRABAJADOR</i> .....	45
ENTRENAMIENTO Y CAPACITACION.....	45
<i>MANTENCION DE PERSONAL</i> .....	47
<b>IX ADMINISTRACION DE PERSONAL .....</b>	<b>48</b>
DESCRIPCION DE CARGOS .....	48
DESCRIPCION: .....	49
DESCRIPCION ESPECIFICA: .....	49
HABILIDADES .....	51
RESPONSABILIDADES .....	51
EXPERIENCIA .....	52
DESCRIPCION.....	52
DESCRIPCION GENERICA .....	52
DESCRIPCION ESPECIFICA .....	52
ESPECIFICACIONES .....	53
HABILIDADES .....	53
RESPONSABILIDADES .....	54
EXPERIENCIA .....	54
DESCRIPCION.....	54
DESCRIPCION GENERICA .....	55
DESCRIPCION ESPECIFICA .....	55
ESPECIFICACIONES .....	55
ESFUERZO .....	56
RESPONSABILIDAD.....	56
EXPERIENCIA .....	56
DESCRIPCION.....	56
DESCRIPCION GENERICA .....	57
DESCRIPCION ESPECIFICA .....	57
ESPECIFICACIONES .....	57
ESFUERZO .....	57
RESPONSABILIDAD.....	58
EXPERIENCIA .....	58
DESCRIPCION.....	58
DESCRIPCION GENERICA .....	59
DESCRIPCION ESPECIFICA .....	59
ESPECIFICACIONES: .....	59
HABILIDADES .....	59
ESFUERZO .....	59
RESPONSABILIDAD.....	60
DESCRIPCION.....	60

DESCRIPCION GENERICA .....	60
DESCRIPCION ESPECIFICA .....	60
ESPECIFICACIONES : .....	61
HABILIDADES .....	61
ESFUERZO .....	61
RESPONSABILIDADES .....	61
<b>X CARTA-MENU .....</b>	<b>62</b>
<b>XI EVALUACION DE PROYECTO .....</b>	<b>66</b>
I.- COSTO DE INVERSION.....	66
1.- ARRIENDO.....	66
2.- PATENTES .....	67
3.- IMPLEMENTACION DEL LOCAL .....	68
4.- SUELDOS .....	68
5.- MATERIAS PRIMAS E INSUMOS.....	68
6.- PUBLICIDAD-Y-PROMOCION.....	68
7.- SEGUROS .....	70
8.- CAJA.....	70
9.- INICIACION DE ACTIVIDADES .....	70
<b>XI FLUJO DE CAJA.....</b>	<b>71</b>
1.- VENTAS .....	71
2.- VALOR RESIDUAL.....	73
3.- REMUNERACIONES .....	74
4.- ASOCIACION DE FONDOS DE PENSIONES.....	74
5.- DESCUENTO DE SALUD .....	74
6.- IMPUESTO UNICO .....	75
7.- MERCADERIA .....	75
8.- PUBLICIDAD .....	76
9.- C.I.F. ....	76
10.- I.V.A.....	76
11.- CREDITO PERCIBIDO.....	76
12.- AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO .....	78
13.- REAJUSTE MONETARIO .....	78
<b>XII INVENTARIO DE EQUIPAMIENTO .....</b>	<b>79</b>
A.- MENAJE .....	79
B.- UTENSILIOS BAR.....	82
C.- UTENSILIOS DE COCINA.....	82
D.- EQUIPAMIENTO DE COCINA.....	84
E.- EQUIPAMIENTO OFICINA ADMINISTRACION .....	85
<b>XIII INVENTARIO-DE-INSUMOS.....</b>	<b>86</b>
<b>XIV.- ESTUDIO LEGAL.....</b>	<b>86</b>
PATENTES .....	86
AUTORIZACION SANITARIA.....	87
SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS .....	87
<b>XV CONCLUSION.....</b>	<b>89</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>91</b>
<b>XVI BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>92</b>

## INTRODUCCION

Desde hace mucho años la cocina chilena ha sido simple, pero a la vez sabrosa, gran variedad de platos conforman la tradición culinaria de nuestro hermoso país.

Dando una mirada a la cocina chilena podemos distinguir tres tradiciones fusionadas, las que han dado origen a lo criollo; por un lado la tradición indígena, por otra parte la herencia Española traída por los conquistadores y la gran influencia de colonias emigrantes como las Francesas, la Alemana e Italiana.

Lamentablemente, la cocina chilena ha sido tildada en los últimos años como poco variada, vulgar, o privativa de ser consumida en fiestas patrias, fecha en que nuestra cocina se luce; dulces chilenos, empanadas de pino, y el infaltable asado acompañado de un buen pebre y vino tinto conforman la mesa de los chilenos en esas fechas.

Con la intención de dar un nuevo nombre y una mejor reputación a la cocina propia de nuestro país nace Rincón Chileno Restaurante, ofreciendo un refinamiento especial en la preparación, un grato ambiente y un excelente servicio para demostrar que la cocina chilena es tanto o más buena que la de otros países.

-

En las próximas paginas se podrán revisar los exhaustivos análisis realizados a fin de llegar a la mejor realización de este proyecto, lo que nos permitirá concluir que Rincón Chileno Restaurante es un negocio rentable, realizable y con grandes posibilidades de éxito.

## RESEÑA DE LA COCINA CHILENA

La cocina chilena tiene influencias aborígenes y Españolas. Pedro de Valdivia al llegar a Chile trajo las bases de la futura alimentación criolla: trigo, cerdos, pollos, bueyes, toros y vacas. Los araucanos proporcionaron las papas, el maíz y el frejol. Estos ingredientes bases se mezclaron y así nacieron nuestros platos más típicos.

Según los historiadores, el menú de los conquistadores era succulento, el primer plato denominado "de resistencia", podría ser carne o ave. Le seguía "el guiso abundante" hecho de preferencia con choclos y papas. En los primeros años de la colonia ya eran muy populares las humitas, la chuchoca, el pilco y el locro falso: un guisado de papas con otros aderezos.

En esta misma época surge la afición por las algas marinas como el cochayuyo y el luche que se servían acompañados de huevos duros.

El pan era de tres clases: tortilla de rescoldo, pan español con mucha miga y grasa, y el pan chileno, aplastado y cascarudo. De postre se servían frutas, en especial chirimoyas, frutillas y lúcumas.

Almuerzo y comida terminaban con la agüita milagrosa la que era de paico para el empacho, y de quelén para la indigestión.

En el siglo XVII fueron las monjas las que dieron un gran impulso a la cocina hasta hoy vale la expresión de "echo por mano de monja", para expresar manjares exquisitos.

En este mismo siglo, llegaron provenientes de México el pavo y el ganso. De Jamaica la sandía y los "melones escritos". Pescados y mariscos adquirieron nombres y apellidos: el pejerrey de Aculeo, el tollo y la langosta de Juan Fernández, el congrio de Algarrobo, los erizos de Papudo, etc. El chocolate y el mate eran las bebidas más populares.

La cocina chilena comenzó a adquirir refinamiento a mediados del siglo XVIII, época en la que fiestas y saraos, además de las mesas llenas de comensales comenzaron a adornarse con elegancia al horario de almuerzo o cena.

Los variados productos regionales dotaron a los cocineros criollos de apetitosas curiosidades. Combarbalá sus tortas, La Serena el pavo mechado, Chanco los quesos y Chiloé su curanto.

La cocina chilena adquiere una fisonomía diferente durante la Patria Vieja y la Nueva. A partir de la fecha que marca nuestra independencia, las mesas criollas comenzaron a festejar el acontecimiento con empanadas, chicha y vino tinto, el caldo de vaca con ají espesado con chuchoca, se convierte en el plato preferido en los campos chilenos.

Otros platos típicos de la época: la huafiaca o gordura de vaca con harina, el encebollado con huevo, los miltrines o aparejos, las papas achícharronadas, el pebre de cebollas crudas y tomate, las pancutras, el guiso de mote y el locro falso. En bebidas el ulpo es rey, junto al gloriado y al cordial, (agua caliente con azúcar quemada y agua ardiente). Todos estos son componentes de la tradición culinaria de Chile.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado se realizó sobre la base de 100 encuestas, las que fueron repartidas en las distintas empresas ubicadas en los alrededores de Rincón Chileno Restaurante.

Los resultados de las encuestas ayudaron a determinar en forma real aspectos tales como:

- La demanda
- La oferta
- Identificación del mercado
- Edad
- Sexo
- Ocupación
- Nivel de Ingreso, de futuros clientes potenciales.

-  
A continuación, y utilizando los resultados de la encuesta analizaremos los siguientes puntos:

- I UBICACION
- II IDENTIFICACION DE MERCADO
- III ANALISIS DE LA COMPETENCIA
- IV DEFINICION DEL NEGOCIO
- V ANALISIS ESTRATEGICO
- VI MARKETING Y POSICIONAMIENTO DE MERCADO

## **I UBICACION**

La elección del lugar en el cual se llevará a cabo el proyecto fue hecha en función de criterios como: la densidad poblacional, el costo de arriendo, el acceso de público peatonal, alto flujo de locomoción colectiva, facilidad de estacionamiento para clientes y una competencia prospera que no abarque el mismo producto.

Considerando que el centro de Santiago es un lugar altamente poblado, no es menos cierto que corresponde a un sector saturado de actividad, y que por lo tanto puede llegar a ser estresante en ciertos casos por lo tanto fue descartado, también se manejaron distintas opciones de ubicación, las cuales fueron descartadas por motivos de costo, acceso, competencia etc.

-  
En definitiva la mejor opción manejada fue:

**Avenida Vicuña Mackenna N° 7610, paradero 14, La Florida  
(entrada por la calle Parroquia N° 7610)**

### Ventajas de la Ubicación

El costo de arriendo del local es proporcional al beneficio de su ubicación, estaría junto al “Pollo Caballo”, que es un restaurante de alto flujo clientelar diurno y nocturno, lo cual es considerado como una externalidad positiva, otra variable externa favorable es la cercanía del “Mall Plaza Vespucio”, además de diversos locales comerciales aledaños al sector.

El acceso es relativamente expedito por encontrarse entre avenidas como lo muestra el siguiente plano anexado.

Por otro lado es importante considerar que la alta densidad de la comuna de La Florida, es un mercado joven muy poco explotado por este tipo de actividad económica, ya que si bien es cierto existen restaurantes, estos en su mayoría son de comida china, que para efectos de competencia es beneficioso para este proyecto. Ya que la saturación del mercado por este servicio orienta al público de este sector a consumir otros productos, los cuales serán servidos por este restorán.

## II IDENTIFICACION DEL MERCADO

Preguntas como:

- Que producir?
- Cómo producir ?
- Cuánto producir ?
- Para Quien Producir ?
- A que precio producir ?

Sólo podrán ser resueltas después de un complejo trabajo de investigación.

Si bien es cierto el Que producir, está resuelto pues el producto es la comida típica chilena, falta responder las restantes incógnitas y para esto es esencial definir el mercado.

Técnicamente MERCADO es un proceso mediante el cual los compradores y los vendedores de un bien interactúan para determinar su precio, la cantidad está regulada por la oferta y la demanda dentro del mercado. Por lo tanto para trabajar en el mercado es necesario segmentarlo y luego trabajar con muestreos y encuestas que arrojarán resultados, mismos que serán utilizados como información teórica para determinar: edad, nivel socio-económico, frecuencia y ocupación de nuestros futuros clientes potenciales.

## EDAD

Las edades de las personas que fueron encuestadas fluctúan entre los 25 y 65 años de edad, esto permite concluir que las personas que más frecuentarán nuestro establecimiento serán adultos que exigen comodidad, buena atención y comida de buena calidad.

## NIVEL SOCIO ECONOMICO

Es importante determinar y conocer los ingresos de las personas que asistirán nuestro establecimiento, para de esta manera, saber cuales serían nuestros ingresos por ventas en cuanto a precios y cantidad de los alimentos expendidos

El nivel de ingreso promedio de las personas encuestadas y que trabajan a cinco minutos a la redonda de nuestro Restaurante es el que sigue:

48%	desde	\$ 200.000 - 350.000
30%	desde	\$ 350.001 - 450.000
12%	desde	\$ 450.001 - 550.000
08%	desde	\$ 550.001 - 700.000
02%	sobre	\$ 700.000 mensuales.

Lo cual permite deducir que los futuros clientes potenciales son personas solventes y con renta estable.

## FRECUENCIA

Es importante saber cuan a menudo estas personas acostumbran a ir a un Restaurante, para lo cual también se realizaron encuestas que resultan muy ilustrativas en cuanto a información, por que puede ser utilizada como estrategia de ventas y promociones.

Los resultados fueron los siguientes:

46% acostumbra a ir los fines de semana.

42% a la hora de la cena.

24% a la hora de almuerzo.

Otros datos entregados por la encuesta fueron la frecuencia semanal en la que van a un Restaurante, la mayor parte de los encuestados acuden más de una vez a la semana, pero hay un sector de la población encuestada que solo acude a Restaurantes dos o tres veces al mes; en nuestra estrategia de Marketing y posicionamiento están incluidas distintas formas para captar ese público que no es muy asiduo a ir a comer fuera.

En el capítulo Marketing y Posicionamiento podrán verse estrategias a utilizar para este público específico.

-

## OCUPACION

Es importante conocer cual es la ocupación de nuestra clientela, de esta manera se puede saber que esperan ellos de nosotros, en lo referente a su sofisticación, en los gustos y refinamiento así como también en la preparación de los platos que ellos consuman.

Las distintas ocupaciones de los encuestados son:

25% correspondiente a profesionales o técnicos de nivel superior

32% de los encuestados se dedica al trabajo administrativo

33% Trabajadores calificados

### III ANALISIS DE LA COMPETENCIA

La competencia constituye uno de los puntos más importantes en un estudio de mercado, al hacer un análisis metódico y completo de la competencia se puede determinar una buena estrategia de Marketing y la mejor manera de posicionarse de un segmento del mercado, captando los clientes de la competencia, aquellos que por una u otra razón no estén satisfechos con lo que se les ofrece, y aquellas personas que quieran disfrutar de un plato diferente a la comida “chatarra” que por motivos de tiempo u otros se consume habitualmente en esta ciudad.

En los alrededores de "Rincón Chileno", se puede encontrar Restaurantes de comida rápida, comida china, comida para llevar y el "Pollo Caballo", que es un Restaurante donde se sirve pollo con distintos acompañamientos.

Después de una exhaustiva búsqueda a 15 minutos a la redonda no se encontró ningún restaurante de comida típica chilena.

Un análisis riguroso del número de comensales posibles de toda la competencia del sector, determinó que existen alrededor de 20.000 personas a repartir en un total de 25 locales de restauración.

#### ESTIMACION DE LA DEMANDA

La estimación de la demanda que existe en el sector fue calculada de la siguiente manera:

(+)	Nº de personas que trabajan y viven a 5 minutos	37.705
(-)	Nº de personas que comen en sus casas	<u>17.705</u>
		<b>20.000</b>
(-)	Nº de personas que comen en casino empresa	13.328
(-)	Nº de personas que llevan almuerzo	5.254
	<b>DEMANDA LATENTE ESTIMADA</b>	<b>1.418</b>

-  
Cabe señalar que la estimación de la demanda está hecha en la hora de almuerzo ( 12<sup>00</sup> - 15<sup>00</sup>), con dos (2), rotaciones por mesa y sin considerar la demanda de comida en otros horarios de días hábiles, ni la demanda en días festivos que aumenta considerablemente ya que la concurrencia al Mall del paradero 14 de Vicuña Mackenna es un atractivo que se debe considerar en las ventajas de la ubicación de este restorán.

#### **IV DEFINICION DEL NEGOCIO**

Rincón Chileno es un Restaurante de comida criolla chilena, entendiéndose por esto comida de nuestro país preparada con los ingredientes típicos y formas de cocción que la hacen característica, su carta estará compuesta por platos típicos de la cocina chilena, preferentemente carnes, algunos pescados y mariscos, estos conformarán gran parte de la oferta gastronómica de nuestro Restaurante.

Una de las diferencias de Rincón Chileno Restaurante, con otros establecimientos que compiten en el mismo rubro, será el extremado refinamiento en la preparación de los platos, con la intencionalidad de sobresalir del resto de la competencia, entregaremos a nuestros clientes una comida de excelente elaboración y especial refinamiento, para poder disfrutar en la mejor manera de la cocina criolla chilena, con esto podríamos eliminar el prejuicio de que la comida típica chilena es sinónimo de vulgaridad o que es un tipo de comida que solo amerita ser disfrutada en época de fiestas patrias o en alguna celebración nacional en particular.

Mientras más amplio sea el espectro clientelar, mayores serán las posibilidades de éxito económico, entonces la incógnita de “ para quien producir ”, está resuelta; se produce para todas las personas que pueden pagar el servicio que ofrecemos ya que el principal objetivo de este negocio es ganar dinero.

## **V ANALISIS ESTRATEGICO**

Lo más importante para “ Rincón Chileno Restaurante “ son sus clientes, los cuales desean un excelente servicio con una alta calidad en su preparación, las estrategias a utilizar estarán basadas en las 4P, las que son Precio, Plaza, Producto, Promoción.

a) Nuestra estrategia de Marketing será diferenciadora es decir, a cada producto le corresponderá un MIX comercial y un público meta específico, así tenemos que:

### **a.1) Almuerzos**

PRODUCTO: consistirán en un menú cíclico, el que irá constantemente variando para satisfacer de mejor manera las necesidades de nuestros clientes, estos menús serán de un costo menor a los otros que se pueden encontrar en la carta, al ser enfocados a clientes que trabajan en las empresas del sector buscaremos la mejor manera de adecuarnos a su disponibilidad de gasto en alimentación.

-  
**PRECIO:** Aquí se manejarán los costos de mano de obra y materia prima, más un factor de utilidad de 3,5%, el cual incluirá la utilidad y el CIF (Costo Indirecto de Fabricación).

**PUBLICO OBJETIVO:** Como se indicó anteriormente, en este horario el público mayoritario estará compuesto por los empleados de las distintas empresas del sector.

### **a.2) Cenas**

**PRODUCTO:** Durante el horario de la cena se dará especial énfasis a la preparación de los alimentos, al ser otro público el que acudirá a nuestro establecimiento, habrá un mayor refinamiento.

**PRECIO:** Además de lo incluido en el precio en el horario del almuerzo, nuestro principal objetivo en este horario será manejar los índices de acuerdo a la competencia, de tal manera que nuestra propuesta gastronómica siga siendo atractiva.

**PUBLICO OBJETIVO:** Será un público distinto a los anteriores, al ser distintos horarios y diferentes precios, por consiguiente tendremos un público más refinado y más exigente, el que contará con más tiempo para disfrutar su comida.

-  
PUBLICO OBJETIVO: No habrá mayores distinciones de público en este tipo de negocio, el que estará abierto a cualquier persona que desee celebrar algo especial en “ Rincón Chileno “Restaurante.

Luego de haber diferenciado cada uno de los distintos negocios que deseamos llevar a cabo, hemos concluido que el rango de precios para

El menú de almuerzo quedará entonces, entre \$2.600 y \$3.500 pesos;

Para el horario de la cena estará entre \$4.000 y \$6.000 pesos.

El análisis estratégico tiene puntos en común como son los siguientes:

**PLAZA:**

La obtención de insumos será a través de proveedores cuyas materias primas sean de alta calidad, la compra de los insumos será directa entre proveedores / restaurante / consumidores. La relación con los proveedores será totalmente directa, de esta manera se evitan los intermediarios, obteniendo materia prima de excelente calidad y con menor costo.

## **Fuentes principales de aprovisionamiento:**

- Frutas y verduras: Vega Central
- Pescados y mariscos: Mercado Central
- Carnes: Frigorífico
- Bebidas y Licores: Convenios con distribuidores
- Helados y Postres: Convenios con distribuidores

## ***PROMOCION:***

### **A) MERCHANDISING**

Debemos señalar que el nombre del proyecto Restaurante fue elegido por libre votación de las personas que fueron encuestadas, las que consideraron a Rincón Chileno como un nombre acogedor, fácil de recordar y que tendría una fácil llegada al público.

Las alternativas descartadas fueron: La Araucaria, La Pérgola, El Remanso y La Casona.

#### **a.1) Decoración:**

La decoración del establecimiento será sobria y elegante, ambientando el lugar con cuadros de paisajes propios de nuestro país y autores reconocidos en el medio artístico.

-

## a.2) Menú:

No existe un formato único para lograr que una carta menú sea todo un éxito, visualmente hablando, lo que se hará será un menú con una diversa gama de platos típicos de la cocina chilena, salsas, postres etc. Mayores detalles podrán encontrarse en el capítulo "Descripción Física".

## a.3) Uniformes:

El uniforme del personal mantendrá una relación con lo típico chileno, la diferencia la marcará la chaqueta, que será al más puro estilo huaso con una faja de color rojo en la cintura.

## a.4) Logo:

Se diseñará un logo que será distintivo para los diferentes utensilios como: vajilla, carta menú, porta vasos, fósforos y servilletas.

Algo importante del Marketing, que no podemos dejar de mencionar es que seremos el único Restaurante de comida chilena en el sector, y esto es relevante, en la medida que se quiera establecer un liderazgo y aprovechar una ventaja comparativa.

## **B) PUBLICIDAD**

b.1) Elección de Medios: Se hará a través de diferentes medios de comunicación como radios, AM y FM que coincidan con nuestro público objetivo.

Otro medio a utilizar será el periodístico, a través de revistas como Wikén (El Mercurio), afiches publicitarios, los que estarán ubicados en las afueras del recinto mientras se esté construyendo, promocionando la próxima inauguración de un Restaurante de comida chilena; avisos en páginas amarillas, donde se mencionará la existencia de un Restaurant diferente para todo público.

## **C) PROMOCION Y VENTAS**

Se realizará una presentación del Restaurante por cinco días en el Mall Plaza Vespucio, donde se instalará un panel con fotos del Restaurante, tipos de comida, carta menú; también se informará de eventos. En la presentación se ofrecerá una pequeña degustación al público.

Para despertar el interés de las personas regalaremos ceniceros y fósforos al público, con el logo del Restaurante.

A las empresas se les enviarán cartas de presentación, donde se dará a conocer nuestros servicios y convenios especiales como descuentos en eventos, por ejemplo: sobre 40 invitados un 10% de descuento en el precio del

-  
salón.

RINCON CHILENO se caracterizará por celebrar las fiestas patrias y promociones tales como:

- La semana chilena.
- Conmemoración regular de las efemérides propias del país.
- Miércoles 20% de descuento en las cenas.
- Celebrar en forma especial fiestas patrias.

Ofrecer una atención de la casa, como pequeñas sopaipillas, pan amasado caliente, etc.

#### ***D) Relaciones Públicas***

Se enviarán cartas a las empresas dando a conocer el negocio y dar la posibilidad de hacer convenios.

Se preocupará de los clientes enviando tarjetas de Navidad, cupones de descuento a las secretarías de las empresas del sector etc.

## **VI MARKETING/POSICIONAMIENTO**

El posicionamiento del Restaurante se basará en los siguientes aspectos:

- Es el único Restaurante de comida chilena, dentro de una oferta de 39 lugares en el sector, factor relevante a la hora de elegir un lugar donde comer

### **Exclusividad**

- Dar una nueva imagen a la comida chilena, pretendiendo crear una posición dentro de los Restaurantes y la carta Gastronómica de Santiago.

### **Imagen**

- Será un Restaurante de alta calidad en la preparación de los alimentos, demostrando siempre una adecuada higiene, tanto en el servicio como en el establecimiento en general.
- Los precios se manejarán de acuerdo a los costos y a un margen de utilidad por venta que nos haga competitivos dentro del mercado, es decir serán convenientes para nuestros consumidores, sin dejar de ser convenientes para el Restaurante.

## **VII PLANIFICACION**

### **1.-OBJETIVOS**

Toda planificación se basa en objetivos específicos y metas a alcanzar, nuestros objetivos generales están basados en la encuesta realizada, de esa manera sabemos realmente cuales son los atributos más importantes para nuestros clientes al momento de elegir un Restaurante.

El gráfico nos muestra las preferencias de nuestros encuestados en distintas categorías.

Las categorías que resultaron ser más importantes para ellos fueron: Servicio, Limpieza y Calidad con un 90%, 90% y un 87% respectivamente.

Como consecuencia nuestro objetivo general se basa en estas tres categorías, donde hemos concluido que RINCON CHILENO Restaurante será un lugar de encuentro de la comida chilena basándonos en los atributos de Servicio, Limpieza y Calidad.

Cumpliendo este objetivo general podemos definirnos un objetivo específico. Como consecuencia de nuestro objetivo general nuestro objetivo específico será, entonces, alcanzar nuestro público objetivo, siendo el único Restaurante de comida chilena en el sector.

-

Al tener definidos nuestros objetivos principales, la meta que queremos lograr se simplifica. Nuestra meta consiste en lograr posicionarnos del 6% del mercado del sector, en un plazo de cuatro años.

Para determinar nuestro posicionamiento usamos la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Total Almuerzos Restaurante}}{\text{Oferta del Sector}} = \frac{680}{10.200} = 0,068 \times 100 = 6,8\%$$

Hemos considerado nuestra capacidad (340 sillas), con una rotación de dos veces, para así; determinar el número de personas que podemos atender en un horario específico.

## **2.-POLITICAS**

Las políticas se refieren a las fronteras o limitantes dentro de los cuales deberá resolverse una acción. Las políticas juegan un rol importantísimo como elemento motivador y de estabilidad laboral, ya que forman parte del Sub-Sistema de la Empresa.

A continuación detallaremos las políticas internas del Restaurante:

-

## **2.1 POLITICAS DE VENTA:**

- a)** Los cobros a clientes se realizarán con factura al contado, Cheque Restaurante, Tarjetas de Crédito y dependiendo de los convenios con las distintas empresas.
  
- b)** Los convenios con las distintas empresas serán a contra factura a 30 días, contado con boleta.

## **2.2 POLITICAS DE COMPRA**

- a)** La compra de verduras se hará en la vega central cada dos días.
  
- b)** La compra de carnes y aves se realizará cada dos semanas, teniendo dos proveedores distintos manteniéndose productos en la cámara frigorífica.
  
- c)** La compra de mariscos y pescados se realizará cada cuatro días con dos proveedores distintos, en el mercado central.
  
- d)** La compra de huevos y lácteos se realizará cada semana.
  
- e)** La compra de abarrotes se realizará cada semana con distintos proveedores.

- f)** Se mantendrá un stock promedio de mercadería de 25% en bodega.
  
- g)** La modalidad de pago de las compras será generalmente 30 días contado, tratándose de no modificar.
  
- h)** Las órdenes de compra serán válidas una vez que el administrador las firme y ratifique la necesidad de compra.
  
- i)** Las cotizaciones de los diferentes productos se realizará cada dos meses.

### **2.3 POLITICAS DE MANTENCION**

- a)** Se realizará un mantenimiento cada 6 meses a todo el equipamiento del Restaurante, también al aire acondicionado y a todo aquello que sea necesario.

### **2.4.- POLITICAS COMERCIALES**

- a)** Desarrollar y mantener una eficiente relación con los distintos clientes.  
Envío de tarjetas de navidad, invitaciones a distintos eventos, etc.

## REQUISITOS QUE DEBEN PRESENTAR Y CUMPLIR PARA OBTENER PATENTE O PERMISO COMERCIAL

### REQUISITOS GENERALES

- 1 Solicitud de patente
- 2 Fotocopia de la Cédula de Identidad y del R.U.T.
- 3 a Si es local comercial, presentar RECEPCION FINAL otorgada por Dirección de Obras Municipales.
- b En casos específicos, Recepción Final para rubros dictados por la Dirección de Obras Municipales.
- c Si es vivienda, solicitar Cambio de uso Parcial (20%), solicitarla en Dirección de Obras Municipales.
- 4 Acreditar dominio del local, en caso de arriendo, adjuntando el Contrato Notarial; de ser propietario, con fotocopia de la escritura, título de dominio u otro documento que certifique la propiedad.
- 5 En caso de formar una sociedad, deberá adjuntar una copia de su constitución.
- 6 Si se tratara de un establecimiento que tenga sucursales, deberá adjuntar Certificado de Distribución Capital otorgada por la Municipalidad donde funciona la casa matriz.
- 7 Cuando se trate de negocios que expendan bebidas alcoholicas, presentar autorización de la Unidad Vecinal.
- 8 Declaración de Capital Propio, hecha por un Contador o Notario.

### CONDICIONES ESPECIFICAS

#### COMERCIAL

- 1 Resolución Sanitaria; para negocio que expendan alimentos perecibles; deberá ser solicitada en Avenida Bulnes nº 175:

#### INDUSTRIAL

- 1 Resolución de Higiene y Seguridad Industrial, a solicitar en Av. Bulnes 175; para industrias y Panaderías. Se permitirá funcionamiento de fábricas y/o industrias exclusivamente en la zona determinada en el plano.Regulador.

#### ALCOHOLES

- 1 Resolución Sanitaria, cuando además se expendan alimentos perecibles. Deberá solicitarse en Avenida Bulnes Nº 175.
- 2 Declaración Jurada Notarial, indicando no estar afecto al Artículo Nº 166 de la Ley Nº 17.105 de alcoholes.
- 3 Certificado de Antecedentes.

#### PROFESIONAL

- 1 Debe adjuntar certificado de Título o fotocopia legalizada.

#### RECOMENDACIONES

- La renovación de Patentes y Permisos, deben efectuarse durante los meses de Enero para el primer semestre y Julio para el segundo semestre.
- 1 Durante Abril de cada año, los contribuyentes tienen la obligación de presentar en este Depto. la Declaración de Capital Propio, de lo contrario se le aplicará multa en el segundo semestre.
  - 2 Cuando una actividad comercial registrada en el Municipio, deja de funcionar, deberá entregarse en forma inmediata la comunicación a este Depto. para ser incluido en los roles de pago; deberá entregarse esta comunicación hasta el mes de Noviembre para ser incluida en el Primer Semestre siguiente y hasta el mes de Mayo, para ser incluida en el segundo semestre siguiente.
  - 3 **SEÑOR CONTRIBUYENTE:** Tenga presente que todos los pagos deberán efectuarse en oficinas de la Tesorería Municipal o en el Banco que se informe. ningún funcionario se encuentra autorizado para efectuar cobros a domicilio.
  - 4 Si su patente está enrolada recibirá el giro por correo para su posterior pago en algún Banco de la plaza.
  - 5 La solicitud debe ser entregada con toda la documentación requerida, de lo contrario no será aceptada.

INGRESO	FECHA	FOLIO

## SOLICITUD DE INFORMACIONES PREVIAS

### A. IDENTIFICACION DE LA PROPIEDAD

N° PLANCHETA PLANO COMUNAL \_\_\_\_\_

ROL S.I.I N° \_\_\_\_\_

CALLE \_\_\_\_\_

N° \_\_\_\_\_ SITIO \_\_\_\_\_ MANZANA \_\_\_\_\_ SECTOR \_\_\_\_\_

POBLACION \_\_\_\_\_

ACERA NORTE  SUR

ORIENTE  PONIENTE

ENTRE CALLE \_\_\_\_\_

Y CALLE \_\_\_\_\_

CON UNA DISTANCIA APROXIMADA DE \_\_\_\_\_ MTS

DE LA CALLE \_\_\_\_\_

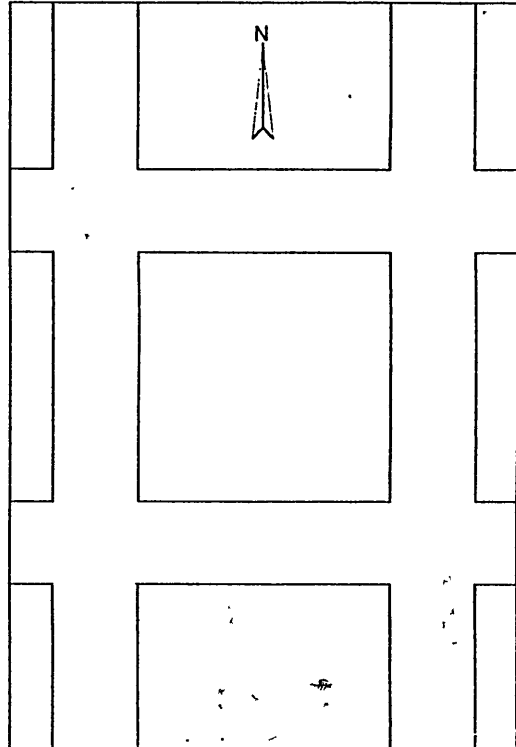
FRENTE PREDIAL DE \_\_\_\_\_ MTS

CONTRAFRENTE DE \_\_\_\_\_ MTS

FONDOS DE \_\_\_\_\_ Y \_\_\_\_\_ MTS

SUPERFICIE PREDIAL \_\_\_\_\_ METROS CUADRADOS

**CROQUIS UBICACION:**  
INDICAR MEDIDAS DEL TERRENO, DISTANCIA A  
ESQUINA Y NOMBRES DE CALLE



### B. SEÑALE TRAMITES ANTERIORES ( Llenar solo si cuenta con antecedentes fidedignos)

	FECHA	EXPEDIENTE
PERMISO DE EDIFICACION N° _____		
RECEPCION FINAL N° _____		
SUBDIVISION N° _____		
FUSION N° _____		

### C. IDENTIFICACION DEL SOLICITANTE

NOMBRE SOLICITANTE _____	FIRMA
DOMICILIO _____	
FONO/FAX _____	
PROPIETARIO ACTUAL _____	

### D. INSTRUCCIONES AL INTERESADO

1. SE RECHAZARA TODA SOLICITUD QUE SE PRESENTE INCOMPLETA O ILEGIBLE
2. LA SOLICITUD SE LLENARA CON LETRA IMPRENTA

## REQUISITOS AUTORIZACION SANITARIA

### **ELABORACION - EXPENDIO DE ALIMENTOS**

**RUBRO FARINACEOS** .- En este rubro está nuestro establecimiento como Fábrica de pan .

Exigencias específicas que debe cumplir la Panadería :

- Sala de elaboración con secciones delimitadas
- Enfriadera con ventilación adecuada
- Bodega materias primas y productos terminados
- Bodegas con pallet
- Máquinas y equipos empotrados en base de goma
- Horno no contaminante
- Cámara de fermentación
- Campana de captura de gases y olores con sistema de extracción forzada
- Sala de basura reglamentaria, según volúmen de producción .

## DERECHO Y DEBERES DEL EMPLEADO Y EL EMPLEADOR

- Nombre del cargo a desempeñar por el empleado y el lugar donde lo realizará.
- Horas de la jornada laboral (48 horas semanales) y mutuo acuerdo por las horas extraordinarias, pagadas como tales (50% mas)
- Monto del sueldo, pactado por el empleador y el trabajador, lugar de pago y día de pago.

Beneficios a entregar, por el empleador:

- Asignación mensual por transporte de \$ 5.500.-
- Colación dentro del Restaurante en las horas de trabajo.
- Gratificación legal del 25% de su remuneración con un tope de 4,75 ingreso anual, sea cual sea la utilidad de la empresa, según el Artículo 50 del Código del Trabajo.
- Duración del contrato
- Obligación del trabajador
- Dar cumplimiento al reglamento de orden, higiene, y seguridad según las disposiciones contenidas en el Artículo 150 del Código del Trabajo que se comprenden insertas en el contrato y que se detallan a continuación:
- Concurrir diariamente al trabajo y dar estricto cumplimiento a la jornada laboral y a la cantidad de horas de descanso.
- Obligaciones y prohibiciones a las que están sujetas los trabajadores.

- Desempeñar las labores que se le encomienden en forma fiel y eficiente, debiendo acatar las ordenes de sus jefes directos, personal administrativo y ejecutivo de la empresa.
- Utilizar los implementos de higiene y seguridad que correspondan dada la naturaleza del trabajo que está realizando.
- Dar estricto cumplimiento al reglamento interno y demás normas de aplicación general dentro de la empresa.
- Mantener con el resto de los trabajadores y en general con todo el personal de la empresa, relaciones de convivencia y respeto mutuo que permita a cada uno el normal desempeño de sus labores.
- En general, cumplir con todas las obligaciones que emanen de su condición de trabajador, las que le imponen el presente contrato y la legislación vigente.

#### Causales de la terminación del contrato:

- Faltas de probidad, vías de hecho, injurias o conducta inmoral grave:
- Presentarse al trabajo en manifiesto estado de ebriedad
- Injerir alcohol dentro de las horas de trabajo.
- Negociaciones que ejecute el trabajador dentro del giro del negocio y que hubieren sido prohibidas por el empleador:
- Comprar por cuenta de la empresa cualquier bien, mercadería e insumos, o ejecutar negocios con productos y bienes de la empresa, sin la autorización escrita previa de la Administración.

-

- Vender o enajenar la ropa de trabajo, utensilios de cocina, comedor y elementos de seguridad proporcionados por la empresa.
- No concurrencia del trabajador a sus labores sin causa justificada durante dos días seguidos, dos lunes en el mes o un total de tres días durante un periodo igual de tiempo.
- Abandono del trabajo por parte del trabajador:
- Salida intempestiva e injustificada del trabajador del Restaurante y durante las horas de trabajo sin permiso del empleador o de quien lo represente.
- Negarse a trabajar sin causa justificada, en el Restaurante en la labor que se le asigne.
- Actos, omisiones o imprudencias temerarias que afecten a la seguridad o al funcionamiento del establecimiento, a la seguridad o a las actividades de los trabajadores, o a la salud de estos:
- Infringir las normas de seguridad y del reglamento interno.
- Fumar dentro del lugar en que exista expresa prohibición para ello.
- Dirigirse a lugares donde no le corresponda.
- El perjuicio material causado intencionalmente o en forma irresponsable en las instalaciones, maquinarias, utensilios de trabajo, productos o mercadería o materiales ocupados por el Restaurante.
- Incumplimiento grave de las obligaciones que impone el contrato.
- Dejar constancia por escrito en la A.F.P. e ISAPRE en la cual se encuentra afiliado.
- Fecha de inicio de actividades del trabajador para la empresa.

## ***ENTRENAMIENTO Y CAPACITACION***

El entrenamiento y la capacitación son procesos educativos a corto plazo y su finalidad, es que el personal aprenda técnicas, habilidades y conocimientos nuevos para entregar una mayor calidad y productividad en el servicio.

El entrenamiento se efectúa antes que el personal comience a realizar sus funciones, mientras que la capacitación se hace una vez que el personal lleve algún tiempo en la empresa y se haga evidente su compromiso con esta.

La capacitación y el entrenamiento constituyen dos herramientas importantísimas para el buen logro de los objetivos de las empresas, considerando su importancia realizaremos cursos de entrenamiento, dependiendo de las distintas necesidades que se presenten en cada cargo.

El entrenamiento se realizará antes de comenzar las labores en el Restaurante, garzones, barman, vigilante, etc., serán instruidos en las distintas especificaciones que requerirá su cargo. La capacitación será realizada una vez evaluado el rendimiento de cada uno de los trabajadores y, dependiendo de las necesidades existentes, será la capacitación requerida.

En cuanto a la plana administrativa se entrenaran en los distintos softweres necesarios para su trabajo, programas de administración, inventarios, remuneraciones, control de costos y otros.

Además, serán entrenados en el funcionamiento del comedor cocina y bar, es decir, deberán poseer el conocimiento del funcionamiento total del Restaurante tanto en servicio, como en producción.

Lo ideal será tener convenios con empresas especializadas en capacitación y entrenamiento, asistir a seminarios de administración, relaciones públicas y cursos de capacitación en institutos de educación superior relacionados con cada una de sus funciones.

El personal de cocina será entrenado en la utilización de equipos, materiales de cocina y aprovechamiento de las materias primas.

El maestro de cocina será asesorado técnicamente por cheff de cocina internacional.

El Maitre será entrenado en el servicio más adecuado para los clientes de nuestro Restaurant y en materias específicas del servicio y relaciones públicas.

El ayudante de cocina será capacitado para las funciones de identificación de desperfectos en el alcantarillado, agua potable, luz, gas y en los sistemas de alarmas y aire acondicionado.

## MANTENCION DE PERSONAL

El mantener un ambiente grato en el Restaurante es uno de los factores más importantes en el desarrollo de la empresa, si los empleados se sienten cómodos y a gusto los niveles de producción subirán, el cliente estará más satisfecho y nuestros niveles de ganancia subirán considerablemente.

Por esta razón se tratará de dar buenos y variados beneficios al personal, logrando que el trabajo que realicen sea al 100% de su agrado.

Para la mantención del personal utilizaremos los siguientes beneficios:

- Bono de Movilización mínima de \$ 5.500.
- Celebración del día del Trabajador.
- Colación durante las horas de turno en el Restaurante.
- Aguinaldo de Fiestas Patrias de \$ 10.000.
- Entrega de canastas familiares para el Año Nuevo.
- Elección del mejor empleado trimestralmente, dando un bono de \$ 15.000.

Se harán reuniones periódicamente, donde se analizarán las falencias encontradas en un determinado lapso de tiempo, de ésta manera sabremos dar solución real a los problemas que se puedan presentar a medida que el trabajo se viene desarrollando, para que, de esta forma se logre optimizar de mejor manera las labores de los empleados.

## **IX ADMINISTRACION DE PERSONAL**

Se puede definir como personal al grupo de personas que desempeñan distintas y específicas funciones dentro de la organización, en un proceso que comienza con la fijación de metas, continúa con la división de las actividades globales en operaciones parciales, la definición de obligaciones y responsabilidades, para terminar con la rotación de personal a los diferentes cargos y la correspondiente delegación de autoridad.

Pasaremos a detallar los siguientes puntos:

1. - Descripción de Cargos
2. - Reclutamiento de Personal
3. - Selección de Personal
4. - Contratación del Personal
5. - Entrenamiento y Capacitación del personal
6. - Mantenimiento del Personal

### ***DESCRIPCION DE CARGOS***

En la formulación de un sistema de organización administrativa para las empresas hoteleras y de restauración, se deben establecer las facultades ejecutivas con funciones específicas para cada uno de los empleados de la empresa.

-  
Es importante el uso de instrucciones escritas que representen la base de las asignaciones de funciones y la determinación de las responsabilidades, asegurándose en esta forma de que las responsabilidades de todos, sean comprendidas claramente.

A continuación, verán ustedes una completa descripción de cargos para todas las distintas responsabilidades que existirán en el restaurante.

***DESCRIPCION:***

**NOMBRE** : Administrador

**CANTIDAD DE PERSONAS** : Uno (1)

**DESCRIPCION GENERICA**

- Cargo responsable de ejecutar las políticas, programas, planea, etc., que emanen de su persona y del Administrador
- Debe controlar el comportamiento del costo de las distintas unidades del restaurante.

***DESCRIPCION ESPECIFICA:***

- Poseer la capacidad de dirigir, coordinar y controlar las actividades que deben cumplir las diferentes áreas del restaurante
- Potenciar el control interno y la correcta administración de recursos humanos, financieros y físicos del restaurante, con el fin de fortalecer la función comercial en toda su extensión, para la proyección hacia el mercado gastronómico nacional.
- Apoyar la constante búsqueda de nuevos mercados potenciales para el restaurante.
- Crear y mantener una imagen corporativa de primer nivel.
- Potenciar los servicios que entrega el restaurante, teniendo para esto una visión clara de su región y su competencia y principalmente la forma como se entrega el producto final del restaurante
- Debe estar constantemente tasteando la realidad de su servicio, entregando, sus precios, el contexto de su plaza y el esfuerzo publicitario a realizar.
- Esporádicamente hacer cartas menú en conjunto con el maestro de cocina.
- Da el visto bueno a las facturas de compra y venta.
- Revisar, que lo que se vendió cuadre tanto con el dinero en las cajas como con la cantidad de mercadería que salió.
- Debe realizar los cálculos de costos.
- Chequea, que los proveedores sean los adecuados.

## ***HABILIDADES***

- Persona con criterio amplio, con capacidad analítica de su realidad circundante
- Capacidad de toma de decisiones rápida y segura.
- Capacidad para generar una comunicación eficiente y eficaz, tanto con el interior de la empresa como con el exterior.
- Poder de convencimiento y convicción, aptitudes de líder a nivel formal dentro de la organización.
- Debe tener alta motivación personal por el logro de los objetivos propuestos.
- Buen nivel de contactos y relaciones.
- Debe poseer la capacidad de desprenderse de la autoridad formal que le entrega a su cargo y obtener la autoridad reconocida y entregada por sus subordinados, para así mantener en buen pie el clima laboral.
- Poseer la capacidad de motivar constantemente su personal.

## ***RESPONSABILIDADES***

- Debe ser capaz de coordinar las distintas áreas a su cargo, de manera que el resultado obtenido en la gestión sea el óptimo.
- Debe velar por los máximos márgenes de ganancia para el restaurante.
- Controlar el buen desempeño de las secciones en lo que respecta a lo financiero.

## **EXPERIENCIA**

- Indispensable es la formación técnica o profesional en carreras universitarias afines con la administración y el desarrollo de negocios.
- Experiencia de a lo menos cinco años en cargo similar.

## **DESCRIPCION**

**NOMBRE** : Secretaria

**REPORTA AL** : Administrador

**CANTIDAD DE PERSONAS** : Uno (1)

## **DESCRIPCION GENERICA**

- Se encarga de todas las acciones relacionadas con la promoción y ventas de los servicios del restaurante como de las relaciones públicas del mismo.
- Tiene a su cargo la responsabilidad de administrar los recursos humanos y físicos del restaurante.
- Tiene la misión de dirigir, controlar, coordinar y valorizar los eventos que se llevan a cabo en el restaurante.

## **DESCRIPCION ESPECIFICA**

- Se encarga de todas las acciones relacionadas con las ventas de los servicios de restaurante y bar, la promoción, captura del mercado potencial y atenciones adicionales, que representan la venta de los servicios actuales y futuros del restaurante.

- -
- Digitar los menús diarios y las distintas sugerencias que pudieran hacerse.
- Revisar los inventario de bodega.
- Mantener los archivos de insumos en el computador y brindar apoyo en el uso de éste.

## ***ESPECIFICACIONES***

## ***HABILIDADES***

- Capacidad para relacionarse con todo el personal y mantener un adecuado nivel cultural.
- Capacidad para tomar decisiones seguras y entregar órdenes directas para que se cumplan las indicaciones de la administración.
- Mantener actualizado el registro de los antecedentes personales y laborales de los empleados.
- Mantener los contratos actualizados.
- Disponer de toda la información necesaria para el procesamiento de las remuneraciones.
- Obtener información del resto de las áreas para el cálculo y la confección de los finiquitos.
- Debe tener la capacidad de organizar bien su trabajo.
- Personalidad acorde con el trabajo administrativo y trato de personal.

- 
- Capacidad creativa para sugerir mejoras y soluciones para lograr mayores márgenes de ganancia.

### **RESPONSABILIDADES**

- Velar por el buen desempeño de las áreas del restaurante.
- Inculcar a sus trabajadores la imagen corporativa que el establecimiento desea entregar.

### **EXPERIENCIA**

- Indispensable formación profesional.
- Debe tener una buena formación para el reconocimiento de precios y realidad del mercado.
- Deseable experiencia previa de a lo menos tres años en cargo similar.

### **DESCRIPCION**

<b>NOMBRE</b>	: Maitre
<b>UBICACIÓN</b>	: Comedor
<b>REPORTA</b>	: Administrador del restaurante
<b>CONTACTOS</b>	: Con cocina, bar, clientes.
<b>PERSONAS EN EL CARGO</b>	: Una (1)

## ***DESCRIPCION GENERICA***

- Es el responsable de supervisar, dirigir y coordinar el trabajo de los garzones, para así, brindar una excelente atención a todos los clientes que acudan al restaurante.

## ***DESCRIPCION ESPECIFICA***

- Montaje y atención del servicio de almuerzos, y cenas.
- Controla cristalería y cubiertos.
- Controla el aseo e higiene del comedor.
- Colabora en eventos especiales que realiza el restaurante.
- Hace los diferentes turnos del personal a su cargo.

## ***ESPECIFICACIONES***

- Debe poseer criterio para el manejo de personal.
- Capacidad para poder expresarse fluidamente, específicamente en dos idiomas.
- Debe velar por el buen desempeño del restaurante.

-

### ***ESFUERZO***

- Su trabajo se realiza de pie y desplazándose continuamente por lo que es adecuado tener una condición física adecuada a las características del cargo.

### ***RESPONSABILIDAD***

- Tiene a su cargo el manejo del personal
- Debe mantener una buena imagen del establecimiento y velar por el prestigio de la empresa.

### ***EXPERIENCIA***

- Recomendable dos años de experiencia en cargo similar.

### ***DESCRIPCION***

<b>NOMBRE</b>	: Barman
<b>UBICACIÓN</b>	: Bar del restaurante
<b>REPORTA</b>	: Al Maitre
<b>CONTACTOS</b>	: Internamente con personal de cocina, comedor y Asistente de Administración
<b>PERSONAS EN EL CARGO</b>	: Una (1)

-

### **DESCRIPCION GENERICA**

- Su tarea es preparar y elaborar todo tipo de cócteles para la atención de los clientes del bar, restaurante y eventos.

### **DESCRIPCION ESPECIFICA**

- Debe revisar el stock, bebidas tanto alcohólicas como analcohólicas.
- Realiza pedidos a bodega para mantener el stock.
- La copa, vasos y todo tipo de implementos utilizados.
- Aseo del bar.
- Atender los eventos especiales.

### **ESPECIFICACIONES**

- Debe poseer criterio para el manejo del personal
- Capacidad para expresarse fluidamente.
- Capacidad organizativa para dirigir el trabajo en equipo.

### **ESFUERZO**

- Su trabajo se realiza de pie y desplazándose continuamente por lo que es recomendable una condición física adecuada a las características del cargo.

-

## ***RESPONSABILIDAD***

- Tiene a su cargo el manejo del personal.
- Debe velar por el buen funcionamiento del personal y del restaurante.
- Mantener una alta imagen corporativa y velar por el prestigio de la empresa mediante una atención rápida y de categoría.

## ***EXPERIENCIA***

- Recomendable, dos años de experiencia en labores similares.

## ***DESCRIPCION***

**NOMBRE** : Garzón

**UBICACION** : Comedor del Restaurante

**REPORTA** : Maitre de línea

**CONTACTOS** : Internamente se relaciona con personal  
de cocina y bar, externamente con los clientes

**PERSONAS EN EL CARGO** : Tres (3)

**REQUISITOS QUE DEBEN PRESENTAR Y CUMPLIR PARA OBTENER  
PATENTE O PERMISO COMERCIAL**

**REQUISITOS GENERALES**

- 1 Solicitud de patente
- 2 Fotocopia de la Cédula de Identidad y del R.U.T.
- 3 a Si es local comercial, presentar RECEPCION FINAL otorgada por Dirección de Obras Municipales.
- b En casos específicos, Recepción Final para rubros dictados por la Dirección de Obras Municipales.
- c Si es vivienda, solicitar Cambio de uso Parcial (20%), solicitarla en Dirección de Obras Municipales.
- 4 Acreditar dominio del local, en caso de arriendo, adjuntando el Contrato Notarial; de ser propietario, con fotocopia de la escritura, título de dominio u otro documento que certifique la propiedad.
- 5 En caso de formar una sociedad, deberá adjuntar una copia de su constitución.
- 6 Si se tratara de un establecimiento que tenga sucursales, deberá adjuntar Certificado de Distribución Capital otorgada por la Municipalidad donde funciona la casa matriz.
- 7 Cuando se trate de negocios que expendan bebidas alcoholicas, presentar autorización de la Unidad Vecinal.
- 8 Declaración de Capital Propio, hecha por un Contador o Notario.

**CONDICIONES ESPECIFICAS**

*l - -> Cambio de uso de vivienda a comercial*  
**COMERCIAL**

- 1 Resolución Sanitaria; para negocio que expendan alimentos perecibles; deberá ser solicitada en Avenida Bulnes nº 175:

**INDUSTRIAL**

- 1 Resolución de Higiene y Seguridad Industrial, a solicitar en Av. Bulnes 175; para industrias y Panaderías. Se permitirá funcionamiento de fábricas y/o industrias exclusivamente en la zona determinada en el plano.Regulador.

**ALCOHOLES**

- 1 Resolución Sanitaria, cuando además se expendan alimentos perecibles. Deberá solicitarse en Avenida Bulnes Nº 175.
- 2 Declaración Jurada Notarial, indicando no estar afecto al Artículo Nº 166 de la Ley Nº 17.105 de alcoholes.
- 3 Certificado de Antecedentes.

**PROFESIONAL**

- 1 Debe adjuntar certificado de Título o fotocopia legalizada.

**RECOMENDACIONES**

- La renovación de Patentes y Permisos, deben efectuarse durante los meses de Enero para el primer semestre y Julio para el segundo semestre.
- 1 Durante Abril de cada año, los contribuyentes tienen la obligación de presentar en este Depto. la Declaración de Capital Propio, de lo contrario se le aplicará multa en el segundo semestre.
  - 2 Cuando una actividad comercial registrada en el Municipio, deja de funcionar, deberá entregarse en forma inmediata la comunicación a este Depto. para ser incluido en los roles de pago; deberá entregarse esta comunicación hasta el mes de Noviembre para ser incluida en el Primer Semestre siguiente y hasta el mes de Mayo, para ser incluida en el segundo semestre siguiente.
  - 3 **SEÑOR CONTRIBUYENTE:** Tenga presente que todos los pagos deberán efectuarse en oficinas de la Tesorería Municipal o en el Banco que se informe. ningún funcionario se encuentra autorizado para efectuar cobros a domicilio.
  - 4 Si su patente está enrolada recibirá el giro por correo para su posterior pago en algún Banco de la plaza.
  - 5 La solicitud debe ser entregada con toda la documentación requerida, de lo contrario no será aceptada.

INGRESO	FECHA	FOLIO

## SOLICITUD DE INFORMACIONES PREVIAS

### A. IDENTIFICACION DE LA PROPIEDAD

Nº PLANCHETA PLANO COMUNAL \_\_\_\_\_

ROL S.I.I Nº \_\_\_\_\_

CALLE \_\_\_\_\_

Nº \_\_\_\_\_ SITIO \_\_\_\_\_ MANZANA \_\_\_\_\_ SECTOR \_\_\_\_\_

POBLACION \_\_\_\_\_

ACERA NORTE  SUR

ORIENTE  PONIENTE

ENTRE CALLE \_\_\_\_\_

Y CALLE \_\_\_\_\_

CON UNA DISTANCIA APROXIMADA DE \_\_\_\_\_ MTS

DE LA CALLE \_\_\_\_\_

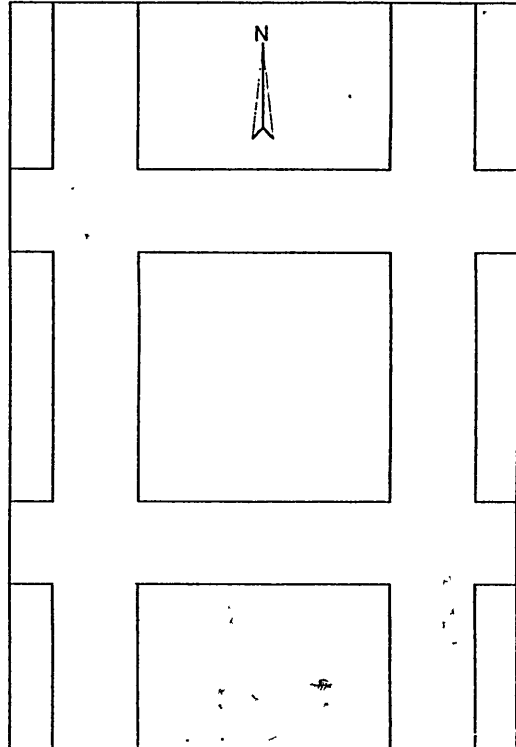
FRENTE PREDIAL DE \_\_\_\_\_ MTS

CONTRAFRENTE DE \_\_\_\_\_ MTS

FONDOS DE \_\_\_\_\_ Y \_\_\_\_\_ MTS

SUPERFICIE PREDIAL \_\_\_\_\_ METROS CUADRADOS

**CROQUIS UBICACION:**  
INDICAR MEDIDAS DEL TERRENO, DISTANCIA A  
ESQUINA Y NOMBRES DE CALLE



### B. SEÑALE TRAMITES ANTERIORES ( Llenar solo si cuenta con antecedentes fidedignos)

	FECHA	EXPEDIENTE
PERMISO DE EDIFICACION Nº _____		
RECEPCION FINAL Nº _____		
SUBDIVISION Nº _____		
FUSION Nº _____		

### C. IDENTIFICACION DEL SOLICITANTE

NOMBRE SOLICITANTE _____	FIRMA
DOMICILIO _____	
FONO/FAX _____	
PROPIETARIO ACTUAL _____	

### D. INSTRUCCIONES AL INTERESADO

1. SE RECHAZARA TODA SOLICITUD QUE SE PRESENTE INCOMPLETA O ILEGIBLE
2. LA SOLICITUD SE LLENARA CON LETRA IMPRENTA

## REQUISITOS AUTORIZACION SANITARIA

### ELABORACION - EXPENDIO DE ALIMENTOS

**RUBRO FARINACEOS** .- En este rubro está nuestro establecimiento como Fábrica de pan .

Exigencias específicas que debe cumplir la Panadería :

- Sala de elaboración con secciones delimitadas
- Enfriadera con ventilación adecuada
- Bodega materias primas y productos terminados
- Bodegas con pallet
- Máquinas y equipos empotrados en base de goma
- Horno no contaminante
- Cámara de fermentación
- Campana de captura de gases y olores con sistema de extracción forzada
- Sala de basura reglamentaria, según volúmen de producción .

## DERECHO Y DEBERES DEL EMPLEADO Y EL EMPLEADOR

- Nombre del cargo a desempeñar por el empleado y el lugar donde lo realizará.
- Horas de la jornada laboral (48 horas semanales) y mutuo acuerdo por las horas extraordinarias, pagadas como tales (50% mas)
- Monto del sueldo, pactado por el empleador y el trabajador, lugar de pago y día de pago.

Beneficios a entregar, por el empleador:

- Asignación mensual por transporte de \$ 5.500.-
- Colación dentro del Restaurante en las horas de trabajo.
- Gratificación legal del 25% de su remuneración con un tope de 4,75 ingreso anual, sea cual sea la utilidad de la empresa, según el Artículo 50 del Código del Trabajo.
- Duración del contrato
- Obligación del trabajador
- Dar cumplimiento al reglamento de orden, higiene, y seguridad según las disposiciones contenidas en el Artículo 150 del Código del Trabajo que se comprenden insertas en el contrato y que se detallan a continuación:
- Concurrir diariamente al trabajo y dar estricto cumplimiento a la jornada laboral y a la cantidad de horas de descanso.
- Obligaciones y prohibiciones a las que están sujetas los trabajadores.

- Desempeñar las labores que se le encomienden en forma fiel y eficiente, debiendo acatar las ordenes de sus jefes directos, personal administrativo y ejecutivo de la empresa.
- Utilizar los implementos de higiene y seguridad que correspondan dada la naturaleza del trabajo que está realizando.
- Dar estricto cumplimiento al reglamento interno y demás normas de aplicación general dentro de la empresa.
- Mantener con el resto de los trabajadores y en general con todo el personal de la empresa, relaciones de convivencia y respeto mutuo que permita a cada uno el normal desempeño de sus labores.
- En general, cumplir con todas las obligaciones que emanen de su condición de trabajador, las que le imponen el presente contrato y la legislación vigente.

#### Causales de la terminación del contrato:

- Faltas de probidad, vías de hecho, injurias o conducta inmoral grave:
- Presentarse al trabajo en manifiesto estado de ebriedad
- Injerir alcohol dentro de las horas de trabajo.
- Negociaciones que ejecute el trabajador dentro del giro del negocio y que hubieren sido prohibidas por el empleador:
- Comprar por cuenta de la empresa cualquier bien, mercadería e insumos, o ejecutar negocios con productos y bienes de la empresa, sin la autorización escrita previa de la Administración.

-

- Vender o enajenar la ropa de trabajo, utensilios de cocina, comedor y elementos de seguridad proporcionados por la empresa.
- No concurrencia del trabajador a sus labores sin causa justificada durante dos días seguidos, dos lunes en el mes o un total de tres días durante un periodo igual de tiempo.
- Abandono del trabajo por parte del trabajador:
- Salida intempestiva e injustificada del trabajador del Restaurante y durante las horas de trabajo sin permiso del empleador o de quien lo represente.
- Negarse a trabajar sin causa justificada, en el Restaurante en la labor que se le asigne.
- Actos, omisiones o imprudencias temerarias que afecten a la seguridad o al funcionamiento del establecimiento, a la seguridad o a las actividades de los trabajadores, o a la salud de estos:
- Infringir las normas de seguridad y del reglamento interno.
- Fumar dentro del lugar en que exista expresa prohibición para ello.
- Dirigirse a lugares donde no le corresponda.
- El perjuicio material causado intencionalmente o en forma irresponsable en las instalaciones, maquinarias, utensilios de trabajo, productos o mercadería o materiales ocupados por el Restaurante.
- Incumplimiento grave de las obligaciones que impone el contrato.
- Dejar constancia por escrito en la A.F.P. e ISAPRE en la cual se encuentra afiliado.
- Fecha de inicio de actividades del trabajador para la empresa.

## ***ENTRENAMIENTO Y CAPACITACION***

El entrenamiento y la capacitación son procesos educativos a corto plazo y su finalidad, es que el personal aprenda técnicas, habilidades y conocimientos nuevos para entregar una mayor calidad y productividad en el servicio.

El entrenamiento se efectúa antes que el personal comience a realizar sus funciones, mientras que la capacitación se hace una vez que el personal lleve algún tiempo en la empresa y se haga evidente su compromiso con esta.

La capacitación y el entrenamiento constituyen dos herramientas importantísimas para el buen logro de los objetivos de las empresas, considerando su importancia realizaremos cursos de entrenamiento, dependiendo de las distintas necesidades que se presenten en cada cargo.

El entrenamiento se realizará antes de comenzar las labores en el Restaurante, garzones, barman, vigilante, etc., serán instruidos en las distintas especificaciones que requerirá su cargo. La capacitación será realizada una vez evaluado el rendimiento de cada uno de los trabajadores y, dependiendo de las necesidades existentes, será la capacitación requerida.

En cuanto a la plana administrativa se entrenaran en los distintos softweres necesarios para su trabajo, programas de administración, inventarios, remuneraciones, control de costos y otros.

Además, serán entrenados en el funcionamiento del comedor cocina y bar, es decir, deberán poseer el conocimiento del funcionamiento total del Restaurante tanto en servicio, como en producción.

Lo ideal será tener convenios con empresas especializadas en capacitación y entrenamiento, asistir a seminarios de administración, relaciones públicas y cursos de capacitación en institutos de educación superior relacionados con cada una de sus funciones.

El personal de cocina será entrenado en la utilización de equipos, materiales de cocina y aprovechamiento de las materias primas.

El maestro de cocina será asesorado técnicamente por cheff de cocina internacional.

El Maitre será entrenado en el servicio más adecuado para los clientes de nuestro Restaurant y en materias específicas del servicio y relaciones públicas.

El ayudante de cocina será capacitado para las funciones de identificación de desperfectos en el alcantarillado, agua potable, luz, gas y en los sistemas de alarmas y aire acondicionado.

## MANTENCION DE PERSONAL

El mantener un ambiente grato en el Restaurante es uno de los factores más importantes en el desarrollo de la empresa, si los empleados se sienten cómodos y a gusto los niveles de producción subirán, el cliente estará más satisfecho y nuestros niveles de ganancia subirán considerablemente.

Por esta razón se tratará de dar buenos y variados beneficios al personal, logrando que el trabajo que realicen sea al 100% de su agrado.

Para la mantención del personal utilizaremos los siguientes beneficios:

- Bono de Movilización mínima de \$ 5.500.
- Celebración del día del Trabajador.
- Colación durante las horas de turno en el Restaurante.
- Aguinaldo de Fiestas Patrias de \$ 10.000.
- Entrega de canastas familiares para el Año Nuevo.
- Elección del mejor empleado trimestralmente, dando un bono de \$ 15.000.

Se harán reuniones periódicamente, donde se analizarán las falencias encontradas en un determinado lapso de tiempo, de ésta manera sabremos dar solución real a los problemas que se puedan presentar a medida que el trabajo se viene desarrollando, para que, de esta forma se logre optimizar de mejor manera las labores de los empleados.

## **IX ADMINISTRACION DE PERSONAL**

Se puede definir como personal al grupo de personas que desempeñan distintas y específicas funciones dentro de la organización, en un proceso que comienza con la fijación de metas, continúa con la división de las actividades globales en operaciones parciales, la definición de obligaciones y responsabilidades, para terminar con la rotación de personal a los diferentes cargos y la correspondiente delegación de autoridad.

Pasaremos a detallar los siguientes puntos:

1. - Descripción de Cargos
2. - Reclutamiento de Personal
3. - Selección de Personal
4. - Contratación del Personal
5. - Entrenamiento y Capacitación del personal
6. - Mantenimiento del Personal

### ***DESCRIPCION DE CARGOS***

En la formulación de un sistema de organización administrativa para las empresas hoteleras y de restauración, se deben establecer las facultades ejecutivas con funciones específicas para cada uno de los empleados de la empresa.

-  
Es importante el uso de instrucciones escritas que representen la base de las asignaciones de funciones y la determinación de las responsabilidades, asegurándose en esta forma de que las responsabilidades de todos, sean comprendidas claramente.

A continuación, verán ustedes una completa descripción de cargos para todas las distintas responsabilidades que existirán en el restaurante.

***DESCRIPCION:***

**NOMBRE** : Administrador

**CANTIDAD DE PERSONAS** : Uno (1)

**DESCRIPCION GENERICA**

- Cargo responsable de ejecutar las políticas, programas, planea, etc., que emanen de su persona y del Administrador
- Debe controlar el comportamiento del costo de las distintas unidades del restaurante.

***DESCRIPCION ESPECIFICA:***

- Poseer la capacidad de dirigir, coordinar y controlar las actividades que deben cumplir las diferentes áreas del restaurante
- Potenciar el control interno y la correcta administración de recursos humanos, financieros y físicos del restaurante, con el fin de fortalecer la función comercial en toda su extensión, para la proyección hacia el mercado gastronómico nacional.
- Apoyar la constante búsqueda de nuevos mercados potenciales para el restaurante.
- Crear y mantener una imagen corporativa de primer nivel.
- Potenciar los servicios que entrega el restaurante, teniendo para esto una visión clara de su región y su competencia y principalmente la forma como se entrega el producto final del restaurante
- Debe estar constantemente tasteando la realidad de su servicio, entregando, sus precios, el contexto de su plaza y el esfuerzo publicitario a realizar.
- Esporádicamente hacer cartas menú en conjunto con el maestro de cocina.
- Da el visto bueno a las facturas de compra y venta.
- Revisar, que lo que se vendió cuadre tanto con el dinero en las cajas como con la cantidad de mercadería que salió.
- Debe realizar los cálculos de costos.
- Chequea, que los proveedores sean los adecuados.

## ***HABILIDADES***

- Persona con criterio amplio, con capacidad analítica de su realidad circundante
- Capacidad de toma de decisiones rápida y segura.
- Capacidad para generar una comunicación eficiente y eficaz, tanto con el interior de la empresa como con el exterior.
- Poder de convencimiento y convicción, aptitudes de líder a nivel formal dentro de la organización.
- Debe tener alta motivación personal por el logro de los objetivos propuestos.
- Buen nivel de contactos y relaciones.
- Debe poseer la capacidad de desprenderse de la autoridad formal que le entrega a su cargo y obtener la autoridad reconocida y entregada por sus subordinados, para así mantener en buen pie el clima laboral.
- Poseer la capacidad de motivar constantemente su personal.

## ***RESPONSABILIDADES***

- Debe ser capaz de coordinar las distintas áreas a su cargo, de manera que el resultado obtenido en la gestión sea el óptimo.
- Debe velar por los máximos márgenes de ganancia para el restaurante.
- Controlar el buen desempeño de las secciones en lo que respecta a lo financiero.

## **EXPERIENCIA**

- Indispensable es la formación técnica o profesional en carreras universitarias afines con la administración y el desarrollo de negocios.
- Experiencia de a lo menos cinco años en cargo similar.

## **DESCRIPCION**

**NOMBRE** : Secretaria

**REPORTA AL** : Administrador

**CANTIDAD DE PERSONAS** : Uno (1)

## **DESCRIPCION GENERICA**

- Se encarga de todas las acciones relacionadas con la promoción y ventas de los servicios del restaurante como de las relaciones públicas del mismo.
- Tiene a su cargo la responsabilidad de administrar los recursos humanos y físicos del restaurante.
- Tiene la misión de dirigir, controlar, coordinar y valorizar los eventos que se llevan a cabo en el restaurante.

## **DESCRIPCION ESPECIFICA**

- Se encarga de todas las acciones relacionadas con las ventas de los servicios de restaurante y bar, la promoción, captura del mercado potencial y atenciones adicionales, que representan la venta de los servicios actuales y futuros del restaurante.

- -
- Digitar los menús diarios y las distintas sugerencias que pudieran hacerse.
- Revisar los inventario de bodega.
- Mantener los archivos de insumos en el computador y brindar apoyo en el uso de éste.

## ***ESPECIFICACIONES***

## ***HABILIDADES***

- Capacidad para relacionarse con todo el personal y mantener un adecuado nivel cultural.
- Capacidad para tomar decisiones seguras y entregar órdenes directas para que se cumplan las indicaciones de la administración.
- Mantener actualizado el registro de los antecedentes personales y laborales de los empleados.
- Mantener los contratos actualizados.
- Disponer de toda la información necesaria para el procesamiento de las remuneraciones.
- Obtener información del resto de las áreas para el cálculo y la confección de los finiquitos.
- Debe tener la capacidad de organizar bien su trabajo.
- Personalidad acorde con el trabajo administrativo y trato de personal.

- 
- Capacidad creativa para sugerir mejoras y soluciones para lograr mayores márgenes de ganancia.

### ***RESPONSABILIDADES***

- Velar por el buen desempeño de las áreas del restaurante.
- Inculcar a sus trabajadores la imagen corporativa que el establecimiento desea entregar.

### ***EXPERIENCIA***

- Indispensable formación profesional.
- Debe tener una buena formación para el reconocimiento de precios y realidad del mercado.
- Deseable experiencia previa de a lo menos tres años en cargo similar.

### ***DESCRIPCION***

<b>NOMBRE</b>	: Maitre
<b>UBICACIÓN</b>	: Comedor
<b>REPORTA</b>	: Administrador del restaurante
<b>CONTACTOS</b>	: Con cocina, bar, clientes.
<b>PERSONAS EN EL CARGO</b>	: Una (1)

## ***DESCRIPCION GENERICA***

- Es el responsable de supervisar, dirigir y coordinar el trabajo de los garzones, para así, brindar una excelente atención a todos los clientes que acudan al restaurante.

## ***DESCRIPCION ESPECIFICA***

- Montaje y atención del servicio de almuerzos, y cenas.
- Controla cristalería y cubiertos.
- Controla el aseo e higiene del comedor.
- Colabora en eventos especiales que realiza el restaurante.
- Hace los diferentes turnos del personal a su cargo.

## ***ESPECIFICACIONES***

- Debe poseer criterio para el manejo de personal.
- Capacidad para poder expresarse fluidamente, específicamente en dos idiomas.
- Debe velar por el buen desempeño del restaurante.

-

### ***ESFUERZO***

- Su trabajo se realiza de pie y desplazándose continuamente por lo que es adecuado tener una condición física adecuada a las características del cargo.

### ***RESPONSABILIDAD***

- Tiene a su cargo el manejo del personal
- Debe mantener una buena imagen del establecimiento y velar por el prestigio de la empresa.

### ***EXPERIENCIA***

- Recomendable dos años de experiencia en cargo similar.

### ***DESCRIPCION***

<b>NOMBRE</b>	: Barman
<b>UBICACIÓN</b>	: Bar del restaurante
<b>REPORTA</b>	: Al Maitre
<b>CONTACTOS</b>	: Internamente con personal de cocina, comedor y Asistente de Administración
<b>PERSONAS EN EL CARGO</b>	: Una (1)

-

### ***DESCRIPCION GENERICA***

- Su tarea es preparar y elaborar todo tipo de cócteles para la atención de los clientes del bar, restaurante y eventos.

### ***DESCRIPCION ESPECIFICA***

- Debe revisar el stock, bebidas tanto alcohólicas como analcohólicas.
- Realiza pedidos a bodega para mantener el stock.
- La copa, vasos y todo tipo de implementos utilizados.
- Aseo del bar.
- Atender los eventos especiales.

### ***ESPECIFICACIONES***

- Debe poseer criterio para el manejo del personal
- Capacidad para expresarse fluidamente.
- Capacidad organizativa para dirigir el trabajo en equipo.

### ***ESFUERZO***

- Su trabajo se realiza de pie y desplazándose continuamente por lo que es recomendable una condición física adecuada a las características del cargo.

-

## ***RESPONSABILIDAD***

- Tiene a su cargo el manejo del personal.
- Debe velar por el buen funcionamiento del personal y del restaurante.
- Mantener una alta imagen corporativa y velar por el prestigio de la empresa mediante una atención rápida y de categoría.

## ***EXPERIENCIA***

- Recomendable, dos años de experiencia en labores similares.

## ***DESCRIPCION***

**NOMBRE** : Garzón

**UBICACION** : Comedor del Restaurante

**REPORTA** : Maitre de línea

**CONTACTOS** : Internamente se relaciona con personal  
de cocina y bar, externamente con los clientes

**PERSONAS EN EL CARGO** : Tres (3)

-

## ***DESCRIPCION GENERICA***

- Atender a clientes del Restaurante.

## ***DESCRIPCION ESPECIFICA***

- Montar y servir almuerzo y cena.
- Aseo continuo del comedor.
- Cuidar loza y cristalería.

## ***ESPECIFICACIONES:***

### ***HABILIDADES***

- Debe ser atento y amable con una muy buena dicción y nivel cultural aceptable.
- Imaginación y buen gusto para sugerir y conducir gastronómicamente a los clientes del Restaurante.
- Capacidad de comunicación verbal.

### ***ESFUERZO***

- Un esfuerzo mental moderado.
- Agilidad en movimientos.
- Actitud solícita hacia los clientes.

-

## **RESPONSABILIDAD**

- Sobre implementos de trabajo y dinero provenientes de las venta
- Mantener grato al cliente.

## **EXPERIENCIA**

- Un nivel educacional que le permita un buen desempeño. El trabajo se aprende rápidamente por lo que no es necesario una experiencia previa.

## **DESCRIPCION**

<b>NOMBRE</b>	: Cajero
<b>UBICACION</b>	: Comedor
<b>REPORTA</b>	: Administrador
<b>PERSONAS EN EL CARGO</b>	: Una (1)

## **DESCRIPCION GENERICA**

- Velar por el cobro correcto del cliente.

## **DESCRIPCION ESPECIFICA**

- 
- Debe realizar reportes de caja.
- Controlar las comandas de los garzones.
- Controlar que los pedidos que salgan de cocina sean los mismos que se vendan.
- Hacer el cierre de caja diariamente.

### ***ESPECIFICACIONES :***

#### ***HABILIDADES***

- Debe ser responsable y honrado al manejar el dinero.
- Habilidad para la solución de problemas contingentes.
- Debe tener habilidades contables.

#### ***ESFUERZO***

- Debe permanecer sentado la mayor parte del tiempo.

#### ***RESPONSABILIDADES***

- Frente al cuidado del dinero en efectivo, cheques documentos y facturas.

## **X CARTA-MENU**

Aquí se mostrarán los diferentes platos que ofrecerá RINCON CHILENO Restaurante. Estos platos serán preparados con materias primas de alta calidad, utilizando una preparación y decoración que le dará un refinamiento especial, que es lo que queremos lograr.

Para algunos platos se han escogido denominaciones que tienen relación con el nombre del Restaurante, lo que los hacen distintivos dentro de una amplia gama de alimentos.

### **ENTRADAS FRIAS**

- Tomates Rellenos
- Pastel de Jaibas
- Huevos con Salsa, de Alcachofas

### **ENTRADAS CALIENTES**

- Empanadas de Horno
- Machas a la Parmesana
- Ostiones a la Parmesana
- Niñitos Envueltos

-

## **SOPAS Y CREMAS**

- Sopa Marinera
- Crema de Garbanzos

## **CARNES Y AVES**

- Plateada al Horno
- Punta Picana Mechada
- Filete Nogado de la Casa
- Pollo al Limón
- Pollo a la Parrilla
- Medallones de Filete
- Cordero en Salsa
- Anticuchos de Pollo y Filete
- Asado a la Parrilla

## **PESCADOS**

- Filetes de Lenguado
- Congrio a Elección (Plancha, frito, c/salsa)
- Reineta a Elección
- Pejerreyes Fritos

-

## **ESPECIALIDADES**

- Pastel de Choclo
- Humitas
- Charquicán
- Pastel de Papa
- Budín de Zapallitos Italianos
- Porotos Granados
- Cazuela a la Chilena (Ave o Carne)

## **ACOMPAÑAMIENTOS**

- Nidos de Papa Duquesa con Champignones
- Arroz con Arvejas
- Papas Rellenas con Queso
- Choclos a la Crema
- Espinacas a la Crema
- Papas Hilo
- Puré de Papas

-

## **ENSALADAS**

- Ensalada a la Chilena
- Ensalada de Papas con Pimentón
- Ensalada Surtida

## **SALSAS**

- De Pimienta
- De Alcachofa
- De Alcaparra

## **POSTRES**

- Mote Con Huesillos
- Manzanas Asadas
- Flan de Lúcumá
- Helados
- Papayas Con Crema



## **XI EVALUACION DE PROYECTO**

### **I.- COSTO DE INVERSION**

<b>1. - Arriendo</b>	<b>\$</b>	<b>650.000</b>
<b>2. - Patentes</b>	<b>\$</b>	<b>105.009</b>
<b>3. - Implementación local</b>	<b>\$</b>	<b>13.774.846</b>
<b>4. - Sueldos</b>	<b>\$</b>	<b>2.968.650</b>
<b>5. - Materias Primas e Insumos</b>	<b>\$</b>	<b>3.672.000</b>
<b>6. - Publicidad y promoción</b>	<b>\$</b>	<b>1.450.000</b>
<b>7. - Seguros</b>	<b>\$</b>	<b>490.000</b>
<b>8. - Caja</b>	<b>\$</b>	<b>200.000</b>
<b>9.- Iniciación de Actividades</b>	<b>\$</b>	<b>51.070</b>

#### **1.- ARRIENDO**

Se arrendara una casa en Avenida Vicuña Mackenna N° 7.610, Entrada por la Calle Parroquia N° 7.610. Paradero 14 de Vicuña Mackenna.

El valor del arriendo será de \$ 650.000 mensual este se incrementara en un 5% anual costo total anual \$ 7.800.000.

-  
Existe compromiso de compra, el valor Municipal de la propiedad es de 1400 U.F. \$ 20.426.000.

Valor Comercial de la es de 4.113 U.F. (\$ 60.000.000) este valor corresponde básicamente a la ubicación de la propiedad ya que al estar tan cerca de los centros comerciales del paradero 14 de Vicuña Mackenna, terminal del Metro y la de tener una gran afluencia de publico ya que este sector es donde confluyen las comunas de Puente Alto, La Florida, Macul, Peñalolén Etc.

## **2.- PATENTES**

En cuanto a las patentes éstas se obtendrán a través de la Ilustre Municipalidad de La Florida.

Considerando que existen tres categorías de patentes, el establecimiento tramitara la adjudicación de:

- Patente Restaurante Comercial \$ 32.286
- Patente Restaurante Alcoholes \$ 28.935
- Patente Bar Alcoholes \$ 43.788

Es importante destacar que estos valores se pagaran semestralmente.

-

### **3.- IMPLEMENTACION DEL LOCAL**

Este ítem tendrá un costo de \$9.274.846 , cifra que incluye el detalle de equipamiento del local, el cual se encontrará en el inventario realizado.

### **4.- SUELDOS**

Las remuneraciones del conjunto de trabajadores del establecimiento equivale a un total de \$2.968.650 mensuales, estas se reajustaran a un 5% anual, este porcentaje es para mantener a los trabajadores comprometidos con la empresa; por lo tanto, esto se traducirá en una mejor atención al cliente con lo cual se pretende marcar la diferencia con los otros restaurantes.

### **5.- MATERIAS PRIMAS E INSUMOS**

El costo de las materias primas se estimarán en un 30% de las ventas, la cual se vera más adelante en el punto de mercadería.

### **6.- PUBLICIDAD-Y-PROMOCION**

Está se realizara en el año 0, la cual incluirá los siguientes ítems, con un total de \$1.450.000.-

- Marca y elementos básicos (**logo**)

-

- **Aviso en prensa grande**
- **Menú comidas**
- **Volante**
- **Posavasos**
- **Boletas**
- **Fósforos o llavero**
- **Letrero externo**
- **Marca interior local**
- **Promoción en Parque Arauco**
- **Papelería básica**
- **Aviso en paginas amarillas**

A partir del año 1 la publicidad será con un costo anual de \$ 880.000.- Esta incluye lo que detallara a continuación, con un reajuste de un 8% anual.

- **Aviso en prensa grande**
- **Posa vasos**
- **Boletas**
- **Fósforos o llavero**
- **Papelería básica**
- **Aviso en prensa pequeño**
- **Aviso en paginas amarillas**

-  
Esta propuesta de imagen será aplicada a una campaña de promoción. En la cual se establecerá un plan de trabajo con fechas parcializadas.

## **7.- SEGUROS**

Seguro contra Incendio: este será de un valor de \$ 78.000. mensuales.

## **8.- CAJA**

La cantidad de dinero que se mantendrá es de \$200.000 mensuales que se dividirán en \$120.000 para secretaria en caso de compras al contado y \$80.000 que se mantendrá en caja chica del Restaurante.

## **9.- INICIACION DE ACTIVIDADES**

Para la iniciación de actividades se debe cancelar el valor de 2 U.T.M. A \$ 25.535 c/u, dando un total de \$ 51.070.-  
este se paga al inicio del negocio

-

## **XI FLUJO DE CAJA**

### **1.- VENTAS**

De acuerdo a la estandarización de recetas se obtuvo un precio de venta para cada plato, sobre ese precio se ha considerado un aumento de 3,5 sobre el costo de materia prima.

Se estimará que a la hora de almuerzo el promedio de consumo será por persona de \$3.000 (menú diario) , en este consumo se considera a los trabajadores del sector. Para la hora de cena el promedio de consumo por persona será de \$6.000 (a la carta).

**Almuerzos:** Determinamos que el flujo de caja para el primer año se realizará en forma mensual, para una mejor determinación del incremento en nuestra ocupación. Iniciaremos el primer mes con una ocupación del 20%, la cual se irá incrementando de acuerdo a la rotación de sillas.

<b>MES</b>	<b>% OCUP.</b>	<b>OCUPACION MENSUAL</b>	<b>CONSUMO PROM.</b>	<b>TOTAL BRUTO</b>	<b>TOTAL NETO</b>	<b>I.V.A. 18%</b>
<b>ENE</b>	<b>20</b>	<b>1.020</b>	<b>3.000</b>	<b>3.030.000</b>	<b>2.509.920</b>	<b>550.800</b>

**Cenas:** El porcentaje de ocupación también se expresa mensualmente, considerando para esto un 10% para el primer mes, el que se incrementará al igual que en el almuerzo de a, cuerdo a la rotación de sillas.

MES	% OCUP.	OCUPACION MENSUAL	CONSUMO PROM.	TOTAL BRUTO	TOTAL NETO	I.V.A. 18%
ENE	10	510	6.000	3.060.000	2.509.200	550.800

TOTAL VENTA BRUTA	TOTAL VENTA NETA	I.V.A.(18%)
6.120.000	5.186.440	933.559

Para la realización del flujo de caja, se determino que a partir del segundo año iría incrementando en un 5% anual.

RINCON CHILENO tendrá una capacidad total de 170 sillas nuestro objetivo es llegar al primer año de vida con una rotación de una vez, lo que equivale a 340 sillas ocupadas, para esto la rotación se incrementará mensualmente en un 6,5%.

### **CUADRO DE ROTACION DE SILLAS**

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
170	181	194	206	220	234	249	265	282	300	319	340



-

### **3.- REMUNERACIONES**

El sueldo liquido que RINCON CHILENO pagará a su personal será:

Mensual	\$ 2.393.051
Anual	\$ 28.716.612

### **4.- ASOCIACION DE FONDOS DE PENSIONES**

Por concepto de cotización de A.F.P., la cual se pagará de acuerdo a la cotización de A.F.P. habitat con una tasa del 12,25% será:

Mensual	\$ 363.655
Anual	\$ 4.363.860

### **5.- DESCUENTO DE SALUD**

Por concepto de cotización de salud, se pagará el 7% legal que cada trabajador debe cancelar para adquirir el servicio de salud, la cual será:

Mensual	\$ 207.810
Anual	\$ 2.493.720

**6.- IMPUESTO UNICO**

Éste sólo lo pagaran los trabajadores que en sus remuneraciones se excedan de las 10 U.T.M. (Unidad Tributaria Mensual).

El total afecto que se pagará al S.I.I. (Servicio Impuestos Internos) será:

Mensual	\$ 4.134
Anual	\$ 49.608

**7.- MERCADERIA**

Conociendo las ventas de Restaurante, se calculo que la materia prima será el 30% de estas.

<b>TOTAL VENTAS ENERO</b>	<b>MATERIA PRIMA 30%</b>
<b>5.186.441</b>	<b>1.555.932</b>

Dichos valores están netos. Como las ventas aumentan un 5% anual, la mercadería también aumentará 5% anual.

-

## **8.- PUBLICIDAD**

Como se observara en el flujo de caja, la publicidad en el año 0 será de \$1.450.000, sin embargo a partir del año 1 la publicidad será de \$880.000 neto.

## **9.- C.I.F.**

Por costos indirectos de fabricación RINCON CHILENO como empresa estima pagar un 8% del total de las ventas el cual se incrementara de acuerdo a las ventas.

C.I.F. incluye gastos de agua, luz, mantención de maquinaria y equipos.

## **10.- I.V.A.**

Este pago se realizara mensual con fecha máxima hasta el 10 de cada mes. Se pagará I.V.A. por compra de mercadería, publicidad, C.I.F. y seguro.

## **11.- CREDITO PERCIBIDO**

Para la realización del proyecto se obtendrá un préstamo bancario al Banco Crédito e Inversiones por la suma de \$ 20.000.000.

Dicho préstamo se amortizará en un periodo de 10 años, con un interés del 10 % anual, a partir del año 1.

La amortización será en cuotas fijas.

## FORMULA CALCULO DE AMORTIZACION

$$C = R \frac{(1 - (1+i)^{-n})}{i}$$

### DONDE:

C = Préstamo

r = Cuota de amortización anual

i = Interés anual al tanto por uno

n = Período de tiempo en el que se amortizará

$$\$ 20.000.000 = R \frac{1 - (1 + 0,10)^{-10}}{0,10}$$

$$= R \frac{1 - 0.385543}{0,10}$$

$$= R \frac{0,614457}{0,10}$$

$$= R 6,14457$$

$$\frac{20.000.000}{6.14457} = R \$ 32.549.064$$

-

Para efectos de flujo de caja proyectado se ha realizado este cuadro de amortización en el que se muestra el período, la amortización, interés, saldo y cuota.

Los antecedentes solicitados por el banco de crédito e inversiones para la obtención de un crédito se detallaran en anexo..

## **12.- AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO**

Es la cantidad de dinero necesaria para el giro del negocio, la cantidad de dinero para comprar la mercadería e insumos para el año o será \$ 3.672.000

## **13.- REAJUSTE MONETARIO**

Todos los ítems que comprende el flujo de caja, tendrá un reajuste monetario de 8% anual por concepto de I.P.C., excepto la depreciación y amortización del préstamo.

## **XII INVENTARIO DE EQUIPAMIENTO**

### **a.- MENAJE**

#### **MANTELERIA**

70 Manteles	\$ 175.000
105 Cubremanteles	\$ 111.825
175 Servilletas	\$ 100.000
8 Cortinas	\$ 176.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 562.825</b>

#### **MESAS Y SILLAS**

34 Mesas cuadradas	\$ 500.000
10 Mesas redondas	\$ 180.000
175 Sillas	\$ 1.800.000
3 Sillas (niños)	\$ 40.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.520.000</b>

## **CUBIERTOS**

175 Cucharas soperas	\$ 18.000
175 Cucharas de postre	\$ 16.000
100 Cucharas de te	\$ 8.000
100 Cucharas de café	\$ 5.000
175 Cucharas de helado	\$ 12.000
175 Cuchillos principales	\$ 40.000
175 Cuchillos de pescado	\$ 55.100
175 Cuchillos de postre	\$ 36.250
175 Tenedores Principales	\$ 20.450
175 Tenedores de Pescado	\$ 48.100
175 Tenedores de Postre	\$ 31.500
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 290.400</b>

## **VAJILLA**

175 Platos Bajos	\$ 148.400
175 Platos Hondos	\$ 153.800
175 Platos Entrada	\$ 117.600
175 Platos de Pan	\$ 90.125
50 Azafates Cuadrados	\$ 58.400
100 Tazas Consomé c/platillo	\$ 96.000
100 Tazas de té c/platillo	\$ 67.800
100 Tazas de café c/platillo	\$ 49.500
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 781.625</b>

## **CRISTALERIA**

175 Vasos Largos	\$ 48.825
70 Vasos Whisky	\$ 20.230
60 Vasos Bajativo	\$ 12.600
80 Copas Champagne	\$ 47.040
25 Copas Martini	\$ 23.725
40 Copas Cognac	\$ 32.400
175 Copas Vino Blanco	\$ 110.075
175 Copas Vino Tinto	\$ 121.800
175 Ceniceros	\$ 45.000
175 Floreros	\$ 85.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 546.695</b>

## **OTROS**

175 Alcuza	\$ 303.400
25 Azucareros	\$ 20.000
10 Jarros Agua Caliente	\$ 30.000
18 Bandejas de 40 cns.	\$ 60.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 413.400</b>

-  
**b. UTENSILIOS BAR**

2 Cocteleras Acero Inox.	\$ 15.528
2 Coladores de Bar	\$ 2.552
3 Hieleras	\$ 22.716
2 Basureros Chicos	\$ 8.640
2 Cucharas de Bar	\$ 704
2 Destapadores	\$ 2.350
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 52.490</b>

**c.- UTENSILIOS DE COCINA**

1 afilador	\$ 1.135
2 cuchillos de Cocina	\$ 29.800
3 Cuchillos paperos	\$ 708
1 Cuchillos con Sierra	\$ 733
2 Espátulas Churrasquera	\$ 1.840
2 Cuchillos de Cocina Acero Inox.	\$ 1.965
3 Cucharas de Madera	\$ 660
2 Cucharones	\$ 2.156
2 Espumaderas	\$ 1.484
2 Cacerolas 2 KL.	\$ 2.948
2 Cacerolas 6,5 KL..	\$ 5.266
1 Cacerolas 10 KL..	\$ 3.685
2 Ollas 30 cn. 12 KL..	\$ 10.630

2 Fondos 14 KL .	\$ 11.584
1 Fondo 25 KL.	\$ 8.630
1 Fondo 50 KL.	\$ 16.600
1 Sartenes Fierro 20 cns.	\$ 860
1 Sartenes tipo Hotel 40 cns.	\$ 6.431
2 Sartenes Teflón	\$ 3.900
2 Teteras 5 L.	\$ 6.404
3 Tablas para Cortar	\$ 9.165
2 Abrelatas Mariposa	\$ 1.590
2 Basureros 70 cns	\$ 15.200
2 Batidores Varilla 35 cns.	\$ 3.500
2 Bowls Acero Inox. 22 cns.	\$ 2.780
2 Destapadores	\$ 600
1 Exprimidor Plástico	\$ 155
1 Mazo Aluminio Carne	\$ 2.573
2 Espátulas de Goma	\$ 690
2 Bow3.cero Inox. 29 cn.	\$ 4.200
2 Moldes Flan	\$ 2.600
1 Molde Tartaleta	\$ 3.200
1 Prensa Papas	\$ 2.790
1 Rallador	\$ 595
1 Trinches de Acero	\$ 1.032
1 Uslero	\$ 700
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 157.211</b>

-  
**d.- EQUIPAMIENTO DE COCINA**

1 Refrigerador Industrial 2 cuerpos	\$ 450.000
1 Cocina Industrial, 6 Platos ,horno y plancha	\$ 390.000
1Campana Extractora	\$ 280.000
2 Lavaplatos Industriales	\$ 200.000
1 Conservadores	\$ 268.000
1 Máquina Registradora	\$ 768.000
1 Microondas	\$ 74.800
1 Aspiradora	\$ 63.400
1 Licuadora	\$ 27.400
1 Batidora	\$ 16.400
1 Báscula	\$ 10.200
1 Estante	\$ 80.000
1 Máquina de Hielo	\$ 200.000
3 Mesones de acero inoxidable	\$ 270.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.098.200</b>

**e.- EQUIPAMIENTO OFICINA ADMINISTRACION**

1 Escritorios	\$ 250.000
3 Sillas	\$ 36.000
1 Computador	\$ 400.000
1 Kardek	\$ 40.000
1 fax	\$ 80.000
3 Citófonos	\$ 46.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 741.000</b>

**TOTAL INVENTARIO \$ 8.829.909**

1 Furgón Hunday Modelo	\$ 4.500.000
H-100Año 1998	

**TOTAL INVENTARIO \$13.774.846**

El furgón Hunday será utilizado en la compra de mercadería y necesidades de la empresa.

### **XIII INVENTARIO-DE-INSUMOS**

10 Kg. Detergente Loza	\$ 7.776
10 LT. Limpia Vidrios	\$ 6.650
5 Kg. Lustra Muebles	\$ 1.825
30 Rollos Confort	\$ 1.020
15 Rollos Toallas Nova	\$ 4.095
25 Paquetes Servilletas de papel	\$ 2.500
2 Escobillones	\$ 2.236
10 Virutillas	\$ 400
10 Esponjas	\$ 2.500
6 Guantes de Goma	\$ 2.442
4 Traperos	\$ 3.428
5 LT. Jabón Baño Liquido	\$ 2.140
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 37.012</b>

### **XIV.- ESTUDIO LEGAL**

#### ***PATENTES***

Una vez aprobado el permiso municipal, se pueden obtener las Patentes de Alcohol, Bar, Restaurante de Alcoholes y Comercial, necesarias para el funcionamiento del negocio, los requisitos solicitados por la municipalidad son los siguientes:

- 
- Fotocopia Carné de Identidad.
- Contrato de Venta de Terreno
- Resolución S.N.S.
- Resolución ante notario
- Formulario completo puede encontrarse en anexo

### ***AUTORIZACION SANITARIA***

Existe una normativa para salvaguardar la salud de los comensales y manipuladores de alimentos. Para cumplir este objetivo el ministerio de Salud pide diferentes requisitos, los que deben ser cumplidos por los manipuladores, el establecimiento y por el expendio y elaborador de alimentos. Dichos requisitos podrá encontrarlos en Anexo.

Además de esto se debe llenar el formulario de "Solicitud de Autorización Sanitaria" hecho para establecimientos y/o elaboración de alimentos, y el documento de "Declaración simple de capital propio inicial" ver anexo.

### ***SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS***

El S.I.I. es una institución reguladora y fiscalizadora de los impuestos que le competen. Estos son cancelados por personas naturales o jurídicas, en nuestro caso corresponderá a una persona jurídica por tratarse de una sociedad. Para la instalación de una empresa se deben adquirir los siguientes documentos exigidos por el S.I.I.:

- Inscripción del R.U.T. en la iniciación de actividades,

- 
- Declaración jurada para timbraje de documentos y/o libros y notificaciones, ver Anexo
- Término de giro.
- Formulario de modificaciones en el caso que se hiciera alguna posteriormente.

## **XV CONCLUSION**

El desarrollo económico del país también ha repercutido en la industria hotelera y de restauración, por cierto, grandes proyectos hoteleros y de restaurantes o más bien cadenas de restaurantes de comidas rápidas que se han instalado en todo Chile componen las distintas alternativas que nuestro público tiene.

Optando un poco por la sencillez y la comodidad hemos realizado "Rincón Chileno Restaurante" con la intención de entregar un lugar apropiado para la cocina chilena, un lugar donde lo criollo tenga su espacio.

Pero, Rincón Chileno Restaurante no es sólo eso, es una suma de análisis de costo, estudio de mercado y comportamiento del público, llegando de esta manera a lo que hemos realizado.

Todos los análisis, encuestas y estudios de mercado sirven para determinar en forma real las necesidades que nuestro establecimiento debería satisfacer, cuales son los requerimientos que la gente le hace a un lugar de restauración y lo que es más importante que espera el público de nuestro establecimiento.

Esperamos que este proyecto haya ayudado a determinar que la cocina chilena necesita ser revalorada por la población y que puede ser tanto o más buena que comidas internacionales de países con mayor tradición.

El estudio administrativo refleja que, con una buena planificación y con objetivos claros, se puede lograr una organización eficiente y dinámica en cuanto a la dirección y control de esta empresa, proyectándola en el mercado, dentro del área de la administración gastronómica, como una alternativa difícil de rechazar en razón a la calidad de servicios que ésta ofrece y las necesidades demandadas por la población.

-

Esta idea nació con la intención de dar una nueva y buena imagen a la comida de nuestro país, tratando de rescatar nuestros valores y nuestra cultura, saliendo al paso de las transnacionales de la gastronomía ya que no sólo se importan nuevos hábitos y costumbres de alimentación sino que todo un complejo sistema de administración que está orientado básicamente a entregar al público una alimentación en forma masiva. Esto conlleva a uno de los problemas graves que enfrenta la población chilena tanto infantil como adulta que, a su vez, expone a las personas a un sinnúmero de enfermedades (cardiovasculares, celulitis, alteraciones nerviosas , altas presiones, etc.)

Es por estas razones que Rincón Chileno Restaurante, tiene ventajas comparativas con respecto a los restaurantes ya mencionados con una alimentación más refinada, atención personalizada y además valorizando y considerando las opiniones en la administración de nuestros usuarios, ello nos asegura el éxito de nuestra empresa ya que lo que se pretende, además de crear un sentimiento de pertenencia se logre y asegure en el tiempo la permanencia de nuestro restorante de comidas criollas.

## **XVI BIBLIOGRAFIA**

"Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos"  
Nassir Sapag Chain, 3ª Edición 1985  
Colombia  
Editorial Mcgraw-Hill Interamericana Chile Ltda.

"Administración Financiera"  
James Van Horne, Edición 10  
México  
Editorial Pentrice-Hall

"Cocina Popular"  
Mariana Bravo Walker  
Chile  
Editorial Gizijalbarco

"Código del Trabajo"  
D.F.L. N°21, Ediciones Publiley (1995)

Folletos Informativos del Servicio de Impuestos Internos.

Folletos Informativos de la Ilustre Municipalidad de La Florida.

Folletos Informativos del Servicio Nacional de Salud.

Folletos Informativos del Servicio Nacional del Ambiente.

# EVALUACION DE PROYECTO

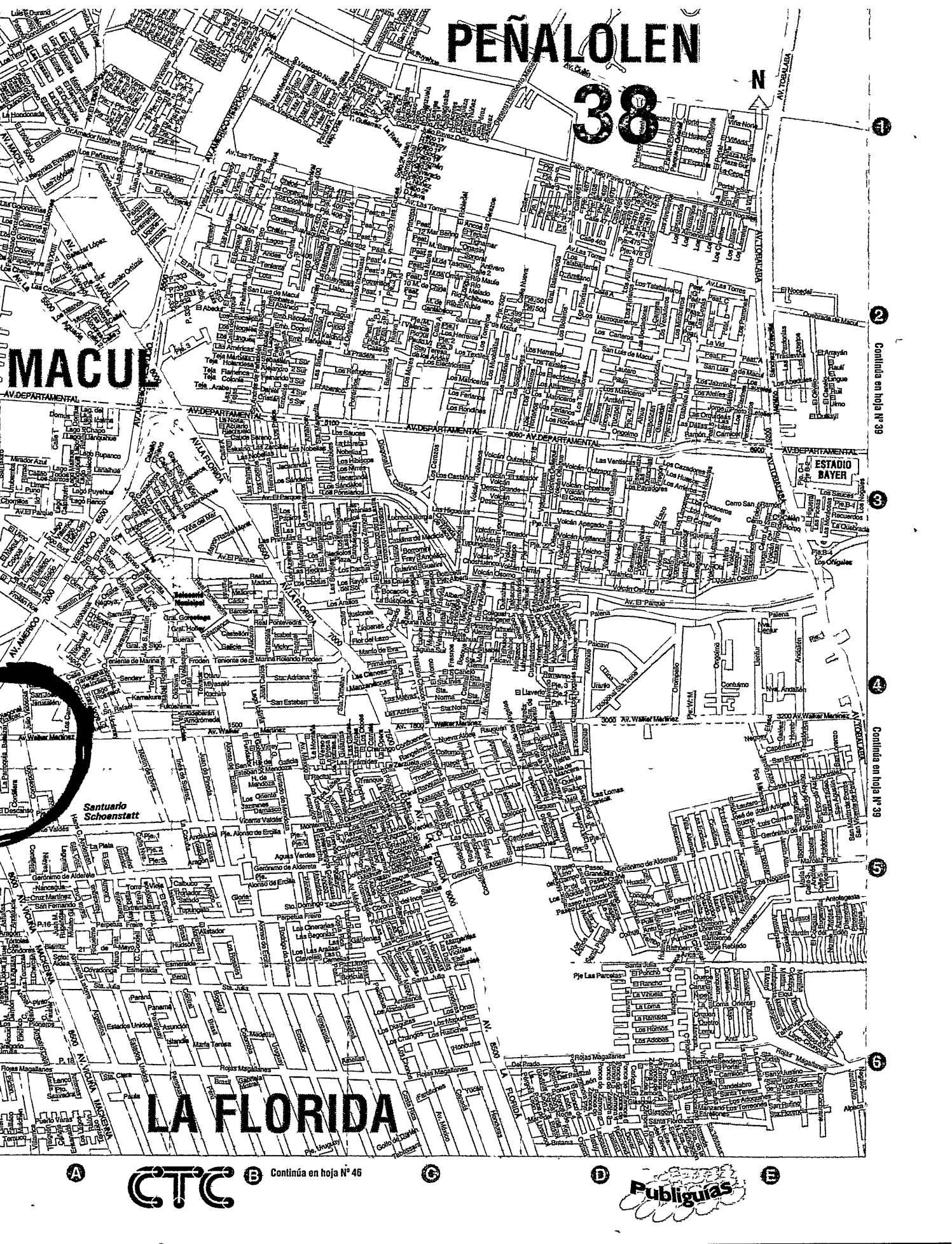
1.- Arriendo	\$650,000
2.- Patentes	\$105,009
3.- Implementación del Local	\$13,774,846
4.- Sueldos	\$2,968,650
4.- Materias Primas e insumos	\$3,672,000
5.- Publicidad y Promoción	\$1,450,000
6.- Seguros	\$578,000
7.- caja	\$200,000
Total	\$23,398,505

# PEÑALOLEN

# 38

N

# MACUL



Continúa en hoja N° 39

Continúa en hoja N° 39

Continúa en hoja N° 39



Continúa en hoja N° 46



CERTIFICADO DE AVALUO FISCAL

EMITIDO: 10/09/1998

(No acredita dominio de la propiedad)

015742

PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 1998, FIGURA LA SIGUIENTE INSCRIPCION EN EL ROL DE AVALUOS DE LA COMUNA DE LA FLORIDA

-----  
NUMERO DE ROL : 1802-28  
DIRECCION O NOMBRE DE LA PROPIEDAD : LA PARROQUIA 7610  
NOMBRE DEL PROPIETARIO : GONZALEZ PIZARRO JORGE  
AVALUO : \$10,470,226.-  
-----

LA PROPIEDAD ESTA AFECTA AL PAGO DE CONTRIBUCIONES.

NOTA IMPORTANTE : EL AVALUO QUE SE CERTIFICA HA SIDO DETERMINADO SEGUN EL PROCEDIMIENTO DE TASACION FISCAL PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO TERRITORIAL, DE ACUERDO A LA LEGISLACION VIGENTE, Y POR TANTO NO CORRESPONDE A UNA TASACION COMERCIAL DE LA PROPIEDAD.

"Por orden del Director"

-----  
10 SEP 1998  
FECHA

-----  
  
FIRMA Y TIMBRE

**SOLICITUD DE PATENTES**  
(Ley 3063 Arts. N° 23 y 24 de año 1979)

AP. PATERNO	A. MATERNO	NOMBRE O RAZON SOCIAL	
DIRECCION (PARTICULAR)	N°	COMUNA	FONO

Según lo dispuesto en la Ley de Rentas Municipales N° 3063, artículos 23 y 24 del año 1979 y sus modificaciones, es que solicito a usted me autorice a instalar un negocio de: \_\_\_\_\_

el que se ubicaría en: \_\_\_\_\_  
DIRECCION (NEGOCIO) N° VILLA/POBLACION

\_\_\_\_\_ y para estos efectos cuento con un capital propio de \$ \_\_\_\_\_  
FONO

También declaro que: soy Propietario \_\_\_\_\_ Arrendatario \_\_\_\_\_ y el negocio es casa matriz \_\_\_\_\_ sucursal \_\_\_\_\_ y que ocuparé la cantidad de: \_\_\_\_\_ empleados y \_\_\_\_\_ obreros, que el tipo de patente que me interesa es: Industrial \_\_\_\_\_ Comercial \_\_\_\_\_ Profesional \_\_\_\_\_ Alcohol \_\_\_\_\_ y que pienso instalar \_\_\_\_\_ Mts<sup>2</sup> de propaganda no luminosa y/o \_\_\_\_\_ Mts<sup>2</sup> de propaganda Luminosa.

Todos los datos declarados en esta solicitud son de mi exclusiva responsabilidad y corresponden a la fiel expresión de la verdad.

La Florida, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 19 \_\_\_\_\_

Este Negocio se encuentra dentro de la Jurisdicción de:

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL SOLICITANTE

\_\_\_\_\_  
CARNET O RUT

La Unidad Vecinal N° \_\_\_\_\_

Canceló según orden de ingreso N° \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_

Decreto alcaldicio N° \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 19 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
FIRMA SR. ALCALDE



## **DOCUMENTACION EXIGIDA**

- Croquis a escala 1 : 50 de distribución de equipos y áreas de trabajo
- Certificado de instalación superintendencia de electricidad y combustibles
- Certificado muestreo isocinético para hornos a petroleo o leña .

Para obtener la Resolución Sanitaria se deben dar los siguientes pasos :

1.- Retirar formulario **Solicitud de Autorización Sanitaria para Establecimiento de Expendio y/o Elaboración de Alimentos**

### **Declaración Simple de Capital Propio**

- 2.- Llenar el formulario
- 3.- Presentación de la Solicitud
- 4.- Pago de Arancel ( este pago se hace una vez al año )
- 5.- Inspección

**LOS REQUISITOS EXIGIDOS SON PARA PROTEGER EL MEDIO AMBIENTE, PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA, PARA PRESERVAR LA SEGURIDAD Y SALUD DE LOS TRABAJADORES, PARA CONTRIBUIR A MEJORAR LA CALIDAD TOTAL DE LOS PRODUCTOS CHILENOS .**



**ENCUESTA DE EDIFICACION APROBADA**

PROPIETARIO \_\_\_\_\_

SECTOR: 1  PUBLICO 2  PRIVADO

NOMBRE DE LA OBRA \_\_\_\_\_

REGION \_\_\_\_\_

ARQUITECTO \_\_\_\_\_

PROVINCIA \_\_\_\_\_

CONSTRUCTOR \_\_\_\_\_

COMUNA \_\_\_\_\_

CLASE DE OBRA	
1 <input type="checkbox"/> OBRA NUEVA	3 <input type="checkbox"/> REGULARIZACION OBRA NUEVA
2 <input type="checkbox"/> AMPLIACION	4 <input type="checkbox"/> REGULARIZACION AMPLIACION
5 <input type="checkbox"/> OTRA _____	_____
Especificar	

Localidad \_\_\_\_\_ Calle \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_

MES \_\_\_\_\_ AÑO 19 \_\_\_\_\_

Acogida a la(s) Ley(es) \_\_\_\_\_

AREA: 1  URBANO 2  RURAL

**I – DESTINO Y DIMENSIONES**

VIVIENDA						Industria, Comercio y Establoc. Financ.	Nº de Pisos	Superficie M <sup>2</sup>	*Clasif. de Edificación	Valor de M <sup>2</sup> \$
Nº de Pisos	Nº de Viviendas	Nº de Piezas	Superficie M <sup>2</sup>	*Clasif. de Edificación	Valor de M <sup>2</sup> \$					
1 <input type="checkbox"/> CASA						01 <input type="checkbox"/> INDUSTRIA				
						02 <input type="checkbox"/> COMERCIO				
						03 <input type="checkbox"/> ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS				
						04 <input type="checkbox"/> OTROS _____				
2 <input type="checkbox"/> EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS						01 <input type="checkbox"/> EDUCACION				
						02 <input type="checkbox"/> SANIDAD				
						03 <input type="checkbox"/> ASISTENCIA SOCIAL				
						04 <input type="checkbox"/> ORGANIZACIONES RELIGIOSAS				
						05 <input type="checkbox"/> ESPARCIMIENTO Y DIVERSION				
						06 <input type="checkbox"/> CULTURA				
						07 <input type="checkbox"/> PERSONALES Y DEL HOGAR				
						08 <input type="checkbox"/> EDIFICIOS PUBLICOS				
						09 <input type="checkbox"/> OTROS _____				

\* TIPO Y CALIDAD DE EDIFICACION SEGUN TABLA DEL MINVU PARA APLICAR EN CALCULO DE DERECHOS MUNICIPALES

**II – MATERIAL PREDOMINANTE Y DISTRIBUCION PORCENTUAL**

A – MUROS			B – CUBIERTA			C – PAVIMENTOS			
01 <input type="checkbox"/> %o Estructura Acero	01 <input type="checkbox"/> %o Fierro Galvanizado Liso	01 <input type="checkbox"/> %o Entablado de madera	02 <input type="checkbox"/> %o Estructura Hormigón armado	02 <input type="checkbox"/> %o Fierro Galvanizado Ondulado	02 <input type="checkbox"/> %o Parquet de Madera	03 <input type="checkbox"/> %o Albañilería de Ladrillo	03 <input type="checkbox"/> %o Asbesto - Cemento Ondulado	03 <input type="checkbox"/> %o Alfombra	04 <input type="checkbox"/> %o Plásticos
04 <input type="checkbox"/> %o Albañilería de Bloque	04 <input type="checkbox"/> %o Asbesto - Cemento en Tejuelas	04 <input type="checkbox"/> %o Baldosas de Cemento	05 <input type="checkbox"/> %o Albañilería de Piedra	05 <input type="checkbox"/> %o Asbesto - Cemento en otra forma	05 <input type="checkbox"/> %o Baldosas Cerámicas	06 <input type="checkbox"/> %o Albañilería de Adobe	06 <input type="checkbox"/> %o Fieltro - Asfalto	06 <input type="checkbox"/> %o Baldosas de Marmol-Reconstituido	06 <input type="checkbox"/> %o Baldosas de Marmol-Reconstituido
07 <input type="checkbox"/> %o Estructura de Madera	07 <input type="checkbox"/> %o Tejas de Arcilla	07 <input type="checkbox"/> %o Baldosas de Marmol-Reconstituido	08 <input type="checkbox"/> %o Albañilería de Adobe	08 <input type="checkbox"/> %o Tejas de Cemento	07 <input type="checkbox"/> %o Baldosas de Marmol-Reconstituido	08 <input type="checkbox"/> %o Otros _____	08 <input type="checkbox"/> %o Tejas de Madera	08 <input type="checkbox"/> %o Afinado a Cemento	08 <input type="checkbox"/> %o Otros _____
08 <input type="checkbox"/> %o Otros _____	09 <input type="checkbox"/> %o Tejuela de Madera	09 <input type="checkbox"/> %o Otros _____	(especificar)	09 <input type="checkbox"/> %o Otros _____	09 <input type="checkbox"/> %o Otros _____	(especificar)	(especificar)	(especificar)	(especificar)
	10 <input type="checkbox"/> %o Otros _____			(especificar)					

**III – INSTALACIONES**

A - AGUA	B - ALCANTARILLADO	C - ELECTRICIDAD	D - GAS
1 <input type="checkbox"/> RED PUBLICA	1 <input type="checkbox"/> UNION A COLECTOR	1 <input type="checkbox"/> SI TIENE	1 <input type="checkbox"/> CAÑERIA RED PUBLICA
2 <input type="checkbox"/> POZO O NORIA	2 <input type="checkbox"/> FOSA SEPTICA Y POZO	2 <input type="checkbox"/> NO TIENE	2 <input type="checkbox"/> CAÑERIA GAS LICUADO
3 <input type="checkbox"/> OTROS _____	3 <input type="checkbox"/> OTROS _____		3 <input type="checkbox"/> OTROS _____
Especificar	Especificar		Especificar


# SOLICITUD DE PERMISO DE EDIFICACIÓN

<input type="checkbox"/> ANTEPROYECTO	<input type="checkbox"/> CAMBIO DE DESTINO
<input type="checkbox"/> OBRA NUEVA	<input type="checkbox"/> OBRA MENOR
<input type="checkbox"/> AMPLIACION	<input type="checkbox"/> DEMOLICIÓN
<input type="checkbox"/> MODIFICACION DE PROYECTO	<input type="checkbox"/> OTROS:.....

<b>CERTIFICADO INFORMACIONES</b>
PREVIAS N° :.....
DE FECHA :.....J.....J.....

SE ACOGE A :..... (indicar) N° DE ROL :.....

**I** DIRECCIÓN DE LA OBRA :.....N° :..... MANZANA:.....  
 POBLACIÓN, VILLA O LOTE :.....N° DE LOTE :..... SECTOR:.....  
 PROPIETARIO :..... UNIDAD VECINAL:.....  
 DOMICILIO:..... N°.....RUT:.....FONO.....

POR LA PRESENTE DECLARO SER DUEÑO DE LA PROPIEDAD ANTES INDICADA, QUE ADEMÁS ESTA SE ENCUENTRA REGISTRADA A MI NOMBRE A FOJAS ....., BAJO EL N°..... DEL AÑO..... E INSCRITA EN EL CONSERVADOR DE BIENES RAÍCES DE .....(COMUNA Y/O CIUDAD)

REP.LEGAL:.....  
 DOMICILIO:.....  
 N°..... RUT:..... FONO..... FIRMA PROP. O REP.LEGAL

## II ARQUITECTO PROYECTISTA

Nombre :..... RUT:.....  
 Domicilio :..... N°.....Comuna :.....  
 Fono:..... Fax :.....  
FIRMA SI/ART. 5.1.8.O.G.U. y C.

## CALCULISTA

Nombre :..... RUT:.....  
 Domicilio :..... N°.....Comuna :.....  
 Fono:..... Fax :.....  
FIRMA SI/ART. 5.1.8.O.G.U. y C.

## CONSTRUCTOR

Nombre :..... RUT:.....  
 Domicilio :..... N°.....Comuna :.....  
 Fono:..... Fax :.....  
FIRMA

## SUPERVISOR

Nombre :..... RUT:.....  
 Domicilio :..... N°.....Comuna :.....  
 Fono:..... Fax :.....  
FIRMA

## REVISOR INDEPENDIENTE

Nombre :..... RUT:.....  
 Domicilio :..... N°.....Comuna :.....  
 Prof. Responsable en caso de Sociedades :.....  
 Inscripción Registro N° :..... De :..... Categoría :.....  
 Fono:..... Fax :.....  
FIRMA

## INSPECTOR TÉCNICO

Nombre :..... RUT:.....  
 Domicilio :..... N°.....Comuna :.....  
 Prof. Responsable en caso de Sociedades :.....  
 Fono:..... Fax :.....  
FIRMA

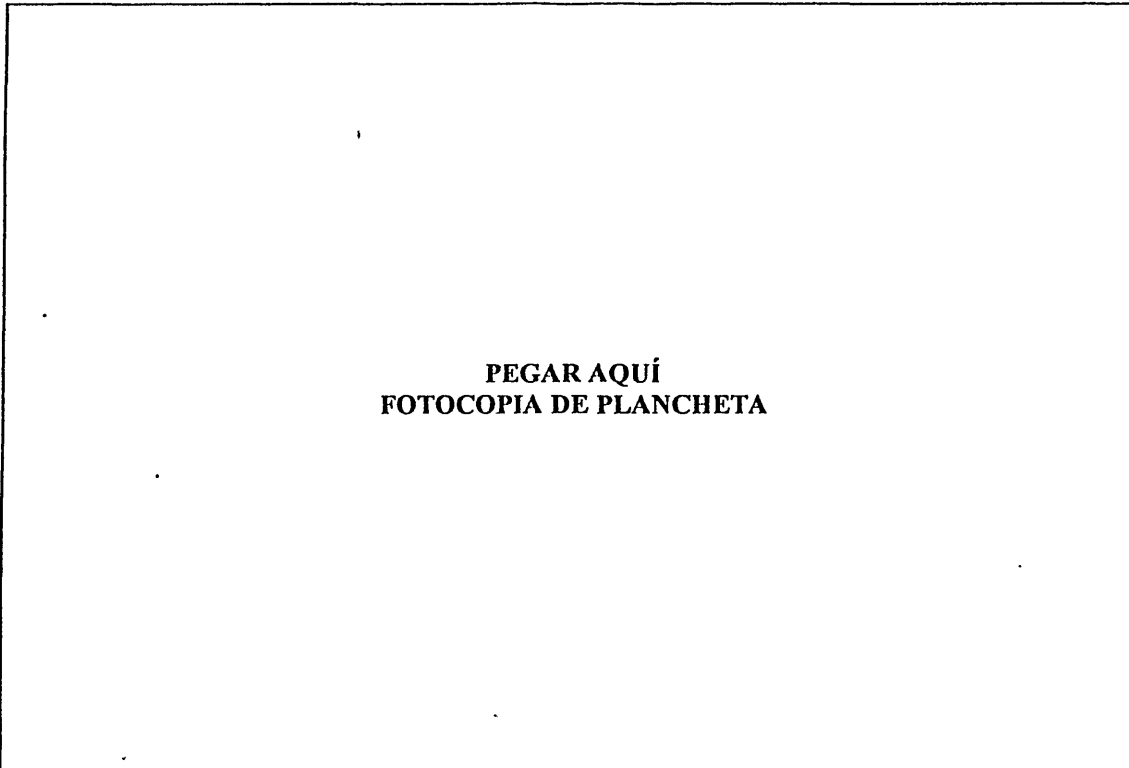


**HOJA DE CATASTRO**

Permiso N° _____	Resolución N° _____
Recepción N° _____	

(A llenar por la D.O.M.)

Propietario			
Dirección			
Lotco(Población/Villa)		Manzana	Lote N°
Permiso de Obra Nueva	Demolición	Subdivisión	
Permiso Ampliación		Fusión	
Sup. Terreno	m <sup>2</sup> .	Número de Pisos	Destino



**Indicar para Obra nueva/Ampliación/Demolición**

- \* Números municipales de predios vecinos.
- \* Al reverso dibujar plano de emplazamiento (Esc. 1:500, norte hacia arriba), señalando construcciones existentes con sus respectivos permisos anteriores y la construcción por ejecutar achurada en su posición exacta con cotas a todos los deslindes. Acotar deslindes y ubicar acacias.

**Indicar para Subdivisión /Fusión**

- \* Silueta del lote (s) resultante(s) con rojo y con amarillo los deslindes eliminados si fuera el caso.
- \* Acotar deslindes resultantes
- \* Llenar cuadro de información resultante de la fusión o subdivisión a continuación:

Permiso Primitivo	N° _____	Sup. _____	m <sup>2</sup>
Permiso 1º Ampliación	N° _____	Sup. _____	m <sup>2</sup>
Permiso 2º Ampliación	N° _____	Sup. _____	m <sup>2</sup>

Indicar Lote Original	O	Lote Resultante	R
Lote		NºMunic	Superficie
Nº			

Sup. Total 1º Nivel	_____	m <sup>2</sup>
Sup. Total 2º Nivel	_____	m <sup>2</sup>
Sup. Total Sgtes Niveles	_____	m <sup>2</sup>
Sup. Total Edificada	_____	m <sup>2</sup>

Lote	NºMunic	Superficie
Nº		
Nº		
Nº		

**Nota :** El profesional que suscribe es responsable de las informaciones señaladas en el presente documento y certifica la veracidad de las mismas.

\_\_\_\_\_  
**Propietario**

\_\_\_\_\_  
**Arquitecto**

Permiso	N°	_____
Recepción	N°	_____

Resolución	N°	_____
------------	----	-------

(A llenar por la D.O.M.)

Propietario		
Dirección		
Loteo(Población/Villa)		Lote N°
Permiso de Obra Nueva	Demolición	Subdivisión
Permiso Ampliación		Fusión
Sup. Terreno	m <sup>2</sup> .	Número de Pisos
		Destino

**PEGAR AQUÍ  
FOTOCOPIA DE PLANCHETA**

**Indicar para Obra nueva/Ampliación/Demolición**

- \* Números municipales de predios vecinos.
- \* Al reverso dibujar plano de emplazamiento (Esc. 1:500, norte hacia arriba), señalando construcciones existentes con sus respectivos permisos anteriores y la construcción por ejecutar achurada en su posición exacta con cotas a todos los deslindes. Acotar deslindes y ubicar acequias.

**Indicar para Subdivisión /Fusión**

- \* Silueta del lote (s) resultante(s) con rojo y con amarillo los deslindes eliminados si fuera el caso.
- \* Acotar deslindes resultantes
- \* Llenar cuadro de información resultante de la fusión o subdivisión a continuación:

Permiso Primitivo	N°	Sup.	m <sup>2</sup>
Permiso 1º Ampliación	N°	Sup.	m <sup>2</sup>
Permiso 2º Ampliación	N°	Sup.	m <sup>2</sup>

Indicar Lote Original	O	Lote Resultante	R
Lote	NºMunic	Superficie	
Nº			

Sup. Total 1º Nivel	m <sup>2</sup>
Sup. Total 2º Nivel	m <sup>2</sup>
Sup. Total Sgtes Niveles	m <sup>2</sup>
Sup. Total Edificada	m <sup>2</sup>

Lote	NºMunic	Superficie
Nº		
Nº		
Nº		

**Nota** : El profesional que suscribe es responsable de las informaciones señaladas en el presente documento y certifica la veracidad de las mismas.

\_\_\_\_\_  
Propietario

\_\_\_\_\_  
Arquitecto



# SOLICITUD DE CREDITO

Nº OPERACION \_\_\_\_\_  
 OFICINA \_\_\_\_\_  
 FECHA \_\_\_\_\_  
 EJECUTIVO \_\_\_\_\_

## DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre o Razón Social Cliente			
Domicilio	Comuna	Ciudad	Fono
RUT.	Cédula Nacional de Identidad	Fecha de Nacimiento	Cta. Cte. Nº

## ANTECEDENTES DEL CREDITO

Fecha Curse	Tipo de Crédito	Monto Solicitado				
Forma de Pago		Garantía Ofrecida				
Objeto del Crédito						
Fecha 1er. Vencto.	Vencimiento (1 solo vcto.)	Día de Pago (Créd. cuotas)	Número cuotas	Tasa Spread	Tasa Total (Inicial)	DL.3475

## DATOS DEL AVAL

Nombre Completo del Aval			
Domicilio	Comuna	Ciudad	Fono
RUT.	Cédula Nacional de Identidad	Banco	Cta. Cte. Nº

Declaro bajo juramento que mientras mantenga deudas u obligaciones pendientes a favor del Banco de Crédito e Inversiones, me comprometo a conservar incólume el patrimonio declarado en el o los estados de situación, y me obligo a comunicarles por escrito y con la debida anticipación, todo hecho, acto o contrato que pueda disminuir o extinguir mis cauciones o el valor declarado de mis bienes o patrimonio. La infracción a lo contemplado en la precedente estipulación, que tiene carácter de esencial y determinante para los créditos que me otorgue el Banco de Crédito e Inversiones, dará derecho al Banco de Crédito e Inversiones para hacer exigible de inmediato el monto total de mis obligaciones pendientes, considerándolas como de plazo vencido, en cualquiera forma en que ellas se encuentren documentadas sea en letras, pagarés, escrituras u otros instrumentos.

Faculto expresamente al Banco de Crédito e Inversiones para cargar en mi cuenta corriente las sumas adeudadas provenientes del préstamo solicitado incluyendo capital, intereses y gastos, si no fueron cancelados a su vencimiento, como así también para aplicar a su pago cualquier crédito a mi favor que exista en el Banco, ya sean saldos en mi cuenta corriente, depósitos a la vista, depósitos a plazo, valores en custodia, etc. Asimismo declaro bajo juramento que todos los antecedentes presentados son fidedignos y que conozco el artículo 45 bis de la Ley General de Bancos que señala: «El que obtuviere créditos de Instituciones de Crédito, Públicas o Privadas, suministrando o proporcionando datos falsos o maliciosamente incompletos acerca de su identidad, actividades, o estados de situación o patrimonio, ocasionando perjuicios a la Institución, sufrirá la pena de presidio menor en sus grados medio a máximo».

Declaro bajo juramento que a la fecha de la presente solicitud el suscrito no mantiene obligaciones vencidas por concepto de impuestos de cualquier origen o naturaleza; o por remuneraciones a trabajadores de su dependencia, o por cotizaciones previsionales o de salud.

Asimismo, por el presente instrumento faculto al Banco de Crédito e Inversiones, de manera irrevocable, para que, en conformidad a lo previsto en el artículo 11 de la Ley sobre Letra de Cambio y Pagaré, inserte en el instrumento mercantil que documente esta solicitud de crédito, la totalidad de las menciones exigidas por la Ley, fijando en él mi obligación de pagar la cantidad de dinero solicitada en este acto o aquella que en definitiva apruebe el Banco al dorso de esta solicitud, si dicha cantidad fuere diferente. Libero al Banco de Crédito e Inversiones de la obligación de rendir cuenta de este cometido, como asimismo de toda responsabilidad que pudiera derivar del ejercicio del mismo.

Declaro haber recibido información detallada de los costos adicionales, por concepto de honorarios de cobranza externa, en caso de incumplimiento parcial o total de esta (s) obligación (es), que comenzará a regir a partir del cuarto día hábil de su vencimiento.

Nombre y Firma Aval

Nombre y Firma(s) Solicitante o Representante Legal

Declaro conocer las características que rigen los préstamos CUOTA FIJA TASA VARIABLE, cuya tasa de interés está conformada por la TASA BASE del Banco de Crédito e Inversiones, que puede variar mensualmente, más un diferencial fijo. La tasa de interés inicial determina el monto fijo de las cuotas, no obstante la variabilidad de la TASA BASE incidirá en el mayor o menor número de cuotas necesarias para el pago del préstamo, a lo establecido originalmente.

Nombre y Firma Aval

Nombre y Firma(s) Solicitante o Representante Legal

SERVICIO DE TESORERIAS  
DECLARACION Y PAGO  
SIMULTANEO "MENSUAL"

16 29 18

DEBE USAR CALCO - PERIODO TRIBUTARIO	
Mes	Año
15	

FOLIO 561610951  
ROL UNICO TRIBUTARIO

ORIGINAL INFORMATICA - TESORERIAS

DISTRIBUCION GRATUITA

01	Razón social o apellido paterno	02	Apellido materno	05	Nombres		
06	Calle	N°	OF. Local	09	Teléfono	08	Comuna
1	Valor UTM del mes en que declara \$			A	Total exportaciones del mes (Art. 20)	20	
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior UTM			B	Total ventas internas exentas y o no gravadas del mes	142	
3	Menos: Devolución solicitada exportaciones Art. 28 UTM	300		C	Total importaciones del mes (Art. 18)	143	
4	Menos: Devolución solicitada Art. 27 bis UTM	305		D	Total compras internas exentas y o no gravadas del mes	144	
5	Menos: Certificado de Imputación solicitado Art. 27 bis UTM	306		E	Total compras netas afectas de activo fijo del mes (Art. 27 bis)	145	
6	Total remanente Créd. para este mes trasladado en pesos a línea 11 UTM	78		CREDITOS (compras)			DEBITOS (Ventas)
7	Menos: Cantidad de Facturas emitidas	131				108	
8	Art. 14 Cantidad de Boletas emitidas	110				111	
9	Ventas inferiores al monto mínimo \$					112	
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones excesivas registradas en otros periodos en líneas 4 a 5					154	
11	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 6. (En pesos)		80				
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124		109			
13	Art. 40 (letras a), b) y c) del Art. 37		(50%)	28		113	
14	letra a): Licores		(30%)	147		148	
15	letra b): Piscos		(25%)	27		45	
16	letra c): Vinos, Champañas, Chichas		(15%)	33		32	
17	letra d): Cervezas		(15%)	149		150	
18	letra d) , e): Bebidas alcohólicas naturales o artificiales		(13%)	85		146	
19	letra f): Whisky		(70%)	87		31	
20	Recuperación Impuesto Específico al petróleo diesel aportado en su adquisición (Art. 6° Ley 18.502 y Art. 1° y 3° D. S. N° 311)			127			
21	Reintegro Devolución Indebida de Crédito Fiscal D. S. 348	N° Formulario 162	Folio 163	164			
22	<b>TOTAL</b>			212		114	
				Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia		Si total débitos (Cód. 114) mayor que total créditos (Cód. 212), registre aquí la diferencia	
23	77	en UTM	75	<b>BASE IMPONIBLE</b>		89	
24	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3°		(18%)			39	
25	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (Tasas Seg. Intruccs.)					42	
26	Impuesto adicional a las ventas Art. 37	letras e), h), i), j) y l)		(50%)		41	
27		letra g)		(30%)		155	
28	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29					409	
29	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 N° 3		(15%)			125	
30	Retención 1ª Categoría : Art. 73		(15%)			50	
31	Retención Imppto. Único a los trabajadores : Art. 74, N° 1					48	
32	Retención 2ª Categoría : Art. 74, N° 2		(10%)			151	
33	Retención a Directores y Consejeros S.A : Art. 74, N° 3		(10%)			153	
34	Retención a Suplementarios : Art. 74, N° 5		(0.5%)			54	
35	Retención a Mineros por compradores de Minerales : Art. 74, N° 6					56	
36	Requisito, mensual Imppto. Único a los trabajadores : Art. 47, inciso final					72	
37	Art. 74, N° 4 Base Imponible			Impuesto Retenido		Crédito (ver instrucciones)	
38	Tasa 35%	132		133		134	135
39	Tasas Seg. Intruccs.		156				157
40	PPM obligatorio, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a)		115	Tasa	Monto pérdida Art. 90	68	PPM Neto Determinado
41	PPM Segunda Categoría : Art. 84, letra b)			(10%)		152	
42	PPM de Talleres artesanales u obreros : Art. 84, letra c)			(1.5% o 3%)		70	
43	PPM de vehículos de transporte o carga ajena : Art. 84, letras e) y f)			(0.3%)		66	
44	Mineros		120	121	122	Crédito (ver instrucciones)	
45	PPM Voluntarios : Art. 88		76		90	67	
46	Cotiz. Adic. Colización Adicional del Periodo					160	
47	Remanente crédito para este mes UTM		44			161	
48	Emp. Constr. Inacc. "Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)"					126	
49	Remanente de crédito especial para este mes UTM		95			128	
50	Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49					129	
				Si el resultado es negativo, trasladar a línea 51 y/o 52		Si el resultado es positivo trasladar a línea 55	
51	Cotiz. Adicional	73	en UTM	99	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL		91
52	Sólo empresas Constructoras		130	en UTM	96	Más IPC	92
53	Apellido paterno Contador		313	RUT Contador		Más intereses y multas	93
54	Apellido paterno Representante Legal		314	RUT Representante Legal		TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad por lo que asumo la responsabilidad correspondiente

Firma del contribuyente o Representante Legal

Valido con timbre y firma del CNIR

03	ROL UNICO TRIBUTARIO	01	Apellido Paterno o razón social	02	Apellido Materno	05	Nombres
----	----------------------	----	---------------------------------	----	------------------	----	---------

	TIPOS DE RENTAS Y REBAJAS			CREDITO POR IMPUESTO 1ª CATEGORIA		RENTAS Y REBAJAS			
1	Retiros.			600		104	+		
2	Dividendos distribuidos por S.A. y C.P.A			601		105	+		
3	Gastos Rechazados, Art. 33º N° 1, pagados en el ejercicio.			602		106	+		
4	Rentas Presuntas de: Bienes Raíces, Minería, Explotación de Vehículos y otras.			603		108	+		
5	Rentas determinadas según contabilidad simplificada, planillas, contratos, etc.			604		109	+		
6	Rentas percibidas del Art. 42 N° 2 y 48 (Según Recuadro N° 1).					110	+		
7	Rentas de capitales mobiliarios y del Art. 17 N° 8.			605		155	+		
8	Rentas exentas del Impuesto Global Complementario.			606		152	+		
9	Rentas del Art. 42 N° 1 (sueldos, pensiones, etc.).					161	+		
10	Cantidad a incluir en la renta bruta global equivalente al crédito por impuesto de 1ª categ.					159	+		
11	Impuesto de Primera Categoría pagado durante el año 1997.					165	-		
12	Pérdida en operaciones de capitales mobiliarios y del Art. 17 N° 8.					169	-		
13	Impuesto Territorial pagado durante el año 1997.					166	-		
14	<b>SUB TOTAL</b> (Si declara impuesto Adicional trasladar a línea 37 ó 38).					158	=		
15	Colizaciones previsionales correspondientes al empresario o socio.					111	-		
16	Inversiones según Art. 57 bis	20º Inversiones en Acc de Pago S.A. abiertas	183	* Divid y Enaj de Acc. S.A. abiertas	192		197	-	
17	<b>BASE IMPONIBLE DE GLOBAL COMPLEMENTARIO (Registre sólo si diferencia es positiva)</b>							170	=
18	Impuesto Global Complementario según tabla.			157			+		
19	Débito Fiscal por Ahorro Neto Negativo (N° 5 letra B Art. 57 bis).			201			+		
20	Crédito Fomento Forestal según D.L. N° 701/74.			135			-		
21	Crédito proporcional por rentas exentas declaradas en línea 8.			136			-		
22	Crédito por rentas de Fondos Mutuos.			171			-		
23	Crédito por Impuesto Tasa Adicional ex. Art. 21.			176			-		
24	Crédito por donaciones para fines culturales (Art. 8 Ley N° 18.985/90).			607			-		
25	Crédito por Impuesto de Primera Categoría sin derecho a devolución.			608			-		
26	Crédito por donaciones a universidades e institutos profesionales (Art. 69, Ley N° 18.681/87).			609			-		
27	Crédito por Impuesto Unico de Segunda Categoría.			162			-		
28	Crédito por Ahorro Neto Positivo (N° 4 letra B Art. 57 bis).			174			-		
29	Crédito por Impuesto de Primera Categoría con derecho a devolución.			610			-		
30	<b>IMPPTO. GLOBAL COMPL. Y/O DEBITO FISCAL DETERMINADO</b>			304			=		
31	<b>IMPUESTOS</b>					<b>REBAJAS AL IMPUESTO</b>	31	+	
32	Primera Categoría sobre rentas efectivas.	18		19		20		+	
33	Primera Categoría sobre rentas presuntas.	187		188		189		+	
34	Impuesto Unico Primera Categoría.	195				196		+	
35	Impuesto Art. 2º D.L. 2398/78.	77		74		79		+	
36	Impuesto Unico Inc. 3º Art. 21 Ley de la Renta.	113		120		114		+	
37	Impuesto Adicional D.L. 600/74.	133		138		134		+	
38	Impuesto Adicional Ley de la Renta.	32		76		34		+	
39	Reliq. Impuesto Unico Form. 2514.	163		164		25		+	
40	Impuesto Unico Talleres Artesanales.					21		+	
41	Impuesto Unico Pescadores Artesanales.					43		+	
42	Reliq. Glob. Compl. por Término de Giro.	51		63		71		-	
43	Pagos provisionales.					36		-	
44	Crédito por Gastos de Capacitación.					82		-	
45	Remanente de crédito por Impuesto de Primera Categoría proveniente de línea 29.					116		-	
46	Crédito Empresas Constructoras.	83		Pago Provisional por Colización Adicional.	173	612		-	
47	Retenciones por rentas declaradas en línea 6 (Recuadro N° 1).	198		Retenciones por otras rentas declaradas en líneas 1, 3, 4, 5, 7 y/o 9	54	611		-	
48	Remanente de Impuesto por Inversiones Art. 57 bis, proveniente de Form. 2514 (Según Recuadro N° 2) ó línea 27 y/o 28.					119		-	
49	Pago Provisional por Impto. de Primera Categoría de utilidades absorbidas (Art. 31 N° 3).					107		-	
50	Pago Provisional exportadores, Art. 13, Ley 18.768/88.					101		-	
51	Pago Moneda Extranjera Form. 22 Folio N° Fecha:					102		-	
52	Crédito puesto a disposición por la sociedad, con tope del total o saldo del impuesto adeudado (Segun Recuadro N° 7).					58		-	
53	<b>RESULTADO LIQUIDACION ANUAL IMPUESTO RENTA</b> (Si el resultado es negativo, anótelo entre paréntesis).					305		=	

Si el resultado es negativo anótelo entre paréntesis y vea instrucciones para la línea 30.

Si el resultado es positivo, trasládalo a la línea 31.

54	<b>SALDO A FAVOR</b>	85		+	57	Impuesto Adeudado	90		+				
55	Menos Saldo puesto a disposición de los socios (Segun Recuadro N° 7).	86		-	58	Reajuste Art. 72 línea 57:	39		+				
56	<b>DEVOLUCION SOLICITADA</b>	87		=	59	<b>TOTAL A PAGAR (LINEAS 57 + 58)</b>	91		=				
<b>SOLICITO DEPOSITAR REMANENTE EN CUENTA CORRIENTE O DE AHORRO BANCARIA</b>					<b>RECARGOS POR DECLARACION FUERA DE PLAZO</b>								
					301	Nombre Institución Bancaria	306	Número de Cuenta	60	MAS: Reajustes declaración fuera de plazo	92		+
									61	MAS: Intereses y Multas declarados fuera de plazo	93		+
					62	<b>TOTAL A PAGAR (LINEAS 59+60+61)</b>	54		=				

COPIA: CONTRIBUYENTE



Válido con timbre y firma del cajero

**\$ 50 IVA INCLUIDO**  
VENTA AUTORIZADA POR EL S.I.I.

# CUADRO DE AMORTIZACION

<b>AÑO</b>	<b>CUOTA</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>INTERES</b>	<b>SALDO</b>
				32,549,036.00
<b>1</b>	6,509,807.60	3,254,903.60	3,254,904.00	29,294,132.40
<b>2</b>	6,184,319.36	3,254,906.36	2,929,413.00	26,039,226.04
<b>3</b>	5,858,829.36	3,254,906.36	2,603,923.00	22,784,319.68
<b>4</b>	5,533,338.36	3,254,906.36	2,278,432.00	19,529,413.32
<b>5</b>	5,207,847.36	3,254,906.36	1,952,941.00	16,274,506.96
<b>6</b>	4,882,357.36	3,254,906.36	1,627,451.00	13,019,600.60
<b>7</b>	4,556,866.36	3,254,906.36	1,301,960.00	9,764,694.24
<b>8</b>	4,231,375.36	3,254,906.36	976,469.00	6,509,787.88
<b>9</b>	3,905,885.36	3,254,906.36	650,979.00	3,254,881.52
<b>10</b>	3,580,394.36	3,254,906.36	325,488.00	0.00
<b>MES</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>INTERES</b>		
<b>Enero</b>	<b>271,241.97</b>	<b>271,242.00</b>		

# ESTADO DE RESULTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>Ventas Brutas</b>										
Ventas Restaura Alimentos	68,203,520	73,659,802	79,552,586	85,916,792	92,790,136	100,213,347	108,230,414	116,888,847	126,239,955	136,339,15
Ventas Restaura Vibeli	38,364,480	41,433,638	44,748,329	48,328,196	52,194,451	56,370,007	60,879,608	65,749,977	71,009,975	76,690,77
Ventas Eventos										
Venta Reparto										
	<b>106,568,000</b>	<b>115,093,440</b>	<b>124,300,915</b>	<b>134,244,988</b>	<b>144,984,587</b>	<b>156,583,354</b>	<b>169,110,022</b>	<b>182,638,824</b>	<b>197,249,930</b>	<b>213,029,92</b>
<b>Costo de Venta</b>										
Mercaderia	31,970,400	34,528,032	37,290,275	40,273,496	43,495,376	46,975,006	50,733,007	54,791,647	59,174,979	63,908,97
<b>Margen Contribuciones</b>										
C.I.F.	8,525,440	9,207,475	9,944,073	10,739,599	11,598,767	12,526,668	13,528,802	14,611,106	15,779,994	17,042,35
Arriendo	7,800,000	8,190,000	8,599,500	9,029,475	9,480,949	9,954,996	10,452,746	10,975,383	11,524,152	12,100,36
Remuneraciones	28,766,218	31,067,515	33,552,916	36,237,149	39,136,121	42,267,011	45,648,372	49,300,242	53,244,261	57,503,86
A.F.P.	4,363,915	4,713,029	5,090,071	5,497,277	5,937,059	6,412,024	6,924,985	7,478,984	8,077,303	8,723,48
Desc. Salud	2,493,666	2,693,159	2,908,612	3,141,301	3,392,605	3,664,014	3,957,135	4,273,705	4,615,602	4,984,85
Impuesto Unico	49,608	53,577	57,863	62,492	67,491	72,890	78,721	85,019	91,821	99,16
Patentes	210,018	226,819	244,965	264,562	285,727	308,585	333,272	359,934	388,729	419,82
Publicidad	808,000	872,640	942,451	1,017,847	1,099,275	1,187,217	1,282,194	1,384,770	1,495,552	1,615,15
Seguros	936,000	1,010,880	1,091,750	1,179,090	1,273,417	1,375,290	1,485,313	1,604,138	1,732,469	1,871,06
Caja	2,400,000	2,592,000	2,799,360	3,023,309	3,265,174	3,526,388	3,808,499	4,113,179	4,442,233	4,797,61
Depreciación	927,485	927,485	927,485	927,485	927,485	927,485	927,485	927,485	927,485	927,48
<b>Utilidad A. de Interes e Impuesto</b>	<b>49,287,650</b>	<b>53,538,861</b>	<b>58,141,869</b>	<b>63,125,402</b>	<b>68,520,517</b>	<b>74,360,786</b>	<b>80,682,498</b>	<b>87,524,879</b>	<b>94,930,329</b>	<b>102,944,67</b>
Interes	3,254,904	2,929,413	2,603,923	2,278,432	1,952,941	1,627,451	1,301,960	976,469	650,979	325,48
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	<b>46,032,746</b>	<b>50,609,448</b>	<b>55,537,946</b>	<b>60,846,970</b>	<b>66,567,576</b>	<b>72,733,335</b>	<b>79,380,538</b>	<b>86,548,410</b>	<b>94,279,350</b>	<b>102,619,18</b>
Impuesto a la Renta	6,904,912	7,591,417	8,330,692	9,127,046	9,985,136	10,910,000	11,907,081	12,982,262	14,141,903	15,392,87
<b>Utilidad Liquida</b>	<b>39,127,834</b>	<b>43,018,031</b>	<b>47,207,254</b>	<b>51,719,924</b>	<b>56,582,440</b>	<b>61,823,335</b>	<b>67,473,457</b>	<b>73,566,148</b>	<b>80,137,447</b>	<b>87,226,31</b>

## VALOR ACTUAL NETO

<b>Tiempo Año</b>	<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>F.N.C. ( 1+0.10 ) t</b>	
<b>0</b>	-20,000,000	0%	-20,000,000
<b>1</b>	10,847,446	1.10%	9,861,315
<b>2</b>	11,411,439	1.2100%	9,430,941
<b>3</b>	12,063,956	1.3310%	9,063,829
<b>4</b>	12,812,744	1.4641%	8,751,277
<b>5</b>	13,666,214	1.6105%	11,776,143
<b>6</b>	14,633,485	1.7716%	8,260,039
<b>7</b>	15,724,439	1.9487%	8,069,194
<b>8</b>	16,949,781	2.1436%	7,907,157
<b>9</b>	18,321,128	2.3579%	7,770,104
<b>10</b>	19,851,060	2.5937%	7,653,568

<b>Interes</b>	<b>10%</b>	<b>VAN</b>	<b>68,543,567</b>
----------------	------------	------------	-------------------

## PRESUPUESTO DE REMUNERACIONES MENSUALES

<b>Categoría</b>	<b>N°</b>	<b>S. Base</b>	<b>Gratíf.</b>	<b>Total Imponible</b>	<b>A.F.P.</b>	<b>Salud</b>	<b>Total Descto.</b>	<b>Total Afecto Impto.</b>	<b>Impuesto Unico</b>	<b>Total Liquido</b>
<b>Adminiador</b>	1	450,000	31,865	481,865	59,028	33,731	92,759	389,106	4,134	<b>384,972</b>
<b>Secretaria</b>	1	350,000	31,865	381,865	46,778	26,731	73,509	308,356		<b>308,356</b>
<b>Maitre</b>	1	400,000	31,865	431,865	52,903	30,231	83,134	348,731		<b>348,731</b>
<b>Barman</b>	1	350,000	31,865	381,865	46,778	26,731	73,509	308,356		<b>308,356</b>
<b>Garzon</b>	1	150,000	31,865	181,865	22,278	12,731	35,009	146,856		<b>146,856</b>
<b>Garzon</b>	1	150,000	31,865	181,865	22,278	12,731	35,009	146,856		<b>146,856</b>
<b>Garzon</b>	1	150,000	31,865	181,865	22,278	12,731	35,009	146,856		<b>146,856</b>
<b>Ayudante Cocina</b>	1	250,000	31,865	281,865	34,528	19,731	54,259	227,606		<b>227,606</b>
<b>Aseador</b>	1	120,000	31,865	151,865	18,603	10,631	29,234	122,631		<b>122,631</b>
<b>Cajero</b>	1	280,000	31,865	311,865	38,203	21,831	60,034	251,831		<b>251,831</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>2,650,000</b>	<b>318,650</b>	<b>2,968,650</b>	<b>363,655</b>	<b>207,810</b>	<b>571,465</b>	<b>2,397,185</b>	<b>4,134</b>	<b>2,393,051</b>

# F L U J O   D E   C A J A

Ingresos	Año 0	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Vtas. restaurante alimentos		3,319,322	3,534,102	3,787,932	4,022,237
Ventas restaurante Vibeli		1,867,119	1,987,932	2,130,712	2,262,509
Ventas eventos					
Ventas reparto					
<b>Total Neto</b>		<b>5,186,441</b>	<b>5,522,034</b>	<b>5,918,644</b>	<b>6,284,746</b>
( I.V.A. Ingresos )		933,559	993,966	1,065,356	1,131,254
<b>Total Bruto</b>		<b>6,120,000</b>	<b>6,516,000</b>	<b>6,984,000</b>	<b>7,416,000</b>
Valor residual					
Egresos					
Arriendo Local		650,000	650,000	650,000	650,000
Remuneraciones		2,393,051	2,393,051	2,393,051	2,393,051
A.F.P.		363,659	363,659	363,659	363,659
7 % Salud		207,806	207,806	207,806	207,806
Impuesto Unico		4,134	4,134	4,134	4,134
Boleta de Honorarios		0	0	0	0
Retención Impuesto Único		0	0	0	0
Mercaderia		2,074,576	2,208,814	2,367,458	2,513,898
Patentes		105,009	0	0	0
Publicidad	-1,450,000	808,000	0	0	0
Costos Indirectos Fab.		414,915	441,763	473,492	502,780
Seguros		78,000	78,000	78,000	78,000
caja		200,000	200,000	200,000	200,000
I.V.A. Egresos		607,588	491,144	525,411	557,042
<b>Total Bruto</b>		<b>7,906,738</b>	<b>7,038,371</b>	<b>7,263,011</b>	<b>7,470,370</b>
Depreciación tributaria		-77,290	-77,290	-77,290	-77,290
Interes credito		-271,242	-271,242	-271,242	-271,242
Utilidad antes de impuesto		-2,135,270	-173,839	69,521	294,162
Impuesto a la renta		0	26,076	-10,428	-44,124
Utilidad despues impuesto		-2,135,270	-147,763	59,093	250,038
Depreciación tributaria		77,290	77,290	77,290	77,290
Amortización credito		-271,242	-271,242	-271,242	-271,242
Inversión Activos fijos	-13,774,846				
Aumento capital de trabajo	-3,672,000				
Gastos varios	-1,103,154				
<b>Flujo neto de caja</b>	<b>-20,000,000</b>	<b>-2,329,222</b>	<b>-341,715</b>	<b>-134,859</b>	<b>56,086</b>

# F L U J O D E C A J A

Ingresos	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Vtas. restaurante alimentos	4,295,593	4,568,949	4,861,830	5,178,576	5,506,170
Ventas restaurante Vibeli	2,416,271	2,570,034	2,734,780	2,912,949	3,097,220
Ventas eventos					
Ventas reparto					
<b>Total Neto</b>	<b>6,711,864</b>	<b>7,138,983</b>	<b>7,596,610</b>	<b>8,091,525</b>	<b>8,603,390</b>
( I.V.A. Ingresos )	1,208,136	1,285,017	1,367,390	1,456,475	1,548,610
<b>Total Bruto</b>	<b>7,920,000</b>	<b>8,424,000</b>	<b>8,964,000</b>	<b>9,548,000</b>	<b>10,152,000</b>
Valor residual					
Egresos					
Arriendo Local	650,000	650,000	650,000	650,000	650,000
Remuneraciones	2,393,051	2,393,051	2,393,051	2,393,051	2,393,051
A.F.P.	363,659	363,659	363,659	363,659	363,659
7 % Salud	207,806	207,806	207,806	207,806	207,806
Impuesto Unico	4,134	4,134	4,134	4,134	4,134
Boleta de Honorarios	0	0	0	0	0
Retención Impuesto Único	0	0	0	0	0
Mercaderia	2,684,746	2,855,593	3,038,644	3,236,610	3,441,356
Patentes	0	105,009	0	0	0
Publicidad	0	0	0	0	0
Costos Indirectos Fab.	536,949	571,119	607,729	647,322	688,271
Seguros	936,000	78,000	78,000	78,000	78,000
caja	2,400,000	200,000	200,000	200,000	200,000
I.V.A. Egresos	748,385	630,848	670,387	713,148	757,373
<b>Total Bruto</b>	<b>10,924,730</b>	<b>8,059,219</b>	<b>8,213,410</b>	<b>8,493,730</b>	<b>8,783,650</b>
Depreciación tributaria	-77,290	-77,290	-77,290	-77,290	-77,290
Interes credito	-271,242	-271,242	-271,242	-271,242	-271,242
Utilidad antes de impuesto	-2,656,198	713,313	1,099,122	1,402,802	1,716,882
Impuesto a la renta	398,430	-106,997	-164,868	-210,420	-257,532
Utilidad despues impuesto	-2,257,768	606,316	934,254	1,192,382	1,459,350
Depreciación tributaria	77,290	77,290	77,290	77,290	77,290
Amortización credito	-271,242	-271,242	-271,242	-271,242	-271,242
Inversión Activos Fijos					
Aumento capital de trabajo					
Gastos varios					
<b>Flujo neto de caja</b>	<b>-2,451,720</b>	<b>412,364</b>	<b>740,302</b>	<b>998,430</b>	<b>1,265,398</b>

# F L U J O   D E   C A J A

Ingresos	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Vtas. restaurante alimentos	5,857,627	6,228,610	6,638,644		
Ventas restaurante Vibeli	3,294,915	3,503,593	3,734,237		
Ventas eventos					
Ventas reparto					
<b>Total Neto</b>	<b>9,152,542</b>	<b>9,732,203</b>	<b>10,372,881</b>		
( I.V.A. Ingresos )	1,647,458	1,751,797	1,867,119		
<b>Total Bruto</b>	<b>10,800,000</b>	<b>11,484,000</b>	<b>12,240,000</b>		
Valor residual					
Egresos					
Arriendo Local	650,000	650,000	650,000		
Remuneraciones	2,393,051	2,393,051	2,393,051		
A.F.P.	363,659	363,659	363,659		
7 % Salud	207,806	207,806	207,806		
Impuesto Unico	4,134	4,134	4,134		
Boleta de Honorarios	0	0	0		
Retención Impuesto Único	0	0	0		
Mercaderia	3,661,017	3,892,881	4,149,152		
Patentes	0	0	0		
Publicidad	0	0	0		
Costos Indirectos Fab.	732,203	778,576	829,830		
Seguros	78,000	78,000	78,000		
caja	200,000	200,000	200,000		
I.V.A. Egresos	804,820	854,902	910,257		
<b>Total Bruto</b>	<b>9,094,690</b>	<b>9,423,009</b>	<b>9,785,889</b>		
Depreciación tributaria	-77,290	-77,290	-77,290		
Interes credito	-271,242	-271,242	-271,242		
Utilidad antes de impuesto	2,053,842	2,409,523	2,802,643		
Impuesto a la renta	-308,076	-361,428	-420,396		
Utilidad despues impuesto	1,745,766	2,048,095	2,382,247		
Depreciación tributaria	77,290	77,290	77,290		
Amortización credito	-271,242	-271,242	-271,242		
Inversión Activos Fijos					
Aumento capital de trabajo					
Gastos varios					
<b>Flujo neto de caja</b>	<b>1,551,814</b>	<b>1,854,143</b>	<b>2,188,295</b>		

# F L U J O   D E   C A J A

Ingresos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vtas. restaurante alimentos	57,799,593	62,423,561	67,417,445	72,810,841	78,635,708
Ventas restaurante Vibeli	32,512,271	35,113,253	37,922,313	40,956,098	44,232,586
Ventas eventos					
Ventas reparto					
<b>Total Neto</b>	<b>90,311,864</b>	<b>97,536,814</b>	<b>105,339,758</b>	<b>113,766,939</b>	<b>122,868,294</b>
( I.V.A. Ingresos )	16,256,136	17,556,627	18,961,156	20,478,049	22,116,293
<b>Total Bruto</b>	<b>106,568,000</b>	<b>115,093,440</b>	<b>124,300,915</b>	<b>134,244,988</b>	<b>144,984,587</b>
Valor residual					
Egresos					
Arriendo Local	7,800,000	8,190,000	8,599,500	9,029,475	9,480,949
Remuneraciones	28,766,218	31,067,516	33,552,917	36,237,150	39,136,122
A.F.P.	4,363,915	4,713,029	5,090,071	5,497,277	5,937,059
7 % Salud	2,493,666	2,693,159	2,908,612	3,141,301	3,392,605
Impuesto Unico	49,608	53,577	57,863	62,492	67,491
Boleta de Honorarios	0	0	0	0	0
Retención Impuesto Único	0	0	0	0	0
Mercaderia	36,124,746	39,014,726	42,135,903	45,506,776	49,147,318
Patentes	210,018	226,819	244,965	264,562	285,727
Publicidad	808,000	872,640	942,451	1,017,847	1,099,275
Costos Indirectos Fab.	7,224,949	7,802,945	8,427,181	9,101,355	9,829,464
Seguros	936,000	1,010,880	1,091,750	1,179,090	1,273,417
caja	2,400,000	2,592,000	2,799,360	3,023,309	3,265,174
I.V.A. Egresos	8,116,865	8,766,214	9,467,511	10,224,912	11,042,905
<b>Total Bruto</b>	<b>99,293,985</b>	<b>107,003,505</b>	<b>115,318,084</b>	<b>124,285,546</b>	<b>133,957,506</b>
Depreciación tributaria	-927,485	-927,485	-927,485	-927,485	-927,485
Interes credito	-3,254,904	-2,929,413	-2,603,923	-2,278,432	-1,952,941
Utilidad antes de impuesto	11,456,404	11,946,833	12,514,239	13,165,359	13,907,507
Impuesto a la renta	-1,718,461	-1,792,025	-1,877,136	-1,974,804	-2,086,126
Utilidad despues impuesto	13,174,865	13,738,858	14,391,375	15,140,163	15,993,633
Depreciación tributaria	927,485	927,485	927,485	927,485	927,485
Amortización credito	-3,254,904	-3,254,904	-3,254,904	-3,254,904	-3,254,904
Inversión Activos Fijos					
Aumento capital de trabajo					
Gastos varios					
<b>Flujo neto de caja</b>	<b>10,847,446</b>	<b>11,411,439</b>	<b>12,063,956</b>	<b>12,812,744</b>	<b>13,666,214</b>

# F L U J O   D E   C A J A

Ingresos	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Vtas. restaurante alimentos	84,926,565	91,720,690	99,058,345	106,983,013	115,541,654
Ventas restaurante Vibeli	47,771,193	51,592,888	55,720,319	60,177,945	64,992,180
Ventas eventos					
Ventas reparto					
<b>Total Neto</b>	<b>132,697,758</b>	<b>143,313,578</b>	<b>154,778,664</b>	<b>167,160,958</b>	<b>180,533,834</b>
( I.V.A. Ingresos )	23,885,596	25,796,444	27,860,160	30,088,972	32,496,090
<b>Total Bruto</b>	<b>156,583,354</b>	<b>169,110,022</b>	<b>182,638,824</b>	<b>197,249,930</b>	<b>213,029,924</b>
Valor residual					7,946,910
Egresos					
Arriendo Local	9,954,996	10,452,746	10,975,383	11,524,152	12,100,360
Remuneraciones	42,267,012	45,648,373	49,300,244	53,244,264	57,503,805
A.F.P.	6,412,024	6,924,985	7,478,984	8,077,303	8,723,487
7 % Salud	3,664,014	3,957,135	4,273,705	4,615,602	4,984,850
Impuesto Unico	72,890	78,721	85,019	91,821	99,167
Boleta de Honorarios	0	0	0	0	0
Retención Impuesto Único	0	0	0	0	0
Mercaderia	53,079,103	57,325,431	61,911,466	66,864,383	72,213,534
Patentes	308,585	333,272	359,934	388,729	419,827
Publicidad	1,187,217	1,282,194	1,384,770	1,495,552	1,615,196
Costos Indirectos Fab.	10,615,821	11,465,086	12,382,293	13,372,877	14,442,707
Seguros	1,375,290	1,485,313	1,604,138	1,732,469	1,871,067
caja	3,526,388	3,808,499	4,113,179	4,442,233	4,797,612
I.V.A. Egresos	11,926,338	12,880,444	13,910,880	15,023,751	16,225,651
<b>Total Bruto</b>	<b>144,389,678</b>	<b>155,642,199</b>	<b>167,779,995</b>	<b>180,873,136</b>	<b>194,997,263</b>
Depreciación tributaria	-927,485	-927,485	-927,485	-927,485	-927,485
Interes credito	-1,627,451	-1,301,960	-976,469	-650,979	-325,488
Utilidad antes de impuesto	14,748,612	15,697,268	16,762,783	17,955,258	19,285,634
Impuesto a la renta	-2,212,292	-2,354,590	-2,514,417	-2,693,289	-2,892,845
Utilidad despues impuesto	16,960,904	18,051,858	19,277,200	20,648,547	22,178,479
Depreciación tributaria	927,485	927,485	927,485	927,485	927,485
Amortización credito	-3,254,904	-3,254,904	-3,254,904	-3,254,904	-3,254,904
Inversión Activos Fijos					
Aumento capital de trabajo					
Gastos varios					
<b>Flujo neto de caja</b>	<b>14,633,485</b>	<b>15,724,439</b>	<b>16,949,781</b>	<b>18,321,128</b>	<b>19,851,060</b>

## PERIODO DE RECUPERACION

Tiempo Año	Flujo Neto ACUMULADO	F.N.C. <u>( 1+0.10 ) t</u>	ACUMULADO	ACUMULADO
0	-20,000,000	0%	-20,000,000	-20,000,000
1	10,847,446	1.10%	9,861,315	-10,138,685
2	11,411,439	1.2100%	9,430,941	<b>-707,744</b>
3	12,063,956	1.3310%	<b>9,063,829</b>	8,356,085
4	12,812,744	1.4641%	8,751,277	17,107,362
5	13,666,214	1.6105%	11,776,143	28,883,505
6	14,633,485	1.7716%	8,260,039	37,143,544
7	15,724,439	1.9487%	8,069,194	45,212,738
8	16,949,781	2.1436%	7,907,157	53,119,895
9	18,321,128	2.3579%	7,770,104	60,889,999
10	10,851,060	2.5937%	4,183,622	65,073,621

<b>12 X -707.744</b>	<b><u>8.492.928</u></b>	<b>0.93 Meses</b>	<b>PERIODO DE RECUPERACION 2 AÑOS 0.93 MESES</b>
<b>9.063.829</b>	<b>9.063.829</b>		

**VAN**

$$\frac{\text{F. N. C.}}{(1+0.10)^t}$$

**= 68.843.567**

**T. I. R.**

**= 46.89**

**PERIODO DE RECUPERACION**

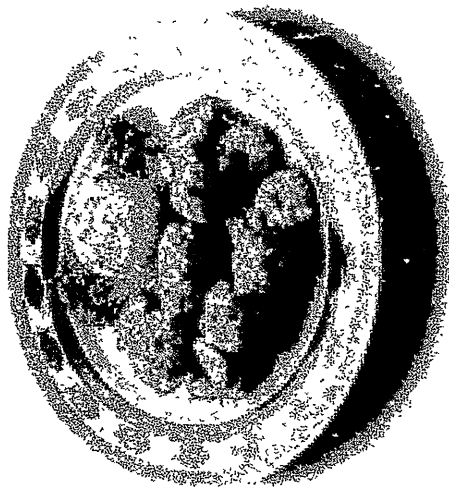
$$\frac{12 \times 707.744}{9.063.829} = 0.93 \text{ Meses}$$

**8.492.928**

---

**9.063.829**

# CHINESE KIMBIRO BROS



## **X CARTA-MENU**

Aquí se mostrarán los diferentes platos que ofrecerá RINCON CHILENO Restaurante. Estos platos serán preparados con materias primas de alta calidad, utilizando una preparación y decoración que le dará un refinamiento especial, que es lo que queremos lograr.

Para algunos platos se han escogido denominaciones que tienen relación con el nombre del Restaurante, lo que los hacen distintivos dentro de una amplia gama de alimentos.

### **ENTRADAS FRIAS**

- Tomates Rellenos
- Pastel de Jaibas
- Huevos con Salsa, de Alcachofas

### **ENTRADAS CALIENTES**

- Empanadas de Horno
- Machas a la Parmesana
- Ostiones a la Parmesana
- Niñitos Envueltos

## **SOPAS Y CREMAS**

- Sopa Marinera
- Crema de Garbanzos

## **CARNES Y AVES**

- Plateada al Horno
- Punta Picana Mechada
- Filete Nogado de la Casa
- Pollo al Limón
- Pollo a la Parrilla
- Medallones de Filete
- Cordero en Salsa
- Anticuchos de Pollo y Filete
- Asado a la Parrilla

## **PESCADOS**

- Filetes de Lenguado
- Congrio a Elección (Plancha, frito, c/salsa)
- Reineta a Elección
- Pejerreyes Fritos

## **ESPECIALIDADES**

- Pastel de Choclo
- Humitas
- Charquicán
- Pastel de Papa
- Budín de Zapallitos Italianos
- Porotos Granados
- Cazuela a la Chilena (Ave o Carne)

## **ACOMPANAMIENTOS**

- Nidos de Papa Duquesa con Champignones
- Arroz con Arvejas
- Papas Rellenas con Queso
- Choclos a la Crema
- Espinacas a la Crema
- † Papas Hilo
- Puré de Papas

## **ENSALADAS**

- Ensalada a la Chilena
- Ensalada de Papas con Pimentón
- Ensalada Surtida

## **SALSAS**

- De Pimienta
- De Alcachofa
- De Alcaparra

## **POSTRES**

- Mote Con Huesillos
- Manzanas Asadas
- Flan de Lúcumá
- Helados
- Papayas Con Crema

## ESTANDARIZACION DE RECETAS

### ENTRADAS FRIAS

#### TOMATES RELLENOS

2 Tomates	\$	88
200 Gramos de Choclo	\$	92
100 Gramos de Mayonesa	\$	108
TOTAL	\$	288
PRECIO VENTA	\$	<b>1.200</b>

#### PASTEL DE JAIBA

1 Jaiba Grande	\$	466
2 Gramos de Cebolla	\$	4
2 Gramos de Huevo Duro	\$	4
2 c.c. de Crema	\$	6
2 Gramos Pan Rallado	\$	5
TOTAL	\$	485
PRECIO VENTA	\$	<b>1.950</b>

## **HUEVOS CON SALSA DE ALCACHOFA**

1 Alcachofa	\$ 154
2 Huevos Duros	\$ 50
20 Gramos de Carne Molida	\$ 32
20 c.c. De Salsa Blanca	\$ 180
2 Gramos de Cebolla	\$ 1
TOTAL	\$ 417
PRECIO VENTA	<b>\$1.720</b>

## **ENTRADAS CALIENTES**

### **EMPANADAS DE HORNO**

70 Gramos Harina	\$ 10
16 Gramos manteca	\$ 11
16 c.c. de Leche	\$ 45
5 Gramos de Carne	\$ 4
60 Gramos de Cebolla	\$ 30
2 Aceitunas	\$ 20
6 Gramos de Pasas	\$ 5
TOTAL	\$ 185
PRECIO VENTA	<b>\$ 750</b>

## **MACHAS U OSTIONES A LA PARMESANA**

12 Un. de Machas u Ostiones	\$	80
30 Gramos Queso Rallado	\$	220
5 Gramos Queso Mantecoso	\$	18
2 Gramos Mantequilla	\$	4
TOTAL	\$	322
PRECIO VENTA	\$	<b>1.350</b>

## **NIÑITOS ENVUELTOS**

125 Gramos Punta Picana	\$	250
20 Gramos Zanahoria	\$	6
20 Gramos Cebolla	\$	10
15 Gramos Harina	\$	105
TOTAL	\$	371
PRECIO VENTA	\$	<b>1.500</b>

## **SOPAS Y CREMAS**

### **SOPA MARINERA**

5 Gramos de Camarones	\$	50
5 Gramos de Choritos	\$	30
5 Gramos de Machas	\$	40
5 Gramos de Almejas	\$	30
5 Gramos de Ostiones	\$	35
20 Gramos de Cebolla	\$	10
20 Gramos de Pimiento	\$	22
TOTAL	\$	217
PRECIO VENTA	\$	<b>900</b>

### **CREMA DE GARBANZOS**

20 Gramos de Cebolla	\$	10
5 gramos de mantequilla	\$	4
8 Gramos de Panceta	\$	10
150 Gramos de Garbanzos	\$	150
2 c.c. Caldo de Carne	\$	15
TOTAL	\$	210
PRECIO VENTA	\$	<b>870</b>

## CARNES Y AVES

### PUNTA PICANA MECHADA

200 Gramos Punta Picana	\$	620
10 Gramos Tocino	\$	15
20 Gramos Cebolla	\$	10
20 c.c. Aceite	\$	14
TOTAL	\$	659
PRECIO VENTA	\$	<b>2.700</b>

### FILETE NOGADO DE LA CASA

200 Gramos Filete	\$	733
80 Gramos Nueces Picadas	\$	256
40 Gramos Pan Rallado	\$	21
20 Gramos Vino Blanco	\$	21
20 c.c. Crema	\$	18
2 Gramos Mantequilla	\$	3
TOTAL	\$	1.050
PRECIO VENTA	\$	<b>4,300</b>

## **POLLO AL LIMON**

200 Gramos de Pollo	\$	410
20 c.c. Jugo Limón	\$	10
TOTAL	\$	420
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>1.700</b>

## **MEDALLONES DE FILETE**

1 Tournedo de Filete	\$	550
1 Fondo de Alcachofa	\$	30
15 Gramos de Champignones	\$	20
10 c.c. de Oporto	\$	10
10 c.c. de Jerez	\$	10
2 Gramos Harina	\$	1
2 Gramos Crema	\$	3
5 c.c. Caldo de Carne	\$	5
TOTAL	\$	629
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>2.600</b>

## **CORDERO EN SALSA**

200 Gramos de Cordero	\$	800
2 c.c Leche Evaporada	\$	3
2 Gramos Harina	\$	1
5 c.c. Salsa Tomates	\$	13
20 Gramos de Cebolla	\$	10
5 c.c. Caldo de Carne	\$	5
TOTAL	\$	832
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>3.400</b>

## **POLLO A LA PARRILLA**

200 Gramos de Pollo	\$	410
5 Gramos de Especias	\$	10
TOTAL	\$	420
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>1.700</b>

## **CARNE A LA PARRILLA**

200 Gramos de Asado Carnicero	\$	410
5 Gramos de Especias	\$	10
TOTAL	\$	420
PRECIO VENTA	\$	<b>1.700</b>

## **ANTICUCHOS DE POLLO Y FILETE**

125 Gramos de Pollo	\$	256
125 Gramos de Filete	\$	458
50 Gramos de Pimiento	\$	55
50 gramos de Cebolla	\$	25
TOTAL	\$	794
PRECIO VENTA	\$	<b>3.300</b>

## **PESCADOS**

### **FILETES DE LENGUADO**

200 Gramos de Lenguado	\$	746
TOTAL	\$	746
PRECIO VENTA	\$	<b>3.100</b>

### **CONGRIO A ELECCION**

200 Gramos de Congrio	\$	305
5 Gramos Especies	\$	10
TOTAL	\$	315
PRECIO VENTA	\$	<b>1.300</b>

### **REINETA A ELECCION**

200 Gramos de Reineta	\$	344
5 Gramos Especies	\$	10
TOTAL	\$	354
PRECIO VENTA	\$	<b>1.460</b>

## **PEJERREYES FRITOS**

200 Gramos Pejerreyes	\$	300
5 Gramos Especias	\$	10
TOTAL	\$	310
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>1.200</b>

## **ESPECIALIDADES**

### **PASTEL DE CHOCLO**

330 gramos de Choclo	\$	152
80 c.c. Leche	\$	120
30 c.c. Cebolla	\$	15
50 Gramos Carne.Molida	\$	80
2 Gramos de Pasas	\$	2
2 Gramos de Aceitunas	\$	20
TOTAL	\$	389
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>1.600</b>

## **HUMITAS**

400 Gramos de Choclo	\$	184
30 Gramos de Cebolla	\$	15
2 Gramos de Manteca	\$	3
2 Gramos de Azúcar	\$	1
TOTAL	\$	203
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>900</b>

## **CHARQUICAN**

1 Papa	\$	33
50 Gramos Zanahoria	\$	15
10 Gramos de Zapallo	\$	3
20 Gramos Porotos Verdes	\$	20
20 Gramos Arvejas	\$	10
20 Gramos de Choclo	\$	9
30 Gramos de Carne Molida	\$	92
2 c.c. de Aceite	\$	1
TOTAL	\$	183
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>800</b>

## **PASTEL DE PAPA**

20 Gramos de Cebolla	\$	10
2 c.c. de Aceite	\$	1
50 Gramos Carne Molida	\$	80
2 Gramos de Harina	\$	1
60 c.c. de Leche	\$	135
100 Gramos Puré de Papas	\$	40
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>267</b>
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>1.100</b>

## **BUDIN DE ZAPALLOS ITALIANOS**

250 Gramos Zapallitos Italianos	\$	190
20 Gramos Cebolla	\$	10
30 Gramos Pan Rallado	\$	20
5 Gramos Queso Rallado	\$	36
30 L-:,c. Salsa de Tomates	\$	78
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>326</b>
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>1.300</b>

## **POROTOS GRANADOS**

100 Gramos de Porotos	\$	100
100 Gramos de Zapallo	\$	40
20 Gramos Porotos Verdes	\$	20
20 Gramos de Cebolla	\$	10
60 c.c. Caldo de Carne	\$	60
TOTAL	\$	230
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>1.000</b>

## **CAZUELA DE VACUNO**

125 Gramos de Tapapecho	\$	387
1 Papa	\$	33
80 Gramos-de Zapallo	\$	24
20 Gramos Choclo	\$	9
20 Gramos de Zanahoria	\$	6
4 Gramos de Arroz	\$	2
30 Gramos Porotos Verdes	\$	30
30 Gramos de Arvejas	\$	15
TOTAL	\$	506
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>2.100</b>

## **ACOMPAÑAMIENTOS**

### **NIDOS DE PAPA DUQUESA c/ CHAMPIGNONES**

150 Gramos de Puré de Papas	\$	70
6 gramos Mantequilla	\$	9
40 c.c. de Leche	\$	90
20 Gramos Champignones	\$	37
2 Gramos de Chuño	\$	1
180 c.c. de Jerez	\$	180
TOTAL	\$	387
PRECIO VENTA	\$	<b>1.600</b>

### **ARROZ c/ ARVEJITAS**

100 Gramos de Arroz	\$	41
20 c.c. de Leche	\$	45
2 Gramos de Margarina	\$	3
80 Gramos de Arvejas	\$	80
60 Gramos Salsa de Tomate	\$	156
2 c.c. de Jerez	\$	2
TOTAL	\$	327
PRECIO VENTA	\$	<b>1.350</b>

## **PAPA RELLENA c/ QUESO**

10 Gramos de Margarina	\$	75
20 c.c de Leche	\$	70
150 Gramos Puré de Papa	\$	100
40 Gramos de Harina	\$	120
150 Gramos Queso mantecoso	\$	240
TOTAL	\$	605
PRECIO VENTA	\$	<b>2.500</b>

## **CHOCLOS A LA CREMA**

100 Gramos de Choclo	\$	46
50 c.c. de Crema	\$	72
1 Gramos de Pimienta	\$	2
25 Gramos mantequilla	\$	38
TOTAL	\$	158
PRECIO VENTA	\$	<b>650</b>

## **ESPINACAS A LA CREMA**

100 Gramos de Espinacas	\$	39
50 C.C. de Crema	\$	72
1 Gramos de Pimienta	\$	2
25 Gramos de Mantequilla	\$	38
TOTAL	\$	151
PRECIO VENTA	\$	<b>620</b>

## **PAPAS HILO**

400 Gramos de Papas	\$	88
100 c.c. de Aceite	\$	66
TOTAL	\$	154
PRECIO VENTA	\$	<b>700</b>

## **PURE DE PAPAS**

200 Gramos de Papas	\$	44
25 c.c. de leche	\$	60
TOTAL	\$	104
PRECIO VENTA	\$	<b>500</b>

## ENSALADAS

### ENSALADA A LA CHILENA

200 Gramos Tomate	\$ 53
100 Gramo,s de Cebolla	\$ 50
TOTAL	\$ 103
PRECIO VENTA	\$ 500

### ENSALADA DE PAPAS Y PIMENTON

2 Papas	\$ 66
30 Gramos de Pepinillos Picados	\$ 26
30 Gramos de Pimentón	\$ 33
5 c.c. de Mayonesa	\$ 5
TOTAL	\$ 130
PRECIO VENTA	\$ 550

## **ENSALADA SURTIDA**

30 Gramos Papa	\$ 10
30 Gramos Tomate	\$ 8
30 Gramos Choclo	\$ 13
30 Gramos Porotos Verdes	\$ 30
30 Gramos Arvejas	\$ 15
TOTAL	\$ 76
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$ 500</b>

## **SALSA**

### **-DE PIMIENTA**

60 c.c. de Crema	\$ 86
5 Gramos Pimienta	\$ 20
TOTAL	\$ 106
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$ 440</b>

### **-DE ALCAPARRA**

60 c.c. de Crema	\$ 86
6 Gramos de Alcaparra	\$ 31
TOTAL	\$ 117
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$ 493</b>

## **-DE ALCACHOFA**

60 c.c. de Crema	\$ 86
10 Gramos Alcachofa Molida	\$ 31
TOTAL	\$ 117
PRECIO VENTA	\$ 493

## **POSTRES**

### **-MOTE CON HUESILLOS**

80 Gramos de Huesillos	\$ 144
60 Gramos de Azucar	\$ 14
80 Gramos de Mote	\$ 26
TOTAL	\$ 184
PRECIO VENTA	\$ 760

### **-MANZANAS ASADAS**

1 Manzana	\$ 107
6 c.c. Leche Condensada	\$ 9
8 Gramos Pasas	\$ 11
8 Gramos de Nueces	\$ 26
8 Gramos de Almendras	\$ 24
5 c.c. De Oporto	\$ 5
TOTAL	\$ 182
PRECIO VENTA	\$ 750

## **-FLAN DE LUCUMA**

60 c.c.,. Manjar	\$ 40
50 Gramos de Lúcumá	\$ 120
80 c.c. de Leche	\$ 25
40 Gramos de Azúcar	\$ 10
1 Huevo	\$ 25
TOTAL	\$ 220
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$ 900</b>

## **-PAPAYAS CON CREMA**

100 Gramos de Papayas	\$ 100
60 c.c. Crema	\$ 86
TOTAL	\$ 186
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$ 790</b>

## **-HELADOS**

100 gramos Helado	
TOTAL	\$ 232
<b>PRECIO VENTA</b>	<b>\$ 550</b>