UIDE
Powered by
Arizona State University

GASTRONOMÍA

Proyecto de intervención de AyB previa a la obtención de título de:

Magister en Gastronomía con Mención en Gestión e Innovación

AUTORES: Ing. María Gabriela Naranjo Bautista

Lic. Samuel Matías Cuvi Aguirre

TUTOR: MBA. Francisco Javier Mena Galárraga

TEMA

"Intervención estratégica en Komodo Pizza (Hotel Casa Merced, Cuenca): diagnóstico situacional; ingeniería de menú para el rediseño de la oferta y la estandarización operativa; y síntesis ejecutiva 2025–2026"

AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TÍTULACIÓN

Nosotros, María Gabriela Naranjo Bautista y Samuel Matías Cuvi Aguirre, declaramos ser autores del Trabajo de Investigación con el tema "Intervención estratégica en Komodo Pizza (Hotel Casa Merced, Cuenca): diagnóstico situacional; ingeniería de menú para el rediseño de la oferta y la estandarización operativa; y síntesis ejecutiva 2025–2026", como requisito para optar al grado de Master en Gastronomía con mención en Gestión e Innovación y autorizamos al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Internacional del Ecuador, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UIDE).

Los usuarios del RDI-UIDE podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del País y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Internacional del Ecuador no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, aceptamos que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre las dos personas involucradas y la Universidad Internacional del Ecuador, y que no tramitaremos la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, aceptamos que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito, a los diez días del mes de abril de 2026, firmo conforme:

Firma: .....
Autor: Ing. María Gabriela Naranjo Bautista
Número de Cédula: 1802401834
Dirección: Av. de la República y Av. Diego de Almagro. Quito – Ecuador
Correo Electrónico: manaranjoba@uide.edu.ec
Teléfono: 0998586116

Firma: .....
Autor: Lic. Samuel Matías Cuvi Aguirre
Número de Cédula: 0104625157
Dirección: Pasaje Sojos 2-43. Cuenca – Ecuador
Correo Electrónico: macuviag@uide.edu.ec
Teléfono: 0961375642

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “Intervención estratégica en Komodo Pizza (Hotel Casa Merced, Cuenca): diagnóstico situacional; ingeniería de menú para el rediseño de la oferta y la estandarización operativa; y síntesis ejecutiva 2025–2026” presentado por María Gabriela Naranjo Bautista y Samuel Matías Cuvi Aguirre, para optar por el Título Máster en Gastronomía con mención en Gestión e Innovación,

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

Quito, 10 de abril del 2026

Firmado electrónicamente por:
FRANCISCO JAVIER MENA GALARRAGA
Validar únicamente con FirmaEC

.....
FIRMA

MBA. Francisco Javier Mena Galárraga

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quienes suscriben, declaramos que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Máster en Gastronomía con mención en Gestión e Innovación, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica de los autores

Quito,10 de abril de 2026

.....
FIRMA

María Gabriela Naranjo Bautista

1802401834

.....
FIRMA

Samuel Matías Cuvi Aguirre

0104625157

APROBACIÓN TRIBUNAL

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: INTERVENCIÓN ESTRATÉGICA EN KOMODO PIZZA (HOTEL CASA MERCED, CUENCA): DIAGNÓSTICO SITUACIONAL; INGENIERÍA DE MENÚ PARA EL REDISEÑO DE LA OFERTA Y LA ESTANDARIZACIÓN OPERATIVA; Y SÍNTESIS EJECUTIVA 2025–2026, previo a la obtención del Título de Máster en Gastronomía con mención en Gestión e Innovación, reúne los requisitos de fondo y forma para que los estudiantes puedan presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Quito, 10 de abril de 2026

Karen Lisbeth Betancourt Ludena
Time Stamping Security Data

.....

Mgs. Karen Lisbeth Betancourt Ludeña
PRESIDENTA DEL TRIBUNAL

Numa Sebastian Calle Lituma
Time Stamping Security Data

.....

Dr. Numa Sebastián Calle Lituma
VOCAL

JUAN SEBASTIAN GALARZA RIOFRIO
Firmado digitalmente por JUAN SEBASTIAN GALARZA RIOFRIO
Fecha: 2026.04.14 09:21:23 -05'00'

.....

Mgs. Juan Sebastián Galarza Riofrío
VOCAL

DEDICATORIA

Gabriela Naranjo

A mi esposo, por su paciencia, comprensión y apoyo incondicional a lo largo de este camino, y por los sacrificios compartidos que hicieron posible culminar esta maestría.

A mis padres, por su amor y respaldo constante. A mi madre, por siempre estar y ser un apoyo permanente; y a mi padre, por su tiempo, sus conversaciones y su disposición para aportar con sus ideas.

A mis hermanas y a mis sobrinas, por su cariño y por recordarme siempre el valor de la familia.

DEDICATORIA

Matías Cuvi

A Juan, mi padre, por su amor, apoyo y por haber insistido en que tomara esta maestría; fue increíble.

A María, mi madre, por su incondicionalidad, sus recetas, sus enseñanzas y por el legado en estas manos que me diste para cocinar.

A Maya y Pancho, mis tremendos y amados hermanos. Familia y amigos.

A todos los trabajadores, empíricos y profesionales que se alimentan de alimentar y que puedan hacer de este estudio una herramienta de trabajo.

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestro agradecimiento al MBA Francisco Javier Mena Galárraga, tutor de este trabajo, por su acompañamiento académico durante el desarrollo de esta intervención.

A la Universidad Internacional del Ecuador y a los docentes de la Maestría en Gastronomía con mención en Gestión e Innovación, por los conocimientos y herramientas brindados a lo largo de este proceso formativo.

De manera especial, agradecemos al docente Pablo Buenaño Caicedo, cuya asignatura aportó significativamente a la implementación del presente trabajo. Los enfoques y herramientas desarrollados en su clase fueron fundamentales para el análisis y la aplicación práctica de esta propuesta.

A la administración y al equipo del Hotel Casa Merced y Komodo Pizza, por su apertura y disposición para el desarrollo de este estudio. En especial, a Joaquín y Dianita, por facilitar el acceso a la información requerida. Asimismo, agradecemos a todo el equipo del Hotel Casa Merced por su colaboración durante el proceso de levantamiento de información.

A los compañeros y compañeras, con afecto, por el valioso intercambio de experiencias y conocimientos a lo largo de este proceso académico.

Finalmente, agradecemos a nuestras familias por su apoyo constante durante esta etapa académica.

TABLA DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO ..... **xvii**

DESCRIPTORES ..... **xvii**

ABSTRACT ..... **xviii**

KEYWORDS ..... **xviii**

INTRODUCCIÓN ***1***

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL ***3***

Contexto Sectorial y de ciudad **3**

Análisis PESTEL 4

Contexto del establecimiento y localización operativa **7**

Levantamiento de información cualitativa **9**

Observación en servicio 9

Entrevistas semiestructuradas 10

Revisión documental 10

Integración y triangulación de hallazgos **11**

Cocina 11

Barra 12

Gestión y finanzas 12

Servicio 13

Producto 13

Marketing y comercialización 14

Análisis FODA **14**

Fortalezas 15

Oportunidades 16

Debilidades 17

Amenazas 17

Matriz TOWS **18**

Estrategias FO 18

Estrategias DO 19

Estrategias FA 20

Estrategias DA 20

Sistematización de comandas **25**

Levantamiento de recetas estándar y costeo de producción **28**

Evaluación de precios actuales del menú frente a costos objetivo **29**

Definición de rangos referenciales de costo por categoría 30

Delimitación del análisis 32

Análisis preliminar de los márgenes y alcances del enfoque global del menú 32

Ingeniería de menú 38
Análisis de ingeniería de menú – ejemplo pizzas medianas 41
Síntesis del comportamiento del menú 45
Desviaciones en la estructura de costos del menú 46
Síntesis del análisis de ingeniería de menú 47

Análisis financiero – Flujo de Efectivo, VAN y Punto de Equilibrio 49
Flujo de efectivo 49
Evaluación del Valor Actual Neto (VAN) 61
Punto de Equilibrio 64
Implicaciones financieras del diagnóstico 68

INTERVENCIÓN ESTRATÉGICA Y REDISEÑO DEL MENÚ..... 69

Lineamientos estratégicos derivados del diagnóstico situacional..... 69

Propuesta de menú rediseñado 73

Estandarización técnica de recetas del nuevo menú 82

Evaluación de precios frente a costos objetivo del menú propuesto 84

Ingeniería de Menú del escenario propuesto 89

Proyección financiera del menú sugerido 96
Análisis del flujo de efectivo del escenario propuesto 96
Evaluación del Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) e Índice de Rentabilidad (IR) 112
Punto de equilibrio 118

Síntesis del impacto esperado de la intervención propuesta 122

Integración académica de las asignaturas en la intervención del menú. 123

SÍNTESIS EJECUTIVA DEL NEGOCIO..... 128

Lectura ejecutiva del negocio 128

Lógica de la intervención propuesta 130

Qué muestran las simulaciones financieras 131
Escenario sin intervención 131
Escenario con intervención: cambio en la trayectoria de gestión 131
Riesgos que permanecen y condiciones de sostenibilidad 133
Valor generado 133

Decisiones estratégicas habilitadas 134
Decisiones que la gerencia puede tomar con la información disponible 134
Decisiones que no deberían tomarse todavía 134
Indicadores clave a monitorear de forma mensual..... 135
Condiciones para escalar o innovar en una siguiente etapa 135

Cierre ejecutivo 136

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 137

Conclusiones 137

Recomendaciones 138

Recomendaciones complementarias vinculadas a las asignaturas del programa 139

BIBLIOGRAFÍA 141

ANEXOS 151

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Distribución de ventas registradas por tipo de operación (Sep/24–Ago/25) 25
Tabla 2 Cobertura del registro de métodos de pago por mes 27
Tabla 3 Resumen de porcentaje usado y rango referencial de costo objetivo 31
Tabla 4 Resumen del análisis de precios, costos y desempeño por categoría del menú (servicio regular) 35
Tabla 5 Ítems del menú con porcentaje de costo superior al objetivo por categoría 46
Tabla 6 Resumen de Análisis Mensual de flujo Neto 55
Tabla 7 Tabla de Evolución del déficit anual proyectado 59
Tabla 8 Proyección del Valor Actual Neto (VAN) 63
Tabla 9 Costos Fijos Operativos (USD) 67
Tabla 10 Costos Fijos Personal (USD) 67
Tabla 11 Síntesis de decisiones estratégicas derivadas del análisis del menú 71
Tabla 12 Resumen de porcentaje utilizado y rango referencial de costo objetivo para la propuesta de menú 85
Tabla 13 Comparación de indicadores globales del menú actual y del menú propuesto 90
Tabla 14 Comparación del desempeño económico por macro-categoría del menú actual y del menú propuesto 91
Tabla 15 Ítems del menú propuesto con costo superior al objetivo por subcategoría 92
Tabla 16 Tabla comparativa de costos por categoría en menú propuesto 97
Tabla 17 Resumen comparativo de egresos promedio mensuales y acumulados anuales 103
Tabla 18 Ingresos, egresos y flujo de efectivo mensual – escenario propuesto (USD) 105
Tabla 19 Síntesis comparativa de indicadores financieros (promedio mensual): actual vs. post-intervención 110
Tabla 20 Proyección anual del flujo de efectivo – escenario post-intervención (USD) 111
Tabla 21 Cálculo del Valor Actual (VA) y del Valor Actual Neto (VAN) – escenario post-intervención (USD) 114
Tabla 22 Comparación entre ventas proyectadas y punto de equilibrio (USD) .. 120

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Mapa distribución de mesas Hotel Casa Merced 8
Figura 2 Organigrama 8
Figura 3 Análisis FODA 15
Figura 4 Menú actual de Komodo Pizza 22
Figura 5 Matriz BCG aplicada a la ingeniería del menú 39
Figura 6 Matriz de ingeniería de menú de Pizza Mediana 42
Figura 7 Gráfico de dispersión de Pizza Mediana 43
Figura 8 Ingresos mensuales por canal de venta 51
Figura 9 Distribución de egresos por rubro 53
Figura 10 Ingresos y egresos mensuales 55
Figura 11 Flujo neto de efectivo mensual 56
Figura 12 Flujo Neto Acumulado 57
Figura 13 Gráfica de Ingresos vs gastos anuales (Año 1–Año 5) 60
Figura 14 Flujo Neto Anual Proyectado 60
Figura 15 Momento Cero 61
Figura 16 Valor Actual Neto (VAN) acumulado 64
Figura 17 Propuesta de Menú para Komodo Pizza 75
Figura 18 Comparación entre costo esperado y costo real por categoría: menú actual y menú propuesto 86
Figura 19 Comparación entre costo esperado y costo real promedio general 87
Figura 20 Comparación de la proporción de ítems sobre el costo objetivo entre el menú actual y el menú propuesto 93
Figura 21 Alineación de ítems respecto al costo objetivo por subcategoría: comparación entre el menú actual y el menú propuesto 94
Figura 22 Variación de la contribución total entre el menú actual y el menú propuesto 95
Figura 23 Comparación de ingresos totales mensuales – actual vs. post-intervención (USD) 101
Figura 24 Ingresos mensuales por canal de venta post-intervención 102
Figura 25 Comparación de egresos totales mensuales – escenario actual vs. escenario post-intervención (USD) 104
Figura 26 Nueva distribución de egresos por rubros (post-intervención) 104
Figura 27 Ingresos y egresos mensuales post-intervención (USD) 106
Figura 28 Comparación mensual de ingresos y egresos: escenario actual vs escenario propuesto 107
Figura 29 Flujo neto mensual – escenario propuesto (USD) 108
Figura 30 Evolución del flujo neto acumulado – escenario propuesto (USD) ... 109
Figura 31 Comparación del flujo neto mensual – actual vs. post-intervención (USD) 110
Figura 32 Flujos netos proyectados y valor presente descontado al 20% (escenario post-intervención) 115
Figura 33 Evolución del valor actual acumulado (VA) y del valor actual neto acumulado (VAN) 115

Figura 34 Puente de valor del VAN: relación entre el momento cero y los valores presentes de los flujos proyectados 116
Figura 35 Ventas anuales proyectadas y punto de equilibrio – escenario post-intervención (USD) 120
Figura 36 Ventas mensuales promedio y punto de equilibrio mensual – escenario post-intervención (USD) 121
Figura 37 Concentración del volumen de ventas por producto..... 128
Figura 38 Comparación del flujo de efectivo entre el escenario sin intervención y el escenario post-intervención..... 132
Figura 39 Ventas proyectadas en relación con el punto de equilibrio en ambos escenarios 133

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Registro digitalizado de comandas

Anexo B. Resumen de comandas (sin eventos)

Anexo C. Recetas estándar del menú actual y lista maestra de materia prima

Anexo D. Evaluación de precios actuales del menú frente a costos objetivo

Anexo E. Ingeniería de menú del menú actual

Anexo F. Análisis de ingeniería de menú actual completa

Anexo G. Flujo de efectivo y VAN

Anexo H. Análisis completo de decisiones estratégicas derivadas de la ingeniería de menú

Anexo I. Recetas estándar del menú propuesto y lista maestra de materia prima

Anexo J. Evaluación de precios vs costos objetivo en menú propuesto

Anexo K. Ingeniería de menú en menú propuesto

Anexo L. Flujo de efectivo y VAN de menú propuesto

Anexo L COMPLEMENTO digital. Comandas

Anexo M. Executive Deck

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

ESCUELA DE GASTRONOMÍA

TEMA: "INTERVENCIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO OPERATIVO E INNOVACIÓN DE LA PIZZERÍA KOMODO, DEL HOTEL CASA MERCED EN CUENCA, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS INTEGRADAS DE CALIDAD, GESTIÓN DE EMPRESAS, COSTOS Y PRESUPUESTOS"

AUTORES: **María Gabriela, Naranjo Bautista**

Samuel Matías, Cuvi Aguirre

TUTOR: MBA. Mena Galárraga, Francisco Javier

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación analiza la sostenibilidad financiera y estratégica de Komodo Pizza, establecimiento gastronómico ubicado dentro del Hotel Casa Merced en la ciudad de Cuenca, cuya operación evidencia una brecha estructural entre la propuesta culinaria y la gestión económica. El problema central radica en la ausencia de un modelo integrado que articule ingeniería de menú, control de costos y evaluación financiera, lo que limita la capacidad del negocio para generar valor y consolidar su posición competitiva. El objetivo fue diseñar y evaluar un modelo de rediseño integral del menú como instrumento de transformación empresarial, sustentado en análisis técnico de recetas, estandarización productiva, clasificación estratégica de productos según rentabilidad y popularidad, y proyección de flujos de efectivo en un horizonte de mediano plazo. La metodología combinó diagnóstico situacional, análisis de márgenes de contribución, evaluación del desempeño por categorías y modelación financiera bajo criterios de creación de valor. Los resultados demuestran que el escenario actual presenta debilidades estructurales que comprometen su viabilidad económica. La propuesta post-intervención fortalece la estructura de contribución, optimiza la mezcla de ventas y establece un sistema de control coherente con los objetivos estratégicos del negocio. No obstante, el análisis evidencia que la generación sostenida de valor exige disciplina financiera, crecimiento progresivo de la demanda y consistencia operativa. Se concluye que la ingeniería de menú, cuando se integra a un modelo de gestión financiera riguroso, trasciende la dimensión gastronómica y se convierte en un instrumento estratégico capaz de redefinir la sostenibilidad y competitividad de una empresa de alimentos y bebidas.

DESCRIPTORES

Creación de valor

Estructura de contribución

Ingeniería de menú

Sostenibilidad financiera

ABSTRACT

This thesis analyzes the financial and strategic sustainability of Komodo Pizza, a gastronomic establishment located within Hotel Casa Merced in the city of Cuenca, whose operation reveals a structural gap between its culinary offering and its economic management. The central problem lies in the absence of an integrated model that connects menu engineering, cost control, and financial evaluation, which limits value creation and competitive consolidation. The objective was to design and evaluate a comprehensive menu redesign model as a business transformation instrument, supported by technical recipe analysis, production standardization, strategic product classification according to profitability and popularity, and medium-term cash flow projection. The methodology combined situational diagnosis, contribution margin analysis, category performance evaluation, and financial modeling under value-creation criteria. Results demonstrate that the current scenario presents structural weaknesses that compromise economic viability. The post-intervention proposal strengthens contribution structure, optimizes sales mix, and establishes a management system aligned with strategic objectives. However, sustainable value creation requires financial discipline, progressive demand growth, and operational consistency. The study concludes that menu engineering, when integrated into a rigorous financial management model, transcends the culinary dimension and becomes a strategic instrument capable of redefining sustainability and competitiveness in food and beverage enterprises.

KEYWORDS

Contribution structure

Financial sustainability

Menu engineering

Value creation

INTRODUCCIÓN

En 2024, Cuenca fue incorporada a la red internacional *Culinary Capitals* de la *World Food Travel Association* (WFTA), reconocimiento que destaca a destinos donde la gastronomía constituye un activo estratégico para el turismo y la economía local (World Food Travel Association, 2024). La ciudad, declarada Patrimonio Mundial por la UNESCO, ha fortalecido así su posicionamiento gastronómico dentro de la oferta turística regional.

El turismo desempeña un papel relevante en la economía cuencana. Según la Fundación Municipal de Turismo para Cuenca (FMTPC), en 2023 este sector generó el 10% del empleo formal del cantón, equivalente a aproximadamente 19.232 plazas de trabajo. Durante los feriados se registraron tasas promedio de ocupación hotelera del 68%, una tarifa diaria cercana a 95 USD e ingresos aproximados de 10,3 millones de USD. Ese mismo año se estimaron alrededor de 913.000 visitas a la ciudad, lo que consolida al turismo como una de las principales fuentes de dinamismo económico local (Fundación Municipal de Turismo para Cuenca, 2023).

En este contexto, la gestión estratégica de los negocios de alimentos y bebidas (A&B) adquiere una relevancia particular. La pizza constituye una de las categorías gastronómicas de mayor difusión global y ha demostrado una notable capacidad de adaptación a los cambios del mercado. Reportes sectoriales estiman que el mercado global de la pizza alcanzó 148,6 mil millones de USD en 2023, con una proyección de crecimiento hasta 222,5 mil millones de USD hacia 2032 (Research and Markets, citado en Kagome USA, 2024). De forma paralela, el segmento de pizza congelada se estimó en 22,74 mil millones de USD, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 3,5% hasta 2030 (Grand View Research, 2023). Estas cifras reflejan una categoría amplia y dinámica en la que estilos, técnicas de elaboración y propuestas de servicio evolucionan de forma constante.

Entre las tendencias recientes destaca el auge de estilos artesanales como la napolitana, New York y Detroit, así como la incorporación de masa madre en los procesos de panificación. Estas prácticas responden a una creciente preferencia del consumidor por productos percibidos como más auténticos y de mayor calidad (Pizza Today, 2023). En línea con estas tendencias, Komodo Pizza ha desarrollado una propuesta basada en pizzas estilo New York, elaboradas con masa madre y tomate local de cocción lenta.

Esta propuesta se vincula con los principios del movimiento *Slow Food*, que promueve alimentos “buenos, limpios y justos”, es decir, de calidad organoléptica, producidos de forma sostenible y respetuosa con productores y consumidores (Slow Food International, 2023). No obstante, trasladar estos principios a la operación cotidiana de un negocio gastronómico requiere procesos estandarizados y herramientas de gestión que garanticen consistencia operativa y viabilidad económica.

A ello se suma la presión competitiva que enfrentan los negocios de A&B en ciudades turísticas. Diversos estudios han demostrado que la expansión de plataformas de economía colaborativa como Airbnb ha reducido de forma significativa los ingresos hoteleros en distintas regiones (Zervas, Proserpio & Byers, 2017). En el caso de Cuenca, estas transformaciones obligan a los negocios gastronómicos vinculados a hoteles a replantear sus estrategias para captar tanto al visitante como al consumidor local.

Pese al entorno favorable, muchas propuestas culinarias no se traducen en resultados financieros sostenibles. Esta situación evidencia una brecha entre identidad gastronómica, estructura de costos y generación de valor económico, uno de los principales desafíos para los establecimientos de A&B en contextos turísticos competitivos. En este marco se sitúa el problema central del presente estudio.

Este trabajo tiene como objetivo diseñar y evaluar una intervención estratégica en Komodo Pizza, establecimiento ubicado dentro del Hotel Casa Merced en la ciudad de Cuenca. La investigación parte de un diagnóstico situacional que permite identificar los principales retos y oportunidades del negocio. Con base en este análisis, se propone un rediseño de la oferta mediante herramientas de ingeniería de menú y estandarización, orientadas a optimizar la rentabilidad, reducir la variabilidad operativa y consolidar una propuesta gastronómica coherente con su identidad.

Finalmente, el estudio presenta una síntesis ejecutiva que traduce los hallazgos en lineamientos estratégicos para la toma de decisiones gerenciales. De esta manera, el trabajo busca articular los conocimientos adquiridos durante la Maestría en Gastronomía con mención en Gestión e Innovación con la realidad operativa de un negocio que se desenvuelve en un entorno turístico dinámico. El proyecto demuestra que, mediante un enfoque integral de análisis y gestión, es posible fortalecer la competitividad de Komodo Pizza dentro del ecosistema gastronómico de Cuenca.

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

El diagnóstico tiene un objetivo operativo y estratégico: describir con precisión la situación actual de Komodo Pizza e identificar los puntos críticos que condicionan su desempeño. La evaluación se organiza en dos partes. La primera integra tres fuentes: observación participante durante el servicio, entrevistas semiestructuradas con roles clave y análisis documental de procesos, ventas y costos disponibles. La segunda corresponde a la evaluación del menú, que analiza de forma cuantitativa el desempeño de cada producto.

Se utilizaron diferentes herramientas metodológicas. Las entrevistas semiestructuradas permiten comprender decisiones y prácticas desde la perspectiva de quienes operan el sistema, mediante preguntas abiertas que revelan experiencias y criterios que rara vez aparecen en los reportes cuantitativos de la operación (Kvale & Brinkmann, 2015). Por su parte, la observación participante permite registrar la operación tal como ocurre, identificando flujos de trabajo, cuellos de botella, interacciones y variaciones reales en la calidad del servicio, lo que aporta una visión directa del funcionamiento cotidiano del negocio (Spradley, 1980).

Para sintetizar los hallazgos y orientar decisiones estratégicas, se emplea la lógica FODA, que cruza fortalezas y debilidades internas con oportunidades y amenazas externas para derivar estrategias viables (Weihrich, 1982). Finalmente, el menú actual se analiza con el fin de valorar la contribución económica de cada ítem, su popularidad relativa y su relación con el punto de equilibrio del concepto gastronómico (Noone & Cachia, 2020; Taylor & Brown, 2007; Horngren et al., 2018).

Contexto Sectorial y de ciudad

Cuenca fue incorporada a la red *Culinary Capitals* por la *World Food Travel Association*, reconocimiento que refuerza su posicionamiento como destino gastronómico y cultural, comunicado por la municipalidad como un hito relevante para el turismo local (World Food Travel Association, 2024; GAD Cuenca, 2024). Este contexto resulta favorable para propuestas gastronómicas con identidad, calidad y coherencia conceptual.

En el plano macroeconómico, organismos multilaterales proyectan para 2025 una recuperación moderada del PIB, aún condicionada por factores estructurales como la estabilidad energética. Para los sectores de hostelería y alimentos, este escenario se traduce en una demanda sensible al precio y en una mayor preferencia por experiencias con una relación equilibrada entre precio y calidad (Banco Mundial, 2025; Reuters, 2025).

Para analizar de forma estructurada las variables externas que influyen en el desempeño del negocio se emplea el marco PESTEL (político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal), ampliamente reconocido en la literatura de gestión estratégica para identificar riesgos y oportunidades del entorno (Johnson, Scholes,

Whittington, Angwin & Regnér, 2020). En el sector de A&B, donde factores como la regulación sanitaria, la estabilidad política o la dinámica económica pueden afectar directamente la operación y la demanda, este enfoque permite anticipar escenarios y orientar la formulación de estrategias de adaptación.

Análisis PESTEL

El análisis PESTEL permite evaluar de forma estructurada los factores macro (políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales) que, aunque se encuentran fuera del control directo de la empresa, condicionan su desempeño (Johnson, Scholes, Whittington, Angwin & Regnér, 2020). A continuación, se presenta su aplicación al contexto de Cuenca:

Político

- *Inestabilidad nacional*: En los últimos años Ecuador ha atravesado un escenario de gobernabilidad inestable, con reformas institucionales, movimientos políticos y estados de excepción en varias provincias, incluida Azuay. Estas medidas reflejan presiones sobre seguridad y orden público y afectan la percepción de estabilidad institucional y el clima de inversión (GAD Cuenca, 2024; El País, 2025).

- *Gestión del agua*: En 2021 una consulta popular rechazó proyectos mineros en zonas de recarga hídrica que abastecen a Cuenca, especialmente en el entorno del Parque Nacional Cajas (Agencia EFE, 2021). El conflicto entre explotación minera y conservación ha generado tensiones entre ciudadanía, autoridades locales y gobierno central.

- *Imagen socioambiental*: La defensa del agua se ha convertido en un elemento central de la identidad política y territorial de la ciudad. La reputación de Cuenca como destino turístico y cultural depende en gran medida de la protección del ecosistema hídrico del Cajas (Boelens, Hoogesteger & Perreault, 2018).

- *Normativa y fiscalidad*: Cambios en subsidios energéticos, tarifas eléctricas, combustibles o políticas fiscales afectan directamente los costos operativos de los negocios de A&B. Procesos políticos recientes, como referéndums y reformas constitucionales, pueden generar modificaciones regulatorias que incidan en permisos, licencias o cargas tributarias (El País, 2025).

Implicaciones para Komodo Pizza: El agua y la energía son insumos críticos para la operación del negocio. En este contexto, Komodo debe reforzar prácticas visibles de responsabilidad ambiental y mantener flexibilidad ante posibles cambios regulatorios o fiscales que impacten su estructura de costos.

Económico

- *Crisis energética*: Ecuador experimentó cortes de electricidad y racionamientos de hasta 14 horas debido a sequías y fallas en el sistema de transmisión (Reuters, 2024; AP News, 2024). La fuerte dependencia de energía hidroeléctrica expone al país a riesgos recurrentes.

- *Crecimiento moderado*: El Banco Mundial proyecta para 2025 una recuperación económica leve, con PIB alrededor del 1,5–2% anual, reflejando vulnerabilidad estructural (Banco Mundial, 2025).
- *Turismo y consumo*: Cuenca recibió más de 900.000 visitas en 2023, con un 10% del empleo formal ligado a turismo (Fundación Municipal Turismo para Cuenca, 2023). Sin embargo, factores macroeconómicos como inflación y desempleo afecta la capacidad de gasto en restaurantes.
- *Elasticidad del consumo energético*: Estudios muestran que la demanda energética en Ecuador es sensible al ingreso, lo que implica volatilidad en costos de producción y servicios vinculados a energía (Pinzón, 2016).

Implicaciones para Komodo Pizza: La vulnerabilidad energética puede afectar la operación de hornos y sistemas de refrigeración. Komodo debe considerar planes de contingencia y ajustes operativos, así como calibrar precios y porciones para sostener márgenes en un entorno económico sensible al precio.

Social

- *Turismo gastronómico*: Estudios recientes muestran que el turismo gastronómico está en expansión en Cuenca y constituye un motor económico relevante para el destino (Benalcázar, Rodríguez Marín & Guevara Plaza, 2024).
- *Crecimiento de lo artesanal*: El mercado ecuatoriano ha registrado un aumento en la demanda de productos artesanales como pan de masa madre, reflejo de una preferencia por calidad, autenticidad y técnicas tradicionales (Euromonitor, 2024).
- *Seguridad alimentaria*: Un 54% de consumidores en Ecuador mostró alta preocupación por este tema tras reportes de ARCSA, y 60% modificó sus hábitos de compra, lo que evidencia sensibilidad hacia la confiabilidad de los productos (Gallego Erazo & Jaramillo Pincay, 2024).
- *Segmentación cultural*: El turista en Cuenca valora motivaciones culturales y patrimoniales, lo que refuerza el atractivo de propuestas gastronómicas que integren identidad local (López-Guzmán, Pérez-Trigo, Pérez-Gálvez & Pesántez, 2018).

Implicación para Komodo Pizza: Komodo puede consolidar su posicionamiento como propuesta artesanal basada en masa madre e insumos locales. En un mercado sensible al precio pero exigente en confianza y autenticidad, comunicar calidad, seguridad alimentaria e identidad cultural resulta clave para su diferenciación.

Tecnológico

- *Digitalización de operaciones*: Sistemas POS (*Point of Sales* / Punto de venta) y KDS (*Kitchen Display System* / Sistema de Pantalla de Cocina) reducen errores, controlan costos y generan información para análisis gerencial.

- *Deliver* y comercio digital: Plataformas como Rappi influyen de forma significativa en visibilidad, posicionamiento y percepción de precio de los restaurantes dentro del mercado local (Statista, 2024).
- *Marketing digital*: Las redes sociales y herramientas de segmentación digital se han convertido en canales fundamentales para atraer tanto turistas como residentes, con mayor eficiencia que la publicidad tradicional (Kotler, Bowen & Makens, 2022).
- *Resiliencia energética*: En respuesta a los apagones recientes, comienzan a adoptarse soluciones como generadores híbridos o paneles solares para asegurar continuidad operativa (Agencia EFE, 2024).

Implicaciones para Komodo Pizza: La adopción de sistemas de gestión digital y el fortalecimiento de la estrategia de *delivery* y marketing digital pueden mejorar la eficiencia operativa y la visibilidad del negocio. Además, evaluar soluciones tecnológicas de respaldo energético contribuiría a garantizar continuidad del servicio.

Ambiental

- *Cambio climático*: La sequía que afectó al país en 2024 redujo los niveles de embalses hidroeléctricos, lo que evidencia vulnerabilidad energética asociada al clima (AP News, 2024).
- *Conservación del Cajas*: El Parque Nacional Cajas constituye un símbolo ambiental y turístico de Cuenca, cuya protección forma parte central de la identidad local (Agencia EFE, 2021).
- *Residuos y empaques*: Los consumidores y autoridades demandan reducción de residuos y empaques más sostenibles, en línea con tendencias internacionales de economía circular (FAO, 2023).
- *Huella de carbono*: Existe interés creciente por productos con menor impacto ambiental y cadenas de suministro más cortas (Slow Food Internacional, 2023).

Implicación para Komodo Pizza: Adoptar prácticas sostenibles, como gestión de residuos, empaques compostables y uso de insumos locales, puede fortalecer la reputación del negocio. Además, la comunicación del origen local de sus ingredientes y del proceso artesanal de su salsa refuerza su narrativa gastronómica.

Legal

- *Sanidad alimentaria*: ARCSA regula las BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) y exige manuales, registros y controles en toda operación de alimentos procesados (ARCSA, 2015).
- *Normativas municipales*: Ordenanzas locales regulan horarios, permisos de funcionamiento y tasas específicas para establecimientos gastronómicos (Municipio de Cuenca, 2023).

- *Leyes laborales*: La legislación ecuatoriana exige cumplimiento estricto en salarios, aportes al IESS y contratos formales (Ministerio de Trabajo, 2024).
- *Protección al consumidor*: La Ley Orgánica de Defensa del Consumidor establece obligaciones sobre información de alérgenos, publicidad transparente y seguridad alimentaria (Asamblea Nacional del Ecuador, 2020).

Implicación para Komodo: El cumplimiento riguroso de las BPM, regulaciones municipales, normas laborales y disposiciones de protección al consumidor constituye no solo una obligación legal, sino también un factor clave para fortalecer la confianza del cliente y la reputación del negocio.

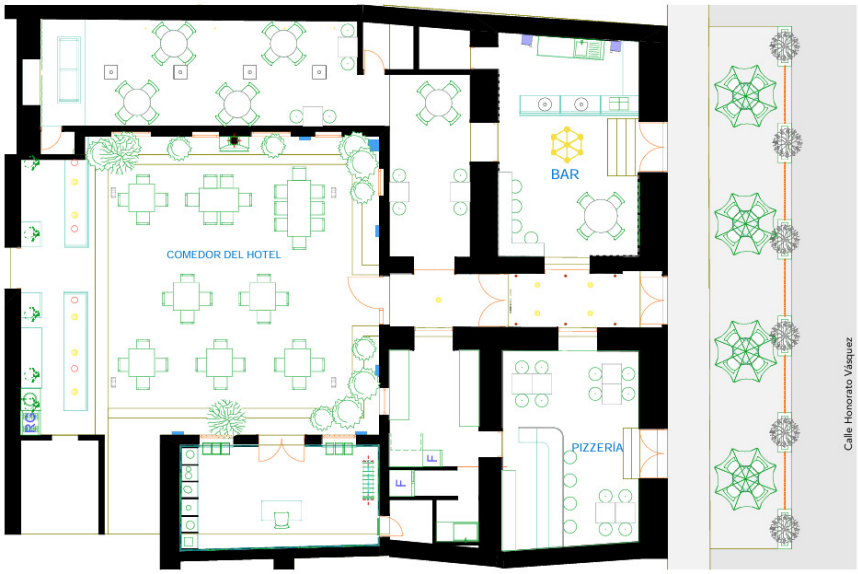
Contexto del establecimiento y localización operativa

Komodo Pizza funciona dentro del Hotel Casa Merced, en el Centro Histórico de Cuenca, área declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO (1999). Su integración al ecosistema del hotel (que incluye alojamiento, bar, galería y eventos culturales) le otorga un carácter híbrido: combina el servicio gastronómico especializado en pizzas estilo New York con el flujo de clientes hoteleros y visitantes externos.

El inicio de operaciones fue en noviembre de 2022, con una propuesta que combina masa madre de fermentación lenta, salsa de tomate de cocción prolongada con tomate nacional y *toppings* artesanales. Su opción de *delivery*, ya sea por Rappi o su contacto directo, ha ampliado su alcance hacia un segmento sensible al precio y con alta exposición a promociones digitales; además de llegar a quienes no quieren salir de casa (Statista, 2024).

El horario de atención de la pizzería es de martes a jueves de 16:00 a 23:00, los viernes y sábados el horario se extiende hasta la medianoche. El espacio propio de la pizzería cuenta con 16 sillas distribuidas en sala; al integrar los ambientes comunes del hotel, la capacidad se amplía hasta aproximadamente 65–70 asientos, lo que permite flexibilidad en función de la demanda y de eventos organizados en el hotel. La distribución de sillas se puede observar en la Figura *1*.

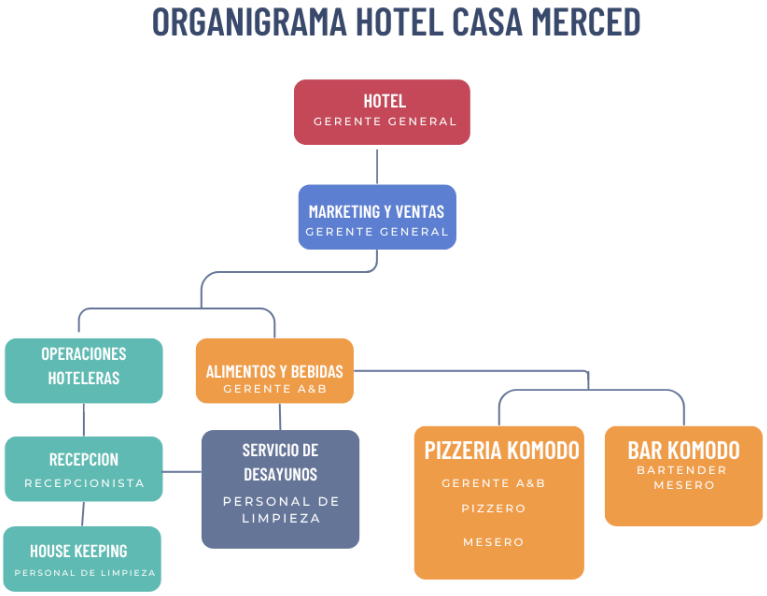
Figura 1
Mapa distribución de mesas Hotel Casa Merced



Nota. Tomado del plano de distribución interna del Hotel Casa Merced (2024).

La estructura organizacional es reducida y polivalente, típica de negocios gastronómicos de escala media en Ecuador. El personal de cocina asume varias funciones, el pizzero responsable de la línea principal, apoya en barra y en un esquema administrativo compartido con el hotel. El organigrama de la empresa se apreciar en la Figura *2*.

Figura 2
Organigrama



Nota. Tomado de archivos de Hotel Casa Merced (2024).

La ubicación estratégica en un inmueble patrimonial, el flujo turístico y cultural de la zona, así como la posibilidad de integrarse a los servicios del hotel, constituyen ventajas competitivas relevantes. Sin embargo, al operar como parte de la estructura

administrativa del hotel, el área de A&B presenta una dependencia financiera y administrativa propia del modelo hotelero, lo que puede limitar la rapidez en la toma de decisiones operativas específicas del restaurante. Esta situación fue corroborada durante las entrevistas y la observación de campo.

Levantamiento de información cualitativa

El diagnóstico de Komodo Pizza se construyó a partir de un levantamiento de información en terreno que combinó observación directa de la operación, entrevistas semiestructuradas con actores clave y revisión de documentos internos. Esta triangulación metodológica permitió analizar no solo registros administrativos o datos cuantitativos, sino también las prácticas operativas del negocio, las percepciones del equipo y los instrumentos de gestión existentes.

Observación en servicio

Entre el 20 y 25 de julio de 2025 se realizaron jornadas de observación participante durante turnos de atención al público, con sesiones aproximadas de cuatro horas cada una. El objetivo fue registrar de manera sistemática lo que ocurre en la operación diaria para comprender los procesos y las interacciones que se producen durante el servicio, siguiendo los principios de la observación participante utilizados en investigación cualitativa para analizar prácticas en contextos organizacionales reales (Creswell & Creswell, 2018; Tracy, 2020).

Durante las jornadas de observación se realizaron además conversaciones breves e informales con algunos comensales, con el fin de recoger impresiones espontáneas sobre el producto y el servicio. Estas interacciones no fueron registradas como entrevistas formales, sino como parte de las notas de campo generadas durante el proceso de observación participante.

Durante estas jornadas se registraron los siguientes aspectos operativos:

- *Flujos de trabajo*: desde la toma de pedido hasta la entrega en mesa
- *Tiempos de proceso*: preparación de masas, armado de pizzas, tiempos de horneado y salida de productos.
- *Picos de demanda*: se identificaron como horarios críticos los viernes y sábados entre las 19:30 y las 21:30, cuando se produce la mayor concentración de pedidos. En estas franjas el horno alcanzó su máxima capacidad y la coordinación entre cocina, barra y sala mostró tensiones que derivaron en retrasos de hasta 15 minutos adicionales en la entrega de pedidos (Notas de campo, 23/07/2025).
- *Interacciones entre áreas*: se documentó la necesidad de comunicación constante entre sala y cocina para priorizar pedidos, lo que generó episodios de duplicidad en comandas y retraso en barra.
- *Consistencia del producto*: aunque la calidad de la pizza fue valorada positivamente en degustación, se observaron variaciones en la cocción

de la masa y en el gramaje de ingredientes en los momentos de mayor presión (Observación directa, 24/07/2025).

Estos hallazgos evidencian que los denominados "momentos de verdad" del servicio (recepción del cliente, toma de pedido, salida del horno y cobro) son determinantes para la experiencia del cliente. El contraste entre la operación real observada y la operación deseada en manuales inexistentes evidencia la necesidad de estandarizar procesos (Lovelock & Wirtz, 2016).

Entrevistas semiestructuradas

Se realizaron entrevistas con los propietarios del hotel, el gerente de A&B, el personal de recepción y el equipo de cocina. La guía de entrevista incluyó temas relacionados con compras, precios, recetas, gestión de personal, percepción de marca y principales dificultades operativas.

Algunos hallazgos relevantes incluyen:

- *Dependencia financiera del hotel*: "Todas las ventas se consolidan en la caja del hotel, lo que no nos permite tener un control directo de la rentabilidad específica de Komodo" (Entrevista a Gerencia A&B, 21/07/2025).
- *Ausencia de manuales de funciones*: "no tenemos un rol escrito, tenemos nuestra posición fija, pero, si falta alguien, otro cubre, y hay funciones compartidas que no están del todo claras" (Entrevista a personal de cocina, 22/07/2025).
- *Percepción de la carta*: "La carta está bien, pero hace rato no la cambiamos. Los clientes habituales ya conocen todo y a veces preguntan por algo nuevo (Entrevista a Recepción, 23/07/2025).
- *Promesa de valor percibida*: mientras la gerencia destacó la importancia de la masa madre y la identidad cultural del espacio, parte del personal consideró que esos atributos no se comunican efectivamente al cliente, lo que genera una brecha entre lo que se ofrece y lo que el cliente percibe

De acuerdo con Kvale y Brinkmann (2015), las entrevistas semiestructuradas permiten comprender las racionalidades internas de los equipos y su visión sobre la organización más allá de la información documental. En este caso, las entrevistas confirmaron tres elementos clave del diagnóstico: la falta de autonomía de Komodo frente al hotel, la ausencia de estandarización operativa y la necesidad de actualizar la propuesta de valor.

Revisión documental

La documentación interna analizada incluyó fichas de costo de platos, registros parciales de ventas, organigramas preliminares, cartas de menú y recetas impresas. Se constató la existencia de fichas de costos, aunque sin actualización sistemática de precios de insumos ni control de mermas. Se identificó un manual de operaciones de cocina, donde se detalla los procedimientos prácticos y operativos de cocina,

pero con algunas deficiencias y sin actualizar. No se encontraron manuales de procedimientos operativos estándar (POE), ni listas de verificación de BPM, pese a que son requisitos regulatorios en Ecuador (ARCSA, 2015).

Este análisis documental será la base para aplicar herramientas de gestión. Se realizará:

- *Ingeniería de menú*: clasificación de ítems según su popularidad y contribución marginal (Noone & Cachia, 2020; Taylor & Brown, 2007).
- *Análisis de flujo de efectivo*: proyección a cinco años con base al menú actual, las ventas, los costos para determinar el Valor Actual Neto (VAN)

Integración y triangulación de hallazgos

La integración de observaciones, entrevistas y documentos permitió triangular los hallazgos del diagnóstico. La falta de estandarización observada durante el servicio coincidió con la percepción del personal recogida en las entrevistas y con la ausencia de manuales operativos en la documentación interna. De igual forma, la dependencia financiera identificada en la operación fue corroborada por testimonios de la gerencia y por la inexistencia de registros contables autónomos para la pizzería.

A partir de esta triangulación se organizó el diagnóstico en áreas críticas de la operación gastronómica. El diagnóstico se estructuró en seis áreas clave: cocina, barra, gestión y finanzas, servicio, producto y marketing. Cada área integra evidencia proveniente de observación en servicio, entrevistas semiestructuradas y revisión documental, lo que permite representar con fidelidad la situación operativa del negocio. Este enfoque se apoya además en los principios de gestión revisados en la asignatura Nuevas Técnicas de Gestión Gastronómica.

Cocina

La cocina es el núcleo operativo de Komodo Pizza, orientada principalmente a la elaboración de pizzas estilo *New York* con masa madre y salsa de tomate de cocción prolongada. El diagnóstico evidenció las siguientes condiciones:

- *Fichas de costos parciales*: existen fichas de costos para las pizzas, pero no se encuentran actualizadas ni integradas en un sistema de control de inventario, lo que genera riesgos de desajuste entre precios de insumos y márgenes de rentabilidad (Entrevista Gerencia A&B, 21/07/2025).
- *Ausencia de manuales de funciones*: no existe un documento que establezca responsabilidades y procedimientos por puesto. Según personal de cocina: “Aquí todos hacemos de todo; si falta alguien, otro cubre, pero no está claro qué tareas corresponden a cada puesto” (Entrevista a personal de cocina, 22/07/2025).

- *Inexistencia de listas BPM*: no se utilizan listas de verificación activas de Buenas Prácticas de Manufactura, exigidas por la normativa sanitaria ecuatoriana (ARCSA, 2015).
- *Estandarización de procesos limitada*: el *mise en place* depende del criterio de cada colaborador, lo que provoca variabilidad en la preparación de insumos y afecta la eficiencia durante los picos de demanda.
- *Consistencia del producto*: en horarios de mayor flujo (viernes y sábados entre 19:30 y 21:30) se detectaron variaciones en la cocción de la masa y en la cantidad de *toppings*, lo que impacta en la homogeneidad del producto final (Notas de campo, 23/07/2025).

La estandarización de procesos en gastronomía permite reducir costos operativos y mejorar la satisfacción del cliente al asegurar consistencia en el producto final (Davis et al., 2022).

Barra

El área de barra presenta un menor nivel de estructuración en comparación con la cocina. Los principales hallazgos son:

- *Ausencia de recetas patrón*: no existen fichas estandarizadas para coctelería ni bebidas
- *Falta de BPM específicas*: no se aplican protocolos visibles de higiene y control de insumos en barra
- *Manejo documental deficiente*: no hay escandallo (costeo de bebidas), lo que limita el cálculo del margen de contribución

La estandarización de recetas facilita el entrenamiento del personal, garantiza consistencia y asegura márgenes de rentabilidad adecuados (Brown & Hepner, 2019).

Gestión y finanzas

En el ámbito financiero se identificaron limitaciones estructurales derivadas de la integración de Komodo Pizza dentro del hotel:

- *Dependencia de la caja central*: todas las ventas se consolidan en la caja del Hotel Casa Merced, lo que impide analizar la rentabilidad específica de la pizzería (Entrevista Gerencia A&B, 21/07/2025).
- *Ausencia de centros de costo*: no hay segmentación entre los ingresos y gastos de la pizzería, el bar y el hotel, lo que limita la capacidad de medir eficiencia por unidad de negocio (Horngren, Datar & Rajan, 2018).
- *Falta de KPIs*: no se monitorean indicadores clave como ticket promedio, rotación de mesas, porcentaje de costo de A&B, ni margen de contribución por ítem. Según lo aprendido en la asignatura de Nuevas

Técnicas de Gestión Gastronómica estos *KPI*s resultan cruciales para el manejo del negocio.

- *Consumos gerenciales no registrados*: parte de la producción se destina a consumo interno de la gerencia, sin registro contable, lo que distorsiona el análisis de costos y márgenes (Entrevista equipo administrativo, 23/07/2025).

Según Dopson y Hayes (2020), la gestión financiera basada en centros de costo y control de indicadores es fundamental para la toma de decisiones en establecimientos gastronómicos.

Servicio

El análisis del servicio abarcó la recepción, toma de pedidos, entrega de productos y cobro. Se identificaron los siguientes aspectos:

- *Toma de pedidos manual*: las comandas se realizan en papel, lo que genera errores de priorización y duplicidades.
- *Ausencia de sistemas POS/KDS*: no hay integración digital entre sala, cocina y barra, lo que dificulta la trazabilidad y ralentiza el servicio.
- *Uniforme inconsistente*: el personal viste de manera adecuada, pero no existe una indumentaria homogénea que refuerce la identidad de marca (*Nota*s de campo, 24/07/2025).
- *Ausencia de protocolos de hospitalidad*: no se identificó un guion estandarizado de bienvenida, seguimiento y despedida, lo que hace que la experiencia dependa de la disposición individual de cada colaborador.

La estandarización de la atención contribuye a mejorar la satisfacción del cliente y fortalecer la identidad de marca (Lashley & Morrison, 2019).

Producto

El producto central es la pizza estilo *New York*, con masa madre y salsa de tomate de cocción lenta. Durante el análisis se identificaron:

- *Fortalezas organolépticas*: el producto fue evaluado positivamente en sabor y textura, tanto en entrevistas como en degustación de observación
- *Oferta estática*: la carta no ha sido actualizada en aproximadamente dos años. Según personal de recepción: “los clientes habituales a veces preguntan por algo nuevo” (Entrevista Recepción, 23/07/2025).
- *Capacidad limitada en picos de demanda*: cuando coinciden más de ocho pedidos simultáneos el horno se convierte en un cuello de botella que incrementa los tiempos de espera (Notas de campo, 23/07/2025).
- *Promesa de valor difusa*: los atributos diferenciales del producto (masa madre e insumos locales) no se comunican de forma consistente al cliente

La ingeniería de menú requiere información sobre popularidad y margen de contribución para tomar decisiones estratégicas sobre la carta (Noone & Cachia, 2020).

Marketing y comercialización

En marketing se hallaron limitaciones que afectan la visibilidad y posicionamiento de la marca:

- *Gestión digital fragmentada*: la comunicación en redes sociales está dispersa entre cuentas del hotel, el bar y la pizzería, sin coherencia visual ni narrativa (Entrevista equipo de marketing, 24/07/2025).
- *Baja frecuencia de publicaciones*: la actividad digital es irregular, lo que afecta la recordación y el *engagement* con los clientes
- *Falta de relato de marca*: Komodo tiene elementos diferenciales (pizza artesanal, masa madre, salsa de larga cocción, espacio cultural), pero estos no están articulados en el *storytelling* que conecte con el cliente.
- *Competencia digital activa*: otras pizzerías locales mantienen fuerte presencia en plataformas de *delivery* (como Rappi) y redes sociales, con promociones constantes y precios competitivos (Rappi, 2025).

El marketing digital constituye actualmente una herramienta central para competir en el sector gastronómico y fidelizar clientes locales y turistas (Kotler, Bowen & Makens, 2022).

Análisis FODA

Este análisis FODA (Figura 3) se construyó con base en el diagnóstico realizado mediante observación en servicio, entrevistas semiestructuradas y revisión documental, integrando además el contexto macro y competitivo previamente descrito en el análisis PESTEL.

Esta triangulación de información permite identificar con mayor precisión los factores internos y externos que influyen en el desempeño de Komodo Pizza, sintetizando las principales fortalezas y debilidades del negocio, así como las oportunidades y amenazas del entorno. De esta manera, el FODA se utiliza como una herramienta de análisis estratégico que facilita la formulación de acciones orientadas a mejorar la sostenibilidad operativa y financiera del establecimiento (Helms & Nixon, 2010).

Figura 3
Análisis FODA



Fortalezas

- *Producto diferenciado y de alta calidad organoléptica*: Komodo ofrece una propuesta basada en masa madre y salsa de tomate de cocción lenta, atributos que recibieron valoraciones positivas durante la observación en servicio y en conversaciones informales con comensales registradas en notas de campo. Los productos con masa madre suelen ser percibidos como más saludables, sabrosos y artesanales, lo que incrementa su valor percibido (Pétel et al., 2020).

- *Ubicación estratégica en el Centro Histórico de Cuenca*: Komodo Pizza forma parte del Hotel Casa Merced, ubicado en el Centro Histórico de Cuenca. Esta localización fortalece su atractivo para visitantes y turistas, al situarlo dentro de uno de los espacios urbanos con mayor valor cultural y turístico de la ciudad.

- *Ecosistema cultural del hotel*: la integración con la galería, el bar y la programación cultural del hotel permite generar experiencias gastronómico-culturales diferenciadas. Este tipo de oferta es coherente con las tendencias de turismo experiencial en ciudades patrimoniales, donde la gastronomía se articula con la cultura local como parte de la experiencia del visitante (Benalcázar, Rodríguez Marín & Guevara Plaza, 2024).

- *Equipo polivalente y clima positivo*: las entrevistas realizadas al personal evidencian un equipo dispuesto a cubrir diversas funciones operativas para responder a contingencias. Aunque esta polivalencia se desarrolla

sin formalización de roles, aporta flexibilidad en contextos de operación reducida y constituye una fortaleza funcional del equipo.

Oportunidades

- *Reconocimiento de Cuenca como destino gastronómico*: en 2024 la ciudad fue incorporada a la red *Culinary Capitals* de la *World Food Travel Association*, reconocimiento que fortalece su posicionamiento internacional como destino vinculado a la gastronomía (World Food Travel Association, 2024).

- *Existencia de turismo motivado por la gastronomía en Cuenca*: un estudio reciente sobre turismo gastronómico en la ciudad encontró que el 15,1% de los visitantes encuestados declaró haber viajado a Cuenca motivado por su gastronomía, mientras que más de dos tercios consideró la oferta culinaria del destino como un elemento importante o muy importante en su experiencia turística (Benalcázar, Rodríguez Marín & Guevara Plaza, 2024). Estos datos evidencian la existencia de un segmento turístico gastronómico relevante para el mercado local.

- *Afinidad del mercado con productos artesanales y procesos tradicionales*: aunque no existe un porcentaje público específico de crecimiento para la pizza artesanal en Ecuador, estudios sobre el mercado de panadería y productos horneados indican una creciente valoración del consumidor por atributos como el carácter artesanal del producto, la autenticidad, los procesos tradicionales y la fermentación natural, elementos que aumentan el valor percibido del producto (Euromonitor, 2024).

- *Presencia de plataformas de delivery en el mercado local*: estas plataformas digitales operan activamente en Cuenca y concentran una oferta amplia de restaurantes disponibles para pedidos en línea. En el caso específico de la categoría pizza, reportes del sector indican que ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca se encuentran entre las que registran mayor volumen de pedidos en plataformas de *delivery* en Ecuador (El Universo, 2026). Esto evidencia la relevancia del canal digital para esta categoría gastronómica.

- *Mercado poco desarrollado de pizza congelada artesanal*: en Cuenca la oferta de pizza congelada se concentra principalmente en productos industriales disponibles en supermercados. No se identifican propuestas artesanales o *gourmet* elaboradas con masa madre e insumos locales, lo que abre un posible nicho para consumidores urbanos que buscan conveniencia sin sacrificar calidad, así como para residentes extranjeros familiarizados con este formato en otros mercados (Euromonitor, 2024; Grand View Research, 2023; INEC, 2022; International Living, 2023).

- *Alineación con la identidad ambiental del destino*: Cuenca ha construido parte de su identidad territorial alrededor de la protección del agua y del ecosistema del Parque Nacional Cajas. En este contexto, propuestas gastronómicas que comuniquen prácticas responsables, uso de insumos

locales y reducción de desperdicios pueden alinearse estratégicamente con el discurso ambiental del destino (Agencia EFE, 2021).

Debilidades

- *Falta de estandarización operativa*: no existen manuales de funciones ni procedimientos operativos estándar (POE) que definan secuencias de trabajo y responsabilidades. Esta situación genera variabilidad en el *mise en place*, en la ejecución del servicio y en la consistencia del producto final.

- *Ausencia de controles formales de inocuidad*: durante el diagnóstico no se identificaron listas activas de verificación de BPMs. Estas herramientas son necesarias para garantizar condiciones adecuadas de higiene y manipulación de alimentos según la normativa sanitaria ecuatoriana (ARCSA, 2015).

- *Limitaciones en la estructura contable*: todas las ventas se consolidan en la caja del hotel y no se identifican centros de costos diferenciados que permitan analizar con precisión la rentabilidad específica de la pizzería. Esta situación dificulta la evaluación financiera por unidad de negocio y limita la toma de decisiones basada en indicadores económicos (Entrevista Gerencia A&B, 21/07/2025).

- *Ausencia de herramientas digitales de gestión*: la toma de pedidos se realiza manualmente y no existe un sistema POS o KDS que permita integrar información sobre inventarios, tiempos de producción y métricas operativas en tiempo real (Notas de campo, 23/07/2025).

- *Marketing digital fragmentado*: la comunicación digital se distribuye entre las cuentas del hotel, el bar y la pizzería, con baja frecuencia de publicaciones y ausencia de una narrativa clara de marca (Entrevista equipo de marketing, 24/07/2025).

Amenazas

- *Inestabilidad energética*: en 2024 Ecuador enfrentó apagones de hasta 14 horas diarias por sequías y fallas de transmisión, situación que se proyecta como riesgo recurrente (Reuters, 2024; AP News, 2024). Esto impacta directamente en hornos y refrigeración.

- *Competencia local consolidada*: pizzerías como Pizzo Tr3s cuentan con fuerte posicionamiento digital y precios agresivos en *delivery*, lo que presiona márgenes y dificulta la diferenciación de Komodo (Rappi Ecuador, 2025).

- *Entorno político y social volátil*: los estados de excepción en provincias como Azuay generan percepciones de inseguridad y afectan el flujo turístico (El País, 2025). Además de la posible paralización que esto implica.

- *Conflictos socioambientales por agua y minería*: el debate entre la protección del Parque Nacional Cajas y proyectos extractivos ha situado

el tema del agua en el centro de la agenda pública, influyendo en la reputación ambiental de la ciudad como destino (Agencia EFE, 2021; Boelens, Hoogesteger & Perreault, 2018).

- *Sensibilidad del consumidor al precio y a la seguridad alimentaria*: investigaciones recientes sobre comportamiento del consumidor en Ecuador muestran que 54% de los encuestados manifestó alta preocupación por la seguridad alimentaria, 60% modificó sus preferencias de compra hacia productos no reportados por ARCSA, 43% ajustó sus hábitos de consumo a partir de esta información, y 70% considera la seguridad alimentaria un factor decisivo en la elección de productos alimenticios (Gallegos Erazo & Jaramillo Pincay, 2024). Estos datos evidencian que el consumidor ecuatoriano reacciona ante variaciones de precio, calidad percibida y confianza sanitaria.

Este análisis FODA evidencia un negocio con fortalezas claras en producto, ubicación y potencial de marca, pero limitado por debilidades internas que afectan su competitividad, entre ellas la falta de estandarización operativa, limitaciones en la gestión financiera, ausencia de herramientas digitales y una comunicación fragmentada. El entorno presenta oportunidades relevantes vinculadas al posicionamiento gastronómico de Cuenca, el crecimiento del canal de *delivery* y la valoración del carácter artesanal en la oferta alimentaria, aunque también expone amenazas significativas como la inestabilidad energética, la competencia digital intensiva y la volatilidad política y social del país.

En conjunto, este escenario evidencia la necesidad de transitar hacia una operación más estructurada y profesionalizada, capaz de fortalecer su gestión interna y aprovechar estratégicamente las oportunidades del entorno.

Matriz TOWS

La matriz TOWS constituye una herramienta para pasar del diagnóstico a la formulación de estrategias. Mientras el análisis FODA organiza fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, la matriz TOWS cruza estos factores para generar cuatro tipos de estrategias: FO, que utilizan fortalezas para aprovechar oportunidades; DO, que buscan superar debilidades mediante oportunidades; FA, que emplean fortalezas para reducir amenazas; y DA, que minimizan debilidades frente a amenazas. De este modo, la TOWS funciona como un puente entre el análisis situacional y la acción estratégica, ampliamente utilizado en gestión empresarial por su capacidad de traducir hallazgos en líneas de intervención (Gürel & Tat, 2017; Panagiotou, 2003). En este caso, la matriz se emplea para transformar los hallazgos del diagnóstico en líneas estratégicas aplicables a Komodo Pizza.

Estrategias FO

Usar fortalezas para aprovechar las oportunidades

- *Explorar, en una etapa posterior, una línea de pizzas congeladas artesanales con masa madre*: esta posibilidad se sustenta en la fortaleza

de contar con un producto diferenciado y en la existencia de un nicho poco desarrollado para propuestas de conveniencia con atributos de calidad (Euromonitor, 2024; Grand View Research, 2023). No obstante, esta opción solo sería viable después de consolidar la operación actual, estandarizar procesos y fortalecer el control técnico y financiero del negocio.

- *Desarrollar experiencias gastronómico-culturales dentro del Hotel Casa Merced*: integrar la propuesta de pizza con actividades artísticas y culturales permitiría capitalizar el ecosistema del hotel y aprovechar la existencia de un segmento turístico motivado por la gastronomía en Cuenca (Benalcázar, Rodríguez Marín & Guevara Plaza, 2024).
- *Posicionar la ubicación patrimonial como parte del contexto de experiencia del consumo*: no se trata de presentar la pizza como producto tradicional cuencano, sino de aprovechar la localización en el Centro Histórico como parte del valor de la experiencia gastronómica, reforzando atributos de atmósfera, identidad y atractivo para visitantes.
- *Fortalecer la presencia digital y el canal delivery*: la calidad del producto, la masa madre y el carácter artesanal pueden convertirse en argumentos de valor frente a la competencia en plataformas digitales, siempre que estén respaldados por procesos estandarizados y una operación consistente.

Estrategias DO

Superar debilidades aprovechando oportunidades

- *Implementar estandarización operativa como condición previa al crecimiento*: desarrollar manuales de funciones, procedimientos operativos estándar y controles de inocuidad permitiría corregir la actual debilidad operativa (ARCSA, 2015) y, en una etapa posterior, habilitar nuevas líneas de comercialización o expansión.
- *Rediseñar la carta con base en la reingeniería de menú*: más que ampliar la oferta de manera indiscriminada, la oportunidad consiste en introducir ajustes sustentados en análisis técnico, ventas, márgenes y preferencias del cliente. A futuro, incluir ediciones limitadas o productos estacionales cuando estos respondan a criterios económicos y comerciales.
- *Adoptar sistemas POS/KDS para fortalecer control y trazabilidad*: la incorporación de estas herramientas permitiría mejorar la gestión de inventarios, tiempos y ventas, además de generar información útil para la ingeniería de menú y la toma de decisiones.
- *Rediseñar la estrategia de marketing digital para públicos diferenciados*: la comunicación puede aprovechar el reconocimiento gastronómico de Cuenca, pero no debe limitarse al turista extranjero. Para el mercado local, la estrategia debería enfatizar atributos como sabor, consistencia, conveniencia, promociones puntuales y valor percibido.

Estrategias FA

Usar fortalezas para contrarrestar amenazas

- *Reforzar la narrativa de producto artesanal y de calidad*: comunicar de forma clara el uso de masa madre, salsa de cocción lenta e ingredientes seleccionados permitiría diferenciarse frente a una competencia activa en *delivery* y a un consumidor sensible al precio (Gallegos & Jaramillo, 2024). En cuanto al componente ambiental, debe sustentarse únicamente en prácticas efectivamente implementadas por el negocio.

- *Potenciar el ecosistema cultural y patrimonial del hotel como parte del valor de la experiencia*: esta estrategia puede contribuir a reducir la percepción de inseguridad asociada al entorno inmediato de consumo, aunque no constituye una respuesta frente a escenarios amplios de convulsión política o social.

- *Fortalecer la versatilidad operativa del equipo dentro de una estructura de roles claros*: la polivalencia no debe reemplazar la definición de funciones, sino complementarla mediante capacitación cruzada para responder mejor a picos de demanda o contingencias operativas.

- *Evaluar soluciones de respaldo energético apoyadas en la infraestructura del hotel*: la disponibilidad de infraestructura compartida puede facilitar el alquiler o adquisición de equipos de respaldo, reduciendo la vulnerabilidad frente a apagones prolongados.

Estrategias DA

Minimizar debilidades y enfrentar amenazas

- *Reestructurar el plan de cuentas y definir centros de costo para Komodo Pizza*: esta medida permitiría analizar márgenes y rentabilidad con mayor precisión, fortaleciendo la capacidad de respuesta frente a un entorno competitivo y sensible al precio.

- *Diseñar un plan de contingencia energética*: este debería incluir criterios operativos específicos para escenarios de corte eléctrico, como priorización de producción, protección de cadena de frío, almacenamiento seguro y ajustes temporales en el servicio (Reuters, 2024).

- *Establecer un esquema de revisión periódica de la carta basado en datos*: más que un cronograma rígido de cambios, se propone un sistema de revisión sustentado en ventas, márgenes de contribución, comportamiento del cliente, competencia y tendencias, con el fin de evitar la obsolescencia de la oferta.

- *Fortalecer la confianza del cliente mediante estandarización, hospitalidad e inocuidad visibles*: frente a amenazas relacionadas con seguridad alimentaria y credibilidad, la respuesta prioritaria no debe ser solo comunicacional, sino operativa: un producto consistente, inocuo y acompañado de protocolos claros de atención al cliente.

Con esta matriz TOWS se pasa del diagnóstico descriptivo a la identificación de líneas estratégicas que relacionan la realidad interna del negocio con su entorno. El análisis muestra que Komodo cuenta con un producto competitivo y un ecosistema con alto potencial dentro del hotel. El principal desafío no radica en crear un nuevo concepto, sino en fortalecer el control operativo, financiero y comunicacional de la oferta existente.

En este contexto, la estandarización de procesos, la medición sistemática de variables clave y la aplicación de herramientas de ingeniería de menú se presentan como condiciones necesarias para mejorar márgenes, reducir variabilidad y avanzar hacia una gestión más estructurada.

Para sustentar estas decisiones, el diagnóstico cualitativo debe complementarse con un análisis cuantitativo que permita dimensionar el impacto económico de los hallazgos identificados. Si bien el análisis cualitativo permitió reconocer fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas relacionadas con el producto, la gestión y el posicionamiento de Komodo, estos insumos resultan insuficientes para la toma de decisiones estratégicas sin una evaluación numérica de costos, ventas y rentabilidad.

Por esta razón, el diagnóstico situacional se amplía mediante un análisis cuantitativo del menú, basado en la sistematización de comandas correspondientes a un periodo anual completo (incluyendo ventas en local, domicilios y eventos) y su articulación con la estandarización técnica de recetas. Este enfoque permite calcular costos unitarios, márgenes por ítem, ingeniería de menú y su contribución al flujo financiero del negocio, constituyendo la base analítica para la propuesta de menú desarrollada en el capítulo siguiente.

En conjunto, el diagnóstico evidencia un desajuste entre la fortaleza del producto y las debilidades de gestión del negocio. Mientras Komodo cuenta con un producto bien valorado por su sabor y calidad, la ausencia de estandarización operativa, instrumentos de control financiero y una estrategia de comunicación clara limita su capacidad de consolidación y crecimiento dentro del mercado gastronómico de Cuenca.

Este escenario plantea un reto doble: preservar y potenciar la calidad del producto (que constituye el núcleo del negocio) y cerrar las brechas de gestión, estandarización y comunicación que actualmente restringen su desarrollo.

Antes de iniciar el análisis cuantitativo del desempeño del menú, resulta pertinente presentar la carta actualmente utilizada por Komodo Pizza (Figura *4*), ya que constituye el objeto central del diagnóstico.

Figura 4
Menú actual de Komodo Pizza

Ō POSTRES

Pizzas dulces:
Nutella y Banana.....$7.00
Nutella, Frutos Rojos y Crema $8.50

Brownie con helado y caramelo salado.....$5.00

Cheesecake de Fruta de Temporada.....$5.50

Ō BEBIDAS

Limonadas especiales.....$3.00
Clásica, frambuesa, jengibre, coco

Jugos Naturales.....$3.00
Mora, maracuyá, fresa, guanábana

Milkshakes Artesanales.....$4.00
Vainilla o chocolate

Colas.....$1.50
Agua sin gas.....$1.00
Agua con gas.....$1.50

Ō SPRITZ

Aperol Spritz $8.50
Campari Spritz.....$8.50
Ruby Red Spritz.....$8.50

Ō VINOS Y CERVEZAS

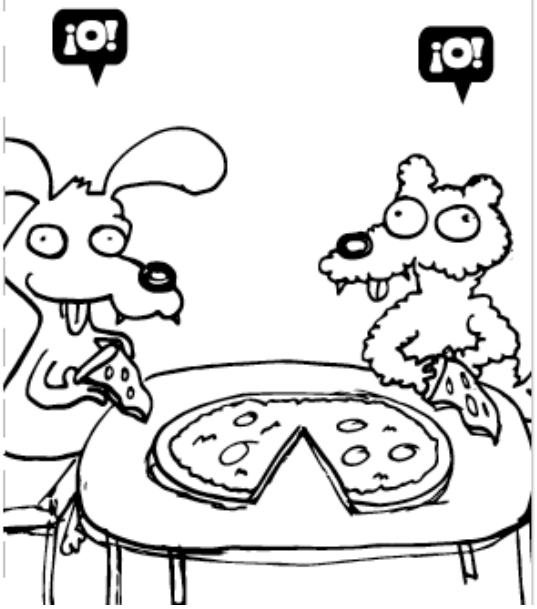
Copa de vino $6.00

Cervezas Artesanales (rotativas).....$6.00

Pilsener
Pequeña.....$2,50
Grande.....$3,50

Club
Pequeña.....$3,00
Grande.....$3,75

Ō PIZZA



ENTRADAS

Focaccia al ajo rústica $2,50
Pan italiano horneado con ajo fresco y un toque de romero.

Palitos de Mozzarella $6,50
Crujientes por fuera y suaves por dentro, servidos con salsa de pomodoro.

Papas Clásicas..... $3,50
Papas fritas con aderezo casero.

¡O! Papas Especiales..... $6,00
Papas con pepperoni, salsa de pizza, queso mozzarella, aceitunas y maíz amarillo.

Sopa Cremosa de Tomate $4,00
Clásica sopa de tomate con un toque de albahaca

Bruschetta de tomate y burrata..... $8,50
Focaccia tostada con tomate, albahaca y balsamico con queso burrata

ENSALADAS

Caprese Italiana $6,00
Tomate fresco, albahaca y mozzarella, aderezada con aceite de oliva extra virgen.

Ensalada Casa Merced..... $5,00
Mezcla de lechugas, cebolla morada, pimiento, zanahoria, col y tomate con aderezo especial de la casa.

Clásica César..... $6.50
Lechuga romana, crotones, parmesano y aderezo César.

Mediterránea..... $6.50
Tomate, cebolla, pepino, aceituna negra y queso feta, aderezada con limón y aceite de oliva. – $6.50

Stracciatella Rústica $8.50
Burrata, tomates cherry, rúcula, pesto y prosciutto crujiente con un toque de balsámico.

Extras: Añade pollo o camarón.....+$2.00

PIZZAS CLÁSICAS

	PEQUEÑA	MEDIANA
Margarita Tradicional Salsa de tomate, mozzarella fresca y albahaca.	$5,50	$12,50
Fugazzeta Original Queso mozzarella con cebolla caramelizada y orégano.	$6,00	$13,50
Hawaiana Jamón, piña, queso mozzarella y salsa pomodoro.	$7,50	$15,50
La Mafia Anchoas, aceitunas negras, rodajas de tomate fresco, queso mozzarella y salsa pomodoro.	$8,00	$16,50
Doble Peppe Pepperoni extra, con abundante mozzarella.	$9,50	$19,50
Pepperoni y Jalapeños Pepperoni, jalapeños frescos, queso mozzarella y salsa pomodoro ligeramente picante.	$8,00	$16,50
Champiñones y Jamón York champiñones frescos, jamón York queso mozzarella y salsa pomodoro.	$8,00	$16,50
Tomate y Aceitunas Tomate, Aceitunas Negras queso mozzarella y salsa pomodoro.	$6,50	$14,50
Salchicha Italiana Salchicha italiana, pimientos, aceitunas negras queso mozzarella y salsa pomodoro.	$8,50	$17,50
Pera, tocino y Queso Azul Peras glaseadas, tocino y queso azul.	$8,50	$17,50

PIZZAS ESPECIALES

	PEQUEÑA	MEDIANA
Stracciatella Suprema Burrata, rúcula fresca, pesto de albahaca y tomates cherry.	$11,50	$23,50
Jamón Serrano y Pistacho Jamón Serrano con pistachos tostados, rúcula y mozzarella.	$11,50	$23,50
Bombay Mix Jamón, pepperoni, salchicha italiana y piña.	$11,50	$23,50
Vegetariana Pistacho Vegetales frescos con pistachos crocantes y toque de mozzarella.	$9,50	$21,50
Murray Especial Salchicha italiana con pepperoni	$11,50	$23,50
Diavola Spicy Salchicha italiana, pepperoni, jalapeño y pomodoro picante.	$11,50	$23,50
Carnatto Supremo Pepperoni, jamón, salchicha italiana y tocino.	$12,50	$25,50
Higos y Queso Azul Higos frescos con queso azul. (solo en temporada)	$10,50	$21,50
Delizia de Higos Dulce de higos y queso azul, combinación perfecta de sabores.	$11,50	$23,50
Pesto y Camarones Camarones frescos, pesto y provolone.	$12,50	$25,50
Tres Quesos y Rúcula Mezcla de quesos con rúcula fresca y un toque de pimienta.	$11,50	$23,50

CÓCTELES

Mojito $5.50
Moscow mule $8.00
Negroni $9.00
Martini $9.00
Cuba libre $5.50
Gin tonic $8.00
Whisky sour $7.50
Paloma $7.50
Fernet cola $7.50
Aperol Spritz $8.00
Piña Colada $8.00
Padrino $8.00

Whisky Ballantines $7.50
Whisky Chivas 12 ..... $12.00
Ron Flor de Caña 12 años $12.00

Copa de vino $5.00
Botella de vino $25.00
Jarra de vino hervido $20.00
Jarra de canelazo $15.00
1/2 Jarra de canelazo $10.00

BOTELLAS

Antioqueño $50.00
Ron flor de caña $70.00
Whisky ballantines $80.00
Whisky chivas 12 años $120.00
Gin beefeater $80.00
Gin Tanqueray $95.00
Vodka smirnoff $70.00
Fernet $80.00
Tequila $70.00

SHOTS

Aguardiente Canuto $6.00
Tequila $6.00
Aguardiente Antioqueño $4.00
Shots Komodo (x3) $5.00



CERVEZAS

Pilsener 330ml $2.50
Club 300ml $3.00
Stella Artois 300ml $4.00
Heineken $4.00
Michelada ..... +$2.00

BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS

BEBIDAS FRÍAS

Agua sin gas $1.00
Agua con gas $1.50
Gaseosa $1.50
Fuze Tea $1.50
Limonadas especiales $3.00
Clásica, frambuesa, jengibre, coco
Jugo de frutas naturales $3.00

BEBIDAS CALIENTES

Agua aromática $2.00
Expresso $2.00
Café filtrado $2.00
Jarra de cafe filtado $4.50
Pintado $2.50
Capuchino $2.50
Capuchino de sabores $3.50
Chocolate caliente $2.50

Nota. Carta utilizada durante el periodo de levantamiento de información del diagnóstico.

Sistematización de comandas

La sistematización y digitalización de comandas manuales constituye una etapa metodológica clave en diagnósticos cuantitativos de negocios gastronómicos cuando no existe un sistema POS/KDS (*Point of Sales* / *Kitchen Display System*) o cuando la información de ventas se encuentra fragmentada, como ocurre en Komodo Pizza. Desde la perspectiva del control de gestión en A&B, la toma de decisiones sobre precios, mix de ventas, rentabilidad y rediseño de carta requiere información transaccional confiable (qué se vendió, cuánto, cuándo y por qué canal), ya que la ingeniería de menú depende simultáneamente de métricas de popularidad (demanda o volumen) y margen de contribución para clasificar y gestionar los ítems según criterios económicos (Noone & Cachia, 2020).

En este contexto, la transformación de comandas físicas en una base de datos estructurada permite convertir evidencia operativa dispersa en información analizables, habilitando el cálculo de ventas por ítem y por canal (local, *delivery* y eventos), la construcción de indicadores de desempeño del menú y su posterior integración con el costeo mediante recetas estandarizadas. Desde la óptica de la contabilidad gerencial aplicada a A&B, disponer de registros sistemáticos de ventas es además condición para analizar el mix de ventas, evaluar márgenes y monitorear el desempeño de la operación, especialmente cuando el negocio depende de múltiples líneas de servicio o centros internos (Dopson & Hayes, 2020). Finalmente, la digitalización exige considerar la calidad del dato, ya que errores de captura pueden distorsionar las conclusiones del análisis.

Las comandas de Komodo Pizza se gestionan de forma manual (son archivadas), lo que permitió su posterior digitalización como insumo central para el análisis cuantitativo. El detalle completo y unificado de las comandas digitalizadas se presenta en el Anexo A. Además, la base de datos completa se encuentra disponible en formato digital, organizada en hojas separadas por tipo de comanda (consumo en local, domicilio, eventos, consumo de gerencia y consumo de personal).

El periodo analizado abarca desde el 1 de septiembre de 2024 al el 31 de agosto de 2025, incluye comandas del servicio en local, pedidos a domicilio y eventos. A partir de esta sistematización se identificó la distribución de las ventas totales entre el servicio regular y los eventos, como se muestra en la Tabla 1:

Tabla 1
Distribución de ventas registradas por tipo de operación (Sep/24–Ago/25)

Tipo de operación	Ventas con IVA (USD)	Participación sobre el total
Servicio regular (sin eventos)	48.672,25	86,97%
Eventos	7.291,05	13,03%
Total ventas registradas	**55.963,30**	**100%**

Nota. Ventas consolidadas a partir de comandas manuales. Elaboración propia con base en Anexo B.

Esta separación evidencia que, aunque los eventos representan una proporción relevante de los ingresos anuales (13,03%), su inclusión modifica la composición

del mix de ventas (Dopson & Hayes, 2020; Horngren, Datar & Rajan, 2018). Por esta razón, el análisis posterior del menú y de los márgenes se enfoca exclusivamente en el servicio regular, que corresponde a la operación recurrente del negocio.

El consumo interno, tanto de gerencia como de personal, no presenta un registro continuo ni homogéneo durante todo el periodo analizado, por lo que su valor informativo es limitado. En el caso del consumo de gerencia, únicamente se dispone de un registro completo correspondiente a agosto de 2025, el cual, según entrevistas realizadas al personal operativo y a la gerencia, representa un valor superior al promedio mensual real. Con el fin de reflejar su impacto económico sin sobreestimar su efecto en el flujo de efectivo, se decidió registrar el 75% del valor observado en ese mes como estimación referencial con base en las entrevistas realizadas.

En relación con el consumo interno del personal, se cuenta con información parcial correspondiente a cinco meses no continuos del periodo analizado, mientras que en los siete meses restantes no existe registro disponible. A partir de los datos registrados se identificó que los meses de diciembre y enero presentan valores atípicos respecto al comportamiento habitual del consumo interno. Esta condición fue confirmada mediante consulta con el personal operativo y la gerencia, quienes señalaron que dichos meses concentran un consumo significativamente mayor debido a factores estacionales, como festividades y pedidos extraordinarios realizados por el personal para consumo fuera del establecimiento.

Con el fin de evitar una sobreestimación del impacto del consumo interno en el análisis financiero, estos meses fueron excluidos del cálculo promedio utilizado para extrapolar los valores faltantes. En consecuencia, se consideraron únicamente los meses que reflejan el comportamiento habitual del consumo interno. Esta decisión responde a criterios de prudencia y consistencia metodológica alineados con las buenas prácticas de contabilidad gerencial, que recomiendan depurar datos atípicos o no recurrentes al estimar consumos internos para reflejar de manera más fiel el desempeño económico del negocio (Horngren, Datar & Rajan, 2018; Dopson & Hayes, 2020).

La calidad, completitud y veracidad de los datos operativos influyen directamente en la fiabilidad de los análisis financieros y en la toma de decisiones estratégicas (Dopson & Hayes, 2020; Horngren et al., 2018). En este contexto, el consumo interno no registrado constituye una de las principales fuentes de distorsión en la medición de costos y rentabilidad. Por esta razón, una de las recomendaciones derivadas de este diagnóstico es implementar un registro sistemático de todo consumo interno, independientemente de que represente o no una venta directa al público, ya que su omisión constituye una de las falencias más frecuentes en la gestión financiera de negocios de A&B.

En relación con la información registrada en las comandas, se identificó que el método de pago no se registra de forma completa ni consistente durante todo el periodo analizado. A nivel mensual (Anexo B), el registro de forma de pago (entendido como la proporción de ventas para las cuales se consignó efectivo, transferencia o tarjeta) presenta variaciones importantes. En septiembre y octubre de 2024 no existe registro de forma de pago, mientras que en noviembre de 2024 el registro alcanza únicamente el 11,25% del total mensual, por lo que este mes no resulta representativo para estimar la distribución de los medios de pago. En los meses donde sí existe información utilizable, el nivel de registro oscila entre 36,9% y 86,6%, con un promedio de 68,8%. Esta situación se observa en la Tabla 2:

Tabla 2
Cobertura del registro de métodos de pago por mes

Año	**2024**				**2025**							
Mes	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago
%	0	0	11,3	86,7	84,9	76,6	82,0	82,0	36,9	46,9	46,0	77,0

Nota. El porcentaje es respecto al valor total mensual de ventas para el cual se dispone información sobre el método de pago (efectivo, transferencia o tarjeta). Fuente: Elaboración propia a partir de comandas digitalizadas (Anexo B).

En consecuencia, los porcentajes registrados se utilizaron como referencia para extrapolar la distribución de ingresos entre los diferentes métodos de pago y poder estimar también los ingresos de septiembre a noviembre de 2024 según el método de pago. Este tratamiento es consistente con las buenas prácticas de análisis gerencial, que recomiendan excluir periodos con captura incompleta o atípica para evitar sesgos en estimaciones agregadas y preservar la coherencia del análisis financiero (Horngren, Datar & Rajan, 2018; Little & Rubin, 2020).

De manera complementaria, es importante señalar que la sistematización de comandas y la información de facturación suelen permitir, en contextos con mayor nivel de desagregación de datos, el cálculo de indicadores operativos clave como el ticket promedio, los patrones de afluencia por franja horaria y la estimación de capacidad requerida en sala, incluyendo el número de sillas necesarias para atender la demanda. La literatura en gestión gastronómica y *revenue management* destaca que estos indicadores son fundamentales para la toma de decisiones relacionadas con diseño de menú, gestión de capacidad, asignación de personal y optimización del espacio físico (Davis et al., 2022; Kimes, 2019).

Sin embargo, en el caso de Komodo los registros disponibles no permiten ese nivel de análisis, ya que las comandas se consolidan de forma diaria y no contienen información individual por ticket ni variables temporales como hora de consumo o duración del servicio. Esta limitación impide calcular con precisión el ticket promedio por cliente, analizar la distribución de la demanda a lo largo del día o estimar la ocupación efectiva de sala y la rotación de sillas. En consecuencia, el diagnóstico cuantitativo se centra en el análisis del menú desde una perspectiva de costos, precios y márgenes, reconociendo que los indicadores operativos

relacionados con tiempo y capacidad quedan fuera del alcance del presente estudio debido a las características del registro de información existente.

Levantamiento de recetas estándar y costeo de producción

De forma paralela a la digitalización de las comandas, se realizó el levantamiento de las recetas estándar de los productos del menú actual, sin incluir el procedimiento detallado debido a condiciones de confidencialidad solicitadas por la empresa, junto con el cálculo de sus costos de producción. El objetivo fue contar con una base técnica que permita analizar la relación entre costos, precios de venta y desempeño económico del menú.

En la gestión de A&B, la estandarización de recetas es una herramienta fundamental para asegurar consistencia operativa y controlar la variabilidad en el uso de insumos, ya que permite definir con precisión ingredientes, cantidades, rendimientos y mermas asociadas a cada preparación (Dopson & Hayes, 2020). Sin este proceso, los costos unitarios tienden a fluctuar, lo que dificulta evaluar los márgenes reales y limita la toma de decisiones basada en datos.

El costeo por receta permite calcular el costo unitario de producción y el margen de contribución de cada ítem del menú. La evaluación de rentabilidad en negocios gastronómicos debe sustentarse en costos estandarizados, ya que estimaciones imprecisas o basadas en supuestos pueden conducir a decisiones erróneas en la fijación de precios y en la gestión del mix de ventas (Horngren, Datar & Rajan, 2018). En este sentido, el levantamiento de recetas estándar actúa como un puente metodológico entre la información de ventas obtenida de las comandas y el análisis financiero del menú.

En el caso particular de la salsa base utilizada en las pizzas, el rendimiento final es considerablemente menor al peso inicial de la materia prima. Esto se debe a que se trata de una preparación de cocción lenta con reducción prolongada, proceso que concentra los sabores y disminuye significativamente el volumen final del producto. En consecuencia, una cantidad relativamente alta de insumos genera un volumen final reducido de salsa, lo que incrementa el costo unitario del producto terminado. Este comportamiento responde a la naturaleza misma de la preparación y fue considerado en el cálculo del rendimiento y del costo unitario correspondiente.

De manera general, todas las recetas incluidas en este levantamiento fueron revisadas y verificadas durante la visita realizada al establecimiento para el proceso de estandarización. Las cantidades de ingredientes, rendimientos y porciones fueron contrastados directamente con la operación y con el personal responsable de la producción, con el fin de asegurar que los costos utilizados en el análisis reflejen el funcionamiento real de la cocina y no estimaciones teóricas o supuestos.

El formato utilizado para las recetas estándar y para la lista maestra de materia prima corresponde a los modelos proporcionados por el docente en la asignatura Plan de Negocios de A&B II, empleados como referencia metodológica para el

levantamiento de información. Este formato no incluye registro fotográfico, ya que las imágenes correspondientes no fueron proporcionadas por la empresa. Asimismo, algunos campos técnicos se presentan de manera parcial por motivos de confidencialidad. No obstante, se mantuvo la estructura completa de las fichas de receta con el fin de que, al momento de la entrega final del trabajo a Komodo, puedan incorporarse los datos faltantes y la empresa disponga de recetas estándar completas y operativas.

Las preparaciones elaboradas internamente se registraron como subrecetas, organizadas en hojas específicas dentro del Anexo C. Esta estructura permite calcular el costo de preparaciones base (como masas o salsas) y trasladar posteriormente su costo unitario a las recetas finales del menú, siguiendo la lógica de costeo jerárquico recomendada para el control de costos en A&B (Dopson & Hayes, 2020). A partir del análisis de la lista maestra de materia prima se observa que una parte significativa de los insumos es adquirida a través de Supermaxi. Si bien este canal de compra ofrece ventajas como disponibilidad constante, precios competitivos en ciertos productos y facilidad logística, continúa siendo un intermediario comercial, lo que limita el potencial de optimización frente a proveedores directos o especializados. La selección estratégica de proveedores (considerando precio, calidad, consistencia y relaciones de largo plazo) es un factor clave para controlar costos sin comprometer los estándares del producto (Davis et al., 2022; Dopson & Hayes, 2020). En consecuencia, el análisis de la lista de materia prima evidencia una oportunidad de mejora orientada a revisar la estrategia de proveedores con el fin de optimizar costos sin sacrificar la calidad del producto.

Asimismo, como se ha estudiado en las asignaturas Plan de Negocios de A&B I y II y en la literatura especializada sobre ingeniería de menú, diversos autores coinciden en que la clasificación de los productos según popularidad y rentabilidad solo es válida cuando los costos unitarios provienen de recetas correctamente estandarizadas, ya que cualquier distorsión en el costeo afecta directamente la interpretación del desempeño de los ítems y las decisiones sobre permanencia, ajuste o eliminación de productos (Kasavana & Smith, 2019; Noone & Cachia, 2020). En este trabajo, el cálculo de costos unitarios considera además el rendimiento de los insumos (peso bruto y peso neto), lo que permite estimar el costo real utilizable de cada materia prima y mejorar la precisión del análisis de rentabilidad del menú.

En el Anexo C se presenta el detalle del levantamiento y costeo de las recetas estándar junto con la lista maestra de materia prima. Este insumo constituye la base técnica del análisis cuantitativo desarrollado en este capítulo y del rediseño de menú que se presentará en el capítulo siguiente.

Evaluación de precios actuales del menú frente a costos objetivo

Como paso previo a la ingeniería de menú, se elabora un cuadro de comparación entre los costos unitarios estandarizados, los precios vigentes y los márgenes

estimados. Para ello se utiliza un rango referencial de costo objetivo por categoría. Este cuadro fue proporcionado por el docente en la asignatura Plan de Negocios de A&B II. Originalmente, el ejercicio se aplica en el desarrollo de negocios nuevos con el fin de calcular precios de venta a partir de metas de costo. Sin embargo, en esta sección se utiliza como herramienta de diagnóstico para evaluar la situación actual del negocio e identificar, de forma preliminar, posibles desviaciones entre el desempeño económico observado y los rangos que la literatura y la práctica del sector suelen considerar razonables para sostener la rentabilidad en operaciones de A&B.

Adicionalmente, este cuadro funciona como un punto de conexión entre la información obtenida en la digitalización de comandas y el costeo derivado de las recetas estándar. Su utilidad radica en que la ingeniería de menú requiere integrar simultáneamente popularidad y rentabilidad; por lo tanto, contar con costos unitarios confiables y con rangos de referencia facilita interpretar los resultados posteriores y priorizar las áreas que requieren un análisis más detallado (Noone & Cachia, 2020). Asimismo, desde la perspectiva de la contabilidad gerencial, el uso de metas de costo por categoría se emplea como herramienta de control para evaluar márgenes y coherencia del mix de ventas, siempre que exista estandarización de recetas y consistencia en el costeo (Dopson & Hayes, 2020; Horngren, Datar & Rajan, 2018).

Definición de rangos referenciales de costo por categoría

En esta investigación, los porcentajes objetivo se emplean como referencias externas para contrastar el menú actual. No existe una fuente pública, académica o gremial local en Cuenca o en Ecuador que publique rangos de costo por categoría con el nivel de detalle requerido para este análisis. Por esta razón, se recurrió a literatura y reportes del sector que sustentan dos aspectos: por un lado, que los objetivos de *food cost* pueden variar según la categoría del menú y, por otro lado, que en pizzerías y bares existen rangos de referencia ampliamente utilizados para evaluar costos.

En materiales de formación del sector restauración se señala que el porcentaje de *food cost* puede variar entre categorías de menú, lo que justifica metodológicamente el uso de metas diferenciadas en el análisis (National Restaurant Association, s.f.). En el caso de pizza, reportes sectoriales indican que operadores suelen trabajar con niveles de *food cost* cercanos al 22% o inferiores como referencia competitiva, lo que respalda el uso de rangos aproximados entre 18% y 25% para este tipo de producto (Pizza Today, 2023). Para bebidas, diversas guías de gestión de bar y *pricing* reportan rangos habituales de *pour cost* entre 18% y 25% (DoorDash, 2024; WebstaurantStore, 2025; Backbar, s.f.), lo que sustenta metas generalmente más bajas que en alimentos sólidos. En el caso de platos principales, fuentes de gestión de costos en restauración señalan rangos frecuentes entre 25% y 40%, dependiendo del tipo de operación, lo cual respalda que metas cercanas a 30–35% puedan utilizarse como referencia general para preparaciones

con mayor carga de proteína o complejidad productiva (Owner.com, 2024; The Culinary Pro, s.f.).

En coherencia con este marco, y tomando como referencia los rangos trabajados durante la asignatura Plan de Negocios de A&B II, se establecieron porcentajes de costo objetivo por categoría con el fin de realizar una lectura preliminar del desempeño económico del menú, tal como se resume en la Tabla 3:

Tabla 3
Resumen de porcentaje usado y rango referencial de costo objetivo

Costo objetivo en	% utilizado	Referencia de%
Entradas	22	18–22
Ensaladas	25	20–25
Pizza	25	20–25
Postre	25	20–25
Bebidas	15	10–15
Botellas de licor	20	15–20

Nota. Rangos referenciales construidos a partir de literatura sectorial sobre gestión de costos en restaurantes y bares (National Restaurant Association, s.f.; Pizza Today, 2023; DoorDash, 2024; WebstaurantStore, 2025; Backbar, s.f.; Owner.com, 2024; The Culinary Pro, s.f.).

El cuadro completo se presenta como soporte técnico en el Anexo D y su función en esta etapa es orientar el análisis posterior de ingeniería de menú, sin reemplazarlo ni anticipar decisiones de ajuste.

De forma complementaria, se realizó un levantamiento de precios de la competencia con el fin de contar con referencias de mercado para la evaluación del menú. Para ello se revisaron los menús públicos de establecimientos comparables dentro del mercado de pizzerías y restaurantes casuales en Cuenca, entre ellos Pizzo Tr3s, La Pizza de Juanja y Casa Hermanos, seleccionados por su similitud en formato de servicio, tipo de producto y posicionamiento de precio. El análisis se concentró en aquellos productos cuyos precios se encuentran disponibles públicamente y resultan comparables entre establecimientos con propuestas similares.

En el caso de la mayoría de bebidas no se incorporaron referencias competitivas, debido a la alta variabilidad de precios asociada a factores como marcas específicas, volúmenes servidos, métodos de preparación, presentación y acuerdos comerciales con proveedores, lo que dificulta obtener datos homogéneos y verificables. Por esta razón, el levantamiento competitivo se delimitó a los productos sólidos del menú, priorizando aquellos ítems que constituyen el núcleo de la oferta gastronómica y cuyo análisis resulta más pertinente para la aplicación posterior de la ingeniería de menú.

Delimitación del análisis

Para el análisis del desempeño del menú y su evaluación frente a costos objetivo, se decidió trabajar exclusivamente con las comandas correspondientes al servicio regular, excluyendo las ventas asociadas a eventos. Esta decisión responde a criterios metodológicos propios de la contabilidad gerencial y del control de gestión en A&B, que recomiendan que los análisis de rentabilidad, mix de ventas y desempeño de productos se fundamenten en las operaciones que representan el consumo habitual y recurrente del negocio, es decir, aquellas que constituyen su actividad principal (Dopson & Hayes, 2020; Horngren, Datar & Rajan, 2018).

En el caso de Komodo, el núcleo del negocio está definido por la venta regular de pizzas, entradas, postres y bebidas asociadas al servicio de pizzería, precisamente los productos reflejados en el menú objeto de análisis (Figura *4*). Los eventos, en cambio, responden a una lógica operativa distinta, caracterizada por consumos extraordinarios, decisiones de compra grupales y dinámicas de venta que no necesariamente reflejan el comportamiento habitual del cliente en condiciones normales de operación.

La literatura en gestión gastronómica señala que los eventos, aun cuando pueden representar una fuente relevante de ingresos, suelen funcionar como líneas complementarias o programables de negocio, cuya planificación y estructura pueden gestionarse de manera independiente del menú regular, sin que ello implique necesariamente modificaciones en la oferta principal (Davis et al., 2022).

Integrar los datos de eventos dentro del análisis del menú puede generar distorsiones significativas, particularmente en categorías como bebidas alcohólicas, que tienden a presentar una rotación y un peso desproporcionado durante este tipo de servicio. Como puede observarse en el Anexo A, este comportamiento se evidencia con claridad en el caso analizado.

Por este motivo, y con el fin de evaluar con mayor precisión los productos que conforman la oferta actual, real y permanente de la pizzería (sobre los cuales se tomarán decisiones de ajuste, permanencia o rediseño del menú), tanto el análisis del cuadro de costos objetivo como la ingeniería de menú se desarrollan a partir de las comandas correspondientes al servicio regular, excluyendo eventos. De esta manera se evita interferir en la lectura del desempeño económico del menú habitual. Estas comandas se presentan de forma resumida y consolidada en el Anexo B.

Análisis preliminar de los márgenes y alcances del enfoque global del menú

A partir de las comandas correspondientes al servicio regular y del costeo unitario derivado de las recetas estándar, el análisis presentado en el Anexo D permite observar la relación entre los precios de venta actuales del menú y los rangos de costo objetivo definidos como referencia. Una primera lectura global podría sugerir que el menú se mantiene dentro de parámetros aceptables de costo, especialmente si se considera el promedio general de *food cost* utilizado de manera habitual en el sector gastronómico, cercano al 30%. Sin embargo, esta aproximación agregada resulta insuficiente para comprender el desempeño

económico real del menú, ya que tiende a ocultar desviaciones relevantes entre las distintas categorías de producto.

El análisis desagregado por grupos evidencia que cada categoría del menú responde a lógicas de costo y margen distintas, lo cual confirma la importancia de evaluar el desempeño económico en función del tipo de producto y no únicamente a partir de promedios globales. En categorías como pizza, entradas, ensaladas y postres, los rangos de costo objetivo utilizados como referencia permiten identificar ítems que se aproximan a parámetros razonables de mercado, así como otros que se sitúan por encima o por debajo de dichos rangos, lo que genera desequilibrios internos que no son visibles cuando el menú se analiza como un todo. Esta situación refleja una de las principales limitaciones del análisis tradicional de *food cost* agregado, que puede llevar a interpretar como adecuado un menú que, en realidad, presenta compensaciones internas entre productos con márgenes muy dispersos (Dopson & Hayes, 2020; Horngren, Datar & Rajan, 2018).

Con el fin de sintetizar estas diferencias y facilitar una lectura comparativa entre categorías, se presenta en la

Tabla 4 un resumen cuantitativo del comportamiento del menú regular por grupo de productos. Este resumen consolida, para cada categoría, el número de ítems analizados, la proporción de productos cuyo precio se ubica por debajo del valor teórico derivado del costo objetivo, la relación frente al precio promedio de la competencia cuando existe referencia comparable, así como su peso relativo en términos de ventas y unidades. La información se construye a partir del cruce entre las comandas sistematizadas del servicio regular (Anexo B) y el costeo unitario estandarizado (Anexo D), y cumple una función descriptiva y diagnóstica previa a la aplicación de la ingeniería de menú. Las ventas presentadas se expresan sin IVA, con el fin de mantener consistencia con los cálculos de costos y márgenes utilizados en el análisis.

Tabla 4

Resumen del análisis de precios, costos y desempeño por categoría del menú (servicio regular)

Categoría	Nº de ítems	% ítems bajo precio teórico	% ítems bajo competencia	Ventas totales (USD) sin IVA	% ventas respecto al total	Unidades vendidas
Entradas	6	100	100	1317,39	3,11	364
Ensaladas	7	71,43	42,86	533,04	1,26	112
Pizzas pequeñas	22	86,36	90,91	9677,17	22,86	1437
Pizzas medianas	22	45,45	45,45	6948,91	16,42	462,5
Postres	5	60	20	324,78	0,77	69
Bebidas frías	14	57,14	28,57	2380,43	5,62	1408
Bebidas calientes	8	50		710,65	1,68	345,5
Spritzs, vinos y cervezas	13	100		5537,83	13,08	2027
Cócteles y Shots	22	90,91		10334,78	24,42	1724
Botellas	11	100		1247,83	2,95	28
Promos	7	85,71		3310,87	7,82	629
TOTAL	***137***			***42323,70***	***100%***	***8606***

Nota. Porcentajes calculados sobre el total de ítems por categoría del menú regular, excluyendo eventos. Las ventas se presentan sin IVA y corresponden exclusivamente a los productos incluidos en el análisis del menú. Los valores se construyen a partir del cruce entre las comandas sistematizadas del servicio regular (Anexo B) y el costeo unitario estandarizado utilizado para la evaluación de precios (Anexo D). Se incluyen promociones registradas en las comandas que no constan en el menú formal. Los porcentajes pueden no sumar exactamente 100 debido al redondeo decimal. Fuente: Elaboración propia.

De manera particular, el análisis por categorías pone de manifiesto que la rentabilidad del menú no depende únicamente del nivel promedio de costos, sino también de cómo estos se distribuyen entre productos con distinta rotación y función dentro de la oferta. Algunos ítems pueden operar como productos de atracción o acompañamiento, mientras que otros concentran una mayor carga de insumos o complejidad productiva, lo cual incide directamente en su margen.

En este sentido, el análisis presentado en el Anexo D cumple una función de diagnóstico preliminar, al evidenciar la necesidad de profundizar en una herramienta que integre simultáneamente variables de rentabilidad y comportamiento de consumo. La identificación de desviaciones entre costos reales y costos objetivo por categoría refuerza la pertinencia de aplicar la ingeniería de menú como siguiente etapa del análisis, con el fin de evaluar el desempeño de cada producto de forma individual considerando su margen y nivel de demanda. De este modo, el análisis basado en costos objetivo actúa como un puente entre el diagnóstico cuantitativo y el análisis estratégico del menú.

Desde la perspectiva de la contabilidad gerencial, el margen de contribución corresponde a la diferencia entre el precio de venta y su costo variable unitario, es decir, el monto que cada unidad vendida aporta para cubrir los costos fijos del negocio y, posteriormente, generar utilidad. En negocios de A&B, este margen se calcula principalmente a partir del costo de producción de la receta estándar y

constituye un indicador clave para evaluar el desempeño económico individual de los productos del menú (Horngren, Datar & Rajan, 2018).

En el caso de Komodo Pizza, el Anexo D integra cuatro elementos comparables por ítem: (1) costo unitario estandarizado, (2) precio vigente, (3) precio teórico estimado a partir del costo objetivo por categoría y (4) referencia de precio de competencia cuando existe información comparable. Este cruce permite identificar, antes de aplicar ingeniería de menú, si la tensión principal proviene del precio, del costo o de la relación entre ambos.

A diferencia de un análisis global de *food cost*, esta lectura evidencia que el margen no se distribuye de manera uniforme entre los distintos productos del menú, sino que responde a lógicas diferenciadas según el tipo de preparación, la carga de insumos y el posicionamiento del producto dentro de la oferta. Al comparar el precio vigente con el precio teórico derivado del rango de costo objetivo, el Anexo D muestra que 105 de 137 ítems (76,64%) presentan un precio actual por debajo del precio teórico estimado. Esta brecha no implica por sí sola una decisión automática de ajuste, ya que todavía falta cruzar la información con la popularidad del producto, pero sí evidencia que, bajo los parámetros de costo objetivo utilizados, una parte importante del menú no estaría capturando el precio necesario para sostener la meta de costo por categoría.

En control de gestión, este tipo de hallazgo se utiliza como señal de priorización para identificar qué familias y qué productos requieren un análisis más detallado en la siguiente fase de ingeniería de menú (Dopson & Hayes, 2020; Noone & Cachia, 2020). Esta situación resulta particularmente relevante porque algunos productos pueden aparentar un desempeño aceptable cuando se observan únicamente desde el precio o desde el promedio global del menú, pero en realidad aportan una menor capacidad para absorber costos fijos y generar utilidad.

Cuando se incorpora la comparación con competencia (en aquellos productos donde existe referencia disponible), se observan patrones distintos según categoría. En Entradas, por ejemplo, los 6 ítems se ubican por debajo del promedio de la competencia y por debajo del precio teórico, lo que sugiere una categoría doblemente presionada: el mercado se sitúa por encima del precio vigente y, al mismo tiempo, el precio actual no alcanza el nivel requerido por el costo objetivo.

En pizzas pequeñas se observa un comportamiento similar: 20 de 22 ítems se ubican por debajo del promedio de competencia y 19 de 22 por debajo del precio teórico, lo que posiciona este formato como un punto crítico para revisar la estructura de costos, proveedores, gramajes, mermas o estrategia de posicionamiento antes de considerar ajustes generalizados de precio.

El contraste costo-precio se vuelve aún más claro en aquellos ítems donde el precio se encuentra alineado al mercado, pero el costo unitario genera un porcentaje de costo elevado para su categoría. En bebidas frías, por ejemplo, la limonada de frambuesa y la limonada de coco presentan precios vigentes cercanos al promedio

competitivo; sin embargo, se ubican por debajo del precio teórico en aproximadamente 2,94 USD y 1,9 USD, respectivamente, y reflejan porcentajes de costo elevados para una bebida (31,91% y 25,91%, según el Anexo D).

En estos casos, si el precio se encuentra limitado por la referencia de mercado, el ajuste técnicamente gestionable suele estar del lado del costo: insumos, rendimientos, merma, estandarización de porciones o condiciones de compra, aspectos propios del control de costos en operaciones de A&B (Davis et al., 2022; Dopson & Hayes, 2020).

Un caso análogo se observa en la ensalada Caprese Italiana, que presenta un precio cercano al mercado, pero un diferencial negativo frente al precio teórico de aproximadamente 0,55 USD, lo que sugiere revisar la estructura de costos (ingredientes, mermas o gramajes) antes de asumir que el problema radica en el precio. Cuando estas diferencias no se identifican de manera explícita, el negocio corre el riesgo de sostener su rentabilidad global mediante compensaciones internas poco visibles, en las que algunos productos absorben el impacto económico de otros con menor desempeño (Kasavana & Smith, 2019).

En contraste, las pizzas medianas muestran un escenario más equilibrado: 10 de 22 ítems se ubican por encima del precio teórico y del promedio de competencia. Esto indica que, al menos en parte de esta categoría, Komodo ya captura un precio superior al mercado y supera el umbral requerido por el costo objetivo, lo que se traduce en un mayor margen de contribución unitario. Por ejemplo, las pizzas Bombay Mix, Murray Especial y Diavola Spicy registran precios vigentes aproximadamente 3,41 USD por encima del promedio competitivo y también por encima del precio teórico (hasta 3,51 USD por encima del teórico en Murray Especial). Este tipo de evidencia resulta relevante porque muestra que existen ítems donde el mercado sí tolera precios mayores y donde el negocio ya está capturando valor (Noone & Cachia, 2020; Kasavana & Smith, 2019).

También se identifican casos donde el precio se ubica significativamente por debajo de la competencia, aunque el ítem no esté por debajo del precio teórico, lo que abre un espacio de análisis que no puede cerrarse sin evaluar la popularidad del producto. Por ejemplo, la pizza mediana Margarita Tradicional se ubica aproximadamente 5,57 USD por debajo del promedio competitivo y, aun así, se encuentra levemente por encima del precio teórico. Este tipo de patrón puede sugerir margen disponible para capturar valor, pero solo puede evaluarse correctamente al cruzar margen y rotación (popularidad), que es precisamente el objetivo de la ingeniería de menú (Noone & Cachia, 2020; Kasavana & Smith, 2019).

En síntesis, el Anexo D permite pasar de un análisis global de *food cost* a una comprensión más concreta de cómo se comportan los precios y los costos al interior del menú. El análisis evidencia, por un lado, productos cuyos precios se encuentran alineados con el mercado, pero cuyos costos unitarios resultan elevados en relación con los rangos objetivo, lo que orienta el análisis hacia la revisión de insumos,

proveedores y procesos productivos. Por otro lado, se identifican ítems en los que el negocio logra sostener precios superiores tanto al promedio de la competencia como al valor teórico derivado del costo, configurándose como productos con mayor capacidad de contribución. Finalmente, se observan productos con precios significativamente inferiores al mercado cuya evaluación no puede realizarse únicamente desde el precio o el costo, sino que requiere contrastarse con su nivel de demanda. Esta lectura no sustituye la ingeniería de menú, pero sí la fundamenta al delimitar de manera objetiva los focos sobre los cuales resulta necesario profundizar el análisis individual de los productos (Horngren et al., 2018; Noone & Cachia, 2020).

Ingeniería de menú

La ingeniería de menú es una técnica de análisis de popularidad (volumen de venta o demanda) y rentabilidad (margen de contribución o ganancia por unidad) de los platos en un menú (Ordatic, s.f.; Ahlei, s.f.), que permite orientar decisiones estratégicas en establecimientos de A&B (Kasavana & Smith, 1982; Noone & Cachia, 2020). Esta metodología se basa en la matriz de portafolio BCG (*Boston Consulting Group*), adaptada al contexto de restauración (Figura 5), y clasifica los productos del menú en cuatro categorías:

- *Estrella – Ganador*: alta rentabilidad y alta popularidad. Son los productos más exitosos en ambos aspectos y constituyen pilares del menú. Por ello, deben protegerse en calidad y consistencia, además de potenciarse mediante un posicionamiento prominente en la carta y promoción activa, ya que contribuyen de forma sustancial a la rentabilidad del negocio.

- *Caballo de batalla – Ganador de cuidado*: alta popularidad, pero baja rentabilidad. Son productos con alta demanda, aunque su margen es inferior al promedio. La estrategia consiste en mejorar su desempeño financiero sin afectar las razones que explican su popularidad. Para ello, se pueden optimizar costos (revisión de proveedores, ajuste de porciones) o aplicar incrementos moderados de precio, manteniendo su visibilidad en el menú debido a su atractivo para el público.

- *Rompecabezas – Bueno*: alta rentabilidad, pero baja popularidad. Presentan un alto margen unitario, pero pocos pedidos. Esto puede indicar problemas de comunicación o percepción de valor por parte del cliente. Representan un desafío para la gerencia, que debe analizar por qué no se venden más (por ejemplo: precio elevado, descripción poco atractiva o baja visibilidad) y aplicar estrategias para incentivar su venta, como mejorar su descripción, capacitar al personal para recomendarlos o realizar promociones temporales. Si se logra incrementar su popularidad manteniendo su margen, pueden convertirse en productos estrella.

- *Perro - Perdedor*: baja rentabilidad y baja popularidad. Son los productos menos convenientes, ya que presentan baja demanda y bajo

margen. Consumen recursos sin aportar valor significativo al resultado económico. La recomendación habitual es considerar su reformulación o eliminación, salvo que su permanencia responda a razones estratégicas de posicionamiento. En general, estos ítems no se promueven, ya que pueden desviar la atención de opciones más rentables.

Figura 5
Matriz BCG aplicada a la ingeniería del menú



Nota. Elaboración propia a partir del modelo de la matriz BCG (Boston Consulting Group) y de iconografía adaptada de Unilever Food Solutions (s. f.)

Estas cuatro categorías se combinan con la evaluación del desempeño de las ventas y del margen unitario (Benítez, 2024). Para determinar qué se considera alto o bajo en cada dimensión, se establecen umbrales cuantitativos a partir de los datos reales de 12 meses de operación del restaurante:

- *Umbral de popularidad*: se calcula como el 70% de las ventas promedio por ítem dentro de cada categoría. En otras palabras, si un producto vendió más unidades que el 70% de la media de su categoría, se clasifica con popularidad alta; de lo contrario, su popularidad se considera baja. Este coeficiente del 70% (sugerido originalmente por Kasavana & Smith en 1982) reduce ligeramente la media aritmética y permite distinguir con mayor claridad los productos realmente preferidos por los clientes.
- *Umbral de rentabilidad*: se toma como referencia el margen de contribución promedio de la categoría. El margen de contribución unitario de un ítem corresponde a la diferencia entre su precio neto de venta (sin IVA) y su costo unitario de A&B; este valor indica la ganancia bruta que el producto aporta por cada venta (también expresable como porcentaje del precio). Para cada categoría se calcula el promedio de los márgenes unitarios de todos sus ítems, y este promedio se utiliza como umbral de rentabilidad: un ítem con margen unitario por encima del promedio se considera de rentabilidad alta, mientras que uno por debajo del promedio se considera de rentabilidad baja.

Con ambos criterios se construye una matriz 2×2 que permite asignar cada ítem a uno de los cuatro cuadrantes estratégicos (Kwong, 2005) mostrados anteriormente en la Figura 5. El método de Kasavana y Smith es considerado una de las técnicas más populares y adoptadas por operadores del sector (Noone & Cachia, 2020). Su utilidad radica en identificar qué productos mantener, promocionar, ajustar o retirar del menú según su desempeño cuantitativo (Dittmer & Keefe, 2009; Ojugo, 2010, citados en Buenaño, 2023). Diversos estudios señalan que un análisis crítico del menú puede mejorar significativamente la rentabilidad del restaurante al orientar estrategias específicas para cada cuadrante (Noone & Cachia, 2020).

Es importante precisar que la clasificación de los productos dentro de la ingeniería de menú responde a un análisis relativo dentro de cada categoría, basado en dos indicadores: popularidad (nivel de ventas) y margen de contribución promedio. Ambos umbrales se calculan a partir del comportamiento real de ventas y costos observado en las comandas analizadas.

En este sentido, la categoría "estrella" identifica productos que, dentro de su categoría, presentan simultáneamente una popularidad superior al promedio y un margen de contribución mayor al promedio del grupo analizado. No obstante, esta clasificación no implica necesariamente que el producto presente un porcentaje de costo óptimo o una rentabilidad absoluta elevada, sino únicamente que su desempeño relativo es superior al de los demás productos de la misma categoría según la condición actual de sus costos, precios y margen.

Tal como se presenta en el Anexo E, en las tablas de ingeniería de menú se incorporó el porcentaje de costo de los platos, no como variable para determinar el margen de contribución ni la clasificación dentro de la matriz, sino como un indicador de control complementario que permite alertar posibles desviaciones respecto a los rangos de *food cost* objetivo definidos para el negocio.

Es importante señalar que el porcentaje de costo no forma parte del cálculo del margen de contribución dentro del modelo de ingeniería de menú. Sin embargo, su inclusión en la tabla permite analizar posteriormente la coherencia entre la clasificación obtenida y la estructura de costos del producto. En algunos casos, se identificaron ítems con alta popularidad y margen suficiente para ser clasificados como Estrella, pero que presentan porcentajes de costo elevados, lo que evidencia oportunidades de mejora en la gestión de recetas, negociación con proveedores o estructura de precios.

Este análisis complementario permite identificar situaciones en las que un producto exitoso en términos de ventas podría ver comprometida su rentabilidad si no se intervienen sus costos de producción.

Para Komodo se recopiló información real de ventas correspondiente a un periodo anual completo, excluyendo eventos. Con las herramientas y formatos obtenidos en la materia Plan de Negocios de A&B II, provistos por el docente, se

calcularon para cada producto su precio, unidades vendidas, costo estándar y margen de contribución unitario.

Es importante señalar que, en algunos casos, los registros operativos del establecimiento agrupan distintos productos bajo una misma denominación en las comandas, lo que limita el nivel de desagregación del análisis. Por ejemplo, ciertas bebidas gaseosas se registran bajo la categoría genérica de "cola", que incluye distintas marcas y sabores (como Coca-Cola, Fanta, Sprite o Fiora), mientras que los jugos naturales se registran de forma consolidada sin especificar el tipo de fruta. De manera similar, los ingredientes adicionales solicitados en pizzas se registran bajo una única categoría de "extras".

Aunque esta forma de registro permite reconstruir el volumen total de ventas de cada categoría, limita la posibilidad de identificar con precisión las preferencias específicas del cliente dentro de cada grupo de productos. Desde una perspectiva de gestión, esta agregación también puede dificultar la toma de decisiones relacionadas con la planificación de inventarios, la rotación de productos y la optimización del espacio de almacenamiento, ya que asumir una distribución homogénea del consumo podría conducir a mantener niveles de stock innecesariamente altos de ciertos insumos o bebidas con menor demanda.

Cabe resaltar que el análisis se realizó por categoría de menú, con el fin de obtener comparaciones más homogéneas, tal como recomienda la literatura (Kasavana, 2025).

Con el objetivo de evitar repeticiones excesivas en la presentación de resultados, en el cuerpo de este trabajo se presenta una categoría representativa del análisis de ingeniería de menú, mientras que las tablas completas de clasificación y sus respectivas gráficas de dispersión para todas las categorías del menú se incluyen en el Anexo F.

Análisis de ingeniería de menú – ejemplo pizzas medianas

Los resultados de la ingeniería de menú para la categoría de pizzas medianas, que constituye uno de los ejes principales de la propuesta gastronómica de Komodo, se presentan en la Figura *6*. Esta categoría concentra una proporción relevante del volumen total de ventas del negocio.

En esta categoría se evaluaron 21 variedades de pizza y un ítem agregado de extras, registrados bajo una categoría genérica debido a la forma en que fueron capturados los datos operativos del establecimiento, lo que limita el nivel de desagregación del análisis.

Desde el punto de vista metodológico, es importante señalar que los ingredientes adicionales solicitados por los clientes se registraron en las comandas bajo una única categoría genérica de "extras", sin desagregación por tipo de ingrediente. En consecuencia, para efectos del cálculo del costo estándar del ítem Extra Mediana se utilizó el promedio del costo de los 12 ingredientes adicionales disponibles (pepperoni, jamón york, salchicha italiana, aceituna negra, champiñón, queso azul,

anchoas, jamón serrano, tomate, salsa de pizza, pimiento rojo y rúcula). Si bien este procedimiento permite mantener la coherencia metodológica del análisis, limita el nivel de desagregación con el que puede evaluarse el desempeño económico de cada ingrediente adicional dentro de la categoría.

Durante el período analizado se registraron 463 unidades vendidas de pizza mediana, a partir de las cuales se estableció un umbral de popularidad de 14,72 unidades y un margen de contribución promedio de 11,02 USD por producto.

La Figura 6 sintetiza la distribución de los ítems según su nivel de popularidad y margen de contribución, permitiendo su clasificación dentro de los cuatro cuadrantes estratégicos de la ingeniería de menú:

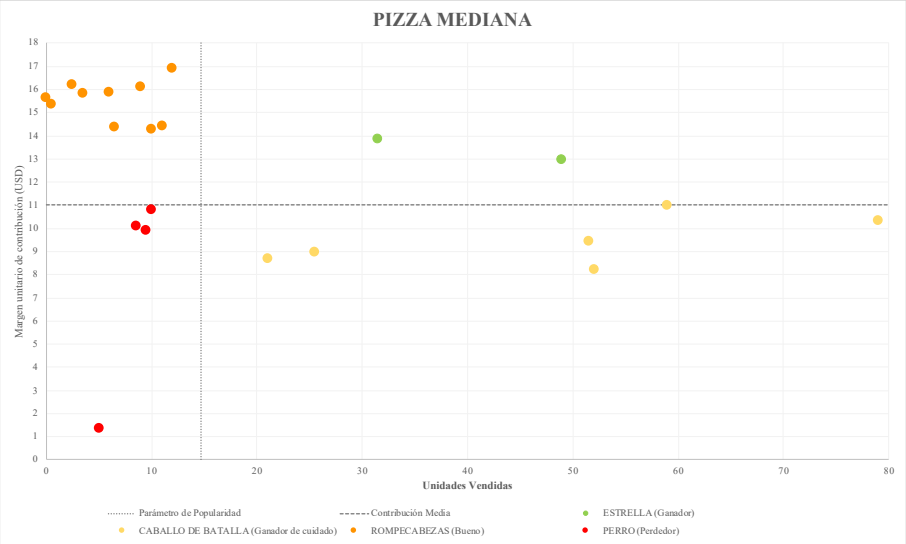
Figura 6
Matriz de ingeniería de menú de Pizza Mediana

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	PIZZA MEDIANA	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
36	CHAMPIÑONES Y JAMÓN YORK - MED	79,0	**17,08%**	**14,35**	4,03	10,31	28,1%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
37	PEPPERONI Y JALAPEÑOS - MED	59,0	**12,76%**	**14,35**	3,36	10,99	23,4%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
38	MARGARITA TRADICIONAL - MED	52,0	**11,24%**	**10,87**	2,66	8,21	24,5%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
39	HAWAINA - MED	51,5	**11,14%**	**13,48**	4,03	9,45	29,9%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
40	DOBLE PEPPE - MED	49,0	**10,59%**	**16,96**	3,99	12,97	23,5%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
41	JAMÓN SERRANO Y PISTACHO - MED	31,5	**6,81%**	**20,43**	6,60	13,83	32,3%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
42	TOMATE Y ACEITUNAS - MED	25,5	**5,51%**	**12,61**	3,64	8,97	28,9%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
43	FUGAZZETA ORIGINAL - MED	21,0	**4,54%**	**11,74**	3,03	8,71	25,8%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
44	CARNATTO SUPREMA - MED	12,0	**2,59%**	**22,17**	5,28	16,90	23,8%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
45	STRACCIATELLA SUPREMA - MED	11,0	**2,38%**	**20,43**	5,99	14,44	29,3%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
46	LA MAFIA - MED	10,0	**2,16%**	**14,35**	3,55	10,80	24,7%	BAJA	BAJA	PERRO
47	VEGETARIANA PISTACHO - MED	10,0	**2,16%**	**18,70**	4,41	14,28	23,6%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
48	PERA, TOCINO Y QUESO AZUL - MED	9,5	**2,05%**	**15,22**	5,29	9,93	34,8%	BAJA	BAJA	PERRO
49	DIAVOLA SPICY - MED	9,0	**1,95%**	**20,43**	4,29	16,14	21,0%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
50	SALCHICHA ITALIANA - MED	8,5	**1,84%**	**15,22**	5,14	10,08	33,7%	BAJA	BAJA	PERRO
51	HIGOS Y QUESO AZUL - MED	6,5	**1,41%**	**18,70**	4,32	14,38	23,1%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
52	TRES QUESOS Y RÚCULA - MED	6,0	**1,30%**	**20,43**	4,56	15,88	22,3%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
53	EXTRA - MED	5,0	**1,08%**	**2,17**	0,80	1,38	36,6%	BAJA	BAJA	PERRO
54	BOMBAY MIX - MED	3,5	**0,76%**	**20,43**	4,61	15,83	22,6%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
55	MURRAY ESPECIAL - MED	2,5	**0,54%**	**20,43**	4,23	16,20	20,7%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
56	DELIZIA DE HIGO - MED	0,5	**0,11%**	**20,43**	5,08	15,36	24,8%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
57	PESTO Y CAMARONES - MED	-	**0,00%**	**22,17**	6,51	15,66	29,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
22	**TOTALES**	**463**	**100%**							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		**14,72**	**73,3%**	**Utilidad Bruta**		
				Contribución Media - USD		**$ 11,02**	**26,7%**	**Costo de A&B**		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

De manera complementaria, la Figura 7 presenta la gráfica de dispersión de los productos, que facilita una lectura visual del posicionamiento relativo de cada ítem dentro de la categoría:

Figura 7
Gráfico de dispersión de Pizza Mediana



Nota. Gráfico de dispersión de Pizza Mediana (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 14,72 unidades vendidas y 11,02 USD de margen de contribución unitario.

El análisis evidencia una concentración significativa de la demanda en un número reducido de productos, fenómeno característico de menús amplios donde una proporción limitada de ítems genera la mayor parte de las ventas (Kasavana, 2025). Dentro de esta categoría, las pizzas clásicas concentran los mayores niveles de rotación, ubicándose principalmente en los cuadrantes Caballo de Batalla y Estrella, mientras que las pizzas especiales se concentran mayoritariamente en la categoría Rompecabezas, caracterizada por márgenes elevados pero menor frecuencia de elección por parte del cliente.

El producto con mayor volumen de ventas es Champiñones y Jamón York, que representa 17,08% del mix de ventas de la categoría, confirmando la preferencia del público por combinaciones clásicas y fácilmente reconocibles. Este patrón también se observa en productos como Pepperoni y Jalapeños, Margarita Tradicional y Hawaiana, que presentan altos niveles de popularidad dentro del menú.

Desde una perspectiva económica, la relevancia de Champiñones y Jamón York trasciende su clasificación dentro de la matriz. Dado su peso dentro del mix de ventas, pequeñas mejoras en su margen unitario tendrían un impacto significativo en la contribución total de la categoría. En términos de gestión del menú, optimizar el costo o precio de un producto de alta rotación puede generar un efecto económico mayor que incrementar el margen de productos con menor demanda (Noone & Cachia, 2020).

En el cuadrante Estrella se identifican dos productos: Doble Peppe (49 unidades vendidas) y Jamón Serrano y Pistacho (31,5 unidades vendidas), ambos con márgenes unitarios superiores al promedio de la categoría. Estos productos combinan volumen de ventas y rentabilidad relativa dentro del menú, por lo que representan candidatos naturales para reforzar su visibilidad y posicionamiento dentro de la carta.

No obstante, el análisis de la estructura de costos introduce un elemento adicional de evaluación. Mientras Doble Peppe presenta un porcentaje de costo del 23,5%, alineado con el rango objetivo definido para la categoría (≤25%), la pizza Jamón Serrano y Pistacho registra un 32,3% de costo, situándose entre los productos con mayor porcentaje de costo. Este contraste evidencia la importancia de analizar de manera complementaria el desempeño dentro de la matriz de ingeniería de menú y la estructura real de costos: aunque el producto se clasifica como Estrella, su rentabilidad efectiva podría fortalecerse mediante ajustes en la gestión de insumos, negociación con proveedores o revisión del precio de venta.

El cuadrante Caballo de Batalla agrupa seis productos con alta popularidad pero márgenes ligeramente inferiores al promedio: Margarita Tradicional, Fugazzeta Original, Hawaiana, Pepperoni y Jalapeños, Champiñones y Jamón York y Tomate y Aceitunas. Estos productos sostienen una parte importante del volumen de ventas de la categoría y constituyen la base del flujo comercial del menú.

Entre ellos, Pepperoni y Jalapeños se encuentra apenas 0,03 USD por debajo del margen promedio, lo que evidencia un alto potencial de transición hacia la categoría Estrella mediante ajustes mínimos en la estructura de costos o en el precio de venta. De manera similar, Champiñones y Jamón York, pese a ser el producto más vendido, mantiene un margen unitario susceptible de optimización. Dada su alta rotación, incluso pequeñas mejoras en su margen tendrían un impacto relevante en la rentabilidad global de la categoría.

Por su parte, los productos clasificados como Rompecabezas corresponden principalmente a pizzas especiales que presentan márgenes unitarios elevados y porcentajes de costo relativamente controlados, pero no alcanzan el umbral de popularidad definido para la categoría. En términos cuantitativos, estos productos registran menos de 12 unidades vendidas, con un promedio cercano a 6 unidades durante el período analizado, lo que evidencia una baja rotación. Este comportamiento sugiere que se trata de productos económicamente bien estructurados, cuyo principal desafío radica en su posicionamiento comercial y en su nivel de conexión con las preferencias del público.

Cabe destacar que la pizza Pesto y Camarones no registró ventas durante el período analizado, mientras que Delizia de Higo apenas alcanzó media unidad vendida, lo que sugiere una limitada aceptación de estos sabores dentro del público objetivo del restaurante. En este contexto, resulta pertinente evaluar la depuración parcial de la oferta, manteniendo únicamente aquellas propuestas especiales que

aporten diferenciación y margen, y retirando aquellas que no generan interés comercial.

Finalmente, se identifican como Perros aquellos productos que combinan baja popularidad y baja rentabilidad, entre los que se encuentran La Mafia, Pera, Tocino y Queso Azul, Salchicha Italiana y el ítem agregado de Extras Mediana. Estos productos presentan bajo aporte económico y mayor complejidad operativa, por lo que su permanencia en el menú debe evaluarse críticamente desde una perspectiva de eficiencia operativa y racionalización de la oferta.

Desde una perspectiva económica, la eliminación o reformulación de este tipo de productos puede generar beneficios indirectos adicionales, como la simplificación de inventarios, la reducción de mermas y una mayor concentración de la producción en los ítems que realmente sostienen el desempeño comercial del menú (Kasavana & Smith ,1982; Dopson & Hayes, 2020).

En síntesis, el análisis de la categoría de pizzas medianas revela una estructura de demanda altamente concentrada en productos clásicos, que sostienen el volumen de ventas del negocio, mientras que las pizzas especiales aportan mayores márgenes unitarios pero menor frecuencia de consumo. En consecuencia, la estrategia de gestión del menú debería orientarse a equilibrar volumen y rentabilidad, optimizando los márgenes de los productos de alta rotación, fortaleciendo la visibilidad de las propuestas especiales con mayor potencial económico y racionalizando aquellas opciones que no logran conectar con la demanda del mercado.

Síntesis del comportamiento del menú

El mismo procedimiento analítico se aplicó a todas las demás categorías del menú. En cada caso se elaboraron las respectivas tablas de ingeniería de menú y sus gráficas de dispersión, lo que permitió evaluar el desempeño de los productos a partir de su popularidad y margen de contribución.

El análisis comparado entre categorías permitió identificar patrones consistentes en el comportamiento del menú. En particular, se observa que una proporción significativa de los productos presenta niveles de rotación bajos o márgenes de contribución limitados, mientras que el volumen de ventas se concentra en un número relativamente reducido de ítems. Este comportamiento confirma un fenómeno ampliamente documentado, donde una parte limitada del menú suele concentrar la mayor proporción de la demanda (Kasavana & Smith, 1982; Dopson & Hayes, 2020).

Desde una perspectiva operativa y económica, estos resultados evidencian que el menú actual presenta un grado relevante de sobredimensionamiento respecto al patrón real de consumo. La coexistencia de numerosos productos con baja rotación implica una mayor complejidad operativa, incrementa la dispersión en la gestión de inventarios y reduce la eficiencia en el uso de insumos y recursos productivos.

En conjunto, estos hallazgos ponen de manifiesto la necesidad de racionalizar y optimizar la estructura del menú, concentrando la propuesta gastronómica en aquellos productos que realmente sostienen el desempeño comercial del negocio, al tiempo que se revisa la viabilidad de los ítems con bajo aporte económico o limitada aceptación por parte del cliente.

Las tablas completas de ingeniería de menú correspondientes a cada categoría, junto con sus respectivas gráficas de dispersión, se presentan en el Anexo F, con el fin de mantener la trazabilidad del análisis y permitir la revisión detallada de los resultados.

Desviaciones en la estructura de costos del menú

De manera transversal al análisis de ingeniería de menú, la revisión conjunta del Anexo D (análisis de costos y precios) y el Anexo E (clasificación por popularidad y margen) evidencia que el 75,91% de los ítems del menú presenta porcentajes de costo reales superiores a los porcentajes objetivo definidos previamente en la Tabla *3* como referencia para cada categoría (Tabla *5*).

Asimismo, se observa que en determinadas categorías (como Entradas, Spritzs, vinos y cervezas, Botellas y Promociones) el 100% de los ítems se encuentra por encima del porcentaje objetivo, lo que se resume en la siguiente tabla:

Tabla 5

Ítems del menú con porcentaje de costo superior al objetivo por categoría

Categoría	Ítems por encima de% de costo objetivo	Total de ítems por categoría	% ítems por encima del costo objetivo
Entrada	6	6	100
Ensaladas	5	7	71,43
Pizza Pequeña	19	22	86,36
Pizza Mediana	10	22	45,45
Postre	3	5	60
Bebidas Frías	8	14	57,14
Bebidas Calientes	4	8	50
Spritzs, Vinos y Cervezas	13	13	100
Cócteles y Shots	18	22	81,82
Botellas	11	11	100
Promos	7	7	100
TOTAL	***104***	***137***	***75,91%***

Nota. El porcentaje de costo corresponde a la relación entre el costo unitario estandarizado de A&B y el precio neto de venta del producto. Los porcentajes objetivo utilizados como referencia se definieron por categoría según rangos de costo habituales en operaciones de A&B. El análisis se basa en los costos estandarizados del Anexo D y en los productos incluidos en el menú regular, excluyendo eventos.

En conjunto, estos resultados evidencian una brecha estructural entre el desempeño relativo de los productos dentro del menú (evaluado a través de la matriz

de ingeniería de menú) y los objetivos teóricos de rentabilidad definidos a partir de estándares de costo. En consecuencia, se observa que ciertos productos clasificados como Estrella o Caballo de Batalla pueden presentar un buen desempeño en términos de ventas y margen de contribución, pero su rentabilidad efectiva se ve parcialmente comprometida por porcentajes de costo elevados.

Este contraste pone de manifiesto la importancia de analizar de manera complementaria la popularidad, el margen de contribución y la estructura de costos, ya que el modelo de ingeniería de menú clasifica los productos exclusivamente a partir de la relación entre demanda y margen unitario, sin considerar de forma directa los porcentajes de costo.

En este contexto, la presencia de desviaciones significativas respecto a los costos objetivo refuerza la necesidad de realizar una revisión sistemática de las recetas estándar, los costos de materia prima y la estructura de precios de venta, con el fin de corregir desequilibrios y fortalecer la rentabilidad real del portafolio de productos.

Síntesis del análisis de ingeniería de menú

En síntesis, la aplicación sistemática de la ingeniería de menú permitió identificar, con base en evidencia cuantitativa, oportunidades concretas de optimización tanto en la estructura de la oferta gastronómica como en la rentabilidad del negocio. El análisis evidencia la necesidad de potenciar los productos Estrella, optimizar aquellos ítems de alta popularidad con márgenes ajustados, estimular o replantear los productos con baja rotación pero buen margen unitario y eliminar los ítems rezagados que no aportan valor económico ni estratégico al menú, en línea con las recomendaciones clásicas de gestión derivadas del modelo de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Dopson & Hayes, 2020; Noone & Cachia, 2020).

De manera complementaria, los resultados muestran que el desempeño relativo de los productos dentro de la matriz de ingeniería de menú no siempre se corresponde con una estructura de costos eficiente. La presencia de ítems con alta popularidad y márgenes de contribución adecuados, pero con porcentajes de costo superiores a los rangos objetivo, evidencia la necesidad de intervenir de forma sistemática las recetas estándar, la estructura de precios y la gestión de proveedores, elementos que la literatura identifica como determinantes para la sostenibilidad económica de las operaciones de A&B (Dopson & Hayes, 2020; Kotschevar & Withrow, 2008).

En conjunto, estos hallazgos indican que la estructura actual del menú presenta oportunidades claras de racionalización y optimización económica. La concentración de la demanda en un número reducido de productos, junto con la existencia de ítems de baja rotación o con estructuras de costo ineficientes, es un patrón ampliamente documentado en estudios de ingeniería de menú y *revenue management* en restauración (Kasavana & Smith, 1982; Noone & Cachia, 2020).

Este comportamiento evidencia que la rentabilidad del menú no depende únicamente del desempeño individual de cada producto, sino de la configuración estratégica del portafolio en su conjunto, donde la combinación entre productos de alta rotación y productos de mayor margen unitario determina el desempeño económico global de la operación.

Desde esta perspectiva, la optimización del mix de ventas del menú (entendida como el ajuste estratégico de la participación relativa de los productos dentro del volumen total de ventas) constituye uno de los principales mecanismos para mejorar la rentabilidad global del negocio, al priorizar aquellos ítems que aportan mayor margen de contribución dentro de cada categoría (Dopson & Hayes, 2020).

En este contexto, las principales oportunidades de mejora identificadas se relacionan con tres líneas de intervención: la optimización del margen de los productos de alta rotación clasificados como Caballo de Batalla, el fortalecimiento del posicionamiento comercial de aquellos productos con alto margen unitario pero menor popularidad (Rompecabezas) y la revisión o eliminación de los ítems con bajo aporte económico dentro del menú.

Bajo este enfoque, un menú racionalizado y estratégicamente gestionado permitiría mejorar la contribución marginal total del negocio en un rango estimado entre 10% y 15%, al concentrar los esfuerzos operativos y comerciales en aquellos productos que presentan el mejor equilibrio entre popularidad y rentabilidad dentro de cada categoría. En este sentido, la optimización del mix de ventas se convierte en un mecanismo clave de generación de rentabilidad en restaurantes, ya que pequeñas variaciones en la participación de productos de alto margen pueden producir efectos significativos sobre el resultado económico global de la operación (Kasavana & Smith, 1982; Dopson & Hayes, 2020; Noone & Cachia, 2020).

En este sentido, la ingeniería de menú trasciende su función diagnóstica y se consolida como una herramienta de gestión estratégica que orienta decisiones sobre simplificación de la oferta, optimización de costos y priorización de los productos con mayor aporte económico, contribuyendo así a mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad del negocio (Dopson & Hayes, 2020; Noone & Cachia, 2020).

En consecuencia, los resultados obtenidos constituyen la base analítica para el rediseño del menú de Komodo Pizza, presentado en el siguiente capítulo, donde se plantean los ajustes necesarios para alinear la propuesta gastronómica con la estructura real de demanda y con los objetivos de sostenibilidad económica del negocio.

No obstante, la implementación de estas mejoras operativas debe evaluarse también desde una perspectiva económica integral. Por ello, la siguiente sección desarrolla el análisis financiero del negocio, mediante la estimación del flujo de efectivo proyectado, el valor actual neto (VAN) y el punto de equilibrio, con el fin de evaluar el impacto potencial de la intervención propuesta sobre la sostenibilidad financiera del establecimiento.

Análisis financiero – Flujo de Efectivo, VAN y Punto de Equilibrio

Flujo de efectivo

El flujo de efectivo constituye una herramienta fundamental para evaluar la salud financiera y la sostenibilidad operativa de un negocio gastronómico, al permitir identificar la capacidad real de la empresa para generar liquidez a partir de sus operaciones corrientes. Esta herramienta fue analizada en las asignaturas de Plan de Negocios de A&B I y II. A diferencia de otros indicadores contables basados en el principio de devengo, el flujo de efectivo se centra exclusivamente en las entradas y salidas reales de dinero, lo que refleja con mayor precisión la disponibilidad de recursos para cubrir obligaciones inmediatas, financiar la operación y sostener el crecimiento del negocio (Dopson & Hayes, 2020; Horngren et al., 2018).

Desde la perspectiva de la gestión financiera, el flujo de efectivo se define como la diferencia entre los ingresos monetarios efectivamente percibidos y los egresos de efectivo realizados durante un periodo determinado. Este indicador permite evaluar no solo la rentabilidad, sino principalmente la liquidez del negocio, entendida como la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos financieros en el corto plazo, tales como pagos a proveedores, salarios, servicios básicos y obligaciones fiscales (Horngren et al., 2018). Este enfoque resulta especialmente relevante en establecimientos de A&B, donde la coexistencia de costos fijos elevados, alta rotación de inventarios y dependencia del volumen de ventas diarias puede generar tensiones de liquidez aun en contextos de ventas aparentemente aceptables (Kasavana & Smith, 1982; Dopson & Hayes, 2020).

En este capítulo, el análisis del flujo de efectivo se utiliza como herramienta de diagnóstico financiero clave para evaluar el desempeño real de Komodo Pizza durante el periodo de estudio (septiembre de 2024 a agosto de 2025), correspondiente a 12 meses completos de operación. El objetivo principal de este análisis es determinar si la dinámica actual del negocio permite generar efectivo suficiente para sostener la operación, cubrir los costos fijos y variables, y en última instancia, aproximarse a un escenario de equilibrio financiero.

El flujo de efectivo se construye a partir de la información real levantada (Anexo A), considerando los ingresos efectivamente percibidos por ventas y los egresos de efectivo asociados a costos operativos, gastos de personal, obligaciones tributarias y otros desembolsos recurrentes. El análisis se centra en flujos de efectivo reales, excluyendo deliberadamente partidas contables no desembolsables, tales como la depreciación, con el fin de evitar distorsiones en la interpretación de la liquidez del negocio (Horngren et al., 2018).

En la construcción del flujo de efectivo del escenario actual, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) correspondiente a las ventas se incorpora como una salida de caja equivalente al 15% de los ingresos gravados. Este tratamiento responde a un criterio estrictamente financiero, en el cual el IVA cobrado a los clientes no se considera un ingreso propio del negocio, sino un valor que debe ser transferido al Estado.

Dado que no se dispone de información suficiente y sistematizada para estimar con precisión el IVA crédito generado por las compras, el modelo asume de manera conservadora que el IVA recaudado es pagado íntegramente, sin considerar compensaciones tributarias. Este supuesto evita sobreestimar la liquidez disponible y se alinea con las recomendaciones metodológicas para la evaluación financiera en contextos con información tributaria limitada (Horngren et al., 2018; Ross et al., 2022). La incorporación explícita del IVA como salida de caja permite reflejar de manera más realista el impacto tributario sobre la operación del negocio y constituye un criterio metodológico que se mantiene constante en los escenarios de análisis desarrollados posteriormente.

Adicionalmente, este análisis se articula con los resultados obtenidos en la ingeniería de menú desarrollada en el apartado anterior, lo que permite contrastar el desempeño financiero agregado del negocio con estructura de costos, el volumen de ventas y el margen de contribución de los productos (Kasavana & Smith, 1982). Para efectos del análisis, el flujo de efectivo se organiza en cuatro componentes principales: ingresos, egresos, flujo neto y flujo acumulado, los cuales se analizan de manera mensual para el periodo septiembre 2024 – agosto 2025 (Anexo G).

Ingresos de efectivo

Para efectos del presente análisis, los ingresos corresponden exclusivamente a ventas efectivamente cobradas durante el período analizado, sin considerar cuentas por cobrar ni ingresos devengados no percibidos, en concordancia con los criterios de análisis de flujo de efectivo aplicados a empresas de A&B (Brigham & Ehrhardt, 2020; Gitman & Zutter, 2015).

En coherencia con el criterio de caja, se consideran únicamente aquellas ventas que generan ingreso real de efectivo, excluyendo consumos internos que no implican pago.

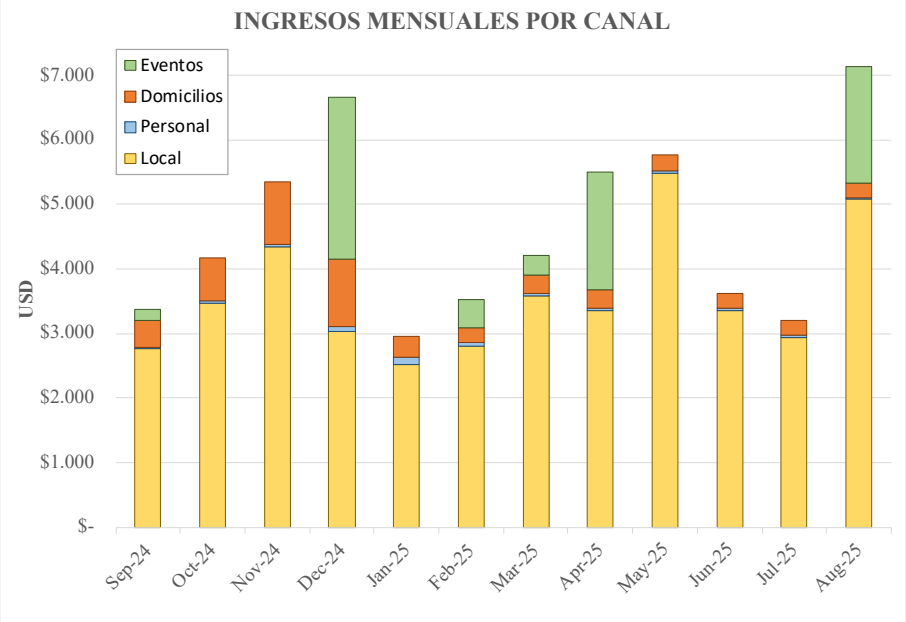
Los ingresos incluyen las ventas realizadas en local, domicilios y eventos. Adicionalmente, se incorporan los consumos de personal únicamente en los casos en que estos generan ingreso efectivo, considerando que, según la política interna del negocio, el 85% del valor de venta corresponde a ingreso percibido debido al descuento aplicado a colaboradores (elaboración propia, Anexo G).

Se excluyen explícitamente los consumos de gerencia que no generan pago alguno, dado que, aunque implican consumo de insumos, no representan entradas de efectivo y, por tanto, no forman parte del flujo de ingresos. Este tratamiento es consistente con los principios de contabilidad de caja, que reconocen únicamente transacciones que implican movimiento real de dinero (Horngren et al., 2018).

Durante el período analizado, los ingresos totales acumulados ascienden a 55.495,13 USD, con una fuerte concentración en el consumo en local (42.746,25 USD; 77,03% del total), seguido por eventos (7.065,15 USD; 12,73%), domicilios (5.140,25 USD; 9,26%) y consumo de personal (543,48 USD; 0,98%). El desglose

mensual se presenta en el Anexo G. Esta distribución se visualiza en la Figura 8, que evidencia la alta dependencia del negocio respecto al canal de consumo en sala.

Figura 8
Ingresos mensuales por canal de venta



Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

Al tratarse de un capítulo de diagnóstico, no se introducen supuestos de crecimiento ni ajustes optimistas sobre los ingresos, utilizándose únicamente el comportamiento real observado del negocio como base para evaluar la sostenibilidad financiera del modelo operativo actual (Noone & Mattila, 2020; Horngren et al., 2014).

No se realizaron ajustes por estacionalidad en los ingresos, dado que el objetivo de esta etapa es analizar el desempeño financiero real del período observado y no construir un escenario normalizado o proyectado, siguiendo buenas prácticas de análisis financiero en fases diagnósticas (Kaplan & Atkinson, 2015; Hayes & Miller, 2011).

Para el análisis financiero global, los ingresos se consideran de forma agregada, independientemente del canal de venta, priorizando la evaluación del resultado económico total del negocio sobre el análisis comercial desagregado (Dopson et al., 2019), el cual se aborda en etapas posteriores del trabajo.

Egresos de efectivo

Los egresos representan todas las salidas reales de efectivo necesarias para sostener la operación del negocio durante el período analizado. Estos incluyen los costos variables asociados a la producción y comercialización de A&B, los gastos de personal y cargas sociales, los gastos operativos y administrativos, las obligaciones tributarias (específicamente el Impuesto al Valor Agregado – IVA),

así como otros desembolsos efectivos registrados durante el período, conforme se detalla en el Anexo G.

En coherencia con el enfoque diagnóstico de este capítulo, los costos de insumos de A&B se estiman mediante porcentajes globales aplicados sobre los ingresos, práctica habitual en operaciones que no cuentan con una estandarización técnica detallada por categoría ni por ítem. En este sentido, se considera un costo de insumos de alimentos equivalente al 30% de los ingresos por alimentos y un costo de insumos de bebidas equivalente al 20% de los ingresos por bebidas.

La utilización de estos porcentajes responde a referencias ampliamente aceptadas en la literatura de gestión gastronómica y control de costos, donde se reconoce que, a nivel agregado, los restaurantes suelen operar con rangos teóricos cercanos al 28–35% para alimentos y al 10–20% para bebidas, dependiendo del tipo de operación y del nivel de estandarización existente (Dopson & Hayes, 2016; Kasavana & Smith, 2019; RestaurantOwner.com, 2023). En el presente análisis, estos valores se emplean exclusivamente con fines de evaluación financiera global, y no como objetivos de desempeño por categoría.

Este enfoque resulta consistente con la realidad operativa del negocio durante el período analizado, donde la gestión de costos se realiza de manera agregada y no diferenciada por líneas de producto. Este enfoque permite evidenciar que, incluso bajo parámetros teóricos generalmente aceptados para la industria, la estructura actual de egresos no logra alcanzar el equilibrio financiero, situación que justifica el análisis detallado del menú y de la estructura de costos desarrollado en los capítulos posteriores.

En el caso de los consumos internos de gerencia, se registra únicamente el costo estimado de los insumos utilizados, calculado como el 30% del valor de venta de referencia, sin reconocer ingreso alguno. Este tratamiento permite reflejar adecuadamente el impacto real de dichos consumos en el flujo de caja, al evitar la distorsión de los ingresos operativos y manteniendo coherencia con el criterio de caja aplicado (Horngren et al., 2018).

Los egresos totales del período ascienden a 78.012,62 USD, destacándose como principales rubros los sueldos (22.200 USD), el arriendo del local (10.800 USD), el IVA (8.324,27 USD), los insumos de alimentos (6.837,81 USD) y los insumos de bebidas (6.540,49 USD), además de otros pagos operativos y administrativos registrados durante el período analizado (Anexo G). La Figura *9* presenta gráficamente la distribución de los principales egresos, evidenciando una estructura de gastos con una elevada participación de costos fijos y de baja flexibilidad en el corto plazo.

Figura 9
Distribución de egresos por rubro



Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

La estructura de egresos descrita anteriormente constituye el principal determinante del comportamiento del flujo neto de efectivo del negocio. Aunque los ingresos presentan variaciones mensuales asociadas al nivel de ventas, una parte significativa de los egresos corresponde a costos fijos y costos de baja flexibilidad en el corto plazo, como sueldos, arriendo, cargas tributarias y gastos operativos recurrentes, que deben ser cubiertos independientemente del volumen de ventas alcanzado.

Desde la gestión financiera en empresas de A&B, esta combinación de ingresos variables y egresos predominantemente fijos genera una presión estructural sobre la caja cuando las ventas no alcanzan el umbral necesario para cubrir dichos compromisos, lo que hace indispensable el análisis del flujo neto de efectivo como indicador de la sostenibilidad operativa del negocio (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2016).

Flujo neto de efectivo

El flujo neto de efectivo se obtiene a partir de la diferencia entre los ingresos y los egresos efectivamente registrados en cada mes del período analizado, conforme a la siguiente relación:

$$\text{Flujo neto mensual} = \text{Ingresos totales de efectivo} - \text{Egresos totales de efectivo}$$

La

Tabla 6 presenta el resumen mensual del flujo neto de efectivo del negocio, construido a partir de los datos consolidados del Anexo G:

Tabla 6
Resumen de Análisis Mensual de flujo Neto

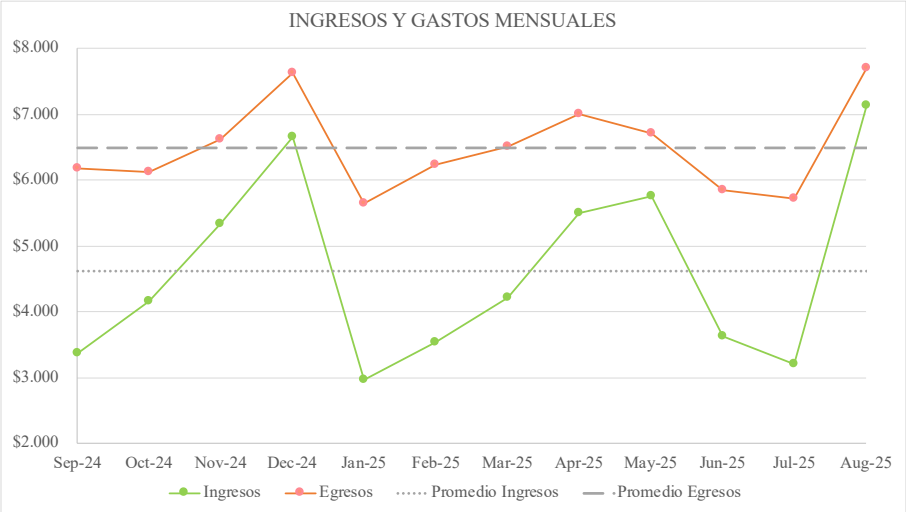
	Ingresos (USD)	Egresos (USD)	Flujo Neto (USD)
Sep-24	3382,11	6188,96	-2806,85
Oct-24	4162,86	6122,95	-1960,09
Nov-24	5342,61	6631,91	-1289,29
Dic-24	6653,18	7640,26	-987,09
Ene-25	2966,47	5656,89	-2690,42
Feb-25	3534,87	6243,63	-2708,76
Mar-25	4219,11	6520,29	-2301,17
Abr-25	5506,95	7014,39	-1507,44
May-25	5762,11	6710,17	-948,06
Jun-25	3629,62	5851,49	-2221,87
Jul-25	3202,61	5729,91	-2527,30
Ago-25	7132,61	7701,78	-569,16

Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

El análisis mensual del flujo neto de efectivo muestra que ningún mes del período analizado presenta un resultado positivo, lo que evidencia un déficit de caja sistemático a lo largo del año. El mayor déficit mensual se registra en septiembre de 2024 (-2.806,85 USD), mientras que el mes que más se aproxima al equilibrio es agosto de 2025, (-569,16 USD) (detalle completo en Anexo G).

La Figura *10* presenta la comparación entre ingresos y egresos mensuales. En esta se observa que, si bien los ingresos presentan una variabilidad significativa a lo largo del período, los egresos mantienen un comportamiento relativamente más estable, lo que genera déficits recurrentes en los meses de menor nivel de ventas.

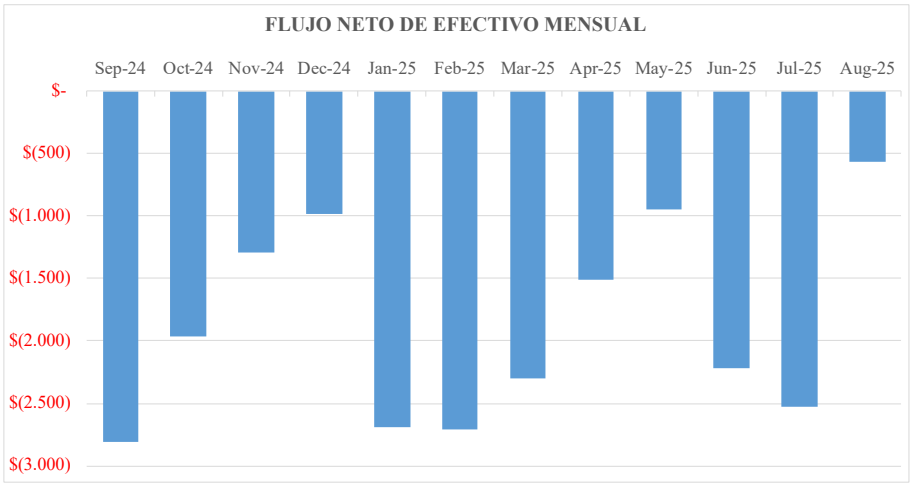
Figura 10
Ingresos y egresos mensuales



Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

Esta dinámica se refuerza en la Figura *11*, donde se evidencia que el flujo neto mensual permanece negativo durante todo el período analizado, confirmando que la estructura actual de ingresos y egresos no permite generar excedentes de caja en ningún mes.

Figura 11
Flujo neto de efectivo mensual

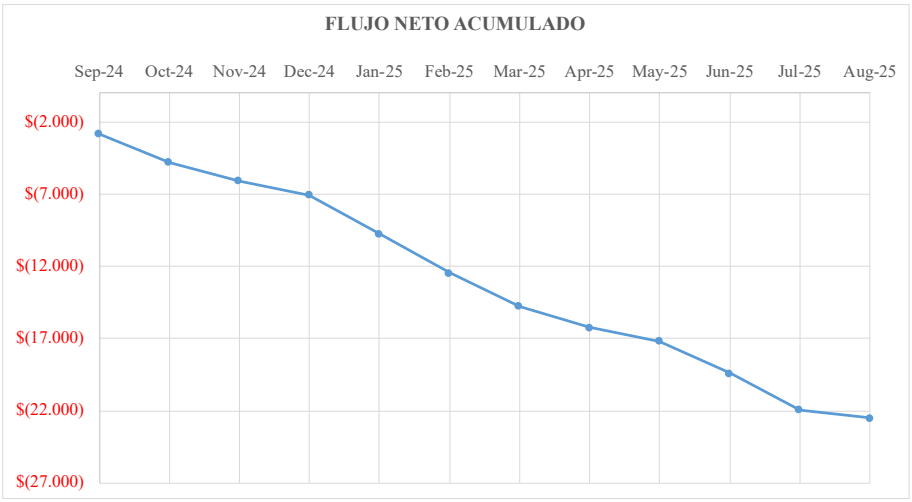


Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

El flujo neto acumulado se construye a partir de la suma progresiva de los flujos netos mensuales, con el objetivo de analizar la evolución global de la posición de caja del negocio a lo largo del período. Como se muestra en la Figura *12*, el flujo acumulado presenta una tendencia creciente de déficit, alcanzando al cierre de agosto de 2025, un valor de -22.517,49 USD.

Este resultado indica que, bajo la estructura actual de ingresos y egresos, la operación del negocio no logra compensar los déficits mensuales generados, comprometiendo su sostenibilidad financiera en el corto y mediano plazo (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020).

Figura 12
Flujo Neto Acumulado



Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

Con esta estructura definida, el análisis del flujo de efectivo permite superar una lectura meramente contable y avanzar hacia una interpretación financiera integral, al vincular ingresos, egresos, consumos internos y desempeño operativo real del negocio.

Proyección anual del flujo de efectivo

Con el objetivo de profundizar el diagnóstico financiero del negocio y evaluar su desempeño en un horizonte de mediano plazo, se desarrolló una proyección anual del flujo de efectivo hasta el año 5, tomando como base el comportamiento observado durante el período real analizado (septiembre de 2024 a agosto de 2025). Esta proyección permite analizar la sostenibilidad del modelo operativo bajo un escenario de continuidad, así como estimar su capacidad para generar valor económico en el tiempo a partir de los flujos proyectados (Horngren et al., 2018).

La proyección se construye exclusivamente a partir de la información contenida en el Anexo G, sin incorporar cambios estructurales en el modelo de negocio ni supuestos externos no observables. Se mantiene la coherencia con el enfoque de flujo de efectivo real desarrollado en los apartados anteriores. En consecuencia, la proyección no representa un escenario optimizado, sino una extensión del comportamiento actual del negocio bajo condiciones conservadoras de continuidad operativa.

Para la elaboración de la proyección anual del flujo de efectivo se utilizaron los siguientes supuestos explícitos, definidos en el Anexo G y alineados con los criterios metodológicos revisados en las asignaturas de Plan de Negocios de A&B I y II:

- *Ingresos*: incremento anual constante del 5% respecto al año anterior
- *Gastos*: incremento anual determinado por la inflación estimada, aplicada de la siguiente manera:

    - Año 2: 1,87%
    - Año 3: 1,80%
    - Año 4: 1,70%
    - Año 5: 1,60%
- Horizonte de evaluación: 5 años
- Tasa de descuento para el VAN: 20%, aplicada para actualizar los flujos de efectivo proyectados.

El incremento anual del 5% en los ingresos responde a un supuesto prudente y conservador, coherente con escenarios de continuidad operativa en negocios gastronómicos que no incorporan expansiones, nuevos canales ni cambios estructurales en su propuesta de valor. Mejoras incrementales en la gestión operativa, estabilidad del negocio y ajustes moderados en la oferta pueden generar crecimientos contenidos en el rango del 3% al 7% anual, sin recurrir a supuestos agresivos de expansión de demanda (Noone & Mattila, 2021; Kimes, 2019). En este contexto, el 5% se adopta como un valor intermedio que evita sobreestimar la capacidad de crecimiento del negocio.

Por su parte, el ajuste de los egresos mediante tasas de inflación decrecientes se fundamenta en la evolución esperada de los costos operativos en un escenario macroeconómico de inflación moderada, y permite reflejar el efecto del encarecimiento progresivo de insumos, servicios y obligaciones recurrentes sin introducir distorsiones abruptas en la estructura de costos. Este tratamiento es consistente con prácticas habituales de proyección financiera en empresas de servicios y restauración (Kaplan & Atkinson, 2015).

La tasa de descuento del 20% utilizada para el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) responde a la necesidad de reflejar adecuadamente el riesgo operativo, financiero y de mercado asociado a un negocio gastronómico de pequeña escala, caracterizado por alta variabilidad en la demanda, márgenes ajustados y elevada exposición a costos fijos. La literatura financiera reconoce que, en ausencia de estructuras de financiamiento sofisticadas y de flujos estables, los proyectos en el sector de A&B deben evaluarse con tasas de descuento superiores a las utilizadas en industrias de menor riesgo, a fin de capturar la incertidumbre inherente al negocio (Brigham & Ehrhardt, 2020; Damodaran, 2012). El uso de una tasa inferior podría subestimar el riesgo real de la operación y generar una lectura excesivamente optimista de la viabilidad financiera. En este sentido, la tasa adoptada resulta coherente con prácticas de evaluación de proyectos en el sector gastronómico y con un enfoque conservador orientado al diagnóstico realista del desempeño económico.

En el año 1, correspondiente al período real analizado, los ingresos totales ascienden a 55.495,13 USD, mientras que los egresos totales alcanzan 78.012,62 USD, lo que genera un flujo neto anual negativo de -22.517,49 USD (Anexo G).

Bajo los supuestos definidos, los ingresos presentan un incremento progresivo hasta alcanzar 67.454,68 USD en el año 5, mientras que los egresos se incrementan hasta 80.647,73 USD en el mismo período. No obstante, en ninguno de los años proyectados los ingresos logran igualar o superar a los egresos, y se mantiene una brecha negativa durante todo el horizonte evaluado (Anexo G).

En términos de déficit anual, se observa en la Tabla 7 evidencia una reducción progresiva del resultado negativo, aunque sin reversión del signo:

Tabla 7
Tabla de Evolución del déficit anual proyectado

Año	USD
1	-$22.517,49
2	-$15.850,10
3	-$15.079,38
4	-$14.195,77
5	-$13.193,05

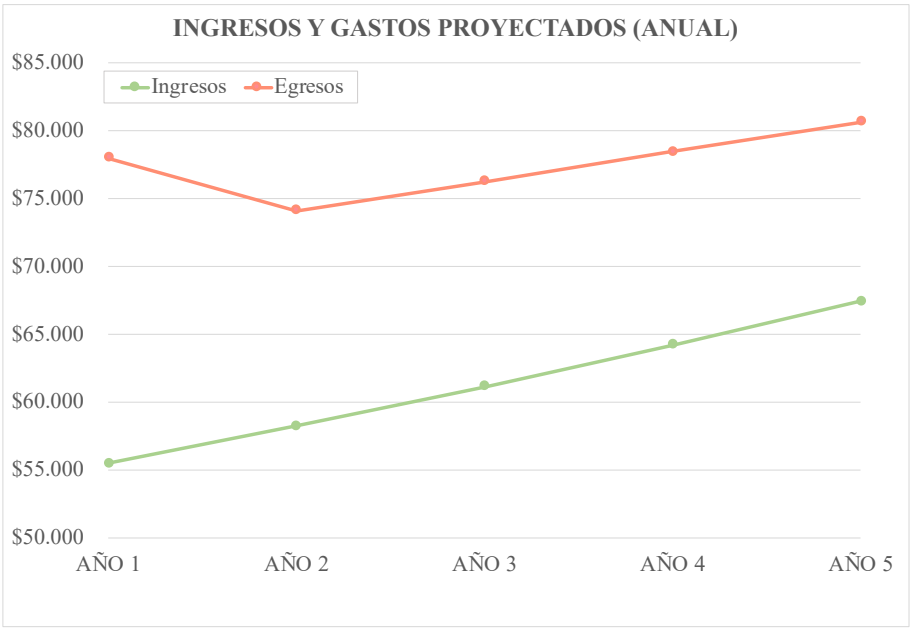
Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

Este comportamiento indica una mejoría gradual del desempeño financiero, explicada por el crecimiento de los ingresos a una tasa superior al ajuste inflacionario de los egresos. Sin embargo, dicha mejora resulta insuficiente para alcanzar el equilibrio operativo dentro del horizonte analizado, lo que confirma que el problema financiero del negocio no se limita al nivel de ventas, sino que responde a una estructura de costos que impone un umbral de ingresos elevado.

La Figura *13* presenta la comparación entre ingresos y egresos anuales proyectados hasta el año 5, evidenciando que la curva de ingresos, aunque creciente, permanece por debajo de la curva de egresos durante todo el período evaluado.

Figura 13

Gráfica de Ingresos vs gastos anuales (Año 1–Año 5)



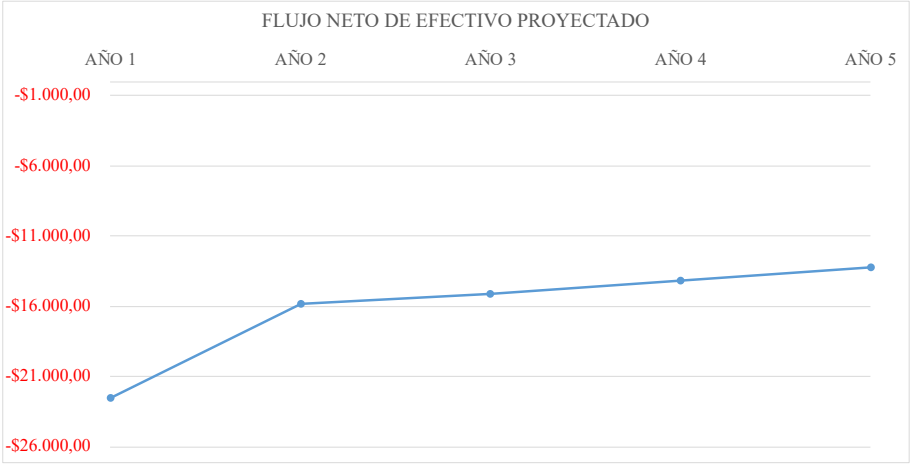
Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

El flujo neto anual proyectado mantiene valores negativos en los cinco años analizados, aunque con una tendencia decreciente en el nivel de déficit (Anexo G). Esta tendencia sugiere que el negocio se aproxima gradualmente a una situación de menor pérdida anual, pero sin lograr generar excedentes de efectivo. Desde una perspectiva de gestión financiera, este comportamiento refleja una estructura de costos rígida que continúa limitando la capacidad del negocio para alcanzar la sostenibilidad bajo un escenario de crecimiento moderado y sin cambios estructurales (Dopson & Hayes, 2020).

La Figura *14* muestra el flujo neto anual proyectado hasta el año 5, lo que permite visualizar la persistencia de resultados negativos y la ausencia de años con generación positiva de caja.

Figura 14

Flujo Neto Anual Proyectado



Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

A partir de los flujos de efectivo anuales proyectados y considerando su comportamiento negativo persistente a lo largo del horizonte de evaluación, resulta pertinente incorporar un análisis de valoración financiera que permita dimensionar el impacto temporal de dichos flujos y evaluar la capacidad del negocio para generar valor económico bajo el escenario planteado. En este contexto, la aplicación del Valor Actual Neto (VAN) permite integrar el factor tiempo y el riesgo asociado a la operación, proporcionando una lectura complementaria al análisis del flujo de efectivo proyectado (Brigham & Ehrhardt, 2020; Damodaran, 2012).

Evaluación del Valor Actual Neto (VAN)

A partir de los flujos netos de efectivo proyectados y utilizando una tasa de descuento del 20%, se calcula el Valor Actual (VA) de los flujos anuales y el Valor Actual Neto (VAN) del proyecto, conforme a la metodología estándar de evaluación de inversiones. El cálculo se basa exclusivamente en la información contenida en el Anexo G, manteniendo coherencia con el enfoque de flujo de efectivo real desarrollado en los apartados anteriores.

El análisis considera un momento cero equivalente a 15.600 USD (Figura *15*), correspondiente a los recursos mínimos necesarios para evaluar la continuidad operativa del negocio bajo el escenario proyectado (información dada por gerencia). Este valor representa el punto de partida financiero para el análisis del VAN y se encuentra detallado en el Anexo G.

Figura 15
Momento Cero

30/Aug/2024

Categoría	Concepto		Valor aproximado (USD)
Equipos y Menaje	Hornos, amasadoras, refrigeradores, congeladores	$	10.000
	Utensilios, vajilla, cristalería	$	1.000
Software y Sistemas	Sistema POS / cobro con tarjeta	$	1.500
Capital de Trabajo	Inventario inicial materia prima (harinas, quesos, charcutería, bebidas, empaques)	$	2.500
Cumplimiento normativo	Permisos municipales, ARCSA, licencias	$	600
	TOTAL MOMENTO CERO	$	15.600

Nota. Esta tabla corresponde a los activos y recursos mínimos necesarios para la operación del negocio, independientemente del momento histórico de su adquisición.

La gerencia informa un valor de 22.000 USD como parte de las adecuaciones del local, que incluyen obra civil, decoración, instalación del horno y mobiliario, que corresponden a una inversión realizada con anterioridad al horizonte de evaluación, por lo que constituyen un costo hundido. De acuerdo con los principios de evaluación financiera, los costos hundidos no se incorporan en el cálculo del VAN, dado que no representan flujos de efectivo futuros relevantes para la toma de decisiones (Ross et al., 2019; Damodaran, 2012). En consecuencia, dichas inversiones se presentan únicamente con fines descriptivos y no forman parte del flujo relevante del proyecto.

De igual forma, la gerencia informa que durante el período histórico analizado existió un préstamo contraído para cubrir un momento de crisis, el cual fue

solicitado de manera conjunta para el hotel y para la pizzería. Si bien no se dispone de información detallada sobre las condiciones originales del préstamo (monto total, plazo o tasa), se conoce que a Komodo Pizza le correspondía un pago mensual aproximado de 500 USD, el cual fue efectivamente cancelado de manera regular durante el período analizado. Dado que dicho préstamo se encontraba en su etapa final de amortización y, según informa la gerencia, se termina de pagar completamente dentro del período analizado (Año 1), no se proyectan pagos asociados al préstamo en los años posteriores del flujo de efectivo ni en el cálculo del VAN. No obstante, los pagos realizados durante el período histórico sí se reflejan correctamente en el flujo de efectivo real, en tanto constituyeron salidas efectivas de caja y afectaron la liquidez del negocio durante el año analizado.

Para la proyección a cinco años se asume un crecimiento anual conservador del 5% en los ingresos, entendido como crecimiento real asociado a mejoras operativas incrementales y a la evolución esperada de la demanda, sin considerar expansiones, nuevos locales ni cambios estructurales en el modelo de negocio. Este supuesto se encuentra dentro de los rangos prudentes recomendados por la literatura para análisis de continuidad en negocios gastronómicos (Kimes, 2019; Noone & Mattila, 2021).

Los costos y gastos se proyectan incorporando tasas de inflación moderadas y decrecientes, basadas en el comportamiento reciente de la inflación en Ecuador, con el fin de reflejar la presión inflacionaria sobre la estructura de costos sin introducir supuestos agresivos ni escenarios optimistas.

A partir de los flujos netos proyectados se calcula el VAN utilizando una tasa de descuento del 20%, correspondiente al costo de oportunidad del capital ajustado por riesgo. Los flujos correspondientes al Año 1 incorporan el pago del préstamo vigente durante el período histórico analizado. De acuerdo con la información proporcionada por la gerencia, dicha obligación financiera se extingue al finalizar este primer año, razón por la cual no se incluyen pagos de préstamo en los flujos proyectados para los años siguientes ni en el cálculo del VAN.

Esta tasa refleja las características del negocio analizado: un establecimiento gastronómico de pequeña escala, con alta dependencia del volumen de ventas, presencia de costos fijos relevantes, márgenes ajustados y ausencia de una estructura formal de financiamiento. En este tipo de proyectos, es metodológicamente adecuado utilizar tasas de descuento superiores a las de inversiones financieras tradicionales, con el fin de incorporar una prima de riesgo coherente con la volatilidad operativa del sector (Ross et al., 2019; Brigham & Ehrhardt, 2020; Damodaran, 2012).

El cálculo del VAN sigue la formulación estándar:

$$VAN = -Inversión\ inicial + \sum_{t=1}^{n} \frac{Flujo\ neto_t}{(1+r)^t}$$

donde:

r = 20% y n = 5 años

Los resultados obtenidos muestran que el VAN es negativo a lo largo de todo el horizonte de evaluación, confirmando que, bajo las condiciones actuales y los supuestos definidos, el proyecto no genera valor económico. La Tabla *8* presenta la evolución del Valor Actual Neto acumulado hasta el año 5:

Tabla 8
Proyección del Valor Actual Neto (VAN)

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VA (20%)	-$18.764,58	-$29.771,59	-$38.498,09	-$45.344,04	-$50.646,03
Inversión			$15.600,00		
VAN Final	-$34.364,58	-$45.371,59	-$54.098,09	-$60.944,04	-$66.246,03

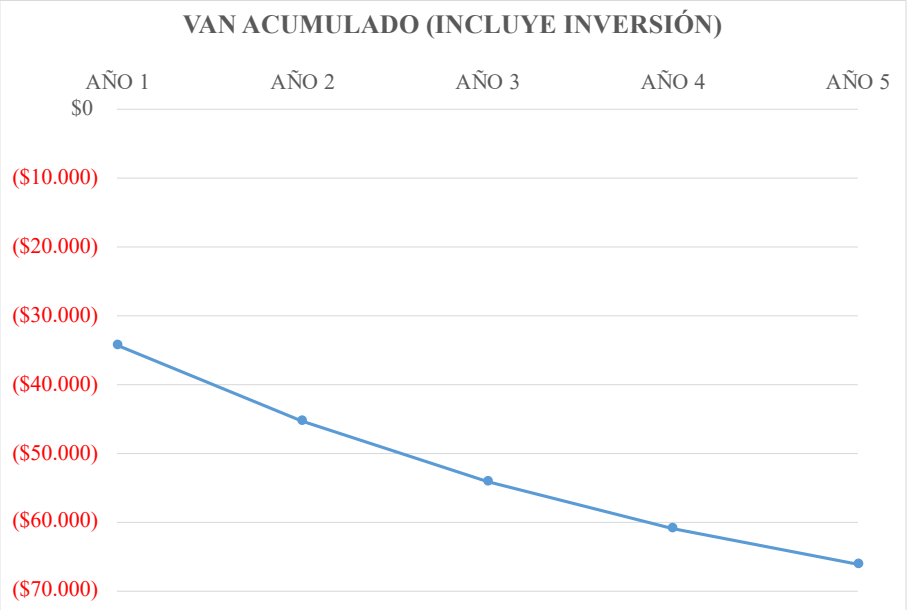
Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

Estos resultados indican que la operación proyectada no permite compensar la inversión de referencia ni generar excedentes económicos al costo de oportunidad del capital, incluso bajo un escenario de crecimiento sostenido de ingresos y ajustes moderados de costos. Extender el horizonte temporal del análisis no revierte esta condición, sino que acumula déficits actualizados en términos de valor presente. Cabe destacar que esta conclusión se mantiene incluso en un escenario donde la carga financiera asociada al préstamo desaparece a partir del segundo año, lo que confirma que la inviabilidad del escenario actual responde a una estructura operativa y de márgenes insuficiente, y no únicamente a obligaciones financieras temporales.

Dado que los flujos netos proyectados son negativos en todos los años evaluados, no se produce un cambio de signo en los flujos, por lo que la Tasa Interna de Retorno (TIR) no es aplicable bajo esta configuración, conforme a los principios de evaluación de proyectos de inversión (Ross et al., 2019).

La Figura *16* presenta la evolución del VAN acumulado hasta el año 5, mostrando una trayectoria decreciente que refuerza la conclusión de ausencia de generación de valor económico bajo el escenario proyectado.

Figura 16
Valor Actual Neto (VAN) acumulado



Nota. Elaboración propia a partir de los datos del Anexo G (flujo de efectivo mensual del negocio)

Estos resultados no implican la inviabilidad del negocio, sino que evidencian la necesidad de replantear la estructura de costos, optimizar el margen operativo y revisar el desempeño económico del portafolio de productos, aspectos que se abordan de manera específica en los capítulos posteriores del trabajo.

En este contexto, se justifica la incorporación de un análisis de punto de equilibrio como herramienta complementaria, con el fin de identificar el nivel mínimo de ingresos requerido para cubrir la estructura de costos actual y delimitar con mayor precisión el umbral operativo necesario para revertir la situación de déficit observada (Horngren et al., 2018).

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta de análisis financiero que permite determinar el nivel mínimo de ingresos necesario para cubrir la totalidad de los costos de una operación, sin generar ni pérdidas ni utilidades. Desde la perspectiva de la contabilidad gerencial, este análisis se fundamenta en la relación entre costos fijos, costos variables y margen de contribución, lo que resulta especialmente útil en negocios de A&B, donde la estructura de costos presenta componentes fijos relevantes y márgenes variables según el mix de ventas (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020).

A diferencia del análisis de rentabilidad contable o del VAN (que evalúan la creación de valor en horizontes temporales más amplios), el punto de equilibrio se utiliza como una herramienta operativa y diagnóstica, orientada a identificar el umbral de ventas a partir del cual la operación comienza a sostenerse por sí misma

(Kasavana & Smith, 1982). En coherencia con lo anterior, su aplicación resulta coherente como complemento del análisis de flujo de efectivo desarrollado previamente. Para el presente análisis, los valores utilizados provienen exclusivamente del Anexo G, para mantener la coherencia con el flujo de efectivo real y la estructura de costos observada durante el periodo septiembre 2024 – agosto 2025.

El punto de equilibrio se calcula a partir de la siguiente expresión:

$$Punto\ de\ Equilibrio\ (USD) = \frac{Costos\ Fijos}{1 - \frac{Costos\ Variables}{Ingresos}}$$

donde:

$$1 - \frac{Costos\ Variables}{Ingresos} = Margen\ de\ contribución$$

Con base en el Anexo G, el margen de contribución global del negocio para el período analizado es de 69,89%. Este margen corresponde a una medida global (no a un promedio simple por ítem) y refleja el comportamiento real del negocio considerando el mix de ventas observado, lo cual es metodológicamente adecuado para estimar un umbral agregado de sostenibilidad operativa (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020).

$$Margen\ de\ contribución = 1 - \frac{Costos\ Variables}{Ingresos}$$

$$= 1 - \frac{Costo\ total\ de\ A\&B}{Ventas\ totales} = 1 - \frac{12.742{,}43\ USD}{42.323{,}70\ USD} = 69{,}89\%$$

Con base en la información consolidada en el Anexo G, los costos fijos anuales ascienden a 52.621,30 USD. Este valor incluye los costos fijos operativos (

Tabla 9) y los costos fijos de personal (Tabla 10), que no varían directamente con el nivel de ventas en el corto plazo. La correcta identificación y clasificación de estos costos es clave, ya que constituyen el piso financiero que la operación debe cubrir de manera sostenida, independientemente del volumen de ventas alcanzado (Horngren et al., 2018).

Los rubros incluidos en costos fijos corresponden a los que el Anexo G clasifica como fijos para el análisis de punto de equilibrio. Los rubros no permanentes o no vigentes en el escenario proyectado se analizan en la sección de proyección y VAN, mientras que en este apartado se trabaja exclusivamente con la estructura fija observada durante el período diagnóstico. Con base a la información del Anexo G se tiene:

Tabla 9
Costos Fijos Operativos (USD)

COSTOS FIJOS OPERATIVOS	$22.896,00
Arriendo local	$10.800,00
Pago préstamo	$6.000,00
Marketing	$3.000,00
Servicios básicos	$2.400,00
Insumos Limpieza	$420,00
Uniformes	$216,00
Insumos oficina	$60,00
Otros gastos	$-

Tabla 10
Costos Fijos Personal (USD)

COSTOS FIJOS PERSONAL	$31.535,30
Sueldos	$22.200,00
Décimos	$3.250,00
IESS (empleador 11,15%)	$2.475,30
Sueldo eventuales	$1.800,00

Cabe precisar que el margen de contribución porcentual utilizado corresponde al margen de contribución global del negocio, calculado como la relación entre el margen de contribución total y las ventas totales del período analizado, y no a un promedio simple de los márgenes unitarios de los productos. Este criterio permite una estimación más representativa del comportamiento real del negocio en su conjunto, considerando el mix de ventas observado (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020). Al aplicar los valores obtenidos, el punto de equilibrio anual se determina de la siguiente manera:

$$Punto\ de\ Equilibrio\ (USD) = \frac{52.621{,}30\ USD}{69{,}89\%} = 75.288{,}46\ USD$$

Este resultado indica que Komodo Pizza debe generar al menos 75.288,46 USD en ingresos anuales para cubrir la totalidad de sus costos y alcanzar una situación de equilibrio operativo.

Para facilitar la interpretación operativa, se calcula que el Punto de Equilibrio Mensual es de 6.274,04 USD.

Durante el periodo analizado, los ingresos reales anuales alcanzaron 55.495,13 USD (como se desglosa en el Anexo G), lo que representa apenas un 73,71%, aproximadamente, del nivel requerido para alcanzar el punto de equilibrio. En términos prácticos, esto implica que la operación se mantiene por debajo del umbral

mínimo necesario para cubrir su estructura de costos, lo que explica la persistencia de flujos de efectivo negativos observados en el análisis mensual y acumulado.

Esta brecha entre el nivel de ventas real y el punto de equilibrio calculado confirma que el déficit financiero no responde a eventos puntuales o a meses atípicos, sino a una condición estructural del modelo operativo, caracterizada por una combinación de costos fijos elevados y un volumen de ventas insuficiente para absorberlos de manera consistente.

El análisis del punto de equilibrio permite concluir que, bajo la estructura actual de costos y el margen de contribución observado, Komodo Pizza requiere un incremento significativo y sostenido de ingresos para alcanzar la sostenibilidad operativa. Alternativamente, el equilibrio podría lograrse mediante ajustes en la estructura de costos fijos, mejoras en el margen de contribución o una combinación de ambas estrategias.

Implicaciones financieras del diagnóstico

En conjunto, el análisis del flujo de efectivo, la proyección financiera con VAN y el cálculo del punto de equilibrio permiten concluir que el desempeño económico actual de Komodo Pizza no logra cubrir de manera sostenida su estructura de costos ni generar valor financiero bajo las condiciones operativas observadas.

Los resultados obtenidos evidencian que el déficit identificado no responde a fluctuaciones puntuales en la demanda ni a obligaciones financieras temporales, sino a una condición estructural del modelo operativo, caracterizada por una combinación de costos fijos significativos, márgenes operativos limitados y un volumen de ventas insuficiente para absorberlos de manera consistente.

En este contexto, la sostenibilidad del negocio no depende únicamente de incrementos marginales en las ventas, sino de ajustes estratégicos en la estructura económica de la operación, particularmente en la gestión del portafolio de productos, el margen de contribución y la relación entre costos e ingresos.

A partir de este diagnóstico financiero, el capítulo siguiente desarrolla una propuesta de intervención orientada a optimizar la estructura del menú y mejorar el desempeño económico del negocio, con el objetivo de acercar la operación a un escenario de sostenibilidad operativa y generación de valor.

INTERVENCIÓN ESTRATÉGICA Y REDISEÑO DEL MENÚ

Este capítulo desarrolla la intervención estratégica propuesta para Komodo Pizza a partir de los resultados del diagnóstico situacional presentado en el Capítulo anterior. Con base en el análisis del desempeño del menú actual, la estructura de costos y los indicadores financieros obtenidos, se plantea un rediseño de la oferta gastronómica orientado a mejorar la eficiencia operativa, la coherencia conceptual del menú y su sostenibilidad económica.

La propuesta integra decisiones sobre permanencia, ajuste y eliminación de ítems, así como la incorporación selectiva de nuevos productos, sustentadas en criterios técnicos, operativos y formativos abordados a lo largo del programa de maestría. En algunos casos puntuales, determinadas decisiones de permanencia responden a criterios estratégicos definidos por la gerencia del establecimiento, aun cuando el análisis técnico sugeriría su reformulación o eliminación. Estas situaciones se explican de manera específica en las secciones correspondientes, con el fin de diferenciar las recomendaciones derivadas del análisis de ingeniería de menú de aquellas decisiones que obedecen a consideraciones propias de la gestión del negocio.

A partir de esta nueva configuración, se desarrolla un análisis económico-financiero del escenario propuesto, aplicando las mismas herramientas utilizadas en el diagnóstico (costeo, evaluación de precios, ingeniería de menú, flujo de efectivo, punto de equilibrio y VAN) con el fin de evaluar el impacto esperado de la intervención y su viabilidad comparativa.

Lineamientos estratégicos derivados del diagnóstico situacional

El diagnóstico situacional desarrollado en el Capítulo anterior permitió identificar, con base en evidencia cualitativa y cuantitativa, una serie de restricciones estructurales y oportunidades que condicionan la viabilidad operativa y financiera de Komodo Pizza. En este contexto, el rediseño del menú no se plantea como un ejercicio creativo aislado, sino como una intervención estratégica orientada a corregir los desequilibrios detectados en el desempeño del menú actual, la estructura de costos y la generación de flujo de efectivo.

Previo a la presentación del menú rediseñado, es necesario explicitar el enfoque que guía la intervención propuesta. En el ámbito de la restauración, el menú constituye el principal articulador de la operación gastronómica, comercial y financiera del establecimiento. Por esta razón, cualquier proceso de mejora orientado a la sostenibilidad económica del negocio debe considerar al menú como una herramienta estratégica de gestión.

Bajo esta perspectiva, la intervención se orienta a transformar el menú en un instrumento de gestión alineado con los principios de la ingeniería de menú, el control de costos y la optimización de los recursos operativos. El objetivo no es

únicamente renovar la oferta gastronómica, sino mejorar su coherencia económica y operativa para favorecer resultados financieros más sostenibles.

Como punto de partida, se revisa el menú correspondiente al período 2024–2025 (Figura *4*), que representa la oferta vigente al momento del análisis y constituye la base sobre la cual se desarrollaron tanto el diagnóstico situacional como la intervención propuesta.

En una etapa inicial, la intervención contempló la posibilidad de ampliar la variedad de pizzas y categorías del menú como eje central de mejora. Sin embargo, los resultados del análisis evidenciaron que el 75,91 % de los productos del menú (Tabla 5) presentaba inconsistencias con los objetivos financieros del negocio y con los parámetros técnicos establecidos en la ingeniería de menú. Este hallazgo evidenció la necesidad de adoptar un enfoque orientado a la racionalización y optimización de la oferta, en lugar de incrementar su complejidad.

El análisis del comportamiento del mix de ventas, sustentado en la sistematización de comandas del período septiembre 2024 – agosto 2025 (Anexos B, D y E), evidenció además una alta concentración de las ventas en un número reducido de productos, mientras que una proporción significativa de los ítems del menú presenta baja rotación. Este patrón fue consistente en varias categorías analizadas mediante la ingeniería de menú, lo que confirma que el menú actual no opera como un sistema equilibrado, sino como una oferta sobredimensionada respecto a la demanda real.

En consecuencia, uno de los primeros lineamientos estratégicos definidos fue la racionalización del menú. Esta estrategia busca priorizar aquellos productos que han demostrado aceptación sostenida por parte del cliente y eliminar o replantear los ítems cuyo nivel de ventas, rotación y aporte al margen de contribución resultan bajos en relación con el conjunto del menú. Con ello se persiguen tres objetivos operativos: concentrar el esfuerzo productivo en productos con demanda comprobada, reducir la dispersión de inventarios e insumos y facilitar el control de costos y la estandarización técnica.

Desde la perspectiva económica, el análisis de márgenes y contribución marginal por ítem evidenció que no todos los productos con alta popularidad generan un aporte económico suficiente y que, a su vez, existen productos con márgenes relativamente adecuados pero baja rotación. Esta combinación reduce la contribución total del menú y afecta el flujo de efectivo del negocio. En función de la clasificación obtenida en la ingeniería de menú, se estableció como lineamiento estratégico priorizar aquellos productos que presentan un equilibrio favorable entre popularidad y margen, así como revisar críticamente aquellos que, aun siendo vendidos con frecuencia, operan con márgenes insuficientes o costos superiores a los rangos objetivo definidos por categoría (Anexo D).

Desde la perspectiva técnica de la ingeniería de menú, el diagnóstico evidenció además la necesidad de eliminar aquellos productos clasificados como ítems de bajo

desempeño, cuya permanencia no se justifica ni por su nivel de ventas ni por su contribución económica. No obstante, en algunos casos puntuales determinados productos se mantuvieron por decisión estratégica de la gerencia.

La pizza Mafia, por ejemplo, se mantuvo dentro de la propuesta por solicitud expresa de los propietarios debido a su valor simbólico para un segmento específico de clientes habituales, aun cuando su desempeño financiero no resulta representativo dentro del portafolio. De manera similar, se mantuvo el shot de tequila, cuya inclusión responde a una lógica de complemento comercial y no constituye un elemento crítico dentro de la estructura de costos del menú.

Adicionalmente, el diagnóstico permitió identificar recetas que incorporaban insumos de baja rotación, lo que generaba ineficiencias en la gestión de inventarios, mayor riesgo de mermas y dificultades en el control operativo. En función de ello, se definió como lineamiento estratégico la eliminación o reformulación de aquellas preparaciones que demandan ingredientes específicos sin un uso transversal dentro del menú, priorizando una mayor estandarización y el aprovechamiento cruzado de materias primas.

El detalle completo del análisis por producto, incluyendo la clasificación dentro de la matriz de ingeniería de menú y la decisión estratégica adoptada en cada caso, se presenta en el Anexo H. Dicho anexo recoge el análisis completo por categoría del menú y permite observar la trazabilidad entre los resultados del diagnóstico y las decisiones adoptadas en el proceso de intervención.

Con el fin de sintetizar los resultados de este proceso, la Tabla *11* presenta una visión consolidada de las decisiones estratégicas adoptadas sobre el menú por categoría.

Tabla 11
Síntesis de decisiones estratégicas derivadas del análisis del menú

Categoría	Nº de ítems	Se mantienen por buen desempeño	Se mantienen con alerta	Se mantienen por decisión de gerencia	Ítems eliminados	Cambio de Categoría
Entradas	6	3	2	1	-	-
Ensaladas	7	4	-	-	3	-
Pizza Pequeña	22	9	-	5	8	-
Pizza Mediana	22	9	-	5	8	-
Postres	5	3	-	-	2	-
Bebidas Frías	14	8	1	-	5	1
Bebidas Calientes	8	5	-	1	2	-
Spritzs, Vinos y Cervezas	13	5	2	-	5	1
Cócteles y Shots	22	15	-	1	6	-
Botellas	11	6	-	1	4	-
Promociones	7	5	-	-	2	-

Nota. Elaboración propia a partir del Anexo H

La síntesis presentada en la Tabla 11 evidencia la necesidad de una racionalización significativa del menú original, reduciendo la presencia de ítems con bajo desempeño y concentrando la oferta en aquellos productos con mayor aceptación y viabilidad económica. Como resultado, una parte relevante del menú requiere ser eliminada o reformulada, mientras que otros productos se mantienen por su desempeño positivo o por decisiones estratégicas vinculadas a la identidad del negocio. Este proceso permite reconfigurar el portafolio hacia una estructura más coherente con la demanda real, la capacidad operativa del establecimiento y los objetivos financieros planteados.

Finalmente, el análisis de costos y márgenes evidenció la necesidad de revisar de manera prioritaria la relación con los proveedores y la estructura de costos de los insumos principales, con el objetivo de aproximarse a un *food cost* objetivo del 22% y un máximo aceptable del 26%, rangos considerados coherentes con la tipología del negocio y con los parámetros técnicos de la ingeniería de menú aplicados en el diagnóstico.

El análisis financiero desarrollado en el Capítulo anterior evidenció además que Komodo Pizza opera con una estructura de costos fijos elevada en relación con su nivel de ventas actual, particularmente en lo referente a personal y gastos operativos asociados a su integración dentro del Hotel Casa Merced (Anexo G). El cálculo del punto de equilibrio demostró que los ingresos reales del período analizado no alcanzan el umbral necesario para cubrir dichos costos, lo que genera déficits sostenidos y un VAN negativo bajo el escenario actual.

Frente a este escenario, el rediseño del menú se plantea como una de las pocas variables estratégicas directamente controlables desde la gestión gastronómica, sin depender de incrementos inmediatos en la demanda.

En este contexto, la gestión del personal y la administración del talento humano se identificaron como factores determinantes para la rentabilidad del negocio y deben mantenerse en estrecha relación con el diseño del menú y los objetivos económicos planteados.

A partir del análisis del flujo de efectivo y del punto de equilibrio, se cuestionó la viabilidad de mantener un cargo gerencial de A&B a tiempo completo, ya que parte de sus funciones se superponía con tareas operativas propias del rol de pizzero. Adicionalmente, el bajo volumen de ventas registrado y el desvío respecto al plan estratégico inicial evidenciaron la limitada viabilidad de sostener dicha estructura gerencial.

Un elemento relevante para la comprensión de este cambio organizacional es que la persona que ocupaba este cargo es uno de los autores de este estudio. A raíz de los datos evidenciados por la ingeniería de menú y de los resultados obtenidos en el análisis, se planteó la necesidad de simplificar la estructura organizativa del negocio y redistribuir las responsabilidades operativas y administrativas.

En este sentido, el cambio organizacional se produjo mientras se desarrollaba el estudio mediante una renuncia voluntaria, lo que no generó gastos de indemnización. Durante este proceso, la persona que ocupaba el cargo realizó un traspaso progresivo de funciones y preparó al equipo para asumir las responsabilidades correspondientes, lo que permitió reorganizar la operación sin la necesidad inmediata de mantener una figura gerencial interna.

A partir de este ajuste, las funciones administrativas fueron asumidas por la gerencia general y las operativas por el equipo de pizzeros. No obstante, se considera que, en caso de que el crecimiento o la complejidad del día a día lo requieran en el futuro, podría evaluarse la incorporación de apoyo externo para procesos específicos de supervisión o mejora continua. En ese escenario, la persona que ocupaba previamente el cargo podría continuar aportando como apoyo técnico o consultivo, sin formar parte de la estructura operativa permanente del negocio.

Este ajuste organizacional se articula con las decisiones estratégicas adoptadas en el rediseño del menú. En conjunto, ambas medidas buscan consolidar una operación más clara y funcional, en la que la oferta gastronómica resulte técnicamente manejable y coherente con la capacidad real de producción del establecimiento.

En conjunto, los lineamientos estratégicos definidos establecen que el nuevo menú de Komodo Pizza debe ser más reducido y focalizado, económicamente más eficiente, técnicamente estandarizable y coherente con la capacidad operativa y la estructura real de costos del negocio. Con base en estos criterios, en la siguiente sección se presenta la propuesta del menú rediseñado, que traduce estas decisiones estratégicas en una nueva configuración de la oferta gastronómica.

Propuesta de menú rediseñado

A partir de los resultados obtenidos en la ingeniería de menú y de la revisión de la oferta actual, se plantearon ajustes específicos y la incorporación puntual de nuevas opciones que responden a los patrones de venta identificados en el análisis. Las decisiones se tomaron considerando el desempeño operativo de los productos, su rentabilidad y la viabilidad organizacional del negocio, evitando cambios que incrementaran la complejidad de la operación.

Además de la eliminación o incorporación puntual de productos, la intervención implicó una reorganización parcial de la arquitectura del menú. Esto incluyó la modificación en la denominación de algunas categorías, la reubicación de determinados productos entre secciones y la creación de una nueva categoría (focaccia sándwich). En varios casos, los productos no fueron modificados en su formulación gastronómica, sino únicamente en su denominación o en la categoría en la que se presentan dentro del menú. Esto se refleja principalmente en algunos productos de entradas y ensaladas. Este tipo de ajustes responde a criterios de diseño estratégico de menús, orientados a mejorar la claridad de la oferta, reforzar la

identidad del producto y alinear la percepción del cliente con el valor real de la propuesta, sin introducir complejidad adicional en la operación.

En el caso de las pizzas, por ejemplo, se reemplaza la denominación anterior basada en tamaño, pequeña y mediana, por una diferenciación basada en estilo: Napolitana y New York, respectivamente. Lo que permite comunicar con mayor precisión las características del producto y evitar percepciones desfavorables asociadas al tamaño. Por su parte, la incorporación de la categoría focaccia sándwich permite aprovechar insumos ya presentes en el menú y ampliar la oferta sin incrementar el número de ingredientes ni los procesos productivos.

Este enfoque se alinea con principios ampliamente reconocidos en el diseño de menús, según los cuales la estructura, denominación y organización de las categorías influyen de manera directa en la percepción del cliente, la comprensión de la oferta y el comportamiento de compra (Kasavana & Smith, 1982; Dopson & Hayes, 2020). En este sentido, la intervención prioriza ajustes estructurales y de comunicación del menú que permiten mejorar su desempeño comercial y operativo sin modificar innecesariamente la base productiva del negocio.

Como resultado de este proceso se presenta a continuación la propuesta de menú rediseñado (Figura *17*). Esta propuesta integra los ajustes derivados del diagnóstico situacional y de la ingeniería de menú, manteniendo coherencia con la capacidad operativa del negocio y los objetivos económicos definidos en el análisis.

Es importante precisar que el diseño gráfico presentado tiene un carácter referencial. La elaboración de esta propuesta no corresponde a un desarrollo exhaustivo desde la perspectiva del marketing gastronómico ni constituye el eje central de la presente intervención, cuyo enfoque principal se orienta a la optimización operativa, económica y estructural del menú.

No obstante, el diseño propuesto busca reflejar conceptualmente algunos de los principios estratégicos abordados en el trabajo, particularmente aquellos relacionados con la identidad del establecimiento, su ubicación dentro del Hotel Casa Merced y la oportunidad de fortalecer la conexión entre la propuesta gastronómica y el contexto urbano y cultural de la ciudad de Cuenca.

En este sentido, la estructura visual del menú intenta incorporar elementos que contribuyan a construir una narrativa coherente con la ubicación estratégica del negocio y con los principios de storytelling gastronómico discutidos en el apartado en el presente trabajo, de modo que la presentación de la oferta contribuya también a comunicar la propuesta de valor del establecimiento.

Por esta razón, la propuesta presentada no pretende establecer un diseño definitivo de comunicación visual, sino ilustrar de manera conceptual cómo la organización de las categorías, la denominación de los productos y ciertos elementos narrativos del menú pueden alinearse con la identidad del negocio y con la experiencia gastronómica que se busca transmitir al cliente.

A continuación se presenta la propuesta:

Figura 17
Propuesta de Menú para Komodo Pizza



ENSALADAS

César $5.00
Lechuga de temporada, crutones, queso parmesano y aderezo César.

Mediterránea $4.50
Pepino, tomate, cebolla, aceitunas negras, aceite de oliva y limón.

Burrata $8.90
Hojas verdes, tomate fresco, burrata cremosa, pesto artesanal y reducción de balsámico.

Adicional de pollo $2.99

EL TIEMPO

El tiempo como ingrediente! Focaccia con 72 horas de fermentación, interior suave y corteza con aroma a levaduras naturales

FOCACCIA SÁNDWICHS

Tomate y Aceituna $6.00
Focaccia, mozzarella, tomate, aceituna negra, hojas de albahaca, aceite de oliva, pesto y reducción de balsámico.

Komodo $8.00
Focaccia, mozzarella, lechuga de temporada, tomate fresco, jamón York, pepperoni, rúcula, parmesano y mayonesa.

Jamón Serrano $9.00
Focaccia, jamón serrano mozzarella, tomate, rúcula, aceite de oliva, pesto, reducción de balsámico y

PIZZAS

Margarita $ 6.00 / 12.50
Salsa**,** mozzarella y albahaca.

Fugazzeta $ 7.00 /13.50
Pesto cremoso, mozzarella, cebolla caramelizada y orégano.

Hawaiana $ 7.50 / 17.00
Salsa jamón York, piña confitada y mozzarella.

La Mafia $ 7.50 / 16.50
Salsa , anchoas, aceitunas negras, tomate, mozzarella y alcaparras.

Carnatto $ 12.00 / 21.00

Supremo
Salsa, mozzarella, pepperoni, jamón York, salchicha italiana y tocino.

V Vendetta $ 9.00 / 17.50
Salsa, mozzarella, tomate, cebolla caramelizada, aceitunas negras, champiñones, alcaparras, pimiento rojo, pesto cremoso, rúcula, parmesano y reducción de balsámico**.**

Napolitana 6 slices
Bordes elevados y leopardado***s.***

New York–Style 8 slices
Gran diámetro, porciones generosas para compartir

SOURDOUGH

Todas nuestras pizzas contienen un porcentaje de masa madre, lo que aporta mayor complejidad aromática, mejor textura y un proceso de digestión más amable.



Usamos tomate taconazo 100 % ecuatoriano. Porque el tomate es americano no de San Marzano.

TACONAZO

PIZZAS

Salchicha $ 10.50 / 20.50
Italiana
Salsa, mozzarella, pimiento, salchicha italiana y aceitunas.

Diavola $ 10.50 / 20.50
Spicy
Salsa, ají rocoto, mozzarella, pimiento, salchicha italiana, pepperoni y jalapeños

Murray $ 10.50 / 18.00
Salsa, mozzarella, salchicha italiana y pepperoni.

Doble Pepe $ 9.50 / 19.50
Salsa de pizza, pepperoni extra, mozzarella y parmesano.

Pepperoni $ 8.00 / 16.50
& Jalapeños
Pepperoni, jalapeños frescos y mozzarella.

Jamón York & $ 9.20 / 17.00
Champiñones
Salsa de pizza, champiñones horneados, jamón York y mozzarella.

Tomate $ 7.90 / 15.00
& Aceitunas
Salsa de pizza, tomate fresco, aceitunas negras y mozzarella.

Jamón Crudo $ 12.50 / 25.00
& Pistacho
Salsa de pizza, mozzarella, jamón York, jamón serrano, pesto, balsámico, rúcula y pistachos.

Stracciatella $ 12.50 / 25.00
Salsa de pizza, mozzarella, Burrata , pesto, balsámico, rúcula y balsámico.

BBQ Chicken $ 11.00 / 22.00
Salsa de pizza, mozzarella, pollo BBQ casero y tocino.

POSTRES

Brownie $4.00
Brownie tibio de chocolate con helado

Tiramisú Komodo $5.50
Capas de mascarpone, bizcocho al café y cacao amargo.

Cheesecake $5.50
Cheesecake de horneado lento, cremoso y equilibrado. Acompañado de salsa de frutos rojos

CAFE 1200

Café honesto de Yunguilla, cultivado y producido a solo 35 km de Komodo

BEBIDAS CALIENTES

Espresso $2.00
Capuccino $2.50
Café Filtrado $2.50
Jarra de Café $4.50
Chocolate Caliente $3.50
Agua Aromática $2.00

BEBIDAS FRÍAS

Limonada De Jengibre $3.00
Limonada Clásica $2.50
Jugo de fruta $3.00
Maracuyá Mora, Fresa
Gaseosa $2.50
Coca -Cola, Fanta, Sprite, Fiora Fresa
Agua Con Gas $2.00
Agua Sin Gas $1.50
Sodas italianas $3.50
Limón, Frutos Rojos, Jengibre

VINOS

Tinto copa $6.00
Merlot
Blanco copa $6.00
Chardonnay
Tinto botella $19.00
Merlot
Blanco botella $19.00
Chardonnay



Nota. Propuesta de menú elaborada a partir del análisis de ingeniería de menú, costos y comportamiento de ventas desarrollado en el presente estudio.

A partir de esta propuesta, se presentan los principales criterios que guiaron los ajustes realizados en cada una de las categorías del menú.

- *Entradas*: En esta categoría se incorporó el Cheese Pan de Ajo, decisión fundamentada en el éxito de la focaccia de ajo en el menú anterior. Su inclusión responde a criterios de eficiencia operativa, ya que utiliza el mismo producto base con un agregado mínimo de queso. Esto no requiere nuevas técnicas ni insumos adicionales y permite potenciar un ítem con aceptación comprobada.
- *Ensaladas*: No se añadieron nuevas opciones. El diagnóstico identificó esta sección como un punto de fricción operativa y de bajo aporte

estratégico. Además, la propuesta de optimización del equipo humano planteada en la intervención requiere limitar aquellas categorías que demandan mayor manipulación, sin afectar el núcleo del negocio.

- *Focaccia sándwich*: Esta es la única categoría adicional incorporada en la intervención. Su inclusión responde a una solicitud específica de la gerencia y permite ampliar la oferta sin introducir nuevos ingredientes, ya que utiliza insumos existentes en el menú. No obstante, su viabilidad operativa deberá evaluarse en función de los cambios organizacionales propuestos, especialmente en relación con la reducción y reorganización del personal.

- *Pizzas*: El análisis de ingeniería de menú mostró que una parte importante del desempeño operativo del menú se concentra en una de las tipologías de pizza ofrecidas, mientras que otras presentan niveles de rotación y contribución marginal considerablemente menores. Este comportamiento hizo necesario revisar y reestructurar esta sección del menú.

  Además de los ajustes cuantitativos, se identificó la necesidad de replantear la propuesta también desde una perspectiva de posicionamiento del producto dentro del menú. En coherencia con los criterios de reorganización del menú expuestos anteriormente, se propone reemplazar la clasificación anterior basada en tamaño por una diferenciación basada en estilo, estableciendo las categorías Napolitana y New York. Este cambio permite comunicar con mayor claridad las características del producto y alinear la estructura del menú con la identidad gastronómica que se busca transmitir.

  Asimismo, se incorporó la pizza BBQ Chicken, con el propósito de aumentar la rotación del pollo y aprovechar la alta aceptación de este ingrediente en la dieta local.

  También se plantea la V-Vendetta como una adaptación de la opción vegetariana, se agrega pistacho para reforzar su propuesta gastronómica y alinearla con los objetivos financieros identificados en el análisis.

  De esta manera, los ajustes realizados en esta sección combinan decisiones de reorganización del menú con incorporaciones puntuales orientadas a mejorar la rotación de ciertos insumos y fortalecer el equilibrio entre popularidad y rentabilidad dentro de la categoría.

- *Postres*: No se añadieron nuevas opciones. La intervención se centró en fortalecer las recetas existentes, estandarizar procesos y mejorar el manejo operativo para garantizar consistencia, disponibilidad y calidad en el servicio. Como ajuste específico, se incorporó el tiramisú dentro del menú impreso.

- *Bebidas*: Esta sección presentó limitaciones durante la intervención, ya que su gestión antecede a la operación de la pizzería y responde a un sistema previamente establecido por la gerencia. En consecuencia, la

propuesta se limita a la incorporación de sodas italianas, cuyas recetas fueron revisadas en el módulo de gastro-coctelería. Esta decisión sigue la misma lógica aplicada en la categoría de focaccia sándwich: ampliar la oferta sin incrementar el inventario ni complejizar la operación.

Como se señaló en el capítulo anterior, y a partir de la evidencia obtenida en el proceso investigativo, la intervención se enfocó principalmente en la optimización de costos y de la gestión operativa, limitando deliberadamente los cambios en la oferta gastronómica.

En conjunto, la propuesta presentada traduce los resultados del diagnóstico y de la ingeniería de menú en una configuración de oferta más coherente con la capacidad operativa del negocio, con los objetivos económicos planteados y con la identidad gastronómica que se busca proyectar desde Komodo Pizza. A partir de esta nueva configuración del menú, resulta necesario establecer los lineamientos técnicos que permitan su ejecución operativa, particularmente en lo relativo a la estandarización de recetas, el control de costos y la consistencia en la producción.

Estandarización técnica de recetas del nuevo menú

A partir de los resultados numéricos obtenidos en el Capítulo anterior, se identificaron potenciales oportunidades de mejora en costos, rendimientos y porcionado dentro del menú vigente. Dichas oportunidades fueron inicialmente detectadas a nivel analítico, a partir del comportamiento de los costos, márgenes y contribuciones por ítem. No obstante, con el fin de validar su viabilidad real, estas hipótesis fueron posteriormente contrastadas mediante el análisis operativo directo de los procesos productivos de Komodo Pizza, evaluando el impacto efectivo de cada ajuste en el día a día del servicio.

La estandarización técnica de recetas se basa en el uso de procedimientos y cantidades definidas que permiten reproducir un mismo producto con calidad, porción y costo consistentes, independientemente de la persona que ejecute la preparación. En el ámbito de la restauración, este enfoque constituye una herramienta fundamental para el control de costos, la planificación operativa y la toma de decisiones financieras, ya que reduce variaciones no controladas en el rendimiento y en el costo por ración (Pennsylvania State University, s. f.; Yurtseven et al., 2020).

En este contexto, se implementaron ajustes específicos basados en la observación directa de procesos, el control de rendimiento y el análisis de porciones:

- *Papas fritas*: se identificó una porción previa de 440 g, considerada elevada en relación con referencias técnicas de servicio, donde las porciones habituales de papas fritas en restauración se sitúan aproximadamente entre 100 y 200 g dependiendo del formato y rol del acompañamiento (University of Washington, s. f.; European Commission, s. f.). Con el objetivo de reducir el impacto en costos sin

generar una percepción negativa en el cliente, la porción fue ajustada a 350 g, manteniendo una presentación visual abundante y la percepción de valor por parte del consumidor.

- *Sopa*: se revisó el proceso productivo y se determinó que la receta podía optimizarse incorporando agua de dilución controlada proveniente del proceso de la salsa base, lo que permitió mejorar la consistencia final del producto y reducir el costo unitario, sin afectar el estándar sensorial. Este tipo de ajustes en la relación sólidos–líquidos es una práctica habitual en procesos estandarizados orientados al control de rendimiento (Yurtseven et al., 2020).

- *Pizzas y productos con mozzarella*: se analizó el gramaje real necesario para lograr una cobertura adecuada del queso. A partir de pruebas operativas, se aplicó una reducción leve y controlada del peso de mozzarella, verificando que no existiera impacto visual ni perceptible en sabor. Ajustes moderados en el gramaje de ingredientes de alto costo, cuando se realizan de manera controlada y validada en operación, pueden generar mejoras relevantes en el costo por ración sin producir cambios perceptibles en la apariencia ni en el sabor del producto. Este principio es ampliamente utilizado en el control de costos en A&B, siempre que se preserve el estándar visual y sensorial esperado por el cliente (Open Textbook BC, s. f.; Yurtseven et al., 2020).

- *Postres*: se detectaron porciones que excedían los rangos habituales de servicio en restauración. Como referencia técnica, los tamaños de porción recomendados para postres individuales se sitúan generalmente entre 100 y 120 g, dependiendo del tipo de preparación (Government of the United Kingdom, 2021). En consecuencia, se ajustaron los gramajes para alinearlos a estándares comparables, mejorando el costo por ración sin comprometer la experiencia del comensal.

- *Salsa de pizza*: al tratarse del proceso más crítico del negocio por su impacto directo en el perfil de sabor característico de Komodo Pizza, se analizó e intervino el proceso productivo con el objetivo de reducir la merma y mejorar el rendimiento final por lote. El proceso consistió en modificar el método de filtrado, ya que se identificó que una cantidad significativa de pulpa de tomate se perdía durante el cernido de las semillas. Para ello, se cambió el orden de los procesos productivos, preparando los tomates en formato *concassé*, retirando previamente las pieles y semillas y eliminando el cernido final, lo que permitió obtener una mayor cantidad de producto utilizable tras el proceso, lo que genera una mejora relevante en costos sin alterar el perfil sensorial del producto, en concordancia con los principios de control de rendimiento en recetas base (Yurtseven et al., 2020).

- *Focaccia y panes de acompañamiento*: se observó que la porción utilizada era elevada en relación con su función como acompañante. Se ajustó el gramaje con el objetivo de mejorar la contribución económica

del ítem, de manera consistente con su rol dentro del menú y con prácticas habituales de control de porciones (Open Textbook BC, s. f.).

- *Vinos y proveedores*: se realizó un cambio de proveedor en la categoría de vinos y se evaluaron proveedores alternativos en determinados insumos, sin perder estándares de calidad equivalentes, lo que permitió mejorar costos y, en algunos casos, habilitar ajustes en el precio de venta al público.
- *Extras de pizza*: se constató que los extras no cuentan con una cuantificación consistente en el período analizado, por lo que se excluyen del análisis comparativo. Se recomienda de manera explícita implementar un registro exacto de gramajes y ventas de esta oferta, a fin de mejorar el control de inventarios y permitir una evaluación futura de su rentabilidad.

En conjunto, estos ajustes confirman que pequeñas modificaciones técnicas en procesos, porciones y rendimientos pueden generar impactos relevantes en la estructura de costos, sin afectar la percepción visual ni sensorial del producto por parte del cliente, siempre que se encuentren correctamente validadas en operación (Yurtseven et al., 2020; Open Textbook BC, s. f.).

Las recetas ajustadas y las nuevas incorporaciones al menú se presentan de manera detallada en el Anexo I, y constituyen la base técnica y numérica para el cálculo de costos que alimenta los análisis financieros posteriores del presente capítulo, incluyendo la fijación de precios, la ingeniería de menú y la evaluación del escenario financiero propuesto.

Evaluación de precios frente a costos objetivo del menú propuesto

La evaluación de precios del menú propuesto se desarrolló a partir de los costos estandarizados definidos en el Anexo I y del análisis comparativo de precios y márgenes contenido en el Anexo J, con el objetivo de alinear el precio de venta al público (PVP) con costos objetivo realistas, márgenes sostenibles y condiciones reales de mercado.

En una primera fase diagnóstica (Capítulo 1), se utilizó un esquema homogéneo de costos para bebidas (10–20%), basado en modelos clásicos de control de costos de bar, adecuado para estandarizar la comparación del menú anterior e identificar desviaciones frente a márgenes teóricos (Kasavana & Smith, 2019; RestaurantOwner.com, 2023). Este enfoque fue metodológicamente correcto para fines de diagnóstico. No obstante, para la simulación del menú propuesto, el análisis se profundizó incorporando la heterogeneidad económica real de cada subcategoría, tal como lo reconoce la literatura especializada en ingeniería de menú y gestión de bebidas.

En particular, se considera que las bebidas envasadas (cervezas y botellas) presentan una mayor restricción de precio debido a anclas externas de referencia

para el consumidor, mientras que las bebidas preparadas (cócteles, shots y bebidas calientes) permiten márgenes superiores al carecer de comparables directos fuera del establecimiento (Davis et al., 2022; National Restaurant Association, 2023; Beverage Industry Magazine, 2023).

En consecuencia, el modelo de *pricing* del menú propuesto adopta rangos de costo objetivo diferenciados por subcategoría, ajustados al comportamiento real del mercado y a la contribución esperada de cada línea de producto. De manera general, se establecieron rangos objetivo aproximados de: cervezas (28–38%), copas de vino (25–35%), botellas (20–30%), cócteles y bebidas calientes (12–18%), así como bandas específicas para promociones.

Este ajuste no modifica la validez del análisis presentado en el Capítulo 1, sino que lo refina para la fase de simulación y toma de decisiones, aumentando la precisión predictiva del modelo y su coherencia con la estructura económica real del menú.

A continuación (Tabla *12*) se resume los rangos usados para el análisis de la propuesta de menú:

Tabla 12
Resumen de porcentaje utilizado y rango referencial de costo objetivo para la propuesta de menú

Costo objetivo en	% utilizado	Referencia de%
Appetizers	22	18–25
Ensaladas	25	22–28
Focaccia Sándwich	32	30–35
Pizzas	25	20–27
Postres	25	20–28
Bebidas Frías	15	10–18
Bebidas Calientes	15	10–20
Copas de Vino	30	25–35
Cervezas	35	28–38
Cócteles y Shots	15	12–18
Botellas de Licor	30	20–30
Promo Cerveza y Gaseosa 1 L	35	35–45
Promo Cócteles	30	28–35

Desde el punto de vista operativo, el Anexo J estructura el análisis integrando, para cada ítem del menú, las siguientes variables: volumen histórico de ventas, estimación de ventas ajustada, costo unitario estandarizado, costo total proyectado, precio teórico, precios de referencia de la competencia, PVP actual, PVP ajustado, margen de contribución y porcentaje de costo esperado. Esta estructura permite evaluar de manera consistente la relación entre precio, rotación y margen, y evita decisiones aisladas basadas únicamente en costo o competencia.

Para la simulación de ventas del nuevo menú, se utilizó como base el volumen histórico del período septiembre 2024 – agosto 2025, además de añadir un factor de

ajuste del +5%, dentro de un rango conservador previamente definido entre +3% y +7%.

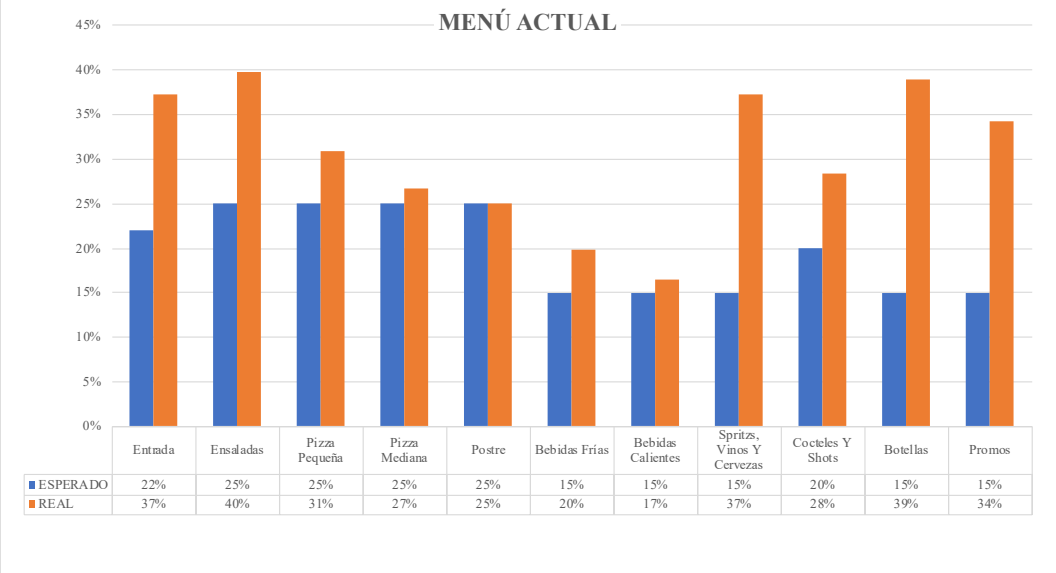
Este ajuste se fundamenta, por un lado, en el principio de *menu optimization*, según el cual una estructura de oferta más equilibrada en precios, márgenes y jerarquía de productos tiende a generar incrementos moderados en la demanda efectiva (Kasavana & Smith, 2019; Noone & Mattila, 2021), y por otro, en prácticas de *forecasting* que reconocen variaciones moderadas en la demanda ante cambios en el entorno operativo y en la propuesta comercial (Kimes, 2019).

El rango seleccionado es deliberadamente prudente, ya que permite capturar el efecto combinado del rediseño del menú y del contexto operativo reciente, sin alterar la base histórica del análisis ni introducir supuestos agresivos.

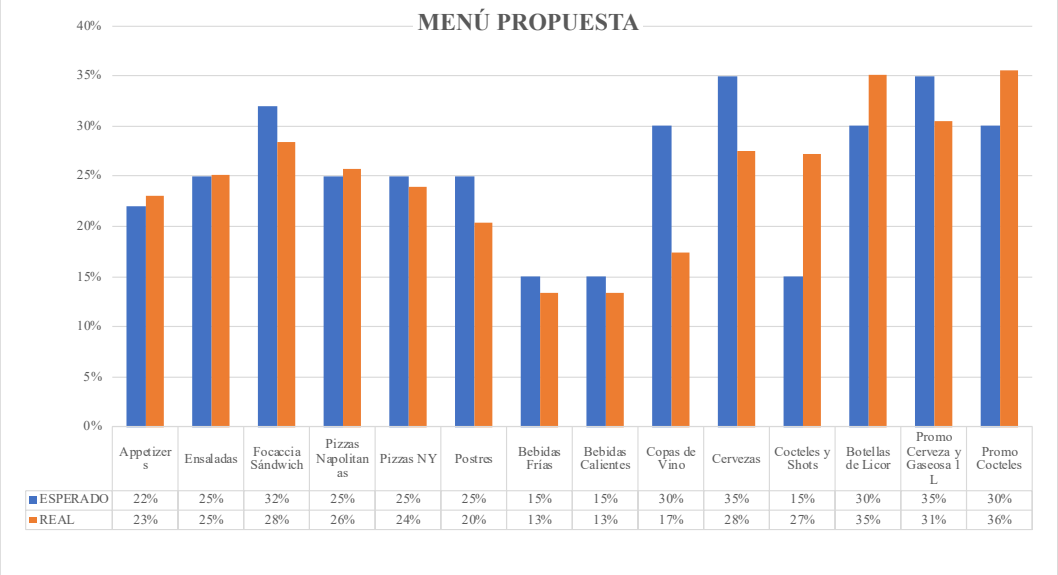
De este modo, la evaluación de precios frente a costos objetivo se apoya en un modelo coherente, técnicamente sustentado y alineado con la realidad operativa de Komodo Pizza, lo que constituye la base para los análisis financieros posteriores.

La Figura *18* presenta, de manera comparativa, la relación entre el costo esperado y el costo real promedio por categoría para el menú anterior y el menú propuesto, lo que permite visualizar las brechas estructurales entre ambos escenarios.

Figura 18
Comparación entre costo esperado y costo real por categoría: menú actual y menú propuesto
(a)



(b)

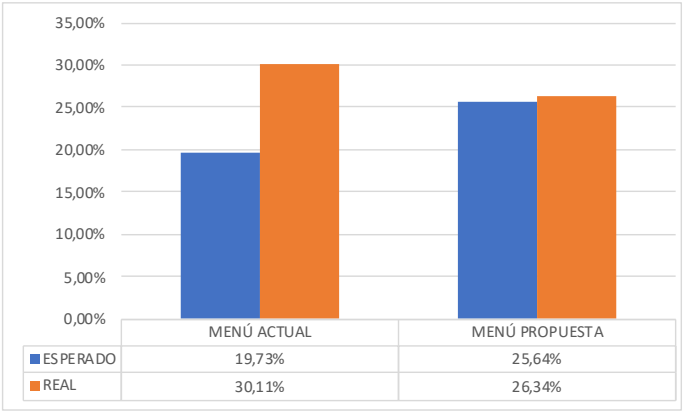


Nota. La figura presenta la comparación entre el porcentaje de costo esperado y el porcentaje de costo real promedio por categoría del menú. En el menú anterior se observan brechas amplias y sistemáticas entre ambos valores, mientras que en el menú propuesto dichas brechas se reducen de forma significativa, evidenciando una mayor coherencia entre los objetivos de costo y el desempeño real por segmento. Elaboración propia con base en Anexo J.

La comparación entre el menú anterior y el menú propuesto evidencia que una lectura basada únicamente en el promedio general del costo de A&B puede resultar metodológicamente engañosa.

Figura 19

Comparación entre costo esperado y costo real promedio general



Nota. La figura muestra la relación entre el porcentaje de costo esperado y el porcentaje de costo real promedio del menú. En el menú anterior, el costo real supera ampliamente el objetivo teórico, mientras que en el menú propuesto se observa una reducción significativa de la brecha entre ambos valores. Elaboración propia con base en Anexo J.

Como se observa en la Figura *19*, en el menú anterior, el porcentaje esperado promedio del menú se situaba en 19,7%, valor influenciado principalmente por la

aplicación homogénea de un 15% para bebidas, práctica habitual en análisis diagnósticos iniciales. No obstante, el costo real promedio observado alcanzó el 30,1%, lo que revela una desviación significativa entre los objetivos teóricos y el desempeño efectivo del menú.

Desde la literatura de gestión gastronómica, se reconoce que un *food cost* global cercano al 30% puede considerarse aceptable como referencia general en operaciones de restauración; sin embargo, este valor pierde capacidad explicativa cuando se utiliza de forma agregada, ya que oculta desequilibrios relevantes entre categorías con estructuras de costos y restricciones de precio distintas (Dopson & Hayes, 2020; Horngren et al., 2018).

Esta limitación se hace evidente en la Figura *18*, donde el menú anterior muestra amplias brechas entre costos esperados y reales a nivel de segmento, particularmente en bebidas, promociones y productos de alta rotación, lo que generaba una compensación interna poco visible entre categorías.

En contraste, el menú propuesto adopta un enfoque más realista y segmentado. Tal como se muestra en la Figura *19*, el porcentaje de costo esperado promedio se ajusta a 25,6%, reflejando metas menos exigentes y más alineadas con la heterogeneidad económica del menú.

El costo real promedio proyectado de 26,3% muestra una proximidad sustancialmente mayor frente al objetivo definido, lo que indica una mejora estructural en la coherencia entre precios, costos y comportamiento del consumo.

Más allá del promedio general (que no representa la realidad operativa de un menú segmentado) el análisis por categorías (Anexo J) evidencia que, en el menú propuesto, la mayoría de los grupos se sitúan más cerca de sus rangos objetivo, reduciendo de forma sistemática las desviaciones observadas en el menú anterior.

Este resultado no implica una optimización uniforme del margen, sino una distribución más equilibrada de los costos, consistente con los principios de ingeniería de menú y control de gestión, donde la sostenibilidad financiera depende de la alineación entre margen, rotación y función estratégica de cada producto (Kasavana & Smith, 2019; Noone & Cachia, 2020).

No obstante, el análisis por categorías también evidencia que ciertos grupos (particularmente Cócteles y Shots, botellas y promociones de cócteles) presentan una mayor distancia respecto a los rangos de costo objetivo definidos. Esta desviación responde a la función económica diferenciada que estos productos cumplen dentro de la oferta.

Las botellas y promociones se encuentran fuertemente condicionadas por anclas externas de precio y por la percepción de valor asociada a la noción de oferta, lo que limita la capacidad de ajustar precios para capturar márgenes teóricos (Davis et al., 2022; National Restaurant Association, 2023).

Asimismo, desde la ingeniería de menú, se reconoce que no todos los ítems deben maximizar margen unitario, sino que algunos operan como productos tácticos, orientados a incrementar volumen, ticket promedio o rotación, aceptando márgenes inferiores de manera controlada (Kasavana & Smith, 2019; Noone & Cachia, 2020).

Sobre esta base, la mayor distancia observada en estas categorías no invalida el análisis, sino que confirma la necesidad de evaluarlas con criterios diferenciados en la etapa posterior de ingeniería de menú.

En consecuencia, la comparación confirma que el rediseño del menú no persigue reducir artificialmente el *food cost* promedio, sino corregir la distancia entre lo esperado y lo real, lo que establece una base más sólida para la evaluación posterior de rentabilidad y popularidad mediante la ingeniería de menú.

Ingeniería de Menú del escenario propuesto

A partir del análisis del desempeño del menú actual y de la simulación del menú propuesto, se identifican tres mejoras estructurales relevantes que justifican la intervención realizada. Estas mejoras no buscan anticipar resultados comerciales inmediatos, sino evidenciar una mayor coherencia operativa, económica y conceptual del nuevo menú frente a la situación inicial.

En comparación con el menú actual (Anexo E), el rediseño evidencia tres mejoras de fondo:

1. *Simplificación del menú sin pérdida de atractivo comercial*: La propuesta reduce el número total de ítems en carta y prioriza productos que comparten insumos, procesos y lógica de preparación. Esta decisión responde a un criterio central de la intervención: mejorar el control y la consistencia de la ejecución antes que ampliar la oferta. Esto permite mantener el foco en el corazón del negocio (la pizza) y eliminar redundancias que no aportaban valor diferencial. Desde una perspectiva operativa, esta simplificación favorece la estandarización, reduce la presión sobre cocina y servicio, y permite concentrar los esfuerzos en una oferta más clara y manejable, sin afectar la capacidad del menú para generar ventas.
2. *Reestructuración de la oferta de pizzas para corregir percepción y potenciar valor*: La sustitución de la lógica de tamaños por estilos definidos (Napolitana y New York) corrige una incongruencia previamente identificada entre la denominación del producto y la expectativa del cliente. Este cambio permite que la sección de pizzas sea más fácil de entender, comunicar y posicionar, lo que además refuerza el relato del concepto gastronómico del negocio. Desde el punto de vista de la ingeniería de menú, esta reorganización responde a la evidencia de una mayor fortaleza del estilo New York dentro del mix histórico de ventas, así como a la necesidad de reorganizar la sección napolitana bajo un enfoque más comercial, sin perder identidad ni calidad del producto.

3. *Mayor coherencia entre costos objetivo y estructura de precios*: El análisis del menú actual evidenció una brecha recurrente entre los costos reales y los costos objetivo, especialmente en bebidas, promociones y botellas, donde una proporción significativa de los ítems superaba los rangos recomendados. En el menú propuesto, esta situación se aborda mediante la aplicación de costos objetivo diferenciados por subcategoría, en lugar de utilizar un porcentaje único para toda la carta o grandes clasificaciones de producto. Este enfoque reconoce las limitaciones reales de *pricing* en productos envasados y botellas, así como una mayor flexibilidad en bebidas preparadas, lo que permite una estructura de precios más realista y alineada con la operación. Este ajuste no elimina completamente los ítems tensionados en costo (lo cual sería poco realista), pero sí reduce de forma significativa la dispersión general y mejora la coherencia económica del menú dentro del marco definido en este capítulo.

Como resultado, el impacto del menú propuesto no se interpreta como una mejora automática del desempeño comercial (porque dependerá del comportamiento real del mercado), sino como una mejora verificable en el diseño económico del menú: menor dispersión, menor proporción de ítems fuera de objetivo, y mayor contribución esperada por ítem en un portafolio más controlable.

En conjunto, estas mejoras reflejan un menú que no solo ha sido replanteado desde una lógica conceptual y operativa, sino también desde una perspectiva económica más coherente con la realidad del negocio. Para evaluar el impacto de estas decisiones de forma objetiva, a continuación, se presenta en la Tabla *13* un análisis comparativo entre el menú actual (Anexo E) y el menú propuesto (Anexo K). Se utilizan indicadores agregados de ventas, costos y contribución. Este ejercicio permite dimensionar el efecto estructural del rediseño, sin perder de vista que se trata de una simulación orientada a la toma de decisiones y no de un resultado comercial definitivo.

Tabla 13
Comparación de indicadores globales del menú actual y del menú propuesto

Indicador	Menú actual (Anexo E)	Menú propuesto (Anexo K)	Diferencia entre propuesta vs. actual	
Ítems en carta	137	103	-34	-24,8%
Ventas totales (USD)	42.323,70	47.582,42	+5.258,72	+12,4%
Costo total A&B (USD)	12.742,43	12.531,17	-211,26	-1,7%
Contribución total (USD)	29.581,27	35.051,25	+5.469,98	+18,5%
% costo A&B ponderado	30,1%	26,3%		-3,8%

Nota. Los valores del menú actual corresponden a datos históricos consolidados (sep24–ago25). Los valores del menú propuesto derivan de una simulación basada en el mismo mix histórico, ajustada según los criterios de diseño y costos objetivo definidos en este capítulo. Las variaciones se presentan con fines comparativos y no constituyen resultados comerciales reales.

La comparación de indicadores agregados muestra que el impacto más relevante del menú propuesto no se concentra en el incremento proyectado de ventas, sino en la mejora de la contribución total, la cual aumenta en mayor proporción que los

ingresos, aun cuando el costo total de A&B global se mantiene prácticamente constante. Este comportamiento evidencia una mejor estructuración del menú desde el punto de vista del margen, resultado de una combinación de simplificación de la oferta, ajuste de precios y mayor alineación con los costos objetivo definidos para cada subcategoría.

A partir de esto, los resultados deben interpretarse como una señal de mayor eficiencia económica del diseño del menú, más que como una proyección optimista de desempeño comercial. La simulación permite identificar una arquitectura de precios y costos más ordenada y consistente, que sienta las bases para una operación más controlada y sostenible, la cual deberá validarse posteriormente con datos de ventas reales.

Dado que estos resultados derivan de una simulación construida sobre el comportamiento histórico del menú, su interpretación debe mantenerse en un plano analítico y comparativo. En consecuencia, la recomendación gerencial es implementar el menú y recalcular la ingeniería de menú con ventas reales en un horizonte corto (por ejemplo, 6–10 semanas), con el fin de confirmar cuáles ítems se consolidan, cuáles requieren ajustes de precio o receta y cuáles deben salir en función del desempeño observado.

Bajo este marco, resulta pertinente profundizar el análisis a nivel de categorías, con el fin de identificar en qué segmentos del menú se concentra la mejora observada y cómo se redistribuye la contribución entre las principales líneas de producto. La Tabla *14* presenta esta lectura desagregada por macro-categoría:

Tabla 14
Comparación del desempeño económico por macro-categoría del menú actual y del menú propuesto

Indicador	Appetizers	Ensaladas	Focaccia sandwich	Pizzas	Postres	Bebidas y promos
Ítems (actual)	6	7	0	44	5	75
Ítems (propuesto)	6	4	3	32	3	55
Ventas actuales (USD)	1.317,39	533,04	—	16.626,09	324,78	23.522,39
Ventas propuestas (USD)	2.030,39	411,85	1.060,00	17.521,48	277,39	26.281,30
% costo actual	35,9%	33,7%	—	30,1%	23,6%	29,8%
% costo propuesto	22,5%	25,0%	28,6%	25,0%	19,9%	27,6%
Contribución actual (USD)	844,28	353,44	—	11.623,41	248,11	16.512,03
Contribución propuesta (USD)	1.574,16	308,71	756,80	13.149,73	222,28	19.039,56

Nota. Los valores del menú actual corresponden a datos históricos consolidados (sep24–ago25). Los valores del menú propuesto derivan de una simulación basada en el mismo mix histórico, ajustada según los criterios de diseño del menú y los costos objetivo definidos en este capítulo. Las cifras se presentan con fines comparativos y analíticos, y no representan resultados comerciales observados.

El análisis por macro-categoría evidencia que la mejora observada en el menú propuesto se concentra principalmente en las líneas que estructuran el negocio: pizzas y bebidas/promociones. En ambos casos, el rediseño combina una reducción del número de ítems con una mejora en la contribución total, resultado de una oferta más focalizada y mejor alineada con los costos objetivo.

De igual forma, la incorporación de categorías específicas como focaccia sándwich y la depuración de líneas complementarias (entradas, ensaladas y postres) reflejan una decisión consciente de priorizar coherencia operativa y claridad de oferta, más que amplitud de carta. En conjunto, la propuesta no busca maximizar cada categoría de forma aislada, sino ordenar el portafolio para que las líneas de mayor peso económico sostengan el desempeño global del menú.

Complementariamente, y con el fin de evaluar el grado de coherencia interna del menú propuesto desde una perspectiva de control de costos, resulta pertinente analizar la proporción de ítems que se sitúan por encima de los costos objetivo definidos para cada subcategoría. Este análisis permite identificar no solo el avance estructural logrado frente al menú actual, sino también aquellas líneas donde persisten tensiones reales de *pricing* que requieren seguimiento gerencial.

Tabla 15
Ítems del menú propuesto con costo superior al objetivo por subcategoría

Categoría	Ítems sobre costo objetivo	Total de ítems por categoría	% ítems por encima del costo objetivo
Appetizers	4	6	66,7%
Ensaladas	2	4	50,0%
Focaccia sandwich	0	3	0,0%
Pizza napolitana	7	16	43,8%
Pizza New York	2	16	12,5%
Postres	0	3	0,0%
Bebidas frías	5	14	35,7%
Bebidas calientes	1	6	16,7%
Vinos	0	2	0,0%
Cervezas	1	5	20,0%
Cócteles y Shots	15	15	100,0%
Botellas	4	7	57,1%
Promos cerveza y colas 1L	1	3	33,3%
Promociones cócteles	2	3	66,7%
TOTAL	**44**	**103**	**42,7%**

Nota. Los valores corresponden al menú propuesto (Anexo K) y se derivan de una simulación basada en el mix histórico de ventas, ajustada según los criterios de diseño del menú y los costos objetivo definidos por subcategoría en este capítulo. Las cifras se presentan con fines analíticos y de control, y no representan resultados comerciales observados.

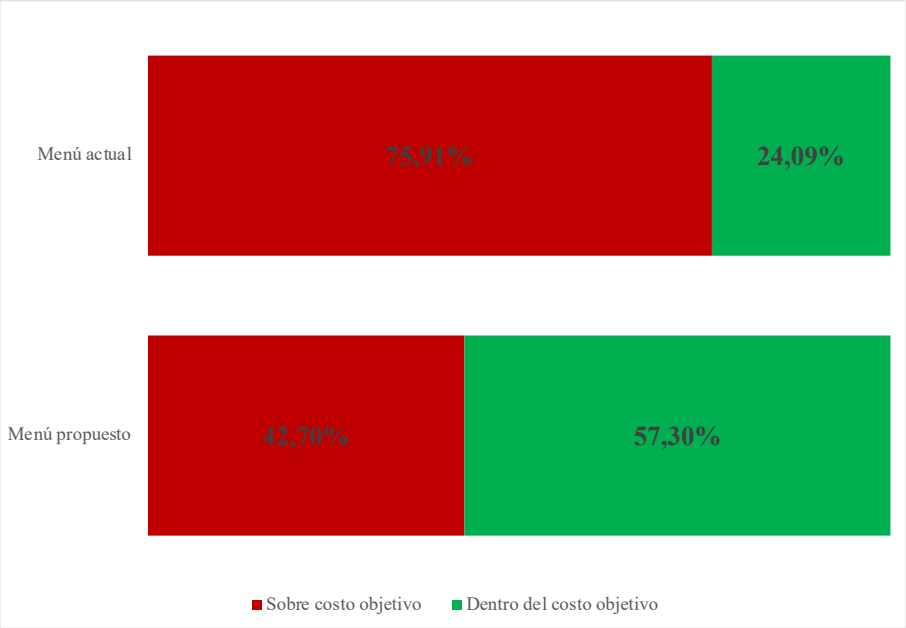
El análisis evidencia que el menú propuesto reduce de manera significativa la proporción de ítems con costos superiores al objetivo, pasando de un 75,91% (Tabla *5*) en el menú actual a un 42,7% en el escenario propuesto. Esta variación no responde a una eliminación indiscriminada de productos, sino a una mejor

estructuración del portafolio, con ajustes de precios, depuración de la oferta y aplicación de costos objetivo diferenciados por subcategoría.

De forma paralela, la tabla permite identificar con claridad aquellas líneas donde persiste una tensión real de *pricing*, particularmente en Cócteles y Shots, así como en determinados productos de botellas y promociones. Esta situación resulta coherente con la naturaleza de estos ítems, los cuales cumplen en muchos casos un rol táctico o estratégico dentro de la experiencia del cliente y se encuentran condicionados por referencias externas de precio, expectativas del mercado o funciones de anclaje comercial. En este sentido, la presencia de estos ítems no se interpreta como una falla del diseño del menú, sino como una decisión consciente que deberá ser gestionada y monitoreada.

Con el fin de sintetizar de manera visual el efecto del rediseño sobre la alineación del menú a los costos objetivo, la *Figura 20* presenta una comparación agregada entre el menú actual y el menú propuesto. Dado que la intervención implicó reorganización de categorías, ajustes de precios y depuración del portafolio, la comparación no se realiza a nivel de producto individual, sino por proporción de ítems que se sitúan por encima del costo objetivo en cada escenario.

Figura 20
Comparación de la proporción de ítems sobre el costo objetivo entre el menú actual y el menú propuesto



Nota. Elaboración propia. La figura presenta la proporción de ítems que se sitúan por encima del costo objetivo en el menú actual y en el menú propuesto. Los valores del menú actual corresponden a datos históricos consolidados (sep24–ago25), mientras que los del menú propuesto derivan de una simulación basada en el mismo mix histórico ajustado según los criterios de diseño del menú y costos objetivo definidos en este capítulo.

En una sola lectura, la figura evidencia que el principal logro del menú propuesto no radica únicamente en la reducción del costo agregado, sino en una mejora estructural en la alineación del portafolio respecto a los costos objetivo definidos.

En términos agregados, la proporción de ítems por encima del costo objetivo se reduce de 75,91% en el menú actual a 42,7% en el escenario propuesto.

Con el fin de profundizar esta lectura desde una perspectiva de control por subcategoría, la Figura *21* presenta un mapa de calor comparativo entre el menú actual y el menú propuesto. Esta visualización permite identificar de forma inmediata en qué categorías se concentra la mayor proporción de ítems por encima del costo objetivo y cómo se redistribuye esta situación tras el rediseño del menú.

Figura 21

Alineación de ítems respecto al costo objetivo por subcategoría: comparación entre el menú actual y el menú propuesto

Categoría	Menú actual	Menú propuesto
Entrada / Appetizers	100%	66,7%
Ensaladas	71,4%	50%
Pizza pequeña / Pizza napolitana	86,4%	43,8%
Pizza mediana / Pizza New York	45,5%	12,5%
Postres	60%	0%
Bebidas frías	57,1%	35,7%
Bebidas calientes	50%	16,7%
Vinos	100%	0%
Cervezas	100%	20%
Cócteles y shots	81,8%	100%
Botellas	100%	57,1%
Promos cerveza y colas 1 LT	100%	33%
Promociones cócteles	100%	75%
TOTAL	**75,9%**	**42,7%**

Nota. Los colores representan el grado de desalineación respecto al costo objetivo por subcategoría: ≤35% = alineado al costo objetivo; 35–45% = tensión moderada; >45% = desalineación significativa (Dopson & Hayes, 2020; Walker, 2021). Elaboración propia a partir del análisis de ingeniería de menú del menú actual (Anexo E) y de la simulación del menú propuesto (Anexo K), basada en el mix histórico de ventas del establecimiento (septiembre 2024–agosto 2025) y en los costos objetivo definidos para cada subcategoría.

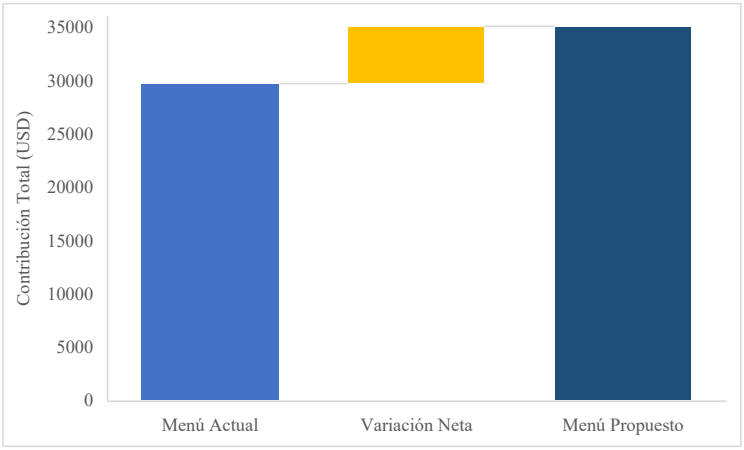
Para la interpretación del mapa de calor se adoptaron rangos de referencia basados en la literatura de gestión de alimentos y bebidas, donde el costo de alimentos objetivo suele situarse entre 28 % y 35 % del precio de venta, mientras que valores superiores a 40–45 % se consideran indicativos de desalineación entre precio, porción o estructura de costos (Dopson & Hayes, 2020; Walker, 2021).

La figura muestra que, aunque persisten líneas con desalineación significativa, la distribución general del menú propuesto se desplaza hacia rangos de costo más controlables, especialmente en categorías clave como pizzas, postres, bebidas calientes, vinos y cervezas.

Con el fin de sintetizar de manera visual el efecto agregado del rediseño del menú, se presenta a continuación una representación gráfica tipo *waterfall* (Figura

22) que ilustra la variación en la contribución total entre el menú actual y el menú propuesto. Esta figura permite integrar en una sola lectura los efectos combinados de la simplificación de la oferta, la reorganización de categorías y la alineación de precios y costos desarrollados en los análisis previos.

Figura 22
Variación de la contribución total entre el menú actual y el menú propuesto



Nota. La contribución total corresponde a la diferencia entre ventas y costo total de A&B. Los valores del menú actual se basan en datos históricos consolidados (sep24–ago25), mientras que los valores del menú propuesto derivan de una simulación construida sobre el mismo mix histórico, ajustada según los criterios de diseño del menú definidos en este capítulo. La figura se presenta con fines comparativos y analíticos, y no representa resultados comerciales observados.

Esta figura evidencia que la mejora proyectada en la contribución total del menú propuesto no responde a un único ajuste aislado, sino a la suma de múltiples decisiones de diseño de menor escala que, en conjunto, fortalecen la estructura económica del menú. En consecuencia, el valor del rediseño no radica en supuestos de crecimiento agresivo ni en la expansión de la carta, sino en una mejor arquitectura del portafolio, coherente con la capacidad operativa del negocio y con los criterios de control de costos establecidos. Esta lectura visual refuerza los resultados obtenidos en las tablas anteriores, confirmando que el rediseño del menú prioriza coherencia, foco y control económico, y establece una base más ordenada para la toma de decisiones posteriores, tanto a nivel operativo como financiero.

Dado que el Anexo K constituye una simulación construida a partir del comportamiento histórico del menú con un ajuste conservador, cualquier clasificación o lectura derivada de este análisis debe interpretarse como indicativa y no como evidencia concluyente de aceptación futura. Por ello, el énfasis del análisis del menú propuesto se sitúa en variables estructurales verificables (alineación a costos objetivo por subcategoría, contribución esperada y simplificación operativa) más que en la predicción del desempeño individual de cada ítem.

Bajo esta lógica, una vez implementado el menú, la ingeniería deberá recalcularse con datos reales de ventas en un horizonte de corto plazo, de manera

que las decisiones posteriores se fundamenten en evidencia empírica y no únicamente en escenarios proyectados.

Los resultados obtenidos permiten afirmar que el rediseño del menú no solo reduce la dispersión de costos y mejora la contribución esperada, sino que también establece una arquitectura de portafolio más coherente con los costos objetivo definidos y con la capacidad operativa del negocio.

Sobre la base del diseño del menú propuesto y de los resultados obtenidos en la simulación presentada, la sección siguiente aborda la proyección financiera del escenario planteado, con el objetivo de evaluar su impacto esperado en los resultados económicos del negocio bajo un marco de supuestos controlados y coherentes con las decisiones desarrolladas en este capítulo.

Proyección financiera del menú sugerido

Análisis del flujo de efectivo del escenario propuesto

La proyección financiera del menú sugerido se construye a partir de un escenario controlado basado en el comportamiento histórico del establecimiento y en los supuestos operativos definidos para el rediseño del menú. La simulación mantiene el mix de ventas observado en el período analizado y aplica los precios y costos del menú propuesto, incorporando el crecimiento base considerado para el escenario post-intervención. A partir de esta base, el análisis del flujo de efectivo se desarrolla mediante la reconstrucción del desempeño económico del negocio, incorporando los ajustes derivados del rediseño del menú y de las decisiones operativas planteadas. Bajo este enfoque, las principales variables de comportamiento del negocio se mantienen constantes, lo que permite evaluar el efecto financiero de la intervención bajo supuestos conservadores y basados en información observable, priorizando variables de gestión controlables en línea con las buenas prácticas de evaluación financiera en negocios de A&B (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020).

Para la simulación del escenario post-intervención (Anexo L), se utilizó como base el flujo histórico consolidado del negocio, sobre el cual se aplicó un incremento uniforme del 5% en los ingresos. Este porcentaje se encuentra dentro del rango de crecimiento previamente definido para el establecimiento y responde a una decisión metodológica orientada a evitar la atribución de mejoras a incrementos de demanda no respaldados por información real.

Este criterio es consistente con la literatura sobre proyección financiera en restauración, que recomienda evitar la sobreestimación de ingresos cuando no existen series históricas suficientemente robustas o evidencia de cambios estructurales en la demanda (Noone & Mattila, 2019; Hayes & Miller, 2011).

Estructuración del flujo por nuevas categorías de menú

Uno de los elementos centrales del análisis consistió en reorganizar el flujo de efectivo por categorías, alineándolo con la estructura del menú propuesto. Para ello, el flujo histórico del negocio fue analizado de forma desagregada, lo que permitió asignar a cada categoría un porcentaje de costo específico en lugar de utilizar promedios generales, los cuales suelen distorsionar el análisis financiero en restaurantes multiproducto (Kasavana & Brooks, 2017).

Tal como se estableció previamente en la Tabla *12*, el menú propuesto define porcentajes de costo esperados por categoría con base en rangos técnicamente aceptables para cada tipo de producto. No obstante, al simular el desempeño financiero del nuevo menú, se observan ligeras variaciones respecto a dichos valores, derivadas del comportamiento real de costos incorporado en la simulación. Estas diferencias se sintetizan en la Tabla *16*, donde se comparan los porcentajes de costo esperados con los promedios efectivos obtenidos para cada línea del menú.

Tabla 16
Tabla comparativa de costos por categoría en menú propuesto

Categorías	% Costo A&B Esperado	Promedio por categoría de % de costo Real
Appetizers	22	23,05
Ensaladas	25	25,20
Focaccia Sándwich	32	28,37
Pizzas Napolitanas	25	25,67
Pizzas NY	25	23,99
Postres	25	20,42
Bebidas Frías	15	13,37
Bebidas Calientes	15	13,34
Copas de Vino	30	17,35
Cervezas	35	27,55
Cócteles y Shots	15	27,18
Botellas de Licor	30	35,19
Promo Cerveza y Gaseosa 1 L	35	30,51
Promo Cócteles	30	35,54
PROMEDIO % Costo	***25,6***	***26,3***

La información presentada evidencia que, si bien existen desviaciones puntuales entre los valores esperados y los observados en la simulación, el comportamiento global del menú se mantiene dentro de rangos técnicamente controlables. En conjunto, el menú propuesto consolida un costo ponderado del 26,3%, ligeramente superior al valor objetivo de 25,6%, pero aún consistente con los parámetros operativos definidos para el rediseño.

Los porcentajes de costo usados se sustentan en el análisis desarrollado en los Anexos J y K, donde se evaluaron los costos objetivo, el rendimiento real de los insumos y la contribución económica de cada categoría, siguiendo criterios de ingeniería de menú ampliamente utilizados en la gestión gastronómica (Miller, 2014; Kasavana & Brooks, 2017).

Tratamiento del consumo interno de gerencia

El flujo de efectivo incorpora explícitamente el consumo interno de gerencia con el fin de reflejar su impacto económico sin integrarlo a la lógica de ventas del menú. Dado que este consumo no responde a un patrón estructural ni cuenta con registros de venta asociados, no se asigna a categorías específicas. En su lugar, se estima de forma conservadora a partir del costo de insumos, aplicando un porcentaje global del 30% sobre el valor de referencia observado. Este tratamiento permite identificar su incidencia real en el flujo de caja y, al mismo tiempo, evidencia la necesidad de fortalecer los mecanismos de control y registro de estos consumos, en línea con las recomendaciones de control interno en operaciones de A&B (Dopson & Hayes, 2020).

Impacto de marketing y activación de la demanda

El escenario financiero post-intervención incorpora un componente de activación de la demanda mediante acciones de marketing concebidas como una palanca complementaria de gestión, y no como el eje central de la propuesta. En negocios de A&B, el marketing cumple principalmente una función táctica orientada a estimular el consumo en momentos estratégicos y a reforzar la visibilidad del establecimiento, especialmente cuando el producto y la ubicación presentan condiciones favorables (Kotler & Keller, 2016; Dopson & Hayes, 2020). En este sentido, la propuesta no plantea una estrategia intensiva, sino la implementación de acciones focalizadas y calendarizadas coherentes con el contexto actual de Komodo Pizza, caracterizado por una presencia digital limitada, donde intervenciones moderadas pueden generar impactos relevantes en mercados urbanos de escala media como Cuenca (Tuten & Solomon, 2020).

Desde el punto de vista del modelado financiero, el impacto del marketing se incorpora en el flujo de efectivo mediante un *uplift* aplicado exclusivamente sobre el consumo normal (ventas en local y delivery), excluyendo los ingresos provenientes de eventos y el consumo interno de personal. Este incremento se modela como efectos puntuales y temporales —y no como crecimiento acumulativo— con el fin de capturar el impacto marginal de las acciones promocionales sin distorsionar la proyección de ingresos. Asimismo, el *uplift* se calcula sobre una base de ingresos que ya incorpora el crecimiento conservador del 5% definido para el escenario post-intervención, evitando así la doble contabilización de efectos.

Los efectos de las campañas promocionales en restauración suelen ser inmediatos y de corta duración, por lo que resulta metodológicamente incorrecto modelarlos como crecimiento estructural permanente (Noone & Mattila, 2019). En coherencia con este enfoque, el modelo distingue entre picos de impacto, efectos de arrastre de corto plazo y efectos residuales, sin asumir incrementos sostenidos de la demanda.

Las acciones consideradas corresponden a una estrategia táctica de bajo presupuesto acorde con la escala del negocio. Entre ellas se incluyen:

- *Presencia digital constante*, mediante la generación regular de contenido en redes sociales (principalmente Instagram y TikTok), enfocado en el producto, la experiencia de consumo y el ambiente del local.
- *Pauta digital hiper-local*, con campañas de corta duración (7–10 días), segmentadas geográficamente en la ciudad de Cuenca y orientadas a intereses vinculados al consumo gastronómico y nocturno.
- *Colaboraciones puntuales con micro-influencers locales*, priorizando perfiles con alto nivel de interacción y credibilidad en el ámbito gastronómico, más que alcance masivo.

Este tipo de estrategias ha demostrado ser particularmente efectivo en mercados locales, donde los micro-influencers y la pauta geolocalizada presentan mayores tasas de conversión que campañas generalistas (De Veirman et al., 2017; Tuten & Solomon, 2020).

En coherencia con lo anterior, el modelo considera una inversión base mensual moderada en marketing de 300 USD, complementada con pulsos específicos asociados al lanzamiento del nuevo menú, a eventos puntuales y a períodos de mayor afluencia. Este nivel de inversión se justifica tanto por la ubicación estratégica del local como por la calidad del producto, factores que incrementan la probabilidad de retorno de campañas focalizadas sin requerir incrementos indiscriminados del gasto publicitario (Kotler & Keller, 2016).

Los porcentajes de impacto utilizados en el Anexo L se definieron a partir de criterios conservadores y defendibles desde la literatura y la práctica gerencial en negocios de A&B. En particular, se establecieron los siguientes rangos de impacto para las acciones de marketing sobre el consumo normal:

- Picos de impacto: entre 10% y 12%, asociados a campañas intensivas y de corta duración.
- Efecto de arrastre: entre 5% y 7%, observado en los meses inmediatamente posteriores a la activación.
- Efecto residual: entre 3% y 5%, correspondiente a incrementos marginales de visibilidad y recordación.

Estos valores se sitúan dentro de rangos considerados moderados y plausibles para restaurantes que parten de una baja actividad promocional previa, sin asumir cambios estructurales en la demanda ni en los precios (Dopson & Hayes, 2020; Noone & Mattila, 2019).

De manera complementaria, el modelo incorpora eventos puntuales no recurrentes como una línea independiente de ingresos, diferenciada explícitamente del consumo normal. Se consideran activaciones en fechas con alto potencial de afluencia y gasto (Carnaval, Semana Santa, Fiestas de Cuenca y Navidad/fin de año) coherentes con el calendario cultural y turístico de la ciudad.

Para estos eventos se estiman ingresos adicionales en un rango de 2.000 USD para eventos de impacto medio y hasta 2.500 USD en períodos de mayor demanda (noviembre y diciembre). El mix de consumo asociado se establece en 45% alimentos y 55% bebidas alcohólicas, patrón consistente con el comportamiento de gasto en contextos festivos, donde las bebidas suelen presentar mayor elasticidad y contribución al margen (Noone & Mattila, 2019).

Es importante señalar que los ingresos por eventos no reciben *uplift* de marketing, ya que se modelan como activaciones independientes. Este criterio refuerza el carácter conservador del escenario financiero y evita la sobreestimación de los resultados proyectados.

Ajustes estructurales de costos fijos

El escenario post-intervención incorpora ajustes estructurales que impactan directamente en el flujo de efectivo:

- Eliminación del cargo de Gerente de A&B, reduciendo significativamente el rubro de sueldos
- Eliminación del pago de un préstamo previamente registrado, correspondiente a una cuota mensual de 500 USD
- Revisión del canon de arriendo, ajustándolo a 600 USD mensuales tras evaluar la asignación real del espacio compartido con el hotel
- Ajustes menores en insumos generales de gerencia, orientados a un mayor control del gasto

Estos cambios responden a una revisión crítica de la estructura de costos fijos y se alinean con principios de eficiencia operativa en restaurantes independientes (Dopson & Hayes, 2020).

El análisis del flujo de efectivo del escenario post-intervención evidencia que las mejoras implementadas fortalecen la estructura operativa y económica del negocio, aunque los flujos generados continúan condicionados por decisiones estructurales previas. Este análisis se plantea como un contrapunto directo al diagnóstico financiero desarrollado en el Capítulo 1. Mientras que el escenario inicial evidenciaba una operación con flujos negativos recurrentes y una estructura de costos desalineada respecto a la capacidad real de generación de ingresos, el escenario post-intervención permite identificar el impacto cuantificable del rediseño del menú y de los ajustes operativos implementados.

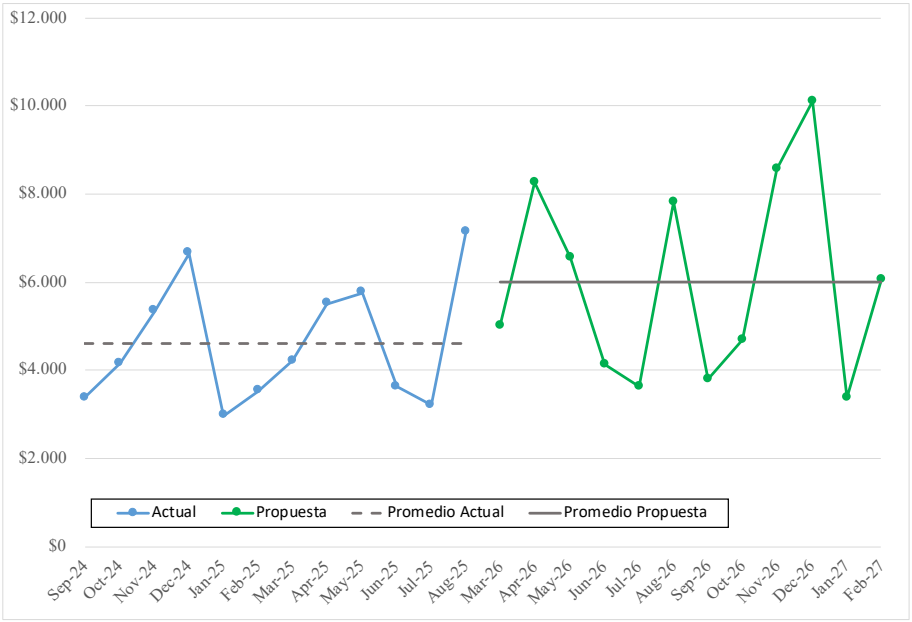
Las gráficas y tablas que se presentan a continuación no cumplen una función meramente descriptiva, sino que buscan evidenciar de forma explícita el cambio en la dinámica entre ingresos, egresos y generación de flujo de caja, aplicando la misma lógica de lectura financiera utilizada en el diagnóstico inicial, lo que garantiza la comparabilidad entre escenarios.

Comparación de la estructura de ingresos

Con el objetivo de contextualizar el impacto del escenario post-intervención, resulta necesario contrastar el comportamiento del flujo de efectivo proyectado con el desempeño financiero observado en el escenario actual, previamente analizado en el Capítulo 1. Esta comparación permite evaluar de manera directa el efecto del rediseño del menú y de los ajustes operativos propuestos, aislando su impacto frente a la situación diagnosticada inicialmente.

La Figura *23* presenta la comparación de los ingresos totales mensuales entre el escenario actual y el escenario post-intervención. En el escenario inicial, los ingresos muestran un comportamiento irregular, con picos puntuales que no logran sostener la operación en el tiempo ni compensar la estructura de egresos existente. En contraste, el escenario post-intervención evidencia un incremento en el nivel promedio de ingresos mensuales, así como una mayor concentración de meses con ingresos superiores, particularmente en aquellos períodos asociados a la activación del nuevo menú y a la incorporación de eventos como línea independiente.

Figura 23
Comparación de ingresos totales mensuales – actual vs. post-intervención (USD)



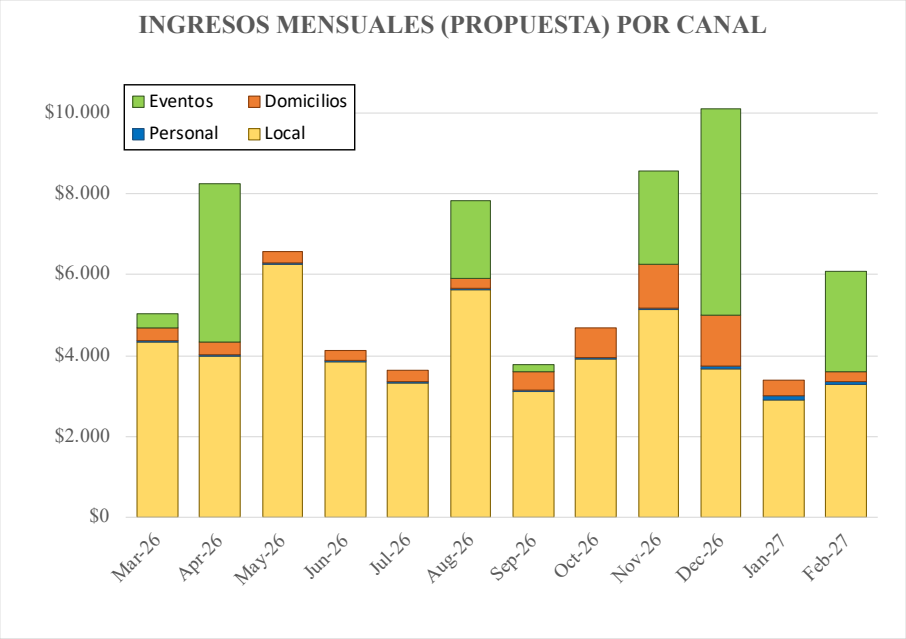
Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L y del flujo histórico consolidado.

Este incremento no responde a una expansión del volumen de oferta ni a supuestos de crecimiento agresivo de la demanda, sino a una mejor arquitectura del menú, a la priorización de categorías con mayor contribución económica y a una activación comercial controlada, coherente con la capacidad operativa real del negocio.

La Figura *24* presenta la distribución mensual de los ingresos por canal de venta en el escenario post-intervención, esto permite analizar no solo el volumen total generado, sino también la composición relativa de cada fuente de ingreso dentro del modelo operativo propuesto. Desde una perspectiva comparativa con el período

histórico evaluado, esta estructura evidencia una transición desde un esquema de generación de ingresos predominantemente reactivo hacia un modelo con mayor planificación comercial y diversificación estratégica de fuentes.

Figura 24
Ingresos mensuales por canal de venta post-intervención



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L y del flujo histórico consolidado.

A nivel general, se observa que el canal de consumo en local mantiene la mayor participación dentro de la estructura total de ingresos, y se consolida como el principal generador de flujo para el negocio tanto en el escenario histórico como en el proyectado. No obstante, en el escenario post-intervención su participación se vuelve más consistente y estable, lo cual es coherente con la naturaleza del concepto gastronómico, la experiencia de consumo diseñada en el rediseño del menú y la optimización del mix de productos.

Por su parte, el canal de domicilios mantiene una participación complementaria, con una contribución relativamente estable entre períodos. Sin embargo, en el escenario proyectado este canal se integra de manera más estratégica dentro del modelo operativo, funcionando como un mecanismo de absorción de demanda en horarios de menor tráfico en sala y contribuyendo a mejorar la eficiencia en la utilización de la capacidad productiva instalada.

En relación con el canal de eventos, se identifica el cambio estructural más relevante entre ambos escenarios. Durante el período histórico, los ingresos asociados a eventos respondían principalmente a oportunidades puntuales del mercado, sin una planificación comercial orientada a la ocupación anticipada del calendario anual. En contraste, en el escenario post-intervención se incorpora una lógica de gestión activa del canal, mediante la construcción de una agenda estratégica de eventos, lo que permite transformar este ingreso desde un componente ocasional hacia un instrumento táctico de estabilización del flujo

mensual. Este cambio no solo incrementa la previsibilidad financiera, sino que también optimiza la rentabilidad por evento, lo que va repercutir en mayor ticket promedio asociado a este tipo de consumo.

Finalmente, el consumo interno o de personal mantiene una participación controlada dentro de la estructura total en ambos escenarios, coherente con la política de costos, control de merma y disciplina financiera definida dentro del modelo operativo propuesto.

En conjunto, la estructura proyectada evidencia una mejora en la diversificación de fuentes de ingreso en comparación con el período histórico, reduciendo la dependencia de la demanda espontánea de consumo en sala y fortaleciendo la estabilidad del flujo operativo mensual. Este comportamiento se alinea directamente con los objetivos del rediseño estratégico, orientados a mejorar la previsibilidad financiera, reducir la volatilidad del ingreso y fortalecer la resiliencia operativa del negocio en el mediano plazo.

Comparación de la estructura de egresos

En el escenario actual, los egresos se mantienen sistemáticamente por encima de los ingresos (lo analizado en la Figura *10*), lo que refleja una estructura de costos desalineada, con presión elevada en insumos, consumo interno no controlado y costos fijos que no guardan relación con el nivel real de ventas. En el escenario post-intervención los egresos promedio mensuales se reducen y presentan una relación más proporcional respecto a los ingresos generados. Esto se resume en la siguiente tabla:

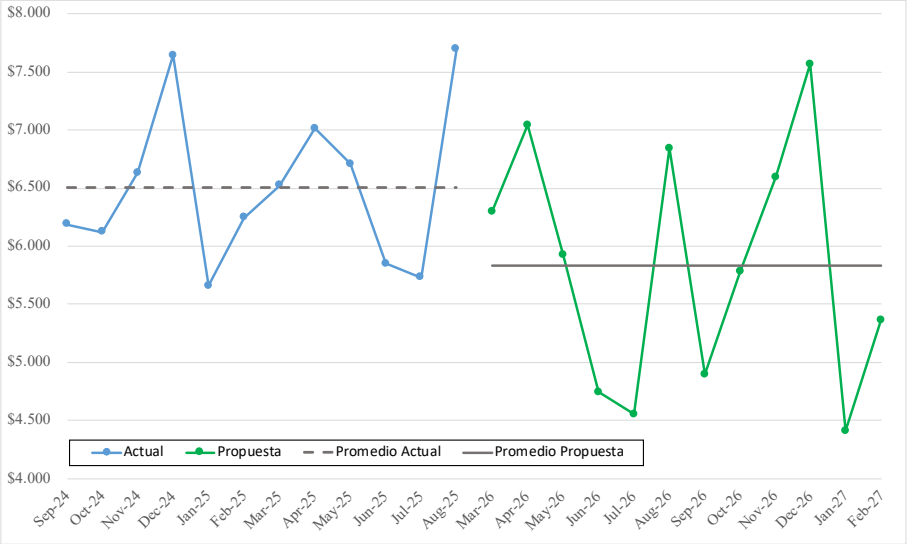
Tabla 17
Resumen comparativo de egresos promedio mensuales y acumulados anuales

	Promedio mensual (USD)	Total 12 meses (USD)
Actual	6.501,05	78.012,62
Propuesto	5.836,55	70.038,62

Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L y del flujo histórico consolidado.

La Figura 25 muestra la comparación de los egresos totales mensuales entre ambos escenarios mes a mes. En el escenario post-intervención, los egresos promedio mensuales se reducen. Esta mejora se explica por la optimización de recetas y porciones, la simplificación de la carta, el tratamiento explícito del consumo interno de gerencia y los ajustes estructurales de costos fijos descritos previamente. La gráfica permite visualizar que la mejora financiera no proviene únicamente del incremento de ingresos, sino de una reorganización integral del sistema de costos del negocio.

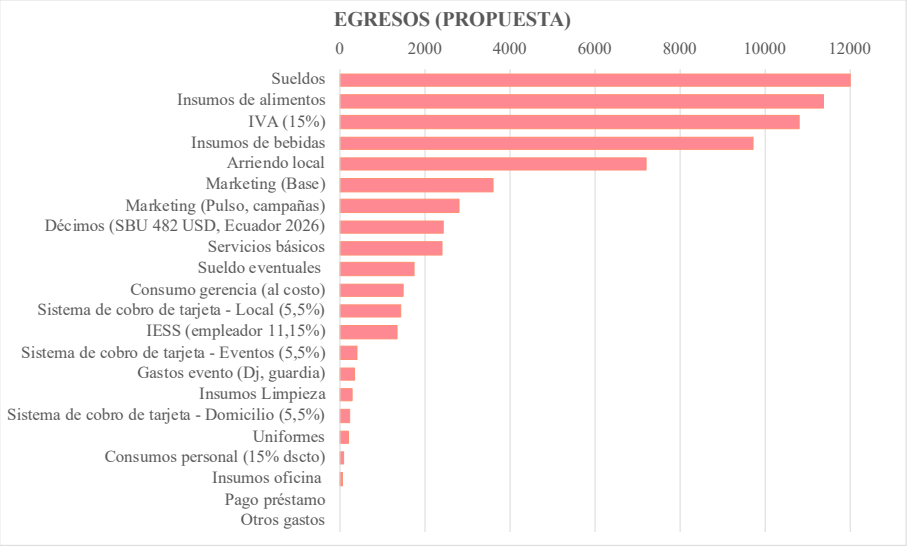
Figura 25
Comparación de egresos totales mensuales – escenario actual vs. escenario post-intervención (USD)



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L y del flujo histórico consolidado.

La comparación entre la estructura de egresos del escenario actual (Figura *9*, Capítulo 1) y la del escenario post-intervención (Figura *26*) permite identificar con claridad que la mejora en el desempeño financiero del negocio no responde únicamente a un aumento de ingresos, sino a una reconfiguración estructural de los costos fijos.

Figura 26
Nueva distribución de egresos por rubros (post-intervención)



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L y del flujo histórico consolidado.

El cambio más significativo se observa en el rubro de sueldos, asociado a la eliminación del cargo de Gerente de A&B. En el escenario inicial, este puesto representaba una carga fija relevante dentro de la estructura de egresos, desalineada con el nivel real de ventas del negocio. Su eliminación no constituye un recorte operativo indiscriminado, sino una decisión gerencial orientada a ajustar la estructura organizacional a la escala efectiva de la operación. Este ajuste reduce la

porción de egresos de baja flexibilidad que presionaba el flujo mensual, y esto permite mejorar la capacidad del negocio para sostener meses de menor venta sin caer automáticamente en déficit.

Este ajuste genera un efecto directo sobre el flujo de efectivo, al reducir costos de baja flexibilidad que debían ser cubiertos independientemente del volumen de ventas alcanzado. En conjunto con la optimización del menú y el control de otros rubros operativos, la nueva estructura de egresos permite una relación más proporcional entre ingresos y gastos, fortaleciendo la sostenibilidad económica del negocio en el corto y mediano plazo.

Desde una perspectiva de gestión, este resultado refuerza la idea de que los problemas financieros observados en el diagnóstico inicial no se originaban exclusivamente en una falta de ventas, sino en una estructura de costos sobredimensionada para la realidad operativa del negocio, coherente con lo señalado por Dopson y Hayes (2020) respecto a la importancia de alinear costos fijos, estructura organizacional y capacidad real de generación de ingresos en restaurantes independientes.

Relación entre ingresos y egresos en el escenario post-intervención

La Tabla *18* resume el comportamiento mensual de ingresos totales, egresos totales y flujo neto del escenario propuesto. La información evidencia que, si bien los egresos continúan representando una carga relevante para la operación, en varios meses los ingresos logran superar dicha estructura de costos, lo que genera flujos positivos que contribuyen a la recuperación del flujo acumulado.

Tabla 18
Ingresos, egresos y flujo de efectivo mensual – escenario propuesto (USD)

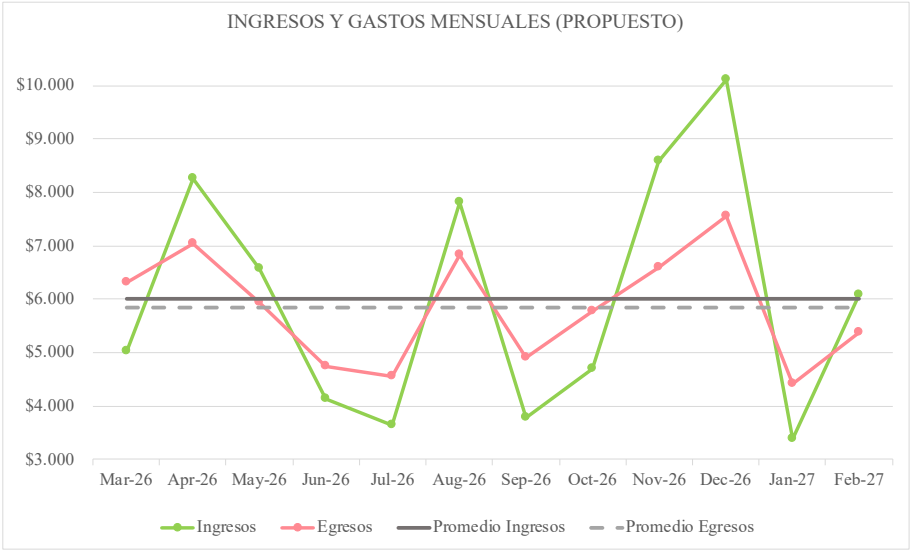
Mes	Ingresos Totales	Egresos Totales	Flujo Neto	Flujo Acumulado
Mar-26	$5.029,47	$6.303,03	-$1.273,56	-$1.273,56
Abr-26	$8.259,97	$7.048,75	$1.211,22	-$62,35
May-26	$6.578,24	$5.932,17	$646,07	$583,72
Jun-26	$4.143,16	$4.743,52	-$600,36	-$16,64
Jul-26	$3.634,10	$4.552,84	-$918,74	-$935,38
Ago-26	$7.815,61	$6.840,11	$975,50	$40,12
Sep-26	$3.788,11	$4.899,66	-$1.111,54	-$1.071,42
Oct-26	$4.692,78	$5.784,85	-$1.092,08	-$2.163,50
Nov-26	$8.577,16	$6.594,35	$1.982,81	-$180,69
Dic-26	$10.113,33	$7.565,78	$2.547,56	$2.366,87
Ene-27	$3.383,09	$4.408,17	-$1.025,07	$1.341,80
Feb-27	$6.075,33	$5.365,40	$709,93	$2.051,72

Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L – Flujo de efectivo del menú propuesto.

Con el fin de complementar la lectura numérica de la Tabla *18* y facilitar la comprensión del comportamiento financiero del negocio a lo largo del período

analizado, la Figura *27* presenta la evolución comparativa de ingresos y egresos mensuales del escenario post-intervención.

Figura 27
Ingresos y egresos mensuales post-intervención (USD)



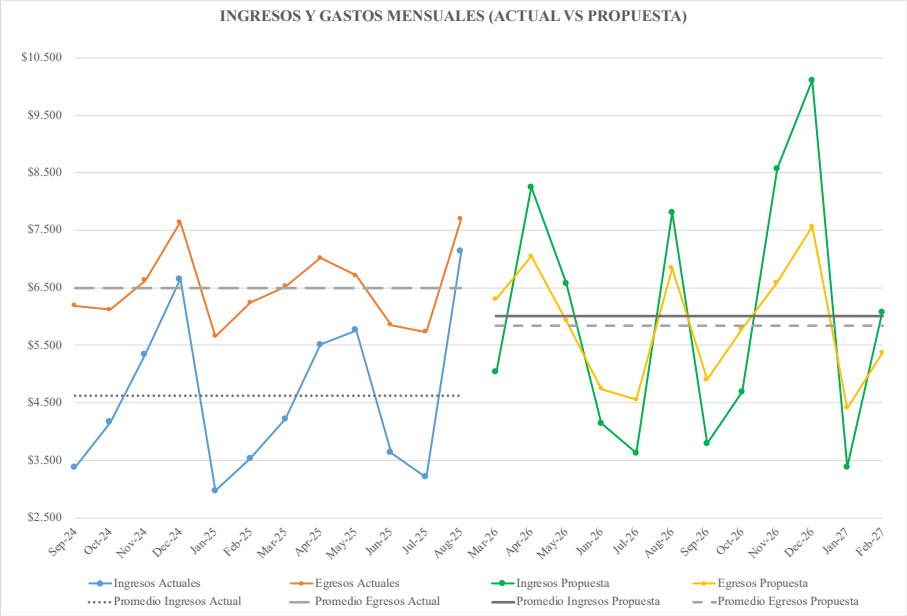
Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L – Flujo de efectivo del menú propuesto.

En la gráfica se observa que, aunque los ingresos presentan una variabilidad significativa asociada a la estacionalidad, a la activación del menú y a la incorporación de eventos puntuales, los egresos mantienen un comportamiento relativamente más estable. Esta diferencia explica la persistencia de déficits en algunos meses de menor nivel de ventas, incluso dentro de un escenario operativo mejorado.

Complementariamente, la Figura *28* contrasta ambos escenarios y permite dimensionar la reducción de la brecha ingresos–egresos lograda por la intervención. A diferencia del escenario inicial analizado en el Capítulo 1, la brecha entre ingresos y egresos se reduce de forma clara en el escenario post-intervención, posibilitando que en varios períodos los ingresos superen la estructura de costos y se generen flujos netos positivos. Esta relación confirma que la mejora financiera no se sustenta únicamente en el incremento de ventas, sino en una mayor alineación entre la escala de ingresos y la estructura de egresos del negocio.

Figura 28

Comparación mensual de ingresos y egresos: escenario actual vs escenario propuesto



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L – Flujo de efectivo del menú propuesto.

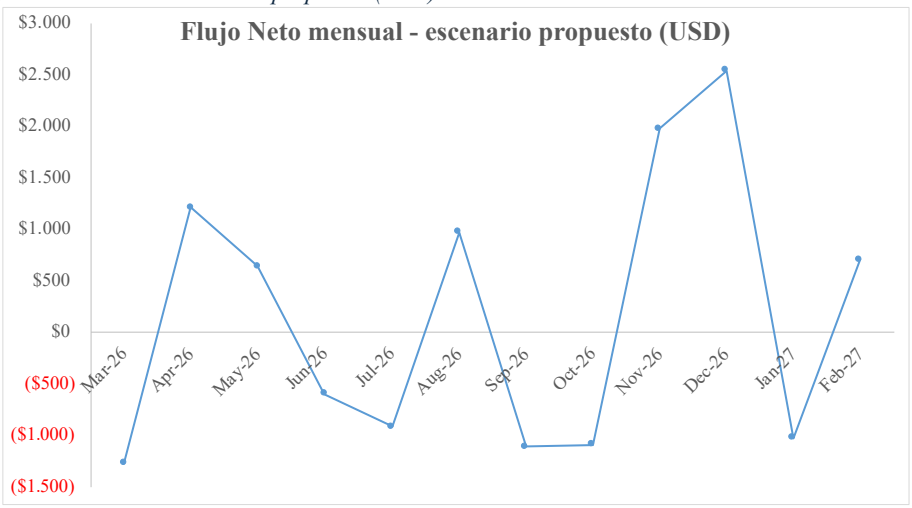
Desde una perspectiva gerencial, este comportamiento refuerza la lectura de que el negocio deja de operar bajo una lógica de déficit estructural permanente y pasa a un esquema donde los resultados financieros dependen en mayor medida del desempeño comercial mensual. En este contexto, el flujo de efectivo se consolida como una herramienta clave de diagnóstico y control, lo que permite identificar períodos críticos, evaluar la efectividad de las decisiones operativas y ajustar la gestión sin recurrir a supuestos de crecimiento no respaldados por información real, en línea con las recomendaciones de la literatura en gestión financiera para negocios de A&B (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020).

Comparación global del desempeño financiero: escenario actual vs. propuesto

La Figura *29* presenta la evolución del flujo neto mensual del escenario propuesto. Los resultados muestran una alternancia entre meses con flujo negativo y meses con flujo positivo, comportamiento coherente con la naturaleza de un negocio gastronómico independiente, expuesto a estacionalidad, eventos puntuales y una estructura de costos semifijos.

Figura 29

Flujo neto mensual – escenario propuesto (USD)



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L – Flujo de efectivo del menú propuesto.

La gráfica corresponde al período comprendido entre marzo de 2026 y febrero de 2027. Si bien se observan déficits temporales en determinados meses, destacan varios períodos con flujos positivos relevantes (particularmente abril, agosto, noviembre y diciembre) que permiten compensar parcialmente dichos desbalances.

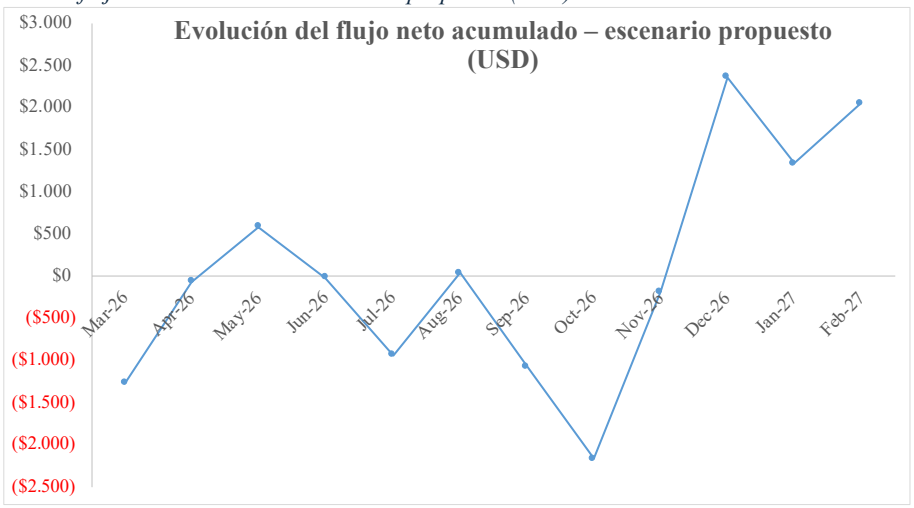
Desde una lectura técnica, este comportamiento confirma que el escenario post-intervención rompe con la lógica de déficit estructural continuo identificada en el diagnóstico inicial. La presencia de meses con generación efectiva de caja demuestra que el rediseño del menú, junto con la optimización de recetas críticas y el control de costos, fortalece la capacidad operativa del negocio para generar flujo, sin recurrir a supuestos de crecimiento no respaldados.

Evolución del flujo neto acumulado y capacidad de recuperación operativa

La Figura *30* presenta la evolución del flujo neto acumulado del escenario propuesto. Durante los primeros meses del período analizado, el flujo acumulado se mantiene en valores negativos; sin embargo, a partir del segundo semestre se observa una recuperación progresiva que permite alcanzar un saldo acumulado positivo hacia el cierre del horizonte mensual.

Figura 30

Evolución del flujo neto acumulado – escenario propuesto (USD)



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L – Flujo de efectivo del menú propuesto.

Este comportamiento adquiere especial relevancia desde una perspectiva gerencial, ya que permite identificar el punto a partir del cual la operación deja de profundizar el déficit acumulado y comienza a sostenerse con la caja generada por la actividad regular del negocio. Desde esta perspectiva, el cambio de tendencia del flujo acumulado constituye un indicador operativo clave de estabilización financiera.

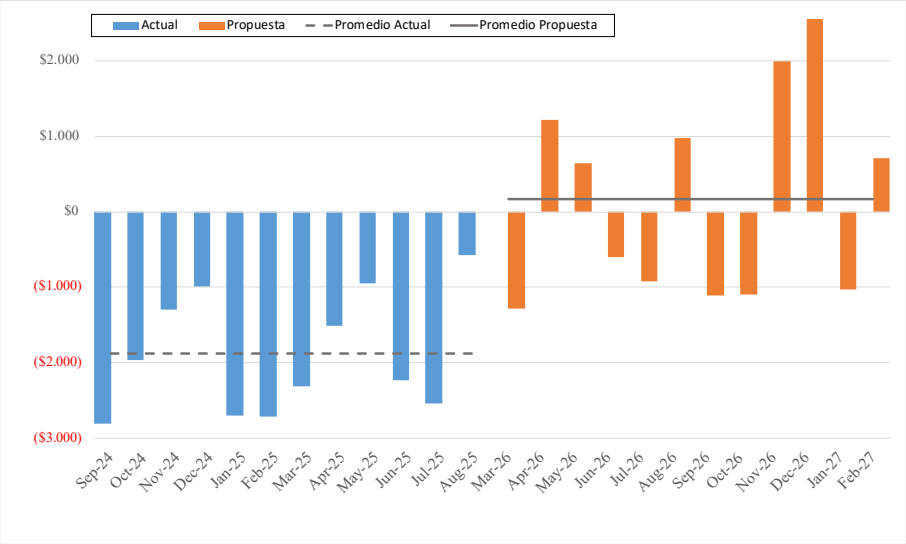
La pendiente positiva observada en el tramo final del período confirma que la intervención aplicada genera un efecto acumulativo y sostenido en el tiempo, más allá de correcciones puntuales. Este resultado sugiere que el rediseño del menú y los ajustes de control implementados introducen una mejora estructural en la dinámica financiera del negocio, aun cuando persisten restricciones heredadas del escenario previo (Dopson & Hayes, 2020).

Evolución comparativa del flujo neto mensual

La Figura *31* sintetiza de manera clara el cambio estructural generado por la intervención, al comparar el flujo neto mensual del escenario actual con el del escenario post-intervención. En el escenario diagnosticado inicialmente, el flujo neto es negativo en la totalidad de los meses analizados, con pérdidas recurrentes que evidencian una operación estructuralmente deficitaria.

Figura 31

Comparación del flujo neto mensual – actual vs. post-intervención (USD)



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L y del flujo histórico consolidado.

En contraste, el escenario post-intervención introduce meses con flujo neto positivo, alcanzando un promedio mensual positivo de 170,98 USD, frente a una pérdida promedio mensual de -1.876,46 USD en el escenario actual. Este cambio confirma que la intervención aplicada corrige la tendencia deficitaria estructural, lo que permite generar capacidad real de caja operativa en períodos específicos, aun cuando persisten meses con resultados negativos asociados a la estacionalidad y a la estructura de costos semifijos del negocio.

Síntesis comparativa de indicadores financieros

Con el fin de integrar los resultados observados, la Tabla *19* presenta un resumen comparativo de los principales indicadores financieros mensuales de ambos escenarios. Esta tabla permite visualizar de manera directa el impacto económico del rediseño del menú y de los ajustes operativos, facilitando la lectura gerencial del cambio estructural logrado.

Tabla 19

Síntesis comparativa de indicadores financieros (promedio mensual): actual vs. post-intervención

Indicador (promedio mensual)	**Escenario actual (USD)**	**Escenario propuesto (USD)**
Ingresos	$4.624,59	$6.007,53
Egresos	$6.501,05	$5.836,55
Flujo neto	-$1.876,46	$170,98

Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L y del flujo histórico consolidado.

La información sintetizada confirma que el negocio pasa de una pérdida mensual estructural a una capacidad marginal pero real de generación de flujo operativo positivo. Este resultado no se sustenta en un crecimiento artificial de la demanda, sino en una mejora sustancial de la eficiencia económica del menú y en un mayor control de la estructura de costos, en línea con las recomendaciones de la literatura

en gestión financiera y contabilidad gerencial aplicada a negocios de A&B (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020).

En conjunto, el análisis del flujo de efectivo del escenario post-intervención demuestra que la propuesta planteada genera un impacto financiero medible y coherente con los objetivos del proyecto. Si bien el negocio continúa condicionado por decisiones estructurales previas y por la estacionalidad propia del sector, el rediseño del menú y la racionalización de la estructura de costos permiten revertir la dinámica deficitaria observada en el diagnóstico inicial y establecer una base económica más sostenible para la toma de decisiones futuras.

Este resultado justifica el análisis posterior del Valor Actual Neto como herramienta de evaluación de la viabilidad financiera del menú propuesto en el mediano plazo, a partir de flujos de efectivo que reflejan de manera más realista la capacidad operativa del negocio.

Proyección anual del flujo de efectivo

Con el fin de evaluar el impacto agregado del escenario post-intervención y facilitar la transición hacia el análisis de viabilidad financiera, se presenta a continuación la proyección anual del flujo de efectivo del menú sugerido. Esta proyección consolida los resultados mensuales previamente analizados, lo que permite observar el comportamiento financiero del negocio en un horizonte anual completo.

A diferencia del análisis mensual (donde se evidencian fluctuaciones propias de la estacionalidad y de la estructura de costos semifijos), la proyección anual permite identificar si las mejoras implementadas generan un resultado económico positivo en términos agregados. Este enfoque es consistente con las prácticas de evaluación financiera en negocios de A&B, donde la lectura anual del flujo permite separar los efectos coyunturales de las decisiones estructurales de gestión (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020).

La Tabla *20* presenta la proyección anual de ingresos, egresos y flujo neto del escenario post-intervención, construida a partir de los valores del Anexo L.

Tabla 20
Proyección anual del flujo de efectivo – escenario post-intervención (USD)

Indicador (Total anual)	Valor anual (USD)
Ingresos	$72.090,35
Egresos	$70.038,62
Flujo neto	$2.051,72

Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L y del flujo histórico consolidado.

A partir de la proyección anual del flujo de efectivo, se observa que el escenario post-intervención genera flujos positivos en términos agregados, lo que permite avanzar hacia una evaluación financiera de mayor profundidad. Estos flujos no responden a supuestos de crecimiento exógeno, sino a decisiones operativas y

gerenciales previamente analizadas, vinculadas al rediseño del menú, al control de costos y a la reorganización de la estructura de egresos.

En este contexto, el cálculo del Valor Actual Neto se presenta como una herramienta adecuada para determinar si los flujos generados por el menú propuesto son suficientes para crear valor económico en el horizonte temporal analizado, incorporando el efecto del tiempo y del costo de oportunidad del capital, lo que permite evaluar la viabilidad financiera del escenario post-intervención de manera integral.

Evaluación del Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) e Índice de Rentabilidad (IR)

A partir de la proyección anual del flujo de efectivo del escenario post-intervención, se observa que el negocio logra revertir la dinámica de pérdidas estructurales identificada en el diagnóstico inicial, lo que genera flujos netos positivos en términos operativos. Este resultado habilita la aplicación de herramientas de evaluación financiera de mayor profundidad, orientadas no solo a analizar la capacidad de generación de caja, sino a determinar si dicha mejora es suficiente para crear valor económico bajo criterios de rentabilidad ajustada por riesgo.

En este contexto, el análisis del Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Índice de Rentabilidad (IR) se incorpora como un complemento necesario al análisis del flujo de efectivo, lo que permite evaluar la conveniencia financiera del escenario post-intervención desde una perspectiva de inversión y gestión del capital. Estos indicadores son ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos, ya que integran el efecto del tiempo, el costo de oportunidad del capital y el riesgo asociado a la operación (Brealey et al., s. f.; Damodaran, s. f.).

El VAN permite cuantificar en términos absolutos el valor económico generado (o destruido) por la intervención; la TIR estima el rendimiento implícito del proyecto en relación con una tasa mínima exigida; y el IR expresa la eficiencia relativa de la inversión, indicando cuántas unidades monetarias de valor presente se generan por cada unidad invertida. En conjunto, estos indicadores ofrecen una lectura complementaria y coherente del desempeño financiero del escenario propuesto (Coelho Neto et al., 2021).

Supuestos de proyección

Con el fin de asegurar consistencia metodológica con el análisis financiero desarrollado en el Capítulo 1, la evaluación del VAN, la TIR y el IR se realiza bajo los mismos parámetros generales de valoración. Se adopta un horizonte de evaluación de cinco años, coherente con prácticas habituales de análisis de continuidad en negocios gastronómicos de pequeña escala, donde los ciclos operativos y las decisiones estratégicas suelen evaluarse en horizontes temporales acotados.

La tasa de descuento utilizada es del 20%, entendida como una aproximación conservadora del costo de oportunidad del capital ajustado por riesgo. Esta tasa refleja las características propias del negocio analizado: alta dependencia del volumen de ventas, sensibilidad a la estacionalidad, presencia de costos fijos relevantes, márgenes operativos ajustados y ausencia de una estructura formal de financiamiento diversificada. En este tipo de proyectos, resulta metodológicamente adecuado emplear tasas de descuento superiores a las de inversiones financieras tradicionales, con el fin de incorporar una prima de riesgo coherente con la volatilidad operativa del sector gastronómico (Ross et al., 2019; Brigham & Ehrhardt, 2020; Damodaran, 2012). El análisis incorpora un momento cero equivalente a 15.600 USD. Este valor no representa una inversión incremental atribuible a la intervención propuesta, sino un valor de referencia asociado a los recursos mínimos necesarios para sostener la operación en condiciones normales de funcionamiento y evaluar la continuidad del negocio bajo criterios financieros. La utilización de este momento cero responde al enfoque de flujos relevantes adoptado a lo largo del trabajo y permite analizar si la mejora operativa proyectada es capaz de generar valor económico suficiente para compensar dicho umbral de referencia.

Para la proyección financiera del escenario post-intervención se asume un crecimiento anual de los ingresos del 5%, entendido como un crecimiento real y moderado derivado de mejoras operativas incrementales, del rediseño del menú y de la activación comercial prevista, sin considerar expansiones, nuevos locales ni cambios estructurales en el modelo de negocio. Este supuesto se encuentra alineado con rangos prudentes recomendados por la literatura para análisis de continuidad en establecimientos gastronómicos (Kimes, 2019; Noone & Mattila, 2021).

En cuanto a los egresos, se aplica una tasa de inflación anual constante del 1,5% para los años 2 a 5, bajo un escenario macroeconómico conservador de estabilidad de precios. Este tratamiento se justifica por su alineación con proyecciones internacionales que anticipan para Ecuador un contexto de inflación baja y estable en el mediano plazo. En particular, *Lloyds Bank* reporta una inflación cercana al 1,5% para los años 2027–2028 con base en datos del *World Economic Outlook*, mientras que *TheGlobalEconomy*, utilizando información del Fondo Monetario Internacional (FMI), proyecta una inflación de aproximadamente 1,46% para los años 2029–2030. En consecuencia, la utilización de una tasa constante del 1,5% constituye un redondeo técnico conservador dentro de una banda estrecha y evita la introducción de distorsiones por micro-variaciones anuales cuando el objetivo del análisis es evaluar la creación de valor del escenario propuesto bajo un marco macroeconómico estable.

Resultados del VAN

Con base en los supuestos definidos, el escenario post-intervención presenta flujos netos positivos y crecientes a lo largo del horizonte de evaluación. El flujo neto del Año 1 asciende a 2.051,72 USD y se incrementa progresivamente hasta alcanzar 7.894,37 USD en el Año 5. Al descontar estos flujos a una tasa del 20%, el valor actual acumulado de los flujos futuros alcanza 13.044,31 USD.

En términos prácticos, este resultado implica que el negocio logra generar caja positiva y estabilizar su operación bajo el escenario post-intervención, pero aún no produce un excedente suficiente para remunerar el capital al nivel de exigencia establecido, dentro del horizonte temporal analizado.

La Tabla *21* presenta el cálculo detallado del Valor Actual (VA) y del Valor Actual Neto (VAN) acumulado para cada uno de los cinco años del horizonte evaluado.

Tabla 21
Cálculo del Valor Actual (VA) y del Valor Actual Neto (VAN) – escenario post-intervención (USD)

Año	Flujo neto (USD)	Factor de descuento (20%)	Valor presente (USD)	VA acumulado (USD)	VAN acumulado (USD)
Año 1	2.051,72	0,833333	1.709,77	1.709,77	-13.890,23
Año 2	3.382,10	0,694444	2.348,68	4.058,45	-11.541,55
Año 3	4.796,33	0,578704	2.775,65	6.834,10	-8.765,90
Año 4	6.298,86	0,482253	3.037,64	9.871,74	-5.728,26
Año 5	7.894,37	0,401878	3.172,57	13.044,31	-2.555,69

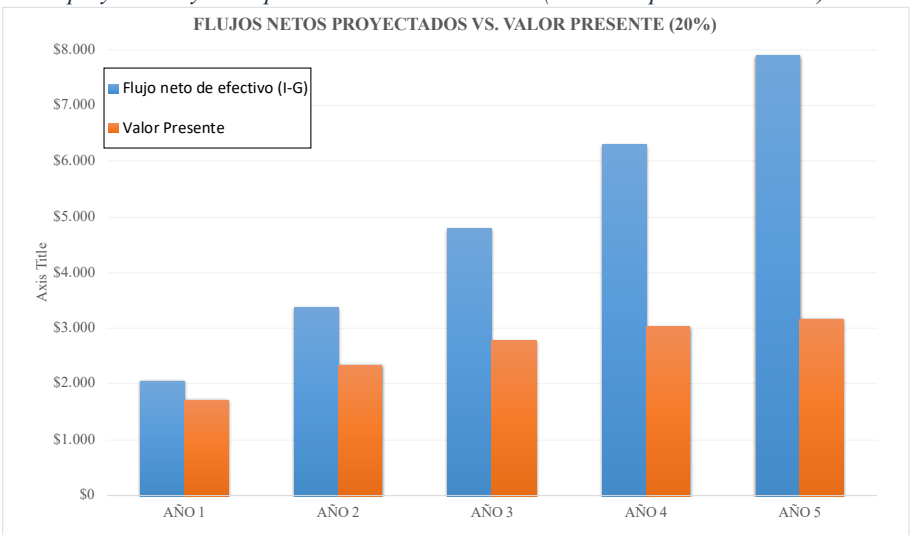
Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L. Se utiliza tasa de descuento del 20% y un momento cero (inversión inicial) de 15.600 USD.

El VAN final obtenido es de –2.555,69 USD, calculado como la diferencia entre el valor actual acumulado de los flujos proyectados y el valor de referencia del momento cero. Desde una lectura comparativa, este resultado permite extraer dos conclusiones simultáneas y relevantes para la evaluación gerencial de la propuesta. En primer lugar, la intervención sí corrige el desempeño de caja del negocio, al pasar de pérdidas mensuales estructurales en el escenario actual a una generación operativa positiva (aunque aún marginal) en el escenario post-intervención. En segundo lugar, a pesar de la mejora obtenida, el excedente actualizado generado en un horizonte de cinco años aún no logra compensar el valor de referencia del momento cero cuando se exige un costo de capital del 20%. En términos estrictos de creación de valor financiero, la propuesta reduce de manera sustancial la brecha negativa, pero no alcanza un VAN positivo dentro del horizonte evaluado.

La Figura *32* permite visualizar la relación entre los flujos netos proyectados en términos nominales y sus respectivos valores presentes descontados al 20%, evidenciando cómo el efecto del descuento reduce de forma significativa la contribución económica real de los flujos, especialmente en los años finales del horizonte.

Figura 32

Flujos netos proyectados y valor presente descontado al 20% (escenario post-intervención)

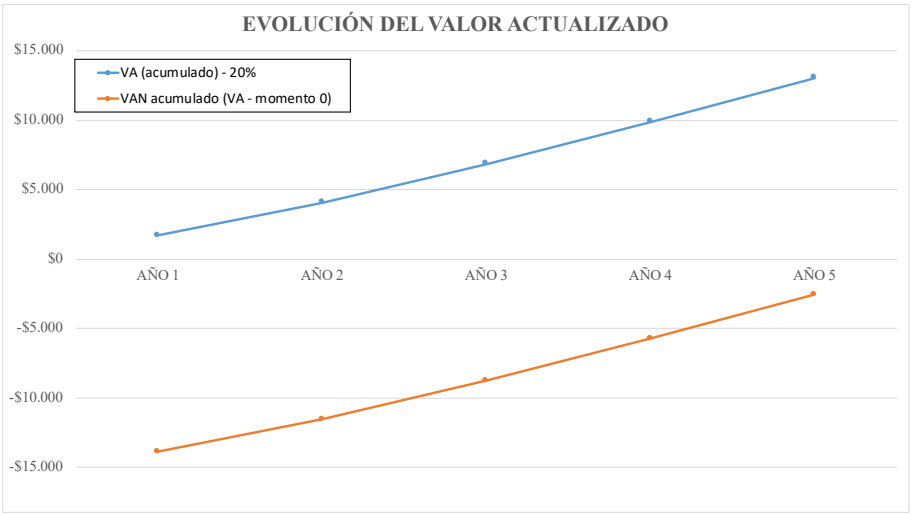


Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L. Se utiliza tasa de descuento del 20%.

Esta lectura visual pone de manifiesto una realidad clave para la gestión del negocio: el restaurante mejora su desempeño operativo año a año, pero el ritmo de crecimiento del excedente no es suficiente para compensar el costo del capital exigido, lo que limita la capacidad del proyecto para crear valor financiero en el corto y mediano plazo.

Figura 33

Evolución del valor actual acumulado (VA) y del valor actual neto acumulado (VAN)



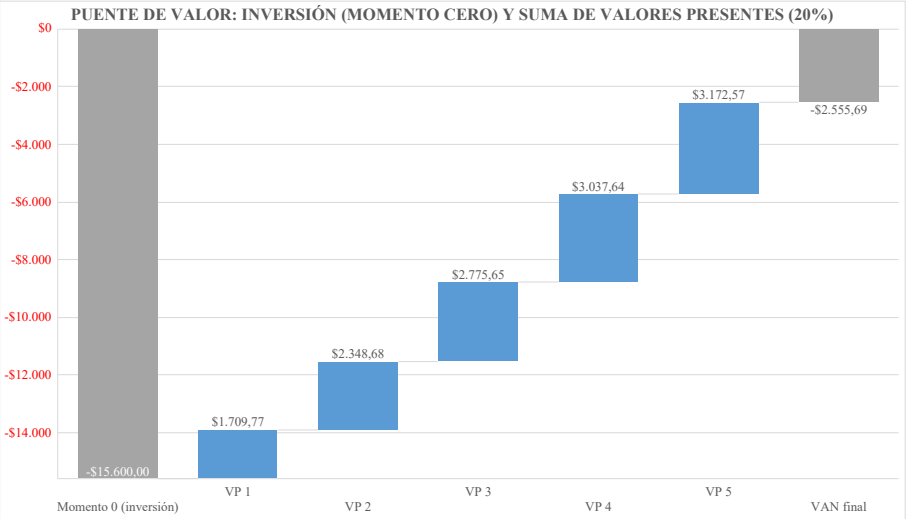
Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L. Se utiliza tasa de descuento del 20%.

Por su parte, la Figura *33* muestra la evolución conjunta del valor actual acumulado de los flujos descontados y del VAN acumulado a lo largo del horizonte de evaluación. La trayectoria creciente del VA refleja que el negocio logra generar valor operativo sostenido bajo el escenario post-intervención; sin embargo, el VAN acumulado permanece negativo durante todo el período analizado.

Esta divergencia visual evidencia que, aunque la operación deja de destruir caja y se estabiliza financieramente, el excedente generado aún no alcanza para

recuperar el valor de referencia del momento cero dentro de cinco años. En términos prácticos, la figura revela que el proyecto se aproxima progresivamente al equilibrio financiero, pero no logra cruzarlo en el horizonte evaluado, confirmando la naturaleza gradual (y no inmediata) de la mejora económica obtenida.

Figura 34
Puente de valor del VAN: relación entre el momento cero y los valores presentes de los flujos proyectados



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L. Se utiliza tasa de descuento del 20%.

Finalmente, la Figura *34* sintetiza el resultado global del análisis mediante un puente de valor, partiendo del valor de referencia del momento cero y sumando los valores presentes de los flujos netos proyectados. Esta representación permite visualizar de forma directa y no técnica la razón del VAN negativo: la suma total de los valores presentes generados por la operación (13.044,31 USD) resulta insuficiente para compensar el valor inicial de referencia (15.600 USD).

Desde una perspectiva gerencial, esta figura expone con claridad que el rediseño del menú y la racionalización de costos generan una mejora real, pero aún no producen un excedente económico capaz de remunerar el capital invertido al nivel de exigencia definido. El puente de valor traduce así el resultado financiero en una lectura concreta y operativa: el negocio funciona mejor, pero todavía no funciona lo suficientemente bien como para crear valor financiero pleno.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Desde el punto de vista teórico, la Tasa Interna de Retorno representa la tasa de descuento que iguala a cero el Valor Actual Neto de un proyecto, es decir, aquella tasa a la cual el valor presente de los flujos futuros es equivalente a la inversión inicial (Damodaran, s. f.). En términos prácticos, la TIR puede interpretarse como el rendimiento anual implícito del proyecto, bajo el supuesto de que los flujos intermedios se reinvierten a dicha tasa.

La expresión general de la TIR se define como:

$$0 = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1 + TIR)^t} - I_0$$

donde I_0 corresponde a la inversión inicial y CF_t a los flujos netos proyectados en cada periodo.

En el escenario post-intervención analizado (Anexo L), la TIR obtenida es 13,72% anual, calculada a partir de los flujos netos proyectados para los cinco años de evaluación y la inversión inicial de 15.600 USD. Al contrastar este resultado con la tasa de descuento definida para el análisis (20%), se observa que la TIR es inferior al rendimiento mínimo exigido, lo que indica que, bajo los criterios clásicos de aceptación financiera, el proyecto no alcanza el nivel de retorno esperado para compensar el riesgo y el costo de oportunidad del capital invertido (Damodaran, s. f.).

No obstante, diversos autores advierten que la TIR debe interpretarse con cautela en proyectos reales de servicios y restauración, especialmente cuando existen horizontes de evaluación acotados o cuando el valor estratégico del negocio se extiende más allá del período explícitamente modelado (Brealey et al., s. f.). Por lo que, la TIR aporta una señal relevante sobre la magnitud del retorno, pero no constituye por sí sola un criterio concluyente de decisión.

Índice de Rentabilidad (IR)

El Índice de Rentabilidad, también denominado *Profitability Index*, mide la relación entre el valor presente de los flujos futuros y la inversión inicial, lo que permite evaluar cuántas unidades monetarias de valor actual se generan por cada unidad monetaria invertida (Sokolov, 2024). Este indicador resulta especialmente útil en contextos de gestión donde se busca priorizar proyectos bajo restricciones de capital.

El IR se expresa mediante la siguiente relación:

$$IR = \frac{VA\ de\ los\ flujos\ futuros}{|Inversión\ inicial|}$$

Aplicado al escenario post-intervención, el valor presente de los flujos proyectados (13.044,31 USD) dividido para la inversión inicial (15.600 USD) arroja un IR de 0,84. Este resultado implica que, descontando los flujos al 20%, el proyecto genera aproximadamente 0,84 USD de valor presente por cada dólar invertido.

De acuerdo con la regla de decisión tradicional, un IR inferior a 1 indica que el proyecto no recupera completamente el capital invertido en términos de valor presente, lo cual es consistente con el VAN negativo obtenido en el análisis previo (Sokolov, 2024). Esta coherencia entre indicadores refuerza la lectura financiera del escenario post-intervención bajo la tasa objetivo aplicada.

Interpretación integrada de los resultados

Desde una perspectiva de gestión gastronómica, el análisis conjunto del VAN, la TIR y el IR confirma que la intervención propuesta genera una mejora económica real, medible y significativa en la estructura operativa del negocio. A diferencia del escenario diagnosticado en el Capítulo 1, caracterizado por pérdidas estructurales y una incapacidad persistente para generar caja, el escenario post-intervención presenta flujos netos positivos, crecientes y una estabilización progresiva de la operación.

Sin embargo, dicha mejora no se traduce automáticamente en creación de valor financiero pleno bajo un criterio exigente de rentabilidad ajustada por riesgo del 20% y en un horizonte de cinco años. El VAN negativo no invalida el valor gerencial de la propuesta; por el contrario, permite delimitar con precisión su alcance y sus límites. El rediseño del menú y la racionalización de costos no constituyen una solución definitiva en términos de rentabilidad financiera, pero sí establecen una base económica más ordenada, controlada y predecible para la toma de decisiones futuras.

En este sentido, la propuesta se consolida como una plataforma de mejora estructural que reduce de manera sustancial el riesgo operativo, corrige la destrucción de caja y abre espacio para estrategias adicionales orientadas a fortalecer la demanda, optimizar márgenes y flexibilizar la estructura de costos. Esta lectura conservadora y transparente de la viabilidad financiera resulta coherente con el enfoque aplicado a lo largo del trabajo y justifica la incorporación, como complemento final del análisis, de una evaluación del punto de equilibrio desde una perspectiva estrictamente operativa.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio constituye una herramienta clave de análisis operativo orientada a determinar el nivel mínimo de ingresos que una operación gastronómica debe alcanzar para cubrir la totalidad de sus costos, sin generar ni pérdidas ni utilidades. Desde la perspectiva de la contabilidad y la gestión gerencial, este análisis se fundamenta en la relación entre costos fijos, costos variables y margen de contribución, y resulta especialmente pertinente en negocios de A&B, donde la estructura de costos presenta componentes fijos relevantes y márgenes sensibles al mix de ventas y al volumen de operación (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020).

A diferencia del Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) o el Índice de Rentabilidad (IR), que evalúan la creación de valor financiero bajo un horizonte temporal y un costo de capital definido, el punto de equilibrio cumple una función estrictamente diagnóstica y operativa. Su objetivo no es medir rentabilidad ni retorno sobre la inversión, sino identificar el umbral mínimo de ventas a partir del cual la operación logra sostenerse por sí misma en el corto plazo, independientemente de consideraciones financieras de largo plazo (Kasavana &

Smith, 1982). En esta línea, su aplicación resulta particularmente relevante como complemento del análisis financiero desarrollado previamente, ya que permite traducir los resultados del rediseño del menú y de la racionalización de costos en un indicador directamente accionable para la gestión diaria.

El cálculo del punto de equilibrio del escenario post-intervención se construye exclusivamente a partir de la información contenida en el Anexo L, para mantener coherencia con el flujo de efectivo proyectado y con la estructura de costos definida para el menú propuesto. Los supuestos utilizados son los siguientes:

- Costos fijos anuales totales: 34.110,00 USD. Este valor integra los costos fijos de personal y los costos fijos operativos vigentes en el escenario post-intervención, excluyendo rubros variables y egresos no recurrentes.
- Margen de contribución global: 73,66%. El margen de contribución utilizado corresponde al margen global del negocio, calculado como la relación entre la contribución total y las ventas totales proyectadas. Este enfoque es metodológicamente más adecuado que un promedio simple de márgenes por ítem, ya que incorpora el efecto real del mix de ventas definido a partir del ejercicio de ingeniería de menú (Horngren et al., 2018; Dopson & Hayes, 2020).
- Nivel de ingresos proyectado: consistente con la proyección anual del flujo de efectivo y con el crecimiento moderado de la demanda asumido para el escenario post-intervención.
- Ventas anuales proyectadas: 72.090,35 USD. Derivadas del escenario post-intervención, considerando el nuevo portafolio de productos, los ajustes de precios, el control de costos y la activación moderada de la demanda descrita en secciones previas.

Con estos datos y aplicando el cálculo de punto de equilibrio:

$$Punto\ de\ Equilibrio\ (USD) = \frac{Costos\ Fijos}{1 - Margen\ de\ contribución}$$

donde:

$$Margen\ de\ contribución = 1 - \frac{Costos\ Variables}{Ingresos}$$

Aplicando esta metodología, el escenario post-intervención presenta un punto de equilibrio significativamente inferior al nivel de ventas proyectado, lo que indica que el negocio logra cubrir sus costos totales dentro de un rango de ingresos compatible con su capacidad operativa y con su desempeño histórico reciente. Se tiene que Komodo Pizza debe generar al menos 46.304,67 USD anuales, o aproximadamente 3.858,72 USD mensuales, para cubrir la totalidad de sus costos y alcanzar una situación de equilibrio operativo bajo el escenario post-intervención.

La Tabla *22* presenta una comparación directa entre las ventas proyectadas del menú propuesto y el nivel de ventas requerido para alcanzar el punto de equilibrio.

Tabla 22
Comparación entre ventas proyectadas y punto de equilibrio (USD)

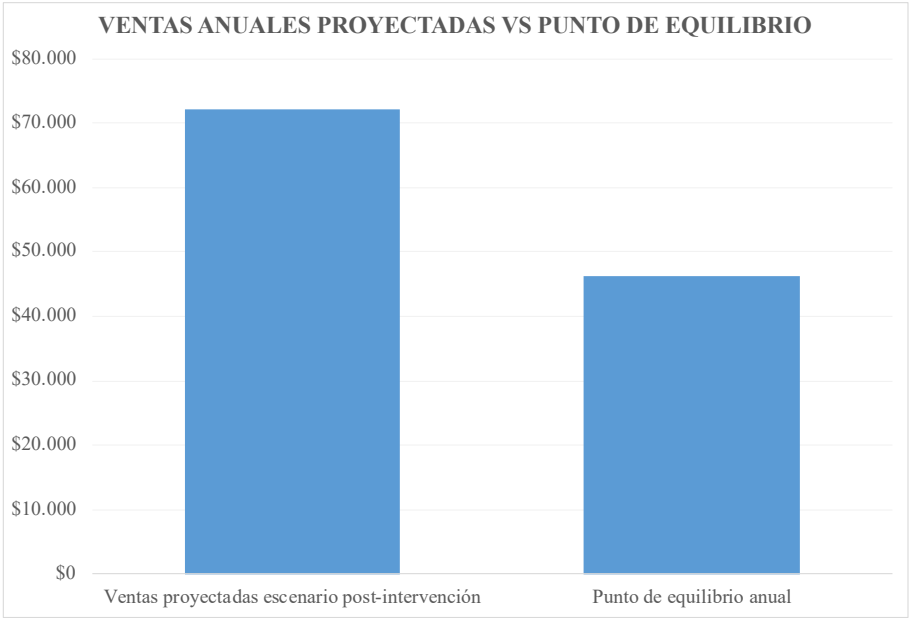
Indicador	Valor anual (USD)
Ventas proyectadas escenario post-intervención	72.090,35
Punto de equilibrio anual	46.304,67
Excedente sobre punto de equilibrio	25.785,68

Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L. Se utiliza tasa de descuento del 20%.

La información evidencia que, bajo el escenario post-intervención, el negocio no solo alcanza el punto de equilibrio, sino que lo supera en aproximadamente 55,7%. Esto genera un margen operativo suficiente para cubrir la estructura de costos y producir un excedente económico positivo desde una perspectiva estrictamente operativa.

La Figura 35 presenta una comparación directa entre el nivel de ventas anuales proyectadas y el umbral mínimo requerido para cubrir la totalidad de los costos del negocio. Se observa con claridad que las ventas estimadas bajo el escenario post-intervención se sitúan por encima del punto de equilibrio, evidenciando un margen de seguridad operativo relevante.

Figura 35
Ventas anuales proyectadas y punto de equilibrio – escenario post-intervención (USD)

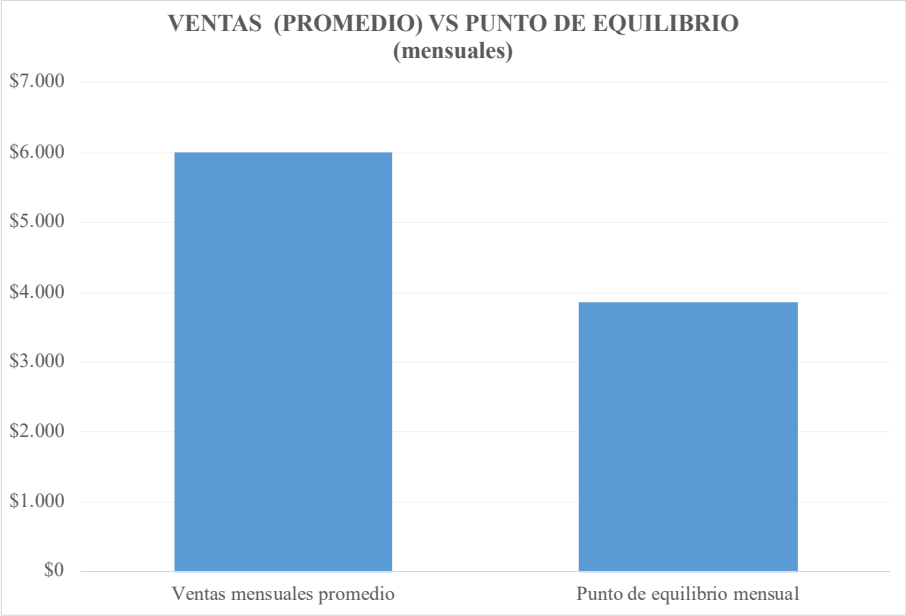


Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L.

Desde una lectura gerencial, esta representación gráfica permite comprender de forma inmediata que la mejora financiera obtenida no depende de un crecimiento marginal, sino de un redimensionamiento estructural del modelo económico del negocio. El rediseño del menú y la reorganización de los costos fijos desplazan el punto de equilibrio hacia un nivel de ventas más coherente con la capacidad real de generación de ingresos de Komodo Pizza.

Figura 36

Ventas mensuales promedio y punto de equilibrio mensual – escenario post-intervención (USD)



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L.

La Figura *36* traduce el análisis anual a una escala mensual, lo que permite visualizar el nivel promedio de ventas requerido para sostener la operación en cada período. Esta lectura resulta especialmente útil para la gestión cotidiana, ya que facilita la evaluación del desempeño mensual frente al umbral mínimo necesario para evitar déficits estructurales.

Desde una perspectiva de gestión gastronómica, este resultado representa un cambio estructural relevante respecto al escenario diagnosticado en el Capítulo 1. Mientras que en el escenario actual las ventas se ubicaban de forma sistemática por debajo del umbral mínimo de sostenibilidad, lo que generaba pérdidas operativas persistentes, el escenario post-intervención establece un punto de equilibrio alcanzable bajo condiciones normales de operación.

Este desplazamiento del umbral de equilibrio no debe interpretarse como una garantía automática de rentabilidad, sino como la creación de un margen de seguridad operativo, entendido como la diferencia entre el nivel de ventas esperado y el nivel mínimo necesario para cubrir costos. Dicho margen cumple un rol estratégico fundamental, ya que permite absorber la estacionalidad, enfrentar meses de menor demanda y sostener la operación sin incurrir inmediatamente en pérdidas.

No obstante, el análisis también pone de manifiesto que la sostenibilidad alcanzada depende de manera crítica de la correcta implementación del menú propuesto y del control disciplinado de la estructura de costos. El cumplimiento de porciones estandarizadas, el respeto a los rendimientos definidos, el mantenimiento del mix de ventas proyectado y la contención de desviaciones operativas resultan determinantes para que el punto de equilibrio calculado se materialice en la práctica.

De acuerdo con lo anterior, el excedente sobre el punto de equilibrio debe entenderse como un espacio de estabilidad operativa que habilita una gestión más estratégica y menos reactiva. En este contexto, la operación deja de estar orientada exclusivamente a cubrir pérdidas y puede enfocarse progresivamente en la optimización de márgenes, el fortalecimiento de la demanda en categorías clave y la reducción gradual de la rigidez de la estructura de costos.

Síntesis del impacto esperado de la intervención propuesta

El desarrollo del Capítulo 2 permitió evaluar de manera integral el impacto del rediseño del menú como intervención estratégica sobre la estructura operativa, económica y gerencial del negocio. A partir del diagnóstico inicial, la propuesta se construyó combinando criterios de ingeniería de menú, control de costos, estandarización técnica de recetas y proyección financiera, con el objetivo de corregir las debilidades estructurales identificadas sin alterar la identidad gastronómica ni el concepto del establecimiento.

En términos operativos, la intervención genera una mejora sustancial en la organización del portafolio de productos, en la coherencia entre precios y costos reales y en la disciplina productiva asociada a la estandarización de recetas. El rediseño del menú no responde a una lógica expansiva ni a un aumento indiscriminado de la oferta, sino a una arquitectura más racional del portafolio, orientada a fortalecer los márgenes, reducir la complejidad operativa y mejorar la consistencia del desempeño económico por categoría.

Desde el punto de vista financiero, el análisis del flujo de efectivo, del Valor Actual Neto (VAN), de la Tasa Interna de Retorno (TIR), del Índice de Rentabilidad (IR) y del punto de equilibrio confirma que la intervención corrige la dinámica de destrucción de caja observada en el escenario diagnosticado. El negocio pasa de una situación de pérdidas operativas persistentes a un escenario de generación de flujos positivos y estabilización progresiva de la operación. Si bien los indicadores de valoración muestran que la propuesta no alcanza aún a crear valor económico pleno bajo un criterio exigente de rentabilidad ajustada por riesgo del 20% en un horizonte de cinco años, los resultados evidencian una mejora real, medible y estructural en el desempeño económico del negocio.

Este resultado no invalida la intervención; por el contrario, permite delimitar con precisión su alcance. El rediseño del menú y la racionalización de costos no constituyen una solución definitiva en términos de rentabilidad financiera, pero sí establecen una base económica más ordenada, controlada y predecible. En consecuencia, la operación deja de estar condicionada por una dinámica permanente de cobertura de pérdidas y puede gestionarse desde un marco de mayor estabilidad operativa.

El análisis del punto de equilibrio refuerza esta lectura al evidenciar que el umbral mínimo de sostenibilidad se sitúa ahora dentro de un rango de ventas alcanzable bajo condiciones normales de operación. La existencia de este margen

de seguridad no implica rentabilidad automática, pero sí reduce de forma significativa el riesgo de pérdidas recurrentes y amplía el espacio para una gestión gerencial más estratégica.

No obstante, el impacto esperado de la intervención depende de forma crítica de su implementación efectiva. La sostenibilidad proyectada se encuentra condicionada al cumplimiento disciplinado de las recetas estandarizadas, al control riguroso de los costos de producción, al mantenimiento del mix de ventas previsto y a la coherencia entre la propuesta gastronómica y su ejecución en el servicio. La mejora económica identificada no es pasiva ni automática; requiere gestión activa, seguimiento continuo y capacidad de ajuste frente a desviaciones operativas.

En conjunto, el Capítulo 2 confirma que la intervención estratégica propuesta constituye una mejora económicamente válida y coherente con la realidad del negocio, tanto desde una perspectiva operativa como gerencial. El rediseño del menú no promete rentabilidades extraordinarias ni resultados inmediatos, pero sí establece las condiciones necesarias para que el negocio deje de operar desde la fragilidad y pueda ser gestionado desde la estabilidad y el control. Este escenario habilita una etapa posterior de análisis y toma de decisiones estratégicas orientadas a consolidar, profundizar y escalar progresivamente la mejora obtenida.

Bajo este marco, el Capítulo 3 se orienta a integrar los resultados del análisis técnico y financiero con una evaluación gerencial integral del escenario propuesto, abordando las implicaciones estratégicas, las decisiones de mediano plazo y las oportunidades de consolidación del modelo desde una perspectiva de gestión gastronómica aplicada.

Más allá de los resultados operativos y financieros expuestos, la intervención desarrollada en este capítulo también constituye un ejercicio de integración académica de los contenidos abordados a lo largo del programa de maestría. Por ello, antes de dar paso al capítulo siguiente, resulta pertinente explicitar de qué manera las distintas asignaturas contribuyeron a la construcción metodológica y estratégica de la propuesta.

Integración académica de las asignaturas en la intervención del menú

La intervención estratégica y el rediseño del menú desarrollados en el presente trabajo constituyen un ejercicio académico integral, resultado de la aplicación crítica y jerarquizada de los contenidos abordados en las distintas asignaturas del programa. La integración no se concibe como una aplicación homogénea de todas las materias, sino como una selección consciente de herramientas y marcos conceptuales en función del problema de gestión abordado, privilegiando la coherencia operativa, la sostenibilidad económica y la viabilidad real del negocio. En este sentido, cada asignatura aportó desde su especificidad al diagnóstico, a la

intervención o a la delimitación estratégica del alcance del proyecto, tal como se evidencia a lo largo de los capítulos y sus anexos.

Plan de Negocios de Alimentos y Bebidas II constituye el eje técnico central del trabajo. Desde esta asignatura se estructuran los principales instrumentos de análisis económico–financiero utilizados en el Capítulo 1 y desarrollados en profundidad en el Capítulo 2, incluyendo la clasificación y análisis de costos, el cálculo del margen de contribución, la aplicación de la ingeniería de menú sobre comandas reales del período analizado, la elaboración del flujo de efectivo proyectado y la evaluación del proyecto mediante VAN, TIR e índice de rentabilidad. Estos contenidos permitieron traducir datos operativos en decisiones estratégicas concretas, alineadas con los principios de contabilidad gerencial y control de costos aplicados a negocios de A&B (Horngren et al., 2018; Noone & Cachia, 2020). La lógica financiera desarrollada en esta asignatura sustenta la totalidad de la intervención económica del proyecto.

De manera complementaria, Nuevas Técnicas de Gestión Gastronómica aporta el marco gerencial que articula los resultados cuantitativos con la toma de decisiones estratégicas. Los conceptos de gestión por indicadores, planificación financiera, pronóstico de ventas, control de desviaciones y eficiencia operativa se reflejan transversalmente en el diagnóstico del Capítulo 1 y en la evaluación del desempeño del menú en el Capítulo 2. Asimismo, en concordancia con principios clásicos de gestión estratégica y liderazgo organizacional, los enfoques de liderazgo, organización del trabajo y control administrativo permiten fundamentar decisiones clave del proyecto, como la priorización del orden operativo y económico por sobre intervenciones creativas de alto riesgo, en concordancia con los principios de gestión estratégica propuestos por Porter (2008) y Drucker (1999).

La asignatura Plan de Negocios de Alimentos y Bebidas I aporta la base conceptual para la construcción del modelo de negocio y la propuesta de valor. Sus contenidos sobre creación de ideas, análisis del entorno y estructuración del negocio se evidencian en la formulación del concepto de *slow pizza* y en la definición de los atributos de marca que atraviesan el diagnóstico y la intervención del menú. Esta asignatura permite alinear identidad, producto y viabilidad económica, reforzando la coherencia estratégica del proyecto desde su planteamiento inicial (Gallego, 2002; Izurieta et al., 2024).

Desde una perspectiva de activación de la demanda, Marketing Gastronómico aporta herramientas analíticas que sustentan las recomendaciones estratégicas desarrolladas en el Capítulo 2, particularmente en la interpretación de la caída de ventas diagnosticada y en la identificación de brechas entre la propuesta de valor del negocio y su comunicación efectiva hacia el cliente. Conceptos como segmentación, definición de buyer persona, propuesta de valor y experiencia del cliente permiten estructurar un marco estratégico claro para orientar las acciones de marketing necesarias para acompañar la optimización del menú. No obstante, es importante señalar que la intervención directa en el diseño y ejecución de campañas de marketing no formó parte del alcance del proyecto, debido a que dichas

decisiones y acciones corresponden exclusivamente a la gerencia del establecimiento y a proveedores externos contratados para este fin. En este contexto, el aporte del trabajo se concentra en establecer las bases estratégicas y presupuestarias que permitan a la gerencia asignar recursos de manera más eficiente a campañas de impacto, alineadas con el rediseño del menú y con los objetivos económicos planteados. De este modo, el proyecto delimita el marco estratégico dentro del cual deben desarrollarse las acciones de marketing, sin abordar su desarrollo creativo u operativo, asegurando que las iniciativas implementadas posteriormente sean coherentes, medibles y efectivas, en concordancia con los principios del marketing de servicios y hospitalidad (Kotler, Bowen & Makens, 2022; Pine & Gilmore, 2011).

La asignatura Gestión de Calidad Alimentaria y Packaging aporta criterios técnicos que permiten identificar la necesidad de fortalecer la viabilidad operativa del nuevo menú a través de sistemas formales de control de calidad. Los contenidos relacionados con Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), HACCP, control de procesos y coherencia entre producto y empaque permiten reconocer áreas críticas que deben ser revisadas y abordadas para acompañar de manera adecuada la implementación del menú rediseñado, tal como se plantea en el Capítulo 2. Desde esta perspectiva, la asignatura no se traduce en una aplicación directa dentro de la intervención, sino que fundamenta un conjunto de recomendaciones orientadas a la mejora progresiva de los estándares operativos, reconociendo que la sostenibilidad económica del negocio depende también de la existencia de sistemas de control de calidad consistentes y preventivos, en concordancia con los lineamientos establecidos por el Codex Alimentarius (FAO/WHO, 2020).

Ecoinnovación Alimentaria contribuye con una lectura sistémica de la gastronomía desde la sostenibilidad, la economía circular y la responsabilidad social, aportando un marco conceptual que permite evaluar el negocio más allá de su desempeño económico inmediato. Sus contenidos se integran en el proyecto a nivel analítico y prospectivo, reforzando la coherencia del enfoque *slow food* y permitiendo identificar oportunidades futuras de evolución del modelo operativo, a ser abordadas una vez consolidada la estabilidad del menú y de la operación. Bajo este enfoque, la asignatura no se traduce en una aplicación directa dentro de la intervención, sino que fundamenta líneas de mejora estratégicas de mediano plazo, coherentes con los resultados del análisis financiero del Capítulo 2, al evidenciar que no es posible sostener avances en sostenibilidad ambiental sin una base económica previamente estabilizada (FAO, 2023; Slow Food International, 2023).

Desde el ámbito técnico–productivo, Producción de Artes Dulces representa uno de los aportes prácticos más relevantes del proyecto. Los contenidos abordados en panadería de larga fermentación, uso de pre-fermentos y masa madre se aplican directamente en la optimización de la masa de pizza y de la focaccia, productos centrales del menú. Estas mejoras técnicas se reflejan en el Capítulo 2 como una elevación de la calidad del producto base sin incrementar de forma significativa la

complejidad operativa, en concordancia con la literatura especializada en fermentación prolongada (Calvel, 2001; Hamelman, 2021).

La asignatura Enología y Gastrococtelería aporta criterios técnicos para la estructuración del menú de bebidas. En particular, desde Gastrococtelería surge la incorporación conceptual de las sodas italianas como bebidas no alcohólicas de alta rotación, alineadas con tendencias contemporáneas de consumo y con criterios de control de costos. Desde Enología, los contenidos sobre selección, terroir y estructura del vino respaldan la decisión de una carta curada y coherente con el perfil del negocio, tal como se evidencia en el análisis del Capítulo 2 (Brown & Hepner, 2019).

Cromatología y Composición aporta criterios perceptuales que complementan el análisis cuantitativo del menú. Las nociones de armonía cromática, composición visual y expectativa sensorial influyen en la lectura de platos de baja rotación y en ajustes puntuales de presentación, reconociendo que el color y la disposición visual inciden en la percepción del valor del producto (Kincaid & Corsun, 2003; Spence, 2015). Estos aportes se integran de manera indirecta en el rediseño del menú, sin constituir el foco principal de la intervención.

Las asignaturas Herbología y Foraging, Saberes Culinarios Sensoriales y Ancestrales y Trofología aportaron criterios de análisis que permitieron profundizar la lectura del producto gastronómico más allá de su desempeño económico, al incorporar dimensiones relacionadas con el origen de los ingredientes, la construcción de sentido en torno a la comida, la relación entre alimento y cuerpo y el impacto cultural de las decisiones culinarias. Si bien estos enfoques no se desarrollan como líneas técnicas específicas dentro del trabajo, su influencia se encuentra implícita en el criterio de selección de materias primas y en la comprensión integral del producto que sustenta la construcción del menú. Esta mirada resultó especialmente relevante para evaluar la pertinencia de las decisiones tomadas en el contexto real del negocio, y evitar incorporar transformaciones que, aun siendo conceptualmente valiosas, habrían introducido niveles de complejidad técnica, comunicacional y operativa que no respondían a las prioridades del proyecto en esta etapa. En particular, una profundización técnica en enfoques como la trofología requería un alcance distinto al planteado en esta investigación, por lo que su incorporación se reconoce como una línea de desarrollo posterior, coherente con un modelo operativo previamente estabilizado. Este enfoque se alinea con perspectivas contemporáneas que subrayan la importancia de integrar dimensiones culturales y funcionales del alimento de manera progresiva y contextualizada, y evitar abordajes desarticulados del entorno organizacional y económico (Counihan & Van Esterik, 2013; FAO, 2023).

Finalmente, Innovación en Prototipos Gastronómicos e Innovación Gastronómica aportan marcos metodológicos y creativos que fortalecen la reflexión sobre el proceso de innovación aplicado al producto gastronómico. Si bien sus contenidos se orientan a la transformación del producto y a la experimentación en la presentación del plato, en el contexto de este trabajo permitieron afinar el criterio

con el que se evaluó qué tipo de innovación resultaba pertinente para la etapa analizada del negocio. Este enfoque permitió comprender la innovación no como un fin en sí mismo, sino como una herramienta que debe responder al momento operativo, económico y organizacional de la empresa. En consecuencia, el proyecto prioriza la consolidación de la estabilidad operativa y financiera como condición previa para el desarrollo de propuestas culinarias de mayor complejidad, en coherencia con los enfoques contemporáneos de gestión de la innovación gastronómica, que enfatizan la necesidad de alinear creatividad, capacidad operativa y sostenibilidad del modelo de negocio.

En conjunto, la integración académica desarrollada en este trabajo demuestra una aplicación crítica, jerarquizada y coherente de los aprendizajes del programa, orientada a resolver un problema real de gestión gastronómica. El rediseño del menú y la intervención estratégica resultan así de un proceso académico riguroso, capaz de generar una mejora económica medible y una base operativa sólida sobre la cual construir futuras decisiones estratégicas.

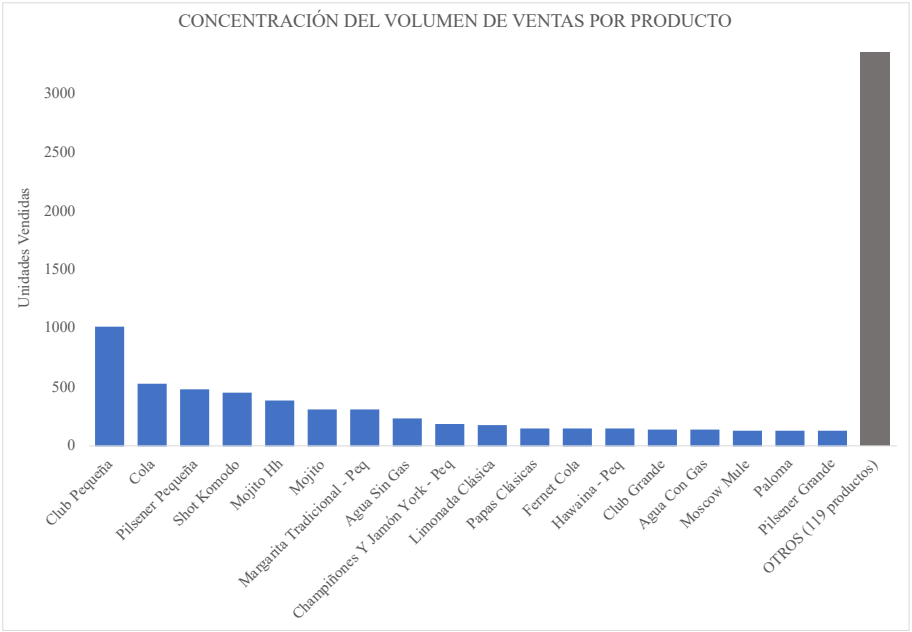
SÍNTESIS EJECUTIVA DEL NEGOCIO

Lectura ejecutiva del negocio

La operación de Komodo Pizza, analizada desde su desempeño real y no únicamente desde su propuesta conceptual, presenta características propias de un negocio gastronómico híbrido. Combina una oferta de pizza artesanal con una dinámica operativa condicionada por su inserción dentro de un hotel, lo que genera tanto oportunidades comerciales como tensiones en la gestión diaria. Esta condición ha permitido captar distintos tipos de demanda, pero también ha dificultado la lectura integrada de resultados y la toma de decisiones estratégicas.

En la práctica, el negocio no se comporta como una operación de alta rotación ni como un restaurante gastronómico de bajo volumen y alto margen. Su sostenibilidad depende de un equilibrio frágil entre volumen de ventas, control de costos y eficiencia operativa. Antes de la intervención, este equilibrio no se encontraba claramente definido ni gestionado de forma consciente, lo que limitaba la capacidad de la gerencia para identificar prioridades reales.

Figura 37
Concentración del volumen de ventas por producto



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo E.

La Figura *37* evidencia que una parte reducida del menú concentra la mayor parte del volumen de ventas del negocio, confirmando la existencia de productos ancla que sostienen la operación cotidiana, mientras que una proporción significativa del menú cumple un rol complementario sin incidir de forma determinante en el desempeño global.

Cabe señalar que el análisis de ingeniería de menú se realizó exclusivamente sobre el consumo regular del negocio, excluyendo eventos, con el fin de evitar distorsiones en la lectura del desempeño real del menú. Los ingresos asociados a

eventos se incorporan posteriormente en el análisis financiero, al formar parte del flujo efectivo total de la operación.

Desde el punto de vista comercial, el análisis de ventas muestra que una proporción reducida del menú concentra la mayor parte del volumen vendido. Existen productos que funcionan como verdaderos pilares de la operación (por su recurrencia en las comandas y su aceptación constante) mientras que otros cumplen un rol más bien complementario, aportando variedad o identidad, pero con una contribución marginal al flujo del negocio. Esta diferencia entre lo que el menú ofrece y lo que el cliente efectivamente consume evidencia que no todos los productos cumplen el mismo rol estratégico ni justifican el mismo nivel de complejidad operativa.

En cuanto a los canales de venta, el consumo en local se consolida como el principal generador de ingresos y como el canal que mejor refleja la experiencia propuesta por el concepto. Los domicilios cumplen una función complementaria, lo que aporta volumen adicional y permitiendo absorber demanda en determinados horarios, aunque con márgenes más ajustados y una mayor presión sobre la operación. Los eventos, cuando se presentan, generan ingresos puntuales relevantes, pero su carácter discontinuo impide considerarlos como un componente estructural de sostenimiento del negocio.

Un elemento crítico en la lectura ejecutiva del desempeño es el consumo interno. Si bien este responde a dinámicas propias de la operación hotelera y de la gestión del personal, su impacto financiero resulta significativo cuando no se mide ni se gestiona de manera diferenciada. Al no tratarse de una venta real, el consumo interno distorsiona la lectura del volumen, del costo y del margen cuando se analiza bajo los mismos criterios que los canales comerciales. El problema, por tanto, no radica en su existencia, sino en la ausencia de mecanismos claros que permitan dimensionar y controlar su efecto sobre los resultados globales.

La estructura de costos evidencia además que la pérdida de margen no responde a un único factor aislado, sino a la acumulación de decisiones no revisadas en el tiempo. Entre ellas se identifican precios que no acompañan la evolución real de los costos, productos con alta rotación, pero bajo aporte unitario, y un nivel de complejidad operativa que incrementa el desperdicio y dificulta el control efectivo. Esta combinación permite sostener actividad y volumen, pero limita la capacidad del negocio para transformar ese esfuerzo operativo en solidez financiera.

En conjunto, la lectura ejecutiva del negocio muestra una operación con potencial, pero con una estructura que, antes de la intervención, carecía de una jerarquización clara entre productos, canales y decisiones. La información existía, pero no estaba integrada en una lógica que permitiera comprender con precisión qué sostiene realmente al negocio, dónde se generan las principales ineficiencias y qué aspectos requieren atención prioritaria. Esta falta de visibilidad no solo afecta la rentabilidad, sino que condiciona directamente la capacidad de la gerencia para decidir con criterio y oportunidad.

Lógica de la intervención propuesta

La intervención propuesta para Komodo Pizza no parte de la búsqueda de un crecimiento acelerado ni de una transformación radical del concepto, sino de la necesidad de restaurar control, claridad y capacidad de decisión en la operación gastronómica. Las decisiones planteadas responden directamente a la lectura ejecutiva del negocio y a los principales puntos de fricción identificados en su desempeño real.

La primera decisión estratégica fue priorizar la estabilidad antes que el crecimiento agresivo. En el escenario previo, el negocio mostraba actividad y volumen, pero sin una estructura suficientemente sólida para absorber incrementos de demanda sin profundizar ineficiencias. Bajo estas condiciones, impulsar ventas sin corregir la base operativa habría amplificado los problemas existentes en lugar de resolverlos. La propuesta, por tanto, se orienta a consolidar un funcionamiento más predecible y controlado antes de considerar cualquier estrategia de expansión.

En coherencia con lo anterior, se optó por reducir la complejidad operativa como eje central de la intervención. La amplitud del menú y la coexistencia de productos con roles poco claros incrementaban la carga operativa, el desperdicio y la dificultad de control, sin un impacto proporcional en el resultado económico. La intervención busca simplificar la toma de decisiones en cocina y en sala, alineando la oferta con los patrones reales de consumo y con la capacidad operativa del negocio.

Otra decisión clave fue proteger los productos ancla, entendidos como aquellos que sostienen de manera consistente el volumen de ventas y la recurrencia del cliente. En lugar de introducir nuevas propuestas o modificar indiscriminadamente la carta, la intervención reconoce que el valor del negocio se apoya en un núcleo reducido de productos bien aceptados. La estrategia se centra en fortalecer este núcleo, asegurar su correcta gestión de costos y garantizar su consistencia operativa antes de diversificar la oferta.

En materia de precios, la intervención plantea ajustes orientados a defender el margen y no exclusivamente el volumen. En el escenario previo, algunos precios no reflejaban adecuadamente la evolución de los costos ni el esfuerzo operativo asociado a determinados productos. La propuesta asume que mantener precios artificialmente bajos puede sostener rotación en el corto plazo, pero compromete la viabilidad del negocio en el mediano plazo. Por ello, los ajustes de precios responden a una lógica de sostenibilidad y no a una estrategia de captación de volumen sin respaldo financiero.

De manera transversal, la intervención incorpora una lectura más consciente del impacto del consumo interno y de los distintos canales de venta. Al tratarse de dinámicas que no responden a una venta directa al cliente, la propuesta introduce

criterios de diferenciación y control que permiten dimensionar su efecto real sobre los resultados económicos del negocio. Esta decisión no busca restringir la operación, sino fortalecer la calidad de la información disponible para una gestión más precisa y consistente.

En conjunto, la lógica de la intervención se sustenta en una premisa clara: antes de crecer, el negocio necesita orden; antes de innovar, necesita control; y antes de proyectar, necesita entenderse a sí mismo. Las decisiones adoptadas responden a esta jerarquía y establecen una base más sólida para la gestión diaria y para futuras decisiones estratégicas dentro del ámbito gastronómico.

Qué muestran las simulaciones financieras

Las simulaciones financieras desarrolladas para Komodo Pizza no tienen como objetivo proyectar un escenario ideal ni demostrar rentabilidad inmediata, sino comparar de forma explícita dos trayectorias de gestión: la continuidad del modelo operativo previo y la implementación de la propuesta de intervención. Su valor radica en mostrar cómo cambian las condiciones de decisión y control del negocio gastronómico bajo cada escenario.

Escenario sin intervención

En el escenario de no intervención, las proyecciones muestran que el negocio mantiene actividad y generación de ingresos, pero sin lograr traducir ese esfuerzo operativo en una mejora sostenida de su desempeño financiero. Los flujos de efectivo permanecen tensionados y con escaso margen de maniobra frente a variaciones en costos, caídas de demanda o contingencias externas.

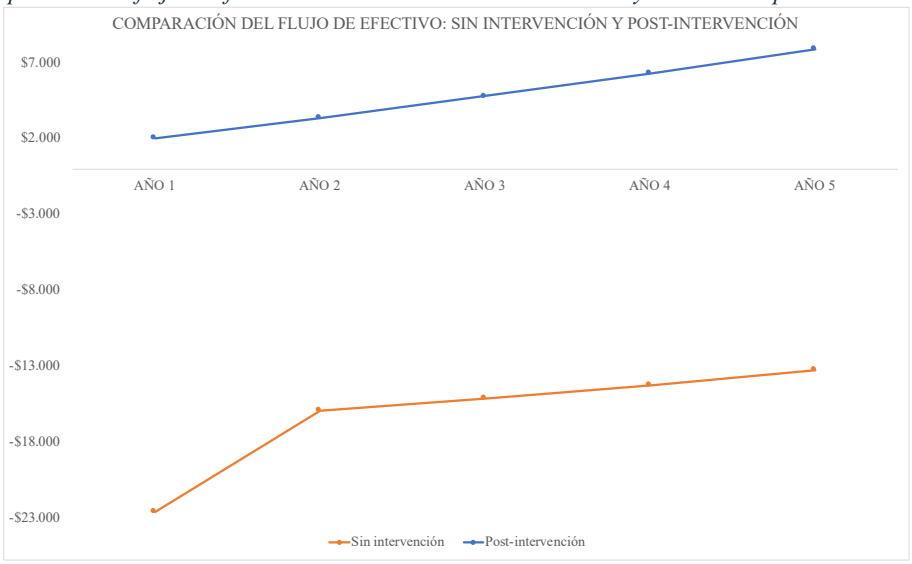
Desde una lectura integrada, el flujo de efectivo, el Valor Actual Neto y el punto de equilibrio reflejan una operación que continúa funcionando, pero bajo una lógica reactiva. La ausencia de ajustes estructurales reproduce las ineficiencias detectadas en el diagnóstico y limita la capacidad de la gerencia para anticipar escenarios o corregir desvíos con oportunidad. El riesgo principal de este escenario no es una ruptura inmediata, sino la persistencia de una fragilidad operativa que se sostiene en el tiempo.

Escenario con intervención: cambio en la trayectoria de gestión

La implementación de la propuesta no elimina los riesgos inherentes a la actividad gastronómica, pero modifica de manera significativa la trayectoria del negocio. Las simulaciones evidencian una mayor coherencia entre la estructura de costos, los niveles de ingreso y la lógica operativa del menú, lo que se traduce en flujos más ordenados y en una lectura más clara del punto de equilibrio.

Figura 38

Comparación del flujo de efectivo entre el escenario sin intervención y el escenario post-intervención



Nota. Elaboración propia a partir de los Anexos G y L.

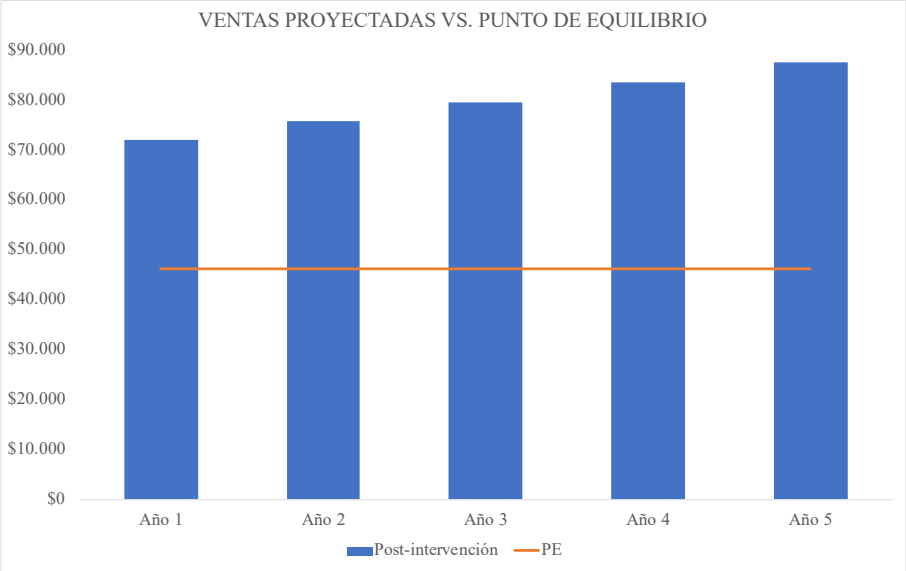
La Figura *38* muestra que, la intervención no elimina completamente el riesgo financiero del negocio; sin embargo, modifica de manera significativa la trayectoria del flujo de efectivo. Esto transforma un escenario de pérdidas persistentes en uno de generación progresiva de flujos positivos. Este cambio mejora la previsibilidad del desempeño económico y reduce la exposición a decisiones reactivas de corto plazo, habilitando una gestión más planificada y controlada de la operación.

En términos comparativos, el escenario post-intervención representa una mejora objetiva frente al modelo previo, no por la eliminación inmediata de las tensiones financieras, sino por la coherencia que introduce entre la operación gastronómica y su desempeño económico. La propuesta permite identificar con mayor claridad qué componentes del negocio generan valor, cuáles requieren ajustes y cuáles dejan de ser sostenibles bajo las condiciones actuales. Este avance, aunque incremental, constituye un resultado relevante del trabajo realizado, al sentar bases más sólidas para la toma de decisiones futuras.

Desde una perspectiva gerencial, el principal aporte de este escenario no es la promesa de resultados inmediatos, sino la recuperación de capacidad de gestión. El negocio deja de operar exclusivamente desde la intuición o la urgencia diaria y pasa a contar con información más consistente para evaluar decisiones comerciales, operativas y financieras.

Figura 39

Ventas proyectadas en relación con el punto de equilibrio en ambos escenarios



Nota. Elaboración propia a partir del Anexo L.

La Figura *39*, permite visualizar con claridad el nivel de exigencia operativa del negocio en el escenario post-intervención, al contrastar las ventas anuales proyectadas con el punto de equilibrio calculado. Cabe señalar que el punto de equilibrio representado corresponde al umbral mínimo de ventas necesario para cubrir los costos totales del escenario post-intervención, sin incorporar utilidades. Desde esta perspectiva, se observa que, a lo largo del horizonte analizado, las ventas proyectadas se mantienen consistentemente por encima de dicho umbral, lo que indica una mejora sustancial en la sostenibilidad operativa del negocio, aun cuando la rentabilidad financiera plena no se alcance dentro del período evaluado.

Riesgos que permanecen y condiciones de sostenibilidad

Aun con la implementación de la propuesta, persisten riesgos que deben ser reconocidos. La sensibilidad del negocio a variaciones en el volumen de ventas, el contexto económico y la dependencia de determinados productos ancla continúan siendo factores críticos. Asimismo, los resultados proyectados dependen de una ejecución disciplinada y de un seguimiento continuo de los indicadores clave definidos.

Lejos de debilitar la propuesta, el reconocimiento de estos riesgos refuerza su validez, al evitar una lectura simplificada o excesivamente optimista de las simulaciones. La intervención no pretende blindar al negocio frente a todas las contingencias, sino mejorar su capacidad de respuesta y adaptación.

Valor generado

Más allá de los resultados numéricos, las simulaciones evidencian un cambio relevante en la lógica de gestión del negocio. La relación entre ventas, costos y margen se vuelve más transparente; el impacto de los distintos canales de venta y

del consumo interno resulta más fácil de dimensionar; y la toma de decisiones puede apoyarse en información comparable y consistente en el tiempo.

Desde esta perspectiva, el valor de la propuesta no se limita a los indicadores financieros proyectados, sino al orden conceptual y operativo que introduce en la gestión gastronómica. Este cambio constituye un paso necesario para avanzar hacia un modelo más sostenible, aun cuando el proceso de consolidación requiera tiempo y ajustes adicionales.

Decisiones estratégicas habilitadas

El principal valor del análisis desarrollado y de la propuesta de intervención no radica únicamente en la proyección de resultados financieros, sino en las decisiones estratégicas que la gerencia queda en capacidad de tomar a partir de una lectura más clara y estructurada del negocio. Este apartado sintetiza dichas decisiones, delimitando con precisión qué acciones resultan pertinentes en el corto plazo y cuáles deberían postergarse hasta consolidar la base operativa.

Decisiones que la gerencia puede tomar con la información disponible

A partir del escenario post-intervención, la gerencia cuenta con mayores elementos para tomar decisiones operativas y comerciales con menor grado de incertidumbre. Entre las decisiones habilitadas se destacan:

- Ajustar y sostener una estructura de menú más coherente con los patrones reales de consumo, priorizando productos ancla y reduciendo propuestas que no aportan valor económico ni estratégico
- Gestionar precios desde una lógica de margen y sostenibilidad, con mayor claridad sobre el impacto real de cada ajuste en la estructura de costos y en el flujo del negocio
- Evaluar el desempeño de los distintos canales de venta de forma diferenciada, entendiendo su rol específico dentro del modelo operativo y evitando decisiones basadas únicamente en volumen
- Dimensionar y controlar el impacto del consumo interno, incorporándolo como una variable de gestión y no como un componente invisible dentro de los resultados

Estas decisiones fortalecen la capacidad de la gerencia para conducir el negocio con mayor criterio, priorización y control, y reconfiguran la forma en que se gobierna la operación, desplazando el foco desde la urgencia diaria hacia la sostenibilidad del negocio.

Decisiones que no deberían tomarse todavía

Del mismo modo, el análisis realizado permite identificar con claridad qué decisiones no resultan aconsejables en el estado actual del negocio. Entre ellas:

- Expandir la oferta gastronómica mediante la incorporación de nuevos productos o líneas sin haber consolidado el desempeño del menú propuesto
- Implementar estrategias de crecimiento agresivo en volumen que incrementen la presión operativa sin una base financiera suficientemente estable
- Aumentar la estructura de costos fijos o complejizar la operación sin haber alcanzado un nivel de control consistente sobre los indicadores clave
- Introducir innovaciones de alta complejidad técnica o conceptual que desvíen el foco de la estabilidad operativa alcanzada

Postergar estas decisiones no implica renunciar a ellas, sino respetar una secuencia lógica de consolidación antes de escalar.

Indicadores clave a monitorear de forma mensual

Para sostener las mejoras introducidas y evitar una regresión hacia prácticas previas, la gerencia debería concentrarse en un conjunto reducido de indicadores, claros y accionables. Entre los más relevantes se identifican:

- Margen de contribución por producto y por familia de productos
- Participación de ventas por canal (consumo en local, domicilios y otros)
- Evolución del punto de equilibrio en relación con las ventas reales
- Impacto del consumo interno sobre costos y resultados
- Flujo de efectivo operativo mensual

El seguimiento disciplinado de estos indicadores permite detectar desvíos tempranos y ajustar decisiones sin necesidad de intervenciones correctivas de mayor magnitud.

Condiciones para escalar o innovar en una siguiente etapa

La propuesta no descarta la posibilidad de crecimiento ni de innovación futura, pero establece condiciones claras para que estas decisiones resulten sostenibles. Escalar la operación o introducir innovaciones de mayor alcance tendría sentido únicamente cuando se cumplan, de forma consistente, criterios como:

- Estabilidad en los flujos operativos y mayor previsibilidad financiera
- Control efectivo del margen en los productos ancla
- Capacidad de la operación para absorber mayor demanda sin deteriorar calidad ni costos
- Uso sistemático de información para la toma de decisiones, más allá de la intuición

Bajo estas condiciones, la innovación deja de ser un riesgo adicional y pasa a convertirse en una herramienta estratégica para fortalecer el posicionamiento del negocio.

Cierre ejecutivo

Este trabajo no se plantea como una demostración de rentabilidad inmediata ni como la construcción de un escenario idealizado, sino como un ejercicio orientado a recuperar control, visibilidad y criterio en la gestión de un negocio gastronómico real. A partir del análisis desarrollado, la intervención propuesta permite ordenar la operación, clarificar prioridades y establecer una base más sólida para la toma de decisiones gerenciales.

El principal aporte del proyecto no se limita a los resultados financieros proyectados, sino a la posibilidad de volver legible el negocio, identificando qué lo sostiene, dónde se concentran las tensiones operativas más relevantes y qué decisiones resultan pertinentes en el momento actual. Esta claridad constituye un valor en sí mismo dentro de un contexto operativo exigente y cambiante.

El trabajo se plantea desde una lógica de gestión gastronómica aplicada, en la que el crecimiento y la innovación no se entienden como objetivos inmediatos, sino como resultados posibles de un proceso previo de orden, control y comprensión del modelo operativo. El proyecto deja así una hoja de ruta clara para la gerencia, orientada no solo a mejorar resultados, sino a fortalecer la calidad de las decisiones.

En coherencia con el enfoque aplicado del presente trabajo, se desarrolló un documento ejecutivo de presentación gerencial, incluido como Anexo M, cuyo objetivo es facilitar la comunicación de los principales hallazgos a la gerencia del establecimiento. Este documento sintetiza la información clave del diagnóstico, la lógica de la intervención y las simulaciones financieras, constituyéndose en un insumo práctico para la toma de decisiones estratégicas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El análisis desarrollado confirma que la situación financiera y operativa de Komodo Pizza responde a una condición estructural del modelo de negocio más que a desviaciones coyunturales de la operación. La combinación de costos fijos elevados, un menú sobredimensionado y una concentración del volumen de ventas en un número reducido de productos ha impedido que la operación alcance el punto de equilibrio y genere flujos de efectivo positivos de manera sostenida. Esta condición se refleja de forma consistente en el análisis del flujo de efectivo, el cálculo del punto de equilibrio y la proyección del Valor Actual Neto, los cuales evidencian que, bajo el escenario previo a la intervención, el negocio no logra cubrir su estructura de costos ni generar valor económico.

La aplicación sistemática de herramientas de diagnóstico operativo y financiero permitió identificar con claridad los factores que condicionan el desempeño del negocio. En particular, la ingeniería de menú demostró que una proporción significativa de los ítems no contribuye de manera efectiva al desempeño económico ni estratégico del establecimiento, mientras que el mix de ventas se concentra en pocos productos con alta rotación. Este hallazgo confirma que la complejidad del menú no se traduce en mayor rentabilidad, sino que introduce ineficiencias operativas y dificulta el control de costos.

La intervención estratégica propuesta, centrada en la reconceptualización del menú como herramienta de gestión, permitió ordenar la oferta gastronómica, clarificar prioridades y establecer una base operativa más coherente con la demanda real del cliente y con la capacidad productiva del negocio. El rediseño del menú, sustentado en criterios técnicos y financieros, no solo permitió diseñar una intervención más coherente con la operación del negocio, sino también evaluar su impacto potencial mediante herramientas de análisis económico-financiero, lo que contribuye a mejorar la legibilidad operativa y económica del establecimiento y habilita un escenario más controlable para la toma de decisiones.

El análisis financiero del escenario post-intervención evidencia que, si bien la propuesta contribuye a reducir brechas y a mejorar la legibilidad económica del negocio, persisten riesgos asociados a la estructura de costos y al nivel de ventas necesario para alcanzar una operación sostenible. En este sentido, el VAN proyectado y el punto de equilibrio deben interpretarse como herramientas diagnósticas que permiten dimensionar el esfuerzo necesario para estabilizar la operación, y no como indicadores de éxito inmediato del modelo propuesto.

En conjunto, el principal aporte del trabajo no radica en presentar un escenario idealizado, sino en devolver a la gerencia información clara, estructurada y accionable. La intervención permite comprender con mayor precisión qué productos sostienen el negocio y qué decisiones resultan viables en el corto plazo, así como identificar aquellas iniciativas cuya implementación requeriría

condiciones operativas y financieras más estables. En este sentido, el estudio evidencia el valor de integrar herramientas de análisis gastronómico y financiero como base para una gestión más informada, coherente y sostenible en establecimientos de alimentos y bebidas.

Recomendaciones

Se recomienda consolidar la implementación del menú rediseñado priorizando el control sistemático de los productos ancla, aquellos que concentran el mayor volumen de ventas y contribuyen de forma significativa al margen de contribución. La estabilidad de estos ítems resulta clave para sostener cualquier mejora operativa y reducir la volatilidad en los resultados financieros.

Es fundamental que la gerencia mantenga un seguimiento disciplinado de indicadores clave, en particular el margen de contribución por producto, la participación de ventas por canal, la evolución del punto de equilibrio en relación con las ventas reales, el impacto del consumo interno y el flujo de efectivo operativo mensual. El monitoreo regular de estos indicadores permitirá detectar desvíos tempranos y ajustar decisiones sin recurrir a intervenciones correctivas de mayor magnitud.

Asimismo, se recomienda evaluar la incorporación de un software de facturación y control de inventarios que permita fortalecer la trazabilidad y la fiabilidad de la información operativa del establecimiento. Este tipo de herramientas facilita el registro sistemático de ventas, el control de inventarios y la generación de reportes de gestión, lo que contribuye a mejorar el seguimiento de los indicadores clave y a agilizar los procesos de análisis necesarios para la toma oportuna de decisiones.

Se recomienda evitar, en el corto plazo, decisiones orientadas a expandir la oferta, incrementar la complejidad del menú o introducir innovaciones de alto impacto operativo. De acuerdo con los resultados del análisis, este tipo de decisiones solo debería considerarse cuando exista estabilidad en los flujos operativos, mayor previsibilidad financiera, control efectivo del margen en los productos clave y capacidad comprobada para absorber mayor demanda sin deteriorar la calidad ni los costos.

En relación con la gestión estratégica, se sugiere utilizar la información generada por este trabajo como base para la toma de decisiones gerenciales, desplazando progresivamente la intuición como criterio principal. La evidencia cuantitativa obtenida permite evaluar escenarios, priorizar acciones y asignar recursos de manera más eficiente, especialmente en un contexto operativo exigente y cambiante.

Finalmente, se recomienda considerar este proyecto como una etapa inicial de ordenamiento y fortalecimiento operativo. La innovación y el crecimiento futuro no se descartan, pero deben entenderse como consecuencias de un proceso previo de

control, consistencia y sostenibilidad económica. Bajo estas condiciones, cualquier iniciativa posterior tendrá mayores probabilidades de consolidarse sin comprometer la estabilidad del negocio.

En términos operativos, la implementación de estas recomendaciones podría desarrollarse de manera progresiva. En una primera etapa, se sugiere consolidar el control del menú rediseñado, fortalecer el monitoreo de indicadores clave y mejorar los sistemas de registro de información operativa. En una segunda etapa, una vez estabilizados los flujos operativos y financieros del negocio, podrán evaluarse acciones de fortalecimiento de marketing, mejora de la identidad visual y formalización de procesos de calidad alimentaria. Finalmente, en una etapa posterior, el negocio podría explorar iniciativas de innovación o expansión de la oferta, siempre que se mantenga la coherencia entre identidad gastronómica, capacidad operativa y sostenibilidad económica.

Recomendaciones complementarias vinculadas a las asignaturas del programa

Se recomienda fortalecer progresivamente la estrategia de marketing del negocio, alineándola con la lógica de control y sostenibilidad planteada en el proyecto. Las acciones de marketing deberían priorizar la comunicación del valor real del producto (calidad de ingredientes, coherencia del menú y experiencia gastronómica) antes que estrategias promocionales basadas exclusivamente en descuentos. Este enfoque permite reforzar el posicionamiento de marca sin comprometer el margen de contribución ni aumentar la presión sobre la operación, coherente con los principios de gestión de marketing gastronómico abordados en el programa.

Asimismo, se sugiere incorporar criterios básicos de cromatología aplicados a la identidad visual de la marca y al diseño del menú, entendiendo el color como un recurso estratégico y no meramente estético. La coherencia cromática entre marca, carta y presentación de productos puede contribuir a reforzar la percepción de calidad, orden y profesionalismo. Esto facilita además la lectura del menú y la toma de decisiones del cliente. Esta recomendación se alinea con los contenidos revisados en las asignaturas vinculadas a composición, percepción visual y diseño aplicado a la gastronomía.

En el ámbito de la gestión de calidad alimentaria, se recomienda avanzar hacia la formalización progresiva de procesos operativos mediante la elaboración y actualización de manuales básicos de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), fichas técnicas estandarizadas y procedimientos operativos claros. La estandarización no solo contribuye a garantizar la inocuidad y la consistencia del producto, sino que también facilita el control de costos, la capacitación del personal y la reducción de errores operativos, aspectos críticos para la sostenibilidad del modelo de negocio.

De manera complementaria, se recomienda incorporar criterios de gestión responsable de residuos, en coherencia con los enfoques de sostenibilidad y responsabilidad social revisados durante la maestría. La identificación de puntos críticos de generación de residuos, la separación básica en origen y el aprovechamiento de subproductos pueden contribuir tanto a la reducción de costos como al fortalecimiento de una cultura organizacional más consciente. Estas acciones, aunque de implementación gradual, refuerzan la coherencia entre el discurso de marca y las prácticas reales del negocio.

Finalmente, se sugiere integrar estas líneas de marketing, cromatología, calidad alimentaria y gestión de residuos como parte de un proceso de mejora continua, evitando abordarlas como iniciativas aisladas. Su implementación escalonada y alineada con la capacidad operativa permitirá consolidar el orden interno del negocio antes de avanzar hacia etapas posteriores de innovación o crecimiento, manteniendo la coherencia con los objetivos y alcances definidos en el presente trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). (2015). *Normativa sanitaria aplicable a establecimientos de alimentos.* https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/12/Normativa-Sanitaria-para-Establecimientos-de-Alimentos.pdf

Agencia EFE. (2021, 7 de febrero). Los cuencanos rechazan en referendo proyectos mineros en áreas de recarga hídrica. El Comercio. https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/cuenca-referendo-proyectos-mineros-hidrica.html

Agencia EFE. (2024, 22 de septiembre). Ecuador afronta apagones prolongados por sequía. https://www.efe.com/efe/america/sociedad/ecuador-afronta-apagones-prolongados-por-sequia/20000013-4905081

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). (2015). Norma técnica sustitutiva de Buenas Prácticas de Manufactura para alimentos procesados (Resolución ARCSA-DE-042-2015-GGG). https://faolex.fao.org/docs/pdf/ecu155703.pdf

AnalystPrep. (2019). Profitability measures: NPV, IRR, AAR, PI. https://analystprep.com/cfa-level-1-exam/corporate-finance/measures-profitability-npv-irr-aar-pi/

AnalystPrep. (2022). Net present value (NPV) and internal rate of return (IRR). https://analystprep.com/cfa-level-1-exam/corporate-issuers/net-present-value-npv-and-internal-rate-of-return-irr/

AP News. (2024, 19 de junio). Power outage leaves millions of Ecuadorians in the dark after transmission line fails. https://apnews.com/article/327e0637ef2c56f54181a5a920b166d9

Asamblea Nacional del Ecuador. (2020). Ley Orgánica de Defensa del Consumidor. Registro Oficial Suplemento 116. https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/12/LEY-ORGANICA-DEFENSA-DEL-CONSUMIDOR.pdf

Banco Central del Ecuador. (2025). Programación macroeconómica anual y plurianual del sector real 2025–2029. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/SectorReal_092025.pdf

Banco Mundial. (2025). Ecuador – Panorama general. https://www.worldbank.org/en/country/ecuador/overview

Benalcázar, C., Rodríguez Marín, M., & Guevara Plaza, M. (2024). Gastronomic tourism on the rise: Profile of the gastronomic tourist in Cuenca (Ecuador).

Tourism and Heritage Journal, 6(2), 45–62. https://revistes.ub.edu/index.php/tourismheritage/article/view/42959

Beverage Industry Magazine. (2023). Beer pricing and margins in on-premise operations. Beverage Industry. https://www.bevindustry.com

Boelens, R., Hoogesteger, J., & Perreault, T. (2018). Water justice and the politics of water rights in Latin America. Wiley Interdisciplinary Reviews: Water, 5(6), e1312. https://doi.org/10.1002/wat2.1312

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (s. f.). Net present value and other investment criteria (capítulos 5–6, material docente). Università di Ferrara. https://www.unife.it/economia/lm.economia/insegnamenti/financial-management/teaching-material-a-a-2019-20/Readings-and-articles/4-brealey-myers-and-allen-principles-of-corporate-finance-ch-5-6

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2020). Financial management: Theory & practice (16th ed.). Cengage Learning. https://www.cengage.com/c/financial-management-theory-and-practice-16e-brigham/

Brown, J., & Hepner, H. (2019). Beverage management. Kendall Hunt Publishing.

Brown, D., & Hepner, J. (2019). The beverage book: A comprehensive guide to beverage service. Delmar Cengage Learning.

Calvel, R. (2001). The taste of bread. Aspen Publishers.

CFA Institute. (2018). Global Body of Investment Knowledge (GBIK). https://www.cfainstitute.org/sites/default/files/-/media/documents/support/programs/cfa/global-body-investment-knowledge.pdf

Coelho Neto, N. J., Ferreira, H. S., & Nogueira, A. O. (2021). Methods for investment analysis: Presentation theoretical and practical. Revista RCMOS. https://submissoesrevistarcmos.com.br/rcmos/article/download/699/1477

Counihan, C., & Van Esterik, P. (2013). Food and culture: A reader (3rd ed.). Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203079751

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (5th ed.). SAGE Publications. https://books.google.com/books?id=335ZDwAAQBAJ

Dai, H., & Li, S. (2022). NPV, IRR and Payback Period. Proceedings of the 2022 International Conference on E-Business and Applications (Atlantis Press). https://www.atlantis-press.com/article/125971510.pdf

Damodaran, A. (s. f.). Measuring investment returns (Chapter 5 lecture notes). NYU Stern School of Business. https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/ovhds/ch5.pdf

Damodaran, A. (2012). Investment valuation: Tools and techniques for determining the value of any asset (3rd ed.). John Wiley & Sons. https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/invvalbook.html

Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2018). Horngren's cost accounting: A managerial emphasis (16th ed.). Pearson. https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=53893

Davis, B., Lockwood, A., Pantelidis, I., & Alcott, P. (2022). Food and beverage management. (7th ed.). Routledge. https://doi.org/10.4324/9781003218825

Dopson, L. R., & Hayes, D. K. (2016). Food and beverage cost control (6th ed.). John Wiley & Sons. https://www.wiley.com/en-us/Food+and+Beverage+Cost+Control%2C+6th+Edition-p-9781118628980

Dopson, L. R., & Hayes, D. K. (2020). Managerial accounting for the hospitality industry (2nd ed.). Wiley. https://www.wiley.com/en-us/Managerial+Accounting+for+the+Hospitality+Industry%2C+2nd+Edition-p-9781119299653

Dopson, L. R., & Hayes, D. K. (2020). Food and beverage cost control (7th ed.). John Wiley & Sons. https://www.wiley.com/en-us/Food+and+Beverage+Cost+Control%2C+7th+Edition-p-9781119459729

Drucker, P. F. (1999). Management challenges for the 21st century. Harper Business.

El País. (2025, 15 de enero). Ecuador afronta nuevas reformas constitucionales en medio de tensiones políticas. https://elpais.com/noticias/alimentos/

Euromonitor. (2024). Baked goods in Ecuador. Euromonitor International. https://www.euromonitor.com/baked-goods-in-ecuador/report

European Commission. (s. f.). Food-based dietary guidelines: Recommendations for potatoes (Table 2). Knowledge for Policy. https://knowledge4policy.ec.europa.eu/health-promotion-knowledge-gateway/food-based-dietary-guidelines-europe-table-2_en

FAO. (2023). Sustainable food systems: Concept and framework. Food and Agriculture Organization of the United Nations. https://www.fao.org

Fundación Municipal Turismo para Cuenca. (2023). Informe narrativo preliminar Rendición de cuentas 2023 [Informe]. Municipio de Cuenca.

https://www.cuenca.com.ec/sites/default/files/adjuntos/1%20Informe%20Narrativo%20Preliminar%20FMTPC%202023.pdf

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2023). The state of food and agriculture 2023. FAO. https://www.fao.org/documents/card/en/c/cc7724en

Food and Agriculture Organization of the United Nations & World Health Organization. (2020). Codex Alimentarius: General principles of food hygiene (CXC 1-1969). FAO/WHO. https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/codes-of-practice/en/

Gallego, J. F. (2002). Gestión de empresas de restauración. Thomson Paraninfo.

Gallegos Erazo, F., Jaramillo Pincay, D. N., & Jaramillo Pincay, F. M. (2024). El consumidor y su comportamiento en la compra: Caso productos alimenticios reportados por el ARCSA en Ecuador. Sapientia Technological, 5(2), 12–25. https://doi.org/10.58515/026RSPT

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). Principles of managerial finance (14th ed.). Pearson Education. https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/principles-of-managerial-finance/P200000006649

Government of the United Kingdom. (2021). Portion sizes and food groups. https://dera.ioe.ac.uk/id/eprint/38170/5/Portion%20sizes%20and%20food%20groups%20-%20GOV.UK.pdf

Grand View Research. (2023). Frozen Pizza Market Size and Share, Industry Report, 2025-2030 [Reporte de investigación]. https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/frozen-pizza-market

Gürel, E., & Tat, M. (2017). SWOT analysis: A theoretical review. The Journal of International Social Research, 10(51), 994–1006. https://doi.org/10.17719/jisr.2017.1832

Hamelman, J. (2021). Bread: A baker’s book of techniques and recipes (2nd ed.). John Wiley & Sons. https://www.wiley.com/en-us/Bread%3A+A+Baker%27s+Book+of+Techniques+and+Recipes%2C+2nd+Edition-p-9780471168577

Hofstrand, D. (2013). Net present value and internal rate of return (referenciado en estudio de restaurante). (Fuente secundaria citada por IJOSPL). https://www.scribd.com/document/684778082/116-Article-Text-281-2-10-20230214

Hotel Casa Merced. (2024). Distribución del Hotel Casa Merced y archivos propios. Cuenca, Ecuador.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2018). Cost Accounting: A Managerial Emphasis (16.ª ed.). Pearson Education. https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/cost-accounting-a-managerial-emphasis/P200000003295

Instituto Nacional de Estadística (INE). (2024). Datos de pernoctaciones en la provincia y ciudad de Cuenca. https://informacioncuenca.com/2024-ha-cerrado-con-datos-de-turismo-en-cuenca-en-positivo-sobre-el-ano-anterior

International Journal of Sociology, Policy and Law (IJOSPL). (2023). Feasibility study (restaurant) using NPV, IRR, Payback and PI (artículo completo). https://www.scribd.com/document/684778082/116-Article-Text-281-2-10-20230214

International Organization for Standardization. (2024). ISO/IEC 25012:2008– Data quality model (overview of the standard). https://www.iso.org/standard/35736.html

Instituto Nacional de Estadística (INE). (2025). Reporte de pernoctaciones enero-abril 2025. Recuperado de El Turismo de Cuenca mejora.

Izurieta, L., Camacho, D., & Cajas, J. (2024). Enfoques de gestión para gastronomía sustentable para la innovación de restaurantes de cocina contemporánea. Universidad Internacional del Ecuador.

Johnson, G., Scholes, K., Whittington, R., Angwin, D., & Regnér, P. (2020). Exploring strategy: Text and cases (12th ed.). Pearson Education

Kaplan, R. S., & Atkinson, A. A. (2015). Advanced management accounting (3rd ed.). Pearson Education. https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/advanced-management-accounting/P200000006651

Kasavana, M. L., & Brooks, R. M. (2017). Managing front office operations (9th ed.). AHLEI. https://www.ahlei.org/product/managing-front-office-operations-9th-edition/

Kasavana, M. L., & Smith, D. I. (2019). Menu engineering: A practical guide to menu analysis (4th ed.). American Hotel & Lodging Educational Institute (AHLEI). https://www.ahlei.org/product/menu-engineering-a-practical-guide-to-menu-analysis-4th-edition/

Kimes, S. E. (2019). The future of revenue management: Demand forecasting, pricing, and optimization in restaurant operations. Journal of Revenue and Pricing Management, 18(1), 4–14. https://doi.org/10.1057/s41272-018-00227-1

Kincaid, C. S., & Corsun, D. L. (2003). Are consultants blowing smoke? An empirical test of menu analysis. Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, 44(5–6), 69–76. https://doi.org/10.1016/S0010-8804(03)90238-9

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management (15th ed.). Pearson Education. https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/marketing-management/P200000003482

Kotler, P., Bowen, J., & Makens, J. (2022). Marketing for hospitality and tourism (8th ed.). Harlow: Pearson Education. (Referencia a libro, no disponible como PDF gratuito). ISBN: 9781292363509

Kvale, S., & Brinkmann, S. (2015). InterViews: Learning the craft of qualitative research interviewing (3.ª ed.). Sage.

Lloyds Bank. (2026). Ecuador: Economic outline – Economic indicators (Inflation rate %; Source: IMF – World Economic Outlook Database). Lloyds Bank International Trade Portal. https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/ecuador/economy

López-Guzmán, T., Pérez-Trigo, J., Pérez-Gálvez, J., & Pesántez, R. (2018). Segmentation of tourists in the heritage site of Cuenca (Ecuador). Sustainability, 10(5), 1442. https://doi.org/10.3390/su10051442

Lovelock, C., & Wirtz, J. (2016). *Services marketing: People, technology, strategy* (8th ed.). World Scientific Publishing. https://books.google.com/books?id=Z6R0DQAAQBAJ

Miller, J. E. (2014). Menu pricing and strategy (4th ed.). John Wiley & Sons. https://www.wiley.com/en-us/Menu+Pricing+and+Strategy%2C+4th+Edition-p-9780471709548

Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador. (2024). Boletín de política fiscal. https://www.finanzas.gob.ec/boletines-politica-fiscal/

Ministerio de Trabajo del Ecuador. (2024). Código de Trabajo actualizado. https://www.trabajo.gob.ec/codigo-de-trabajo-actualizado/

Municipio de Cuenca. (2025). Cuenca se consagra como Capital Culinaria Mundial. https://www.cuenca.gob.ec/content/cuenca-se-consagra-como-capital-culinaria-mundial

National Restaurant Association. (s. f.). Chapter 2: Menu management [PDF]. https://textbooks.restaurant.org/Textbooks/media/fmrca/FRMCA2_L02_Ch02.pdf

National Restaurant Association. (2023). Restaurant operations report. https://restaurant.org/research-and-media/research/operations-report/

Noone, B. M., & Cachia, G. (2020). Menu engineering re-engineered: Accounting for menu item substitutes in pricing and menu placement decisions. International Journal of Hospitality Management, 87, 102504. https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102504

Noone, B. M., & Mattila, A. S. (2019). Hotel revenue management and the Internet: The effect of price presentation strategies on customers' willingness to book. International Journal of Hospitality Management, 78, 74–83. https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2018.06.015

Noone, B. M., & Mattila, A. S. (2021). Revenue management in restaurants: Current practices and research directions. International Journal of Hospitality Management, 95, 102912. https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2021.102912

Open Textbook BC. (s. f.). Controlling food costs. En Basic Kitchen and Food Service Management. https://opentextbc.ca/basickitchenandfoodservicemanagement/chapter/controlling-food-costs/

Ordatic. (s. f.). ¿Qué es el menú engineering y cómo utilizarlo correctamente? https://ordatic.com/que-es-el-menu-engineering/

Owner.com. (2024, July 11). Average food cost percentage (+ how to calculate it). https://www.owner.com/blog/food-cost-percentage

Panagiotou, G. (2003). Bringing SWOT into focus. Business Strategy Review, 14(2), 8–10. https://doi.org/10.1111/1467-8616.00253

Pennsylvania State University. (s. f.). Chapter 6 – Standardized recipes. En Introduction to Food Production and Service. https://psu.pb.unizin.org/hmd329/chapter/chapter-6-standardized-recipes/

Pétel, C., Onno, B., Prost, C., & Poinot, P. (2020). Sourdough volatile compounds and their contribution to bread characteristics: A review. Trends in Food Science & Technology, 99, 608–620. https://doi.org/10.1016/j.tifs.2020.03.037

Pine, B. J., & Gilmore, J. H. (2011). The experience economy (Updated ed.). Harvard Business Review Press.

Pinzón, F. (2016). Análisis de la elasticidad de la demanda de energía en Ecuador. Universidad Andina Simón Bolívar. https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/5361

Pizza Today. (2023, diciembre). 2024 Pizza Industry Trends Report. https://pizzatoday.com/2023/12/05/2024-pizza-industry-trends-report/

Porter, M. E. (2008). Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. Free Press.

Raab, C., & Mayer, K. (2007). Menu engineering and activity-based costing – can they work together in a restaurant? International Journal of Contemporary Hospitality Management, 19(1), 43–52. https://doi.org/10.1108/09596110710724152

Rappi Ecuador. (2025). Pizzo Tr3s – Menú y precios en Cuenca. https://www.rappi.com.ec/restaurantes/23545-pizzotr3s

RestaurantOwner.com. (2023). Beverage cost percentages explained. RestaurantOwner.com. https://www.restaurantowner.com/public/Beverage-Cost-Percentages-Explained.cfm

Reuters. (2024, 22 de septiembre). Ecuador cuts power in half of its provinces amid historic drought. https://www.reuters.com/world/americas/ecuador-cuts-power-half-its-provinces-amid-historic-drought-2024-09-22/

Rodríguez, E. (2018). Ingeniería de menús o menu engineering: La guía definitiva. https://eloyrodriguez.com/menu-engineering-ingenieria-menus/

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2019). Fundamentals of corporate finance (12th ed.). McGraw-Hill Education. https://www.mheducation.com/highered/product/fundamentals-corporate-finance-ross/M9781260013900.html

Slow Food International. (2023). Good, clean and fair: The Slow Food manifesto for quality. https://www.slowfood.com

Slow Food International. (2023). Slow Food values and principles. https://www.slowfood.com

Sokolov, M. V. (2024). NPV, IRR, PI, PP, and DPP: A unified view. Journal of Mathematical Economics, 114, 102992. https://doi.org/10.1016/j.jmateco.2024.102992

Spence, C. (2015). On the psychological impact of food colour. Flavour, 4(21). https://doi.org/10.1186/s13411-015-0031-3

Statista. (2024). Food delivery market in Latin America – Statistics & Facts. https://www.statista.com/topics/6321/food-delivery-market-in-latin-america/

The Culinary Pro. (s. f.). Calculating food cost. https://www.theculinarypro.com/calculating-food-cost

The Culinary Pro. (s. f.). Understanding food cost percentages in restaurants. https://www.theculinarypro.com/food-cost-percentage

TheGlobalEconomy.com. (2026). Ecuador: Inflation forecast (Source: International Monetary Fund). https://www.theglobaleconomy.com/Ecuador/inflation_outlook_imf/

Tracy, S. J. (2020). *Qualitative research methods: Collecting evidence, crafting analysis, communicating impact* (2nd ed.). Wiley-Blackwell. https://books.google.com/books?id=2eYJEAAAQBAJ

Tuten, T. L., & Solomon, M. R. (2020). Social media marketing (4th ed.). SAGE Publications. https://us.sagepub.com/en-us/nam/social-media-marketing/book250577

UNESCO. (1999). Historic Centre of Santa Ana de los Ríos de Cuenca. https://whc.unesco.org/en/list/863

Unilever Food Solutions. (s. f.). Herramientas para tu restaurante: Reingeniería de menú. https://www.unileverfoodsolutions.com.mx/tendencias/reingenieria-de-menu/herramientas-para-tu-restaurante-backup/articulo-1.html

University of Washington. (s. f.). Food list portion size guide. https://depts.washington.edu/pku/PDFs2/LearningFoodList.pdf

WebstaurantStore. (2025). How to calculate pour cost. https://www.webstaurantstore.com/article/298/how-to-calculate-pour-cost.html

WebstaurantStore. (2025, March 3). How to set drink prices in your bar or restaurant. https://www.webstaurantstore.com/article/10/how-to-set-drink-prices-in-your-bar-or-restaurant.html

Weihrich, H. (1982). The TOWS matrix–A tool for situational analysis. Long Range Planning, 15(2), 54–66. https://doi.org/10.1016/0024-6301(82)90120-0

Whittington, R., Angwin, D., Regnér, P., Johnson, G., & Scholes, K. (2020). Exploring strategy: Text and cases (12th ed.). Pearson. https://librarysearch.northumbria.ac.uk/primo-explore/fulldisplay/44UON_ALMA5186509790003181/northumbria?utm

World Food Travel Association. (2024). Cuenca, Ecuador joins Culinary Capitals [Comunicado]. https://www.worldfoodtravel.org/cuenca-ecuador-joins-culinary-capitals

Yurtseven, E., Özdemir, B., & Aktaş, N. (2020). Standardizing the recipes mainly used in the menus of commercially operating institutional food services: Their nutritional values and cost analysis. Progress in Nutrition, 22(2), 49–58. https://www.mattioli1885journals.com/index.php/progressinnutrition/article/download/8110/7932/33947

Zervas, G., Proserpio, D., & Byers, J. W. (2017). The rise of the sharing economy: Estimating the impact of Airbnb on the hotel industry. Journal of Marketing Research, 54(5), 687-705. https://people.bu.edu/zg/publications/airbnb.pdf

Anexo A

Registro digitalizado de comandas (septiembre 2024 – agosto 2025)

							2024	2024	2024	2024	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025
						Fecha →	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
					55963,30		**$ 3.348,25**	**$ 4.129,00**	**$ 5.308,75**	**$ 6.890,55**	**$ 2.960,00**	**$ 3.519,25**	**$ 4.185,25**	**$ 5.514,00**	**$ 5.728,25**	**$ 3.622,25**	**$ 3.168,75**	**$ 7.589,00**
					Pago	Efectivo	$ -	$ -	$ 178,59	$ 3.050,41	$ 1.047,40	$ 1.021,14	$ 1.587,42	$ 1.948,66	$ 869,45	$ 806,83	$ 531,56	$ 1.914,94
					Pago	Transferencia	$ -	$ -	$ -	$ 211,15	$ 79,82	$ 67,78	$ 81,35	$ 283,03	$ 308,92	$ 80,57	$ 152,81	$ 368,82
					Pago	Tarjeta de crédito	$ -	$ -	$ 418,66	$ 3.071,99	$ 1.386,78	$ 1.376,59	$ 1.820,48	$ 2.237,31	$ 934,38	$ 812,35	$ 772,13	$ 2.175,99
					55963,30	total con registro	$ -	$ -	$ 597,25	$ 6.333,55	$ 2.514,00	$ 2.465,50	$ 3.489,25	$ 4.469,00	$ 2.112,75	$ 1.699,75	$ 1.456,50	$ 4.459,75
							*Los valores en rojo fueron calculados a partir de una estimación considerando el año 2024 y el comportamiento del 2025									
					%	Efectivo	45,00%	45,00%	29,90%	48,16%	41,66%	41,42%	45,49%	43,60%	41,15%	47,47%	36,50%	42,94%
					%	Transferencia	0,00%	0,00%	0,00%	3,33%	3,17%	2,75%	2,33%	6,33%	14,62%	4,74%	10,49%	8,27%
					%	Tarjeta de crédito	55,00%	55,00%	70,10%	48,50%	55,16%	55,83%	52,17%	50,06%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%
					55963,30	$ 55.963,30	$ 3.348,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 6.890,55	$ 2.960,00	$ 3.519,25	$ 4.185,25	$ 5.514,00	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 7.589,00
				UNIDADES VENDIDAS		Postres	6	4	13	4	9	5	8	7	8	1	1	7
						venta de bebidas soft	134	114	162	216	124,5	133	167	189	138	124	118	235
						venta de bebidas alcohólicas	298	398	540	500	183	311	330	677	750	398	240	864
						Alimentos Local	166	190	196,5	264	152	179	198	218	228	155	168,5	292,5
						Eventos	0	0	0	35	0	0	0	0	0	0	0	0
							$ 3.348,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 6.890,55	$ 2.960,00	$ 3.519,25	$ 4.185,25	$ 5.514,00	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 7.589,00
				USD VENDIDOS		Postres	$ 32,00	$ 21,50	$ 75,00	$ 22,00	$ 48,00	$ 25,50	$ 44,00	$ 38,00	$ 42,00	$ 5,50	$ 5,00	$ 37,50
						venta de bebidas soft	$ 282,00	$ 237,50	$ 300,00	$ 416,00	$ 295,75	$ 261,50	$ 352,50	$ 386,50	$ 291,00	$ 238,50	$ 242,00	$ 422,00
						venta de bebidas alcohólicas	$ 1.519,75	$ 2.054,25	$ 2.958,00	$ 2.726,75	$ 1.086,50	$ 1.775,75	$ 2.113,50	$ 3.276,50	$ 3.469,25	$ 2.095,75	$ 1.321,25	$ 4.409,00
						Alimentos Local	$ 1.514,50	$ 1.815,75	$ 1.975,75	$ 2.239,00	$ 1.529,75	$ 1.456,50	$ 1.675,25	$ 1.813,00	$ 1.926,00	$ 1.282,50	$ 1.600,50	$ 2.720,50
						Eventos	$ -	$ -	$ -	$ 1.486,80	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Tipo	**Catg.**	**Producto**	**Precio**	**USD Vendidos**	**Uds. Vendidas**													
Postres	Postres	pizza dulce: nutella & banano	$ 7,00	$ 28,00	4		0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	1
		pizza dulce: nutella, FR & crema	$ 8,50	$ 8,50	1		0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		brownie	$ 5,00	$ 145,00	29		2	1	5	0	3	4	3	1	4	0	1	5
		cheesecake de fruta de temporada	$ 5,50	$ 154,00	28		0	0	3	4	6	1	3	5	4	1	0	1
		tiramisú	$ 5,50	$ 60,50	11		4	3	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0
venta de bebidas soft	Bebidas Soft	limonada clásica	$ 3,00	$ 567,00	189		18	22	13	16	37	8	18	9	15	12	7	14
		limonada de frambuesa	$ 3,00	$ 198,00	66		6	0	5	5	3	1	9	10	12	1	7	7
		limonada de jengibre	$ 3,00	$ 294,00	98		7	16	9	12	3	7	4	9	7	5	6	13
		limonada de coco	$ 3,00	$ 141,00	47		4	0	3	9	5	2	1	7	1	1	9	5
		jugo de mora	$ 3,00	$ 210,00	70		6	0	2	9	4	6	10	10	4	7	5	7
		jugo de maracuyá	$ 3,00	$ -	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		jugo de fresa	$ 3,00	$ -	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		jugo de guanábana	$ 3,00	$ -	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		milkshake artesanal - vainilla	$ 4,00	$ 48,00	12		0	0	0	0	0	1	2	5	1	0	1	2
		milkshake artesanal - chocolate	$ 4,00	$ 4,00	1		0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
		cola	$ 1,50	$ 841,50	561		28	24	59	103	26	41	40	64	35	46	34	61
		colas 1 lt	$ 2,50	$ 100,00	40		5	3	1	6	2	4	2	3	5	2	1	6
		agua sin gas	$ 1,00	$ 270,00	270		14	18	30	21	10	17	19	20	8	16	22	75
		agua con gas	$ 1,50	$ 226,50	151		12	11	16	14	6	15	12	9	26	15	2	13
		agua aromática	$ 2,00	$ 232,00	116		16	8	8	9	12	10	13	10	6	5	9	10
	Bebidas Calientes	espresso	$ 2,00	$ 18,00	9		1	1	0	0	0	2	1	0	3	0	1	0
		café filtrado	$ 2,00	$ 152,00	76		8	4	4	3	2	6	7	18	7	6	7	4
		jarra de café filtrado	$ 4,50	$ 110,25	24,5		0	1	2	2	5,5	3	1	0	3	3	3	1
		pintado	$ 2,50	$ 17,50	7		1	1	2	0	0	0	0	2	0	0	1	0
		capuccino	$ 2,50	$ 162,50	65		2	1	5	2	4	2	22	10	1	2	1	13
		capuccino de sabores	$ 3,50	$ 10,50	3		0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0
		chocolate caliente	$ 2,50	$ 122,50	49		6	4	2	4	4	8	6	2	4	3	2	4
venta de bebidas alcohólicas	Bebidas Alcohólicas	aperol spritz	$ 8,00	$ 352,00	44		1	2	3	2	7	1	0	3	11	3	1	10
		campari spritz	$ 8,50	$ -	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		ruby red spritz	$ 8,00	$ -	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		cerveza artesanal	$ 6,00	$ 264,00	44		12	2	10	10	3	2	2	2	0	0	0	1
		pilsener pequeña	$ 2,50	$ 1.767,50	707		54	54	74	84	12	23	25	129	134	71	12	35
		pilsener grande	$ 3,50	$ 472,50	135		1	4	19	4	0	7	10	22	41	12	0	15
		club pequeña	$ 3,00	$ 3.945,00	1315		126	154	116	149	37	75	25	134	113	69	32	285
		club grande	$ 3,75	$ 660,00	176		1	23	51	9	4	9	3	23	25	7	8	13
		michelada	$ 2,00	$ 204,00	102		5	6	21	13	5	10	7	16	7	3	1	8
	Cócteles	mojito	$ 5,50	$ 2.029,50	369		3	28	41	41	21	8	29	38	73	20	8	59
		moscow mule	$ 8,00	$ 1.296,00	162		2	10	13	6	3	8	15	14	15	11	16	49
		negroni	$ 9,00	$ 792,00	88		8	4	5	9	7	10	2	11	0	6	4	22
		martini	$ 9,00	$ 162,00	18		0	1	0	2	0	0	3	1	3	4	1	3
		cuba libre	$ 5,50	$ 990,00	180		2	8	20	43	2	6	18	18	13	11	3	36
		gin tonic	$ 8,00	$ 584,00	73		5	5	2	8	2	5	5	10	3	15	5	8
		whisky sour	$ 7,50	$ 180,00	24		0	1	4	6	0	3	2	3	0	1	0	4
		paloma	$ 7,50	$ 1.282,50	171		4	7	17	13	13	22	6	4	14	7	3	61
		fernet cola	$ 7,50	$ 1.672,50	223		10	4	30	6	2	37	1	18	31	7	3	74
		piña colada	$ 8,00	$ 208,00	26		0	0	4	4	3	1	3	0	7	3	0	1
		padrino	$ 8,00	$ 48,00	6		0	0	1	0	0	1	0	2	2	0	0	0
		carajillo	$ 8,00	$ 104,00	13		0	0	0	0	0	0	0	11	0	0	0	2

Anexo A

Registro digitalizado de comandas (septiembre 2024 – agosto 2025)

							2024	2024	2024	2024	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025
						Fecha →	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
				55963,30			**$ 3.348,25**	**$ 4.129,00**	**$ 5.308,75**	**$ 6.890,55**	**$ 2.960,00**	**$ 3.519,25**	**$ 4.185,25**	**$ 5.514,00**	**$ 5.728,25**	**$ 3.622,25**	**$ 3.168,75**	**$ 7.589,00**
				Pago		Efectivo	$ -	$ -	$ 178,59	$ 3.050,41	$ 1.047,40	$ 1.021,14	$ 1.587,42	$ 1.948,66	$ 869,45	$ 806,83	$ 531,56	$ 1.914,94
				Pago		Transferencia	$ -	$ -	$ -	$ 211,15	$ 79,82	$ 67,78	$ 81,35	$ 283,03	$ 308,92	$ 80,57	$ 152,81	$ 368,82
				Pago		Tarjeta de crédito	$ -	$ -	$ 418,66	$ 3.071,99	$ 1.386,78	$ 1.376,59	$ 1.820,48	$ 2.237,31	$ 934,38	$ 812,35	$ 772,13	$ 2.175,99
				55963,30		total con registro	$ -	$ -	$ 597,25	$ 6.333,55	$ 2.514,00	$ 2.465,50	$ 3.489,25	$ 4.469,00	$ 2.112,75	$ 1.699,75	$ 1.456,50	$ 4.459,75
							*Los valores en rojo fueron calculados a partir de una estimación considerando el año 2024 y el comportamiento del 2025									
				%		Efectivo	45,00%	45,00%	29,90%	48,16%	41,66%	41,42%	45,49%	43,60%	41,15%	47,47%	36,50%	42,94%
				%		Transferencia	0,00%	0,00%	0,00%	3,33%	3,17%	2,75%	2,33%	6,33%	14,62%	4,74%	10,49%	8,27%
				%		Tarjeta de crédito	55,00%	55,00%	70,10%	48,50%	55,16%	55,83%	52,17%	50,06%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%
				55963,30	$	55.963,30	$ 3.348,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 6.890,55	$ 2.960,00	$ 3.519,25	$ 4.185,25	$ 5.514,00	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 7.589,00
				UNIDADES VENDIDAS		Postres	6	4	13	4	9	5	8	7	8	1	1	7
						venta de bebidas soft	134	114	162	216	124,5	133	167	189	138	124	118	235
						venta de bebidas alcohólicas	298	398	540	500	183	311	330	677	750	398	240	864
						Alimentos Local	166	190	196,5	264	152	179	198	218	228	155	168,5	292,5
						Eventos	0	0	0	35	0	0	0	0	0	0	0	0
							$ 3.348,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 6.890,55	$ 2.960,00	$ 3.519,25	$ 4.185,25	$ 5.514,00	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 7.589,00
				USD VENDIDOS		Postres	$ 32,00	$ 21,50	$ 75,00	$ 22,00	$ 48,00	$ 25,50	$ 44,00	$ 38,00	$ 42,00	$ 5,50	$ 5,00	$ 37,50
						venta de bebidas soft	$ 282,00	$ 237,50	$ 300,00	$ 416,00	$ 295,75	$ 261,50	$ 352,50	$ 386,50	$ 291,00	$ 238,50	$ 242,00	$ 422,00
						venta de bebidas alcohólicas	$ 1.519,75	$ 2.054,25	$ 2.958,00	$ 2.726,75	$ 1.086,50	$ 1.775,75	$ 2.113,50	$ 3.276,50	$ 3.469,25	$ 2.095,75	$ 1.321,25	$ 4.409,00
						Alimentos Local	$ 1.514,50	$ 1.815,75	$ 1.975,75	$ 2.239,00	$ 1.529,75	$ 1.456,50	$ 1.675,25	$ 1.813,00	$ 1.926,00	$ 1.282,50	$ 1.600,50	$ 2.720,50
						Eventos	$ -	$ -	$ -	$ 1.486,80	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Tipo	**Catg.**	**Producto**	**Precio**	**USD Vendidos**		**Uds. Vendidas**												
venta de bebidas alcohólicas	**Jarras, vasos y shots**	whisky ballantines	$ 7,50	$ 352,50		47	1	2	8	5	1	2	3	2	7	0	0	16
		whisky chivas 12	$ 12,00	$ 192,00		16	0	0	1	0	0	0	3	0	5	0	7	0
		ron flor de caña 12 años	$ 12,00	$ 60,00		5	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1
		copa de vino tinto	$ 5,00	$ 415,00		83	6	9	3	15	3	16	4	8	9	0	0	10
		copa de vino blanco	$ 5,00	$ 45,00		9	3	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0
		jarra de vino hervido	$ 20,00	$ 440,00		22	2	6	3	4	0	0	2	2	0	2	0	1
		jarra de canelazo	$ 15,00	$ 660,00		44	1	1	3	5	5	7	7	3	3	2	4	3
		media jarra de canelazo	$ 10,00	$ 710,00		71	2	6	5	7	7	3	12	6	7	5	3	8
		shot aguardiente canuto	$ 6,00	$ 12,00		2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		shot tequila	$ 6,00	$ 306,00		51	3	6	1	4	0	8	7	5	8	6	0	3
		shot aguardiente antioqueño	$ 4,00	$ 232,00		58	2	0	9	2	0	0	2	3	2	18	1	19
		shot komodo	$ 5,00	$ 2.610,00		522	11	20	32	25	33	25	67	64	82	34	67	62
	Botellas	antioqueño (botella)	$ 50,00	$ 500,00		10	0	0	1	1	0	0	0	0	3	4	1	0
		ron flor de caña (botella)	$ 70,00	$ 420,00		6	1	1	0	2	0	0	1	1	0	0	0	0
		whisky ballantines (botella)	$ 80,00	$ 400,00		5	0	0	2	2	0	0	0	1	0	0	0	0
		whisky chivas 12 años (botella)	$ 120,00	$ -		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		gin beefeater (botella)	$ 80,00	$ -		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		gin tanqueray (botella)	$ 95,00	$ -		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		vodka smirnoff (botella)	$ 70,00	$ -		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		fernet (botella)	$ 80,00	$ 240,00		3	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
		tequila (botella)	$ 70,00	$ 70,00		1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		botella de vino tinto	$ 25,00	$ 200,00		8	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0
		botella de vino blanco	$ 25,00	$ 50,00		2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0
	Promos barra	mojito 3x12	$ 12,00	$ 1.488,00		124	19	21	17	3	5	7	15	17	3	4	1	12
		cuba libre 3x12	$ 12,00	$ 204,00		17	6	2	0	0	0	1	3	1	0	4	0	0
		pilsener 3x10	$ 10,00	$ 320,00		32	4	2	5	1	0	3	8	0	0	9	0	0
		mojito hh	$ 2,75	$ 1.108,25		403	2	0	7	0	0	0	23	91	124	56	57	43
		negroni bambino	$ 5,00	$ -		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		gin tonic 3x12	$ 12,00	$ 120,00		10	0	0	1	0	0	1	2	6	0	0	0	0
		caipirinha 3x12	$ 12,00	$ 108,00		9	0	0	0	1	4	1	0	3	0	0	0	0
		club 3x10	$ 10,00	$ 530,00		53	0	7	6	7	4	9	13	3	2	2	0	0
Alimentos Local	**Entradas**	focaccia de ajo rústica	$ 2,50	$ 207,50		83	6	5	10	2	8	6	6	9	5	5	8	13
		palitos de mozarella	$ 6,50	$ 266,50		41	3	7	7	8	2	5	1	3	1	1	0	3
		papas clásicas	$ 3,50	$ 549,50		157	9	4	6	43	18	12	13	16	9	12	7	8
		¡o! papas especiales	$ 6,00	$ 300,00		50	0	0	3	3	1	6	0	5	14	7	3	8
		sopa cremosa de tomate	$ 4,00	$ 88,00		22	0	0	0	1	2	0	6	3	2	2	2	4
		bruschetta de tomate y burrata	$ 8,50	$ 110,50		13	0	0	0	3	2	0	3	1	1	0	0	3
		caprese italiana	$ 6,00	$ 66,00		11	0	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1	5
	Ensaladas	ensalada casa merced	$ 5,00	$ 45,00		9	0	0	1	0	0	2	2	1	2	0	1	0
		clásica césar	$ 6,50	$ 143,00		22	0	2	3	1	3	1	3	2	3	0	1	3
		mediterránea	$ 6,50	$ 175,50		27	1	0	1	0	3	3	1	3	2	6	3	4
		stracciatella rústica	$ 8,50	$ 127,50		15	1	0	0	1	0	5	3	5	0	0	0	0
		extra pollo	$ 2,00	$ 50,00		25	1	1	4	0	3	5	0	2	5	1	1	2
		extra camarón	$ 2,00	$ 6,00		3	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0

Anexo A

Registro digitalizado de comandas (septiembre 2024 – agosto 2025)

							2024	2024	2024	2024	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025
						Fecha →	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
				55963,30			**$ 3.348,25**	**$ 4.129,00**	**$ 5.308,75**	**$ 6.890,55**	**$ 2.960,00**	**$ 3.519,25**	**$ 4.185,25**	**$ 5.514,00**	**$ 5.728,25**	**$ 3.622,25**	**$ 3.168,75**	**$ 7.589,00**
				Pago		Efectivo	$ -	$ -	$ 178,59	$ 3.050,41	$ 1.047,40	$ 1.021,14	$ 1.587,42	$ 1.948,66	$ 869,45	$ 806,83	$ 531,56	$ 1.914,94
				Pago		Transferencia	$ -	$ -	$ -	$ 211,15	$ 79,82	$ 67,78	$ 81,35	$ 283,03	$ 308,92	$ 80,57	$ 152,81	$ 368,82
				Pago		Tarjeta de crédito	$ -	$ -	$ 418,66	$ 3.071,99	$ 1.386,78	$ 1.376,59	$ 1.820,48	$ 2.237,31	$ 934,38	$ 812,35	$ 772,13	$ 2.175,99
				55963,30		total con registro	$ -	$ -	$ 597,25	$ 6.333,55	$ 2.514,00	$ 2.465,50	$ 3.489,25	$ 4.469,00	$ 2.112,75	$ 1.699,75	$ 1.456,50	$ 4.459,75
							*Los valores en rojo fueron calculados a partir de una estimación considerando el año 2024 y el comportamiento del 2025									
				%		Efectivo	45,00%	45,00%	29,90%	48,16%	41,66%	41,42%	45,49%	43,60%	41,15%	47,47%	36,50%	42,94%
				%		Transferencia	0,00%	0,00%	0,00%	3,33%	3,17%	2,75%	2,33%	6,33%	14,62%	4,74%	10,49%	8,27%
				%		Tarjeta de crédito	55,00%	55,00%	70,10%	48,50%	55,16%	55,83%	52,17%	50,06%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%
				55963,30	$	55.963,30	$ 3.348,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 6.890,55	$ 2.960,00	$ 3.519,25	$ 4.185,25	$ 5.514,00	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 7.589,00
						UNIDADES VENDIDAS	Postres	6	4	13	4	9	5	8	7	8	1	1	7
							venta de bebidas soft	134	114	162	216	124,5	133	167	189	138	124	118	235
							venta de bebidas alcohólicas	298	398	540	500	183	311	330	677	750	398	240	864
							Alimentos Local	166	190	196,5	264	152	179	198	218	228	155	168,5	292,5
							Eventos	0	0	0	35	0	0	0	0	0	0	0	0
								$ 3.348,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 6.890,55	$ 2.960,00	$ 3.519,25	$ 4.185,25	$ 5.514,00	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 7.589,00
						USD VENDIDOS	Postres	$ 32,00	$ 21,50	$ 75,00	$ 22,00	$ 48,00	$ 25,50	$ 44,00	$ 38,00	$ 42,00	$ 5,50	$ 5,00	$ 37,50
							venta de bebidas soft	$ 282,00	$ 237,50	$ 300,00	$ 416,00	$ 295,75	$ 261,50	$ 352,50	$ 386,50	$ 291,00	$ 238,50	$ 242,00	$ 422,00
							venta de bebidas alcohólicas	$ 1.519,75	$ 2.054,25	$ 2.958,00	$ 2.726,75	$ 1.086,50	$ 1.775,75	$ 2.113,50	$ 3.276,50	$ 3.469,25	$ 2.095,75	$ 1.321,25	$ 4.409,00
							Alimentos Local	$ 1.514,50	$ 1.815,75	$ 1.975,75	$ 2.239,00	$ 1.529,75	$ 1.456,50	$ 1.675,25	$ 1.813,00	$ 1.926,00	$ 1.282,50	$ 1.600,50	$ 2.720,50
							Eventos	$ -	$ -	$ -	$ 1.486,80	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Tipo	**Catg.**	**Producto**	**Precio**	**USD Vendidos**		**Uds. Vendidas**												
Alimentos Local	Pizzas pequeñas	extra - peq	$ 1,75	$ 42,00		24	4	2	0	6	1	0	1	0	4	2	1	3
		margarita tradicional - peq	$ 5,50	$ 1.746,25		317,5	17,5	14	21	33	6	20	43	41	36	29	20	37
		fugazzeta original - peq	$ 6,00	$ 756,00		126	6	4	6	9	3	14	9	23	11	13	12	16
		hawaina - peq	$ 7,50	$ 1.147,50		153	16,5	17	6	13,5	6	8	16	11	30	7	8	14
		la mafia - peq	$ 8,00	$ 304,00		38	1	4	3	8	0	3	4	4	4	0	3	4
		doble peppe - peq	$ 9,50	$ 812,25		85,5	10	11	17	3	6	8	5	6	5	3,5	3	8
		pepperoni y jalapeños - peq	$ 8,00	$ 1.008,00		126	14	20	10	12	3	12	9	5	13	6	9	13
		champiñones y jamón york - peq	$ 8,00	$ 1.548,00		193,5	13	38,5	19	20	16	8	11	10	15	10	10	23
		tomate y aceitunas - peq	$ 6,50	$ 435,50		67	12,5	3,5	1	9	4	6	7	3	9	1	4	7
		salchicha italiana - peq	$ 8,50	$ 293,25		34,5	1,5	0	2	6	3	6	3	7	1	3	1	1
		pera, tocino y queso azul - peq	$ 8,50	$ 331,50		39	0	0	2	7,5	1	2	1	6	2	4,5	5	8
		stracciatella suprema - peq	$ 11,50	$ 529,00		46	0	0	6	10	1	4	2	2	1	4	6	10
		jamón serrano y pistacho - peq	$ 11,50	$ 874,00		76	4	4	5	8	5	9	6	4	6	5	8	12
		bombay mix - peq	$ 11,50	$ 126,50		11	1	0	0	1	2	1	0	2	1	2	0	1
		vegetariana pistacho - peq	$ 9,50	$ 285,00		30	5	9	2	2	0	1	2	1	2	2	3	1
		murray especial - peq	$ 11,50	$ 92,00		8	0	0	0	4	1	0	0	0	0	1	0	2
		diavola spicy - peq	$ 11,50	$ 276,00		24	0	0	2	2	2	2	0	1	3	2	3	7
		carnatto suprema - peq	$ 12,50	$ 225,00		18	1	0	1	5	2	0	2	0	1	0	3	3
		higos y queso azul - peq	$ 10,50	$ 231,00		22	1	0	1	3	3	2	2	2	0	3	2	3
		delizia de higo - peq	$ 11,50	$ 80,50		7	2	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1
		pesto y camarones - peq	$ 12,50	$ 37,50		3	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0
		tres quesos y rúcula - peq	$ 11,50	$ 103,50		9	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	3
	Pizzas medianas	extra - med	$ 2,50	$ 12,50		5	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0
		margarita tradicional - med	$ 12,50	$ 687,50		55	3	3	1	0	4,5	3	5	7	6	3	8	11,5
		fugazzeta original - med	$ 13,50	$ 283,50		21	2	2,5	4	4	0	1	2	0	1	0,5	2	2
		hawaina - med	$ 15,50	$ 798,25		51,5	2,5	7	7	4	4,5	2	4	4,5	6	2,5	3,5	4
		la mafia - med	$ 16,50	$ 173,25		10,5	1	2	1	1	1	1,5	0,5	0	0	0	0	2,5
		doble peppe - med	$ 19,50	$ 975,00		50	3	6	3	10,5	6,5	1	1,5	4	3	2,5	4,5	4,5
		pepperoni y jalapeños - med	$ 16,50	$ 1.023,00		62	7	6	8	1,5	5	3	2	2	6	5	5,5	11
		champiñones y jamón york - med	$ 16,50	$ 1.320,00		80	9	8,5	18,5	7	5,5	3	3	5	8	3	2,5	7
		tomate y aceitunas - med	$ 14,50	$ 377,00		26	1	0	2,5	2	1	2	2	3	1	1,5	2,5	7,5
		salchicha italiana - med	$ 17,50	$ 148,75		8,5	0,5	0	0	0,5	1,5	0	1	2,5	0	0,5	0	2
		pera, tocino y queso azul - med	$ 17,50	$ 166,25		9,5	0	0	0	1	0	4	0	2	1	1	0,5	0
		stracciatella suprema - med	$ 23,50	$ 258,50		11	0	1	1	2	1	0	3	2	1	0	0	0
		jamón serrano y pistacho - med	$ 23,50	$ 740,25		31,5	5	4	1,5	3	0	0	1	0,5	3	0	9	4,5
		bombay mix - med	$ 23,50	$ 82,25		3,5	0	0	0	0	1	0	0	0,5	1	1	0	0
		vegetariana pistacho - med	$ 21,50	$ 215,00		10	1	2	2	0	1	0	2	0	0	1	0	1
		murray especial - med	$ 23,50	$ 58,75		2,5	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0,5	0	0
		diavola spicy - med	$ 23,50	$ 211,50		9	0	0	0	1	2	0	2	0	1	0	0	3
		carnatto suprema - med	$ 25,50	$ 306,00		12	0	0	0	0	3	1	2	2	1	1	0	2
		higos y queso azul - med	$ 21,50	$ 139,75		6,5	0	0	4	0	1	0,5	1	0	0	0	0	0
		delizia de higo - med	$ 23,50	$ 11,75		0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0
		pesto y camarones - med	$ 25,50	$ -		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		tres quesos y rúcula - med	$ 23,50	$ 141,00		6	0	0	2	0,5	3,5	0	0	0	0	0	0	0
Eventos	Eventos	otros ingresos eventos comida	$ 225,90	$ 451,80		2	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0
		evento cumpleaños	$ 45,00	$ 135,00		3	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0
		cena fin de año	$ 30,00	$ 900,00		30	0	0	0	30	0	0	0	0	0	0	0	0

Anexo B

Registro digitalizado de comandas sin eventos (septiembre 2024 – agosto 2025)

								Fecha →	2024 9	2024 10	2024 11	2024 12	2025 1	2025 2	2025 3	2025 4	2025 5	2025 6	2025 7	2025 8
								$ 48.672,25	**3164,25**	**4129**	**5308,75**	**4167,75**	**2960**	**3082,75**	**3868,25**	**3687,5**	**5728,25**	**3622,25**	**3168,75**	**5784,75**
								Pago Efectivo	0,00	0,00	178,59	1495,53	1047,40	968,62	1460,94	1336,39	869,45	806,83	531,56	1914,94
								Pago Transferencia	0,00	0,00	0,00	211,15	79,82	67,78	81,35	127,68	308,92	80,57	152,81	368,82
								Pago Tarjeta de crédito	0,00	0,00	418,66	1904,07	1386,78	1325,11	1629,96	1560,18	934,38	812,35	772,13	2175,99
								$ 48.672,25 total con registro	0,00	0,00	597,25	3610,75	2514,00	2361,50	3172,25	3024,25	2112,75	1699,75	1456,50	4459,75
									*Los valores en rojo fueron calculados a partir de una estimación considerando el año 2024 y el comportamiento del 2025										
								% Efectivo	45,00%	45,00%	29,90%	41,42%	41,66%	41,02%	46,05%	44,19%	41,15%	47,47%	36,50%	42,94%
								% Transferencia	0,00%	0,00%	0,00%	5,85%	3,17%	2,87%	2,56%	4,22%	14,62%	4,74%	10,49%	8,27%
								% Tarjeta de crédito	55,00%	55,00%	70,10%	52,73%	55,16%	56,11%	51,38%	51,59%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%
								$ 48.672,25 48672,25	3164,25	4129,00	5308,75	4167,75	2960,00	3082,75	3868,25	3687,50	5728,25	3622,25	3168,75	5784,75
							UNIDADES VENDIDAS	Postres	5	4	13	4	9	4	8	7	8	1	1	5
								venta de bebidas soft	127	114	162	207	124,5	122	160	173	138	124	118	184
								venta de bebidas alcohólicas	258	398	540	278	183	229	275	290	750	398	240	569
								Alimentos Local	164	190	196,5	264	152	179	194	216	228	155	168,5	268,5
								Eventos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
									$ 3.164,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 4.167,75	$ 2.960,00	$ 3.082,75	$ 3.868,25	$ 3.687,50	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 5.784,75
							USD VENDIDOS	Postres	$ 26,50	$ 21,50	$ 75,00	$ 22,00	$ 48,00	$ 20,50	$ 44,00	$ 38,00	$ 42,00	$ 5,50	$ 5,00	$ 25,50
								venta de bebidas soft	$ 271,50	$ 237,50	$ 300,00	$ 400,00	$ 295,75	$ 242,00	$ 343,00	$ 355,50	$ 291,00	$ 238,50	$ 242,00	$ 338,00
								venta de bebidas alcohólicas	$ 1.384,75	$ 2.054,25	$ 2.958,00	$ 1.506,75	$ 1.086,50	$ 1.363,75	$ 1.825,00	$ 1.495,00	$ 3.469,25	$ 2.095,75	$ 1.321,25	$ 2.935,75
								Alimentos Local	$ 1.481,50	$ 1.815,75	$ 1.975,75	$ 2.239,00	$ 1.529,75	$ 1.456,50	$ 1.656,25	$ 1.799,00	$ 1.926,00	$ 1.282,50	$ 1.600,50	$ 2.485,50
								Eventos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Tipo	**Catg.**	**Producto**	**Precio**	**USD Vendidos**	**Uds. Vendidas**														
Postres	**Postres**	pizza dulce: nutella & banano	$ 7,00	$ 21,00	3	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0
		pizza dulce: nutella, fr & crema	$ 8,50	$ 8,50	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		brownie	$ 5,00	$ 135,00	27	2	1	5	0	3	3	3	1	4	0	1	4
		cheesecake de fruta de temporada	$ 5,50	$ 154,00	28	0	0	3	4	6	1	3	5	4	1	0	1
		tiramisú	$ 5,50	$ 55,00	10	3	3	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0
bebidas soft	**Bebidas Soft**	limonada clásica	$ 3,00	$ 543,00	181	18	22	13	16	37	7	18	7	15	12	7	9
		limonada de frambuesa	$ 3,00	$ 198,00	66	6	0	5	5	3	1	9	10	12	1	7	7
		limonada de jengibre	$ 3,00	$ 264,00	88	6	16	9	12	3	7	4	5	7	5	6	8
		limonada de coco	$ 3,00	$ 141,00	47	4	0	3	9	5	2	1	7	1	1	9	5
		jugo de mora	$ 3,00	$ 204,00	68	6	0	2	9	4	5	10	9	4	7	5	7
		jugo de maracuyá	$ 3,00	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		jugo de fresa	$ 3,00	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		jugo de guanábana	$ 3,00	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		milkshake artesanal - vainilla	$ 4,00	$ 48,00	12	0	0	0	0	0	1	2	5	1	0	1	2
		milkshake artesanal - chocolate	$ 4,00	$ 4,00	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
		cola	$ 1,50	$ 801,00	534	25	24	59	99	26	39	36	63	35	46	34	48
		colas 1 lt	$ 2,50	$ 90,00	36	5	3	1	3	2	4	2	3	5	2	1	5
		agua sin gas	$ 1,00	$ 236,00	236	11	18	30	20	10	14	17	13	8	16	22	57
		agua con gas	$ 1,50	$ 208,50	139	12	11	16	13	6	14	11	8	26	15	2	5
		agua aromática	$ 2,00	$ 232,00	116	16	8	8	9	12	10	13	10	6	5	9	10
	Bebidas Calientes	espresso	$ 2,00	$ 18,00	9	1	1	0	0	0	2	1	0	3	0	1	0
		café filtrado	$ 2,00	$ 144,00	72	8	4	4	3	2	3	7	18	7	6	7	3
		jarra de café filtrado	$ 4,50	$ 110,25	24,5	0	1	2	2	5,5	3	1	0	3	3	3	1
		pintado	$ 2,50	$ 17,50	7	1	1	2	0	0	0	0	2	0	0	1	0
		capuccino	$ 2,50	$ 162,50	65	2	1	5	2	4	2	22	10	1	2	1	13
		capuccino de sabores	$ 3,50	$ 10,50	3	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0
		chocolate caliente	$ 2,50	$ 122,50	49	6	4	2	4	4	8	6	2	4	3	2	4
bebidas alcohólicas	**Bebidas Alcohólicas**	aperol spritz	$ 8,00	$ 272,00	34	1	2	3	0	7	1	0	2	11	3	1	3
		campari spritz	$ 8,50	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		ruby red spritz	$ 8,00	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		cerveza artesanal	$ 6,00	$ 222,00	37	12	2	10	6	3	0	2	1	0	0	0	1
		pilsener pequeña	$ 2,50	$ 1.202,50	481	33	54	74	29	12	11	21	18	134	71	12	12
		pilsener grande	$ 3,50	$ 451,50	129	1	4	19	4	0	7	10	17	41	12	0	14
		club pequeña	$ 3,00	$ 3.045,00	1015	113	154	116	74	37	56	15	41	113	69	32	195
		club grande	$ 3,75	$ 547,50	146	1	23	51	9	4	9	3	4	25	7	8	2
		michelada	$ 2,00	$ 198,00	99	5	6	21	13	5	10	7	15	7	3	1	6

Anexo B

Registro digitalizado de comandas sin eventos (septiembre 2024 – agosto 2025)

							Fecha →	2024 9	2024 10	2024 11	2024 12	2025 1	2025 2	2025 3	2025 4	2025 5	2025 6	2025 7	2025 8
							$ 48.672,25	**3164,25**	**4129**	**5308,75**	**4167,75**	**2960**	**3082,75**	**3868,25**	**3687,5**	**5728,25**	**3622,25**	**3168,75**	**5784,75**
							Pago Efectivo	0,00	0,00	178,59	1495,53	1047,40	968,62	1460,94	1336,39	869,45	806,83	531,56	1914,94
							Pago Transferencia	0,00	0,00	0,00	211,15	79,82	67,78	81,35	127,68	308,92	80,57	152,81	368,82
							Pago Tarjeta de crédito	0,00	0,00	418,66	1904,07	1386,78	1325,11	1629,96	1560,18	934,38	812,35	772,13	2175,99
							$ 48.672,25 total con registro	0,00	0,00	597,25	3610,75	2514,00	2361,50	3172,25	3024,25	2112,75	1699,75	1456,50	4459,75
								*Los valores en rojo fueron calculados a partir de una estimación considerando el año 2024 y el comportamiento del 2025											
							% Efectivo	45,00%	45,00%	29,90%	41,42%	41,66%	41,02%	46,05%	44,19%	41,15%	47,47%	36,50%	42,94%
							% Transferencia	0,00%	0,00%	0,00%	5,85%	3,17%	2,87%	2,56%	4,22%	14,62%	4,74%	10,49%	8,27%
							% Tarjeta de crédito	55,00%	55,00%	70,10%	52,73%	55,16%	56,11%	51,38%	51,59%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%
							$ 48.672,25 48672,25	3164,25	4129,00	5308,75	4167,75	2960,00	3082,75	3868,25	3687,50	5728,25	3622,25	3168,75	5784,75
						UNIDADES VENDIDAS	Postres	5	4	13	4	9	4	8	7	8	1	1	5
							venta de bebidas soft	127	114	162	207	124,5	122	160	173	138	124	118	184
							venta de bebidas alcohólicas	258	398	540	278	183	229	275	290	750	398	240	569
							Alimentos Local	164	190	196,5	264	152	179	194	216	228	155	168,5	268,5
							Eventos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
								$ 3.164,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 4.167,75	$ 2.960,00	$ 3.082,75	$ 3.868,25	$ 3.687,50	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 5.784,75
						USD VENDIDOS	Postres	$ 26,50	$ 21,50	$ 75,00	$ 22,00	$ 48,00	$ 20,50	$ 44,00	$ 38,00	$ 42,00	$ 5,50	$ 5,00	$ 25,50
							venta de bebidas soft	$ 271,50	$ 237,50	$ 300,00	$ 400,00	$ 295,75	$ 242,00	$ 343,00	$ 355,50	$ 291,00	$ 238,50	$ 242,00	$ 338,00
							venta de bebidas alcohólicas	$ 1.384,75	$ 2.054,25	$ 2.958,00	$ 1.506,75	$ 1.086,50	$ 1.363,75	$ 1.825,00	$ 1.495,00	$ 3.469,25	$ 2.095,75	$ 1.321,25	$ 2.935,75
							Alimentos Local	$ 1.481,50	$ 1.815,75	$ 1.975,75	$ 2.239,00	$ 1.529,75	$ 1.456,50	$ 1.656,25	$ 1.799,00	$ 1.926,00	$ 1.282,50	$ 1.600,50	$ 2.485,50
							Eventos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Tipo	**Catg.**	**Producto**	**Precio**	**USD Vendidos**	**Uds. Vendidas**														
bebidas alcohólicas	**Cócteles**	mojito	$ 5,50	$ 1.710,50	311			3	28	41	33	21	6	25	8	73	20	8	45
		moscow mule	$ 8,00	$ 1.072,00	134			2	10	13	2	3	6	13	1	15	11	16	42
		negroni	$ 9,00	$ 594,00	66			8	4	5	3	7	8	2	4	0	6	4	15
		martini	$ 9,00	$ 162,00	18			0	1	0	2	0	0	3	1	3	4	1	3
		cuba libre	$ 5,50	$ 462,00	84			2	8	20	9	2	2	2	1	13	11	3	11
		gin tonic	$ 8,00	$ 400,00	50			5	5	2	1	2	0	3	2	3	15	5	7
		whisky sour	$ 7,50	$ 135,00	18			0	1	4	6	0	3	2	0	0	1	0	1
		paloma	$ 7,50	$ 982,50	131			3	7	17	7	13	18	2	1	14	7	3	39
		fernet cola	$ 7,50	$ 1.162,50	155			6	4	30	2	2	29	1	4	31	7	3	36
		piña colada	$ 8,00	$ 208,00	26			0	0	4	4	3	1	3	0	7	3	0	1
		padrino	$ 8,00	$ 48,00	6			0	0	1	0	0	1	0	2	2	0	0	0
		carajillo	$ 8,00	$ -	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Jarras, vasos y shots	whisky ballantines	$ 7,50	$ 232,50	31			1	2	8	0	1	0	2	0	7	0	0	10
		whisky chivas 12	$ 12,00	$ 180,00	15			0	0	1	0	0	0	2	0	5	0	7	0
		ron flor de caña 12 años	$ 12,00	$ 60,00	5			0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1
		copa de vino tinto	$ 5,00	$ 385,00	77			6	9	3	14	3	14	4	7	9	0	0	8
		copa de vino blanco	$ 5,00	$ 45,00	9			3	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0
		jarra de vino hervido	$ 20,00	$ 440,00	22			2	6	3	4	0	0	2	2	0	2	0	1
		jarra de canelazo	$ 15,00	$ 630,00	42			1	1	3	5	5	7	7	1	3	2	4	3
		media jarra de canelazo	$ 10,00	$ 710,00	71			2	6	5	7	7	3	12	6	7	5	3	8
		shot aguardiente canuto	$ 6,00	$ 12,00	2			0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		shot tequila	$ 6,00	$ 228,00	38			2	6	1	1	0	7	3	3	8	6	0	1
		shot aguardiente antioqueño	$ 4,00	$ 156,00	39			2	0	9	1	0	0	0	3	2	18	1	3
		shot komodo	$ 5,00	$ 2.300,00	460			11	20	32	23	33	8	62	42	82	34	67	46
		antioqueño (botella)	$ 50,00	$ 450,00	9			0	0	1	0	0	0	0	0	3	4	1	0
		ron flor de caña (botella)	$ 70,00	$ 210,00	3			1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
		whisky ballantines (botella)	$ 80,00	$ 240,00	3			0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0
		whisky chivas 12 años (botella)	$ 120,00	$ -	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Botellas	gin beefeater (botella)	$ 80,00	$ -	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		gin tanqueray (botella)	$ 95,00	$ -	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		vodka smirnoff (botella)	$ 70,00	$ -	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		fernet (botella)	$ 80,00	$ 240,00	3			0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
		tequila (botella)	$ 70,00	$ 70,00	1			0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		botella de vino tinto	$ 25,00	$ 175,00	7			1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0
		botella de vino blanco	$ 25,00	$ 50,00	2			0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0

Anexo B

Registro digitalizado de comandas sin eventos (septiembre 2024 – agosto 2025)

								Fecha →	2024 9	2024 10	2024 11	2024 12	2025 1	2025 2	2025 3	2025 4	2025 5	2025 6	2025 7	2025 8
							$ 48.672,25		**3164,25**	**4129**	**5308,75**	**4167,75**	**2960**	**3082,75**	**3868,25**	**3687,5**	**5728,25**	**3622,25**	**3168,75**	**5784,75**
								Pago Efectivo	0,00	0,00	178,59	1495,53	1047,40	968,62	1460,94	1336,39	869,45	806,83	531,56	1914,94
								Pago Transferencia	0,00	0,00	0,00	211,15	79,82	67,78	81,35	127,68	308,92	80,57	152,81	368,82
								Pago Tarjeta de crédito	0,00	0,00	418,66	1904,07	1386,78	1325,11	1629,96	1560,18	934,38	812,35	772,13	2175,99
							$ 48.672,25	total con registro	0,00	0,00	597,25	3610,75	2514,00	2361,50	3172,25	3024,25	2112,75	1699,75	1456,50	4459,75
									*Los valores en rojo fueron calculados a partir de una estimación considerando el año 2024 y el comportamiento del 2025										
								% Efectivo	45,00%	45,00%	29,90%	41,42%	41,66%	41,02%	46,05%	44,19%	41,15%	47,47%	36,50%	42,94%
								% Transferencia	0,00%	0,00%	0,00%	5,85%	3,17%	2,87%	2,56%	4,22%	14,62%	4,74%	10,49%	8,27%
								% Tarjeta de crédito	55,00%	55,00%	70,10%	52,73%	55,16%	56,11%	51,38%	51,59%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%
							$ 48.672,25	48672,25	3164,25	4129,00	5308,75	4167,75	2960,00	3082,75	3868,25	3687,50	5728,25	3622,25	3168,75	5784,75
								UNIDADES VENDIDAS Postres	5	4	13	4	9	4	8	7	8	1	1	5
								venta de bebidas soft	127	114	162	207	124,5	122	160	173	138	124	118	184
								venta de bebidas alcohólicas	258	398	540	278	183	229	275	290	750	398	240	569
								Alimentos Local	164	190	196,5	264	152	179	194	216	228	155	168,5	268,5
								Eventos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
									$ 3.164,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 4.167,75	$ 2.960,00	$ 3.082,75	$ 3.868,25	$ 3.687,50	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 5.784,75
								USD VENDIDOS Postres	$ 26,50	$ 21,50	$ 75,00	$ 22,00	$ 48,00	$ 20,50	$ 44,00	$ 38,00	$ 42,00	$ 5,50	$ 5,00	$ 25,50
								venta de bebidas soft	$ 271,50	$ 237,50	$ 300,00	$ 400,00	$ 295,75	$ 242,00	$ 343,00	$ 355,50	$ 291,00	$ 238,50	$ 242,00	$ 338,00
								venta de bebidas alcohólicas	$ 1.384,75	$ 2.054,25	$ 2.958,00	$ 1.506,75	$ 1.086,50	$ 1.363,75	$ 1.825,00	$ 1.495,00	$ 3.469,25	$ 2.095,75	$ 1.321,25	$ 2.935,75
								Alimentos Local	$ 1.481,50	$ 1.815,75	$ 1.975,75	$ 2.239,00	$ 1.529,75	$ 1.456,50	$ 1.656,25	$ 1.799,00	$ 1.926,00	$ 1.282,50	$ 1.600,50	$ 2.485,50
								Eventos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Tipo	**Catg.**	**Producto**	**Precio**	**USD Vendidos**	**Uds. Vendidas**														
Bebidas alcohólicas	**Promos barra**	mojito 3x12	$ 12,00	$ 1.476,00	123	19	21	17	3	5	7	15	16	3	4	1	12		
		cuba libre 3x12	$ 12,00	$ 204,00	17	6	2	0	0	0	1	3	1	0	4	0	0		
		pilsener 3x10	$ 10,00	$ 320,00	32	4	2	5	1	0	3	8	0	0	9	0	0		
		mojito hh	$ 2,75	$ 1.061,50	386	2	0	7	0	0	0	23	74	124	56	57	43		
		negroni bambino	$ 5,00	$ -	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
		gin tonic 3x12	$ 12,00	$ 108,00	9	0	0	1	0	0	1	2	5	0	0	0	0		
		caipirinha 3x12	$ 12,00	$ 108,00	9	0	0	0	1	4	1	0	3	0	0	0	0		
		club 3x10	$ 10,00	$ 530,00	53	0	7	6	7	4	9	13	3	2	2	0	0		
Alimentos Local	**Entradas**	focaccia de ajo rústica	$ 2,50	$ 207,50	83	6	5	10	2	8	6	6	9	5	5	8	13		
		palitos de mozarella	$ 6,50	$ 266,50	41	3	7	7	8	2	5	1	3	1	1	0	3		
		papas clásicas	$ 3,50	$ 542,50	155	9	4	6	43	18	12	11	16	9	12	7	8		
		¡o! papas especiales	$ 6,00	$ 300,00	50	0	0	3	3	1	6	0	5	14	7	3	8		
		sopa cremosa de tomate	$ 4,00	$ 88,00	22	0	0	0	1	2	0	6	3	2	2	2	4		
		bruschetta de tomate y burrata	$ 8,50	$ 110,50	13	0	0	0	3	2	0	3	1	1	0	0	3		
	Ensaladas	caprese italiana	$ 6,00	$ 66,00	11	0	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1	5		
		ensalada casa merced	$ 5,00	$ 45,00	9	0	0	1	0	0	2	2	1	2	0	1	0		
		clásica césar	$ 6,50	$ 143,00	22	0	2	3	1	3	1	3	2	3	0	1	3		
		mediterránea	$ 6,50	$ 175,50	27	1	0	1	0	3	3	1	3	2	6	3	4		
		stracciatella rústica	$ 8,50	$ 127,50	15	1	0	0	1	0	5	3	5	0	0	0	0		
		extra pollo	$ 2,00	$ 50,00	25	1	1	4	0	3	5	0	2	5	1	1	2		
		extra camarón	$ 2,00	$ 6,00	3	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0		
		extra - peq	$ 1,75	$ 42,00	24	4	2	0	6	1	0	1	0	4	2	1	3		
	Pizzas pequeñas	margarita tradicional - peq	$ 5,50	$ 1.707,75	310,5	17,5	14	21	33	6	20	42	40	36	29	20	32		
		fugazzeta original - peq	$ 6,00	$ 738,00	123	6	4	6	9	3	14	9	23	11	13	12	13		
		hawaina - peq	$ 7,50	$ 1.147,50	153	16,5	17	6	13,5	6	8	16	11	30	7	8	14		
		la mafia - peq	$ 8,00	$ 296,00	37	1	4	3	8	0	3	4	4	4	0	3	3		
		doble peppe - peq	$ 9,50	$ 812,25	85,5	10	11	17	3	6	8	5	6	5	3,5	3	8		
		pepperoni y jalapeños - peq	$ 8,00	$ 1.000,00	125	14	20	10	12	3	12	9	5	13	6	9	12		
		champiñones y jamón york - peq	$ 8,00	$ 1.524,00	190,5	13	38,5	19	20	16	8	11	10	15	10	10	20		
		tomate y aceitunas - peq	$ 6,50	$ 429,00	66	12,5	3,5	1	9	4	6	6	3	9	1	4	7		
		salchicha italiana - peq	$ 8,50	$ 284,75	33,5	1,5	0	2	6	3	6	3	6	1	3	1	1		
		pera, tocino y queso azul - peq	$ 8,50	$ 323,00	38	0	0	2	7,5	1	2	1	6	2	4,5	5	7		

Anexo B

Registro digitalizado de comandas sin eventos (septiembre 2024 – agosto 2025)

							Fecha →	2024 9	2024 10	2024 11	2024 12	2025 1	2025 2	2025 3	2025 4	2025 5	2025 6	2025 7	2025 8
							$ 48.672,25	**3164,25**	**4129**	**5308,75**	**4167,75**	**2960**	**3082,75**	**3868,25**	**3687,5**	**5728,25**	**3622,25**	**3168,75**	**5784,75**
							Pago Efectivo	0,00	0,00	178,59	1495,53	1047,40	968,62	1460,94	1336,39	869,45	806,83	531,56	1914,94
							Pago Transferencia	0,00	0,00	0,00	211,15	79,82	67,78	81,35	127,68	308,92	80,57	152,81	368,82
							Pago Tarjeta de crédito	0,00	0,00	418,66	1904,07	1386,78	1325,11	1629,96	1560,18	934,38	812,35	772,13	2175,99
						$	48.672,25 total con registro	0,00	0,00	597,25	3610,75	2514,00	2361,50	3172,25	3024,25	2112,75	1699,75	1456,50	4459,75
								*Los valores en rojo fueron calculados a partir de una estimación considerando el año 2024 y el comportamiento del 2025											
							% Efectivo	45,00%	45,00%	29,90%	41,42%	41,66%	41,02%	46,05%	44,19%	41,15%	47,47%	36,50%	42,94%
							% Transferencia	0,00%	0,00%	0,00%	5,85%	3,17%	2,87%	2,56%	4,22%	14,62%	4,74%	10,49%	8,27%
							% Tarjeta de crédito	55,00%	55,00%	70,10%	52,73%	55,16%	56,11%	51,38%	51,59%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%
						$	48.672,25 48672,25	3164,25	4129,00	5308,75	4167,75	2960,00	3082,75	3868,25	3687,50	5728,25	3622,25	3168,75	5784,75
					UNIDADES VENDIDAS		Postres	5	4	13	4	9	4	8	7	8	1	1	5
							venta de bebidas soft	127	114	162	207	124,5	122	160	173	138	124	118	184
							venta de bebidas alcohólicas	258	398	540	278	183	229	275	290	750	398	240	569
							Alimentos Local	164	190	196,5	264	152	179	194	216	228	155	168,5	268,5
							Eventos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
								$ 3.164,25	$ 4.129,00	$ 5.308,75	$ 4.167,75	$ 2.960,00	$ 3.082,75	$ 3.868,25	$ 3.687,50	$ 5.728,25	$ 3.622,25	$ 3.168,75	$ 5.784,75
					USD VENDIDOS		Postres	$ 26,50	$ 21,50	$ 75,00	$ 22,00	$ 48,00	$ 20,50	$ 44,00	$ 38,00	$ 42,00	$ 5,50	$ 5,00	$ 25,50
							venta de bebidas soft	$ 271,50	$ 237,50	$ 300,00	$ 400,00	$ 295,75	$ 242,00	$ 343,00	$ 355,50	$ 291,00	$ 238,50	$ 242,00	$ 338,00
							venta de bebidas alcohólicas	$ 1.384,75	$ 2.054,25	$ 2.958,00	$ 1.506,75	$ 1.086,50	$ 1.363,75	$ 1.825,00	$ 1.495,00	$ 3.469,25	$ 2.095,75	$ 1.321,25	$ 2.935,75
							Alimentos Local	$ 1.481,50	$ 1.815,75	$ 1.975,75	$ 2.239,00	$ 1.529,75	$ 1.456,50	$ 1.656,25	$ 1.799,00	$ 1.926,00	$ 1.282,50	$ 1.600,50	$ 2.485,50
							Eventos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Tipo	**Catg.**	**Producto**	**Precio**		**USD Vendidos**		**Uds. Vendidas**												
Alimentos Local	Pizzas pequeñas	stracciatella suprema - peq	$ 11,50	$	529,00		46	0	0	6	10	1	4	2	2	1	4	6	10
		jamón serrano y pistacho - peq	$ 11,50	$	862,50		75	4	4	5	8	5	9	6	4	6	5	8	11
		bombay mix - peq	$ 11,50	$	126,50		11	1	0	0	1	2	1	0	2	1	2	0	1
		vegetariana pistacho - peq	$ 9,50	$	285,00		30	5	9	2	2	0	1	2	1	2	2	3	1
		murray especial - peq	$ 11,50	$	92,00		8	0	0	0	4	1	0	0	0	0	1	0	2
		diavola spicy - peq	$ 11,50	$	276,00		24	0	0	2	2	2	2	0	1	3	2	3	7
		carnatto suprema - peq	$ 12,50	$	212,50		17	1	0	1	5	2	0	2	0	1	0	3	2
		higos y queso azul - peq	$ 10,50	$	231,00		22	1	0	1	3	3	2	2	2	0	3	2	3
		delizia de higo - peq	$ 11,50	$	80,50		7	2	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1
		pesto y camarones - peq	$ 12,50	$	37,50		3	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0
		tres quesos y rúcula - peq	$ 11,50	$	92,00		8	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	2
		extra - med	$ 2,50	$	12,50		5	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0
		margarita tradicional - med	$ 12,50	$	650,00		52	3	3	1	0	4,5	3	5	7	6	3	8	8,5
		fugazzeta original - med	$ 13,50	$	283,50		21	2	2,5	4	4	0	1	2	0	1	0,5	2	2
		hawaina - med	$ 15,50	$	798,25		51,5	2,5	7	7	4	4,5	2	4	4,5	6	2,5	3,5	4
		la mafia - med	$ 16,50	$	165,00		10	1	2	1	1	1	1,5	0,5	0	0	0	0	2
		doble peppe - med	$ 19,50	$	955,50		49	3	6	3	10,5	6,5	1	1,5	4	3	2,5	4,5	3,5
		pepperoni y jalapeños - med	$ 16,50	$	973,50		59	6	6	8	1,5	5	3	2	2	6	5	5,5	9
		champiñones y jamón york - med	$ 16,50	$	1.303,50		79	8	8,5	18,5	7	5,5	3	3	5	8	3	2,5	7
	Pizzas medianas	tomate y aceitunas - med	$ 14,50	$	369,75		25,5	1	0	2,5	2	1	2	2	3	1	1,5	2,5	7
		salchicha italiana - med	$ 17,50	$	148,75		8,5	0,5	0	0	0,5	1,5	0	1	2,5	0	0,5	0	2
		pera, tocino y queso azul - med	$ 17,50	$	166,25		9,5	0	0	0	1	0	4	0	2	1	1	0,5	0
		stracciatella suprema - med	$ 23,50	$	258,50		11	0	1	1	2	1	0	3	2	1	0	0	0
		jamón serrano y pistacho - med	$ 23,50	$	740,25		31,5	5	4	1,5	3	0	0	1	0,5	3	0	9	4,5
		bombay mix - med	$ 23,50	$	82,25		3,5	0	0	0	0	1	0	0	0,5	1	1	0	0
		vegetariana pistacho - med	$ 21,50	$	215,00		10	1	2	2	0	1	0	2	0	0	1	0	1
		murray especial - med	$ 23,50	$	58,75		2,5	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0,5	0	0
		diavola spicy - med	$ 23,50	$	211,50		9	0	0	0	1	2	0	2	0	1	0	0	3
		carnatto suprema - med	$ 25,50	$	306,00		12	0	0	0	0	3	1	2	2	1	1	0	2
		higos y queso azul - med	$ 21,50	$	139,75		6,5	0	0	4	0	1	0,5	1	0	0	0	0	0
		delizia de higo - med	$ 23,50	$	11,75		0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0
		pesto y camarones - med	$ 25,50	$	-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		tres quesos y rúcula - med	$ 23,50	$	141,00		6	0	0	2	0,5	3,5	0	0	0	0	0	0	0

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

ENTRADAS

Nombre:	**FOCACCIA DE AJO RÚSTICA**	
Número:	**001**	
Código	**ENT_001_FDAR**	
Cantidad porción	**0,205**	**kg**
Tamaño por porción	**0,205**	**kg**
# De porciones	**1,0**	**uds.**
Tiempo de Preparación	**10**	**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Receta					
focaccia	0,500	ud.	$ 0,34	$ 0,17	
Aceite de ajo	1,000	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
Albahaca fresca	0,010	kg	$ 14,00	$ 0,14	
Reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
Salsa pesto	0,500	ud.	$ 0,32	$ 0,16	
	0,205		**Costo Total**	**$ 0,59**	
			Costo Pax	**$ 0,59**	

Nombre:	**PALITOS DE MOZARELLA**	
Número:	**002**	
Código	**ENT_002_PDM**	
Cantidad porción	**6,000**	**uds.**
Tamaño por porción	**6,000**	**uds.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**40**	**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Harina	0,100	kg	$ 0,93	$ 0,09	
Huevo	1,000	ud.	$ 0,18	$ 0,18	
Salsa de pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,195	kg	$ 6,63	$ 1,29	
Salsa pesto	0,125	ud.	$ 0,32	$ 0,04	
	0,871		**Costo Total**	**$ 2,01**	
			Costo Pax	**$ 2,01**	

Nombre:	**PAPAS CLÁSICAS**	
Número:	**003**	
Código	**ENT_003_PC**	
Cantidad porción	**0,500**	**kg**
Tamaño por porción	**0,500**	**kg**
# De porciones	**1,0**	**uds.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Papa chola	0,440	kg	$ 1,64	$ 0,72	
Salsa de tomate	0,050	kg	$ 2,09	$ 0,10	
Mayonesa de la casa	0,050	kg	$ 3,11	$ 0,16	
	0,540		**Costo Total**	**$ 0,98**	
			Costo Pax	**$ 0,98**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

ENTRADAS

Nombre:	**¡O! PAPAS ESPECIALES**
Número:	**004**
Código	**ENT_004_¡PE**
Cantidad porción	**0,700** **kg**
Tamaño por porción	**0,700** **kg**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Papa chola	0,440	kg	$ 1,64	$ 0,72	
Queso mozzarella	0,060	kg	$ 6,63	$ 0,40	
Salsa de tomate	0,050	kg	$ 2,09	$ 0,10	
Salsa de pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Mayonesa de la casa	0,050	kg	$ 3,11	$ 0,16	
Pepperoni	0,025	kg	$ 19,80	$ 0,50	
Choclo cocinado	0,025	kg	$ 5,09	$ 0,13	
	0,720		**Costo Total**	**$ 2,40**	
			Costo Pax	**$ 2,40**	

Nombre:	**SOPA CREMOSA DE TOMATE**
Número:	**005**
Código	**ENT_005_SCDT**
Cantidad porción	**0,306** **kg**
Tamaño por porción	**0,300** **kg**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
focaccia	0,125	ud.	$ 0,34	$ 0,04	
salsa de pizza	3,000	ud.	$ 0,40	$ 1,20	
Queso mozzarella	0,025	kg	$ 6,63	$ 0,17	
Aceite de oliva	0,010	L	$ 20,00	$ 0,20	
albahaca fresca	0,005	kg	$ 14,00	$ 0,07	
Reducción de balsámico	0,250	ud.	$ 0,10	$ 0,03	
salsa pesto	0,250	ud.	$ 0,32	$ 0,08	
	0,306		**Costo Total**	**$ 1,78**	
			Costo Pax	**$ 1,78**	

Nombre:	**BRUSCHETTA DE TOMATE Y BURRATA**
Número:	**006**
Código	**ENT_006_BDTYB**
Cantidad porción	**0,790** **kg**
Tamaño por porción	**0,790** **kg**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Receta					
focaccia	0,500	ud.	$ 0,34	$ 0,17	
tomate taconazo	0,150	kg	$ 1,23	$ 0,18	
albahaca fresca	0,005	kg	$ 14,00	$ 0,07	
burrata	0,500	ud.	$ 2,75	$ 1,37	
reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
salsa pesto	0,500	ud.	$ 0,32	$ 0,16	
aceite de oliva	0,015	L	$ 20,00	$ 0,30	
	1,323		**Costo Total**	**$ 2,31**	
			Costo Pax	**$ 2,31**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

ENSALADAS

Nombre:	**CAPRESE ITALIANA**
Número:	**001**
Código	**ENS_001_CAPI**
Cantidad porción	**0,362** **kg**
Tamaño por porción	**0,362** **kg**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
tomate taconazo	0,2	kg	$ 1,23	$ 0,25	
albahaca fresca	0,007	kg	$ 14,00	$ 0,10	
queso mozzarella	0,12	kg	$ 6,63	$ 0,80	
aceite de oliva	0,01	L	$ 20,00	$ 0,20	
Reducción de balsámico	1	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
	0,362		**Costo Total**	**$ 1,44**	
			Costo Pax	**$ 1,44**	

Nombre:	**ENSALADA CASA MERCED**
Número:	**002**
Código	**ENS_002_ENSCM**
Cantidad porción	**0,169** **kg**
Tamaño por porción	**0,169** **kg**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
rúcula	0,014	kg	$ 11,43	$ 0,16	
aceite de oliva	0,01	L	$ 20,00	$ 0,20	
lechuga repollo	0,06	kg	$ 2,28	$ 0,14	
tomate taconazo	0,05	kg	$ 1,23	$ 0,06	
zanahoria	0,01	kg	$ 1,51	$ 0,02	
col	0,025	kg	$ 0,54	$ 0,01	
	0,169		**Costo Total**	**$ 0,59**	
			Costo Pax	**$ 0,59**	

Nombre:	**CLÁSICA CÉSAR**
Número:	**003**
Código	**ENS_003_CLÁC**
Cantidad porción	**0,464** **kg**
Tamaño por porción	**0,464** **kg**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aceite de oliva	0,005	L	$ 20,00	$ 0,10	
Focaccia	0,500	ud.	$ 0,34	$ 0,17	
Lechuga repollo	0,120	kg	$ 2,28	$ 0,27	
Pimienta	0,001	kg	$ 10,41	$ 0,01	
Queso parmesano	0,025	kg	$ 25,83	$ 0,65	
Ranch	2,000	ud.	$ 0,08	$ 0,17	
Sal	0,005	kg	$ 0,54	$ 0,00	
Tomate taconazo	0,020	kg	$ 1,23	$ 0,02	
	0,464		**Costo Total**	**$ 1,40**	
			Costo Pax	**$ 1,40**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

ENSALADAS

Nombre:	**MEDITERRÁNEA**	
Número:	**004**	
Código	**ENS_004_MED**	
Cantidad porción	**0,265**	**kg**
Tamaño por porción	**0,265**	**kg**
# De porciones	**1,0**	**uds.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Tomate taconazo	0,12	kg	$ 1,23	$ 0,15	
Cebolla blanca	0,025	kg	$ 1,22	$ 0,03	
Pepinillos agridulces	1	ud.	$ 0,12	$ 0,12	
aceituna negra	0,01	kg	$ 20,00	$ 0,20	
queso feta	0,025	kg	$ 52,35	$ 1,31	
zumo de limón	1	ud.	$ 0,13	$ 0,13	
aceite de oliva	0,005	L	$ 20,00	$ 0,10	
	0,265		**Costo Total**	**$ 2,03**	
			Costo Pax	**$ 2,03**	

Nombre:	**STRACCIATELLA RÚSTICA**	
Número:	**005**	
Código	**ENS_005_SR**	
Cantidad porción	**0,267**	**kg**
Tamaño por porción	**0,267**	**kg**
# De porciones	**1,0**	**uds.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
burrata	0,5	ud.	$ 2,75	$ 1,37	
tomate cherry	0,12	kg	$ 3,09	$ 0,37	
rúcula	0,007	kg	$ 11,43	$ 0,08	
salsa pesto	0,5	ud.	$ 0,32	$ 0,16	
prosciutto	0,015	kg	$ 70,38	$ 1,06	
reducción de balsámico	1	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
	0,267		**Costo Total**	**$ 3,14**	
			Costo Pax	**$ 3,14**	

Nombre:	**EXTRA POLLO**	
Número:	**006**	
Código	**ENS_006_EP**	
Cantidad porción	**0,150**	**kg**
Tamaño por porción	**0,150**	**kg**
# De porciones	**1,0**	**uds.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Pechuga de pollo	0,14	kg	$ 5,58	$ 0,78	
Aceite de ajo	1	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
	0,150		**Costo Total**	**$ 0,85**	
			Costo Pax	**$ 0,85**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

ENSALADAS

Nombre:	**EXTRA CAMARÓN**	
Número:	**007**	
Código	**ENS_007_EC**	
Cantidad porción	**0,106**	**kg**
Tamaño por porción	**0,106**	**kg**
# De porciones	**1,0**	**uds.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
camarón	8	ud.	$ 0,17	$ 1,40	
Aceite de ajo	1	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
	0,106		**Costo Total**	**$ 1,47**	
			Costo Pax	**$ 1,47**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS PEQUEÑAS

Nombre:	**MARGARITA TRADICIONAL - PEQ**
Número:	**001CLÁS**
Código	**PIZP 001CLÁS MT-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	4 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Albahaca fresca	0,004	kg	$ 14,00	$ 0,06	
	0,504		**Costo Total**	**$ 1,57**	
			Costo Pax	**$ 1,57**	

Nombre:	**FUGAZZETA ORIGINAL - PEQ**
Número:	**002CLÁS**
Código	**PIZP 002CLÁS FO-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Cebolla blanca	0,120	kg	$ 1,22	$ 0,15	
Aceite de ajo	1,000	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
Salsa pesto	1,500	ud.	$ 0,32	$ 0,48	
Aceite de oliva	0,005	L	$ 20,00	$ 0,10	
Orégano	0,004	kg	$ 18,28	$ 0,07	
	0,644		**Costo Total**	**$ 1,99**	
			Costo Pax	**$ 1,99**	

Nombre:	**HAWAIANA - PEQ**
Número:	**003CLÁS**
Código	**PIZP 003CLÁS H-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Piña	0,035	kg	$ 1,01	$ 0,04	
Jamón York	0,045	kg	$ 13,41	$ 0,60	
Orégano	0,004	kg	$ 18,28	$ 0,07	
	0,584		**Costo Total**	**$ 2,23**	
			Costo Pax	**$ 2,23**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS PEQUEÑAS

Nombre:	**LA MAFIA - PEQ**	
Número:	**004CLÁS**	
Código	**PIZP_004CLÁS_LM-P**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Tomate taconazo	0,058	kg	$ 1,23	$ 0,07	
Aceituna negra	0,020	kg	$ 20,00	$ 0,40	
Anchoas	0,005	kg	$ 87,97	$ 0,44	
	0,583		**Costo Total**	**$ 2,43**	
			Costo Pax	**$ 2,43**	

Nombre:	**DOBLE PEPPE - PEQ**	
Número:	**005CLÁS**	
Código	**PIZP_005CLÁS_DP-P**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Pepperoni	0,045	kg	$ 19,80	$ 0,89	
	0,545		**Costo Total**	**$ 2,41**	
			Costo Pax	**$ 2,41**	

Nombre:	**PEPPERONI Y JALAPEÑOS - PEQ**	
Número:	**006CLÁS**	
Código	**PIZP_006CLÁS_PYJ-P**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**10**	**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Jalapeño fresco	0,008	kg	$ 4,08	$ 0,03	
Pepperoni	0,019	kg	$ 19,80	$ 0,38	
	0,527		**Costo Total**	**$ 1,93**	
			Costo Pax	**$ 1,93**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS PEQUEÑAS

Nombre:	**CHAMPIÑONES Y JAMÓN YORK - PEQ**
Número:	**007CLÁS**
Código	**PIZP_007CLÁS_CYJY-**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Champiñón	0,025	kg	$ 8,48	$ 0,21	
Jamón York	0,040	kg	$ 13,41	$ 0,54	
	0,565		**Costo Total**	**$ 2,27**	
			Costo Pax	**$ 2,27**	

Nombre:	**TOMATE Y ACEITUNAS - PEQ**
Número:	**008CLÁS**
Código	**PIZP_008CLÁS_TYA-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Tomate taconazo	0,120	kg	$ 1,23	$ 0,15	
Aceituna Negra	0,018	kg	$ 20,00	$ 0,36	
Orégano	0,002	kg	$ 18,28	$ 0,04	
	0,640		**Costo Total**	**$ 2,06**	
			Costo Pax	**$ 2,06**	

Nombre:	**SALCHICHA ITALIANA - PEQ**
Número:	**009CLÁS**
Código	**PIZP_009CLÁS_SI-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Salchicha italiana	0,058	kg	$ 14,73	$ 0,85	
Aceituna negra	0,015	kg	$ 20,00	$ 0,30	
Pimiento rojo	0,060	kg	$ 1,37	$ 0,08	
	0,633		**Costo Total**	**$ 2,75**	
			Costo Pax	**$ 2,75**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS PEQUEÑAS

Nombre:	**PERA, TOCINO Y QUESO AZUL - PEQ**
Número:	**010CLÁS**
Código	**PIZP_010CLÁS_PTYQA**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
pera	0,030	kg	$ 3,04	$ 0,09	
tocino	0,050	kg	$ 17,35	$ 0,87	
queso azul	0,010	kg	$ 38,44	$ 0,38	
	0,590		**Costo Total**	**$ 2,86**	
			Costo Pax	**$ 2,86**	

Nombre:	**STRACCIATELLA SUPREMA - PEQ**
Número:	**001ESP**
Código	**PIZP_001ESP_SS-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Burrata	0,500	ud.	$ 2,75	$ 1,37	
salsa pesto	0,250	ud.	$ 0,32	$ 0,08	
tomate taconazo	0,060	kg	$ 1,23	$ 0,07	
albahaca fresca	0,005	kg	$ 14,00	$ 0,07	
rúcula	0,008	kg	$ 11,43	$ 0,09	
reducción de balsámico	0,250	ud.	$ 0,10	$ 0,03	
	0,667		**Costo Total**	**$ 3,23**	
			Costo Pax	**$ 3,23**	

Nombre:	**JAMÓN SERRANO Y PISTACHO - PEQ**
Número:	**002ESP**
Código	**PIZP_002ESP_JSYP-**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Jamón serrano	0,040	kg	$ 49,18	$ 1,97	
Salsa pesto	0,125	ud.	$ 0,32	$ 0,04	
Pistacho	0,004	kg	$ 24,79	$ 0,10	
Albahaca fresca	0,003	kg	$ 14,00	$ 0,04	
Rúcula	0,008	kg	$ 11,43	$ 0,09	
Reducción de balsámico	0,250	ud.	$ 0,10	$ 0,03	
	0,568		**Costo Total**	**$ 3,78**	
			Costo Pax	**$ 3,78**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS PEQUEÑAS

Nombre:	**BOMBAY MIX - PEQ**
Número:	**003ESP**
Código	**PIZP_003ESP_BM-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Jamón york	0,020	kg	$ 13,41	$ 0,27	
salchicha italiana	0,025	kg	$ 14,73	$ 0,37	
pepperoni	0,019	kg	$ 19,80	$ 0,38	
piña	0,020	kg	$ 1,01	$ 0,02	
	0,584		**Costo Total**	**$ 2,55**	
			Costo Pax	**$ 2,55**	

Nombre:	**VEGETARIANA PISTACHO - PEQ**
Número:	**004ESP**
Código	**PIZP_004ESP_VP-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Tomate taconazo	0,050	kg	$ 1,23	$ 0,06	
pimiento rojo	0,050	kg	$ 1,37	$ 0,07	
champiñón	0,030	kg	$ 8,48	$ 0,25	
salsa pesto	0,125	ud.	$ 0,32	$ 0,04	
pistacho	0,008	kg	$ 24,79	$ 0,20	
aceituna negra	0,016	kg	$ 20,00	$ 0,32	
rúcula	0,008	kg	$ 11,43	$ 0,09	
reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
	0,681		**Costo Total**	**$ 2,60**	
			Costo Pax	**$ 2,60**	

Nombre:	**MURRAY ESPECIAL - PEQ**
Número:	**005ESP**
Código	**PIZP_005ESP_ME-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Salchicha italiana	0,025	kg	$ 14,73	$ 0,37	
Pepperoni	0,019	kg	$ 19,80	$ 0,38	
	0,544		**Costo Total**	**$ 2,26**	
			Costo Pax	**$ 2,26**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS PEQUEÑAS

Nombre:	**DIAVOLA SPICY - PEQ**
Número:	**006ESP**
Código	**PIZP_006ESP_DS-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Jalapeño fresco	0,019	kg	$ 4,08	$ 0,08	
Salchicha italiana	0,025	kg	$ 14,73	$ 0,37	
Pepperoni	0,019	kg	$ 19,80	$ 0,38	
	0,563		**Costo Total**	**$ 2,34**	
			Costo Pax	**$ 2,34**	

Nombre:	**CARNATTO SUPREMA - PEQ**
Número:	**007ESP**
Código	**PIZP_007ESP_CS-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
jamón york	0,020	kg	$ 13,41	$ 0,27	
tocino	0,020	kg	$ 17,35	$ 0,35	
Salchicha italiana	0,025	kg	$ 14,73	$ 0,37	
Pepperoni	0,019	kg	$ 19,80	$ 0,38	
	0,584		**Costo Total**	**$ 2,88**	
			Costo Pax	**$ 2,88**	

Nombre:	**HIGOS Y QUESO AZUL - PEQ**
Número:	**008ESP**
Código	**PIZP_008ESP_HYQA-**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Salsa pesto	1,000	ud.	$ 0,32	$ 0,32	
higo fresco	0,020	kg	$ 2,50	$ 0,05	
rúcula	0,007	kg	$ 11,43	$ 0,08	
reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
queso azul	0,015	kg	$ 38,44	$ 0,58	
	0,535		**Costo Total**	**$ 2,19**	
			Costo Pax	**$ 2,19**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS PEQUEÑAS

Nombre:	**DELIZIA DE HIGO - PEQ**
Número:	**009ESP**
Código	**PIZP_009ESP_DDH-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
Dulce de higos	0,050	L	$ 5,94	$ 0,30	
rúcula	0,007	kg	$ 11,43	$ 0,08	
reducción de balsámico	1,000	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
queso azul	0,020	kg	$ 38,44	$ 0,77	
	0,602		**Costo Total**	**$ 2,77**	
			Costo Pax	**$ 2,77**	

Nombre:	**PESTO Y CAMARONES - PEQ**
Número:	**010ESP**
Código	**PIZP_010ESP_PYC-P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
camarón	8,000	ud.	$ 0,17	$ 1,40	
rúcula	0,007	kg	$ 11,43	$ 0,08	
reducción de balsámico	1,000	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
queso azul	0,010	kg	$ 38,44	$ 0,38	
	0,658		**Costo Total**	**$ 3,48**	
			Costo Pax	**$ 3,48**	

Nombre:	**TRES QUESOS Y RÚCULA - PEQ**
Número:	**011ESP**
Código	**PIZP_011ESP_TQYR-**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Queso mozzarella	0,120	kg	$ 6,63	$ 0,80	
queso ricotta	0,025	kg	$ 6,57	$ 0,16	
queso azul	0,010	kg	$ 38,44	$ 0,38	
queso parmesano	0,010	kg	$ 25,83	$ 0,26	
aceite de oliva	0,010	L	$ 20,00	$ 0,20	
rúcula	0,008	kg	$ 11,43	$ 0,09	
reducción de balsámico	0,250	ud.	$ 0,10	$ 0,03	
	0,569		**Costo Total**	**$ 2,64**	
			Costo Pax	**$ 2,64**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS PEQUEÑAS

Nombre:	**EXTRA - PEQ**	
Número:	**001EXT**	
Código	**PIZP 001EXT E-P**	
Cantidad porción	**0,375**	**kg**
Tamaño por porción	**0,030**	**kg**
# De porciones	**12,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Jamón york	0,03	kg	$ 13,41	$ 0,40	* Por falta de registro de la venta detallada de que ingrediente extra es el vendido ya que todos han sido registrados solo como "extra peq", se promedia entre todos los posibles. Se suguiere hacer registros individuales para mejor precisión en las decisiones a tomar
Pepperoni	0,019	kg	$ 19,80	$ 0,38	
Salsa de Pizza	1	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Salchicha italiana	0,025	kg	$ 14,73	$ 0,37	
Aceituna negra	0,025	kg	$ 20,00	$ 0,50	
Champiñón	0,06	kg	$ 8,48	$ 0,51	
Queso azul	0,01	kg	$ 38,44	$ 0,38	
Anchoas	0,008	kg	$ 87,97	$ 0,70	
Jamón serrano	0,018	kg	$ 49,18	$ 0,89	
Tomate taconazo	0,05	kg	$ 1,23	$ 0,06	
Pimiento rojo	0,05	kg	$ 1,37	$ 0,07	
Rúcula	0,01	kg	$ 11,43	$ 0,11	
	0,375		**Costo Total**	**$ 4,77**	
			Costo Pax	**$ 0,40**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS MEDIANAS

Nombre:	**MARGARITA TRADICIONAL - MED**
Número:	**001CLÁS**
Código	**PIZM_001CLÁS_MT-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	4 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Albahaca fresca	0,004	kg	$ 14,00	$ 0,06	
	0,809		**Costo Total**	**$ 2,66**	
			Costo Pax	**$ 2,66**	

Nombre:	**FUGAZZETA ORIGINAL - MED**
Número:	**002CLÁS**
Código	**PIZM_002CLÁS_FO-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Cebolla blanca	0,250	kg	$ 1,22	$ 0,31	
Aceite de ajo	1,000	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
Salsa pesto	1,500	ud.	$ 0,32	$ 0,48	
Aceite de oliva	0,015	L	$ 20,00	$ 0,30	
Orégano	0,004	kg	$ 18,28	$ 0,07	
	1,019		**Costo Total**	**$ 3,03**	
			Costo Pax	**$ 3,03**	

Nombre:	**HAWAIANA - MED**
Número:	**003CLÁS**
Código	**PIZM_003CLÁS_H-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Piña	0,070	kg	$ 1,01	$ 0,07	
Jamón York	0,090	kg	$ 13,41	$ 1,21	
Orégano	0,008	kg	$ 18,28	$ 0,15	
	0,973		**Costo Total**	**$ 4,03**	
			Costo Pax	**$ 4,03**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS MEDIANAS

Nombre:	**LA MAFIA - MED**
Número:	**004CLÁS**
Código	**PIZM_004CLÁS_LM-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Tomate taconazo	0,120	kg	$ 1,23	$ 0,15	
Aceituna negra	0,040	kg	$ 20,00	$ 0,80	
Anchoas	0,012	kg	$ 87,97	$ 1,06	
	0,977		**Costo Total**	**$ 3,55**	
			Costo Pax	**$ 3,55**	

Nombre:	**DOBLE PEPPE - MED**
Número:	**005CLÁS**
Código	**PIZM_005CLÁS_DP-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Pepperoni	0,070	kg	$ 19,80	$ 1,39	
	0,875		**Costo Total**	**$ 3,99**	
			Costo Pax	**$ 3,99**	

Nombre:	**PEPPERONI Y JALAPEÑOS - MED**
Número:	**006CLÁS**
Código	**PIZM_006CLÁS_PYJ-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	10 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Jalapeño fresco	0,016	kg	$ 4,08	$ 0,07	
Pepperoni	0,035	kg	$ 19,80	$ 0,69	
	0,856		**Costo Total**	**$ 3,36**	
			Costo Pax	**$ 3,36**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS MEDIANAS

Nombre:	**CHAMPIÑONES Y JAMÓN YORK - MED**
Número:	**007CLÁS**
Código	**PIZM_007CLÁS_CYJY-**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Champiñón	0,050	kg	$ 8,48	$ 0,42	
Jamón York	0,075	kg	$ 13,41	$ 1,01	
	0,930		**Costo Total**	**$ 4,03**	
			Costo Pax	**$ 4,03**	

Nombre:	**TOMATE Y ACEITUNAS - MED**
Número:	**008CLÁS**
Código	**PIZM_008CLÁS_TYA-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Tomate taconazo	0,200	kg	$ 1,23	$ 0,25	
Aceituna Negra	0,036	kg	$ 20,00	$ 0,72	
Orégano	0,004	kg	$ 18,28	$ 0,07	
	1,045		**Costo Total**	**$ 3,64**	
			Costo Pax	**$ 3,64**	

Nombre:	**SALCHICHA ITALIANA - MED**
Número:	**009CLÁS**
Código	**PIZM_009CLÁS_SI-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Salchicha italiana	0,120	kg	$ 14,73	$ 1,77	
Aceituna negra	0,030	kg	$ 20,00	$ 0,60	
Pimiento rojo	0,120	kg	$ 1,37	$ 0,16	
	1,075		**Costo Total**	**$ 5,14**	
			Costo Pax	**$ 5,14**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS MEDIANAS

Nombre:	**PERA, TOCINO Y QUESO AZUL - MED**
Número:	**010CLÁS**
Código	**PIZM_010CLÁS_PTYQA**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
pera	0,060	kg	$ 3,04	$ 0,18	
tocino	0,100	kg	$ 17,35	$ 1,73	
queso azul	0,020	kg	$ 38,44	$ 0,77	
	0,985		**Costo Total**	**$ 5,29**	
			Costo Pax	**$ 5,29**	

Nombre:	**STRACCIATELLA SUPREMA - MED**
Número:	**001ESP**
Código	**PIZM_001ESP_SS-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Burrata	1,000	ud.	$ 2,75	$ 2,75	
salsa pesto	0,500	ud.	$ 0,32	$ 0,16	
tomate taconazo	0,090	kg	$ 1,23	$ 0,11	
albahaca fresca	0,010	kg	$ 14,00	$ 0,14	
rúcula	0,016	kg	$ 11,43	$ 0,18	
reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
	1,109		**Costo Total**	**$ 5,99**	
			Costo Pax	**$ 5,99**	

Nombre:	**JAMÓN SERRANO Y PISTACHO - MED**
Número:	**002ESP**
Código	**PIZM_002ESP_JSYP-**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Jamón serrano	0,070	kg	$ 49,18	$ 3,44	
Salsa pesto	0,125	ud.	$ 0,32	$ 0,04	
Pistacho	0,008	kg	$ 24,79	$ 0,20	
Albahaca fresca	0,006	kg	$ 14,00	$ 0,08	
Rúcula	0,016	kg	$ 11,43	$ 0,18	
Reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
	0,924		**Costo Total**	**$ 6,60**	
			Costo Pax	**$ 6,60**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS MEDIANAS

Nombre:	**BOMBAY MIX - MED**
Número:	**003ESP**
Código	**PIZM 003ESP BM-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Jamón york	0,040	kg	$ 13,41	$ 0,54	
salchicha italiana	0,050	kg	$ 14,73	$ 0,74	
pepperoni	0,035	kg	$ 19,80	$ 0,69	
piña	0,040	kg	$ 1,01	$ 0,04	
	0,970		**Costo Total**	**$ 4,61**	
			Costo Pax	**$ 4,61**	

Nombre:	**VEGETARIANA PISTACHO - MED**
Número:	**004ESP**
Código	**PIZM 004ESP VP-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Tomate taconazo	0,100	kg	$ 1,23	$ 0,12	
pimiento rojo	0,070	kg	$ 1,37	$ 0,10	
champiñón	0,050	kg	$ 8,48	$ 0,42	
salsa pesto	0,250	ud.	$ 0,32	$ 0,08	
pistacho	0,012	kg	$ 24,79	$ 0,30	
aceituna negra	0,030	kg	$ 20,00	$ 0,60	
rúcula	0,012	kg	$ 11,43	$ 0,14	
reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
	1,104		**Costo Total**	**$ 4,41**	
			Costo Pax	**$ 4,41**	

Nombre:	**MURRAY ESPECIAL - MED**
Número:	**005ESP**
Código	**PIZM 005ESP ME-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Salchicha italiana	0,050	kg	$ 14,73	$ 0,74	
Pepperoni	0,045	kg	$ 19,80	$ 0,89	
	0,900		**Costo Total**	**$ 4,23**	
			Costo Pax	**$ 4,23**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS MEDIANAS

Nombre:	**DIAVOLA SPICY - MED**
Número:	**006ESP**
Código	**PIZM_006ESP_DS-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Jalapeño fresco	0,040	kg	$ 4,08	$ 0,16	
Salchicha italiana	0,050	kg	$ 14,73	$ 0,74	
Pepperoni	0,040	kg	$ 19,80	$ 0,79	
	0,935		**Costo Total**	**$ 4,29**	
			Costo Pax	**$ 4,29**	

Nombre:	**CARNATTO SUPREMA - MED**
Número:	**007ESP**
Código	**PIZM_007ESP_CS-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
jamón york	0,040	kg	$ 13,41	$ 0,54	
tocino	0,035	kg	$ 17,35	$ 0,61	
Salchicha italiana	0,050	kg	$ 14,73	$ 0,74	
Pepperoni	0,040	kg	$ 19,80	$ 0,79	
	0,970		**Costo Total**	**$ 5,28**	
			Costo Pax	**$ 5,28**	

Nombre:	**HIGOS Y QUESO AZUL - MED**
Número:	**008ESP**
Código	**PIZM_008ESP_HYQA-**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Salsa pesto	2,000	ud.	$ 0,32	$ 0,64	
higo fresco	0,040	kg	$ 2,50	$ 0,10	
rúcula	0,012	kg	$ 11,43	$ 0,14	
reducción de balsámico	1,000	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
queso azul	0,040	kg	$ 38,44	$ 1,54	
	0,882		**Costo Total**	**$ 4,32**	
			Costo Pax	**$ 4,32**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS MEDIANAS

Nombre:	**DELIZIA DE HIGO - MED**
Número:	**009ESP**
Código	**PIZM_009ESP_DDH-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
Dulce de higos	0,100	L	$ 5,94	$ 0,59	
rúcula	0,012	kg	$ 11,43	$ 0,14	
reducción de balsámico	2,000	ud.	$ 0,10	$ 0,21	
queso azul	0,040	kg	$ 38,44	$ 1,54	
	1,007		**Costo Total**	**$ 5,08**	
			Costo Pax	**$ 5,08**	

Nombre:	**PESTO Y CAMARONES - MED**
Número:	**010ESP**
Código	**PIZM_010ESP_PYC-M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
camarón	16,000	ud.	$ 0,17	$ 2,80	
rúcula	0,012	kg	$ 11,43	$ 0,14	
reducción de balsámico	2,000	ud.	$ 0,10	$ 0,21	
queso azul	0,020	kg	$ 38,44	$ 0,77	
	1,119		**Costo Total**	**$ 6,51**	
			Costo Pax	**$ 6,51**	

Nombre:	**TRES QUESOS Y RÚCULA - MED**
Número:	**011ESP**
Código	**PIZM_011ESP_TQYR-**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Queso mozzarella	0,200	kg	$ 6,63	$ 1,33	
queso ricotta	0,040	kg	$ 6,57	$ 0,26	
queso azul	0,020	kg	$ 38,44	$ 0,77	
queso parmesano	0,015	kg	$ 25,83	$ 0,39	
aceite de oliva	0,015	L	$ 20,00	$ 0,30	
rúcula	0,016	kg	$ 11,43	$ 0,18	
reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
	0,924		**Costo Total**	**$ 4,56**	
			Costo Pax	**$ 4,56**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZAS MEDIANAS

Nombre:	**EXTRA - MED**	
Número:	**001EXT**	
Código	**PIZM_001EXT_E-M**	
Cantidad porción	**0,750**	**kg**
Tamaño por porción	**0,060**	**kg**
# De porciones	**12,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Jamón york	0,06	kg	$ 13,41	$ 0,80	* Por falta de registro de la venta detallada de que ingrediente extra es el vendido ya que todos han sido registrados solo como "extra peq", se promedia entre todos los posibles. Se suguiere hacer registros individuales para mejor precisión en las decisiones a tomar
Pepperoni	0,038	kg	$ 19,80	$ 0,75	
Salsa de Pizza	2	ud.	$ 0,40	$ 0,80	
Salchicha italiana	0,05	kg	$ 14,73	$ 0,74	
Aceituna negra	0,05	kg	$ 20,00	$ 1,00	
Champiñón	0,12	kg	$ 8,48	$ 1,02	
Queso azul	0,02	kg	$ 38,44	$ 0,77	
Anchoas	0,016	kg	$ 87,97	$ 1,41	
Jamón serrano	0,036	kg	$ 49,18	$ 1,77	
Tomate taconazo	0,1	kg	$ 1,23	$ 0,12	
Pimiento rojo	0,1	kg	$ 1,37	$ 0,14	
Rúcula	0,02	kg	$ 11,43	$ 0,23	
	0,750		**Costo Total**	**$ 9,55**	
			Costo Pax	**$ 0,80**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

POSTRES

Nombre:	**PIZZA DULCE: NUTELLA & BANANO**
Número:	**001**
Código	**POS_001_PDN&B**
Cantidad porción	0,611 kg
Tamaño por porción	0,611 kg
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	30 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa					
Crema de cacao avellanas	0,08	kg	$ 12,03	$ 0,96	
Banana	2	ud.	$ 0,05	$ 0,10	
Masa de pizza pequeña	1	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Crema de leche	0,025	L	$ 3,57	$ 0,09	
Decoración					
Frutilla	0,010	kg	$ 2,59	$ 0,03	
Hierba buena	0,001	kg	$ 20,83	$ 0,02	
	0,611		**Costo Total**	**$ 1,48**	
			Costo Pax	**$ 1,48**	

Nombre:	**PIZZA DULCE: NUTELLA, FRUTOS ROJOS & CREMA**
Número:	**002**
Código	**POS_002_PDNFR**
Cantidad porción	1,241 kg
Tamaño por porción	1,241 kg
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	30 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa					
Crema de cacao avellanas	0,08	kg	$ 12,03	$ 0,96	
Frutilla	0,05	kg	$ 2,59	$ 0,13	
Masa de pizza pequeña	1	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Crema de leche	0,025	L	$ 3,57	$ 0,09	
Mora	0,05	kg	$ 2,93	$ 0,15	
Frambuesa	0,025	kg	$ 14,15	$ 0,35	
Decoración					
Frutilla	0,010	kg	$ 2,59	$ 0,03	
Hierba buena	0,001	kg	$ 20,83	$ 0,02	
	1,241		**Costo Total**	**$ 2,01**	
			Costo Pax	**$ 2,01**	

Nombre:	**BROWNIE**
Número:	**003**
Código	**POS_003_B**
Cantidad porción	0,400 kg
Tamaño por porción	0,400 kg
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	6 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa					
Brownie	1,000	ud.	$ 0,59	$ 0,59	
Acompañante					
helado	0,250	kg	$ 2,22	$ 0,56	
	0,400		**Costo Total**	**$ 1,15**	
			Costo Pax	**$ 1,15**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

POSTRES

Nombre:	**CHEESECAKE DE FRUTA DE TEMPORADA**
Número:	**004**
Código	**POS_004_CDFDT**
Cantidad porción	3,760 kg
Tamaño por porción	0,200 kg
# De porciones	18,0 uds.
Tiempo de Preparación	30 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa					
Harina	0,5	kg	$ 0,93	$ 0,46	
Mantequilla	0,25	kg	$ 5,83	$ 1,46	
Huevo	4	ud.	$ 0,18	$ 0,73	
Queso crema	0,75	kg	$ 6,62	$ 4,96	
Zumo de limón	0,5	ud.	$ 0,13	$ 0,07	
Decoración					
salsa frutos rojos	26,000	ud.	$ 0,34	$ 8,77	
	3,760		**Costo Total**	**$ 16,45**	
			Costo Pax	**$ 0,91**	

Nombre:	**TIRAMISÚ**
Número:	**005**
Código	**POS_005_T**
Cantidad porción	1,851 kg
Tamaño por porción	0,150 kg
# De porciones	12,0 uds.
Tiempo de Preparación	30 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa					
mascarpone	0,5	kg	$ 14,49	$ 7,24	
yemas	0,18	kg	$ 10,19	$ 1,83	
azúcar	0,13	kg	$ 0,84	$ 0,11	
sal	0,001	kg	$ 0,54	$ 0,00	
esencia de vainilla	0,005	L	$ 2,29	$ 0,01	
gelatina	0,005	kg	$ 17,00	$ 0,09	
agua	0,025	L	$ 0,11	$ 0,00	
Armado					
Espresso	0,350	ud.	$ 0,23	$ 0,08	
azúcar	0,025	kg	$ 0,84	$ 0,02	
amareto	0,030	L	$ 26,71	$ 0,80	
dedos de dama	0,400	kg	$ 8,60	$ 3,44	
cacao	0,200	kg	$ 13,31	$ 2,66	
	1,851		**Costo Total**	**$ 16,29**	
			Costo Pax	**$ 1,36**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**LIMONADA CLÁSICA**
Número:	**001**
Código	**BEBF 001 LC**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,025	kg	$ 0,44	$ 0,01	
	0,608		**Costo Total**	**$ 0,20**	
			Costo Pax	**$ 0,20**	

Nombre:	**LIMONADA DE FRAMBUESA**
Número:	**002**
Código	**BEBF 002 LDF**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua mineral	0,100	L	$ 0,82	$ 0,08	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
frambuesa	0,040	kg	$ 14,15	$ 0,57	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,025	kg	$ 0,44	$ 0,01	
	0,648		**Costo Total**	**$ 0,83**	
			Costo Pax	**$ 0,83**	

Nombre:	**LIMONADA DE JENGIBRE**
Número:	**003**
Código	**BEBF 003 LDJ**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,025	kg	$ 0,44	$ 0,01	
Concentrado de jengibre	1,000	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
	0,713		**Costo Total**	**$ 0,30**	
			Costo Pax	**$ 0,30**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**LIMONADA DE COCO**		
Número:	**004**		
Código	**BEBF 004 LDC**		
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación	**3**	**min**	
Detalles de decoración:			Foto del plato
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua mineral	0,100	L	$ 0,82	$ 0,08	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,025	kg	$ 0,44	$ 0,01	
Crema de coco (Goya)	0,033	kg	$ 12,41	$ 0,41	
	0,641		**Costo Total**	**$ 0,68**	
			Costo Pax	**$ 0,68**	

Nombre:	**JUGO DE MORA**		
Número:	**005**		
Código	**BEBF 005 JDM**		
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación	**3**	**min**	
Detalles de decoración:			Foto del plato
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Mora	0,09	kg	$ 2,93	$ 0,26	
Azúcar	0,04	kg	$ 0,84	$ 0,03	
Agua	0,25	L	$ 0,11	$ 0,03	
	0,380		**Costo Total**	**$ 0,32**	
			Costo Pax	**$ 0,32**	

Nombre:	**JUGO DE MARACUYÁ**		
Número:	**006**		
Código	**BEBF 006 JDM**		
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación	**3**	**min**	
Detalles de decoración:			Foto del plato
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
pulpa de maracuyá	0,09	kg	$ 4,42	$ 0,40	
Azúcar	0,04	kg	$ 0,84	$ 0,03	
Agua	0,25	L	$ 0,11	$ 0,03	
	0,380		**Costo Total**	**$ 0,46**	
			Costo Pax	**$ 0,46**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**JUGO DE FRESA**		
Número:	**007**		
Código	**BEBF 007 JDF**		
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación	**3**	**min**	
Detalles de decoración:			Foto del plato
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Frutilla	0,09	kg	$ 2,59	$ 0,23	
Azúcar	0,04	kg	$ 0,84	$ 0,03	
Agua	0,25	L	$ 0,11	$ 0,03	
	0,380		**Costo Total**	**$ 0,29**	
			Costo Pax	**$ 0,29**	

Nombre:	**JUGO DE GUANÁBANA**		
Número:	**008**		
Código	**BEBF 008 JDG**		
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			Foto del plato
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
pulpa de guanábana	0,09	kg	$ 3,54	$ 0,32	
Azúcar	0,04	kg	$ 0,84	$ 0,03	
Agua	0,25	L	$ 0,11	$ 0,03	
	0,380		**Costo Total**	**$ 0,38**	
			Costo Pax	**$ 0,38**	

Nombre:	**MILKSHAKE ARTESANAL - VAINILLA**		
Número:	**009**		
Código	**BEBF 009 MA-V**		
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			Foto del plato
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Leche	0,08	L	$ 1,13	$ 0,09	
Helado	0,3	kg	$ 2,22	$ 0,67	
Azúcar	0,025	kg	$ 0,84	$ 0,02	
	0,405		**Costo Total**	**$ 0,78**	
			Costo Pax	**$ 0,78**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**MILKSHAKE ARTESANAL - CHOCOLATE**		
Número:	**010**		
Código	**BEBF 010 MA-C**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Leche	0,08	L	$ 1,13	$ 0,09	
Helado	0,3	kg	$ 2,22	$ 0,67	
Azúcar	0,025	kg	$ 0,84	$ 0,02	
	0,405		**Costo Total**	**$ 0,78**	
			Costo Pax	**$ 0,78**	

Nombre:	**COLA**		
Número:	**011**		
Código	**BEBF 011 C**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Coca cola botella 330	1,000	ud.	$ 0,26	$ 0,26	
hielo	0,200	kg	$ 0,44	$ 0,09	
	1,200		**Costo Total**	**$ 0,35**	
			Costo Pax	**$ 0,35**	

Nombre:	**COLAS 1 LT**		
Número:	**012**		
Código	**BEBF 012 C1L**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
cola coca cola 1 L	1,000	L	$ 0,68	$ 0,68	
hielo	0,500	kg	$ 0,44	$ 0,22	
	1,500		**Costo Total**	**$ 0,90**	
			Costo Pax	**$ 0,90**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**AGUA SIN GAS**		
Número:	**013**		
Código	**BEBF 013 ASG**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
agua	0,200	L	$ 0,11	$ 0,02	
hielo	0,200	kg	$ 0,44	$ 0,09	
	0,400		**Costo Total**	**$ 0,11**	
			Costo Pax	**$ 0,11**	

Nombre:	**AGUA CON GAS**		
Número:	**014**		
Código	**BEBF 014 ACG**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
agua mineral	0,200	L	$ 0,82	$ 0,16	
hielo	0,200	kg	$ 0,44	$ 0,09	
	0,400		**Costo Total**	**$ 0,25**	
			Costo Pax	**$ 0,25**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS CALIENTES

Nombre:	**AGUA AROMÁTICA**
Número:	**001**
Código	**BEBC 001 AA**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**3** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,350	L	$ 0,11	$ 0,04	
Sobre aromática	1,000	ud.	$ 0,08	$ 0,08	
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	1,358		**Costo Total**	**$ 0,12**	
			Costo Pax	**$ 0,12**	

Nombre:	**ESPRESSO**
Número:	**002**
Código	**BEBC 002 E**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**4** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Café en grano	0,014	kg	$ 15,30	$ 0,21	
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	0,122		**Costo Total**	**$ 0,23**	
			Costo Pax	**$ 0,23**	

Nombre:	**CAFÉ FILTRADO**
Número:	**003**
Código	**BEBC 003 CF**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**3** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,300	L	$ 0,11	$ 0,03	
Café en grano	0,017	kg	$ 15,30	$ 0,26	
Azúcar	0,010	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	0,327		**Costo Total**	**$ 0,30**	
			Costo Pax	**$ 0,30**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS CALIENTES

Nombre:	**JARRA DE CAFÉ FILTRADO**	
Número:	**004**	
Código	**BEBC 004 JDCF**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**3**	**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,400	L	$ 0,11	$ 0,04	
Café en grano	0,030	kg	$ 15,30	$ 0,46	
Azúcar	0,016	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	0,446		**Costo Total**	**$ 0,51**	
			Costo Pax	**$ 0,51**	

Nombre:	**PINTADO**	
Número:	**005**	
Código	**BEBC 005 P**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,200	L	$ 0,11	$ 0,02	
Café en grano	0,017	kg	$ 15,30	$ 0,26	
Azúcar	0,010	kg	$ 0,84	$ 0,01	
Leche	0,040	L	$ 1,13	$ 0,05	
	0,267		**Costo Total**	**$ 0,33**	
			Costo Pax	**$ 0,33**	

Nombre:	**CAPUCCINO**	
Número:	**006**	
Código	**BEBC 006 C**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**4**	**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Café en grano	0,014	kg	$ 15,30	$ 0,21	
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
Leche	0,080	L	$ 1,13	$ 0,09	
	0,202		**Costo Total**	**$ 0,32**	
			Costo Pax	**$ 0,32**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS CALIENTES

Nombre:	**CAPUCCINO DE SABORES**		
Número:	**007**		
Código	**BEBC 007 CDS**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**	
# De porciones	**1,0**	**ud.**	
Tiempo de Preparación	**4**	**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Café en grano	0,014	kg	$ 15,30	$ 0,21	
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
Leche	0,080	L	$ 1,13	$ 0,09	
Amareto	0,020	L	$ 26,71	$ 0,53	
	0,222		**Costo Total**	**$ 0,86**	
			Costo Pax	**$ 0,86**	

Nombre:	**CHOCOLATE CALIENTE**		
Número:	**008**		
Código	**BEBC 008 CC**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**	
# De porciones	**1,0**	**ud.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
Leche	0,240	L	$ 1,13	$ 0,27	
Cocoa en polvo	0,060	kg	$ 3,78	$ 0,23	
	0,308		**Costo Total**	**$ 0,51**	
			Costo Pax	**$ 0,51**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SPRITZ, VINOS Y CERVEZAS

Nombre:	**APEROL SPRITZ**
Número:	**001**
Código	**SPRVYC_001_AS**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	5 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aperol	0,060	L	$ 33,86	$ 2,03	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Espumante Spritz	0,070	L	$ 13,79	$ 0,97	
Agua mineral	0,150	L	$ 0,82	$ 0,12	
Naranja americana	0,050	ud.	$ 0,99	$ 0,05	
	0,430		**Costo Total**	**$ 3,21**	
			Costo Pax	**$ 3,21**	

Nombre:	**CAMPARI SPRITZ**
Número:	**002**
Código	**SPRVYC_002_CS**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	5 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Campari	0,06	L	$ 34,92	$ 2,10	
Hielo	0,05	kg	$ 0,44	$ 0,02	
Espumante Spritz	0,07	L	$ 13,79	$ 0,97	
Agua mineral	0,07	L	$ 0,82	$ 0,06	
Naranja americana	0,05	ud.	$ 0,99	$ 0,05	
	0,300		**Costo Total**	**$ 3,19**	
			Costo Pax	**$ 3,19**	

Nombre:	**RUBY RED SPRITZ**
Número:	**003**
Código	**SPRVYC_003_RRS**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	5 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Campari	0,06	L	$ 34,92	$ 2,10	
Hielo	0,05	kg	$ 0,44	$ 0,02	
Espumante Spritz	0,07	L	$ 13,79	$ 0,97	
Imperial toronja	0,07	L	$ 0,91	$ 0,06	
Naranja americana	0,05	ud.	$ 0,99	$ 0,05	
	0,300		**Costo Total**	**$ 3,20**	
			Costo Pax	**$ 3,20**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SPRITZ, VINOS Y CERVEZAS

Nombre:	**COPA DE VINO TINTO**	
Número:	**004A**	
Código	**SPRVYC_004A_CDVT**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
vino tinto	0,150	L	$ 8,40	$ 1,26	
agua mineral	0,030	L	$ 0,82	$ 0,02	
hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,280		**Costo Total**	**$ 1,33**	
			Costo Pax	**$ 1,33**	

Nombre:	**COPA DE VINO BLANCO**	
Número:	**004B**	
Código	**SPRVYC_004B_CDVB**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vino blanco	0,150	L	$ 8,40	$ 1,26	
agua mineral	0,030	L	$ 0,82	$ 0,02	
hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,280		**Costo Total**	**$ 1,33**	
			Costo Pax	**$ 1,33**	

Nombre:	**CERVEZA ARTESANAL**	
Número:	**005**	
Código	**SPRVYC_005_CA**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
cerveza latitud de barril	0,300	L	$ 5,85	$ 1,76	
	0,300		**Costo Total**	**$ 1,76**	
			Costo Pax	**$ 1,76**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SPRITZ, VINOS Y CERVEZAS

Nombre:	**PILSENER PEQUEÑA**	
Número:	**006**	
Código	**SPRVYC_006_PP**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza pilsener 330ml	1	ud.	$ 0,57	$ 0,57	
	1,000		**Costo Total**	**$ 0,57**	
			Costo Pax	**$ 0,57**	

Nombre:	**PILSENER GRANDE**	
Número:	**007**	
Código	**SPRVYC_007_PG**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza pilsener 600ml	1	ud.	$ 1,24	$ 1,24	
	1,000		**Costo Total**	**$ 1,24**	
			Costo Pax	**$ 1,24**	

Nombre:	**CLUB PEQUEÑA**	
Número:	**008**	
Código	**SPRVYC_008_CP**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza club 330ml	1	ud.	$ 0,88	$ 0,88	
	1,000		**Costo Total**	**$ 0,88**	
			Costo Pax	**$ 0,88**	

Nombre:	**CLUB GRANDE**	
Número:	**009**	
Código	**SPRVYC_009_CG**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza club 550ml	1	ud.	$ 1,34	$ 1,34	
	1,000		**Costo Total**	**$ 1,34**	
			Costo Pax	**$ 1,34**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SPRITZ, VINOS Y CERVEZAS

Nombre:	**STELLA ARTOIS**
Número:	**010**
Código	**SPRVYC_010_SA**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Stella Artois 330 mL	1,000	ud.	$ 1,31	$ 1,31	
	1,000		**Costo Total**	**$ 1,31**	
			Costo Pax	**$ 1,31**	

Nombre:	**HEINEKEN**
Número:	**011**
Código	**SPRVYC_011_H**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Heinieken 330 mL	1,000	ud.	$ 1,64	$ 1,64	
	1,000		**Costo Total**	**$ 1,64**	
			Costo Pax	**$ 1,64**	

Nombre:	**MICHELADA**
Número:	**012**
Código	**SPRVYC_012_M**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Zumo de limón	1	ud.	$ 0,13	$ 0,13	
Sal	0,005	kg	$ 0,54	$ 0,00	
Pimienta	0,005	kg	$ 10,41	$ 0,05	
Tajin	0,005	kg	$ 29,76	$ 0,15	
Tabasco	0,002	L	$ 56,79	$ 0,11	
Salsa inglesa	0,005	L	$ 17,14	$ 0,09	
	1,022		**Costo Total**	**$ 0,53**	
			Costo Pax	**$ 0,53**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**MOJITO**
Número:	**001**
Código	**COCYS_001_M**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	6 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron plata	0,035	L	$ 18,79	$ 0,66	
Agua mineral	0,100	L	$ 0,82	$ 0,08	
Hierba buena	0,009	kg	$ 20,83	$ 0,19	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,727		**Costo Total**	**$ 1,14**	
			Costo Pax	**$ 1,14**	

Nombre:	**MOSCOW MULE**
Número:	**002**
Código	**COCYS_002_MM**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Receta					
Vodka	0,060	L	$ 17,74	$ 1,06	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Agua tónica 2 L	0,090	L	$ 1,09	$ 0,10	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Concentrado de jengibre	1,500	ud.	$ 0,10	$ 0,16	
naranja americana	0,050	ud.	$ 0,99	$ 0,05	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Hierba buena	0,002	kg	$ 20,83	$ 0,04	
	0,943		**Costo Total**	**$ 1,59**	
			Costo Pax	**$ 1,59**	

Nombre:	**NEGRONI**
Número:	**003**
Código	**COCYS_003_N**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	6 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Receta					
Campari	0,030	L	$ 34,92	$ 1,05	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Naranja americana	0,050	ud.	$ 0,99	$ 0,05	
Gin Dry Tanqueray 750 mL	0,030	L	$ 43,14	$ 1,29	
Vermut rosso	0,030	L	$ 18,95	$ 0,57	
	0,240		**Costo Total**	**$ 3,00**	
			Costo Pax	**$ 3,00**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**MARTINI**
Número:	**004**
Código	**COCYS_004_M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	6 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Gin Dry Tanqueray 750 mL	0,060	L	$ 43,14	$ 2,59	
Vermut extra seco	0,020	L	$ 19,25	$ 0,39	
Hielo	0,120	kg	$ 0,44	$ 0,05	
Aceituna verde	0,009	kg	$ 11,68	$ 0,11	
	0,209		**Costo Total**	**$ 3,13**	
			Costo Pax	**$ 3,13**	

Nombre:	**CUBA LIBRE**
Número:	**005**
Código	**COCYS_005_CL**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron oro	0,035	L	$ 18,56	$ 0,65	
Coca cola pequeña (ingrediente)	0,100	L	$ 0,87	$ 0,09	
limón sutil	1,000	ud.	$ 0,05	$ 0,05	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,385		**Costo Total**	**$ 0,83**	
			Costo Pax	**$ 0,83**	

Nombre:	**GIN TONIC**
Número:	**006**
Código	**COCYS_006_GT**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Gin under	0,033	L	$ 18,08	$ 0,60	
Hielo	0,150	kg	$ 0,44	$ 0,07	
Agua tónica 2 L	0,120	L	$ 1,09	$ 0,13	
Limón sutil	0,500	ud.	$ 0,05	$ 0,03	
naranja americana	0,010	ud.	$ 0,99	$ 0,01	
	0,388		**Costo Total**	**$ 0,83**	
			Costo Pax	**$ 0,83**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**WHISKY SOUR**		
Número:	**007**		
Código	**COCYS_007_WS**		
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**	Foto del plato
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación	**7**	**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Whisky	0,060	L	$ 33,32	$ 2,00	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Huevo	1,000	ud.	$ 0,18	$ 0,18	
limón sutil	1,000	ud.	$ 0,05	$ 0,05	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Amargo de angostura	0,002	L	$ 74,23	$ 0,15	
	0,260		**Costo Total**	**$ 2,44**	
			Costo Pax	**$ 2,44**	

Nombre:	**PALOMA**		
Número:	**008**		
Código	**COCYS_008_P**		
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**	Foto del plato
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación	**5**	**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Tequila	0,006	L	$ 20,83	$ 0,13	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Imperial toronja	0,100	L	$ 0,91	$ 0,09	
Naranja americana	0,100	ud.	$ 0,99	$ 0,10	
Tajin	0,002	kg	$ 29,76	$ 0,06	
	0,791		**Costo Total**	**$ 0,59**	
			Costo Pax	**$ 0,59**	

Nombre:	**FERNET COLA**		
Número:	**009**		
Código	**COCYS_009_FC**		
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**	Foto del plato
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación	**3**	**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Fernet	0,060	L	$ 30,67	$ 1,84	
Coca cola pequeña (ingrediente)	0,150	L	$ 0,87	$ 0,13	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,310		**Costo Total**	**$ 2,01**	
			Costo Pax	**$ 2,01**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**PIÑA COLADA**
Número:	**011**
Código	**COCYS_011_PC**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	7 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
leche	0,060	L	$ 1,13	$ 0,07	
crema de leche	0,030	L	$ 3,57	$ 0,11	
crema de coco (GOYA)	0,030	kg	$ 12,41	$ 0,37	
Ron plata	0,035	L	$ 18,79	$ 0,66	
Piña	0,100	kg	$ 1,01	$ 0,10	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Azúcar	0,050	kg	$ 0,84	$ 0,04	
	0,405		**Costo Total**	**$ 1,39**	
			Costo Pax	**$ 1,39**	

Nombre:	**PADRINO**
Número:	**012**
Código	**COCYS_012_P**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	5 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Whisky	0,045	L	$ 33,32	$ 1,50	
Amareto	0,045	L	$ 26,71	$ 1,20	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Cereza conserva	0,002	kg	$ 16,63	$ 0,03	
	0,192		**Costo Total**	**$ 2,78**	
			Costo Pax	**$ 2,78**	

Nombre:	**WHISKY BALLANTINES**
Número:	**013**
Código	**COCYS_013_WB**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Whisky	0,060	L	$ 33,32	$ 2,00	
agua mineral	0,030	L	$ 0,82	$ 0,02	
hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,190		**Costo Total**	**$ 2,07**	
			Costo Pax	**$ 2,07**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**WHISKY CHIVAS 12**
Número:	**014**
Código	**COCYS_014_WC1**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Whisky 12 Chivas	0,060	L	$ 72,02	$ 4,32	
agua mineral	0,030	L	$ 0,82	$ 0,02	
hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,190		**Costo Total**	**$ 4,39**	
			Costo Pax	**$ 4,39**	

Nombre:	**RON FLOR DE CAÑA 12 AÑOS**
Número:	**015**
Código	**COCYS_015_RFDC1**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron 12 años	0,060	L	$ 39,90	$ 2,39	
agua mineral	0,030	L	$ 0,82	$ 0,02	
hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,190		**Costo Total**	**$ 2,46**	
			Costo Pax	**$ 2,46**	

Nombre:	**CARAJILLO**
Número:	**016**
Código	**COCYS_016_C**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
espresso	1,000	ud.	$ 0,23	$ 0,23	
Aguardiente canuto	0,050	L	$ 22,72	$ 1,14	
	1,050		**Costo Total**	**$ 1,37**	
			Costo Pax	**$ 1,37**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**JARRA DE VINO HERVIDO**
Número:	**017**
Código	**COCYS_017_JDVH**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vino tinto	0,500	L	$ 8,40	$ 4,20	
Cola fanta 330 ml	1,000	ud.	$ 0,26	$ 0,26	
Naranja americana	0,500	ud.	$ 0,99	$ 0,50	
Canela en rama	0,002	kg	$ 26,99	$ 0,05	
	2,002		**Costo Total**	**$ 5,01**	
			Costo Pax	**$ 5,01**	

Nombre:	**JARRA DE CANELAZO**
Número:	**018**
Código	**COCYS_018_JDC**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Base de canelazo	1,000	ud.	$ 0,49	$ 0,49	
Zhumir	0,300	L	$ 7,55	$ 2,27	
	1,300		**Costo Total**	**$ 2,75**	
			Costo Pax	**$ 2,75**	

Nombre:	**MEDIA JARRA DE CANELAZO**
Número:	**019**
Código	**COCYS_019_MJDC**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Base de canelazo	0,500	ud.	$ 0,49	$ 0,24	
Zhumir	0,150	L	$ 7,55	$ 1,13	
	0,650		**Costo Total**	**$ 1,38**	
			Costo Pax	**$ 1,38**	

Nombre:	**SHOT AGUARDIENTE CANUTO**
Número:	**020**
Código	**COCYS_020_SAC**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aguardiente canuto	0,060	L	$ 22,72	$ 1,36	
	0,060		**Costo Total**	**$ 1,36**	
			Costo Pax	**$ 1,36**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**SHOT TEQUILA**
Número:	**021**
Código	**COCYS_021_ST**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	2 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Tequila	0,070	L	$ 20,83	$ 1,46	
Limón sutil	0,250	ud.	$ 0,05	$ 0,01	
Sal	0,005	kg	$ 0,54	$ 0,00	
	0,325		**Costo Total**	**$ 1,47**	
			Costo Pax	**$ 1,47**	

Nombre:	**SHOT AGUARDIENTE ANTIOQUEÑO**
Número:	**022**
Código	**COCYS_022_SAA**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aguardiente antioqueño	0,060	L	$ 21,28	$ 1,28	
	0,060		**Costo Total**	**$ 1,28**	
			Costo Pax	**$ 1,28**	

Nombre:	**SHOT KOMODO**
Número:	**023**
Código	**COCYS_023_SK**
Cantidad porción	3,000 uds.
Tamaño por porción	3,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vodka	0,070	L	$ 17,74	$ 1,24	
Zumo de limón	1,000	ud.	$ 0,13	$ 0,13	
Agua tónica 2 L	0,070	L	$ 1,09	$ 0,08	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Concentrado de jengibre	1,000	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
hielo	0,050	kg	$ 0,44	$ 0,02	
	0,358		**Costo Total**	**$ 1,59**	
			Costo Pax	**$ 1,59**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PROMOCIONES BAR

Nombre:	**MOJITO HH**	
Número:	**001**	
Código	**PROB_001_MH**	
Cantidad porción	**0,951**	**L**
Tamaño por porción	**0,300**	**L**
# De porciones	**3,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**6**	**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron plata	0,105	L	$ 18,79	$ 1,97	
Agua mineral	0,300	L	$ 0,82	$ 0,25	
Hierba buena	0,027	kg	$ 20,83	$ 0,56	
limón sutil	8,000	ud.	$ 0,05	$ 0,42	
Sirope simple	3,000	ud.	$ 0,02	$ 0,05	
Hielo	0,300	kg	$ 0,44	$ 0,13	
	0,951		**Costo Total**	**$ 3,38**	
			Costo Pax	**$ 1,13**	

Nombre:	**MOJITO 3X12**	
Número:	**002**	
Código	**PROB_002_M3**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**6**	**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron plata	0,200	L	$ 18,79	$ 3,76	
Agua mineral	0,300	L	$ 0,82	$ 0,25	
Hierba buena	0,027	kg	$ 20,83	$ 0,56	
limón sutil	9,000	ud.	$ 0,05	$ 0,47	
Sirope simple	3,000	ud.	$ 0,02	$ 0,05	
Hielo	0,300	kg	$ 0,44	$ 0,13	
	1,061		**Costo Total**	**$ 5,22**	
			Costo Pax	**$ 5,22**	

Nombre:	**CUBA LIBRE 3X12**	
Número:	**003**	
Código	**PROB_003_CL3**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**uds.**
Tiempo de Preparación	**3**	**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron oro	0,105	L	$ 18,56	$ 1,95	
Coca cola pequeña (ingrediente)	0,300	L	$ 0,87	$ 0,26	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Hielo	0,300	kg	$ 0,44	$ 0,13	
	1,155		**Costo Total**	**$ 2,50**	
			Costo Pax	**$ 2,50**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

PROMOCIONES BAR

Nombre:	**GIN TONIC 3X12**
Número:	**004**
Código	**PROB_004_GT3**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Gin under	0,100	L	$ 18,08	$ 1,81	
Hielo	0,450	kg	$ 0,44	$ 0,20	
Agua tónica 2 L	0,360	L	$ 1,09	$ 0,39	
Limón sutil	1,500	ud.	$ 0,05	$ 0,08	
naranja americana	0,030	ud.	$ 0,99	$ 0,03	
	1,165		**Costo Total**	**$ 2,51**	
			Costo Pax	**$ 2,51**	

Nombre:	**CAIPIRINHA 3X12**
Número:	**005**
Código	**PROB_005_C3**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Zhumir	0,500	L	$ 7,55	$ 3,78	
Hielo	0,300	kg	$ 0,44	$ 0,13	
Agua mineral	0,400	L	$ 0,82	$ 0,33	
Limón sutil	7,000	ud.	$ 0,05	$ 0,37	
Sirope simple	0,200	ud.	$ 0,02	$ 0,00	
	1,505		**Costo Total**	**$ 4,61**	
			Costo Pax	**$ 4,61**	

Nombre:	**PILSENER 3X10**
Número:	**006**
Código	**PROB_006_P3**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza pilsener 330ml	3	ud.	$ 0,57	$ 1,71	
	3,000		**Costo Total**	**$ 1,71**	
			Costo Pax	**$ 1,71**	

Nombre:	**CLUB 3X10**
Número:	**007**
Código	**PROB_007_C3**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza club 330ml	3	ud.	$ 0,88	$ 2,64	
	3,000		**Costo Total**	**$ 2,64**	
			Costo Pax	**$ 2,64**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BOTELLAS

Nombre:	**ANTIOQUEÑO (BOTELLA)**
Número:	**001**
Código	**BOT_001_A(**
Cantidad porción	**1,000** **uds.**
Tamaño por porción	**1,000** **uds.**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aguardiente antioqueño	0,750	L	$ 21,28	$ 15,96	
	0,750		**Costo Total**	**$ 15,96**	
			Costo Pax	**$ 15,96**	

Nombre:	**RON FLOR DE CAÑA (BOTELLA)**
Número:	**002**
Código	**BOT_002_RFDC(**
Cantidad porción	**1,000** **uds.**
Tamaño por porción	**1,000** **uds.**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**5** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron 12 años	0,750	L	$ 39,90	$ 29,93	
Hielo	0,500	kg	$ 0,44	$ 0,22	
Coca cola pequeña (ingrediente)	3,000	L	$ 0,87	$ 2,60	
Zumo de limón	6,000	ud.	$ 0,13	$ 0,78	
	10,250		**Costo Total**	**$ 33,53**	
			Costo Pax	**$ 33,53**	

Nombre:	**WHISKY BALLANTINES (BOTELLA)**
Número:	**003**
Código	**BOT_003_WB(**
Cantidad porción	**1,000** **uds.**
Tamaño por porción	**1,000** **uds.**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Whisky	0,750	L	$ 33,32	$ 24,99	
Hielo	1,000	kg	$ 0,44	$ 0,44	
Agua mineral	2,000	L	$ 0,82	$ 1,64	
	3,750		**Costo Total**	**$ 27,07**	
			Costo Pax	**$ 27,07**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BOTELLAS

Nombre:	**WHISKY CHIVAS 12 AÑOS (BOTELLA)**
Número:	**004**
Código	**BOT_004_WC1A(**
Cantidad porción	**1,000** **uds.**
Tamaño por porción	**1,000** **uds.**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Whisky 12 Chivas	0,750	L	$ 72,02	$ 54,02	
Hielo	1,000	kg	$ 0,44	$ 0,44	
Agua mineral	2,000	L	$ 0,82	$ 1,64	
	3,750		**Costo Total**	**$ 56,10**	
			Costo Pax	**$ 56,10**	

Nombre:	**GIN BEEFEATER (BOTELLA)**
Número:	**005**
Código	**BOT_005_GB(**
Cantidad porción	**1,000** **uds.**
Tamaño por porción	**1,000** **uds.**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**8** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Gin Destilado Beefeater 700 ML	0,750	L	$ 38,74	$ 29,05	
Agua tónica 2 l	2,000	L	$ 1,09	$ 2,18	
Pepinillo frances	0,100	kg	$ 2,53	$ 0,25	
Limón sutil	5,000	ud.	$ 0,05	$ 0,26	
Zumo de limón	6,000	ud.	$ 0,13	$ 0,78	
Hielo	1,000	kg	$ 0,44	$ 0,44	
	14,850		**Costo Total**	**$ 32,97**	
			Costo Pax	**$ 32,97**	

Nombre:	**GIN TANQUERAY (BOTELLA)**
Número:	**006**
Código	**BOT_006_GT(**
Cantidad porción	**1,000** **uds.**
Tamaño por porción	**1,000** **uds.**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**8** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Gin Dry Tanqueray 750 mL	0,750	L	$ 43,14	$ 32,35	
Agua tónica 2 l	2,000	L	$ 1,09	$ 2,18	
Pepinillo frances	0,100	kg	$ 2,53	$ 0,25	
Limón sutil	5,000	ud.	$ 0,05	$ 0,26	
Zumo de limón	6,000	ud.	$ 0,13	$ 0,78	
Hielo	1,000	kg	$ 0,44	$ 0,44	
	14,850		**Costo Total**	**$ 36,27**	
			Costo Pax	**$ 36,27**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BOTELLAS

Nombre:	**VODKA SMIRNOFF (BOTELLA)**		
Número:	**007**		
Código	**BOT_007_VS(**		
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	Foto del plato
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vodka	0,750	L	$ 17,74	$ 13,30	
Hielo	1,000	kg	$ 0,44	$ 0,44	
Zumo de limón	6,000	ud.	$ 0,13	$ 0,78	
Limón sutil	5,000	ud.	$ 0,05	$ 0,26	
Agua tónica 2 l	2,000	L	$ 1,09	$ 2,18	
	4,680		**Costo Total**	**$ 16,97**	
			Costo Pax	**$ 16,97**	

Nombre:	**FERNET (BOTELLA)**		
Número:	**008**		
Código	**BOT_008_F(**		
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	Foto del plato
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación	**10**	**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Fernet	0,750	L	$ 30,67	$ 23,00	
Hielo	1,000	kg	$ 0,44	$ 0,44	
Coca cola pequeña (ingrediente)	4,000	L	$ 0,87	$ 3,47	
	5,750		**Costo Total**	**$ 26,91**	
			Costo Pax	**$ 26,91**	

Nombre:	**TEQUILA (BOTELLA)**		
Número:	**009**		
Código	**BOT_009_T(**		
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	Foto del plato
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación	**10**	**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Tequila	0,750	L	$ 20,83	$ 15,63	
Limón sutil	20,000	ud.	$ 0,05	$ 1,05	
Sal	0,100	kg	$ 0,54	$ 0,05	
	20,850		**Costo Total**	**$ 16,73**	
			Costo Pax	**$ 16,73**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

BOTELLAS

Nombre:	**BOTELLA DE VINO TINTO**		
Número:	**010**		
Código	**BOT 010 BDVT**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**	
# De porciones	**1,0**	**ud.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vino tinto	0,75	L	$ 8,40	$ 6,30	
	0,750		**Costo Total**	**$ 6,30**	
			Costo Pax	**$ 6,30**	

Nombre:	**BOTELLA DE VINO BLANCO**		
Número:	**010**		
Código	**BOT 010 BDVB**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**	
# De porciones	**1,0**	**ud.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vino Blanco	0,75	L	$ 8,40	$ 6,30	
	0,750		**Costo Total**	**$ 6,30**	
			Costo Pax	**$ 6,30**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - SALSAS

Nombre:	**REDUCCIÓN DE BALSÁMICO**
Número:	**001**
Código	**SUBR-S_001_RDB**
Cantidad porción	**1,000** kg
Tamaño por porción	**0,025** kg
# De porciones	**40,0** uds.
Tiempo de Preparación	**30** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,500	L	$ 0,11	$ 0,05	
Azúcar	0,500	kg	$ 0,84	$ 0,42	
Vinagre balsamico	0,500	L	$ 7,26	$ 3,63	
Harina	0,020	kg	$ 0,93	$ 0,02	
	1,520		**Costo Total**	**$ 4,12**	
			Costo Pax	**$ 0,10**	

Nombre:	**SALSA PESTO**
Número:	**002**
Código	**SUBR-S_002_SP**
Cantidad porción	**0,925** kg
Tamaño por porción	**0,050** kg
# De porciones	**18,0** uds.
Tiempo de Preparación	**5** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Queso crema	0,600	kg	$ 6,62	$ 3,97	
Agua	0,200	L	$ 0,11	$ 0,02	
Albahaca fresca	0,070	kg	$ 14,00	$ 0,98	
Aceite de oliva	0,030	L	$ 20,00	$ 0,60	
Sal	0,030	kg	$ 0,54	$ 0,02	
Ajo pelado	0,025	kg	$ 5,12	$ 0,13	
	0,955		**Costo Total**	**$ 5,72**	
			Costo Pax	**$ 0,32**	

Nombre:	**ACEITE DE AJO**
Número:	**003**
Código	**SUBR-S_003_ADA**
Cantidad porción	**0,500** kg
Tamaño por porción	**0,010** kg
# De porciones	**50,0** uds.
Tiempo de Preparación	**5** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aceite vegetal	0,300	L	$ 2,32	$ 0,69	
Agua	0,050	L	$ 0,11	$ 0,01	
Albahaca seca (funda 25 g)	1,000	ud.	$ 0,80	$ 0,80	
Orégano	0,030	kg	$ 18,28	$ 0,55	
Sal	0,010	kg	$ 0,54	$ 0,01	
Ajo pelado	0,300	kg	$ 5,12	$ 1,53	
	0,715		**Costo Total**	**$ 3,59**	
			Costo Pax	**$ 0,07**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - SALSAS

Nombre:	**MAYONESA DE LA CASA**
Número:	**004**
Código	**SUBR-S_004_MDLC**
Cantidad porción	**0,600** kg
Tamaño por porción	**0,050** kg
# De porciones	**12,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aceite vegetal	0,400	L	$ 2,32	$ 0,93	
Ajo pelado	0,030	kg	$ 5,12	$ 0,15	
Albahaca fresca	0,020	kg	$ 14,00	$ 0,28	
Cebolla blanca	0,025	kg	$ 1,22	$ 0,03	
Huevo	2,000	ud.	$ 0,18	$ 0,37	
Orégano	0,001	kg	$ 18,28	$ 0,02	
Sal	0,025	kg	$ 0,54	$ 0,01	
	0,601		**Costo Total**	**$ 1,79**	
			Costo Pax	**$ 0,15**	

Nombre:	**SALSA DE PIZZA**
Número:	**005**
Código	**SUBR-S_005_SDP**
Cantidad porción	**8,000** ml
Tamaño por porción	**0,070** ml
# De porciones	**114,0** uds.
Tiempo de Preparación	**30** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,500	L	$ 0,11	$ 0,05	
Tomate taconazo	30,000	kg	$ 1,23	$ 36,92	
Aceite de oliva	0,050	L	$ 20,00	$ 1,00	
Ajo pelado	0,100	kg	$ 5,12	$ 0,51	
Cebolla blanca	0,400	kg	$ 1,22	$ 0,49	
Albahaca fresca	0,070	kg	$ 14,00	$ 0,98	
Sal	0,200	kg	$ 0,54	$ 0,11	
Albahaca seca (funda 25 g)	2,000	ud.	$ 0,80	$ 1,60	
Tomillo seco (funda 15 g)	2,000	ud.	$ 0,94	$ 1,88	
Ajo en polvo (funda 25 g)	1,000	ud.	$ 1,42	$ 1,42	
Orégano	0,030	kg	$ 18,28	$ 0,55	
	36,350		**Costo Total**	**$ 45,51**	
			Costo Pax	**$ 0,40**	

news!

Nombre:	**RANCH**
Número:	**006**
Código	**SUBR-S_006_R**
Cantidad porción	**1,300** kg
Tamaño por porción	**0,070** kg
# De porciones	**18,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ajo en polvo (funda 25 g)	0,025	ud.	$ 1,42	$ 0,04	
Crema de leche	0,050	L	$ 3,57	$ 0,18	
Mayonesa de la casa	0,050	kg	$ 3,11	$ 0,16	
Mostaza a la antigua	0,015	kg	$ 23,42	$ 0,35	
Pimienta	0,005	kg	$ 10,41	$ 0,05	
Sal	1,100	kg	$ 0,54	$ 0,59	
Perejil	0,025	kg	$ 6,55	$ 0,16	
	1,270		**Costo Total**	**$ 1,53**	
			Costo Pax	**$ 0,08**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - SALSAS

Nombre:	**BBQ DE LA CASA**
Número:	**007**
Código	**SUBR-S_007_BDLC**
Cantidad porción	**6,000** kg
Tamaño por porción	**0,100** kg
# De porciones	**60,0** uds.
Tiempo de Preparación	**25** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ajo pelado	0,060	kg	$ 5,12	$ 0,31	
Albahaca seca (funda 25 g)	0,500	ud.	$ 0,80	$ 0,40	
Azúcar	0,800	kg	$ 0,84	$ 0,67	
Canela en Rama	0,010	kg	$ 26,99	$ 0,27	
Cebolla blanca	0,370	kg	$ 1,22	$ 0,45	
Pimienta	0,002	kg	$ 10,41	$ 0,02	
Sal	0,030	kg	$ 0,54	$ 0,02	
Salsa bbq Supermaxi	2,000	kg	$ 3,57	$ 7,14	
Salsa de pizza	10,000	ud.	$ 0,40	$ 3,99	
Tomillo seco (funda 15 g)	0,500	ud.	$ 0,94	$ 0,47	
	14,272		**Costo Total**	**$ 13,73**	
			Costo Pax	**$ 0,23**	

Nombre:	**RICOTTA DIP**
Número:	**008**
Código	**SUBR-S_008_RD**
Cantidad porción	**2,096** kg
Tamaño por porción	**0,030** kg
# De porciones	**69,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
aceite de ajo	2,000	ud.	$ 0,07	$ 0,14	
Aceite de oliva	0,050	L	$ 20,00	$ 1,00	
Queso Ricotta	1,000	kg	$ 6,57	$ 6,57	
Pimienta	0,010	kg	$ 10,41	$ 0,10	
Sal	0,003	kg	$ 0,54	$ 0,00	
Limón sutil	1,000	ud.	$ 0,05	$ 0,05	
Albahaca fresca	0,004	kg	$ 14,00	$ 0,06	
Perejil	0,004	kg	$ 6,55	$ 0,03	
Orégano	0,005	kg	$ 18,28	$ 0,09	
	2,096		**Costo Total**	**$ 8,04**	
			Costo Pax	**$ 0,12**	

Nombre:	**AJÍ DE TOMATE DE ÁRBOL**
Número:	**009**
Código	**SUBR-S_009_ADTDA**
Cantidad porción	**1,493** kg
Tamaño por porción	**0,070** kg
# De porciones	**21,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aceite vegetal	0,100	L	$ 2,32	$ 0,23	
Cebolla Blanca	0,080	kg	$ 1,22	$ 0,10	
Perejil	0,020	kg	$ 6,55	$ 0,13	
Orégano	0,005	kg	$ 18,28	$ 0,09	
Tomate de árbol	1,000	kg	$ 3,53	$ 3,53	
Sal	0,025	kg	$ 0,54	$ 0,01	
Pimienta	0,003	kg	$ 10,41	$ 0,03	
Mostaza a la antigua	0,005	kg	$ 23,42	$ 0,12	
Vinagre Blanco	0,055	L	$ 0,51	$ 0,03	
Agua	0,200	L	$ 0,11	$ 0,02	
	1,493		**Costo Total**	**$ 4,29**	
			Costo Pax	**$ 0,20**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - SALSAS

Nombre:	**PEPINILLOS AGRIDULCES**
Número:	**010**
Código	**SUBR-S_010_PA**
Cantidad porción	**2,500** **kg**
Tamaño por porción	**0,050** **kg**
# De porciones	**50,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Pepinillo frances	1,600	kg	$ 2,53	$ 4,05	
Vinagre Blanco	0,600	L	$ 0,51	$ 0,31	
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Azúcar	0,500	kg	$ 0,84	$ 0,42	
Sal	0,080	kg	$ 0,54	$ 0,04	
Pimienta	0,020	kg	$ 10,41	$ 0,21	
Mostaza a la antigua	0,025	kg	$ 23,42	$ 0,59	
Canela en rama	0,005	kg	$ 26,99	$ 0,13	
	2,930		**Costo Total**	**$ 5,76**	
			Costo Pax	**$ 0,12**	

Nombre:	**CHIMICHURRI**
Número:	**011**
Código	**SUBR-S_011_C**
Cantidad porción	**1,530** **kg**
Tamaño por porción	**0,050** **kg**
# De porciones	**30,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cebolla blanca	0,800	kg	$ 1,22	$ 0,98	
Ajo pelado	0,250	kg	$ 5,12	$ 1,28	
Perejil	0,120	kg	$ 6,55	$ 0,79	
Orégano	0,022	kg	$ 18,28	$ 0,40	
Vinagre Blanco	0,250	L	$ 0,51	$ 0,13	
Sal	0,010	kg	$ 0,54	$ 0,01	
Pimienta	0,003	kg	$ 10,41	$ 0,03	
Aceite de oliva	0,050	L	$ 20,00	$ 1,00	
Agua	0,025	L	$ 0,11	$ 0,00	
	1,530		**Costo Total**	**$ 4,61**	
			Costo Pax	**$ 0,15**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - MASAS

Nombre:	**MASA DE PIZZA MEDIANA**
Número:	**001**
Código	**SUBR-M_001_MDPM**
Cantidad porción	**10,030** kg
Tamaño por porción	**0,450** kg
# De porciones	**22,0** uds.
Tiempo de Preparación	**20** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	3,700	L	$ 0,11	$ 0,39	
Harina	6,000	kg	$ 0,93	$ 5,55	
Aceite de oliva	0,180	L	$ 20,00	$ 3,60	
Sal	0,140	kg	$ 0,54	$ 0,08	
Levadura fresca	0,010	kg	$ 6,42	$ 0,06	
	10,030		**Costo Total**	**$ 9,68**	
			Costo Pax	**$ 0,44**	

Nombre:	**MASA DE PIZZA PEQUEÑA**
Número:	**002**
Código	**SUBR-M_002_MDPP**
Cantidad porción	**10,030** kg
Tamaño por porción	**0,295** kg
# De porciones	**34,0** uds.
Tiempo de Preparación	**20** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	3,700	L	$ 0,11	$ 0,39	
Harina	6,000	kg	$ 0,93	$ 5,55	
Aceite de oliva	0,180	L	$ 20,00	$ 3,60	
Sal	0,140	kg	$ 0,54	$ 0,08	
Levadura fresca	0,010	kg	$ 6,42	$ 0,06	
	10,030		**Costo Total**	**$ 9,68**	
			Costo Pax	**$ 0,28**	

Nombre:	**FOCACCIA**
Número:	**003**
Código	**SUBR-M_003_F**
Cantidad porción	**10,330** kg
Tamaño por porción	**0,295** kg
# De porciones	**35,0** uds.
Tiempo de Preparación	**180** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	3,700	L	$ 0,11	$ 0,39	
Aceite de ajo	30,000	ud.	$ 0,07	$ 2,15	
Harina	6,000	kg	$ 0,93	$ 5,55	
Aceite de oliva	0,180	L	$ 20,00	$ 3,60	
Sal	0,140	kg	$ 0,54	$ 0,08	
Levadura fresca	0,010	kg	$ 6,42	$ 0,06	
	10,330		**Costo Total**	**$ 11,83**	
			Costo Pax	**$ 0,34**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - POSTRES

Nombre:	**BROWNIE**	
Número:	**001**	
Código	**SUBR-P 001 B**	Foto del plato
Cantidad porción	**3,60** **kg**	
Tamaño por porción	**0,150** **kg**	
# De porciones	**24** **uds.**	
Tiempo de Preparación	**min**	
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Harina	0,600	kg	$ 0,93	$ 0,56	
Mantequilla	0,500	kg	$ 5,83	$ 2,92	
Huevo	14,000	ud.	$ 0,18	$ 2,57	
Azúcar	1,000	kg	$ 0,84	$ 0,84	
Chocolate boton	0,800	kg	$ 9,23	$ 7,38	
	3,600		**Costo Total**	**$ 14,26**	
			Costo Pax	**$ 0,59**	

Nombre:	**SALSA FRUTOS ROJOS**	
Número:	**002**	
Código	**SUBR-P 002 SFR**	Foto del plato
Cantidad porción	**3,02** **kg**	
Tamaño por porción	**0,060** **kg**	
# De porciones	**50** **uds.**	
Tiempo de Preparación	**min**	
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
frutilla	2,000	kg	$ 2,59	$ 5,18	
mora	1,000	kg	$ 2,93	$ 2,93	
frambuesa	0,500	kg	$ 14,15	$ 7,08	
Azúcar	2,000	kg	$ 0,84	$ 1,68	
	5,025		**Costo Total**	**$ 16,86**	
			Costo Pax	**$ 0,34**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - BARRA

Nombre:	**SIROPE SIMPLE**
Número:	**001**
Código	**SUBR-B_001_SS**
Cantidad porción	**5,000** **ml**
Tamaño por porción	**0,033** **ml**
# De porciones	**151,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	2,500	L	$ 0,11	$ 0,26	
Azúcar	2,500	kg	$ 0,84	$ 2,10	
	5,000		**Costo Total**	**$ 2,36**	
			Costo Pax	**$ 0,02**	

Nombre:	**CONCENTRADO DE JENGIBRE**
Número:	**002**
Código	**SUBR-B_002_CDJ**
Cantidad porción	**3,500** **kg**
Tamaño por porción	**0,105** **kg**
# De porciones	**33,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**8** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	2,000	L	$ 0,11	$ 0,21	
Jengibre	1,500	kg	$ 2,14	$ 3,21	
	3,500		**Costo Total**	**$ 3,42**	
			Costo Pax	**$ 0,10**	

Nombre:	**BASE DE CANELAZO**
Número:	**003**
Código	**SUBR-B_003_BDC**
Cantidad porción	**10,000** **ml**
Tamaño por porción	**1,000** **ml**
# De porciones	**10,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	8,000	L	$ 0,11	$ 0,84	
Canela en rama	0,040	kg	$ 26,99	$ 1,08	
Azúcar	0,500	kg	$ 0,84	$ 0,42	
Naranjilla	1,200	kg	$ 2,81	$ 3,38	
	9,740		**Costo Total**	**$ 4,87**	
			Costo Pax	**$ 0,49**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - BARRA

Nombre:	**ZUMO DE LIMÓN**
Número:	**004**
Código	**SUBR-B 004 ZDL**
Cantidad porción	1,000 ml.
Tamaño por porción	0,030 ml.
# De porciones	33,0 uds.
Tiempo de Preparación	5 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua mineral	0,100	L	$ 0,82	$ 0,08	
Limón sutil	80,000	ud.	$ 0,05	$ 4,21	
	12,100		**Costo Total**	**$ 4,29**	
			Costo Pax	**$ 0,13**	

Nombre:	**MIX COCO CREMA**
Número:	**005**
Código	**SUBR-B 005 MCC**
Cantidad porción	1,000 ml
Tamaño por porción	0,070 ml
# De porciones	14,0 uds.
Tiempo de Preparación	180 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Crema de leche	0,500	L	$ 3,57	$ 1,78	
Crema de coco (Goya)	0,500	kg	$ 12,41	$ 6,20	
	1,000		**Costo Total**	**$ 7,99**	
			Costo Pax	**$ 0,57**	

Nombre:	**ESPRESSO**
Número:	**006**
Código	**SUBR-B 006 E**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	4 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Café en grano	0,014	kg	$ 15,30	$ 0,21	
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	0,122		**Costo Total**	**$ 0,23**	
			Costo Pax	**$ 0,23**	

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

LISTA MAESTRA DE MATERIAS PRIMAS

Rendimiento = peso neto / peso bruto

COD	FECHA	PRODUCTO	CATEGORÍA	MARCA	PROVEEDOR	Unidad de compra (UMC)	Precio de la UMC sin IVA	PESO BRUTO	PESO NETO	RENDIMIENTO	Unidad de Receta (UMR)	COSTO UNITARIO
SUBR-S_003_ADA	2025-01-05	ACEITE DE AJO	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,01 kg	$ 3,59	50,000	50,000	100,0%	ud.	$ 0,07
115	2025-01-05	Aceite de oliva	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	OLIVETO	PERU	BOTELLA 1 LT	$ 18,00	1,000	0,900	90,0%	L	$ 20,00
116	2025-01-05	Aceite de orujo	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	TARIKO	TIA	BOTELLA 1000 ML	$ 8,99	1,000	0,900	90,0%	L	$ 9,99
117	2025-01-05	Aceite vegetal	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	COCINERO	FRUTERIA	BOTE 20 L	$ 44,00	20,000	19,000	95,0%	L	$ 2,32
118	2025-01-05	Aceituna negra	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	OLIVETO	PERU	FUNDA 1 KG	$ 14,00	1,000	0,700	70,0%	kg	$ 20,00
101	2025-08-05	Aceituna verde	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOTE 315 G	$ 1,81	0,250	0,155	62,0%	kg	$ 11,68
113	2025-01-05	Agua	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	ETAPA	ETAPA	BIDON 20 LT	$ 2,00	20,000	19,000	95,0%	L	$ 0,11
114	2025-01-05	Agua mineral	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	DASANI	COCA COLA	BOTELLA 600 ML	$ 0,45	0,600	0,550	91,7%	L	$ 0,82
99	2025-08-05	Agua tónica 2 L	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	LIM TONIC	SUPERMAXI	BOTELLA 2 L	$ 2,12	2,000	1,950	97,5%	L	$ 1,09
8	2025-08-05	Agua tónica 3 L	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	LIM TONIC	SUPERMAXI	BOTELLA 3 L	$ 2,27	2,000	1,950	97,5%	L	$ 1,16
7	2024-12-01	Aguardeinte Anisado	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ANTIOQUEÑO	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 11,55	0,750	0,750	100,0%	L	$ 15,40
132	2025-09-22	Aguardiente antioqueño	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ANTIOQUENO	SUPERMAXI	BOTELLA 1 L	$ 21,28	1,000	1,000	100,0%	L	$ 21,28
140	2025-10-10	Aguardiente Canuto	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ZHUMIR	SUPERMAXI	BOTELLA 700 ML	$ 15,68	0,700	0,690	98,6%	L	$ 22,72
SUBR-S_009_ADTDÀ	2025-09-08	AJÍ DE TOMATE DE ÁRBOL	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,07 kg	$ 4,29	21,000	21,000	100,0%	ud.	$ 0,20
14	2025-08-05	Ajo en polvo (funda 25 g)	CONDIMENTOS	MC CORMIC	SUPERMAXI	FUNDA 25 G	$ 1,42	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 1,42
36	2024-12-01	Ajo pelado	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	FUNDA 450 G	$ 2,20	0,450	0,430	95,6%	kg	$ 5,12
46	2025-08-05	Albahaca fresca	FRUTAS Y VERDURAS	PRISCILA	SUPERMAXI	FUNDA 70 G	$ 0,63	0,070	0,045	64,3%	kg	$ 14,00
12	2025-08-05	Albahaca seca (funda 25 g)	CONDIMENTOS	PETRA	SUPERMAXI	FUNDA 25 G	$ 0,80	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,80
26	2025-08-05	Alcaparras	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	AL FRESCO	SUPERMAXI	FRASCO 242 G (DRENADO 157 G)	$ 2,09	0,157	0,155	98,7%	kg	$ 13,46
111	2025-01-04	Amareto	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	DI SASCHIRA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 19,50	0,750	0,730	97,3%	L	$ 26,71
102	2024-12-26	Amargo de angostura	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ROSART	PLUS BRAND	BOTELLA 165 ML	$ 12,10	0,165	0,163	98,8%	L	$ 74,23
27	2025-08-05	Anchoas	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	MARBELLA	SUPERMAXI	FRASCO 90 G	$ 5,28	0,090	0,060	66,7%	kg	$ 87,97
106	2024-12-30	Aperol	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	APEROL	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 24,04	0,750	0,710	94,7%	L	$ 33,86
52	2024-12-01	Azúcar	HARINAS/ARROCES/GRANOS	SAN CARLOS	COMERCIAL ÁVILA	ARROBA (11.83 KG)	$ 8,93	11,830	10,650	90,0%	kg	$ 0,84
142	2025-10-13	Banana	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	UNIDAD	$ 0,05	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,05
SUBR-B_003_BDC	2025-09-22	BASE DE CANELAZO	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 1 ml	$ 4,87	10,000	10,000	100,0%	ud.	$ 0,49
SUBR-S_007_BDLC	2025-09-05	BBQ DE LA CASA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,1 kg	$ 13,73	60,000	60,000	100,0%	ud.	$ 0,23
93	2025-08-05	Bizcochelas	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	PAQUETE 150 G (24 UDS.) DEDITOS DE DAMA	$ 1,77	24,000	24,000	100,0%	ud.	$ 0,07
SUBR-P_001_B	2025-08-05	BROWNIE	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,15 kg	$ 0,59	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,59
56	2025-08-05	Burrata	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	FRIULATTE	SUPERMAXI	FUNDA DE 300 G (2 UD.)	$ 5,49	2,000	2,000	100,0%	ud.	$ 2,75
153	2025-10-27	cacao	HARINAS/ARROCES/GRANOS	BIOS	SUPERMAXI	FUNDA 500 G	$ 5,99	0,500	0,450	90,0%	kg	$ 13,31
135	2025-09-22	Café en grano	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	1200	AGROTA	FUNDA 1 KG	$ 15,30	1,000	1,000	100,0%	kg	$ 15,30
64	2025-08-05	Camarón	PESCADOS Y MARISCOS	SANTA PRISCILA	SUPERMAXI	FUNDA 2000 G (140 UD.)	$ 23,96	140,000	137,000	97,9%	ud.	$ 0,17
82	2024-12-05	Campari	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CAMPARI	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 26,19	0,750	0,750	100,0%	L	$ 34,92
121	2025-08-05	Canela en rama	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 30 G	$ 0,78	0,030	0,029	96,7%	kg	$ 26,99
37	2024-12-01	Cebolla blanca	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 1,10	1,000	0,900	90,0%	kg	$ 1,22
34	2025-08-05	Cereza conserva	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	ALFRESCO	SUPERMAXI	BOTE 500 G (DRENADO 280 G)	$ 4,57	0,280	0,275	98,2%	kg	$ 16,63
86	2024-12-09	Cerveza club 330ml	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CN	CERVECERIA	BOTELLA 330 ML	$ 0,88	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,88
87	2024-12-10	Cerveza club 550ml	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CN	CERVECERIA	BOTELLA 55O ML	$ 1,34	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 1,34
154	2025-10-27	Cerveza latitud de barril	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	LATITUD CERO	AJE LICORES	Barril 20 lt	$ 111,06	20,000	19,000	95,0%	L	$ 5,85
84	2024-12-07	Cerveza pilsener 330ml	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CN	CERVECERIA	BOTELLA 330 ML	$ 0,57	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,57
85	2024-12-08	Cerveza pilsener 600ml	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CN	CERVECERIA	BOTELLA 600 ML	$ 1,24	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 1,24
69	2024-12-01	Cesar	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	FUNDA 400 G	$ 1,49	1,000	1,000	100,0%	kg	$ 1,49
38	2025-08-05	Champiñón	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	PAQUETE 910 G (TAJADO)	$ 7,21	0,910	0,850	93,4%	kg	$ 8,48
SUBR-S_011_C	2025-09-08	CHIMICHURRI	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,05 kg	$ 4,61	30,000	30,000	100,0%	ud.	$ 0,15
129	2025-09-08	Choclo cocinado	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOLSA DE 500GR	$ 2,46	0,500	0,483	96,6%	kg	$ 5,09
67	2024-12-01	Chocolate boton	REPOSTERIA	CORDILLERA	DESPENSA SF	FUNDA 2 KG	$ 18,00	2,000	1,950	97,5%	kg	$ 9,23
127	2025-09-08	Chorizo choripan	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	AGROPESA	SUPERMAXI	FUNDA 6 UNIDADES (540G)	$ 5,48	0,540	0,540	100,0%	kg	$ 10,15
9	2024-12-01	Coca cola botella 330	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	COCA COLA	COCA COLA	BOTELLA 330 ML	$ 0,26	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,26
35	2024-12-01	Coca cola pequeña (ingrediente)	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	COCA COLA	COCA COLA	BOTELLA 330 ML	$ 0,26	0,330	0,300	90,9%	L	$ 0,87
136	2025-09-22	Cocoa en polvo	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 1 KG	$ 3,78	1,000	1,000	100,0%	kg	$ 3,78
50	2025-08-05	Col	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	GRANEL 1 UD. (PESO APROX 1 KG) SIN MARCA	$ 0,43	1,000	0,800	80,0%	kg	$ 0,54
147	2025-10-13	Cola Coca Cola 1 L	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOTELLA 1 L	$ 0,68	1,000	1,000	100,0%	L	$ 0,68
133	2025-09-22	Cola fanta 330 ml	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	COCA COLA	COCA COLA	BOTELLA 330 ML	$ 0,26	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,26
SUBR-B_002_CDJ	2025-09-22	CONCENTRADO DE JENGIBRE	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,105 kg	$ 3,42	33,000	33,000	100,0%	ud.	$ 0,10
94	2025-08-05	Crema de cacao avellanas	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	FRASCO 750 G	$ 8,66	0,750	0,720	96,0%	kg	$ 12,03
29	2025-08-05	Crema de coco (Goya)	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	GOYA	SUPERMAXI	LATA 425 G	$ 5,09	0,425	0,410	96,5%	kg	$ 12,41
109	2025-08-05	Crema de coco (Thai Coco)	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	THAI COCO	SUPERMAXI	LATA 400 ML	$ 2,51	0,400	0,370	92,5%	L	$ 6,79
110	2025-08-05	Crema de leche	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	FUNDA 1 L	$ 3,46	1,000	0,970	97,0%	L	$ 3,57
152	2025-10-27	dedos de dama	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	MARINI SAVOIARDI	SUPERMAXI	PAQUETE 200 G	$ 1,72	0,200	0,200	100,0%	kg	$ 8,60
15	2024-12-01	Desechables 1 oz	DESECHABLES	LINEA ROJA	MEGA LIMPIO	PAQUETE 25 UDS.	$ 0,87	25,000	25,000	100,0%	ud.	$ 0,03
16	2024-12-01	Desechables 4 oz	DESECHABLES	LINEA ROJA	MEGA LIMPIO	PAQUETE 25 UDS.	$ 1,12	25,000	25,000	100,0%	ud.	$ 0,04
17	2024-12-01	Desechables ensaladera	DESECHABLES	LINEA ROJA	MEGA LIMPIO	1 UD.	$ 0,35	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,35
28	2025-08-05	Dulce de higos	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LISTO BAYARDOS	SUPERMAXI	TARRINA 500 G	$ 2,23	0,500	0,375	75,0%	L	$ 5,94
150	2025-10-27	esencia de vainilla	DESPENSA	TRUQUITO	SUPERMAXI	Botella 500 ML	$ 1,03	0,500	0,450	90,0%	L	$ 2,29
SUBR-B_006_E	2025-10-27	ESPRESSO	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	UNIDAD	$ 0,23	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,23
107	2025-08-05	Espumante Spritz	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CINZANO	SUPERMAXI	BOTELLA 750 ML	$ 9,83	0,750	0,713	95,0%	L	$ 13,79
79	2024-12-02	Fernet	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	BRANCA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 23,00	0,750	0,750	100,0%	L	$ 30,67
SUBR-M_003_F	2024-12-01	FOCACCIA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,295 kg	$ 11,83	35,000	35,000	100,0%	ud.	$ 0,34
39	2025-08-05	Frambuesa	FRUTAS Y VERDURAS	PROAGBA	SUPERMAXI	TARRINA 130 G	$ 1,67	0,130	0,118	90,8%	kg	$ 14,15
91	2024-12-14	Frutilla	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,20	1.000	0,850	85,0%	kg	$ 2,59
151	2025-10-27	gelatina	DESPENSA	SUPERMAXI	SUPERMAXI	CAJA 30 G	$ 0,51	0,030	0,030	100,0%	kg	$ 17,00
141	2025-10-10	Gin Destilado Beefeater 700 ML	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	BEEFEATER	SUPERMAXI	BOTELLA 700 ML	$ 26,73	0,700	0,690	98,6%	L	$ 38,74
1	2024-12-01	Gin Dry Tanqueray 750 mL	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	TANQUERAY	SUPERMAXI	BOTELLA 750 ML	$ 31,92	0,750	0,740	98,7%	L	$ 43,14
146	2025-10-13	Gin Under	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	UNDER	SUPERMAXI	BOTELLA 750 ml	$ 13,56	0,750	0,750	100,0%	L	$ 18,08
53	2024-12-01	Harina	HARINAS/ARROCES/GRANOS	ESTRELLA 9 OCT	MODERNA SA	SACO 50 KG	$ 44,42	50,000	48,000	96,0%	kg	$ 0,93
156	2025-10-27	Heinieken 330 mL	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	HEINEKEN	SUPERMAXI	SIX PACK 6 X 330 ML	$ 9,82	6,000	6,000	100,0%	ud.	$ 1,64
33	2025-08-05	Helado	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOTE 3,5 KG (VAINILLA)	$ 8,33	3,750	3,750	100,0%	kg	$ 2,22
100	2024-12-23	Hielo	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	BETO	DEL BETO	FUNDA 2,5 KG	$ 1,00	2,500	2,250	90,0%	kg	$ 0,44
54	2024-12-01	Hierba buena	HARINAS/ARROCES/GRANOS	CASERA	CASERA	ATADO 200 G	$ 2,50	0,200	0,120	60,0%	kg	$ 20,83
40	2024-12-01	Higo fresco	FRUTAS Y VERDURAS	PROPIO	PROPIO	FUNDA 400 G (COSECHA PROPIA)	$ 1,00	0,400	0,400	100,0%	kg	$ 2,50
57	2024-12-01	Huevo	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	COMERCIAL ÁVILA	COMERCIAL ÁVILA	1 CUBETA (30 UNIDADES)	$ 5,50	30,000	30,000	100,0%	ud.	$ 0,18
104	2025-08-05	Imperial toronja	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	IMPERIAL	SUPERMAXI	BOTELLA 1,5 L	$ 1,23	1,500	1,350	90,0%	L	$ 0,91
41	2025-08-05	Jalapeño fresco	FRUTAS Y VERDURAS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 160 G	$ 0,49	0,160	0,120	75,0%	kg	$ 4,08
21	2025-08-05	Jamón serrano	EMBUTIDOS	DON DIEGO	SUPERMAXI	GRANEL 1 KG (5,26 USD / 100 G)	$ 45,74	1,000	0,930	93,0%	kg	$ 49,18
22	2025-08-05	Jamón york	EMBUTIDOS	LA ITALIANA	SUPERMAXI	GRANEL 1 KG	$ 12,34	1,000	0,920	92,0%	kg	$ 13,41
42	2024-12-01	Jengibre	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 1,50	1,000	0,700	70,0%	kg	$ 2,14
108	2025-08-05	Leche	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	NUTRI	SUPERMAXI	FUNDA 1 LT	$ 1,11	1,000	0,980	98,0%	L	$ 1,13
47	2025-08-05	Lechuga repollo	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	FUNDA 350 G A 600 G	$ 0,65	0,350	0,285	81,4%	kg	$ 2,28
30	2024-12-01	Levadura fresca	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LEVAPAN	DESPENSA SF	PAQUETE 500 G	$ 2,89	0,500	0,450	90,0%	kg	$ 6,42
43	2024-12-01	Limón sutil	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	1 UD.	$ 0,05	1,000	0,950	95,0%	ud.	$ 0,05
58	2024-12-01	Mantequilla	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	PROV LOCAL	PROV LOC	PAQUETE 2,5 KG	$ 14,00	2,500	2,400	96,0%	kg	$ 5,83

Anexo C

Recetas Estándar Menú Actual y Lista Maestra de Materia Prima

LISTA MAESTRA DE MATERIAS PRIMAS

Rendimiento = peso neto / peso bruto

COD	FECHA	PRODUCTO	CATEGORÍA	MARCA	PROVEEDOR	Unidad de compra (UMC)	Precio de la UMC sin IVA	PESO BRUTO	PESO NETO	RENDIMIENTO	Unidad de Receta (UMR)	COSTO UNITARIO
SUBR-M_001_MDPM	2025-08-05	MASA DE PIZZA MEDIANA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,45 kg	$ 9,68	22,000	22,000	100,0%	ud.	$ 0,44
SUBR-M_002_MDPP	2025-08-05	MASA DE PIZZA PEQUEÑA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,295 kg	$ 9,68	34,000	34,000	100,0%	ud.	$ 0,28
148	2025-10-27	mascarpone	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	FLORALP	SUPERMAXI	Tarrina 400 G	$ 5,65	0,400	0,390	97,5%	kg	$ 14,49
SUBR-S_004_MDLC	2025-08-05	MAYONESA DE LA CASA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,05 kg	$ 0,15	0,050	0,048	96,0%	kg	$ 3,11
SUBR-B_005_MCC	2025-09-22	MIX COCO CREMA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,07 ml	$ 0,57	14,000	14,000	100,0%	ud.	$ 0,04
89	2024-12-12	Mora	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,20	1,000	0,750	75,0%	kg	$ 2,93
127	2025-09-08	Mostaza a la antigua	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	ARYTZA	SUPERMAXI	BOTE 200 GR	$ 4,59	0,200	0,196	98,0%	kg	$ 23,42
51	2025-08-05	Naranja americana	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	1 UD. (APROX 290 G)	$ 0,99	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,99
122	2025-01-08	Naranjilla	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,25	1,000	0,800	80,0%	kg	$ 2,81
18	2024-12-01	Nuez	DESPENSA	DESPENSA SF	DESPENSA SF	GRANEL 1 KG	$ 10,00	1,000	1,000	100,0%	kg	$ 10,00
10	2025-08-05	Orégano	CONDIMENTOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 30 G	$ 0,53	0,030	0,029	96,7%	kg	$ 18,28
19	2024-12-01	Panela	DESPENSA	FRUTERIA	FRUTERIA	BLOQUE 1.35 KG	$ 1,95	1,350	1,350	100,0%	kg	$ 1,44
125	2025-02-24	Papa chola	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 1,25	1,000	0,760	76,0%	kg	$ 1,64
19	2024-12-01	Pechuga de pollo	EMBUTIDOS	MERCO	MERCO	FUNDA 4 KG	$ 22,00	4,000	3,940	98,5%	kg	$ 5,58
131	2025-09-08	Pepinillo frances	FRUTAS Y VERDURAS	PRODA	SUPERMAXI	BANDEJA 800 GR	$ 2,00	0,800	0,790	98,8%	kg	$ 2,53
SUBR-S_010_PA	2025-09-08	PEPINILLOS AGRIDULCES	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,05 kg	$ 5,76	50,000	50,000	100,0%	ud.	$ 0,12
25	2025-08-05	Pepperoni	EMBUTIDOS	FEDERER	SUPERMAXI	PEPPERONI AHUMADO 100 G	$ 1,98	0,100	0,100	100,0%	kg	$ 19,80
96	2024-12-19	Pera	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,92	1,000	0,960	96,0%	kg	$ 3,04
125	2025-09-08	Perejil	FRUTAS Y VERDURAS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	BOLSA 70 GR	$ 0,38	0,070	0,058	82,9%	kg	$ 6,55
128	2025-09-08	Pimienta	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	BOLSA DE 50 GR	$ 0,51	0,050	0,049	98,0%	kg	$ 10,41
95	2024-12-18	Pimiento rojo	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 1,22	1,000	0,890	89,0%	kg	$ 1,37
44	2024-12-01	Piña	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	1 UNIDAD (2 KG)	$ 1,41	2,000	1,400	70,0%	kg	$ 1,01
20	2024-12-01	Pistacho	DESPENSA	DESPENSA SF	DESPENSA SF	FUNDA 454 GR	$ 9,00	0,454	0,363	80,0%	kg	$ 24,79
138	2025-10-06	prosciutto	EMBUTIDOS	LUCCA	SUPERMAXI	PAQUETE 0,08 KG	$ 5,56	0,080	0,079	98,8%	kg	$ 70,38
90	2025-08-05	Pulpa de guanábana	PULPAS DE FRUTA	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 500 G	$ 1,77	0,500	0,500	100,0%	kg	$ 3,54
88	2024-12-11	Pulpa de maracuyá	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	FUNDA 500 G	$ 2,21	0,500	0,500	100,0%	kg	$ 4,42
65	2025-08-05	Pulpa de mora	PULPAS DE FRUTA	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 1 KG	$ 3,21	1,000	0,950	95,0%	kg	$ 3,38
66	2025-08-05	Pulpa de tomate	PULPAS DE FRUTA	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 1 KG	$ 2,37	1,000	0,950	95,0%	kg	$ 2,49
59	2025-08-05	Queso azul	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	MONDEL	SUPERMAXI	PAQUETE 125 G	$ 4,69	0,125	0,122	97,6%	kg	$ 38,44
60	2025-08-05	Queso crema	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	TONI	SUPERMAXI	TARRINA 600 G	$ 3,64	0,600	0,550	91,7%	kg	$ 6,62
139	2025-10-06	queso feta	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	SPEZIA	SUPERMAXI	PAQUETE 0,09 KG	$ 4,45	0,090	0,085	94,4%	kg	$ 52,35
61	2024-12-01	Queso mozzarella	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	CILCHI	CILICHI	FUNDA 1 KG	$ 6,50	1,000	0,980	98,0%	kg	$ 6,63
62	2025-08-05	Queso parmesano	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	SALINERITO	SUPERMAXI	FUNDA 100 G	$ 2,48	0,100	0,096	96,0%	kg	$ 25,83
63	2025-08-05	Queso ricotta	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	PAQUETE 250 G	$ 1,51	0,250	0,230	92,0%	kg	$ 6,57
SUBR-S_006_R	2025-09-05	RANCH	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,07 kg	$ 1,53	18,000	18,000	100,0%	ud.	$ 0,08
SUBR-S_001_RDB	2025-08-05	REDUCCIÓN DE BALSÁMICO	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,025 kg	$ 4,12	40,000	40,000	100,0%	ud.	$ 0,10
120	2025-01-06	Ron 12 años	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	FLOR DE CAÑA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 28,93	0,750	0,725	96,7%	L	$ 39,90
2	2024-12-01	Ron oro	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	FLOR DE CAÑA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 12,99	0,750	0,700	93,3%	L	$ 18,56
3	2024-12-01	Ron plata	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	FLOR DE CAÑA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 13,15	0,750	0,700	93,3%	L	$ 18,79
48	2025-08-05	Rúcula	FRUTAS Y VERDURAS	VIVER	SUPERMAXI	FUNDA 70 G	$ 0,64	0,070	0,056	80,0%	kg	$ 11,43
11	2025-08-05	Sal	CONDIMENTOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	FUNDA 1KG	$ 0,51	1,000	0,950	95,0%	kg	$ 0,54
23	2024-12-01	Salchicha italiana	EMBUTIDOS	PETERS	PETERS	PAQUETE 1 KG	$ 13,26	1,000	0,900	90,0%	kg	$ 14,73
129	2025-09-08	Salsa bbq Supermaxi	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOLSA 200 GR	$ 0,71	0,200	0,199	99,5%	kg	$ 3,57
SUBR-S_005_SDP	2025-08-05	SALSA DE PIZZA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,07 ml	$ 45,51	114,000	114,000	100,0%	ud.	$ 0,40
126	2025-08-05	Salsa de tomate	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LOS ANDES	SUPERMAXI	BOTE 4,2 KG	$ 8,35	4,200	4,000	95,2%	kg	$ 2,09
SUBR-P_002_SFR	2025-10-13	SALSA FRUTOS ROJOS	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,06 kg	$ 16,86	50,000	50,000	100,0%	ud.	$ 0,34
143	2025-10-12	Salsa inglesa	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	MCORMIK	SUPERMAXI	BOTELLA 175 ml	$ 3,00	0,175	0,175	100,0%	L	$ 17,14
SUBR-S_002_SP	2025-08-05	SALSA PESTO	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,05 kg	$ 5,72	18,000	18,000	100,0%	ud.	$ 0,32
55	2025-08-05	Sémola	HARINAS/ARROCES/GRANOS	MOCA	SUPERMAXI	FUNDA 500 G	$ 1,24	0,500	0,490	98,0%	kg	$ 2,53
SUBR-B_001_SS	2025-09-22	SIROPE SIMPLE	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,033 ml	$ 2,36	151,000	151,000	100,0%	ud.	$ 0,02
134	2025-09-22	Sobre aromática	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	CAJA 25 UNIDADES	$ 1,98	25,000	25,000	100,0%	ud.	$ 0,08
155	2025-10-27	Stella Artois 330 mL	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	STELLA ARTOIS	SUPERMAXI	SIX PACK 6 X 330 ML	$ 7,87	6,000	6,000	100,0%	ud.	$ 1,31
144	2025-10-12	Tabasco	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	TABASCO	SUPERMAXI	BOTELLA 60 ml	$ 3,18	0,060	0,056	93,3%	L	$ 56,79
105	2025-08-05	Tajin	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	TAJIN	SUPERMAXI	BOTE 142 G	$ 4,02	0,142	0,135	95,1%	kg	$ 29,76
103	2025-08-05	Tequila	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ESPUELA	SUPERMAXI	BOTELLA 750 ML	$ 15,42	0,750	0,740	98,7%	L	$ 20,83
24	2025-08-05	Tocino	EMBUTIDOS	DON DIEGO	SUPERMAXI	GRANEL 1 KG (1,7 USD / 100 G)	$ 17,00	1,000	0,980	98,0%	kg	$ 17,35
137	2025-10-06	Tomate cherry	FRUTAS Y VERDURAS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 0,350 kg	$ 0,99	0,350	0,320	91,4%	kg	$ 3,09
130	2025-09-08	Tomate de arbol	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,12	1,000	0,860	86,0%	kg	$ 2,47
92	2024-12-15	Tomate de árbol	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,82	1,000	0,800	80,0%	kg	$ 3,53
45	2024-12-01	Tomate taconazo	FRUTAS Y VERDURAS	LUPE	LUPE	CAJA 15 KG	$ 16,00	15,000	13,000	86,7%	kg	$ 1,23
13	2025-08-05	Tomillo seco (funda 15 g)	CONDIMENTOS	PETRA	SUPERMAXI	FUNDA 15 G	$ 0,94	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,94
81	2024-12-04	Vermut extra seco	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CINZANO	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 14,44	0,750	0,750	100,0%	L	$ 19,25
80	2024-12-03	Vermut rosso	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	MATINI	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 14,21	0,750	0,750	100,0%	L	$ 18,95
31	2025-08-05	Vinagre balsamico	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	PONTI	SUPERMAXI	FRASCO 500 ML	$ 3,56	0,500	0,490	98,0%	L	$ 7,26
32	2025-08-05	Vinagre blanco	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	BOTELLA 1GAL (3,75 L)	$ 1,87	3,750	3,675	98,0%	L	$ 0,51
145	2025-10-13	Vino Blanco	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	FRONTERA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ml	$ 6,30	0,750	0,750	100,0%	L	$ 8,40
83	2024-12-06	Vino tinto	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	FRONTERA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 6,30	0,750	0,750	100,0%	L	$ 8,40
4	2024-12-01	Vodka	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	WYBOROWA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 12,95	0,750	0,730	97,3%	L	$ 17,74
5	2024-12-01	Whisky	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	BALLANTIMES	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 24,32	0,750	0,730	97,3%	L	$ 33,32
112	2025-08-05	Whisky 12 Chivas	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CHIVAS	SUPERMAXI	BOTELLA 700 ML	$ 52,22	0,750	0,725	96,7%	L	$ 72,02
6	2024-12-01	Whisky Chivas 12 años	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CHIVAS	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 49,00	0,750	0,750	100,0%	L	$ 65,33
149	2025-10-27	yemas	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	COMERCIAL ÁVILA	COMERCIAL ÁVILA	1 CUBETA (30 UNIDADES)	$ 5,50	0,600	0,540	90,0%	kg	$ 10,19
126	2025-09-08	Yogurt natural	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	BOLSA 1 L	$ 1,19	1,000	0,980	98,0%	L	$ 1,21
49	2025-08-05	Zanahoria	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	GRANEL 1 KG (0,23 USD / 190 G)	$ 1,21	1,000	0,800	80,0%	kg	$ 1,51
124	2025-02-23	Zhumir	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ZHUMIR	ACENDE	BOTELLA 700 ML	$ 5,21	0,700	0,690	98,6%	L	$ 7,55
SUBR-B_004_ZDL	2025-09-22	ZUMO DE LIMÓN	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,03 ml.	$ 4,29	33,000	33,000	100,0%	ud.	$ 0,13

Anexo D

Evaluación de precios actuales del menú frente a costos objetivo

			A	A'	B	C = A * B		D			F	F	I = F * A	J = F - B	K=J/F			
					DATOS ESTÁNDAR							AJUSTES COMERCIALES						
Nro	GRUPO	Nombre del Producto	Cantidades Vendidas 12 meses	Cant Vendidas Promedio Mensual (aprox.)	COSTO UNT del Producto	COSTO TOTAL de A&B	Precio Teórico CON IVA	Precio Teórico (USD)	PVP promedio competencia	Precio promedio competencia	PVP ACTUAL (CON IVA)	PV ACTUAL	VENTAS FINALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN BRUTO EN PORCENTAJE	% Costo A&B ESPERADO	% Costo A&B	Promedio por categoría de % de costo Real
			364	33		$ 473,11							$ 1.317,39					
1	ENTRADA	focaccia de ajo rústica	83	7	$ 0,59	$ 49,06	$ 3,09	$ 2,69	$ 5,28	$ 4,59	$ 2,50	$ 2,17	$ 180,43	1,58	72,81%		27,19%	
2		palitos de mozarella	41	4	$ 2,01	$ 82,33	$ 10,50	$ 9,13	$ 7,08	$ 6,16	$ 6,50	$ 5,65	$ 231,74	3,64	64,47%		35,53%	
3		papas clásicas	155	13	$ 0,98	$ 152,42	$ 5,14	$ 4,47	$ 3,90	$ 3,39	$ 3,50	$ 3,04	$ 471,74	2,06	67,69%	22%	32,31%	37%
4		¡o! papas especiales	50	5	$ 2,40	$ 120,14	$ 12,56	$ 10,92	$ 7,67	$ 6,67	$ 6,00	$ 5,22	$ 260,87	2,81	53,95%		46,05%	
5		sopa cremosa de tomate	22	2	$ 1,78	$ 39,18	$ 9,31	$ 8,09	$ 6,67	$ 5,80	$ 4,00	$ 3,48	$ 76,52	1,70	48,80%		51,20%	
6		bruschetta de tomate y burrata	13	2	$ 2,31	$ 29,98	$ 12,06	$ 10,48	$ 9,63	$ 8,37	$ 8,50	$ 7,39	$ 96,09	5,08	68,80%		31,20%	
			112	13		$ 179,61							$ 533,04					
7	ENSALADAS	caprese italiana	11	1	$ 1,44	$ 15,87	$ 6,64	$ 5,77	$ 6,17	$ 5,37	$ 6,00	$ 5,22	$ 57,39	3,77	72,34%		27,66%	
8		ensalada casa merced	9	1	$ 0,59	$ 5,28	$ 2,70	$ 2,35	$ 4,33	$ 3,77	$ 5,00	$ 4,35	$ 39,13	3,76	86,50%		13,50%	
9		clásica césar	22	2	$ 1,40	$ 30,71	$ 6,42	$ 5,58	$ 7,67	$ 6,67	$ 6,50	$ 5,65	$ 124,35	4,26	75,30%		24,70%	
10		mediterránea	27	3	$ 2,03	$ 54,87	$ 9,35	$ 8,13	$ 6,18	$ 5,37	$ 6,50	$ 5,65	$ 152,61	3,62	64,04%	25%	35,96%	40%
11		stracciatella rústica	15	2	$ 3,14	$ 47,12	$ 14,45	$ 12,56	$ 12,54	$ 10,90	$ 8,50	$ 7,39	$ 110,87	4,25	57,50%		42,50%	
12		extra pollo	25	3	$ 0,85	$ 21,34	$ 3,93	$ 3,41		$ -	$ 2,00	$ 1,74	$ 43,48	0,89	50,92%		49,08%	
13		extra camarón	3	1	$ 1,47	$ 4,41	$ 6,77	$ 5,88		$ -	$ 2,00	$ 1,74	$ 5,22	0,27	15,42%		84,58%	
			1437	129		$ 3.150,13							$ 9.677,17					
14	PIZZA PEQUEÑA	margarita tradicional - peq	310,5	26	$ 1,57	$ 488,67	$ 7,24	$ 6,30	$ 7,65	$ 6,65	$ 5,50	$ 4,78	$ 1.485,00	3,21	67,09%		32,91%	
15		fugazzeta original - peq	123	11	$ 1,99	$ 244,34	$ 9,14	$ 7,95	$ 11,08	$ 9,63	$ 6,00	$ 5,22	$ 641,74	3,23	61,93%		38,07%	
16		hawaina - peq	153	13	$ 2,23	$ 341,15	$ 10,26	$ 8,92	$ 11,08	$ 9,63	$ 7,50	$ 6,52	$ 997,83	4,29	65,81%		34,19%	
17		la mafia - peq	37	4	$ 2,43	$ 89,88	$ 11,17	$ 9,72	$ 13,31	$ 11,57	$ 8,00	$ 6,96	$ 257,39	4,53	65,08%		34,92%	
18		doble peppe - peq	85,5	8	$ 2,41	$ 205,95	$ 11,08	$ 9,64	$ 13,31	$ 11,57	$ 9,50	$ 8,26	$ 706,30	5,85	70,84%		29,16%	
19		pepperoni y jalapeños - peq	125	11	$ 1,93	$ 240,84	$ 8,86	$ 7,71	$ 11,08	$ 9,63	$ 8,00	$ 6,96	$ 869,57	5,03	72,30%		27,70%	
20		champiñones y jamón york - peq	190,5	16	$ 2,27	$ 431,75	$ 10,43	$ 9,07	$ 11,08	$ 9,63	$ 8,00	$ 6,96	$ 1.325,22	4,69	67,42%		32,58%	
21		tomate y aceitunas - peq	66	6	$ 2,06	$ 136,10	$ 9,49	$ 8,25	$ 11,08	$ 9,63	$ 6,50	$ 5,65	$ 373,04	3,59	63,52%		36,48%	
22		salchicha italiana - peq	33,5	3	$ 2,75	$ 92,28	$ 12,67	$ 11,02	$ 11,08	$ 9,63	$ 8,50	$ 7,39	$ 247,61	4,64	62,73%		37,27%	
23		pera, tocino y queso azul - peq	38	4	$ 2,86	$ 108,71	$ 13,16	$ 11,44	$ 13,31	$ 11,57	$ 8,50	$ 7,39	$ 280,87	4,53	61,29%		38,71%	
24		stracciatella suprema - peq	46	4	$ 3,23	$ 148,61	$ 14,86	$ 12,92	$ 13,80	$ 12,00	$ 11,50	$ 10,00	$ 460,00	6,77	67,69%		32,31%	
25		jamón serrano y pistacho - peq	75	7	$ 3,78	$ 283,74	$ 17,40	$ 15,13	$ 13,80	$ 12,00	$ 11,50	$ 10,00	$ 750,00	6,22	62,17%	25%	37,83%	31%
26		bombay mix - peq	11	1	$ 2,55	$ 28,06	$ 11,73	$ 10,20	$ 11,08	$ 9,63	$ 11,50	$ 10,00	$ 110,00	7,45	74,49%		25,51%	
27		vegetariana pistacho - peq	30	3	$ 2,60	$ 78,10	$ 11,98	$ 10,41	$ 13,31	$ 11,57	$ 9,50	$ 8,26	$ 247,83	5,66	68,49%		31,51%	
28		murray especial - peq	8	1	$ 2,26	$ 18,10	$ 10,41	$ 9,05	$ 13,31	$ 11,57	$ 11,50	$ 10,00	$ 80,00	7,74	77,38%		22,62%	
29		diavola spicy - peq	24	2	$ 2,34	$ 56,16	$ 10,76	$ 9,36	$ 13,31	$ 11,57	$ 11,50	$ 10,00	$ 240,00	7,66	76,60%		23,40%	
30		carnatto suprema - peq	17	2	$ 2,88	$ 48,92	$ 13,24	$ 11,51	$ 13,80	$ 12,00	$ 12,50	$ 10,87	$ 184,78	7,99	73,53%		26,47%	
31		higos y queso azul - peq	22	2	$ 2,19	$ 48,27	$ 10,09	$ 8,78	$ 13,31	$ 11,57	$ 10,50	$ 9,13	$ 200,87	6,94	75,97%		24,03%	
32		delizia de higo - peq	7	1	$ 2,77	$ 19,37	$ 12,73	$ 11,07	$ 13,31	$ 11,57	$ 11,50	$ 10,00	$ 70,00	7,23	72,34%		27,66%	
33		pesto y camarones - peq	3	1	$ 3,48	$ 10,45	$ 16,03	$ 13,94	$ 13,80	$ 12,00	$ 12,50	$ 10,87	$ 32,61	7,39	67,94%		32,06%	
34		tres quesos y rúcula - peq	8	1	$ 2,64	$ 21,14	$ 12,15	$ 10,57	$ 13,31	$ 11,57	$ 11,50	$ 10,00	$ 80,00	7,36	73,58%		26,42%	
35		extra - peq	24	2	$ 0,40	$ 9,55	$ 1,83	$ 1,59		$ -	$ 1,75	$ 1,52	$ 36,52	1,12	73,86%		26,14%	

Anexo D

Evaluación de precios actuales del menú frente a costos objetivo

			A	A'	B	C = A * B		D			F	F	I = F * A	J = F - B	K=J/F			
Nro	GRUPO	Nombre del Producto	Cantidades Vendidas 12 meses	Cant Vendidas Promedio Mensual (aprox.)	DATOS ESTÁNDAR							AJUSTES COMERCIALES						
					COSTO UNT del Producto	COSTO TOTAL de A&B	Precio Teórico CON IVA	Precio Teórico (USD)	PVP promedio competencia	Precio promedio competencia	PVP ACTUAL (CON IVA)	PV ACTUAL	VENTAS FINALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN BRUTO EN PORCENTAJE	% Costo A&B ESPERADO	% Costo A&B	Promedio por categoría de % de costo Real
			462,5	**48**		**$ 1.852,55**							**$ 6.948,91**					
36	PIZZA MEDIANA	margarita tradicional - med	52	5	$ 2,66	$ 138,27	$ 12,23	$ 10,64	*$ 18,91*	$ 16,44	*$ 12,50*	$ 10,87	$ 565,22	8,21	75,54%		**24,46%**	
37		fugazzeta original - med	21	2	$ 3,03	$ 63,66	$ 13,94	$ 12,13	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 13,50*	$ 11,74	$ 246,52	8,71	74,18%		**25,82%**	
38		hawaina - med	51,5	5	$ 4,03	$ 207,38	$ 18,52	$ 16,11	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 15,50*	$ 13,48	$ 694,13	9,45	70,12%		**29,88%**	
39		la mafia - med	10	1	$ 3,55	$ 35,51	$ 16,33	$ 14,20	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 16,50*	$ 14,35	$ 143,48	10,80	75,25%		**24,75%**	
40		doble peppe - med	49	5	$ 3,99	$ 195,46	$ 18,35	$ 15,96	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 19,50*	$ 16,96	$ 830,87	12,97	76,48%		**23,52%**	
41		pepperoni y jalapeños - med	59	5	$ 3,36	$ 198,32	$ 15,46	$ 13,45	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 16,50*	$ 14,35	$ 846,52	10,99	76,57%		**23,43%**	
42		champiñones y jamón york - med	79	7	$ 4,03	$ 318,61	$ 18,55	$ 16,13	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 16,50*	$ 14,35	$ 1.133,48	10,31	71,89%		**28,11%**	
43		tomate y aceitunas - med	25,5	3	$ 3,64	$ 92,88	$ 16,75	$ 14,57	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 14,50*	$ 12,61	$ 321,52	8,97	71,11%		**28,89%**	
44		salchicha italiana - med	8,5	1	$ 5,14	$ 43,65	$ 23,62	$ 20,54	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 17,50*	$ 15,22	$ 129,35	10,08	66,25%		**33,75%**	
45		pera, tocino y queso azul - med	9,5	1	$ 5,29	$ 50,25	$ 24,33	$ 21,16	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 17,50*	$ 15,22	$ 144,57	9,93	65,24%		**34,76%**	
46		stracciatella suprema - med	11	1	$ 5,99	$ 65,91	$ 27,56	$ 23,97	*$ 22,80*	$ 19,83	*$ 23,50*	$ 20,43	$ 224,78	14,44	70,68%	25%	**29,32%**	27%
47		jamón serrano y pistacho - med	31,5	3	$ 6,60	$ 207,97	$ 30,37	$ 26,41	*$ 22,80*	$ 19,83	*$ 23,50*	$ 20,43	$ 643,70	13,83	67,69%		**32,31%**	
48		bombay mix - med	3,5	1	$ 4,61	$ 16,13	$ 21,20	$ 18,44	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 23,50*	$ 20,43	$ 71,52	15,83	77,44%		**22,56%**	
49		vegetariana pistacho - med	10	1	$ 4,41	$ 44,12	$ 20,29	$ 17,65	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 21,50*	$ 18,70	$ 186,96	14,28	76,40%		**23,60%**	
50		murray especial - med	2,5	1	$ 4,23	$ 10,58	$ 19,46	$ 16,92	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 23,50*	$ 20,43	$ 51,09	16,20	79,30%		**20,70%**	
51		diavola spicy - med	9	1	$ 4,29	$ 38,65	$ 19,76	$ 17,18	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 23,50*	$ 20,43	$ 183,91	16,14	78,98%		**21,02%**	
52		carnatto suprema - med	12	1	$ 5,28	$ 63,30	$ 24,27	$ 21,10	*$ 21,80*	$ 18,96	*$ 25,50*	$ 22,17	$ 266,09	16,90	76,21%		**23,79%**	
53		higos y queso azul - med	6,5	1	$ 4,32	$ 28,06	$ 19,86	$ 17,27	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 21,50*	$ 18,70	$ 121,52	14,38	76,91%		**23,09%**	
54		delizia de higo - med	0,5	1	$ 5,08	$ 2,54	$ 23,36	$ 20,31	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 23,50*	$ 20,43	$ 10,22	15,36	75,15%		**24,85%**	
55		pesto y camarones - med	0	0	$ 6,51	$ -	$ 29,96	$ 26,05	*$ 22,80*	$ 19,83	*$ 25,50*	$ 22,17	$ -	15,66	70,63%		**29,37%**	
56		tres quesos y rúcula - med	6	1	$ 4,56	$ 27,34	$ 20,96	$ 18,23	*$ 19,58*	$ 17,03	*$ 23,50*	$ 20,43	$ 122,61	15,88	77,70%		**22,30%**	
57		extra - med	5	1	$ 0,80	$ 3,98	$ 3,66	$ 3,18		$ -	*$ 2,50*	$ 2,17	$ 10,87	1,38	63,41%		**36,59%**	
			69	**9**		**$ 76,67**							**$ 324,78**					
58	POSTRE	pizza dulce: nutella & banano	3	1	$ 1,48	$ 4,45	$ 6,82	$ 5,93	*$ 8,00*	$ 6,96	*$ 7,00*	$ 6,09	$ 18,26	4,60	75,64%		**24,36%**	
59		pizza dulce: nutella, frutos rojos & crema	1	1	$ 2,01	$ 2,01	$ 9,26	$ 8,05	*$ 8,00*	$ 6,96	*$ 8,50*	$ 7,39	$ 7,39	5,38	72,77%		**27,23%**	
60		brownie	27	3	$ 1,15	$ 31,04	$ 5,29	$ 4,60	*$ 4,66*	$ 4,05	*$ 5,00*	$ 4,35	$ 117,39	3,20	73,56%	25%	**26,44%**	25%
61		cheesecake de fruta de temporada	28	3	$ 0,91	$ 25,59	$ 4,20	$ 3,66	*$ 5,33*	$ 4,63	*$ 5,50*	$ 4,78	$ 133,91	3,87	80,89%		**19,11%**	
62		tiramisú	10	1	$ 1,36	$ 13,58	$ 6,24	$ 5,43		$ -	*$ 5,50*	$ 4,78	$ 47,83	3,43	71,61%		**28,39%**	
			1408	**122**		**$ 460,32**							**$ 2.380,43**					
63	BEBIDAS FRÍAS	limonada clásica	181	16	$ 0,20	$ 35,32	$ 1,50	$ 1,30	*$ 2,89*	$ 2,51	*$ 3,00*	$ 2,61	$ 472,17	2,41	92,52%		**7,48%**	
64		limonada de frambuesa	66	6	$ 0,83	$ 54,95	$ 6,38	$ 5,55	*$ 2,89*	$ 2,51	*$ 3,00*	$ 2,61	$ 172,17	1,78	68,09%		**31,91%**	
65		limonada de jengibre	88	8	$ 0,30	$ 26,31	$ 2,29	$ 1,99	*$ 2,89*	$ 2,51	*$ 3,00*	$ 2,61	$ 229,57	2,31	88,54%		**11,46%**	
66		limonada de coco	47	4	$ 0,68	$ 31,77	$ 5,18	$ 4,51	*$ 2,89*	$ 2,51	*$ 3,00*	$ 2,61	$ 122,61	1,93	74,09%		**25,91%**	
67		jugo de mora	68	6	$ 0,32	$ 22,02	$ 2,48	$ 2,16	*$ 2,89*	$ 2,51	*$ 3,00*	$ 2,61	$ 177,39	2,28	87,59%		**12,41%**	
68		jugo de maracuyá	0	0	$ 0,46	$ -	$ 3,51	$ 3,05	*$ 2,89*	$ 2,51	*$ 3,00*	$ 2,61	$ -	2,15	82,46%		**17,54%**	
69		jugo de fresa	0	0	$ 0,29	$ -	$ 2,24	$ 1,95	*$ 2,89*	$ 2,51	*$ 3,00*	$ 2,61	$ -	2,32	88,78%		**11,22%**	
70		jugo de guanábana	0	0	$ 0,38	$ -	$ 2,90	$ 2,52	*$ 2,89*	$ 2,51	*$ 3,00*	$ 2,61	$ -	2,23	85,49%	15%	**14,51%**	20%
71		milkshake artesanal - vainilla	12	1	$ 0,78	$ 9,34	$ 5,96	$ 5,19	*$ 2,89*	$ 2,51	*$ 4,00*	$ 3,48	$ 41,74	2,70	77,63%		**22,37%**	
72		milkshake artesanal - chocolate	1	1	$ 0,78	$ 0,78	$ 5,96	$ 5,19	*$ 5,05*	$ 4,39	*$ 4,00*	$ 3,48	$ 3,48	2,70	77,63%		**22,37%**	
73		cola	534	45	$ 0,35	$ 186,31	$ 2,67	$ 2,33	*$ 1,87*	$ 1,63	*$ 1,50*	$ 1,30	$ 696,52	0,96	73,25%		**26,75%**	
74		colas 1 lt	36	3	$ 0,90	$ 32,48	$ 6,92	$ 6,01	*$ 1,87*	$ 1,63	*$ 2,50*	$ 2,17	$ 78,26	1,27	58,50%		**41,50%**	
75		agua sin gas	236	20	$ 0,11	$ 25,95	$ 0,84	$ 0,73	*$ 1,43*	$ 1,24	*$ 1,00*	$ 0,87	$ 205,22	0,76	87,36%		**12,64%**	
76		agua con gas	139	12	$ 0,25	$ 35,10	$ 1,94	$ 1,68	*$ 1,91*	$ 1,66	*$ 1,50*	$ 1,30	$ 181,30	1,05	80,64%		**19,36%**	

Anexo D

Evaluación de precios actuales del menú frente a costos objetivo

			A	A'	B	C = A * B		D			F	F	I = F * A	J = F - B	K=J/F			
Nro	GRUPO	Nombre del Producto	Cantidades Vendidas 12 meses	Cant Vendidas Promedio Mensual (aprox.)	DATOS ESTÁNDAR							AJUSTES COMERCIALES						
					COSTO UNT del Producto	COSTO TOTAL de A&B	Precio Teórico CON IVA	Precio Teórico (USD)	PVP promedio competencia	Precio promedio competencia	PVP ACTUAL (CON IVA)	PV ACTUAL	VENTAS FINALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN BRUTO EN PORCENTAJE	% Costo A&B ESPERADO	% Costo A&B	Promedio por categoría de % de costo Real
			345,5	**33**		**$ 101,14**							**$ 710,65**					
130	BEBIDAS CALIENTES	agua aromática	116	10	$ 0,12	$ 14,24	$ 0,94	$ 0,82			$ 2,00	$ 1,74	$ 201,74	1,62	92,94%		**7,06%**	
131		espresso	9	1	$ 0,23	$ 2,08	$ 1,77	$ 1,54			$ 2,00	$ 1,74	$ 15,65	1,51	86,69%		**13,31%**	
132		café filtrado	72	6	$ 0,30	$ 21,60	$ 2,30	$ 2,00			$ 2,00	$ 1,74	$ 125,22	1,44	82,75%		**17,25%**	
133		jarra de café filtrado	24,5	3	$ 0,51	$ 12,61	$ 3,94	$ 3,43			$ 4,50	$ 3,91	$ 95,87	3,40	86,85%	15%	**13,15%**	17%
134		pintado	7	1	$ 0,33	$ 2,34	$ 2,57	$ 2,23			$ 2,50	$ 2,17	$ 15,22	1,84	84,60%		**15,40%**	
135		capuccino	65	6	$ 0,32	$ 20,93	$ 2,47	$ 2,15			$ 2,50	$ 2,17	$ 141,30	1,85	85,19%		**14,81%**	
136		capuccino de sabores	3	1	$ 0,86	$ 2,57	$ 6,56	$ 5,71			$ 3,50	$ 3,04	$ 9,13	2,19	71,86%		**28,14%**	
137		chocolate caliente	49	5	$ 0,51	$ 24,76	$ 3,87	$ 3,37			$ 2,50	$ 2,17	$ 106,52	1,67	76,75%		**23,25%**	
			2027	**174**		**$ 1.864,21**							**$ 5.537,83**					
77	SPRITZS, VINOS Y CERVEZAS	aperol spritz	34	3	$ 3,21	$ 109,26	$ 24,64	$ 21,42			$ 8,00	$ 6,96	$ 236,52	3,74	53,80%		**46,20%**	
78		campari spritz	0	0	$ 3,19	$ -	$ 24,45	$ 21,26			$ 8,50	$ 7,39	$ -	4,20	56,85%		**43,15%**	
79		ruby red spritz	0	0	$ 3,20	$ -	$ 24,50	$ 21,31			$ 8,50	$ 7,39	$ -	4,20	56,76%		**43,24%**	
80		copa de vino tinto	77	7	$ 1,33	$ 102,33	$ 10,19	$ 8,86			$ 5,00	$ 4,35	$ 334,78	3,02	69,43%		**30,57%**	
81		copa de vino blanco	9	1	$ 1,33	$ 11,96	$ 10,19	$ 8,86			$ 5,00	$ 4,35	$ 39,13	3,02	69,43%		**30,57%**	
82		cerveza artesanal	37	4	$ 1,76	$ 64,94	$ 13,46	$ 11,70			$ 6,00	$ 5,22	$ 193,04	3,46	66,36%		**33,64%**	
83		pilsener pequeña	481	41	$ 0,57	$ 274,17	$ 4,37	$ 3,80			$ 2,50	$ 2,17	$ 1.045,65	1,60	73,78%	15%	**26,22%**	37%
84		pilsener grande	129	11	$ 1,24	$ 159,96	$ 9,51	$ 8,27			$ 3,50	$ 3,04	$ 392,61	1,80	59,26%		**40,74%**	
85		club pequeña	1015	85	$ 0,88	$ 893,20	$ 6,75	$ 5,87			$ 3,00	$ 2,61	$ 2.647,83	1,73	66,27%		**33,73%**	
86		club grande	146	13	$ 1,34	$ 195,64	$ 10,27	$ 8,93			$ 3,75	$ 3,26	$ 476,09	1,92	58,91%		**41,09%**	
87		stella artois	0	0	$ 1,31	$ -	$ 10,06	$ 8,74			$ 4,00	$ 3,48	$ -	2,17	62,29%		**37,71%**	
88		heineken	0	0	$ 1,64	$ -	$ 12,55	$ 10,91			$ 4,00	$ 3,48	$ -	1,84	52,95%		**47,05%**	
89		michelada	99	9	$ 0,53	$ 52,75	$ 4,09	$ 3,55			$ 2,00	$ 1,74	$ 172,17	1,21	69,36%		**30,64%**	
			1724	**154**		**$ 2.726,86**							**$ 10.334,78**					
90	COCTELES Y SHOTS	mojito	311	26	$ 1,14	$ 356,03	$ 8,78	$ 7,63			$ 5,50	$ 4,78	$ 1.487,39	3,64	76,06%		**23,94%**	
91		moscow mule	134	12	$ 1,59	$ 212,45	$ 12,16	$ 10,57			$ 8,00	$ 6,96	$ 932,17	5,37	77,21%		**22,79%**	
92		negroni	66	6	$ 3,00	$ 198,27	$ 23,03	$ 20,03			$ 9,00	$ 7,83	$ 516,52	4,82	61,61%		**38,39%**	
93		martini	18	2	$ 3,13	$ 56,37	$ 24,01	$ 20,88			$ 9,00	$ 7,83	$ 140,87	4,69	59,99%		**40,01%**	
94		cuba libre	84	7	$ 0,83	$ 69,99	$ 6,39	$ 5,55			$ 5,50	$ 4,78	$ 401,74	3,95	82,58%		**17,42%**	
95		gin tonic	50	5	$ 0,83	$ 41,50	$ 6,36	$ 5,53			$ 8,00	$ 6,96	$ 347,83	6,13	88,07%		**11,93%**	
96		whisky sour	18	2	$ 2,44	$ 43,98	$ 18,73	$ 16,29			$ 7,50	$ 6,52	$ 117,39	4,08	62,53%		**37,47%**	
97		paloma	131	11	$ 0,59	$ 77,59	$ 4,54	$ 3,95			$ 7,50	$ 6,52	$ 854,35	5,93	90,92%		**9,08%**	
98		fernet cola	155	13	$ 2,01	$ 312,24	$ 15,44	$ 13,43			$ 7,50	$ 6,52	$ 1.010,87	4,51	69,11%		**30,89%**	
99		piña colada	26	3	$ 1,39	$ 36,19	$ 10,67	$ 9,28			$ 8,00	$ 6,96	$ 180,87	5,56	79,99%		**20,01%**	
100		padrino	6	1	$ 2,78	$ 16,67	$ 21,31	$ 18,53			$ 8,00	$ 6,96	$ 41,74	4,18	60,05%		**39,95%**	
101		whisky ballantines	31	3	$ 2,07	$ 64,10	$ 15,85	$ 13,79			$ 7,50	$ 6,52	$ 202,17	4,45	68,29%	20%	**31,71%**	28%
102		whisky chivas 12	15	2	$ 4,39	$ 65,86	$ 33,66	$ 29,27			$ 12,00	$ 10,43	$ 156,52	6,04	57,93%		**42,07%**	
103		ron flor de caña 12 años	5	1	$ 2,46	$ 12,32	$ 18,88	$ 16,42			$ 12,00	$ 10,43	$ 52,17	7,97	76,39%		**23,61%**	
104		carajillo	0	0	$ 1,37	$ -	$ 10,48	$ 9,12			$ 3,80	$ 3,30	$ -	1,94	58,61%		**41,39%**	
105		jarra de vino hervido	22	2	$ 5,01	$ 110,20	$ 38,40	$ 33,39			$ 20,00	$ 17,39	$ 382,61	12,38	71,20%		**28,80%**	
106		jarra de canelazo	42	4	$ 2,75	$ 115,61	$ 21,10	$ 18,35			$ 15,00	$ 13,04	$ 547,83	10,29	78,90%		**21,10%**	
107		media jarra de canelazo	71	6	$ 1,38	$ 97,72	$ 10,55	$ 9,18			$ 10,00	$ 8,70	$ 617,39	7,32	84,17%		**15,83%**	
108		shot aguardiente canuto	2	1	$ 1,36	$ 2,73	$ 10,45	$ 9,09			$ 6,00	$ 5,22	$ 10,43	3,85	73,87%		**26,13%**	
109		shot tequila	38	4	$ 1,47	$ 56,02	$ 11,30	$ 9,83			$ 6,00	$ 5,22	$ 198,26	3,74	71,74%		**28,26%**	
110		shot aguardiente antioqueño	39	4	$ 1,28	$ 49,80	$ 9,79	$ 8,51			$ 4,00	$ 3,48	$ 135,65	2,20	63,29%		**36,71%**	
111		shot komodo	460	39	$ 1,59	$ 731,24	$ 12,19	$ 10,60			$ 5,00	$ 4,35	$ 2.000,00	2,76	63,44%		**36,56%**	

Anexo D

Evaluación de precios actuales del menú frente a costos objetivo

			A	A'	B	C = A * B		D			F	F	I = F * A	J = F - B	K=J/F			
Nro	GRUPO	Nombre del Producto	Cantidades Vendidas 12 meses	Cant Vendidas Promedio Mensual (aprox.)	DATOS ESTÁNDAR							AJUSTES COMERCIALES						
					COSTO UNT del Producto	COSTO TOTAL de A&B	Precio Teórico CON IVA	Precio Teórico (USD)	PVP promedio competencia	Precio promedio competencia	PVP ACTUAL (CON IVA)	PV ACTUAL	VENTAS FINALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN BRUTO EN PORCENTAJE	% Costo A&B ESPERADO	% Costo A&B	Promedio por categoría de % de costo Real
			28	**7**		**$ 479,60**							**$ 1.247,83**					
112	BOTELLAS	antioqueño (botella)	9	1	$ 15,96	$ 143,64	$ 91,77	$ 79,80			$ 50,00	$ 43,48	$ 391,30	27,52	63,29%		**36,71%**	
113		ron flor de caña (botella)	3	1	$ 33,53	$ 100,59	$ 192,80	$ 167,65			$ 70,00	$ 60,87	$ 182,61	27,34	44,91%		**55,09%**	
114		whisky ballantines (botella)	3	1	$ 27,07	$ 81,20	$ 155,64	$ 135,34			$ 80,00	$ 69,57	$ 208,70	42,50	61,09%		**38,91%**	
115		whisky chivas 12 años (botella)	0	0	$ 56,10	$ -	$ 322,57	$ 280,49			$ 120,00	$ 104,35	$ -	48,25	46,24%		**53,76%**	
116		gin beefeater (botella)	0	0	$ 32,97	$ -	$ 189,59	$ 164,86			$ 80,00	$ 69,57	$ -	36,59	52,60%		**47,40%**	
117		gin tanqueray (botella)	0	0	$ 36,27	$ -	$ 208,54	$ 181,34			$ 95,00	$ 82,61	$ -	46,34	56,10%	15%	**43,90%**	39%
118		vodka smirnoff (botella)	0	0	$ 16,97	$ -	$ 97,57	$ 84,84			$ 70,00	$ 60,87	$ -	43,90	72,12%		**27,88%**	
119		fernet (botella)	3	1	$ 26,91	$ 80,73	$ 154,74	$ 134,56			$ 80,00	$ 69,57	$ 208,70	42,65	61,32%		**38,68%**	
120		tequila (botella)	1	1	$ 16,73	$ 16,73	$ 96,21	$ 83,66			$ 70,00	$ 60,87	$ 60,87	44,14	72,51%		**27,49%**	
121		botella de vino tinto	7	1	$ 6,30	$ 44,10	$ 36,23	$ 31,50			$ 25,00	$ 21,74	$ 152,17	15,44	71,02%		**28,98%**	
122		botella de vino blanco	2	1	$ 6,30	$ 12,60	$ 36,23	$ 31,50			$ 25,00	$ 21,74	$ 43,48	15,44	71,02%		**28,98%**	
			629	**56**		**$ 1.378,23**							**$ 3.310,87**					
123	PROMOS	mojito hh	386	33	$ 1,13	$ 435,11	$ 6,48	$ 5,64			$ 2,75	$ 2,39	$ 923,04	1,26	52,86%		**47,14%**	
124		mojito 3x12	123	11	$ 5,22	$ 641,94	$ 30,01	$ 26,09			$ 12,00	$ 10,43	$ 1.283,48	5,22	49,98%		**50,02%**	
125		cuba libre 3x12	17	2	$ 2,50	$ 42,50	$ 14,37	$ 12,50			$ 12,00	$ 10,43	$ 177,39	7,94	76,04%		**23,96%**	
126		gin tonic 3x12	9	1	$ 2,51	$ 22,58	$ 14,42	$ 12,54			$ 12,00	$ 10,43	$ 93,91	7,93	75,96%	15%	**24,04%**	34%
127		caipirinha 3x12	9	1	$ 4,61	$ 41,47	$ 26,49	$ 23,04			$ 12,00	$ 10,43	$ 93,91	5,83	55,84%		**44,16%**	
128		pilsener 3x10	32	3	$ 1,71	$ 54,72	$ 9,83	$ 8,55			$ 10,00	$ 8,70	$ 278,26	6,99	80,34%		**19,67%**	
129		club 3x10	53	5	$ 2,64	$ 139,92	$ 15,18	$ 13,20			$ 10,00	$ 8,70	$ 460,87	6,06	69,64%		**30,36%**	
		TOTAL UNIDADES VENDIDAS	**8.606**	**778**		**$ 12.742,43**						**TOTAL USD VENDIDOS**	**$ 42.323,70**	**% COSTO PROMEDIO DE A&B**		**19,7%**	**30,1%**	**30,4%**

ESTE ES EL CANDADO PARA EVALUAR % COSTO A&B AL FINAL				Referencia de %:
% costo objetivo entrada	**0,22**	0,18	0,22	18 -22 % (ENTRADAS)
% costo objetivo ensaladas	**0,25**	0,20	0,25	20 -25 % (ENSALADAS)
% costo objetivo pizza pequeña	**0,25**	0,20	0,25	20 -25 % (PIZZAS)
% costo objetivo pizza mediana	**0,25**	0,20	0,25	
% costo objetivo postre	**0,25**	0,20	0,25	20 -25 % (POSTRES)
% costo objetivo bebidas frías	**0,15**	0,10	0,15	10 - 15% (BEBIDAS)
% costo objetivo spritzs, vinos y cervezas	**0,15**	0,10	0,15	
% costo objetivo cocteles y shots	**0,15**	0,10	0,15	
% costo objetivo botellas	**0,20**	0,15	0,20	15 - 20% (BEBIDAS)
% costo objetivo bebidas calientes	**0,15**	0,10	0,15	10 - 15% (BEBIDAS)
				30 - 35 % (PLATOS FUERTES)

Anexo E

Ingeniería de Menú en Menú Actual

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	ENTRADA	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
1	papas clásicas	155	**42,58%**	**3,04**	0,98	2,06	471,74	152,42	**319,32**	32,3%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
2	focaccia de ajo rústica	83	**22,80%**	**2,17**	0,59	1,58	180,43	49,06	**131,37**	27,2%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
3	¡o! papas especiales	50	**13,74%**	**5,22**	2,40	2,81	260,87	120,14	**140,73**	46,1%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
4	palitos de mozarella	41	**11,26%**	**5,65**	2,01	3,64	231,74	82,33	**149,41**	35,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
5	sopa cremosa de tomate	22	**6,04%**	**3,48**	1,78	1,70	76,52	39,18	**37,34**	51,2%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
6	bruschetta de tomate y burrata	13	**3,57%**	**7,39**	2,31	5,08	96,09	29,98	**66,10**	31,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
6	**TOTALES**	**364**	**100%**				**1317,39**	**473,11**	**844,28**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					**42,47**				**64,09%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD					**$ 2,32**				**35,91%**	**Costo de A&B**		

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	ENSALADAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
7	mediterránea	27	**24,11%**	**5,65**	2,03	3,62	152,61	54,87	**97,74**	36,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
8	extra pollo	25	**22,32%**	**1,74**	0,85	0,89	43,48	21,34	**22,14**	49,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
9	clásica césar	22	**19,64%**	**5,65**	1,40	4,26	124,35	30,71	**93,64**	24,7%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
10	stracciatella rústica	15	**13,39%**	**7,39**	3,14	4,25	110,87	47,12	**63,75**	42,5%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
11	caprese italiana	11	**9,82%**	**5,22**	1,44	3,77	57,39	15,87	**41,52**	27,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
12	ensalada casa merced	9	**8,04%**	**4,35**	0,59	3,76	39,13	5,28	**33,85**	13,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
13	extra camarón	3	**2,68%**	**1,74**	1,47	0,27	5,22	4,41	**0,80**	84,6%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
7	**TOTALES**	**112**	**100%**				**533,04**	**179,61**	**353,44**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					**11,20**				**66,31%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD					**$ 3,16**				**33,69%**	**Costo de A&B**		

Anexo E

Ingeniería de Menú en Menú Actual

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	PIZZA PEQUEÑA	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
14	margarita tradicional - peq	311	21,61%	4,78	1,57	3,21	1485,00	488,67	996,33	32,9%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)
15	champiñones y jamón york - peq	191	13,26%	6,96	2,27	4,69	1325,22	431,75	893,47	32,6%	ALTA	ALTA	ESTRELLA (Ganador)
16	hawaina - peq	153	10,65%	6,52	2,23	4,29	997,83	341,15	656,67	34,2%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)
17	pepperoni y jalapeños - peq	125	8,70%	6,96	1,93	5,03	869,57	240,84	628,73	27,7%	ALTA	ALTA	ESTRELLA (Ganador)
18	fugazzeta original - peq	123	8,56%	5,22	1,99	3,23	641,74	244,34	397,40	38,1%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)
19	doble peppe - peq	86	5,95%	8,26	2,41	5,85	706,30	205,95	500,35	29,2%	ALTA	ALTA	ESTRELLA (Ganador)
20	jamón serrano y pistacho - peq	75	5,22%	10,00	3,78	6,22	750,00	283,74	466,26	37,8%	ALTA	ALTA	ESTRELLA (Ganador)
21	tomate y aceitunas - peq	66	4,59%	5,65	2,06	3,59	373,04	136,10	236,95	36,5%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)
22	stracciatella suprema - peq	46	3,20%	10,00	3,23	6,77	460,00	148,61	311,39	32,3%	ALTA	ALTA	ESTRELLA (Ganador)
23	pera, tocino y queso azul - peq	38	2,64%	7,39	2,86	4,53	280,87	108,71	172,16	38,7%	BAJA	BAJA	PERRO (Perdedor)
24	la mafia - peq	37	2,57%	6,96	2,43	4,53	257,39	89,88	167,52	34,9%	BAJA	BAJA	PERRO (Perdedor)
25	salchicha italiana - peq	34	2,33%	7,39	2,75	4,64	247,61	92,28	155,33	37,3%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
26	vegetariana pistacho - peq	30	2,09%	8,26	2,60	5,66	247,83	78,10	169,73	31,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
27	diavola spicy - peq	24	1,67%	10,00	2,34	7,66	240,00	56,16	183,84	23,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
28	extra - peq	24	1,67%	1,52	0,40	1,12	36,52	9,55	26,98	26,1%	BAJA	BAJA	PERRO (Perdedor)
29	higos y queso azul - peq	22	1,53%	9,13	2,19	6,94	200,87	48,27	152,59	24,0%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
30	carnatto suprema - peq	17	1,18%	10,87	2,88	7,99	184,78	48,92	135,86	26,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
31	bombay mix - peq	11	0,77%	10,00	2,55	7,45	110,00	28,06	81,94	25,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
32	murray especial - peq	8	0,56%	10,00	2,26	7,74	80,00	18,10	61,90	22,6%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
33	tres quesos y rúcula - peq	8	0,56%	10,00	2,64	7,36	80,00	21,14	58,86	26,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
34	delizia de higo - peq	7	0,49%	10,00	2,77	7,23	70,00	19,37	50,63	27,7%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
35	pesto y camarones - peq	3	0,21%	10,87	3,48	7,39	32,61	10,45	22,16	32,1%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
22	TOTALES	1437	100%				9677,17	3150,13	6527,04				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					45,72				67,45%	Utilidad Bruta		
	Contribución Media - USD					$ 4,54				32,55%	Costo de A&B		

Anexo E

Ingeniería de Menú en Menú Actual

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	PIZZA MEDIANA	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
36	champiñones y jamón york - med	79	**17,08%**	**14,35**	4,03	10,31	1133,48	318,61	**814,87**	28,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
37	pepperoni y jalapeños - med	59	**12,76%**	**14,35**	3,36	10,99	846,52	198,32	**648,21**	23,4%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
38	margarita tradicional - med	52	**11,24%**	**10,87**	2,66	8,21	565,22	138,27	**426,95**	24,5%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
39	hawaina - med	52	**11,14%**	**13,48**	4,03	9,45	694,13	207,38	**486,75**	29,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
40	doble peppe - med	49	**10,59%**	**16,96**	3,99	12,97	830,87	195,46	**635,41**	23,5%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
41	jamón serrano y pistacho - med	32	**6,81%**	**20,43**	6,60	13,83	643,70	207,97	**435,73**	32,3%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
42	tomate y aceitunas - med	26	**5,51%**	**12,61**	3,64	8,97	321,52	92,88	**228,65**	28,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
43	fugazzeta original - med	21	**4,54%**	**11,74**	3,03	8,71	246,52	63,66	**182,86**	25,8%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
44	carnatto suprema - med	12	**2,59%**	**22,17**	5,28	16,90	266,09	63,30	**202,78**	23,8%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
45	stracciatella suprema - med	11	**2,38%**	**20,43**	5,99	14,44	224,78	65,91	**158,87**	29,3%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
46	la mafia - med	10	**2,16%**	**14,35**	3,55	10,80	143,48	35,51	**107,97**	24,7%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
47	vegetariana pistacho - med	10	**2,16%**	**18,70**	4,41	14,28	186,96	44,12	**142,84**	23,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
48	pera, tocino y queso azul - med	10	**2,05%**	**15,22**	5,29	9,93	144,57	50,25	**94,32**	34,8%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
49	diavola spicy - med	9	**1,95%**	**20,43**	4,29	16,14	183,91	38,65	**145,26**	21,0%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
50	salchicha italiana - med	9	**1,84%**	**15,22**	5,14	10,08	129,35	43,65	**85,70**	33,7%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
51	higos y queso azul - med	7	**1,41%**	**18,70**	4,32	14,38	121,52	28,06	**93,46**	23,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
52	tres quesos y rúcula - med	6	**1,30%**	**20,43**	4,56	15,88	122,61	27,34	**95,27**	22,3%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
53	extra - med	5	**1,08%**	**2,17**	0,80	1,38	10,87	3,98	**6,89**	36,6%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
54	bombay mix - med	4	**0,76%**	**20,43**	4,61	15,83	71,52	16,13	**55,39**	22,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
55	murray especial - med	3	**0,54%**	**20,43**	4,23	16,20	51,09	10,58	**40,51**	20,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
56	delizia de higo - med	1	**0,11%**	**20,43**	5,08	15,36	10,22	2,54	**7,68**	24,8%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
57	pesto y camarones - med	0	**0,00%**	**22,17**	6,51	15,66	0,00	0,00	**0,00**	29,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
22	**TOTALES**	**463**	**100%**				**6948,91**	**1852,55**	**5096,36**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					**14,72**				**73,34%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD					**$ 11,02**				**26,66%**	**Costo de A&B**		

Anexo E

Ingeniería de Menú en Menú Actual

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	POSTRE	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
58	cheesecake de fruta de temporada	28	**40,58%**	**4,78**	0,91	3,87	133,91	25,59	**108,32**	19,1%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
59	brownie	27	**39,13%**	**4,35**	1,15	3,20	117,39	31,04	**86,35**	26,4%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
60	tiramisú	10	**14,49%**	**4,78**	1,36	3,43	47,83	13,58	**34,25**	28,4%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
61	pizza dulce: nutella & banano	3	**4,35%**	**6,09**	1,48	4,60	18,26	4,45	**13,81**	24,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
62	pizza dulce: nutella, frutos rojos & crema	1	**1,45%**	**7,39**	2,01	5,38	7,39	2,01	**5,38**	27,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
5	**TOTALES**	**69**	**100%**				**324,78**	**76,67**	**248,11**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					**9,66**				**76,39%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD					**$ 3,60**				**23,61%**	**Costo de A&B**		

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	BEBIDAS FRÍAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
63	cola	534	**37,93%**	**1,30**	0,35	0,96	696,52	186,31	**510,22**	26,7%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
64	agua sin gas	236	**16,76%**	**0,87**	0,11	0,76	205,22	25,95	**179,27**	12,6%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
65	limonada clásica	181	**12,86%**	**2,61**	0,20	2,41	472,17	35,32	**436,85**	7,5%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
66	agua con gas	139	**9,87%**	**1,30**	0,25	1,05	181,30	35,10	**146,20**	19,4%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
67	limonada de jengibre	88	**6,25%**	**2,61**	0,30	2,31	229,57	26,31	**203,26**	11,5%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
68	jugo de mora	68	**4,83%**	**2,61**	0,32	2,28	177,39	22,02	**155,37**	12,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
69	limonada de frambuesa	66	**4,69%**	**2,61**	0,83	1,78	172,17	54,95	**117,23**	31,9%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
70	limonada de coco	47	**3,34%**	**2,61**	0,68	1,93	122,61	31,77	**90,84**	25,9%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
71	colas 1 lt	36	**2,56%**	**2,17**	0,90	1,27	78,26	32,48	**45,78**	41,5%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
72	milkshake artesanal - vainilla	12	**0,85%**	**3,48**	0,78	2,70	41,74	9,34	**32,40**	22,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
73	milkshake artesanal - chocolate	1	**0,07%**	**3,48**	0,78	2,70	3,48	0,78	**2,70**	22,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
74	jugo de maracuyá	0	**0,00%**	**2,61**	0,46	2,15	0,00	0,00	**0,00**	17,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
75	jugo de fresa	0	**0,00%**	**2,61**	0,29	2,32	0,00	0,00	**0,00**	11,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
76	jugo de guanábana	0	**0,00%**	**2,61**	0,38	2,23	0,00	0,00	**0,00**	14,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
14	**TOTALES**	**1408**	**100%**				**2380,43**	**460,32**	**1920,12**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					**70,40**				**80,66%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD					**$ 1,36**				**19,34%**	**Costo de A&B**		

Anexo E

Ingeniería de Menú en Menú Actual

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	BEBIDAS CALIENTES	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
77	agua aromática	116	**33,57%**	**1,74**	0,12	1,62	201,74	14,24	**187,50**	7,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
78	café filtrado	72	**20,84%**	**1,74**	0,30	1,44	125,22	21,60	**103,61**	17,3%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
79	capuccino	65	**18,81%**	**2,17**	0,32	1,85	141,30	20,93	**120,37**	14,8%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
80	chocolate caliente	49	**14,18%**	**2,17**	0,51	1,67	106,52	24,76	**81,76**	23,2%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
81	jarra de café filtrado	25	**7,09%**	**3,91**	0,51	3,40	95,87	12,61	**83,26**	13,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
82	espresso	9	**2,60%**	**1,74**	0,23	1,51	15,65	2,08	**13,57**	13,3%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
83	pintado	7	**2,03%**	**2,17**	0,33	1,84	15,22	2,34	**12,87**	15,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
84	capuccino de sabores	3	**0,87%**	**3,04**	0,86	2,19	9,13	2,57	**6,56**	28,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
8	**TOTALES**	**346**	**100%**				**710,65**	**101,14**	**609,51**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					**30,23**				**85,77%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD					**$ 1,76**				**14,23%**	**Costo de A&B**		

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	SPRITZS, VINOS Y CERVEZAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
85	club pequeña	1015	**50,07%**	**2,61**	0,88	1,73	2647,83	893,20	**1754,63**	33,7%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
86	pilsener pequeña	481	**23,73%**	**2,17**	0,57	1,60	1045,65	274,17	**771,48**	26,2%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
87	club grande	146	**7,20%**	**3,26**	1,34	1,92	476,09	195,64	**280,45**	41,1%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
88	pilsener grande	129	**6,36%**	**3,04**	1,24	1,80	392,61	159,96	**232,65**	40,7%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
89	michelada	99	**4,88%**	**1,74**	0,53	1,21	172,17	52,75	**119,42**	30,6%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
90	copa de vino tinto	77	**3,80%**	**4,35**	1,33	3,02	334,78	102,33	**232,45**	30,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
91	cerveza artesanal	37	**1,83%**	**5,22**	1,76	3,46	193,04	64,94	**128,11**	33,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
92	aperol spritz	34	**1,68%**	**6,96**	3,21	3,74	236,52	109,26	**127,26**	46,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
93	copa de vino blanco	9	**0,44%**	**4,35**	1,33	3,02	39,13	11,96	**27,17**	30,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
94	campari spritz	0	**0,00%**	**7,39**	3,19	4,20	0,00	0,00	**0,00**	43,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
95	ruby red spritz	0	**0,00%**	**7,39**	3,20	4,20	0,00	0,00	**0,00**	43,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
96	stella artois	0	**0,00%**	**3,48**	1,31	2,17	0,00	0,00	**0,00**	37,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
97	heineken	0	**0,00%**	**3,48**	1,64	1,84	0,00	0,00	**0,00**	47,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
13	**TOTALES**	**2027**	**100%**				**5537,83**	**1864,21**	**3673,61**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					**109,15**				**66,34%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD					**$ 1,81**				**33,66%**	**Costo de A&B**		

Anexo E

Ingeniería de Menú en Menú Actual

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	COCTELES Y SHOTS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
98	shot komodo	460	**26,68%**	**4,35**	1,59	2,76	2000,00	731,24	**1268,76**	36,6%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
99	mojito	311	**18,04%**	**4,78**	1,14	3,64	1487,39	356,03	**1131,36**	23,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
100	fernet cola	155	**8,99%**	**6,52**	2,01	4,51	1010,87	312,24	**698,63**	30,9%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
101	moscow mule	134	**7,77%**	**6,96**	1,59	5,37	932,17	212,45	**719,72**	22,8%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
102	paloma	131	**7,60%**	**6,52**	0,59	5,93	854,35	77,59	**776,76**	9,1%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
103	cuba libre	84	**4,87%**	**4,78**	0,83	3,95	401,74	69,99	**331,75**	17,4%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
104	media jarra de canelazo	71	**4,12%**	**8,70**	1,38	7,32	617,39	97,72	**519,67**	15,8%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
105	negroni	66	**3,83%**	**7,83**	3,00	4,82	516,52	198,27	**318,25**	38,4%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
106	gin tonic	50	**2,90%**	**6,96**	0,83	6,13	347,83	41,50	**306,32**	11,9%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
107	jarra de canelazo	42	**2,44%**	**13,04**	2,75	10,29	547,83	115,61	**432,22**	21,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
108	shot aguardiente antioqueño	39	**2,26%**	**3,48**	1,28	2,20	135,65	49,80	**85,86**	36,7%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
109	shot tequila	38	**2,20%**	**5,22**	1,47	3,74	198,26	56,02	**142,24**	28,3%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
110	whisky ballantines	31	**1,80%**	**6,52**	2,07	4,45	202,17	64,10	**138,07**	31,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
111	piña colada	26	**1,51%**	**6,96**	1,39	5,56	180,87	36,19	**144,68**	20,0%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
112	jarra de vino hervido	22	**1,28%**	**17,39**	5,01	12,38	382,61	110,20	**272,41**	28,8%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
113	martini	18	**1,04%**	**7,83**	3,13	4,69	140,87	56,37	**84,50**	40,0%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
114	whisky sour	18	**1,04%**	**6,52**	2,44	4,08	117,39	43,98	**73,41**	37,5%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
115	whisky chivas 12	15	**0,87%**	**10,43**	4,39	6,04	156,52	65,86	**90,67**	42,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
116	padrino	6	**0,35%**	**6,96**	2,78	4,18	41,74	16,67	**25,07**	39,9%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
117	ron flor de caña 12 años	5	**0,29%**	**10,43**	2,46	7,97	52,17	12,32	**39,86**	23,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
118	shot aguardiente canuto	2	**0,12%**	**5,22**	1,36	3,85	10,43	2,73	**7,71**	26,1%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
119	carajillo	0	**0,00%**	**3,30**	1,37	1,94	0,00	0,00	**0,00**	41,4%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
22	**TOTALES**	**1724**	**100%**				**10334,78**	**2726,86**	**7607,92**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					**54,85**				**73,61%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD					**$ 4,41**				**26,39%**	**Costo de A&B**		

Anexo E

Ingeniería de Menú en Menú Actual

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	BOTELLAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
120	antioqueño (botella)	9	**32,14%**	**43,48**	15,96	27,52	391,30	143,64	**247,66**	36,7%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
121	botella de vino tinto	7	**25,00%**	**21,74**	6,30	15,44	152,17	44,10	**108,07**	29,0%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
122	ron flor de caña (botella)	3	**10,71%**	**60,87**	33,53	27,34	182,61	100,59	**82,02**	55,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
123	whisky ballantines (botella)	3	**10,71%**	**69,57**	27,07	42,50	208,70	81,20	**127,49**	38,9%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
124	fernet (botella)	3	**10,71%**	**69,57**	26,91	42,65	208,70	80,73	**127,96**	38,7%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
125	botella de vino blanco	2	**7,14%**	**21,74**	6,30	15,44	43,48	12,60	**30,88**	29,0%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
126	tequila (botella)	1	**3,57%**	**60,87**	16,73	44,14	60,87	16,73	**44,14**	27,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
127	whisky chivas 12 años (botella)	0	**0,00%**	**104,35**	56,10	48,25	0,00	0,00	**0,00**	53,8%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
128	gin beefeater (botella)	0	**0,00%**	**69,57**	32,97	36,59	0,00	0,00	**0,00**	47,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
129	gin tanqueray (botella)	0	**0,00%**	**82,61**	36,27	46,34	0,00	0,00	**0,00**	43,9%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
130	vodka smirnoff (botella)	0	**0,00%**	**60,87**	16,97	43,90	0,00	0,00	**0,00**	27,9%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
11	**TOTALES**	**28**	**100%**				**1247,83**	**479,60**	**768,23**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades			**1,78**						**61,57%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD			**$ 27,44**						**38,43%**	**Costo de A&B**		

	ITEM MENU	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	PROMOS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
131	mojito hh	386	**61,37%**	**2,39**	1,13	1,26	923,04	435,11	**487,93**	47,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
132	mojito 3x12	123	**19,55%**	**10,43**	5,22	5,22	1283,48	641,94	**641,54**	50,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
133	club 3x10	53	**8,43%**	**8,70**	2,64	6,06	460,87	139,92	**320,95**	30,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
134	pilsener 3x10	32	**5,09%**	**8,70**	1,71	6,99	278,26	54,72	**223,54**	19,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
135	cuba libre 3x12	17	**2,70%**	**10,43**	2,50	7,94	177,39	42,50	**134,90**	24,0%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
136	gin tonic 3x12	9	**1,43%**	**10,43**	2,51	7,93	93,91	22,58	**71,34**	24,0%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
137	caipirinha 3x12	9	**1,43%**	**10,43**	4,61	5,83	93,91	41,47	**52,45**	44,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
7	**TOTALES**	**629**	**100%**				**3310,87**	**1378,23**	**1932,64**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades			**62,90**						**58,37%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD			**$ 3,07**						**41,63%**	**Costo de A&B**		

		Unidades			USD Totales					
		Total unidades vendidas			Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB		
137	**TOTALES**	**8606**			**42323,70**	**12742,43**	**29581,27**	30,1%		

ANEXO F

Análisis completo de ingeniería de menú por categorías en menú actual

Lista de Figuras

Entradas
Figura F1 Matriz de ingeniería de menú de Entradas 2
Figura F2 Gráfico de dispersión de Entradas 3
Ensaladas
Figura F3 Matriz de ingeniería de menú de Ensaladas 5
Figura F4 Gráfico de dispersión de Ensaladas 5
Pizza Pequeña
Figura F5 Matriz de ingeniería de menú de Pizza Pequeña 7
Figura F6 Gráfico de dispersión de Pizza Pequeña 8
Pizza Mediana
Figura F7 Matriz de ingeniería de menú de Pizza Mediana 10
Figura F8 Gráfico de dispersión de Pizza Mediana 11
Postres
Figura F9 Matriz de ingeniería de menú de Postres 13
Figura F10 Gráfico de dispersión de Postres 13
Bebidas Frías
Figura F11 Matriz de ingeniería de menú de Bebidas Frías 15
Figura F12 Gráfico de dispersión de Bebidas Frías 15
Bebidas Calientes
Figura F13 Matriz de ingeniería de menú de Bebidas Calientes 17
Figura F14 Gráfico de dispersión de Bebidas Calientes 17
Spritzs, Vinos y Cervezas
Figura F15 Matriz de ingeniería de menú de Spritzs, Vinos y Cervezas 19
Figura F16 Gráfico de dispersión de Spritzs, Vinos y Cervezas 20
Cócteles y Shots
Figura F17 Matriz de ingeniería de menú de Cócteles y Shots 22
Figura F18 Gráfico de dispersión de Cócteles y Shots 23
Botellas
Figura F19 Matriz de ingeniería de menú de Botellas 25
Figura F20 Gráfico de dispersión de Botellas 26
Promociones
Figura F21 Matriz de ingeniería de menú de Promos 27
Figura F22 Gráfico de dispersión de Promos 28

Este anexo presenta los resultados completos del análisis de ingeniería de menú para todas las categorías evaluadas en el establecimiento. El procedimiento analítico se basa en la metodología de ingeniería de menú propuesta por Kasavana y Smith (1982) y desarrollada posteriormente en literatura especializada de gestión gastronómica (Dopson & Hayes, 2020; Kasavana, 2025), cuya descripción se expone en el cuerpo principal del trabajo.

Mientras que en el capítulo correspondiente se expone un ejemplo representativo del análisis (categoría Pizza Mediana), en este anexo se desarrolla el análisis detallado de las demás categorías del menú, con el fin de mantener la trazabilidad completa de los resultados obtenidos a partir de los datos reales de ventas y costos del establecimiento. Para cada categoría se presentan, además, su matriz de ingeniería de menú y la respectiva gráfica de dispersión.

Las figuras y tablas presentadas en este anexo corresponden a dicho análisis. Las referencias completas de las fuentes citadas se encuentran en la sección de Referencias del documento principal.

Entradas

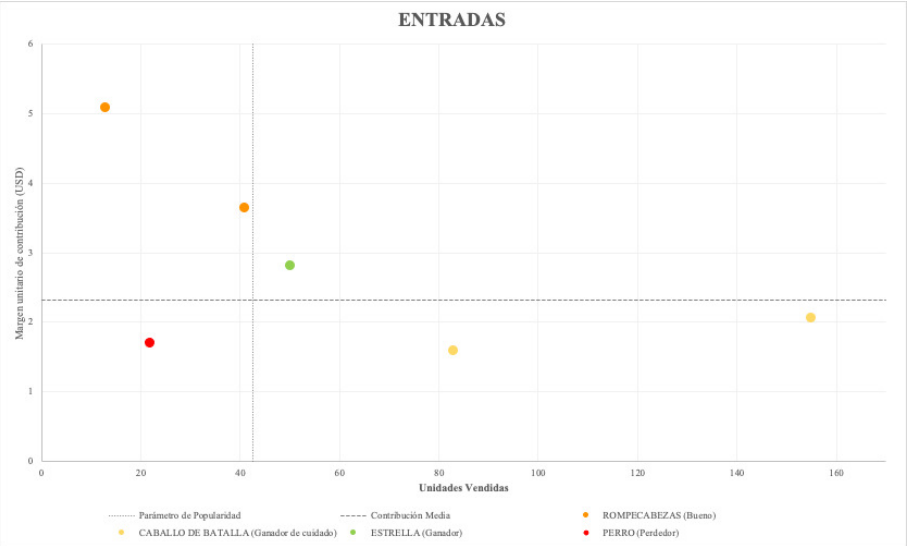
En esta categoría se analizaron 6 ítems, con un total de 364 unidades vendidas durante el período evaluado. El umbral de popularidad se estableció en 42,47 unidades, mientras que el margen de contribución promedio fue de 2,32 USD. Con base en estos indicadores, el desempeño se resume en la Figura F*1* seguida de la gráfica de dispersión correspondiente (Figura F*2*).

Figura F1
Matriz de ingeniería de menú de Entradas

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	ENTRADA	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
1	PAPAS CLÁSICAS	155	**42,58%**	**3,04**	0,98	2,06	32,3%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
2	FOCACCIA DE AJO RÚSTICA	83	**22,80%**	**2,17**	0,59	1,58	27,2%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
3	¡O! PAPAS ESPECIALES	50	**13,74%**	**5,22**	2,40	2,81	46,1%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA**
4	PALITOS DE MOZARELLA	41	**11,26%**	**5,65**	2,01	3,64	35,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
5	SOPA CREMOSA DE TOMATE	22	**6,04%**	**3,48**	1,78	1,70	51,2%	BAJA	BAJA	**PERRO**
6	BRUSCHETTA DE TOMATE Y BURRATA	13	**3,57%**	**7,39**	2,31	5,08	31,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
6	**TOTALES**	**364**	**100%**							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		**42,47**	**64,1%**	**Utilidad Bruta**		
				Contribución Media - USD		**$ 2,32**	**35,9%**	**Costo de A&B**		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F2
Gráfico de dispersión de Entradas



Nota. Gráfico de dispersión de Entradas (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 42,47 unidades vendidas y 2,32 USD de margen de contribución unitario.

El análisis de esta categoría evidencia una estructura de demanda relativamente concentrada en pocos productos, con una clara diferencia entre los ítems que sostienen el volumen de ventas y aquellos que, pese a presentar mejores márgenes unitarios, no alcanzan niveles de rotación comparables. Dentro de este comportamiento, ¡O! Papas Especiales se posiciona como el único producto clasificado como Estrella, al registrar 50 unidades vendidas y un margen de contribución unitario de 2,81 USD, ambos valores por encima de los promedios de la categoría. Este resultado confirma que se trata de un producto con buen desempeño relativo dentro del menú de entradas y con capacidad de sostener simultáneamente volumen y margen.

No obstante, el análisis complementario de la estructura de costos introduce una alerta relevante. Aunque ¡O! Papas Especiales se clasifica como Estrella dentro de la matriz, su porcentaje de costo de A&B alcanza 46,1%, valor significativamente superior al porcentaje objetivo definido para la categoría de entradas (22%). Este contraste evidencia, al igual que en otros casos del menú, que una clasificación favorable dentro de la ingeniería de menú no implica necesariamente una estructura de costo eficiente. En este sentido, el producto presenta una oportunidad clara de mejora a través de ajustes en receta, negociación de insumos o revisión de precio, con el fin de alinear su éxito comercial con una rentabilidad más sólida.

En el cuadrante Caballo de Batalla se ubican Focaccia de Ajo Rústico y Papas Clásicas, productos que combinan alta popularidad con márgenes unitarios inferiores al promedio de la categoría. En conjunto, ambos concentran aproximadamente 65% de las unidades vendidas dentro de Entradas, lo que

evidencia que constituyen la base del flujo comercial de esta sección del menú. Su relevancia económica no radica únicamente en su volumen individual, sino en el peso que tienen dentro del mix de ventas de la categoría. Por ello, pequeñas mejoras en su margen unitario podrían generar un efecto acumulado importante en la contribución total, especialmente si dichas intervenciones logran sostener la aceptación actual del producto. Desde esta perspectiva, se trata de ítems que conviene mantener, pero cuya estructura de costos y precio debería revisarse con atención.

Por su parte, Palitos de Mozzarella y Bruschetta de Tomate y Burrata se clasifican como Rompecabezas, al presentar márgenes unitarios superiores al promedio, pero niveles de venta inferiores al umbral de popularidad. Este comportamiento sugiere que se trata de productos económicamente bien planteados, cuyo principal desafío no radica en su margen sino en su capacidad de conectar con la demanda real del cliente. En particular, la bruschetta destaca por ser uno de los ítems con mejor contribución unitaria dentro de la categoría, aunque sin lograr una rotación suficiente. Esta situación puede responder a factores como menor visibilidad en la carta, menor afinidad con el núcleo de consumo de una pizzería o una propuesta de valor menos evidente para el comensal. En consecuencia, antes de plantear su eliminación, resulta pertinente evaluar si existe margen para mejorar su posicionamiento comercial o su recomendación por parte del personal.

Finalmente, Sopa Crema de Tomate se clasifica como Perro, al combinar baja popularidad y bajo margen de contribución. Dentro de una categoría corta como Entradas, donde cada ítem debería justificar claramente su permanencia por volumen, margen o capacidad de diferenciación, este producto presenta el desempeño menos favorable. Su bajo aporte económico, sumado a su escasa rotación, limita su relevancia dentro del menú y sugiere la necesidad de revisar críticamente su permanencia en la oferta.

En esta categoría, el volumen de ventas descansa principalmente en productos de alta rotación con margen ajustado, mientras que las opciones con mejor contribución unitaria no alcanzan una demanda equivalente. Bajo este escenario, la principal oportunidad de mejora se concentra en revisar la estructura económica de los productos que sostienen el flujo comercial y depurar aquellos ítems cuya baja rotación limita su aporte efectivo al desempeño de la categoría.

Ensaladas

La categoría de ensaladas está compuesta por 7 ítems, incluyendo cinco ensaladas principales y dos opciones de extras. Se registraron 112 unidades vendidas, con un umbral de popularidad de 11,20 unidades y un margen de contribución promedio de 3,16 USD. La Figura F3 resume los resultados y la Figura F4 muestra la respectiva gráfica de dispersión:

Figura F3

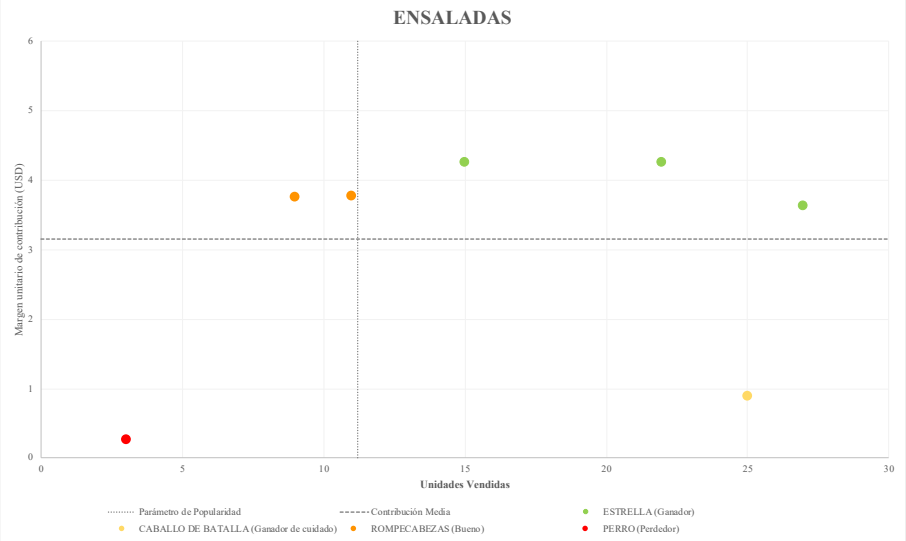
Matriz de ingeniería de menú de Ensaladas

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	ENSALADAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
7	MEDITERRÁNEA	27	24,11%	5,65	2,03	3,62	36,0%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
8	EXTRA POLLO	25	22,32%	1,74	0,85	0,89	49,1%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
9	CLÁSICA CÉSAR	22	19,64%	5,65	1,40	4,26	24,7%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
10	STRACCIATELLA RÚSTICA	15	13,39%	7,39	3,14	4,25	42,5%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
11	CAPRESE ITALIANA	11	9,82%	5,22	1,44	3,77	27,7%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
12	ENSALADA CASA MERCED	9	8,04%	4,35	0,59	3,76	13,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
13	EXTRA CAMARÓN	3	2,68%	1,74	1,47	0,27	84,6%	BAJA	BAJA	PERRO
7	TOTALES	112	100%							
					Parámetro de Popularidad 70% - unidades	11,20	66,3%	Utilidad Bruta		
					Contribución Media - USD	$ 3,16	33,7%	Costo de A&B		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F4

Gráfico de dispersión de Ensaladas



Nota. Gráfico de dispersión de Ensaladas (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 11,20 unidades vendidas y 3,16 USD de margen de contribución unitario.

El análisis de esta categoría revela una distribución relativamente equilibrada entre productos de alta rotación y propuestas con márgenes unitarios elevados, aunque con diferencias importantes en la eficiencia de su estructura de costos. Dentro del cuadrante Estrella se identifican tres productos: Clásica César, Mediterránea y Stracciatella Rústica, todos ellos con niveles de popularidad superiores al umbral de la categoría y márgenes unitarios de contribución por encima del promedio.

Entre estos productos, la Mediterránea se posiciona como el ítem con mayor aporte al mix de ventas, con 27 unidades vendidas, lo que representa 24,11% del total de la categoría. Por su parte, la Clásica César presenta un margen unitario de 4,26 USD y un porcentaje de costo de A&B de 24,7%, valor alineado con el rango objetivo definido para esta categoría. Este desempeño evidencia que se trata de un producto equilibrado tanto en términos de popularidad como de eficiencia en costos.

La Stracciatella Rústica, con 15 unidades vendidas y un margen unitario de 4,25 USD, también se clasifica como Estrella dentro de la matriz. Sin embargo, el análisis complementario de su estructura de costos muestra un porcentaje de costo de A&B elevado (42,5%), lo que introduce una consideración adicional desde la perspectiva de gestión. Este caso ilustra nuevamente cómo un producto puede posicionarse favorablemente dentro de la ingeniería de menú desde el punto de vista relativo (al combinar popularidad y margen) pero aun así presentar oportunidades de mejora en la optimización de su costo de producción.

En el cuadrante Rompecabezas se ubican Caprese Italiana y Ensalada Casa Merced, ambas con márgenes unitarios de contribución superiores al promedio de la categoría (3,77 USD y 3,76 USD, respectivamente), pero con niveles de venta inferiores al umbral de popularidad. Este comportamiento indica que se trata de productos económicamente bien estructurados cuya principal limitante radica en su nivel de rotación.

Dentro de este grupo destaca particularmente Ensalada Casa Merced, cuyo porcentaje de costo de A&B es de 13,5%, el más bajo de toda la categoría y considerablemente inferior al objetivo establecido para ensaladas (25%). Este desempeño evidencia una estructura de costos altamente eficiente, lo que convierte a este producto en un candidato atractivo para fortalecer su posicionamiento dentro del menú. Desde una perspectiva estratégica, incrementar su nivel de ventas permitiría capitalizar mejor su potencial de rentabilidad.

En cuanto a los complementos de la categoría, Extra Pollo registra 25 unidades vendidas, posicionándose como el segundo ítem con mayor volumen dentro de Ensaladas. No obstante, su margen de contribución unitario de 0,89 USD se sitúa muy por debajo del promedio de la categoría (3,16 USD), lo que lo ubica dentro del cuadrante Caballo de Batalla. Este comportamiento sugiere que, aunque el producto resulta atractivo para los clientes como complemento de las ensaladas, su estructura económica presenta margen de mejora. Dado su nivel de demanda, pequeños ajustes en su estructura de costos o precio podrían mejorar su contribución sin afectar su popularidad.

Por el contrario, el adicional Extra Camarón se clasifica como Perro, con apenas 3 unidades vendidas durante el período analizado y un margen unitario de 0,27 USD, el más bajo de la categoría. Este resultado se encuentra directamente asociado a su porcentaje de costo de A&B de 84,6%, lo que limita de forma significativa su viabilidad económica dentro del menú.

La categoría de ensaladas presenta una base relativamente sólida, con varios productos capaces de combinar margen y popularidad. No obstante, también evidencia que parte de su potencial económico permanece subaprovechado en ítems bien estructurados pero con menor rotación. Por ello, el foco de gestión debería concentrarse en consolidar los productos con mejor desempeño y activar comercialmente aquellas opciones que, aun con menor demanda, muestran una estructura de costos claramente favorable.

Pizza Pequeña

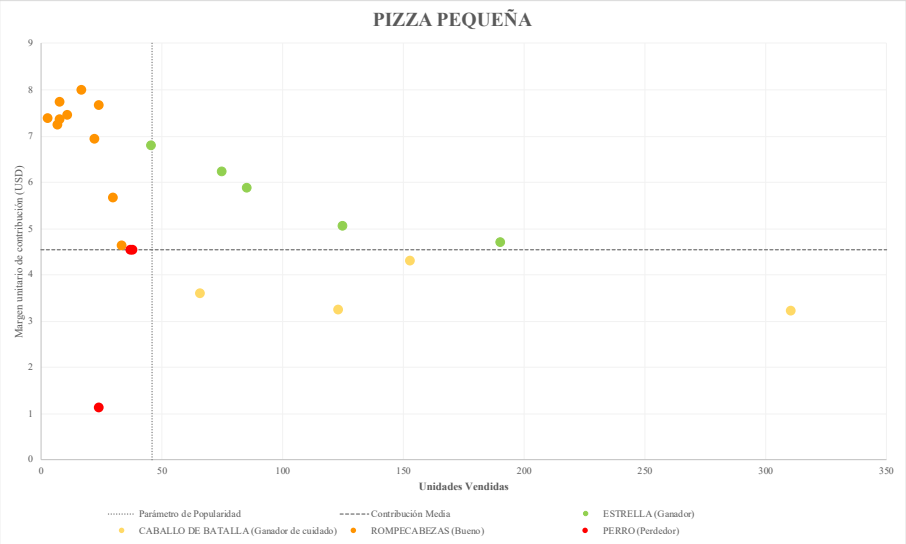
La categoría Pizza Pequeña constituye una de las secciones centrales del menú del establecimiento y está compuesta por 21 variedades de pizza y un ítem agregado de extras. Durante el período analizado se registraron 1.437 unidades vendidas, de las cuales 1.413 corresponden a pizzas pequeñas y 24 a extras. A partir de este volumen, el umbral de popularidad se estableció en 45,72 unidades, mientras que el margen de contribución promedio de la categoría fue de 4,54 USD por producto. La Figura F5 presenta de manera sintética la distribución de los productos según la ingeniería de menú, y la Figura F6 muestra su gráfica de dispersión.

Figura F5
Matriz de ingeniería de menú de Pizza Pequeña

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	PIZZA PEQUEÑA	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
14	MARGARITA TRADICIONAL - PEQ	310,5	21,61%	4,78	1,57	3,21	32,9%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
15	CHAMPIÑONES Y JAMÓN YORK - PEQ	190,5	13,26%	6,96	2,27	4,69	32,6%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
16	HAWAINA - PEQ	153,0	10,65%	6,52	2,23	4,29	34,2%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
17	PEPPERONI Y JALAPEÑOS - PEQ	125,0	8,70%	6,96	1,93	5,03	27,7%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
18	FUGAZZETA ORIGINAL - PEQ	123,0	8,56%	5,22	1,99	3,23	38,1%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
19	DOBLE PEPPE - PEQ	85,5	5,95%	8,26	2,41	5,85	29,2%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
20	JAMÓN SERRANO Y PISTACHO - PEQ	75,0	5,22%	10,00	3,78	6,22	37,8%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
21	TOMATE Y ACEITUNAS - PEQ	66,0	4,59%	5,65	2,06	3,59	36,5%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
22	STRACCIATELLA SUPREMA - PEQ	46,0	3,20%	10,00	3,23	6,77	32,3%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
23	PERA, TOCINO Y QUESO AZUL - PEQ	38,0	2,64%	7,39	2,86	4,53	38,7%	BAJA	BAJA	PERRO
24	LA MAFIA - PEQ	37,0	2,57%	6,96	2,43	4,53	34,9%	BAJA	BAJA	PERRO
25	SALCHICHA ITALIANA - PEQ	33,5	2,33%	7,39	2,75	4,64	37,3%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
26	VEGETARIANA PISTACHO - PEQ	30,0	2,09%	8,26	2,60	5,66	31,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
27	DIAVOLA SPICY - PEQ	24,0	1,67%	10,00	2,34	7,66	23,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
28	EXTRA - PEQ	24,0	1,67%	1,52	0,40	1,12	26,1%	BAJA	BAJA	PERRO
29	HIGOS Y QUESO AZUL - PEQ	22,0	1,53%	9,13	2,19	6,94	24,0%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
30	CARNATTO SUPREMA - PEQ	17,0	1,18%	10,87	2,88	7,99	26,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
31	BOMBAY MIX - PEQ	11,0	0,77%	10,00	2,55	7,45	25,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
32	MURRAY ESPECIAL - PEQ	8,0	0,56%	10,00	2,26	7,74	22,6%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
33	TRES QUESOS Y RÚCULA - PEQ	8,0	0,56%	10,00	2,64	7,36	26,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
34	DELIZIA DE HIGO - PEQ	7,0	0,49%	10,00	2,77	7,23	27,7%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
35	PESTO Y CAMARONES - PEQ	3,0	0,21%	10,87	3,48	7,39	32,1%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
22	TOTALES	1.437	100%							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		45,72	67,4%	Utilidad Bruta		
				Contribución Media - USD		$ 4,54	32,6%	Costo de A&B		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F6
Gráfico de dispersión de Pizza Pequeña



Nota. Gráfico de dispersión de Pizza Pequeña (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 45,72 unidades vendidas y 4,54 USD de margen de contribución unitario.

El análisis de esta categoría evidencia una fuerte concentración del volumen de ventas en un número reducido de productos. En particular, Margarita Tradicional se posiciona como el ítem con mayor rotación, con 311 unidades vendidas, lo que representa 21,61% del mix de ventas de la categoría. Este comportamiento confirma la preferencia del público por combinaciones clásicas y ampliamente reconocibles, fenómeno que también se observa en otras pizzas tradicionales del menú.

Dentro del cuadrante Estrella se identifican cinco productos: Doble Peppe, Pepperoni y Jalapeños, Champiñones y Jamón York, Stracciatella Suprema y Jamón Serrano y Pistacho. Estos ítems combinan niveles de popularidad superiores al umbral de la categoría con márgenes unitarios de contribución por encima del promedio. Entre ellos, Champiñones y Jamón York se destaca como uno de los productos con mayor rotación dentro del grupo Estrella, con 191 unidades vendidas, mientras que Stracciatella Suprema presenta el mayor margen unitario de contribución de la categoría (6,77 USD).

No obstante, el análisis complementario de la estructura de costos revela que ninguno de estos productos alcanza el porcentaje de costo objetivo definido para la categoría (25%). Dentro del grupo, Pepperoni y Jalapeños es el que más se aproxima al objetivo con 27,7%, mientras que Jamón Serrano y Pistacho presenta el porcentaje de costo más elevado (37,8%). Este contraste evidencia que, aunque estos productos se clasifican como Estrella dentro del análisis relativo de ingeniería de menú, existe margen para mejorar su eficiencia económica mediante ajustes en costos de insumos, negociación con proveedores o revisión del precio de venta.

En el cuadrante Caballo de Batalla se identifican cuatro productos con niveles de venta elevados pero márgenes unitarios inferiores al promedio: Margarita Tradicional (311 unidades vendidas; margen de 3,21 USD), Fugazzeta Original (123 unidades; margen de 3,23 USD), Hawaiana (153 unidades; margen de 4,29 USD) y Tomate y Aceitunas (311 unidades; margen de 3,59 USD). Estos productos constituyen el núcleo del volumen de ventas de la categoría y sostienen una parte importante del flujo comercial del menú.

Entre ellos, Hawaiana presenta un margen unitario de apenas 0,25 USD por debajo del promedio de la categoría, lo que evidencia un potencial claro de transición hacia el cuadrante Estrella mediante ajustes moderados en su estructura de costos o en su precio de venta. En general, los porcentajes de costo de estos productos se sitúan entre 32,9% y 38,1%, valores superiores al objetivo establecido para la categoría, lo que sugiere oportunidades de optimización financiera en los ítems de mayor rotación.

El cuadrante Rompecabezas agrupa 10 productos caracterizados por márgenes unitarios elevados pero niveles de venta inferiores al umbral de popularidad. Entre ellos se encuentran Salchicha Italiana, Bombay Mix, Vegetariana Pistacho, Murray Especial, Diavola Spicy, Carnatto Suprema, Higos y Queso Azul, Delizia de Higo, Pesto y Camarones y Tres Quesos y Rúcula. Estos productos presentan, en su mayoría, porcentajes de costo relativamente controlados, que oscilan aproximadamente entre 23,4% y 32,1%, lo que evidencia un buen desempeño desde el punto de vista de la rentabilidad unitaria.

Este comportamiento sugiere que el principal desafío de estas pizzas no radica en su estructura económica sino en su nivel de rotación dentro del menú. En este sentido, se trata de productos que podrían beneficiarse de estrategias orientadas a mejorar su visibilidad o comunicación dentro de la carta, así como de recomendaciones más activas por parte del personal de servicio.

Finalmente, se identifican como Perros aquellos ítems que combinan baja popularidad y baja rentabilidad relativa dentro de la categoría. En este grupo se encuentran La Mafia (37 unidades vendidas; margen de 4,53 USD), Pera, Tocino y Queso Azul (38 unidades; margen de 4,53 USD) y Extra Pequeña (24 unidades; margen de 1,12 USD). En los dos primeros casos, el margen unitario se sitúa apenas 0,01 USD por debajo del promedio de la categoría, por lo que su clasificación se explica principalmente por su bajo volumen de ventas y por porcentajes de costo relativamente elevados (34,9% y 38,7%, respectivamente).

La categoría muestra con claridad la coexistencia de dos lógicas de consumo: las pizzas clásicas sostienen el volumen de ventas, mientras que las especiales aportan diferenciación y mejor contribución unitaria. Más que ampliar la oferta, el reto consiste en equilibrar ambas funciones dentro del menú, mejorando la eficiencia económica de los productos de alta rotación y reforzando el posicionamiento de las propuestas especiales con mayor potencial de margen.

Pizza Mediana

La categoría Pizza Mediana se incluye también en este anexo con el fin de mantener la trazabilidad completa del análisis de ingeniería de menú. Su interpretación detallada se desarrolla en el cuerpo principal del trabajo, donde se presenta como ejemplo representativo de la aplicación de la metodología.

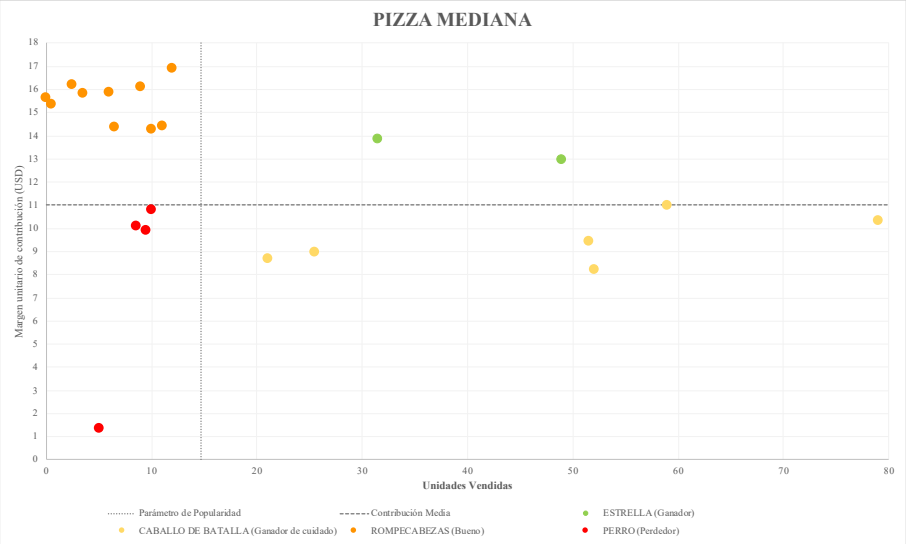
Se trata de una de las categorías centrales de la propuesta gastronómica del establecimiento. Durante el período analizado se registraron 463 unidades vendidas, a partir de las cuales se estableció un umbral de popularidad de 14,72 unidades y un margen de contribución promedio de 11,02 USD por producto. La Figura F7 sintetiza la ingeniería de menú asociada y la Figura F8 representa la gráfica de dispersión:

Figura F7
Matriz de ingeniería de menú de Pizza Mediana

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	PIZZA MEDIANA	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
36	CHAMPIÑONES Y JAMÓN YORK - MED	79,0	**17,08%**	**14,35**	4,03	10,31	28,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
37	PEPPERONI Y JALAPEÑOS - MED	59,0	**12,76%**	**14,35**	3,36	10,99	23,4%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
38	MARGARITA TRADICIONAL - MED	52,0	**11,24%**	**10,87**	2,66	8,21	24,5%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
39	HAWAINA - MED	51,5	**11,14%**	**13,48**	4,03	9,45	29,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
40	DOBLE PEPPE - MED	49,0	**10,59%**	**16,96**	3,99	12,97	23,5%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA**
41	JAMÓN SERRANO Y PISTACHO - MED	31,5	**6,81%**	**20,43**	6,60	13,83	32,3%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA**
42	TOMATE Y ACEITUNAS - MED	25,5	**5,51%**	**12,61**	3,64	8,97	28,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
43	FUGAZZETA ORIGINAL - MED	21,0	**4,54%**	**11,74**	3,03	8,71	25,8%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
44	CARNATTO SUPREMA - MED	12,0	**2,59%**	**22,17**	5,28	16,90	23,8%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
45	STRACCIATELLA SUPREMA - MED	11,0	**2,38%**	**20,43**	5,99	14,44	29,3%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
46	LA MAFIA - MED	10,0	**2,16%**	**14,35**	3,55	10,80	24,7%	BAJA	BAJA	**PERRO**
47	VEGETARIANA PISTACHO - MED	10,0	**2,16%**	**18,70**	4,41	14,28	23,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
48	PERA, TOCINO Y QUESO AZUL - MED	9,5	**2,05%**	**15,22**	5,29	9,93	34,8%	BAJA	BAJA	**PERRO**
49	DIAVOLA SPICY - MED	9,0	**1,95%**	**20,43**	4,29	16,14	21,0%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
50	SALCHICHA ITALIANA - MED	8,5	**1,84%**	**15,22**	5,14	10,08	33,7%	BAJA	BAJA	**PERRO**
51	HIGOS Y QUESO AZUL - MED	6,5	**1,41%**	**18,70**	4,32	14,38	23,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
52	TRES QUESOS Y RÚCULA - MED	6,0	**1,30%**	**20,43**	4,56	15,88	22,3%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
53	EXTRA - MED	5,0	**1,08%**	**2,17**	0,80	1,38	36,6%	BAJA	BAJA	**PERRO**
54	BOMBAY MIX - MED	3,5	**0,76%**	**20,43**	4,61	15,83	22,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
55	MURRAY ESPECIAL - MED	2,5	**0,54%**	**20,43**	4,23	16,20	20,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
56	DELIZIA DE HIGO - MED	0,5	**0,11%**	**20,43**	5,08	15,36	24,8%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
57	PESTO Y CAMARONES - MED	-	**0,00%**	**22,17**	6,51	15,66	29,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
22	**TOTALES**	**463**	**100%**							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		**14,72**	**73,3%**	**Utilidad Bruta**		
				Contribución Media - USD		**$ 11,02**	**26,7%**	**Costo de A&B**		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F8
Gráfico de dispersión de Pizza Mediana



Nota. Gráfico de dispersión de Pizza Mediana (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 14,72 unidades vendidas y 11,02 USD de margen de contribución unitario.

Como se observa en los resultados presentados en esta categoría, la demanda se concentra en un número reducido de productos, patrón característico de menús amplios donde una proporción limitada de ítems genera la mayor parte de las ventas (Kasavana, 2025). Dentro de esta categoría, las pizzas clásicas concentran los mayores niveles de rotación, ubicándose principalmente en los cuadrantes Caballo de Batalla y Estrella, mientras que las pizzas especiales se agrupan mayoritariamente en la categoría Rompecabezas, caracterizada por márgenes unitarios elevados pero menor frecuencia de elección por parte del cliente.

El producto con mayor volumen de ventas es Champiñones y Jamón York, que representa 17,08% del mix de ventas de la categoría, confirmando la preferencia del público por combinaciones tradicionales y fácilmente reconocibles. Este patrón también se observa en productos como Pepperoni y Jalapeños, Margarita Tradicional y Hawaiana, que presentan altos niveles de popularidad dentro del menú.

Dentro del cuadrante Estrella se identifican Doble Peppe (49 unidades vendidas) y Jamón Serrano y Pistacho (31,5 unidades vendidas), ambos con márgenes unitarios superiores al promedio de la categoría. Estos productos combinan volumen de ventas y rentabilidad relativa dentro del menú, por lo que representan ítems estratégicos que conviene mantener visibles dentro de la carta.

Sin embargo, el análisis de la estructura de costos introduce una consideración adicional. Mientras Doble Peppe presenta un porcentaje de costo de 23,5%, alineado con el rango objetivo definido para la categoría (≤25%), la pizza Jamón

Serrano y Pistacho registra un 32,3%, situándose entre los productos con mayor porcentaje de costo dentro del grupo. Este contraste evidencia la importancia de analizar de manera complementaria el desempeño dentro de la matriz de ingeniería de menú y la estructura real de costos.

El cuadrante Caballo de Batalla agrupa seis productos con alta popularidad pero márgenes unitarios ligeramente inferiores al promedio: Margarita Tradicional, Fugazzeta Original, Hawaiana, Pepperoni y Jalapeños, Champiñones y Jamón York y Tomate y Aceitunas. Estos productos sostienen una parte importante del volumen de ventas de la categoría y constituyen la base del flujo comercial del menú.

Entre ellos, Pepperoni y Jalapeños se encuentra apenas 0,03 USD por debajo del margen promedio, lo que evidencia un alto potencial de transición hacia el cuadrante Estrella mediante ajustes mínimos en la estructura de costos o en el precio de venta. De manera similar, Champiñones y Jamón York, pese a ser el producto más vendido de la categoría, mantiene un margen unitario susceptible de optimización. Dada su alta rotación, incluso pequeñas mejoras en su margen podrían generar un impacto relevante en la rentabilidad global de la categoría.

Por su parte, los productos clasificados como Rompecabezas corresponden principalmente a pizzas especiales que presentan márgenes unitarios elevados y porcentajes de costo relativamente controlados, pero que no alcanzan el umbral de popularidad definido para la categoría. En términos cuantitativos, estos productos registran menos de 12 unidades vendidas, con un promedio cercano a 6 unidades durante el período analizado, lo que evidencia una baja rotación.

Cabe destacar que la pizza Pesto y Camarones no registró ventas durante el período analizado, mientras que Delizia de Higo apenas alcanzó media unidad vendida, lo que sugiere una limitada aceptación de estos sabores dentro del público objetivo del restaurante.

Finalmente, se identifican como Perros aquellos productos que combinan baja popularidad y baja rentabilidad relativa, entre los que se encuentran La Mafia, Pera, Tocino y Queso Azul, Salchicha Italiana y el ítem agregado de Extras Mediana. Estos productos presentan un bajo aporte económico dentro de la categoría y una mayor complejidad operativa, por lo que su permanencia dentro del menú debe evaluarse críticamente desde una perspectiva de eficiencia operativa.

Los resultados de Pizza Mediana confirman que el desempeño de la categoría depende de una combinación entre productos clásicos que aseguran volumen y propuestas especiales que aportan mayor valor económico por unidad. En este sentido, la prioridad no es ampliar la variedad, sino ajustar selectivamente la oferta para mejorar la contribución de los productos más vendidos, reforzar aquellos ítems especiales con mejor proyección y retirar los sabores que no logran sostener ni demanda ni aporte económico.

Postre

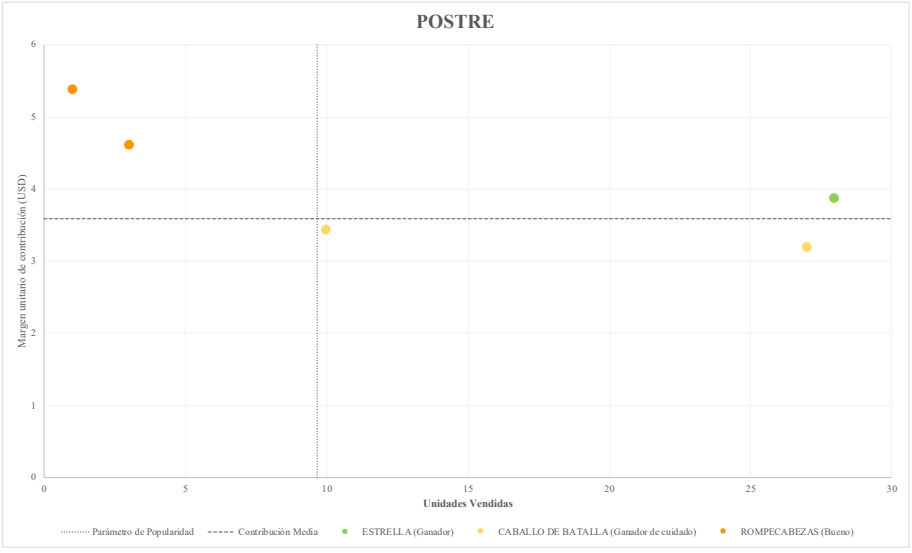
La categoría Postres está compuesta por 5 ítems, que en conjunto registraron 69 unidades vendidas durante el período analizado. A partir de este volumen, el umbral de popularidad se estableció en 9,66 unidades, mientras que el margen de contribución promedio de la categoría fue de 3,60 USD por producto. Esto se resume en la Figura F9 y su gráfica de dispersión correspondiente se muestra la Figura F10.

Figura F9
Matriz de ingeniería de menú de Postres

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	POSTRE	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
58	CHEESECAKE DE FRUTA DE TEMPORADA	28	**40,58%**	**4,78**	0,91	3,87	19,1%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA**
59	BROWNIE	27	**39,13%**	**4,35**	1,15	3,20	26,4%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
60	TIRAMISÚ	10	**14,49%**	**4,78**	1,36	3,43	28,4%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
61	PIZZA DULCE: NUTELLA & BANANO	3	**4,35%**	**6,09**	1,48	4,60	24,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
62	A DULCE: NUTELLA, FRUTOS ROJOS & CR	1	**1,45%**	**7,39**	2,01	5,38	27,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
5	**TOTALES**	**69**	**100%**							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		**9,66**	**76,4%**	**Utilidad Bruta**		
				Contribución Media - USD		**$ 3,60**	**23,6%**	**Costo de A&B**		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F10
Gráfico de dispersión de Postres



Nota. Gráfico de dispersión de Postre (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 9,66 unidades vendidas y 3,60 USD de margen de contribución unitario.

El análisis de esta categoría muestra un volumen de ventas relativamente reducido en comparación con otras secciones del menú. Este comportamiento es frecuente en establecimientos de restauración cuyo foco principal se concentra en platos salados, donde el consumo de postres suele depender de decisiones adicionales del cliente después del plato principal (Dopson & Hayes, 2020). En este contexto, los postres suelen desempeñar un rol complementario dentro de la experiencia gastronómica, con una menor frecuencia de consumo respecto a las categorías principales.

Dentro del cuadrante Estrella se identifica el Cheesecake de Fruta de Temporada, que registra 28 unidades vendidas durante el período analizado y un margen de contribución unitario de 3,88 USD, ambos valores superiores a los promedios de la categoría. Este desempeño lo posiciona como el postre con mayor aceptación dentro del menú y como el principal generador de ventas dentro de esta sección.

En el cuadrante Caballo de Batalla se ubican Brownie con helado y caramelo salado y Tiramisú, productos que presentan niveles de venta relativamente altos dentro de la categoría pero márgenes unitarios ligeramente inferiores al promedio. Con 15 y 14 unidades vendidas, respectivamente, ambos contribuyen de manera significativa al volumen total de la categoría, lo que evidencia su rol como opciones de consumo recurrente entre los clientes.

Por su parte, las pizzas dulces se clasifican como Rompecabezas, al registrar márgenes unitarios superiores al promedio pero niveles de rotación considerablemente bajos. Este comportamiento sugiere que, aunque su estructura económica resulta favorable en términos de contribución unitaria, su propuesta no logra consolidar una demanda equivalente dentro del contexto del menú del restaurante.

Finalmente, no se identifican productos en la categoría Perro, ya que ninguno de los postres combina simultáneamente bajos niveles de popularidad con márgenes unitarios significativamente inferiores al promedio de la categoría.

La categoría de postres se apoya en un producto claramente dominante y en un grupo secundario con rotación más limitada. Esto sugiere una oportunidad de simplificación y jerarquización de la oferta, concentrando el protagonismo en el postre de mejor aceptación y revisando el papel de aquellas opciones que, pese a ofrecer buen margen unitario, no logran incorporarse con fuerza a la decisión final de consumo..

Bebidas Frías

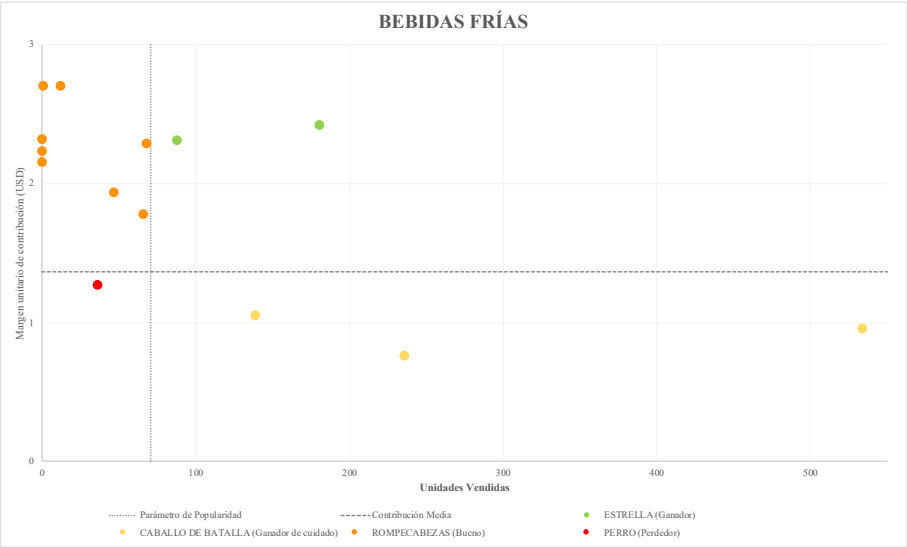
La categoría Bebidas Frías registra 1.408 unidades vendidas durante el período analizado. A partir de este volumen, el umbral de popularidad se estableció en 70,40 unidades, mientras que el margen de contribución promedio de la categoría fue de 1,36 USD por producto. Los resultados se sintetizan en la Figura F11, y su representación visual se presenta en la Figura F12 mediante la correspondiente gráfica de dispersión.

Figura F11
Matriz de ingeniería de menú de Bebidas Frías

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	BEBIDAS FRÍAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
63	COLA	534	**37,93%**	**1,30**	0,35	0,96	26,7%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
64	AGUA SIN GAS	236	**16,76%**	**0,87**	0,11	0,76	12,6%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
65	LIMONADA CLÁSICA	181	**12,86%**	**2,61**	0,20	2,41	7,5%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
66	AGUA CON GAS	139	**9,87%**	**1,30**	0,25	1,05	19,4%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
67	LIMONADA DE JENGIBRE	88	**6,25%**	**2,61**	0,30	2,31	11,5%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
68	JUGO DE MORA	68	**4,83%**	**2,61**	0,32	2,28	12,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
69	LIMONADA DE FRAMBUESA	66	**4,69%**	**2,61**	0,83	1,78	31,9%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
70	LIMONADA DE COCO	47	**3,34%**	**2,61**	0,68	1,93	25,9%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
71	COLAS 1 LT	36	**2,56%**	**2,17**	0,90	1,27	41,5%	BAJA	BAJA	PERRO
72	MILKSHAKE ARTESANAL - VAINILLA	12	**0,85%**	**3,48**	0,78	2,70	22,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
73	MILKSHAKE ARTESANAL - CHOCOLATE	1	**0,07%**	**3,48**	0,78	2,70	22,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
74	JUGO DE MARACUYÁ	-	**0,00%**	**2,61**	0,46	2,15	17,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
75	JUGO DE FRESA	-	**0,00%**	**2,61**	0,29	2,32	11,2%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
76	JUGO DE GUANÁBANA	-	**0,00%**	**2,61**	0,38	2,23	14,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
14	**TOTALES**	**1.408**	**100%**							
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					**70,40**	**80,7%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD					**$ 1,36**	**19,3%**	**Costo de A&B**		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F12
Gráfico de dispersión de Bebidas Frías



Nota. Gráfico de dispersión de Bebidas Frías (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 70,40 unidades vendidas y 1,36 USD de margen de contribución unitario.

El análisis evidencia una alta concentración del volumen de ventas en un número reducido de productos, comportamiento frecuente en categorías de bebidas dentro

de operaciones de restauración, donde ciertos ítems de consumo habitual concentran una proporción relevante de la demanda (Dopson & Hayes, 2020). En particular, la cola registra 534 unidades vendidas, equivalentes al 37,93 % del mix de ventas de la categoría, posicionándose como el producto de mayor rotación.

No obstante, este resultado corresponde a un registro operativo agregado, ya que bajo la denominación "cola" se agrupan distintas bebidas gaseosas (Coca-Cola, Fanta, Sprite y Fiora). Tal como se explicó previamente en el documento principal, esta forma de registro limita el nivel de desagregación con el que puede analizarse la preferencia específica por cada bebida dentro de la categoría.

Dentro del cuadrante Estrella se identifican las limonadas, que combinan niveles de popularidad superiores al umbral de la categoría con márgenes unitarios de contribución por encima del promedio. Este comportamiento refleja un equilibrio favorable entre rotación y rentabilidad relativa dentro de la sección.

En el cuadrante Caballo de Batalla se concentran principalmente gaseosas y aguas, productos con alta rotación pero márgenes unitarios inferiores al promedio. Su desempeño responde a su función de acompañamiento del consumo principal del menú (principalmente pizzas) lo que explica su elevada frecuencia de elección.

Algunos productos de la categoría se ubican en el cuadrante Rompecabezas, al presentar márgenes unitarios relativamente superiores, pero niveles de venta inferiores al umbral de popularidad. Este comportamiento sugiere que, aunque estos productos se encuentran económicamente bien estructurados, su rotación dentro del menú es limitada, probablemente debido a que las decisiones de consumo de bebidas frías tienden a concentrarse en opciones más habituales, especialmente cuando funcionan como acompañamiento del plato principal.

Finalmente, se identifica un caso puntual clasificado como Perro dentro de la categoría: la cola de 1 L, que presenta simultáneamente baja rotación y un margen unitario inferior al promedio. Este resultado se explica en parte por su uso operativo dentro del establecimiento, donde se comercializa principalmente como parte de promociones de domicilio asociadas a la compra de pizzas. En este contexto, puede cumplir una función estratégica como producto gancho, utilizado para incentivar la compra de otros ítems del menú con mayor margen de contribución (Kotler & Keller, 2016; Dopson & Hayes, 2020). Sin embargo, cuando se evalúa de forma independiente dentro de la categoría de bebidas frías, su aporte económico resulta limitado en términos de popularidad y rentabilidad relativa.

La categoría se estructura alrededor de un patrón muy claro: las bebidas de consumo habitual concentran el volumen, mientras que las elaboraciones propias aportan una mejor contribución relativa. Por ello, su gestión requiere no solo asegurar disponibilidad en los productos de mayor rotación, sino también utilizar la carta y la recomendación comercial para desplazar parte del consumo hacia bebidas con mayor valor económico para el negocio.

Bebidas Calientes

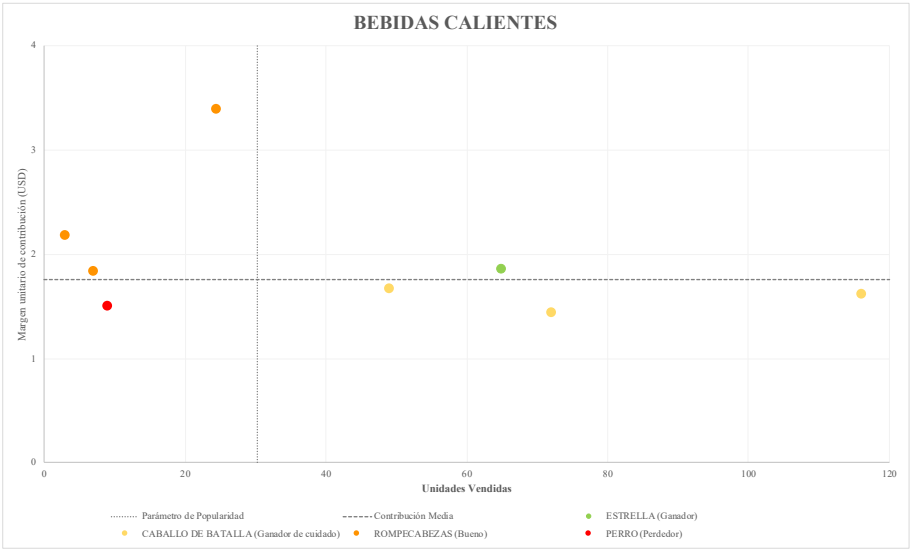
La categoría Bebidas Calientes comprende 8 ítems y registra 346 unidades vendidas durante el período analizado. A partir de este volumen, el umbral de popularidad se estableció en 30,23 unidades, mientras que el margen de contribución unitario promedio de la categoría fue de 1,76 USD. Los resultados se sintetizan en la Figura F13, y su representación visual se presenta en la Figura F14 mediante la correspondiente gráfica de dispersión.

Figura F13
Matriz de ingeniería de menú de Bebidas Calientes

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	BEBIDAS CALIENTES	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
130	AGUA AROMÁTICA	116	**33,57%**	**1,74**	0,12	1,62	7,1%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
131	CAFÉ FILTRADO	72	**20,84%**	**1,74**	0,30	1,44	17,3%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
132	CAPUCCINO	65	**18,81%**	**2,17**	0,32	1,85	14,8%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
133	CHOCOLATE CALIENTE	49	**14,18%**	**2,17**	0,51	1,67	23,2%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
134	JARRA DE CAFÉ FILTRADO	25	**7,09%**	**3,91**	0,51	3,40	13,1%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
135	ESPRESSO	9	**2,60%**	**1,74**	0,23	1,51	13,3%	BAJA	BAJA	PERRO
136	PINTADO	7	**2,03%**	**2,17**	0,33	1,84	15,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
137	CAPUCCINO DE SABORES	3	**0,87%**	**3,04**	0,86	2,19	28,1%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
8	**TOTALES**	**346**	**100%**							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		**30,23**	**85,8%**	**Utilidad Bruta**		
				Contribución Media - USD		**$ 1,76**	**14,2%**	**Costo de A&B**		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F14
Gráfico de dispersión de Bebidas Calientes



Nota. Gráfico de dispersión de Bebidas Calientes (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 30,23 unidades vendidas y 1,76 USD de margen de contribución unitario.

El análisis muestra que la demanda de bebidas calientes se concentra en preparaciones clásicas de café e infusiones, comportamiento consistente con el rol complementario que estas bebidas suelen tener dentro de menús centrados en platos salados (Dopson & Hayes, 2020).

Dentro del cuadrante Estrella, el Capuccino se posiciona como la bebida de mejor desempeño de la categoría, con 65 unidades vendidas y un margen unitario de 1,85 USD. Este resultado confirma su aceptación entre los clientes y sugiere mantenerlo como la principal referencia de bebidas calientes dentro del menú.

En el cuadrante Caballo de Batalla se ubican Agua Aromática (116 unidades vendidas, margen de 1,62 USD), Café Filtrado (72 unidades vendidas, margen de 1,44 USD) y Chocolate Caliente (49 unidades vendidas, margen de 1,67 USD). Estos productos presentan niveles de demanda superiores al promedio de la categoría, aunque con márgenes unitarios ligeramente inferiores. Dado su carácter tradicional y su función como acompañamiento de postres o consumo posterior a la comida, se recomienda mantenerlos en la carta, evaluando posibles ajustes moderados de precio o mejoras en la gestión de costos que permitan acercar sus márgenes al promedio de la categoría sin afectar su rotación.

Los productos clasificados como Rompecabezas presentan márgenes unitarios relativamente altos pero una rotación limitada. En este grupo se encuentran el Capuccino de Sabores, el Pintado y la Jarra de Café Filtrado. El Capuccino de Sabores registra apenas 3 unidades vendidas con un margen unitario de 2,19 USD, mientras que el Pintado presenta 7 unidades vendidas y un margen de 1,84 USD, lo que evidencia una aceptación muy baja de estas variantes dentro del contexto del menú. Este comportamiento sugiere que las versiones saborizadas o menos reconocibles no logran generar suficiente interés entre los clientes, por lo que su permanencia en la carta resulta poco justificada. En consecuencia, se recomienda concentrar la oferta en el capuccino tradicional, que sí muestra un desempeño sólido (Noone & Cachia, 2020).

Por su parte, la Jarra de Café Filtrado registra 24,5 unidades vendidas con un margen unitario de 3,40 USD, el más alto de la categoría. Este resultado indica que, aunque su rotación es moderada, puede resultar adecuada para contextos específicos como mesas grandes o consumo compartido. En este caso, se recomienda mantenerla como opción disponible bajo pedido, sin necesidad de promoverla activamente en la carta.

Finalmente, el Espresso se clasifica como producto Perro, con 9 unidades vendidas y un margen unitario de 1,51 USD, ambos valores por debajo de los umbrales definidos para la categoría. Aunque el espresso es una bebida tradicional en muchas ofertas gastronómicas, en este establecimiento no presenta una demanda relevante. Por ello, podría mantenerse de forma discreta o considerarse su eliminación para simplificar la carta y reducir complejidad operativa.

En esta categoría, la principal decisión de gestión no pasa por ampliar opciones, sino por depurar la oferta. La evidencia sugiere que una carta más concentrada en preparaciones clásicas y de mayor aceptación permitiría reducir complejidad operativa sin comprometer el desempeño comercial de la sección.

Cabe destacar que Bebidas Calientes es la única categoría del menú que, en promedio, presenta un porcentaje de costo igual o inferior al objetivo definido para su grupo, lo que indica una estructura de costos relativamente eficiente dentro del conjunto de la oferta analizada.

Spritzs, Vinos y Cervezas

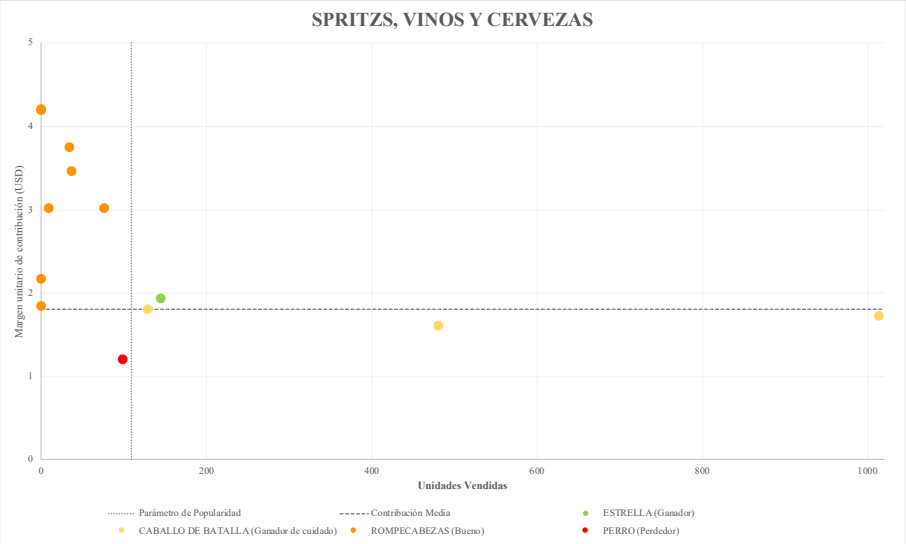
Esta sección corresponde a una de las categorías de bebidas alcohólicas del menú. En ella se evalúan 13 ítems, con un total de 2.027 unidades vendidas durante el período analizado. A partir de este volumen, el umbral de popularidad se estableció en 109,15 unidades, mientras que el margen de contribución unitario promedio de la categoría fue de 1,81 USD. Los resultados se presentan en la Figura F*15*, y su representación visual se complementa con la gráfica de dispersión de la Figura F*16*.

Figura F15
Matriz de ingeniería de menú de Spritzs, Vinos y Cervezas

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	SPRITZS, VINOS Y CERVEZAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
77	CLUB PEQUEÑA	1.015	**50,07%**	**2,61**	0,88	1,73	33,7%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
78	PILSENER PEQUEÑA	481	**23,73%**	**2,17**	0,57	1,60	26,2%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
79	CLUB GRANDE	146	**7,20%**	**3,26**	1,34	1,92	41,1%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
80	PILSENER GRANDE	129	**6,36%**	**3,04**	1,24	1,80	40,7%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
81	MICHELADA	99	**4,88%**	**1,74**	0,53	1,21	30,6%	BAJA	BAJA	PERRO
82	COPA DE VINO TINTO	77	**3,80%**	**4,35**	1,33	3,02	30,6%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
83	CERVEZA ARTESANAL	37	**1,83%**	**5,22**	1,76	3,46	33,6%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
84	APEROL SPRITZ	34	**1,68%**	**6,96**	3,21	3,74	46,2%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
85	COPA DE VINO BLANCO	9	**0,44%**	**4,35**	1,33	3,02	30,6%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
86	CAMPARI SPRITZ	-	**0,00%**	**7,39**	3,19	4,20	43,2%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
87	RUBY RED SPRITZ	-	**0,00%**	**7,39**	3,20	4,20	43,2%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
88	STELLA ARTOIS	-	**0,00%**	**3,48**	1,31	2,17	37,7%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
89	HEINEKEN	-	**0,00%**	**3,48**	1,64	1,84	47,1%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
13	**TOTALES**	**2.027**	**100%**							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		**109,15**	**66,3%**	**Utilidad Bruta**		
				Contribución Media - USD		**$ 1,81**	**33,7%**	**Costo de A&B**		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F16
Gráfico de dispersión de Spritzs, Vinos y Cervezas



Nota. Gráfico de dispersión de Spritzs, Vinos y Cervezas (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 109,15 unidades vendidas y 1,81 USD de margen de contribución unitario.

El análisis evidencia una concentración marcada del volumen de ventas en cervezas nacionales, fenómeno común en establecimientos de restauración donde las bebidas alcohólicas de consumo habitual concentran gran parte de la demanda (Dopson & Hayes, 2020). En particular, las cervezas nacionales representan 87,37 % del mix de ventas de la categoría.

El único producto clasificado como Estrella es Club Grande, con 146 unidades vendidas y un margen unitario de 1,92 USD. Sin embargo, su porcentaje de costo de A&B alcanza 41,1%, muy por encima del 15% establecido como referencia para la categoría, lo que evidencia una brecha entre su desempeño comercial y su eficiencia financiera. Este resultado sugiere la necesidad de revisar su estructura de costos o su precio de venta para alinear su rentabilidad con el nivel de demanda que presenta.

En el cuadrante Caballo de Batalla se concentran las principales cervezas nacionales: Pilsener Pequeña (481 unidades vendidas, margen de 1,60 USD), Pilsener Grande (129 unidades vendidas, margen de 1,80 USD) y Club Pequeña (1.015 unidades vendidas, margen de 1,73 USD). En conjunto, estos productos sostienen la mayor parte del volumen de ventas de la categoría. Destaca particularmente Club Pequeña, que por sí sola representa 50,07% del total de ventas, seguida por Pilsener Pequeña con 23,73%. Este comportamiento confirma el rol central de las cervezas nacionales dentro del menú, aunque su contribución marginal individual sea relativamente limitada.

En contraste, las cervezas importadas (Stella Artois y Heineken) no registraron ventas durante el período analizado. Aunque estos productos suelen presentar márgenes unitarios superiores, su nula rotación implica costos asociados a inventario, ocupación de espacio de almacenamiento y riesgo de vencimiento sin generar aporte económico real. En consecuencia, se recomienda eliminar estos ítems del menú.

El cuadrante Rompecabezas concentra productos con márgenes unitarios relativamente altos pero menor rotación, fenómeno característico de categorías de bebidas alcohólicas con mayor valor percibido. Entre ellos se encuentran los Spritzs y las copas de vino, que presentan contribuciones unitarias significativamente superiores al promedio de la categoría. No obstante, en todos los casos el porcentaje de costo de A&B es al menos el doble del valor objetivo, lo que reduce su rentabilidad efectiva. Este comportamiento indica la necesidad de revisar su estructura de costos o su precio antes de considerar una promoción más activa dentro del menú.

En el caso específico de los Spritzs, el Aperol Spritz registra 34 unidades vendidas y un margen unitario de 3,74 USD, aunque se mantiene por debajo del umbral de popularidad. A pesar de su atractivo desde el punto de vista del margen unitario, su porcentaje de costo alcanza 46,2%, lo que limita su aporte financiero real. Se sugiere mantener este producto dentro de la oferta, pero integrarlo a la categoría de cócteles para reforzar su visibilidad y promoción. Los otros dos Spritzs, al no registrar ventas durante el período analizado, deberían eliminarse de la carta.

En cuanto a las copas de vino, ambas se clasifican como Rompecabezas con un margen unitario de 3,02 USD. Sin embargo, la Copa de Vino Tinto alcanza 77 unidades vendidas, mientras que la Copa de Vino Blanco registra solo 9 unidades, lo que evidencia una clara preferencia del público por la primera. En consecuencia, se recomienda mantener únicamente la opción de vino tinto dentro de la carta.

Finalmente, el único ítem clasificado como Perro es la Michelada, con 99 unidades vendidas y un margen unitario de 1,21 USD, ambos valores por debajo de los umbrales definidos para la categoría. No obstante, es importante señalar que este producto no corresponde a una bebida independiente, sino a un extra que se añade a la cerveza, el cual se cobra de manera adicional cuando el cliente solicita la preparación tipo michelada. En este sentido, su desempeño económico debe interpretarse en relación con la venta de cervezas, ya que funciona como un complemento que incrementa el valor del pedido sin constituir un producto principal dentro del menú. A pesar de su margen relativamente bajo, el volumen de ventas sugiere la existencia de un nicho de consumo específico, por lo que no se recomienda su eliminación. En su lugar, podría evaluarse un ajuste en su precio o en su formulación que permita mejorar su margen sin afectar su aceptación (Dopson & Hayes, 2020).

En conjunto, el análisis muestra una estructura claramente polarizada: por un lado, las cervezas nacionales concentran el volumen de ventas, mientras que bebidas con mayor valor percibido (como spritzs y vinos) presentan márgenes unitarios superiores pero menor rotación. Este patrón coincide con lo observado en estudios de *revenue management* en restauración, donde las bebidas alcohólicas premium suelen aportar mayor contribución por unidad, aunque con una frecuencia de consumo más limitada (Dopson & Hayes, 2020; Noone & Cachia, 2020). El reto estratégico no consiste en reemplazar unos por otros, sino en administrar ambos roles dentro del portafolio, corrigiendo estructuras de costo ineficientes y concentrando la oferta premium en las referencias que sí muestran aceptación real.

Cócteles y Shots

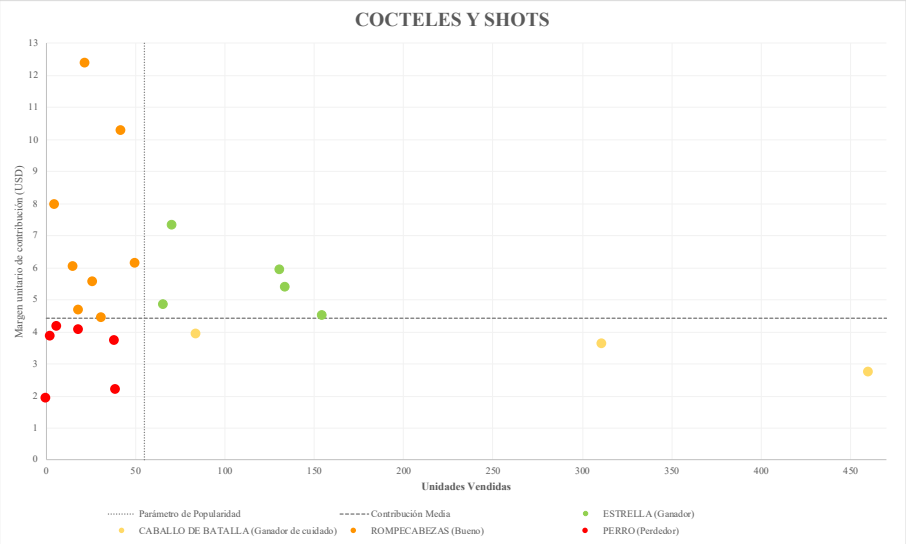
En esta categoría se analizan 22 ítems, con un total de 1.724 unidades vendidas durante el período analizado. A partir de este volumen, el umbral de popularidad se estableció en 54,85 unidades, mientras que el margen de contribución unitario promedio alcanzó 4,41 USD. Los resultados se presentan en la Figura F17, y su representación visual se complementa con la gráfica de dispersión de la Figura F18.

Figura F17
Matriz de ingeniería de menú de Cócteles y Shots

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	COCTELES Y SHOTS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
90	SHOT KOMODO	460	26,68%	4,35	1,59	2,76	36,6%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
91	MOJITO	311	18,04%	4,78	1,14	3,64	23,9%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
92	FERNET COLA	155	8,99%	6,52	2,01	4,51	30,9%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
93	MOSCOW MULE	134	7,77%	6,96	1,59	5,37	22,8%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
94	PALOMA	131	7,60%	6,52	0,59	5,93	9,1%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
95	CUBA LIBRE	84	4,87%	4,78	0,83	3,95	17,4%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA
96	MEDIA JARRA DE CANELAZO	71	4,12%	8,70	1,38	7,32	15,8%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
97	NEGRONI	66	3,83%	7,83	3,00	4,82	38,4%	ALTA	ALTA	ESTRELLA
98	GIN TONIC	50	2,90%	6,96	0,83	6,13	11,9%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
99	JARRA DE CANELAZO	42	2,44%	13,04	2,75	10,29	21,1%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
100	SHOT AGUARDIENTE ANTIOQUEÑO	39	2,26%	3,48	1,28	2,20	36,7%	BAJA	BAJA	PERRO
101	SHOT TEQUILA	38	2,20%	5,22	1,47	3,74	28,3%	BAJA	BAJA	PERRO
102	WHISKY BALLANTINES	31	1,80%	6,52	2,07	4,45	31,7%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
103	PIÑA COLADA	26	1,51%	6,96	1,39	5,56	20,0%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
104	JARRA DE VINO HERVIDO	22	1,28%	17,39	5,01	12,38	28,8%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
105	MARTINI	18	1,04%	7,83	3,13	4,69	40,0%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
106	WHISKY SOUR	18	1,04%	6,52	2,44	4,08	37,5%	BAJA	BAJA	PERRO
107	WHISKY CHIVAS 12	15	0,87%	10,43	4,39	6,04	42,1%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
108	PADRINO	6	0,35%	6,96	2,78	4,18	39,9%	BAJA	BAJA	PERRO
109	RON FLOR DE CAÑA 12 AÑOS	5	0,29%	10,43	2,46	7,97	23,6%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS
110	SHOT AGUARDIENTE CANUTO	2	0,12%	5,22	1,36	3,85	26,1%	BAJA	BAJA	PERRO
111	CARAJILLO	-	0,00%	3,30	1,37	1,94	41,4%	BAJA	BAJA	PERRO
22	TOTALES	1.724	100%							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		54,85	73,6%	Utilidad Bruta		
				Contribución Media - USD		$ 4,41	26,4%	Costo de A&B		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F18
Gráfico de dispersión de Cócteles y Shots



Nota. Gráfico de dispersión de Cócteles y Shots (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 54,85 unidades vendidas y 4,41 USD de margen de contribución unitario.

El análisis del mix de ventas muestra una alta concentración de la demanda en pocos productos. El Shot Komodo es el ítem más vendido de la categoría, con 460 unidades que representan 26,68% del total, seguido por el Mojito, que concentra 18,04% del mix de ventas. Este patrón refleja una dinámica habitual en categorías de bebidas alcohólicas, donde ciertos productos emblemáticos concentran una proporción significativa del consumo (Dopson & Hayes, 2020).

Dentro del cuadrante Estrella se identifican cinco productos: Moscow Mule (134 unidades vendidas, margen de 5,37 USD), Negroni (66 unidades vendidas, margen de 4,82 USD), Paloma (131 unidades vendidas, margen de 5,93 USD), Fernet Cola (155 unidades vendidas, margen de 4,51 USD) y Media Jarra de Canelazo (71 unidades vendidas, margen de 7,32 USD). Estos cócteles combinan niveles de venta superiores al umbral de popularidad con márgenes unitarios elevados, lo que los convierte en productos estratégicos dentro de la categoría. En términos de estructura de costos, la Paloma presenta el mejor desempeño con un 9,1% de costo frente al 15% objetivo, seguida por la Media Jarra de Canelazo con 15,8%. Los demás productos del grupo presentan porcentajes de costo considerablemente superiores al objetivo, por lo que se recomienda revisar su estructura de costos o su precio de venta para mejorar su eficiencia financiera.

En el cuadrante Caballo de Batalla se encuentran el Mojito (311 unidades vendidas, margen de 3,64 USD), el Cuba Libre (84 unidades vendidas, margen de 3,95 USD) y el Shot Komodo (460 unidades vendidas, margen de 2,76 USD). Estos productos presentan márgenes unitarios inferiores al promedio de la categoría, pero

su elevado volumen de ventas los convierte en elementos clave para sostener el flujo comercial de la sección. En particular, el Shot Komodo destaca por su alta rotación dentro de la categoría, lo que sugiere que funciona como un producto representativo del establecimiento y un importante generador de volumen de ventas. Aunque su margen unitario es inferior al promedio de la categoría, la literatura de ingeniería de menú señala que productos con niveles excepcionales de popularidad pueden justificar márgenes relativamente menores cuando contribuyen significativamente al flujo de ventas o a la identidad del menú (Kasavana & Smith, 1982; Dopson & Hayes, 2020). En este sentido, más que eliminar o desincentivar su consumo, resultaría pertinente evaluar ajustes moderados en su estructura de costos o en su precio que permitan mejorar su contribución económica sin afectar su demanda.

El cuadrante Rompecabezas reúne productos con márgenes unitarios elevados pero menor rotación, lo que indica un potencial económico que no se traduce plenamente en ventas. Entre ellos se encuentran el Martini (18 unidades vendidas, margen de 4,69 USD), Gin Tonic (50 unidades vendidas, margen de 6,13 USD), Piña Colada (26 unidades vendidas, margen de 5,56 USD), Jarra de vino hervido (22 unidades vendidas, margen de 12,38 USD) y Jarra de Canelazo (42 unidades vendidas, margen de 10,29 USD). Estos productos presentan contribuciones unitarias muy superiores al promedio de la categoría, por lo que podrían beneficiarse de estrategias de visibilidad o recomendación por parte del personal para incrementar su rotación (Noone & Cachia, 2020).

También se ubican en este grupo los destilados Whisky Chivas 12 (5 unidades vendidas, margen de 6,04 USD) y Flor de Caña 12 años (5 unidades vendidas, margen de 7,97 USD). Aunque su rentabilidad por unidad es elevada, su baja rotación sugiere que el público objetivo del establecimiento no suele consumir destilados premium de forma individual. En este contexto, pueden mantenerse como opciones disponibles en la carta, dado que su presencia no implica una complejidad operativa significativa.

En contraste, varios productos se clasifican como Perro, al presentar simultáneamente baja popularidad y márgenes poco competitivos. Entre ellos se encuentran Whisky Sour, Padrino (6 unidades vendidas) y Carajillo, que no registró ventas durante el período analizado. Este comportamiento sugiere que dichos cócteles no logran conectar con las preferencias del público dentro del contexto del menú, por lo que se recomienda su eliminación para simplificar la carta y concentrar la oferta en los productos con mejor desempeño.

Una situación similar se observa en ciertos shots individuales, como Shot de Aguardiente Canuto, Shot de Tequila y Shot de Aguardiente Antioqueño, cuya baja rotación limita su aporte económico dentro de la categoría. A diferencia de estos, el Shot Komodo presenta un desempeño sólido como Caballo de Batalla, gracias a su alto volumen de ventas, por lo que se recomienda mantenerlo en la carta, evaluando ajustes que permitan mejorar su rentabilidad relativa.

La categoría combina dos funciones económicas distintas: unos pocos productos sostienen el volumen de ventas, mientras que otros concentran el mayor valor por unidad. Por ello, su gestión debería orientarse a preservar los ítems que actúan como motores de demanda y, al mismo tiempo, a aumentar la rotación de aquellos cócteles que, por su margen unitario, representan una oportunidad clara de mejora en la contribución total de la sección.

Botellas

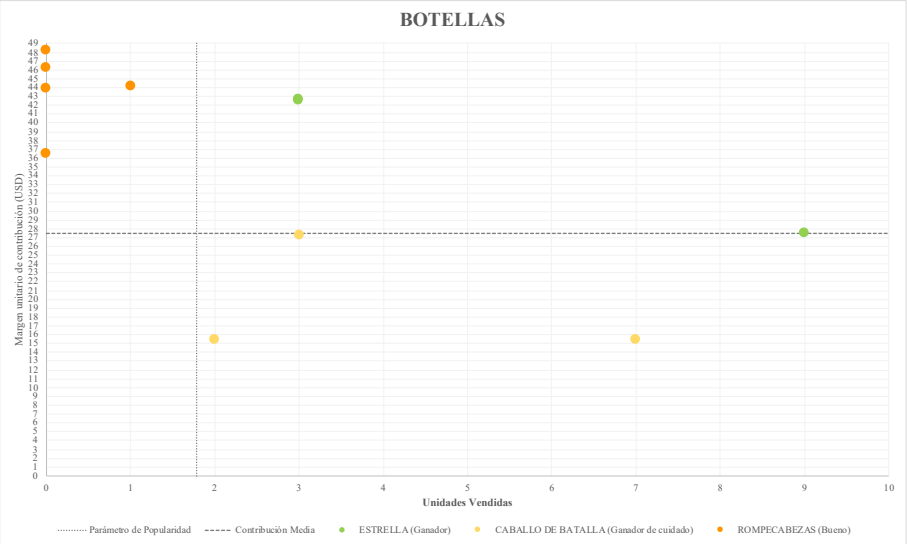
En esta categoría se analizan 11 ítems, con un total de 28 unidades vendidas durante el período analizado. A partir de este volumen, el umbral de popularidad se estableció en 1,78 unidades, mientras que el margen de contribución unitario promedio fue de 27,44 USD. Los resultados se presentan en la Figura F19, y su representación visual se complementa con la gráfica de dispersión de la Figura F20.

Figura F19
Matriz de ingeniería de menú de Botellas

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	BOTELLAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
112	ANTIOQUEÑO (BOTELLA)	9	**32,14%**	**43,48**	15,96	27,52	36,7%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA**
113	BOTELLA DE VINO TINTO	7	**25,00%**	**21,74**	6,30	15,44	29,0%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
114	RON FLOR DE CAÑA (BOTELLA)	3	**10,71%**	**60,87**	33,53	27,34	55,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
115	WHISKY BALLANTINES (BOTELLA)	3	**10,71%**	**69,57**	27,07	42,50	38,9%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA**
116	FERNET (BOTELLA)	3	**10,71%**	**69,57**	26,91	42,65	38,7%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA**
117	BOTELLA DE VINO BLANCO	2	**7,14%**	**21,74**	6,30	15,44	29,0%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
118	TEQUILA (BOTELLA)	1	**3,57%**	**60,87**	16,73	44,14	27,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
119	WHISKY CHIVAS 12 AÑOS (BOTELLA)	-	**0,00%**	**104,35**	56,10	48,25	53,8%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
120	GIN BEEFEATER (BOTELLA)	-	**0,00%**	**69,57**	32,97	36,59	47,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
121	GIN TANQUERAY (BOTELLA)	-	**0,00%**	**82,61**	36,27	46,34	43,9%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
122	VODKA SMIRNOFF (BOTELLA)	-	**0,00%**	**60,87**	16,97	43,90	27,9%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
11	**TOTALES**	**28**	**100%**							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		**1,78**	**61,6%**	**Utilidad Bruta**		
				Contribución Media - USD		**$ 27,44**	**38,4%**	**Costo de A&B**		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F20
Gráfico de dispersión de Botellas



Nota. Gráfico de dispersión de Botellas (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 1,78 unidades vendidas y 27,44 USD de margen de contribución unitario.

El análisis muestra un volumen de ventas muy bajo en comparación con otras categorías del menú, acompañado de márgenes unitarios significativamente más altos. Este comportamiento es consistente con la naturaleza de los productos vendidos por botella, que suelen presentar tickets elevados y menor frecuencia de consumo, aunque generan contribuciones unitarias importantes cuando se venden (Dopson & Hayes, 2020).

En términos de mix de ventas, la Botella de Antioqueño concentra 32,14% del total de ventas de la categoría, seguida por la Botella de Vino Tinto, que representa 25%. Este patrón sugiere una preferencia del público por bebidas más reconocidas o asociadas a consumo compartido.

Dentro del cuadrante Estrella se identifican tres productos: Botella de Antioqueño (9 unidades vendidas, margen unitario de 27,52 USD), Botella de Whisky Ballantine's (3 unidades vendidas, margen unitario de 27,34 USD) y Botella de Fernet (3 unidades vendidas, margen unitario de 42,65 USD). Aunque su volumen de ventas no es alto en términos absolutos, estos productos superan el umbral de popularidad definido para la categoría y generan contribuciones unitarias significativas. En consecuencia, su permanencia en la carta resulta justificada tanto por su aporte económico como por su capacidad de proyectar una oferta de bebidas alcohólicas más completa.

Por otro lado, cinco ítems se clasifican como Rompecabezas: Whisky Chivas 12 Años, Gin Beefeater, Gin Tanqueray, Vodka Smirnoff y Tequila. Dentro de este

grupo, únicamente el Tequila registró ventas durante el período analizado, con una unidad vendida, mientras que los demás productos no presentaron rotación. Este comportamiento evidencia una aceptación muy limitada dentro del contexto del establecimiento, lo que reduce la justificación de mantener estos ítems en la carta desde una perspectiva operativa y comercial.

La presencia de múltiples productos sin rotación implica costos asociados a inventario, ocupación de espacio de almacenamiento y riesgo de deterioro del producto, sin generar contribución económica real. Por ello, se recomienda reducir la oferta de botellas, concentrándola en aquellas referencias que efectivamente registran ventas y que se alinean con los patrones de consumo observados.

La categoría confirma un patrón extremo dentro del portafolio de bebidas: muy baja rotación, pero alta contribución por unidad. En este contexto, la conveniencia no está en ampliar la variedad, sino en sostener una selección mínima de referencias con demanda comprobada, evitando capital inmovilizado en inventario sin renunciar al potencial económico de estas ventas ocasionales.

Promociones (Promos)

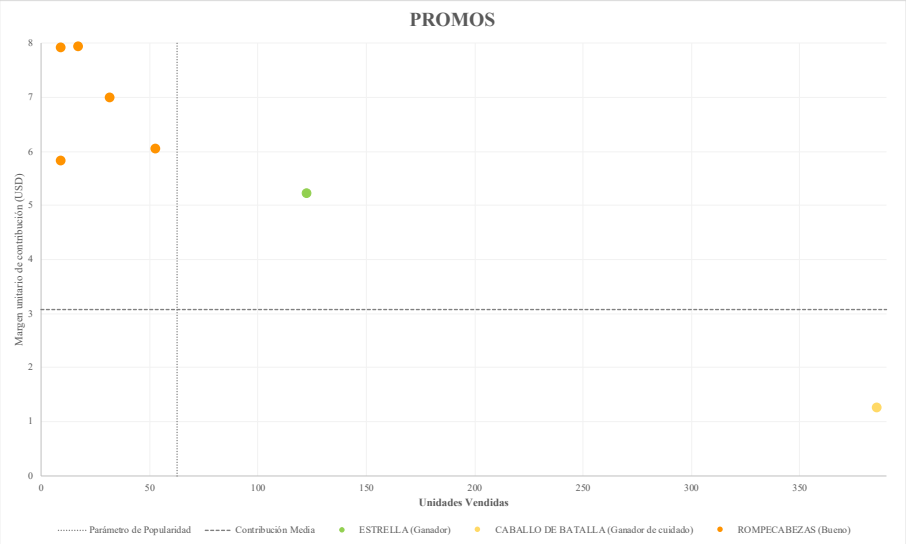
La sección de Promociones (Promos) está compuesta por 7 ítems. En esta categoría se estableció un umbral de popularidad de 62,90 unidades y un margen de contribución unitario promedio de 3,07 USD. Los resultados se presentan en la Figura F*21*, y su representación visual se complementa con la gráfica de dispersión de la Figura F*22*.

Figura F21
Matriz de ingeniería de menú de Promos

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario				Calificación		
	PROMOS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
123	MOJITO HH	386	**61,37%**	**2,39**	1,13	1,26	47,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA**
124	MOJITO 3X12	123	**19,55%**	**10,43**	5,22	5,22	50,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA**
125	CLUB 3X10	53	**8,43%**	**8,70**	2,64	6,06	30,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
126	PILSENER 3X10	32	**5,09%**	**8,70**	1,71	6,99	19,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
127	CUBA LIBRE 3X12	17	**2,70%**	**10,43**	2,50	7,94	24,0%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
128	GIN TONIC 3X12	9	**1,43%**	**10,43**	2,51	7,93	24,0%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
129	CAIPIRINHA 3X12	9	**1,43%**	**10,43**	4,61	5,83	44,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS**
7	**TOTALES**	**629**	**100%**							
				Parámetro de Popularidad 70% - unidades		**62,90**	**58,4%**	**Utilidad Bruta**		
				Contribución Media - USD		**$ 3,07**	**41,6%**	**Costo de A&B**		

Nota. Elaboración propia a partir de registros de ventas y costos estandarizados del establecimiento, con base en la metodología de ingeniería de menú (Kasavana & Smith, 1982; Kasavana, 2025). Tabla completa en Anexo E.

Figura F22
Gráfico de dispersión de Promos



Nota. Gráfico de dispersión de Promos (eje X: unidades vendidas; eje Y: margen de contribución unitario en USD). Cada punto representa un ítem del menú de la categoría, codificado por color según su clasificación de ingeniería de menú (verde: estrella; amarillo: caballo de batalla; naranja: rompecabezas; rojo: perro). Las líneas punteadas que delimitan los cuatro cuadrantes de la gráfica corresponden a los promedios de la categoría: 62,90 unidades vendidas y 3,07 USD de margen de contribución unitario.

El análisis del mix de ventas evidencia una fuerte concentración en promociones basadas en Mojitos, que en conjunto representan 80,92% del total de ventas de la categoría. Sin embargo, ambos ítems presentan porcentajes de costo elevados (Mojito HH 47,1% y Mojito 3x12 50%), lo que indica que su capacidad de generar volumen no se traduce necesariamente en una alta rentabilidad por unidad.

Dentro del cuadrante Estrella se encuentra el Mojito 3x12, con 123 unidades vendidas y un margen unitario de 5,22 USD. Esta promoción resulta atractiva para grupos y genera una contribución económica mayor por transacción, por lo que se recomienda mantenerla dentro de la oferta. No obstante, considerando su estructura de costos, podría evaluarse su aplicación en contextos específicos (por ejemplo, franjas horarias determinadas o vinculada al consumo de alimentos) con el fin de optimizar su impacto sobre la rentabilidad total.

El Mojito HH se clasifica como Caballo de Batalla, con un volumen de ventas muy alto pero un margen unitario de apenas 1,26 USD, considerablemente inferior al promedio de la categoría (3,07 USD). Este comportamiento sugiere que funciona principalmente como un driver de demanda, atrayendo clientes y generando tráfico hacia el establecimiento. En este tipo de casos, la literatura de ingeniería de menú señala que ciertos productos pueden justificar márgenes menores si contribuyen significativamente al flujo de ventas o al posicionamiento comercial del negocio (Kasavana & Smith, 1982; Dopson & Hayes, 2020).

En contraste, varias promociones no lograron alcanzar niveles relevantes de popularidad. Las ofertas Cuba Libre 3x12 (17 unidades vendidas), Gin Tonics 3x12 (9 unidades vendidas) y Caipirinhas 3x12 (9 unidades vendidas) se clasifican como Rompecabezas, al presentar márgenes unitarios elevados (entre aproximadamente 5,83 USD y 7,93 USD) pero un volumen de ventas muy inferior al umbral de popularidad. Este comportamiento indica que, pese a su rentabilidad teórica, estos combos no lograron generar tracción comercial dentro del menú. En consecuencia, se recomienda eliminar estas promociones, concentrando los esfuerzos de comunicación en ofertas que sí demuestran capacidad de atraer clientes.

Por su parte, los combos de cerveza Pilsener 3x10 (32 unidades vendidas) y Club 3x10 (53 unidades vendidas) también se ubican en el cuadrante Rompecabezas, con márgenes unitarios relativamente altos (6,06 USD y 6,99 USD, respectivamente) pero niveles de demanda moderados. Considerando que las cervezas individuales ya presentan alta rotación dentro del menú, estos combos ofrecen un incentivo limitado para el cliente. No obstante, podría mantenerse temporalmente el combo de Club 3x10, dado su desempeño ligeramente superior. En caso de que su demanda no mejore en evaluaciones futuras, se recomienda retirarlo para simplificar la carta.

La categoría demuestra que no toda promoción genera valor comercial real. En este caso, el efecto de atracción se concentra casi exclusivamente en las promociones de Mojito, mientras que el resto presenta una capacidad limitada para movilizar demanda. Por ello, la estrategia promocional debería concentrarse en pocas ofertas con efectividad comprobada y eliminar aquellas que añaden complejidad sin producir retorno suficiente.

Cierre

El procedimiento de ingeniería de menú descrito en el capítulo principal se aplicó de manera sistemática a todas las categorías del menú del establecimiento. En este anexo se presentan las matrices de clasificación y gráficas de dispersión correspondientes a cada categoría, con el fin de mantener la trazabilidad del análisis y permitir la revisión detallada de los resultados.

La interpretación estratégica y la síntesis global del comportamiento del menú, así como sus implicaciones para el rediseño de la oferta gastronómica, se desarrollan en el cuerpo principal del trabajo.

ANEXO G
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado del Menú Actual

FLUJO DE EFECTIVO MENÚ ACTUAL

TABLA DE TODAS LAS COMANDAS (INCLUYE CONSUMO EN LOCAL, DOMICILIOS Y EVENTOS)
*Valores obtenidos a partir de la información de comandas. Los valores en rojo han sido extrapolados a partir de información real

	Sep-24	*Oct-24*	*Nov-24*	*Dec-24*	*Jan-25*	*Feb-25*	*Mar-25*	*Apr-25*	*May-25*	*Jun-25*	*Jul-25*	*Aug-25*
% Efectivo	45,00%	45,00%	29,90%	48,16%	41,66%	41,42%	45,49%	43,60%	41,15%	47,47%	36,50%	42,94%
% Transferencia	0,00%	0,00%	0,00%	3,33%	3,17%	2,75%	2,33%	6,33%	14,62%	4,74%	10,49%	8,27%
% Tarjeta de crédito	55,00%	55,00%	70,10%	48,50%	55,16%	55,83%	52,17%	50,06%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%

*Valores obtenidos a partir de la información de comandas. Los valores en rojo han sido extrapolados a partir de información real

% del mes (Local) pagado en tarjeta de crédito	55,00%	55,00%	70,10%	47,41%	55,16%	56,11%	51,38%	51,59%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%
% del mes (Domicilios) pagado en tarjeta de crédito	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%
% del mes (Eventos) pagado en tarjeta de crédito	48,55%	48,55%	48,55%	37,73%	48,55%	49,50%	60,10%	46,87%	48,55%	48,55%	48,55%	48,55%

	FLUJO DE EFECTIVO											
	Sep-24	*Oct-24*	*Nov-24*	*Dec-24*	*Jan-25*	*Feb-25*	*Mar-25*	*Apr-25*	*May-25*	*Jun-25*	*Jul-25*	*Aug-25*
	Mes 1	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**	**Mes 7**	**Mes 8**	**Mes 9**	**Mes 10**	**Mes 11**	**Mes 12**
INGRESOS												
Alimentos - Local	$ 1.080,00	$ 1.175,50	$ 1.057,50	$ 1.579,25	$ 1.117,25	$ 1.196,00	$ 1.380,75	$ 1.522,00	$ 1.688,50	$ 1.057,00	$ 1.368,50	$ 1.784,75
Postres - Local	$ 26,50	$ 16,00	$ 39,50	$ 11,00	$ 38,00	$ 15,00	$ 38,50	$ 38,00	$ 42,00	$ 5,50	$ 5,00	$ 25,50
Alimentos - Personal (15% dscto)	$ 12,47	$ 12,47	$ 12,47	$ 25,93	$ 75,23	$ 32,73	$ 12,47	$ 4,68	$ 12,47	$ 12,47	$ 12,47	$ 12,47
postres - Personal (15% dscto)	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 4,25	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Alimentos - Domicilios	$ 401,50	$ 640,25	$ 918,25	$ 629,25	$ 324,00	$ 222,00	$ 275,50	$ 271,50	$ 237,50	$ 225,50	$ 232,00	$ 213,00
Postres - Domicilios	$ -	$ 5,50	$ 35,50	$ 11,00	$ 5,00	$ 5,50	$ 5,50	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Alimentos Local - Eventos	$ 33,00	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 19,00	$ 14,00	$ -	$ -	$ -	$ 235,00
Postres - Eventos	$ 5,50	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 5,00	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 12,00
Eventos (entrada)	$ -	$ -	$ -	$ 1.260,90	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Subtotal ingresos alimentos	**$ 1.558,97**	**$ 1.849,72**	**$ 2.063,22**	**$ 3.517,33**	**$ 1.563,73**	**$ 1.476,23**	**$ 1.731,72**	**$ 1.850,18**	**$ 1.980,47**	**$ 1.300,47**	**$ 1.617,97**	**$ 2.282,72**
Bebidas soft - Local	$ 266,50	$ 226,50	$ 290,00	$ 279,00	$ 283,25	$ 237,00	$ 336,50	$ 349,00	$ 287,00	$ 233,50	$ 239,50	$ 331,50
Bebidas alcohólicas - Local	$ 1.384,75	$ 2.054,25	$ 2.958,00	$ 1.168,25	$ 1.086,50	$ 1.363,75	$ 1.825,00	$ 1.453,50	$ 3.469,25	$ 2.061,75	$ 1.321,25	$ 2.933,25
Bebidas soft - Personal (15% dscto)	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 5,10	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Bebidas alcohólicas - Personal (15% dscto)	$ 21,39	$ 21,39	$ 21,39	$ 39,10	$ 21,39	$ 21,39	$ 21,39	$ 35,28	$ 21,39	$ 28,90	$ 21,39	$ 21,39
Bebidas soft - Domicilios	$ 5,00	$ 11,00	$ 10,00	$ 121,00	$ 6,50	$ 5,00	$ 6,50	$ 6,50	$ 4,00	$ 5,00	$ 2,50	$ 6,50
Bebidas alcohólicas - Domicilios	$ -	$ -	$ -	$ 292,50	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Bebidas soft - Eventos	$ 10,50	$ -	$ -	$ 16,00	$ -	$ 19,50	$ 9,50	$ 31,00	$ -	$ -	$ -	$ 84,00
Bebidas alcohólicas - Eventos	$ 135,00	$ -	$ -	$ 1.220,00	$ -	$ 412,00	$ 288,50	$ 1.781,50	$ -	$ -	$ -	$ 1.473,25
Subtotal ingresos bebidas	**$ 1.823,14**	**$ 2.313,14**	**$ 3.279,39**	**$ 3.135,85**	**$ 1.402,74**	**$ 2.058,64**	**$ 2.487,39**	**$ 3.656,78**	**$ 3.781,64**	**$ 2.329,15**	**$ 1.584,64**	**$ 4.849,89**
subtotal ingresos (Local)	***$ 2.757,75***	***$ 3.472,25***	***$ 4.345,00***	***$ 3.037,50***	***$ 2.525,00***	***$ 2.811,75***	***$ 3.580,75***	***$ 3.362,50***	***$ 5.486,75***	***$ 3.357,75***	***$ 2.934,25***	***$ 5.075,00***
subtotal ingresos (Personal)	***$ 33,86***	***$ 33,86***	***$ 33,86***	***$ 65,03***	***$ 105,97***	***$ 54,12***	***$ 33,86***	***$ 39,95***	***$ 33,86***	***$ 41,37***	***$ 33,86***	***$ 33,86***
subtotal ingresos (Domicilios)	***$ 406,50***	***$ 656,75***	***$ 963,75***	***$ 1.053,75***	***$ 335,50***	***$ 232,50***	***$ 287,50***	***$ 278,00***	***$ 241,50***	***$ 230,50***	***$ 234,50***	***$ 219,50***
subtotal ingresos (eventos)	***$ 184,00***	***$ -***	***$ -***	***$ 2.496,90***	***$ -***	***$ 436,50***	***$ 317,00***	***$ 1.826,50***	***$ -***	***$ -***	***$ -***	***$ 1.804,25***
Total ingresos	**$ 3.382,11**	**$ 4.162,86**	**$ 5.342,61**	**$ 6.653,18**	**$ 2.966,47**	**$ 3.534,87**	**$ 4.219,11**	**$ 5.506,95**	**$ 5.762,11**	**$ 3.629,62**	**$ 3.202,61**	**$ 7.132,61**

ANEXO G
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado del Menú Actual

GASTOS												
Insumos de alimentos (30% ingresos)	$ 467,69	$ 554,92	$ 618,97	$ 1.055,20	$ 469,12	$ 442,87	$ 519,52	$ 555,05	$ 594,14	$ 390,14	$ 485,39	$ 684,82
Insumos de bebidas (20% ingresos)	$ 364,63	$ 462,63	$ 655,88	$ 627,17	$ 280,55	$ 411,73	$ 497,48	$ 731,36	$ 756,33	$ 465,83	$ 316,93	$ 969,98
Consumo gerencia (al costo)	$ 110,40	$ 110,40	$ 110,40	$ 147,08	$ 117,66	$ 110,40	$ 110,40	$ 110,40	$ 110,40	$ 110,40	$ 110,40	$ 147,08
Consumos personal (15% dscto)	$ 5,98	$ 5,98	$ 5,98	$ 11,48	$ 18,70	$ 9,55	$ 5,98	$ 7,05	$ 5,98	$ 7,30	$ 5,98	$ 5,98
Sistema de cobro de tarjeta - Local (5,5%)	$ 83,42	$ 105,04	$ 167,52	$ 79,20	$ 76,61	$ 86,78	$ 101,19	$ 95,41	$ 133,46	$ 88,26	$ 85,55	$ 136,19
Sistema de cobro de tarjeta - Domicilio (5,5%)	$ 16,17	$ 26,12	$ 38,34	$ 41,92	$ 13,35	$ 9,25	$ 11,44	$ 11,06	$ 9,61	$ 9,17	$ 9,33	$ 8,73
Sistema de cobro de tarjeta - Eventos (5,5%)	$ 4,91	$ -	$ -	$ 51,81	$ -	$ 11,88	$ 10,48	$ 47,08	$ -	$ -	$ -	$ 48,18
IVA (15%)	$ 507,32	$ 624,43	$ 801,39	$ 997,98	$ 444,97	$ 530,23	$ 632,87	$ 826,04	$ 864,32	$ 544,44	$ 480,39	$ 1.069,89
Sueldos	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00	$ 1.850,00
IESS (empleador 11,15%)	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28	$ 206,28
Décimos	$ 269,17	$ 269,17	$ 269,17	$ 269,17	$ 271,67	$ 271,67	$ 271,67	$ 271,67	$ 271,67	$ 271,67	$ 271,67	$ 271,67
Sueldo eventuales	$ 300,00	$ -	$ -	$ 300,00	$ -	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ -	$ -	$ -	$ 300,00
Gastos evento (Dj 60, guardia 35)	$ 95,00	$ -	$ -	$ 95,00	$ -	$ 95,00	$ 95,00	$ 95,00	$ -	$ -	$ -	$ 95,00
Arriendo local	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00
Servicios básicos	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00
Pago préstamo	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00	$ 500,00
Marketing	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00	$ 250,00
Insumos Limpieza	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00	$ 35,00
Insumos oficina	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00
Uniformes	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00
Otros gastos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total Gastos	**$ 6.188,96**	**$ 6.122,95**	**$ 6.631,91**	**$ 7.640,26**	**$ 5.656,89**	**$ 6.243,63**	**$ 6.520,29**	**$ 7.014,39**	**$ 6.710,17**	**$ 5.851,49**	**$ 5.729,91**	**$ 7.701,78**
Flujo neto de efectivo (I-G)	**-2.806,85**	**-1.960,09**	**-1.289,29**	**-987,09**	**-2.690,42**	**-2.708,76**	**-2.301,17**	**-1.507,44**	**-948,06**	**-2.221,87**	**-2.527,30**	**-569,16**
Flujo Neto Acumulado	**-2.806,85**	**-4.766,93**	**-6.056,23**	**-7.043,31**	**-9.733,74**	**-12.442,49**	**-14.743,67**	**-16.251,11**	**-17.199,16**	**-19.421,03**	**-21.948,33**	**-22.517,49**

ANEXO G
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado del Menú Actual

PROYECCIÓN ANUAL DEL FLUJO DE EFECTIVO Y EVALUACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

INGRESOS				
SUPUESTO DE % INCREMENTO ANUAL (Respecto al año previo)	5%	5%	5%	5%

GASTOS				
% DE INFLACIÓN ESTIMADA (Respecto al año previo)	1,87%	1,80%	1,70%	1,60%

FLUJO DE EFECTIVO - ANUAL

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Alimentos - Local	$ 16.007,00	$ 16.807,35	$ 17.647,72	$ 18.530,10	$ 19.456,61
Postres - Local	$ 300,50	$ 315,53	$ 331,30	$ 347,87	$ 365,26
Alimentos - Personal (15% dscto)	$ 238,31	$ 250,22	$ 262,73	$ 275,87	$ 289,66
postres - Personal (15% dscto)	$ 4,25	$ 4,46	$ 4,69	$ 4,92	$ 5,17
Alimentos - Domicilios	$ 4.590,25	$ 4.819,76	$ 5.060,75	$ 5.313,79	$ 5.579,48
Postres - Domicilios	$ 68,00	$ 71,40	$ 74,97	$ 78,72	$ 82,65
Alimentos Local - Eventos	$ 301,00	$ 316,05	$ 331,85	$ 348,45	$ 365,87
Postres - Eventos	$ 22,50	$ 23,63	$ 24,81	$ 26,05	$ 27,35
Eventos (entrada)	$ 1.260,90	$ 1.323,95	$ 1.390,14	$ 1.459,65	$ 1.532,63
Subtotal ingresos alimentos	**$ 22.792,71**	**$ 23.932,34**	**$ 25.128,96**	**$ 26.385,41**	**$ 27.704,68**
Bebidas soft - Local	$ 3.359,25	$ 3.527,21	$ 3.703,57	$ 3.888,75	$ 4.083,19
Bebidas alcohólicas - Local	$ 23.079,50	$ 24.233,48	$ 25.445,15	$ 26.717,41	$ 28.053,28
Bebidas soft - Personal (15% dscto)	$ 5,10	$ 5,36	$ 5,62	$ 5,90	$ 6,20
Bebidas alcohólicas - Personal (15% dscto)	$ 295,83	$ 310,62	$ 326,15	$ 342,45	$ 359,58
Bebidas soft - Domicilios	$ 189,50	$ 198,98	$ 208,92	$ 219,37	$ 230,34
Bebidas alcohólicas - Domicilios	$ 292,50	$ 307,13	$ 322,48	$ 338,61	$ 355,54
Bebidas soft - Eventos	$ 170,50	$ 179,03	$ 187,98	$ 197,38	$ 207,24
Bebidas alcohólicas - Eventos	$ 5.310,25	$ 5.575,76	$ 5.854,55	$ 6.147,28	$ 6.454,64
Subtotal ingresos bebidas	**$ 32.702,43**	**$ 34.337,55**	**$ 36.054,42**	**$ 37.857,15**	**$ 39.750,00**
subtotal ingresos (Local)	*$ 42.746,25*	*$ 44.883,56*	*$ 47.127,74*	*$ 49.484,13*	*$ 51.958,33*
subtotal ingresos (Personal)	*$ 543,48*	*$ 570,66*	*$ 599,19*	*$ 629,15*	*$ 660,61*
subtotal ingresos (Domicilios)	*$ 5.140,25*	*$ 5.397,26*	*$ 5.667,13*	*$ 5.950,48*	*$ 6.248,01*
subtotal ingresos (eventos)	*$ 7.065,15*	*$ 7.418,41*	*$ 7.789,33*	*$ 8.178,79*	*$ 8.587,73*
Total ingresos	**$ 55.495,13**	**$ 58.269,89**	**$ 61.183,38**	**$ 64.242,55**	**$ 67.454,68**

ANEXO G
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado del Menú Actual

GASTOS					
Insumos de alimentos (30% ingresos)	$ 6.837,81	$ 7.179,70	$ 7.538,69	$ 7.915,62	$ 8.311,40
Insumos de bebidas (20% ingresos)	$ 6.540,49	$ 6.867,51	$ 7.210,88	$ 7.571,43	$ 7.950,00
Consumo gerencia (al costo)	$ 1.405,41	$ 1.475,68	$ 1.549,46	$ 1.626,94	$ 1.708,28
Consumos personal (15% dscto)	$ 95,91	$ 100,70	$ 105,74	$ 111,03	$ 116,58
Sistema de cobro de tarjeta - Local (5,5%)	$ 1.238,62	$ 1.300,55	$ 1.365,58	$ 1.433,86	$ 1.505,55
Sistema de cobro de tarjeta - Domicilio (5,5%)	$ 204,47	$ 214,70	$ 225,43	$ 236,70	$ 248,54
Sistema de cobro de tarjeta - Eventos (5,5%)	$ 174,35	$ 183,06	$ 192,22	$ 201,83	$ 211,92
IVA (15%)	$ 8.324,27	$ 8.740,48	$ 9.177,51	$ 9.636,38	$ 10.118,20
Sueldos	$ 22.200,00	$ 22.615,14	$ 23.022,21	$ 23.413,59	$ 23.788,21
IESS (empleador 11,15%)	$ 2.475,30	$ 2.521,59	$ 2.566,98	$ 2.610,62	$ 2.652,39
Décimos	$ 3.250,00	$ 3.294,60	$ 3.328,52	$ 3.361,13	$ 3.392,35
Sueldo eventuales	$ 1.800,00	$ 1.833,66	$ 1.866,67	$ 1.898,40	$ 1.928,77
Gastos evento (Dj 60, guardia 35)	$ 570,00	$ 580,66	$ 591,11	$ 601,16	$ 610,78
Arriendo local	$ 10.800,00	$ 11.001,96	$ 11.200,00	$ 11.390,40	$ 11.572,64
Servicios básicos	$ 2.400,00	$ 2.444,88	$ 2.488,89	$ 2.531,20	$ 2.571,70
Pago préstamo	$ 6.000,00	$ -	$ -	$ -	$ -
Marketing	$ 3.000,00	$ 3.056,10	$ 3.111,11	$ 3.164,00	$ 3.214,62
Insumos Limpieza	$ 420,00	$ 427,85	$ 435,56	$ 442,96	$ 450,05
Insumos oficina	$ 60,00	$ 61,12	$ 62,22	$ 63,28	$ 64,29
Uniformes	$ 216,00	$ 220,04	$ 224,00	$ 227,81	$ 231,45
Otros gastos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total Gastos	**$ 78.012,62**	**$ 74.119,99**	**$ 76.262,76**	**$ 78.438,32**	**$ 80.647,73**
Flujo neto de efectivo (I-G)	**-$ 22.517,49**	**-$ 15.850,10**	**-$ 15.079,38**	**-$ 14.195,77**	**-$ 13.193,05**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VA 20%	-$ 18.764,58	-$ 29.771,59	-$ 38.498,09	-$ 45.344,04	-$ 50.646,03
Inversión			$15.600		
VAN	**-$ 34.364,58**	**-$ 45.371,59**	**-$ 54.098,09**	**-$ 60.944,04**	**-$ 66.246,03**

Para realizar la proyección a 5 años se asume un incremento porcentual anual. Asumiendo que después del primer año se tiene un incremento anual del 0,05. Para los gastos se asume que son afectados por la inflación. Se toma para el año 2 el valor de inflación del año 2024 para el Ecuador (1). Se estima un porcentaje ligeramente menor para años siguientes.Al obtener el Flujo neto de efectivo de cada año con las consideraciones mencionadas, se saca el Valor Actual Neto (VAN) considerando una tasa del 20%. Se considera un valor de inversión de 15600 USD.El Valor Actual Neto (VAN) obtenido es negativo en todos los escenarios evaluados, incluso con tasas de descuento diferentes al 20%, lo cual evidencia que, bajo las condiciones proyectadas, Komodo Pizza no genera valor económico. Adicionalmente, no se puede calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR), debido a que los flujos netos de efectivo no presentan cambios de signos. Esto implica que el proyecto no recupera su inversión del momento cero ni genera rendimientos positivos dentro del horizonte de 5 años analizado. Este resultado no invalida el modelo de negocio, pero sí sugiere la necesidad urgente de replantear los costos fijos, los gastos internos, mejorar el margen operativo y un analisis profundo de sus productos para mejorar la oferta.

Referencias:
(1) https://es.statista.com/estadisticas/1190037/tasa-de-inflacion-ecuador/%23:~:text%3DEn%25202024%252C%2520la%2520tasa%2520de,5%2525%2520en%2520los%2520a%25C3%25B1os%2520posteriores.&ved=2ahUKEwjvsZSXxdSJAxV7RjABHTh9ACIQFnoECBUQAw&usg=AOvVaw2dU6atl2wAkUteYwwtziOJ

% ponderado de ventas pagadas en tarjeta de crédito						
	Local	52,68%	Domicilios	72,33%	Eventos	44,87%

ANEXO H

Análisis completo de decisiones estratégicas derivadas de la ingeniería de menú

Lista de Figuras

Tabla H1 Decisiones estratégicas sobre las Entradas actuales derivadas de la ingeniería de menú 2
Tabla H2 Decisiones estratégicas sobre Ensaladas actuales derivadas de la ingeniería de menú 3
Tabla H3 Decisiones estratégicas sobre Pizza Pequeña actual derivadas de la ingeniería de menú 4
Tabla H4 Decisiones estratégicas sobre Pizza Mediana actual derivadas de la ingeniería de menú 5
Tabla H5 Decisiones estratégicas sobre Postres actuales derivadas de la ingeniería de menú 6
Tabla H6 Decisiones estratégicas sobre Bebidas frías actuales derivadas de la ingeniería de menú 7
Tabla H7 Decisiones estratégicas sobre Bebidas Calientes actuales derivadas de la ingeniería de menú 8
Tabla H8 Decisiones estratégicas sobre Spritzs, Vinos y Cervezas actuales derivadas de la ingeniería de menú 8
Tabla H9 Decisiones estratégicas sobre Cócteles y Shots actuales derivadas de la ingeniería de menú 9
Tabla H10 Decisiones estratégicas sobre Botellas actuales derivadas de la ingeniería de menú 10
Tabla H11 Decisiones estratégicas sobre Promos actuales derivadas de la ingeniería de menú 10

Este anexo presenta el detalle por producto de las decisiones estratégicas adoptadas a partir del análisis de ingeniería de menú aplicado al portafolio actual de Komodo Pizza. Su función es ampliar la información sintetizada en la Tabla 11 del cuerpo principal del trabajo, mediante la desagregación completa de los ítems evaluados por categoría.

Mientras que en el capítulo correspondiente se expone la lógica general de la intervención y se presenta una visión consolidada de las decisiones adoptadas sobre el menú, en este anexo se documenta el análisis específico realizado sobre cada producto. De esta manera, se mantiene la trazabilidad entre la clasificación obtenida en la ingeniería de menú y la decisión estratégica definida en el proceso de rediseño de la oferta.

Para cada ítem se presenta su clasificación dentro de la matriz de ingeniería de menú, la decisión adoptada y una observación breve que resume el criterio técnico u operativo que sustenta dicha decisión. En los casos en que un producto se mantiene por razones distintas a su desempeño cuantitativo, esta condición se explicita de forma puntual en la columna de observaciones.

Las siguientes tablas se organizan por categoría del menú actual y constituyen el respaldo analítico del proceso de racionalización y reconfiguración de la oferta desarrollado en la intervención:

Tabla H1
Decisiones estratégicas sobre las Entradas actuales derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem del menú	Clasificación	Decisión	Observación
ENTRADAS	Papas Clásicas	Caballo de Batalla	✅	Ítem de mayor volumen de ventas dentro de la categoría. Alta rotación, margen estable y bajo costo operativo. Uso transversal de insumos y rol clave como acompañamiento.
	Focaccia de Ajo Rústica	Caballo de Batalla	✅	Buen equilibrio entre popularidad y margen. Coherente con la identidad artesanal del negocio y con costos controlados.
	¡O! Papas Especiales	Estrella	✅	Alto nivel de ventas y margen por encima del promedio de la categoría. Producto estratégico que concentra valor económico y aceptación del cliente.
	Palitos de Mozzarella	Rompecabezas	⚠️	Margen unitario superior al promedio de entradas, pero volumen de ventas levemente inferior al umbral de popularidad (≈ 1 unidad por debajo). Producto con alto potencial comercial que requiere activación mediante promoción o reposicionamiento en carta.
	Sopa Cremosa de Tomate	Perro	⚠️	Rotación y margen unitario bajo. Se justifica su permanencia como opción vegetariana y de bajo contenido de carbohidratos, alineada con tendencias de consumo actuales, aun cuando no sea un producto de alta demanda.
	Bruschetta de Tomate y Burrata	Rompecabezas	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H2

Decisiones estratégicas sobre Ensaladas actuales derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem del menú	Clasificación	Decisión	Observación
ENSALADAS	Mediterránea	Estrella	✅	Ítem más vendido en categoría y presenta margen unitario elevado, con contribución total relevante
	Clásica César	Estrella	✅	Combina alta rotación con margen unitario alto, lo que genera una contribución sólida.
	Stracciatella Rústica	Estrella	✅	Popularidad y margen elevado, con contribución consistente.
	Extra Pollo	Caballo de Batalla	✅	Alta popularidad y rol clave como complemento proteico (transforma la ensalada en un plato completo), incentiva su consumo por parte de clientes que no buscan pizza y aumenta el ticket promedio
	Caprese Italiana	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Ensalada Casa Merced	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Extra Camarón	Perro	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H3

Decisiones estratégicas sobre Pizza Pequeña actual derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem Del Menú	Clasificación	Decisión	Observación
PIZZA PEQUEÑA	Margarita Tradicional	Caballo de Batalla	✅	Ítem más vendido. Producto base del menú con costos controlados y alta rotación.
	Champiñones y Jamón York	Estrella	✅	Combina alta rotación con margen superior al promedio, genera una contribución sólida.
	Hawaiana	Caballo de Batalla	✅	Alta demanda y contribución relevante, pese a margen unitario moderado.
	Pepperoni y Jalapeños	Estrella	✅	Margen elevado y popularidad sólida, con contribución significativa.
	Fugazzeta Original	Caballo de Batalla	✅	Buen volumen de ventas y contribución estable, estructura de costos controlada.
	Doble Peppe	Estrella	✅	Margen alto y contribución destacada, con popularidad superior al umbral.
	Jamón Serrano y Pistacho	Estrella	✅	Alto margen y contribución sólida, aun con menor volumen relativo.
	Tomate y Aceitunas	Caballo de Batalla	✅	Popularidad por encima del umbral y contribución relevante
	Stracciatella Suprema	Estrella	✅	Margen elevado y contribución consistente.
	La Mafia	Perro	⚠️	Margen unitario apenas 0,01 USD por debajo del promedio de la categoría. Se queda porque aporta identidad y diferenciación al menú. Decisión de gerencia
	Salchicha Italiana	Rompecabezas	⚠️	Margen adecuado y contribución aceptable, con bajo impacto operativo. Se queda por decisión de gerencia para buscar una mejor exposición de la misma
	Carnatto Suprema	Rompecabezas	⚠️	Margen elevado y contribución relevante, pese a baja rotación. Se queda por decisión de gerencia para buscar una mejor exposición de la misma
	Murray Especial	Rompecabezas	⚠️	Volumen mínimo y aporte económico insuficiente. Se queda por decisión de gerencia para buscar una mejor exposición de la misma.% de costo de A&B cumple
	Diavola Spicy	Rompecabezas	⚠️	Volumen mínimo y aporte económico insuficiente. Se queda por decisión de gerencia para buscar una mejor exposición de la misma.% de costo de A&B cumple
	Pera, Tocino Y Queso Azul	Perro	❌	Eliminado
	Vegetariana Pistacho	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Extra	Perro	❌	Eliminado
	Higos Y Queso Azul	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Bombay Mix	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Tres Quesos Y Rúcula	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Delizia De Higo	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Pesto Y Camarones	Rompecabezas	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H4

Decisiones estratégicas sobre Pizza Mediana actual derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem Del Menú	Clasificación	Decisión	Observación
PIZZA MEDIANA	Champiñones y Jamón York	Caballo de batalla	✅	Ítem más vendido. Alta popularidad y contribución relevante. Producto base con demanda sostenida.
	Pepperoni y Jalapeños	Caballo de batalla	✅	Buen volumen y contribución, con costos controlados (apenas 1% arriba de objetivo).
	Margarita Tradicional	Caballo de batalla	✅	Alta rotación y contribución consistente. Ítem esencial del menú.
	Hawaiana	Caballo de batalla	✅	Popularidad elevada y aporte económico relevante.
	Doble Peppe	Estrella	✅	Alto margen y contribución destacada, con popularidad superior al umbral.
	Jamón Serrano y Pistacho	Estrella	✅	Margen alto y contribución sólida, aun con menor volumen relativo.
	Tomate y Aceitunas	Caballo de batalla	✅	Popularidad suficiente y contribución relevante
	Fugazzeta Original	Caballo de batalla	✅	Buen equilibrio entre rotación y contribución.
	Stracciatella Suprema	Rompecabezas	✅	Margen alto y contribución relevante, con valor diferenciador en carta.
	Carnatto Suprema	Rompecabezas	⚠️	Margen elevado y contribución aceptable, pese a baja popularidad. Se queda por decisión de gerencia para buscar una mejor exposición. Costo de A&B apenas 1,8% arriba de objetivo
	La Mafia	Perro	⚠️	Margen unitario muy cercano a la contribución media, con aporte identitario al menú. Se queda por decisión de gerencia para buscar una mejor exposición. Costo de A&B 2,7% arriba de objetivo
	Diavola Spicy	Rompecabezas	⚠️	Margen alto y contribución relevante, pese a baja popularidad. Se queda por decisión de gerencia para buscar una mejor exposición. Costo de A&B 1% abajo de objetivo
	Salchicha Italiana	Perro	⚠️	Popularidad baja y contribución limitada. Se queda por decisión de gerencia para buscar una mejor exposición.
	Murray Special	Rompecabezas	⚠️	Volumen mínimo y contribución insuficiente. Se queda por decisión de gerencia para buscar una mejor exposición.% de costo de A&B abajo de objetivo
	Vegetariana Pistacho	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Pera, Tocino y Queso Azul	Perro	❌	Eliminado
	Higos y Queso Azul	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Tres Quesos y Rúcula	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Extra	Perro	❌	Eliminado
	Bombay Mix	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Delizia de Higo	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Pesto y Camarones	Rompecabezas	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H5

Decisiones estratégicas sobre Postres actuales derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem del menú	Clasificación	Decisión	Observación
POSTRES	Cheesecake de Fruta de Temporada	Estrella	✅	Alta popularidad y margen unitario elevado, con la mayor contribución de la categoría.
	Brownie	Caballo de batalla	✅	Alta rotación y contribución relevante, aunque con margen unitario moderado.
	Tiramisú	Caballo de batalla	✅	Popularidad por encima del umbral y contribución sólida. Su desempeño demuestra potencial comercial aun sin estar en carta.
	Pizza Dulce: Nutella & Banano	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Pizza Dulce: Nutella, Frutos Rojos & Crema	Rompecabezas	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H6

Decisiones estratégicas sobre Bebidas frías actuales derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem del menú	Clasificación	Decisión	Observación
BEBIDAS FRÍAS	Cola	Caballo de batalla	✅	Ítem más vendido y mayor contribución de la categoría. Rol clave como bebida base.
	Agua sin gas	Caballo de batalla	✅	Alta rotación y contribución relevante, con costos bajos y alta aceptación.
	Agua con gas	Caballo de batalla	✅	Buen volumen y contribución estable, con estructura de costos controlada.
	Limonada clásica	Estrella	✅	Popularidad alta y margen superior al promedio, con contribución sólida y% de costo a la mitad del objetivo
	Limonada de jengibre	Estrella	✅	Margen elevado y contribución relevante, con demanda sostenida.
	Jugo de mora	Rompecabezas	✅	Margen adecuado y contribución significativa.% de costo adecuado
	Jugo de maracuyá	Rompecabezas	✅	Margen adecuado y rol complementario dentro de la categoría de jugos, pese a bajo registro histórico que responde a concentración de ventas en un solo sabor.
	Jugo de fresa	Rompecabezas	✅	Margen unitario aceptable. La baja venta registrada responde a ausencia de control individualizado por sabor.
	Colas 1 lt	Perro	⚠️	Baja popularidad relativa pero contribución positiva. Su función está asociada a promociones de *delivery* y no es comparable como bebida individual. Se queda por decisión de gerencia para domicilios
	Limonada de frambuesa	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Limonada de coco	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Milkshake artesanal – Vainilla	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Milkshake artesanal – Chocolate	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Jugo de guanábana	Rompecabezas	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H7

Decisiones estratégicas sobre Bebidas Calientes actuales derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem del menú	Clasificación	Decisión	Observación
BEBIDAS CALIENTES	Agua Aromática	Caballo de batalla	✅	Alta rotación y contribución relevante, con costo muy bajo y operación simple.
	Café Filtrado	Caballo de batalla	✅	Popularidad elevada y contribución sólida, como bebida base del menú.
	Capuccino	Estrella	✅	Cumple criterios de popularidad y margen adecuado, con contribución destacada.
	Chocolate Caliente	Caballo de batalla	✅	Buen volumen y contribución estable, con demanda sostenida.
	Jarra de Café Filtrado	Rompecabezas	✅	Margen adecuado y contribución aceptable, pese a rotación inferior al umbral.
	Espresso	Perro	⚠️	Se queda por decisión de gerencia para potencializar la máquina de café. El % de costo de A&B es inferior al objetivo
	Pintado	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Capuccino de Sabores	Rompecabezas	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H8

Decisiones estratégicas sobre Spritzs, Vinos y Cervezas actuales derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem del menú	Clasificación	Decisión	Observación
SPRITZS, VINOS Y CERVEZAS	Club Pequeña	Caballo de batalla	✅	Ítem de mayor rotación de la categoría y principal generador de contribución.
	Pilsener Pequeña	Caballo de batalla	✅	Alta popularidad y contribución relevante, con costos controlados.
	Club Grande	Estrella	✅	Buen equilibrio entre popularidad y margen, con contribución sólida.
	Pilsener Grande	Caballo de batalla	✅	Volumen significativo y contribución estable.
	Copa de Vino Tinto	Rompecabezas	✅	Margen adecuado y contribución aceptable, con baja complejidad operativa.
	Copa de Vino Blanco	Rompecabezas	⚠️	Se mantiene por su alto margen para buscar darle más popularidad
	Michelada	Perro	⚠️	Aunque no cumple criterios de popularidad ni margen, funciona como complemento directo de la cerveza, sin implicaciones relevantes en cocina, y responde a una demanda específica de clientes fieles.
	Aperol Spritz	Rompecabezas	⚠️	Margen alto y contribución relevante. Se reubica para coherencia conceptual y mejor lectura de carta (en la categoría Cócteles), no por bajo desempeño.
	Campari Spritz	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Ruby Red Spritz	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Cerveza Artesanal	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Stella Artois	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Heineken	Rompecabezas	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H9

Decisiones estratégicas sobre Cócteles y Shots actuales derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem Del Menú	Clasificación	Decisión	Observación
CÓCTELES Y SHOTS	Shot Komodo	Caballo de batalla	✅	Ítem de mayor rotación y principal contribución de la categoría.
	Mojito	Caballo de batalla	✅	Alta popularidad y contribución relevante
	Fernet Cola	Estrella	✅	Alto margen y contribución sólida, con demanda sostenida.
	Moscow Mule	Estrella	✅	Margen elevado y contribución significativa, con buena aceptación.
	Paloma	Estrella	✅	Margen alto y contribución relevante, con popularidad superior al umbral.
	Cuba Libre	Caballo de batalla	✅	Buen volumen y contribución estable.
	Media Jarra de Canelazo	Estrella	✅	Margen elevado y contribución sólida.
	Negroni	Estrella	✅	Margen alto y contribución relevante.
	Gin Tonic	Rompecabezas	✅	Margen adecuado y contribución positiva, aunque con menor rotación.
	Jarra de Canelazo	Rompecabezas	✅	Margen elevado y contribución relevante, pese a popularidad inferior al umbral.
	Whisky Ballantines	Rompecabezas	✅	Margen adecuado y contribución positiva.
	Jarra de Vino Hervido	Rompecabezas	✅	Margen alto y contribución sólida, con valor estacional.
	Martini	Rompecabezas	✅	Margen adecuado y contribución positiva.
	Whisky Chivas 12	Rompecabezas	✅	Margen adecuado y contribución positiva.
	Ron Flor de Caña 12 años	Rompecabezas	✅	Margen alto y contribución positiva, aunque con baja rotación.
	Shot Tequila	Perro	⚠️	Popularidad baja y aporte económico reducido. Se mantiene porque no representa mayor costo operativo, decisión de gerencia
	Piña Colada	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Shot Aguardiente Antioqueño	Perro	❌	Eliminado
	Whisky Sour	Perro	❌	Eliminado
	Padrino	Perro	❌	Eliminado
	Shot Aguardiente Canuto	Perro	❌	Eliminado
	Carajillo	Perro	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H10

Decisiones estratégicas sobre Botellas actuales derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem del menú	Clasificación	Decisión	Observación
BOTELLAS	Antioqueño	Estrella	✅	Supera el umbral de popularidad y presenta contribución relevante, con margen adecuado.
	Botella de Vino Tinto	Caballo de batalla	✅	Alta rotación relativa y contribución sólida, con bajo impacto operativo.
	Botella de Vino Blanco	Caballo de batalla	✅	Popularidad por encima del umbral y contribución aceptable.
	Ron Flor de Caña	Caballo de batalla	✅	Buen volumen y contribución, pese a margen moderado.
	Whisky Ballantines	Estrella	✅	Margen elevado y contribución significativa, con demanda sostenida.
	Fernet	Estrella	✅	Alto margen y contribución sólida, con buena aceptación.
	Tequila	Rompecabezas	⚠️	Popularidad baja con contribución importante. Se mantiene porque no representa mayor costo operativo, decisión de gerencia
	Whisky Chivas 12 años	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Gin Beefeater	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Gin Tanqueray	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Vodka Smirnoff	Rompecabezas	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

Tabla H11

Decisiones estratégicas sobre Promos actuales derivadas de la ingeniería de menú

	Ítem del menú	Clasificación	Decisión	Observación
PROMOS	Mojito HH	Caballo de batalla	✅	Ítem de mayor rotación de la categoría y principal generador de contribución, aun con margen unitario reducido.
	Mojito 3x12	Estrella	✅	Alto margen y contribución sólida, con popularidad significativa.
	Club 3x10	Rompecabezas	✅	Margen adecuado y contribución relevante, pese a rotación inferior al umbral.
	Pilsener 3x10	Rompecabezas	✅	Buen margen y contribución consistente, con desempeño aceptable dentro de la lógica promocional.
	Cuba Libre 3x12	Rompecabezas	✅	Margen alto y contribución positiva
	Gin Tonic 3x12	Rompecabezas	❌	Eliminado
	Caipirinha 3x12	Rompecabezas	❌	Eliminado

Nota. Elaboración propia. La clasificación de los ítems se basa en el análisis de popularidad y margen de contribución desarrollado mediante la ingeniería de menú, a partir de las comandas del período septiembre 2024–agosto 2025 (Anexos B, E y F).

En conjunto, las tablas presentadas en este anexo permiten identificar, por categoría e ítem, la correspondencia entre los resultados de la ingeniería de menú y las decisiones adoptadas en el proceso de intervención. Su finalidad es documentar el sustento técnico de la reconfiguración del menú propuesta para Komodo Pizza.

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

APPETIZERS

Nombre:	**PAN DE AJO**
Número:	**001**
Código	**APP_001_PDA**
Cantidad porción	**0,191** **kg**
Tamaño por porción	**0,190** **kg**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Receta					
focaccia	1,000	ud.	$ 0,16	$ 0,16	
Aceite de ajo	1,000	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
Albahaca fresca	0,003	kg	$ 14,00	$ 0,04	
Reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
Salsa pesto	0,500	ud.	$ 0,32	$ 0,16	
	0,191		**Costo Total**	**$ 0,49**	
			Costo Pax	**$ 0,49**	

Nombre:	**CHEESE PAN DE AJO**
Número:	**002**
Código	**APP_002_CPDA**
Cantidad porción	**0,241** **kg**
Tamaño por porción	**0,240** **kg**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Receta					
focaccia	1,000	ud.	$ 0,16	$ 0,16	
Aceite de ajo	1,000	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
Albahaca fresca	0,003	kg	$ 14,00	$ 0,04	
Reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
Salsa pesto	0,500	ud.	$ 0,32	$ 0,16	
Queso mozzarella	0,050	kg	$ 6,63	$ 0,33	
	0,241		**Costo Total**	**$ 0,82**	
			Costo Pax	**$ 0,82**	

Nombre:	**MOZZARELLA STICKS**
Número:	**003**
Código	**APP_003_MS**
Cantidad porción	**24,000** **uds.**
Tamaño por porción	**6,000** **uds.**
# De porciones	**4,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**40** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Harina	0,350	kg	$ 0,93	$ 0,32	
Apanadura	0,150	kg	$ 2,57	$ 0,38	
Huevo	3,000	ud.	$ 0,18	$ 0,55	
Queso mozzarella	0,720	kg	$ 6,63	$ 4,78	
Aceite vegetal	0,080	L	$ 2,32	$ 0,19	
Salsa de pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Reducción de balsámico	2,000	ud.	$ 0,10	$ 0,21	
Salsa pesto	2,000	ud.	$ 0,32	$ 0,64	
	5,040		**Costo Total**	**$ 7,59**	
			Costo Pax	**$ 1,90**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

APPETIZERS

Nombre:	**FRENCH FRIES**
Número:	**004**
Código	**APP_004_FF**
Cantidad porción	**0,500** kg
Tamaño por porción	**0,500** kg
# De porciones	**1,0** uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Papa chola	0,350	kg	$ 1,12	$ 0,39	
Aceite vegetal	0,080	L	$ 2,32	$ 0,19	
Salsa de tomate	0,040	kg	$ 2,09	$ 0,08	
Mayonesa de la casa	0,040	kg	$ 3,11	$ 0,12	
	0,510		**Costo Total**	**$ 0,78**	
			Costo Pax	**$ 0,78**	

Nombre:	**KOMODO FRIES**
Número:	**005**
Código	**APP_005_KF**
Cantidad porción	**0,700** kg
Tamaño por porción	**0,700** kg
# De porciones	**1,0** uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Papa chola	0,350	kg	$ 1,12	$ 0,39	
Aceite vegetal	0,080	L	$ 2,32	$ 0,19	
Salsa de tomate	0,040	kg	$ 2,09	$ 0,08	
Mayonesa de la casa	0,040	kg	$ 3,11	$ 0,12	
Salsa de pizza	0,500	ud.	$ 0,27	$ 0,13	
Queso Mozzarella	0,050	kg	$ 6,63	$ 0,33	
Jalapeño fresco	0,005	kg	$ 4,08	$ 0,02	
Pepperoni	0,025	kg	$ 19,80	$ 0,50	
Choclo cocinado	0,020	kg	$ 5,09	$ 0,10	
	0,645		**Costo Total**	**$ 1,87**	
			Costo Pax	**$ 1,87**	

Nombre:	**SOPA DE TOMATE**
Número:	**006**
Código	**APP_006_SDT**
Cantidad porción	**0,399** kg
Tamaño por porción	**0,350** kg
# De porciones	**1,0** uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
focaccia	0,300	ud.	$ 0,16	$ 0,05	
salsa de pizza	3,000	ud.	$ 0,27	$ 0,80	
agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Queso mozzarella	0,020	kg	$ 6,63	$ 0,13	
Aceite de oliva	0,003	L	$ 20,00	$ 0,06	
albahaca fresca	0,005	kg	$ 14,00	$ 0,07	
Reducción de balsámico	0,250	ud.	$ 0,10	$ 0,03	
salsa pesto	0,250	ud.	$ 0,32	$ 0,08	
	0,399		**Costo Total**	**$ 1,23**	
			Costo Pax	**$ 1,23**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

ENSALADAS

Nombre:	**CÉSAR**
Número:	**001**
Código	**ENS_001_CES**
Cantidad porción	**0,306** kg
Tamaño por porción	**0,306** kg
# De porciones	**1,0** uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aceite de oliva	0,005	L	$ 20,00	$ 0,10	
Focaccia	0,500	ud.	$ 0,16	$ 0,08	
Lechuga repollo	0,120	kg	$ 2,28	$ 0,27	
Pimienta	0,001	kg	$ 10,41	$ 0,01	
Queso parmesano	0,015	kg	$ 25,83	$ 0,39	
Ranch	1,000	ud.	$ 0,08	$ 0,08	
Sal	0,005	kg	$ 0,54	$ 0,00	
Tomate taconazo	0,020	kg	$ 1,23	$ 0,02	
	0,306		**Costo Total**	**$ 0,96**	
			Costo Pax	**$ 0,96**	

Nombre:	**MEDITERRÁNEA**
Número:	**002**
Código	**ENS_002_MED**
Cantidad porción	**0,270** kg
Tamaño por porción	**0,270** kg
# De porciones	**1,0** uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Tomate taconazo	0,120	kg	$ 1,23	$ 0,15	
Cebolla blanca	0,025	kg	$ 1,22	$ 0,03	
Pepinillo frances	0,060	kg	$ 2,53	$ 0,15	
aceituna negra	0,010	kg	$ 20,00	$ 0,20	
queso mozzarella	0,020	kg	$ 6,63	$ 0,13	
zumo de limón	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
aceite de oliva	0,005	L	$ 20,00	$ 0,10	
	0,270		**Costo Total**	**$ 0,78**	
			Costo Pax	**$ 0,78**	

Nombre:	**ENSALADA DE BURRATA**
Número:	**003**
Código	**ENS_003_EDB**
Cantidad porción	**0,255** kg
Tamaño por porción	**0,255** kg
# De porciones	**1,0** uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
burrata	0,500	ud.	$ 2,75	$ 1,37	
tomate taconazo	0,120	kg	$ 1,23	$ 0,15	
rúcula	0,007	kg	$ 11,43	$ 0,08	
salsa pesto	0,500	ud.	$ 0,32	$ 0,16	
Jamón serrano	0,010	kg	$ 42,53	$ 0,43	
aceite de oliva	0,005	L	$ 20,00	$ 0,10	
reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
	0,255		**Costo Total**	**$ 2,34**	
			Costo Pax	**$ 2,34**	

Nombre:	**EXTRA POLLO**
Número:	**006**
Código	**ENS_006_EP**
Cantidad porción	**0,130** kg
Tamaño por porción	**0,130** kg
# De porciones	**1,0** uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Pechuga de pollo	0,12	kg	$ 5,58	$ 0,67	
Aceite de ajo	1	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
	0,130		**Costo Total**	**$ 0,74**	
			Costo Pax	**$ 0,74**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

FOCACCIA SANDWICH

Nombre:	**TOMATE Y ACEITUNAS SANDWICH**
Número:	**001**
Código	**FOCS_001_TYAS**
Cantidad porción	0,404 kg
Tamaño por porción	0,404 kg
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aceite de oliva	0,002	L	$ 20,00	$ 0,04	
Aceituna negra	0,010	kg	$ 20,00	$ 0,20	
Albahaca fresca	0,002	kg	$ 14,00	$ 0,03	
Focaccia	1,000	ud.	$ 0,16	$ 0,16	
Queso mozzarella	0,080	kg	$ 6,63	$ 0,53	
Reducción de balsámico	1,000	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
Salsa pesto	0,500	ud.	$ 0,32	$ 0,16	
Tomate taconazo	0,120	kg	$ 1,23	$ 0,15	
	0,404		**Costo Total**	**$ 1,37**	
			Costo Pax	**$ 1,37**	

Nombre:	**KOMODO SANDWICH**
Número:	**002**
Código	**FOCS_002_KS**
Cantidad porción	1,000 kg
Tamaño por porción	1,000 kg
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Focaccia	1,000	ud.	$ 0,16	$ 0,16	
Queso mozzarella	0,060	kg	$ 6,63	$ 0,40	
Mayonesa de la casa	0,020	kg	$ 3,11	$ 0,06	
Tomate taconazo	0,080	kg	$ 1,23	$ 0,10	
Rúcula	0,005	kg	$ 11,43	$ 0,06	
Lechuga repollo	0,020	kg	$ 2,28	$ 0,05	
Jamón York	0,040	kg	$ 13,41	$ 0,54	
Pepperoni	0,030	kg	$ 19,80	$ 0,59	
Queso parmesano	0,003	kg	$ 25,83	$ 0,08	
	0,398		**Costo Total**	**$ 2,03**	
			Costo Pax	**$ 2,03**	

Nombre:	**JAMÓN CRUDO SANDWICH**
Número:	**003**
Código	**FOCS_003_JCS**
Cantidad porción	0,331 kg
Tamaño por porción	0,331 kg
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Focaccia	1,000	ud.	$ 0,16	$ 0,16	
Queso mozzarella	0,050	kg	$ 6,63	$ 0,33	
Tomate taconazo	0,080	kg	$ 1,23	$ 0,10	
Albahaca fresca	0,004	kg	$ 14,00	$ 0,06	
Jamón York	0,020	kg	$ 13,41	$ 0,27	
Jamón serrano	0,030	kg	$ 42,53	$ 1,28	
Alcaparras	0,002	kg	$ 13,46	$ 0,03	
Aceite de oliva	0,005	L	$ 20,00	$ 0,10	
	0,331		**Costo Total**	**$ 2,32**	
			Costo Pax	**$ 2,32**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NAPOLITANA

Nombre:	**MARGARITA - NAP**
Número:	**001-NAP**
Código	**PIZN_001-NAP_M-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**4** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Albahaca fresca	0,002	kg	$ 14,00	$ 0,03	
	0,477		**Costo Total**	**$ 1,25**	
			Costo Pax	**$ 1,25**	

Nombre:	**FUGAZZETA KOMODO - NAP**
Número:	**002-NAP**
Código	**PIZN_002-NAP_FK-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Cebolla blanca	0,120	kg	$ 1,22	$ 0,15	
Aceite de ajo	1,000	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
Salsa pesto	1,500	ud.	$ 0,32	$ 0,48	
Aceite de oliva	0,005	L	$ 20,00	$ 0,10	
Orégano	0,001	kg	$ 18,28	$ 0,02	
	0,616		**Costo Total**	**$ 1,77**	
			Costo Pax	**$ 1,77**	

Nombre:	**HAWAINA - NAP**
Número:	**003-NAP**
Código	**PIZN_003-NAP_H-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Piña	0,035	kg	$ 1,01	$ 0,04	
Jamón York	0,045	kg	$ 13,41	$ 0,60	
Orégano	0,004	kg	$ 18,28	$ 0,07	
	0,559		**Costo Total**	**$ 1,93**	
			Costo Pax	**$ 1,93**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NAPOLITANA

Nombre:	**LA MAFIA - NAP**
Número:	**004-NAP**
Código	**PIZN_004-NAP_LM-N**
Cantidad porción	**1,000 ud.**
Tamaño por porción	**1,000 ud.**
# De porciones	**1,0 ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Alcaparras	0,008	kg	$ 13,46	$ 0,11	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Tomate taconazo	0,058	kg	$ 1,23	$ 0,07	
Aceituna negra	0,010	kg	$ 20,00	$ 0,20	
Anchoas	0,005	kg	$ 87,97	$ 0,44	
	0,556		**Costo Total**	**$ 2,04**	
			Costo Pax	**$ 2,04**	

Nombre:	**CARNATTO SUPREMO - NAP**
Número:	**005-NAP**
Código	**PIZN_005-NAP_CS-N**
Cantidad porción	**1,000 ud.**
Tamaño por porción	**1,000 ud.**
# De porciones	**1,0 ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
jamón york	0,020	kg	$ 13,41	$ 0,27	
tocino	0,020	kg	$ 17,35	$ 0,35	
Salchicha italiana	0,025	kg	$ 14,73	$ 0,37	
Pepperoni	0,015	kg	$ 19,80	$ 0,30	
	0,555		**Costo Total**	**$ 2,50**	
			Costo Pax	**$ 2,50**	

Nombre:	**V VENDETA - NAP**
Número:	**006-NAP**
Código	**PIZN_006-NAP_VV-N**
Cantidad porción	**1,000 ud.**
Tamaño por porción	**1,000 ud.**
# De porciones	**1,0 ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Tomate taconazo	0,025	kg	$ 1,23	$ 0,03	
Aceituna negra	0,010	kg	$ 20,00	$ 0,20	
Champiñón	0,025	kg	$ 8,48	$ 0,21	
Alcaparras	0,004	kg	$ 13,46	$ 0,05	
Salsa pesto	0,025	ud.	$ 0,32	$ 0,01	
Reducción de balsámico	1,000	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
Queso parmesano	0,005	kg	$ 25,83	$ 0,13	
	0,570		**Costo Total**	**$ 1,96**	
			Costo Pax	**$ 1,96**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NAPOLITANA

Nombre:	**DOBLE PEPPE - NAP**
Número:	**007-NAP**
Código	**PIZN_007-NAP_DP-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Pepperoni	0,040	kg	$ 19,80	$ 0,79	
	0,515		**Costo Total**	**$ 2,01**	
			Costo Pax	**$ 2,01**	

Nombre:	**PEPPERONI & JALAPEÑOS - NAP**
Número:	**008-NAP**
Código	**PIZN_008-NAP_P&J-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Jalapeño fresco	0,008	kg	$ 4,08	$ 0,03	
Pepperoni	0,019	kg	$ 19,80	$ 0,38	
	0,502		**Costo Total**	**$ 1,63**	
			Costo Pax	**$ 1,63**	

Nombre:	**JAMÓN YORK & CHAMPIÑONES - NAP**
Número:	**009-NAP**
Código	**PIZN_009-NAP_JY&C-**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Champiñón	0,025	kg	$ 8,48	$ 0,21	
Jamón York	0,040	kg	$ 13,41	$ 0,54	
	0,540		**Costo Total**	**$ 1,97**	
			Costo Pax	**$ 1,97**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NAPOLITANA

Nombre:	**TOMATE & ACEITUNAS - NAP**
Número:	**010-NAP**
Código	**PIZN_010-NAP_T&A-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Tomate taconazo	0,120	kg	$ 1,23	$ 0,15	
Aceituna Negra	0,018	kg	$ 20,00	$ 0,36	
Orégano	0,002	kg	$ 18,28	$ 0,04	
	0,615		**Costo Total**	**$ 1,76**	
			Costo Pax	**$ 1,76**	

Nombre:	**JAMÓN CRUDO & PISTACHO - NAP**
Número:	**011-NAP**
Código	**PIZN_011-NAP_JC&P-**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Jamón serrano	0,040	kg	$ 42,53	$ 1,70	
Salsa pesto	0,125	ud.	$ 0,32	$ 0,04	
Pistacho	0,004	kg	$ 24,79	$ 0,10	
Albahaca fresca	0,003	kg	$ 14,00	$ 0,04	
Rúcula	0,008	kg	$ 11,43	$ 0,09	
Reducción de balsámico	0,250	ud.	$ 0,10	$ 0,03	
	0,543		**Costo Total**	**$ 3,22**	
			Costo Pax	**$ 3,22**	

Nombre:	**STRACCIATELLA SUPREMA - NAP**
Número:	**012-NAP**
Código	**PIZN_012-NAP_SS-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Burrata	0,500	ud.	$ 2,75	$ 1,37	
salsa pesto	0,250	ud.	$ 0,32	$ 0,08	
tomate taconazo	0,060	kg	$ 1,23	$ 0,07	
albahaca fresca	0,005	kg	$ 14,00	$ 0,07	
rúcula	0,008	kg	$ 11,43	$ 0,09	
reducción de balsámico	0,250	ud.	$ 0,10	$ 0,03	
	0,642		**Costo Total**	**$ 2,93**	
			Costo Pax	**$ 2,93**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NAPOLITANA

Nombre:	**BBQ CHICKEN - NAP**
Número:	**013-NAP**
Código	**PIZN_013-NAP_BC-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,100	kg	$ 6,63	$ 0,66	
Bbq de la casa	0,500	ud.	$ 0,21	$ 0,10	
Pechuga de pollo	0,095	kg	$ 5,58	$ 0,53	
Cebolla blanca	0,025	kg	$ 1,22	$ 0,03	
Tocino	0,025	kg	$ 17,35	$ 0,43	
	0,675		**Costo Total**	**$ 2,35**	
			Costo Pax	**$ 2,35**	

Nombre:	**SALCHICHA ITALIANA - NAP**
Número:	**014-NAP**
Código	**PIZN_014-NAP_SI-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Salchicha italiana	0,058	kg	$ 14,73	$ 0,85	
Aceituna negra	0,015	kg	$ 20,00	$ 0,30	
Pimiento rojo	0,060	kg	$ 1,37	$ 0,08	
	0,608		**Costo Total**	**$ 2,46**	
			Costo Pax	**$ 2,46**	

Nombre:	**DIAVOLA SPICY - NAP**
Número:	**015-NAP**
Código	**PIZN_015-NAP_DS-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Jalapeño fresco	0,019	kg	$ 4,08	$ 0,08	
Salchicha italiana	0,025	kg	$ 14,73	$ 0,37	
Pepperoni	0,019	kg	$ 19,80	$ 0,38	
	0,538		**Costo Total**	**$ 2,04**	
			Costo Pax	**$ 2,04**	

Nombre:	**MURRAY - NAP**
Número:	**016-NAP**
Código	**PIZN_016-NAP_M-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza Pequeña	1,000	ud.	$ 0,28	$ 0,28	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	1,000	ud.	$ 0,27	$ 0,27	
Queso mozzarella	0,095	kg	$ 6,63	$ 0,63	
Salchicha italiana	0,025	kg	$ 14,73	$ 0,37	
Pepperoni	0,019	kg	$ 19,80	$ 0,38	
	0,519		**Costo Total**	**$ 1,96**	
			Costo Pax	**$ 1,96**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NEW YORK

Nombre:	**MARGARITA - NY**		
Número:	**001-NY**		
Código	**PIZNY_001-NY_M-N**		
Cantidad porción	1,000	ud.	
Tamaño por porción	1,000	ud.	
# De porciones	1,0	ud.	
Tiempo de Preparación	4	min	
Detalles de decoración:			Foto del plato
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Albahaca fresca	0,004	kg	$ 14,00	$ 0,06	
	0,789		**Costo Total**	**$ 2,26**	
			Costo Pax	**$ 2,26**	

Nombre:	**FUGAZZETA KOMODO - NY**		
Número:	**002-NY**		
Código	**PIZNY_002-NY_FK-N**		
Cantidad porción	1,000	ud.	
Tamaño por porción	1,000	ud.	
# De porciones	1,0	ud.	
Tiempo de Preparación		min	
Detalles de decoración:			Foto del plato
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Cebolla blanca	0,250	kg	$ 1,22	$ 0,31	
Aceite de ajo	1,000	ud.	$ 0,07	$ 0,07	
Salsa pesto	1,500	ud.	$ 0,32	$ 0,48	
Aceite de oliva	0,015	L	$ 20,00	$ 0,30	
Orégano	0,004	kg	$ 18,28	$ 0,07	
	0,999		**Costo Total**	**$ 2,90**	
			Costo Pax	**$ 2,90**	

Nombre:	**HAWAIANA - NY**		
Número:	**003-NY**		
Código	**PIZNY_003-NY_H-N**		
Cantidad porción	1,000	ud.	
Tamaño por porción	1,000	ud.	
# De porciones	1,0	ud.	
Tiempo de Preparación		min	
Detalles de decoración:			Foto del plato
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Piña	0,070	kg	$ 1,01	$ 0,07	
Jamón York	0,090	kg	$ 13,41	$ 1,21	
Orégano	0,008	kg	$ 18,28	$ 0,15	
	0,953		**Costo Total**	**$ 3,63**	
			Costo Pax	**$ 3,63**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NEW YORK

Nombre:	**LA MAFIA - NY**
Número:	**004-NY**
Código	**PIZNY_004-NY_LM-N**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Alcaparras	0,020	kg	$ 13,46	$ 0,27	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Tomate taconazo	0,120	kg	$ 1,23	$ 0,15	
Aceituna negra	0,035	kg	$ 20,00	$ 0,70	
Anchoas	0,012	kg	$ 87,97	$ 1,06	
	0,972		**Costo Total**	**$ 3,32**	
			Costo Pax	**$ 3,32**	

Nombre:	**CARNATTO SUPREMO - NY**
Número:	**005-NY**
Código	**PIZNY_005-NY_CS-N**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
jamón york	0,030	kg	$ 13,41	$ 0,40	
tocino	0,030	kg	$ 17,35	$ 0,52	
Salchicha italiana	0,040	kg	$ 14,73	$ 0,59	
Pepperoni	0,035	kg	$ 19,80	$ 0,69	
	0,920		**Costo Total**	**$ 4,41**	
			Costo Pax	**$ 4,41**	

Nombre:	**V VENDETA - NY**
Número:	**006-NY**
Código	**PIZNY_006-NY_VV-N**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Tomate taconazo	0,025	kg	$ 1,23	$ 0,03	
Aceituna negra	0,015	kg	$ 20,00	$ 0,30	
Champiñón	0,045	kg	$ 8,48	$ 0,38	
Alcaparras	0,008	kg	$ 13,46	$ 0,11	
Salsa pesto	1,000	ud.	$ 0,32	$ 0,32	
Reducción de balsámico	1,000	ud.	$ 0,10	$ 0,10	
Queso parmesano	0,010	kg	$ 25,83	$ 0,26	
	0,963		**Costo Total**	**$ 3,70**	
			Costo Pax	**$ 3,70**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NEW YORK

Nombre:	**DOBLE PEPPE - NY**
Número:	**007-NY**
Código	**PIZNY_007-NY_DP-N**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Pepperoni	0,065	kg	$ 19,80	$ 1,29	
	0,850		**Costo Total**	**$ 3,49**	
			Costo Pax	**$ 3,49**	

Nombre:	**PEPPERONI & JALAPEÑOS - NY**
Número:	**008-NY**
Código	**PIZNY_008-NY_P&J-N**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	10 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Jalapeño fresco	0,016	kg	$ 4,08	$ 0,07	
Pepperoni	0,040	kg	$ 19,80	$ 0,79	
	0,841		**Costo Total**	**$ 3,06**	
			Costo Pax	**$ 3,06**	

Nombre:	**JAMÓN YORK & CHAMPIÑONES - NY**
Número:	**009-NY**
Código	**PIZNY_009-NY_JY&C-**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Champiñón	0,050	kg	$ 8,48	$ 0,42	
Jamón York	0,075	kg	$ 13,41	$ 1,01	
	0,910		**Costo Total**	**$ 3,63**	
			Costo Pax	**$ 3,63**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NEW YORK

Nombre:	**TOMATE & ACEITUNAS - NY**
Número:	**010-NY**
Código	**PIZNY_010-NY_T&A-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Tomate taconazo	0,200	kg	$ 1,23	$ 0,25	
Aceituna Negra	0,036	kg	$ 20,00	$ 0,72	
Orégano	0,004	kg	$ 18,28	$ 0,07	
	1,025		**Costo Total**	**$ 3,24**	
			Costo Pax	**$ 3,24**	

Nombre:	**JAMÓN CRUDO & PISTACHO - NY**
Número:	**011-NY**
Código	**PIZNY_011-NY_JC&P-**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Jamón serrano	0,070	kg	$ 42,53	$ 2,98	
Salsa pesto	0,125	ud.	$ 0,32	$ 0,04	
Pistacho	0,008	kg	$ 24,79	$ 0,20	
Albahaca fresca	0,006	kg	$ 14,00	$ 0,08	
Rúcula	0,016	kg	$ 11,43	$ 0,18	
Reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
	0,904		**Costo Total**	**$ 5,74**	
			Costo Pax	**$ 5,74**	

Nombre:	**STRACCIATELLA SUPREMA - NY**
Número:	**012-NY**
Código	**PIZNY_012-NY_SS-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Burrata	1,000	ud.	$ 2,75	$ 2,75	
salsa pesto	0,500	ud.	$ 0,32	$ 0,16	
tomate taconazo	0,090	kg	$ 1,23	$ 0,11	
albahaca fresca	0,010	kg	$ 14,00	$ 0,14	
rúcula	0,016	kg	$ 11,43	$ 0,18	
reducción de balsámico	0,500	ud.	$ 0,10	$ 0,05	
	1,089		**Costo Total**	**$ 5,59**	
			Costo Pax	**$ 5,59**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PIZZA NEW YORK

Nombre:	**BBQ CHICKEN - NY**
Número:	**013-NY**
Código	**PIZNY_013-NY_BC-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Bbq de la casa	2,000	ud.	$ 0,21	$ 0,41	
Pechuga de pollo	0,200	kg	$ 5,58	$ 1,12	
Cebolla blanca	0,045	kg	$ 1,22	$ 0,06	
Tocino	0,050	kg	$ 17,35	$ 0,87	
	1,280		**Costo Total**	**$ 4,66**	
			Costo Pax	**$ 4,66**	

Nombre:	**SALCHICHA ITALIANA - NY**
Número:	**014-NY**
Código	**PIZNY_014-NY_SI-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Salchicha italiana	0,100	kg	$ 14,73	$ 1,47	
Aceituna negra	0,030	kg	$ 20,00	$ 0,60	
Pimiento rojo	0,120	kg	$ 1,37	$ 0,16	
	1,035		**Costo Total**	**$ 4,44**	
			Costo Pax	**$ 4,44**	

Nombre:	**DIAVOLA SPICY - NY**
Número:	**015-NY**
Código	**PIZNY_015-NY_DS-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Jalapeño fresco	0,040	kg	$ 4,08	$ 0,16	
Salchicha italiana	0,050	kg	$ 14,73	$ 0,74	
Pepperoni	0,040	kg	$ 19,80	$ 0,79	
	0,915		**Costo Total**	**$ 3,90**	
			Costo Pax	**$ 3,90**	

Nombre:	**MURRAY - NY**
Número:	**016-NY**
Código	**PIZNY_016-NY_M-N**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa de Pizza mediana	1,000	ud.	$ 0,44	$ 0,44	
Sémola	0,015	kg	$ 2,53	$ 0,04	
Salsa de Pizza	2,000	ud.	$ 0,27	$ 0,53	
Queso mozzarella	0,180	kg	$ 6,63	$ 1,19	
Salchicha italiana	0,050	kg	$ 14,73	$ 0,74	
Pepperoni	0,045	kg	$ 19,80	$ 0,89	
	0,880		**Costo Total**	**$ 3,83**	
			Costo Pax	**$ 3,83**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

POSTRES

Nombre:	**BROWNIE CON HELADO**
Número:	**001**
Código	**POS_001_BCH**
Cantidad porción	0,170 kg
Tamaño por porción	0,170 kg
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	6 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa					
Brownie	1,000	ud.	$ 0,40	$ 0,40	
Acompañante					
helado	0,070	kg	$ 2,22	$ 0,16	
	0,170		**Costo Total**	**$ 0,55**	
			Costo Pax	**$ 0,55**	

Nombre:	**CHEESECAKE HORNEADO**
Número:	**002**
Código	**POS_002_CH**
Cantidad porción	1,710 kg
Tamaño por porción	0,120 kg
# De porciones	14,0 uds.
Tiempo de Preparación	30 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa					
Harina	0,5	kg	$ 0,93	$ 0,46	
Mantequilla	0,25	kg	$ 5,83	$ 1,46	
Huevo	4	ud.	$ 0,18	$ 0,73	
Queso crema	0,75	kg	$ 6,62	$ 4,96	
Zumo de limón	0,5	ud.	$ 0,02	$ 0,01	
Decoración					
salsa frutos rojos	14,000	ud.	$ 0,34	$ 4,72	
	2,550		**Costo Total**	**$ 12,35**	
			Costo Pax	**$ 0,88**	

Nombre:	**TIRAMISÚ KOMODO**
Número:	**003**
Código	**POS_003_TK**
Cantidad porción	1,444 kg
Tamaño por porción	0,110 kg
# De porciones	13,0 uds.
Tiempo de Preparación	30 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Masa					
mascarpone	0,5	kg	$ 14,49	$ 7,24	
yemas	0,18	kg	$ 10,19	$ 1,83	
azúcar	0,13	kg	$ 0,84	$ 0,11	
sal	0,001	kg	$ 0,54	$ 0,00	
esencia de vainilla	0,005	L	$ 2,29	$ 0,01	
gelatina	0,005	kg	$ 17,00	$ 0,09	
agua	0,025	L	$ 0,11	$ 0,00	
Armado					
Espresso	0,350	ud.	$ 0,23	$ 0,08	
azúcar	0,025	kg	$ 0,84	$ 0,02	
amareto	0,030	L	$ 26,71	$ 0,80	
dedos de dama	0,400	kg	$ 8,60	$ 3,44	
cacao	0,100	kg	$ 13,31	$ 1,33	
	1,444		**Costo Total**	**$ 14,96**	
			Costo Pax	**$ 1,15**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**LIMONADA DE JENGIBRE**
Número:	**001**
Código	**BEBF_001_LDJ**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,025	kg	$ 0,44	$ 0,01	
Concentrado de jengibre	1,000	ud.	$ 0,06	$ 0,06	
	0,713		**Costo Total**	**$ 0,26**	
			Costo Pax	**$ 0,26**	

Nombre:	**LIMONADA CLÁSICA**
Número:	**002**
Código	**BEBF_002_LC**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,025	kg	$ 0,44	$ 0,01	
	0,608		**Costo Total**	**$ 0,20**	
			Costo Pax	**$ 0,20**	

Nombre:	**JUGO DE MORA**
Número:	**003**
Código	**BEBF_003_JDM**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Mora	0,09	kg	$ 2,93	$ 0,26	
Azúcar	0,04	kg	$ 0,84	$ 0,03	
Agua	0,25	L	$ 0,11	$ 0,03	
	0,380		**Costo Total**	**$ 0,32**	
			Costo Pax	**$ 0,32**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**JUGO DE MARACUYÁ**
Número:	**004**
Código	**BEBF_004_JDM**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
pulpa de maracuyá	0,09	kg	$ 4,42	$ 0,40	
Azúcar	0,04	kg	$ 0,84	$ 0,03	
Agua	0,25	L	$ 0,11	$ 0,03	
	0,380		**Costo Total**	**$ 0,46**	
			Costo Pax	**$ 0,46**	

Nombre:	**JUGO DE FRESA**
Número:	**005**
Código	**BEBF_005_JDF**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Frutilla	0,09	kg	$ 2,59	$ 0,23	
Azúcar	0,04	kg	$ 0,84	$ 0,03	
Agua	0,25	L	$ 0,11	$ 0,03	
	0,380		**Costo Total**	**$ 0,29**	
			Costo Pax	**$ 0,29**	

Nombre:	**COCA-COLA**
Número:	**006**
Código	**BEBF_006_C**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Coca cola botella 330	1,000	ud.	$ 0,26	$ 0,26	
hielo	0,200	kg	$ 0,44	$ 0,09	
	1,200		**Costo Total**	**$ 0,35**	
			Costo Pax	**$ 0,35**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**FANTA**
Número:	**007**
Código	**BEBF_007_F**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cola fanta 330 ml	1,000	ud.	$ 0,26	$ 0,26	
hielo	0,200	kg	$ 0,44	$ 0,09	
	1,200		**Costo Total**	**$ 0,35**	
			Costo Pax	**$ 0,35**	

Nombre:	**SPRITE**
Número:	**008**
Código	**BEBF_008_S**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cola Sprite 330 ml	1,000	ud.	$ 0,26	$ 0,26	
hielo	0,200	kg	$ 0,44	$ 0,09	
	1,200		**Costo Total**	**$ 0,35**	
			Costo Pax	**$ 0,35**	

Nombre:	**FIORA FRESA**
Número:	**009**
Código	**BEBF_009_FF**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cola Fiora Fresa 330 ml	1,000	ud.	$ 0,26	$ 0,26	
hielo	0,200	kg	$ 0,44	$ 0,09	
	1,200		**Costo Total**	**$ 0,35**	
			Costo Pax	**$ 0,35**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**AGUA SIN GAS**
Número:	**010**
Código	**BEBF_010_ASG**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
agua	0,200	L	$ 0,11	$ 0,02	
hielo	0,200	kg	$ 0,44	$ 0,09	
	0,400		**Costo Total**	**$ 0,11**	
			Costo Pax	**$ 0,11**	

Nombre:	**AGUA CON GAS**
Número:	**011**
Código	**BEBF_011_ACG**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
agua mineral	0,200	L	$ 0,82	$ 0,16	
hielo	0,200	kg	$ 0,44	$ 0,09	
	0,400		**Costo Total**	**$ 0,25**	
			Costo Pax	**$ 0,25**	

Nombre:	**SODA ITALIANA JENGIBRE**
Número:	**012**
Código	**BEBF_012_SIJ**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua mineral	0,300	L	$ 0,82	$ 0,25	
Zumo de limón	2,000	ud.	$ 0,02	$ 0,03	
Sirope simple	2,000	ud.	$ 0,02	$ 0,03	
Concentrado de jengibre	2,000	ud.	$ 0,06	$ 0,13	
	6,300		**Costo Total**	**$ 0,44**	
			Costo Pax	**$ 0,44**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS FRIAS

Nombre:	**SODA ITALIANA LIMÓN**	
Número:	**013**	
Código	**BEBF 013 SIL**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**3**	**min**
Detalles de decoración:		Foto del plato
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua mineral	0,300	L	$ 0,82	$ 0,25	
Zumo de limón	2,000	ud.	$ 0,02	$ 0,03	
Sirope simple	2,000	ud.	$ 0,02	$ 0,03	
	0,426		**Costo Total**	**$ 0,31**	
			Costo Pax	**$ 0,31**	

Nombre:	**SODA ITALIANA FRUTOS ROJOS**	
Número:	**014**	
Código	**BEBF 014 SIFR**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		Foto del plato
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua mineral	0,300	L	$ 0,82	$ 0,25	
Zumo de limón	0,500	ud.	$ 0,02	$ 0,01	
Mix frutos rojos	2,000	ud.	$ 0,08	$ 0,17	
	0,385		**Costo Total**	**$ 0,42**	
			Costo Pax	**$ 0,42**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS CALIENTES

Nombre:	**ESPRESSO**	
Número:	**001**	
Código	**BEBC_001_E**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**4**	**min**
Detalles de decoración:		Foto del plato
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Café en grano	0,014	kg	$ 15,30	$ 0,21	
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	0,122		**Costo Total**	**$ 0,23**	
			Costo Pax	**$ 0,23**	

Nombre:	**CAPUCCINO**	
Número:	**002**	
Código	**BEBC_002_C**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**4**	**min**
Detalles de decoración:		Foto del plato
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Café en grano	0,014	kg	$ 15,30	$ 0,21	
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
Leche	0,080	L	$ 1,13	$ 0,09	
	0,202		**Costo Total**	**$ 0,32**	
			Costo Pax	**$ 0,32**	

Nombre:	**CAFÉ FILTRADO**	
Número:	**003**	
Código	**BEBC_003_CF**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**3**	**min**
Detalles de decoración:		Foto del plato
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,300	L	$ 0,11	$ 0,03	
Café en grano	0,017	kg	$ 15,30	$ 0,26	
Azúcar	0,010	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	0,327		**Costo Total**	**$ 0,30**	
			Costo Pax	**$ 0,30**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

BEBIDAS CALIENTES

Nombre:	**JARRA DE CAFÉ FILTRADO**	
Número:	**004**	
Código	**BEBC_004_JDCF**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**3**	**min**
Detalles de decoración:		Foto del plato
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,400	L	$ 0,11	$ 0,04	
Café en grano	0,030	kg	$ 15,30	$ 0,46	
Azúcar	0,016	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	0,446		**Costo Total**	**$ 0,51**	
			Costo Pax	**$ 0,51**	

Nombre:	**CHOCOLATE CALIENTE**	
Número:	**005**	
Código	**BEBC_005_CC**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		Foto del plato
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
Leche	0,240	L	$ 1,13	$ 0,27	
Cocoa en polvo	0,060	kg	$ 3,78	$ 0,23	
	0,308		**Costo Total**	**$ 0,51**	
			Costo Pax	**$ 0,51**	

Nombre:	**AGUA AROMÁTICA**	
Número:	**006**	
Código	**BEBC_006_AA**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación	**3**	**min**
Detalles de decoración:		Foto del plato
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,350	L	$ 0,11	$ 0,04	
Sobre aromática	1,000	ud.	$ 0,08	$ 0,08	
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	1,358		**Costo Total**	**$ 0,12**	
			Costo Pax	**$ 0,12**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

VINOS

Nombre:	**TINTO COPA**
Número:	**001**
Código	**VIN_001_TC**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
vino tinto	0,150	L	$ 5,57	$ 0,84	
agua mineral	0,030	L	$ 0,82	$ 0,02	
hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,280		**Costo Total**	**$ 0,90**	
			Costo Pax	**$ 0,90**	

Nombre:	**BLANCO COPA**
Número:	**002**
Código	**VIN_002_BC**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vino blanco	0,150	L	$ 5,57	$ 0,84	
agua mineral	0,030	L	$ 0,82	$ 0,02	
hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,280		**Costo Total**	**$ 0,90**	
			Costo Pax	**$ 0,90**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

CERVEZAS

Nombre:	**CLUB GRANDE**
Número:	**001**
Código	**CER_001_CG**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza club 550ml	1	ud.	$ 1,34	$ 1,34	
	1,000		**Costo Total**	**$ 1,34**	
			Costo Pax	**$ 1,34**	

Nombre:	**PILSENER GRANDE**
Número:	**002**
Código	**CER_002_PG**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza pilsener 600ml	1	ud.	$ 1,24	$ 1,24	
	1,000		**Costo Total**	**$ 1,24**	
			Costo Pax	**$ 1,24**	

Nombre:	**CLUB PEQUEÑA**
Número:	**003**
Código	**CER_003_CP**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza club 330ml	1	ud.	$ 0,88	$ 0,88	
	1,000		**Costo Total**	**$ 0,88**	
			Costo Pax	**$ 0,88**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

CERVEZAS

Nombre:	**PILSENER PEQUEÑA**	
Número:	**004**	
Código	**CER_004_PP**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza pilsener 330ml	1	ud.	$ 0,57	$ 0,57	
	1,000		**Costo Total**	**$ 0,57**	
			Costo Pax	**$ 0,57**	

Nombre:	**EXTRA MICHELADA**	
Número:	**005**	
Código	**CER_005_EM**	
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**
# De porciones	**1,0**	**ud.**
Tiempo de Preparación		**min**
Detalles de decoración:		
Utensilios:		
Vajilla a utilizar:		

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Zumo de limón	1	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Sal	0,001	kg	$ 0,54	$ 0,00	
Pimienta	0,0003	kg	$ 10,41	$ 0,00	
Tajin	0,001	kg	$ 29,76	$ 0,03	
Tabasco	0,002	L	$ 56,81	$ 0,11	
Salsa inglesa	0,002	L	$ 17,14	$ 0,03	
	0,026		**Costo Total**	**$ 0,20**	
			Costo Pax	**$ 0,20**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**SHOT KOMODO**
Número:	**001**
Código	**COCYS_001_SK**
Cantidad porción	3,000 uds.
Tamaño por porción	3,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vodka	0,070	L	$ 17,74	$ 1,24	
Zumo de limón	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Agua tónica 2 L	0,070	L	$ 1,09	$ 0,08	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Concentrado de jengibre	1,000	ud.	$ 0,06	$ 0,06	
hielo	0,050	kg	$ 0,44	$ 0,02	
	0,358		**Costo Total**	**$ 1,44**	
			Costo Pax	**$ 1,44**	

Nombre:	**SHOT TEQUILA**
Número:	**002**
Código	**COCYS_002_ST**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	2 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Tequila	0,070	L	$ 20,83	$ 1,46	
Limón sutil	0,250	ud.	$ 0,05	$ 0,01	
Sal	0,005	kg	$ 0,54	$ 0,00	
	0,325		**Costo Total**	**$ 1,47**	
			Costo Pax	**$ 1,47**	

Nombre:	**WHISKY BALLANTINES**
Número:	**003**
Código	**COCYS_003_WB**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Whisky	0,060	L	$ 33,32	$ 2,00	
agua mineral	0,030	L	$ 0,82	$ 0,02	
hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,190		**Costo Total**	**$ 2,07**	
			Costo Pax	**$ 2,07**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**NEGRONI**
Número:	**004**
Código	**COCYS_004_N**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	6 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Receta					
Campari	0,030	L	$ 34,92	$ 1,05	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Naranja americana	0,050	ud.	$ 0,99	$ 0,05	
Gin Dry Tanqueray 750 mL	0,030	L	$ 43,14	$ 1,29	
Vermut rosso	0,030	L	$ 18,95	$ 0,57	
	0,240		**Costo Total**	**$ 3,00**	
			Costo Pax	**$ 3,00**	

Nombre:	**MARTINI**
Número:	**005**
Código	**COCYS_005_M**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	6 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Gin Dry Tanqueray 750 mL	0,060	L	$ 43,14	$ 2,59	
Vermut extra seco	0,020	L	$ 19,25	$ 0,39	
Hielo	0,120	kg	$ 0,44	$ 0,05	
Aceituna verde	0,009	kg	$ 11,68	$ 0,11	
	0,209		**Costo Total**	**$ 3,13**	
			Costo Pax	**$ 3,13**	

Nombre:	**GIN TONIC**
Número:	**006**
Código	**COCYS_006_GT**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Gin under	0,066	L	$ 18,08	$ 1,19	
Hielo	0,150	kg	$ 0,44	$ 0,07	
Agua tónica 2 L	0,120	L	$ 1,09	$ 0,13	
Limón sutil	0,500	ud.	$ 0,05	$ 0,03	
naranja americana	0,010	ud.	$ 0,99	$ 0,01	
	0,421		**Costo Total**	**$ 1,43**	
			Costo Pax	**$ 1,43**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**MOSCOW MULE**
Número:	**007**
Código	**COCYS_007_MM**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**3** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Receta					
Vodka	0,060	L	$ 17,74	$ 1,06	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Agua tónica 2 L	0,090	L	$ 1,09	$ 0,10	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Concentrado de jengibre	1,500	ud.	$ 0,06	$ 0,10	
naranja americana	0,050	ud.	$ 0,99	$ 0,05	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Hierba buena	0,002	kg	$ 20,83	$ 0,04	
	0,943		**Costo Total**	**$ 1,53**	
			Costo Pax	**$ 1,53**	

Nombre:	**PALOMA**
Número:	**008**
Código	**COCYS_008_P**
Cantidad porción	**1,000** **ud.**
Tamaño por porción	**1,000** **ud.**
# De porciones	**1,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**5** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Tequila	0,060	L	$ 20,83	$ 1,25	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Imperial toronja	0,100	L	$ 0,91	$ 0,09	
Naranja americana	0,100	ud.	$ 0,99	$ 0,10	
Tajin	0,002	kg	$ 29,76	$ 0,06	
	0,845		**Costo Total**	**$ 1,72**	
			Costo Pax	**$ 1,72**	

Nombre:	**MOJITO**
Número:	**009**
Código	**COCYS_009_M**
Cantidad porción	**1,000** **uds.**
Tamaño por porción	**1,000** **uds.**
# De porciones	**1,0** **ud.**
Tiempo de Preparación	**6** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron plata	0,060	L	$ 18,79	$ 1,13	
Agua mineral	0,100	L	$ 0,82	$ 0,08	
Hierba buena	0,009	kg	$ 20,83	$ 0,19	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Sirope simple	1,000	ud.	$ 0,02	$ 0,02	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,752		**Costo Total**	**$ 1,61**	
			Costo Pax	**$ 1,61**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**CUBA LIBRE**
Número:	**010**
Código	**COCYS_010_CL**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron oro	0,060	L	$ 18,56	$ 1,11	
Coca cola pequeña (ingrediente)	0,100	L	$ 0,87	$ 0,09	
limón sutil	1,000	ud.	$ 0,05	$ 0,05	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,410		**Costo Total**	**$ 1,30**	
			Costo Pax	**$ 1,30**	

Nombre:	**FERNET BRANCA COLA**
Número:	**011**
Código	**COCYS_011_FBC**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Fernet	0,060	L	$ 30,67	$ 1,84	
Coca cola pequeña (ingrediente)	0,150	L	$ 0,87	$ 0,13	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
	0,310		**Costo Total**	**$ 2,01**	
			Costo Pax	**$ 2,01**	

Nombre:	**APEROL SPRITZ**
Número:	**012**
Código	**CER_012_AS**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	5 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aperol	0,060	L	$ 33,86	$ 2,03	
Hielo	0,100	kg	$ 0,44	$ 0,04	
Espumante Spritz	0,070	L	$ 13,79	$ 0,97	
Agua mineral	0,150	L	$ 0,82	$ 0,12	
Naranja americana	0,050	ud.	$ 0,99	$ 0,05	
	0,430		**Costo Total**	**$ 3,21**	
			Costo Pax	**$ 3,21**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

COCTELES Y SHOTS

Nombre:	**JARRA DE CANELAZO**
Número:	**013**
Código	**COCYS_013_JDC**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Base de canelazo	1,000	ud.	$ 0,62	$ 0,62	
Zhumir	0,300	L	$ 7,55	$ 2,27	
	1,300		**Costo Total**	**$ 2,89**	
			Costo Pax	**$ 2,89**	

Nombre:	**MEDIA JARRA DE CANELAZO**
Número:	**014**
Código	**COCYS_014_MJDC**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Base de canelazo	0,500	ud.	$ 0,62	$ 0,31	
Zhumir	0,150	L	$ 7,55	$ 1,13	
	0,650		**Costo Total**	**$ 1,44**	
			Costo Pax	**$ 1,44**	

Nombre:	**JARRA DE VINO HERVIDO**
Número:	**015**
Código	**COCYS_015_JDVH**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vino tinto	0,500	L	$ 5,57	$ 2,79	
Cola fanta 330 ml	1,000	ud.	$ 0,26	$ 0,26	
Naranja americana	0,500	ud.	$ 0,99	$ 0,50	
Canela en rama	0,002	kg	$ 26,99	$ 0,05	
	2,002		**Costo Total**	**$ 3,60**	
			Costo Pax	**$ 3,60**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

BOTELLAS

Nombre:	**VINO TINTO BOTELLA**
Número:	**001**
Código	**BOT_001_VTB**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vino tinto	0,75	L	$ 5,57	$ 4,18	
	0,750		**Costo Total**	**$ 4,18**	
			Costo Pax	**$ 4,18**	

Nombre:	**VINO BLANCO BOTELLA**
Número:	**002**
Código	**BOT_002_VBB**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Vino Blanco	0,75	L	$ 5,57	$ 4,18	
	0,750		**Costo Total**	**$ 4,18**	
			Costo Pax	**$ 4,18**	

Nombre:	**RON FLOR DE CAÑA BOTELLA**
Número:	**003**
Código	**BOT_003_RFDCB**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	5 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron 12 años	0,750	L	$ 39,90	$ 29,93	
Hielo	0,500	kg	$ 0,44	$ 0,22	
Coca cola pequeña (ingrediente)	3,000	L	$ 0,87	$ 2,60	
Zumo de limón	6,000	ud.	$ 0,02	$ 0,10	
	10,250		**Costo Total**	**$ 32,85**	
			Costo Pax	**$ 32,85**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

BOTELLAS

Nombre:	**WHISKY BALLANTINES BOTELLA**
Número:	**004**
Código	**BOT_004_WBB**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Whisky	0,750	L	$ 33,32	$ 24,99	
Hielo	1,000	kg	$ 0,44	$ 0,44	
Agua mineral	2,000	L	$ 0,82	$ 1,64	
	3,750		**Costo Total**	**$ 27,07**	
			Costo Pax	**$ 27,07**	

Nombre:	**FERNET BRANCA BOTELLA**
Número:	**005**
Código	**BOT_005_FBB**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	10 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Fernet	0,750	L	$ 30,67	$ 23,00	
Hielo	1,000	kg	$ 0,44	$ 0,44	
Coca cola pequeña (ingrediente)	4,000	L	$ 0,87	$ 3,47	
	5,750		**Costo Total**	**$ 26,91**	
			Costo Pax	**$ 26,91**	

Nombre:	**ANTIOQUEÑO BOTELLA**
Número:	**006**
Código	**BOT_006_AB**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aguardiente antioqueño	0,750	L	$ 21,28	$ 15,96	
	0,750		**Costo Total**	**$ 15,96**	
			Costo Pax	**$ 15,96**	

Nombre:	**TEQUILA BOTELLA**
Número:	**007**
Código	**BOT_007_TB**
Cantidad porción	1,000 uds.
Tamaño por porción	1,000 uds.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	10 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Tequila	0,750	L	$ 20,83	$ 15,63	
Limón sutil	20,000	ud.	$ 0,05	$ 1,05	
Sal	0,100	kg	$ 0,54	$ 0,05	
	20,850		**Costo Total**	**$ 16,73**	
			Costo Pax	**$ 16,73**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PROMOS CERVEZA Y COLAS 1 LT

Nombre:	**CLUB 3X10**		
Número:	**007**		
Código	**PROCYC1_007_C3**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**	
# De porciones	**1,0**	**ud.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza club 330ml	3	ud.	$ 0,88	$ 2,64	
	3,000		**Costo Total**	**$ 2,64**	
			Costo Pax	**$ 2,64**	

Nombre:	**PILSENER 3X10**		
Número:	**006**		
Código	**PROCYC1_006_P3**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**ud.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**ud.**	
# De porciones	**1,0**	**ud.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cerveza pilsener 330ml	3	ud.	$ 0,57	$ 1,71	
	3,000		**Costo Total**	**$ 1,71**	
			Costo Pax	**$ 1,71**	

Nombre:	**COLAS 1 LT**		
Número:	**015**		
Código	**BEBF_015_C1L**		Foto del plato
Cantidad porción	**1,000**	**uds.**	
Tamaño por porción	**1,000**	**uds.**	
# De porciones	**1,0**	**uds.**	
Tiempo de Preparación		**min**	
Detalles de decoración:			
Utensilios:			
Vajilla a utilizar:			

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
cola coca cola 1 L	1,000	L	$ 0,68	$ 0,68	
hielo	0,500	kg	$ 0,44	$ 0,22	
	1,500		**Costo Total**	**$ 0,90**	
			Costo Pax	**$ 0,90**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

PROMOS COCTELES

Nombre:	**MOJITO HH**
Número:	**001**
Código	**PROC_001_MH**
Cantidad porción	0,951 L
Tamaño por porción	0,300 L
# De porciones	3,0 ud.
Tiempo de Preparación	6 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron plata	0,105	L	$ 18,79	$ 1,97	
Agua mineral	0,300	L	$ 0,82	$ 0,25	
Hierba buena	0,027	kg	$ 20,83	$ 0,56	
limón sutil	8,000	ud.	$ 0,05	$ 0,42	
Sirope simple	3,000	ud.	$ 0,02	$ 0,05	
Hielo	0,300	kg	$ 0,44	$ 0,13	
	0,951		**Costo Total**	**$ 3,38**	
			Costo Pax	**$ 1,13**	

Nombre:	**MOJITO PROMO EVENTOS**
Número:	**002**
Código	**PROC_002_MPE**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	6 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron plata	0,200	L	$ 18,79	$ 3,76	
Agua mineral	0,300	L	$ 0,82	$ 0,25	
Hierba buena	0,027	kg	$ 20,83	$ 0,56	
limón sutil	9,000	ud.	$ 0,05	$ 0,47	
Sirope simple	3,000	ud.	$ 0,02	$ 0,05	
Hielo	0,300	kg	$ 0,44	$ 0,13	
	1,061		**Costo Total**	**$ 5,22**	
			Costo Pax	**$ 5,22**	

Nombre:	**CUBA LIBRE PROMO EVENTOS**
Número:	**003**
Código	**PROC_003_CLPE**
Cantidad porción	1,000 ud.
Tamaño por porción	1,000 ud.
# De porciones	1,0 uds.
Tiempo de Preparación	3 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ron oro	0,105	L	$ 18,56	$ 1,95	
Coca cola pequeña (ingrediente)	0,300	L	$ 0,87	$ 0,26	
limón sutil	3,000	ud.	$ 0,05	$ 0,16	
Hielo	0,300	kg	$ 0,44	$ 0,13	
	1,155		**Costo Total**	**$ 2,50**	
			Costo Pax	**$ 2,50**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - SALSAS

Nombre:	**REDUCCIÓN DE BALSÁMICO**
Número:	**001**
Código	**SUBR-S_001_RDB**
Cantidad porción	**1,000** kg
Tamaño por porción	**0,025** kg
# De porciones	**40,0** uds.
Tiempo de Preparación	**30** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,500	L	$ 0,11	$ 0,05	
Azúcar	0,500	kg	$ 0,84	$ 0,42	
Vinagre balsamico	0,500	L	$ 7,26	$ 3,63	
Harina	0,020	kg	$ 0,93	$ 0,02	
	1,520		**Costo Total**	**$ 4,12**	
			Costo Pax	**$ 0,10**	

Nombre:	**SALSA PESTO**
Número:	**002**
Código	**SUBR-S_002_SP**
Cantidad porción	**0,925** kg
Tamaño por porción	**0,050** kg
# De porciones	**18,0** uds.
Tiempo de Preparación	**5** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Queso crema	0,600	kg	$ 6,62	$ 3,97	
Agua	0,200	L	$ 0,11	$ 0,02	
Albahaca fresca	0,070	kg	$ 14,00	$ 0,98	
Aceite de oliva	0,030	L	$ 20,00	$ 0,60	
Sal	0,030	kg	$ 0,54	$ 0,02	
Ajo pelado	0,025	kg	$ 5,12	$ 0,13	
	0,955		**Costo Total**	**$ 5,72**	
			Costo Pax	**$ 0,32**	

Nombre:	**ACEITE DE AJO**
Número:	**003**
Código	**SUBR-S_003_ADA**
Cantidad porción	**0,500** kg
Tamaño por porción	**0,010** kg
# De porciones	**50,0** uds.
Tiempo de Preparación	**5** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aceite vegetal	0,300	L	$ 2,32	$ 0,69	
Agua	0,050	L	$ 0,11	$ 0,01	
Albahaca seca (funda 25 g)	1,000	ud.	$ 0,80	$ 0,80	
Orégano	0,030	kg	$ 18,28	$ 0,55	
Sal	0,010	kg	$ 0,54	$ 0,01	
Ajo pelado	0,300	kg	$ 5,12	$ 1,53	
	0,715		**Costo Total**	**$ 3,59**	
			Costo Pax	**$ 0,07**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - SALSAS

Nombre:	**MAYONESA DE LA CASA**
Número:	**004**
Código	**SUBR-S_004_MDLC**
Cantidad porción	**0,600** kg
Tamaño por porción	**0,050** kg
# De porciones	**12,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aceite vegetal	0,400	L	$ 2,32	$ 0,93	
Ajo pelado	0,030	kg	$ 5,12	$ 0,15	
Albahaca fresca	0,020	kg	$ 14,00	$ 0,28	
Cebolla blanca	0,025	kg	$ 1,22	$ 0,03	
Huevo	2,000	ud.	$ 0,18	$ 0,37	
Orégano	0,001	kg	$ 18,28	$ 0,02	
Sal	0,025	kg	$ 0,54	$ 0,01	
	0,601		**Costo Total**	**$ 1,79**	
			Costo Pax	**$ 0,15**	

Nombre:	**SALSA DE PIZZA**
Número:	**005**
Código	**SUBR-S_005_SDP**
Cantidad porción	**12,000** Kg
Tamaño por porción	**0,070** Kg
# De porciones	**171,0** uds.
Tiempo de Preparación	**30** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,500	L	$ 0,11	$ 0,05	
Tomate taconazo	30,000	kg	$ 1,23	$ 36,92	
Aceite de oliva	0,050	L	$ 20,00	$ 1,00	
Ajo pelado	0,100	kg	$ 5,12	$ 0,51	
Cebolla blanca	0,400	kg	$ 1,22	$ 0,49	
Albahaca fresca	0,070	kg	$ 14,00	$ 0,98	
Sal	0,200	kg	$ 0,54	$ 0,11	
Albahaca seca (funda 25 g)	2,000	ud.	$ 0,80	$ 1,60	
Tomillo seco (funda 15 g)	2,000	ud.	$ 0,94	$ 1,88	
Ajo en polvo (funda 25 g)	1,000	ud.	$ 1,42	$ 1,42	
Orégano	0,030	kg	$ 18,28	$ 0,55	
total kg	31,455		**Costo Total**	**$ 45,51**	
			Costo Pax	**$ 0,27**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - SALSAS

Nombre:	**RANCH**
Número:	**007**
Código	**SUBR-S_007_R**
Cantidad porción	**1,300** kg
Tamaño por porción	**0,070** kg
# De porciones	**18,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ajo en polvo (funda 25 g)	0,025	ud.	$ 1,42	$ 0,04	
Crema de leche	0,050	L	$ 3,57	$ 0,18	
Mayonesa de la casa	0,050	kg	$ 3,11	$ 0,16	
Mostaza a la antigua	0,015	kg	$ 23,42	$ 0,35	
Pimienta	0,005	kg	$ 10,41	$ 0,05	
Sal	1,100	kg	$ 0,54	$ 0,59	
Perejil	0,025	kg	$ 6,55	$ 0,16	
	1,270		**Costo Total**	**$ 1,53**	
			Costo Pax	**$ 0,08**	

Nombre:	**BBQ DE LA CASA**
Número:	**008**
Código	**SUBR-S_008_BDLC**
Cantidad porción	**6,000** kg
Tamaño por porción	**0,100** kg
# De porciones	**60,0** uds.
Tiempo de Preparación	**25** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Ajo pelado	0,060	kg	$ 5,12	$ 0,31	
Albahaca seca (funda 25 g)	0,500	ud.	$ 0,80	$ 0,40	
Azúcar	0,800	kg	$ 0,84	$ 0,67	
Canela en Rama	0,010	kg	$ 26,99	$ 0,27	
Cebolla blanca	0,370	kg	$ 1,22	$ 0,45	
Pimienta	0,002	kg	$ 10,41	$ 0,02	
Sal	0,030	kg	$ 0,54	$ 0,02	
Salsa bbq Supermaxi	2,000	kg	$ 3,57	$ 7,14	
Salsa de pizza	10,000	ud.	$ 0,27	$ 2,66	
Tomillo seco (funda 15 g)	0,500	ud.	$ 0,94	$ 0,47	
	14,272		**Costo Total**	**$ 12,40**	
			Costo Pax	**$ 0,21**	

Nombre:	**RICOTTA DIP**
Número:	**009**
Código	**SUBR-S_009_RD**
Cantidad porción	**1,116** kg
Tamaño por porción	**0,030** kg
# De porciones	**37,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
aceite de ajo	2,000	ud.	$ 0,07	$ 0,14	
Aceite de oliva	0,050	L	$ 20,00	$ 1,00	
Queso Ricotta	1,000	kg	$ 6,57	$ 6,57	
Pimienta	0,010	kg	$ 10,41	$ 0,10	
Sal	0,003	kg	$ 0,54	$ 0,00	
Limón sutil	1,000	ud.	$ 0,05	$ 0,05	
Albahaca fresca	0,004	kg	$ 14,00	$ 0,06	
Perejil	0,004	kg	$ 6,55	$ 0,03	
Orégano	0,005	kg	$ 18,28	$ 0,09	
	1,116		**Costo Total**	**$ 8,04**	
			Costo Pax	**$ 0,22**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - SALSAS

Nombre:	**AJÍ DE TOMATE DE ÁRBOL**
Número:	**010**
Código	**SUBR-S_010_ADTDÁ**
Cantidad porción	**1,493** kg
Tamaño por porción	**0,070** kg
# De porciones	**21,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Aceite vegetal	0,100	L	$ 2,32	$ 0,23	
Cebolla Blanca	0,080	kg	$ 1,22	$ 0,10	
Perejil	0,020	kg	$ 6,55	$ 0,13	
Orégano	0,005	kg	$ 18,28	$ 0,09	
Tomate de árbol	1,000	kg	$ 3,53	$ 3,53	
Sal	0,025	kg	$ 0,54	$ 0,01	
Pimienta	0,003	kg	$ 10,41	$ 0,03	
Mostaza a la antigua	0,005	kg	$ 23,42	$ 0,12	
Vinagre Blanco	0,055	L	$ 0,51	$ 0,03	
Agua	0,200	L	$ 0,11	$ 0,02	
	1,493		**Costo Total**	**$ 4,29**	
			Costo Pax	**$ 0,20**	

Nombre:	**PEPINILLOS AGRIDULCES**
Número:	**011**
Código	**SUBR-S_011_PA**
Cantidad porción	**2,500** kg
Tamaño por porción	**0,050** kg
# De porciones	**50,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Pepinillo frances	1,600	kg	$ 2,53	$ 4,05	
Vinagre Blanco	0,600	L	$ 0,51	$ 0,31	
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Azúcar	0,500	kg	$ 0,84	$ 0,42	
Sal	0,080	kg	$ 0,54	$ 0,04	
Pimienta	0,020	kg	$ 10,41	$ 0,21	
Mostaza a la antigua	0,025	kg	$ 23,42	$ 0,59	
Canela en rama	0,005	kg	$ 26,99	$ 0,13	
	2,930		**Costo Total**	**$ 5,76**	
			Costo Pax	**$ 0,12**	

Nombre:	**CHIMICHURRI**
Número:	**012**
Código	**SUBR-S_012_C**
Cantidad porción	**1,530** kg
Tamaño por porción	**0,050** kg
# De porciones	**30,0** uds.
Tiempo de Preparación	**10** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cebolla blanca	0,800	kg	$ 1,22	$ 0,98	
Ajo pelado	0,250	kg	$ 5,12	$ 1,28	
Perejil	0,120	kg	$ 6,55	$ 0,79	
Orégano	0,022	kg	$ 18,28	$ 0,40	
Vinagre Blanco	0,250	L	$ 0,51	$ 0,13	
Sal	0,010	kg	$ 0,54	$ 0,01	
Pimienta	0,003	kg	$ 10,41	$ 0,03	
Aceite de oliva	0,050	L	$ 20,00	$ 1,00	
Agua	0,025	L	$ 0,11	$ 0,00	
	1,530		**Costo Total**	**$ 4,61**	
			Costo Pax	**$ 0,15**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - MASAS

Nombre:	**MASA DE PIZZA MEDIANA**
Número:	**001**
Código	**SUBR-M_001_MDPM**
Cantidad porción	**10,030** kg
Tamaño por porción	**0,450** kg
# De porciones	**22,0** uds.
Tiempo de Preparación	**20** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	3,700	L	$ 0,11	$ 0,39	
Harina	6,000	kg	$ 0,93	$ 5,55	
Aceite de oliva	0,180	L	$ 20,00	$ 3,60	
Sal	0,140	kg	$ 0,54	$ 0,08	
Levadura fresca	0,010	kg	$ 6,42	$ 0,06	
	10,030		**Costo Total**	**$ 9,68**	
			Costo Pax	**$ 0,44**	

Nombre:	**MASA DE PIZZA PEQUEÑA**
Número:	**002**
Código	**SUBR-M_002_MDPP**
Cantidad porción	**10,030** kg
Tamaño por porción	**0,295** kg
# De porciones	**34,0** uds.
Tiempo de Preparación	**20** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	3,700	L	$ 0,11	$ 0,39	
Harina	6,000	kg	$ 0,93	$ 5,55	
Aceite de oliva	0,180	L	$ 20,00	$ 3,60	
Sal	0,140	kg	$ 0,54	$ 0,08	
Levadura fresca	0,010	kg	$ 6,42	$ 0,06	
	10,030		**Costo Total**	**$ 9,68**	
			Costo Pax	**$ 0,28**	

Nombre:	**FOCACCIA**
Número:	**003**
Código	**SUBR-M_003_F**
Cantidad porción	**10,330** kg
Tamaño por porción	**0,140** kg
# De porciones	**73,0** uds.
Tiempo de Preparación	**180** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	3,700	L	$ 0,11	$ 0,39	
Aceite de ajo	30,000	ud.	$ 0,07	$ 2,15	
Harina	6,000	kg	$ 0,93	$ 5,55	
Aceite de oliva	0,180	L	$ 20,00	$ 3,60	
Sal	0,140	kg	$ 0,54	$ 0,08	
Levadura fresca	0,010	kg	$ 6,42	$ 0,06	
	10,330		**Costo Total**	**$ 11,83**	
			Costo Pax	**$ 0,16**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - POSTRES

Nombre:	**BROWNIE**
Número:	**001**
Código	**SUBR-P_001_B**
Cantidad porción	**3,60** kg
Tamaño por porción	**0,100** kg
# De porciones	**36** uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Harina	0,600	kg	$ 0,93	$ 0,56	
Mantequilla	0,500	kg	$ 5,83	$ 2,92	
Huevo	14,000	ud.	$ 0,18	$ 2,57	
Azúcar	1,000	kg	$ 0,84	$ 0,84	
Chocolate boton	0,800	kg	$ 9,23	$ 7,38	
	3,600		**Costo Total**	**$ 14,26**	
			Costo Pax	**$ 0,40**	

Nombre:	**SALSA FRUTOS ROJOS**
Número:	**002**
Código	**SUBR-P_002_SFR**
Cantidad porción	**3,02** kg
Tamaño por porción	**0,060** kg
# De porciones	**50** uds.
Tiempo de Preparación	min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
frutilla	2,000	kg	$ 2,59	$ 5,18	
mora	1,000	kg	$ 2,93	$ 2,93	
frambuesa	0,500	kg	$ 14,15	$ 7,08	
Azúcar	2,000	kg	$ 0,84	$ 1,68	
	5,025		**Costo Total**	**$ 16,86**	
			Costo Pax	**$ 0,34**	

Nombre:	**EXPRESSO**
Número:	**003**
Código	**SUBR-P_003_E**
Cantidad porción	**0,050** kg
Tamaño por porción	**0,050** kg
# De porciones	**1,0** uds.
Tiempo de Preparación	**4** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,030	L	$ 0,11	$ 0,00	
Café en grano	0,020	kg	$ 15,30	$ 0,31	
	0,050		**Costo Total**	**$ 0,31**	
			Costo Pax	**$ 0,31**	

Nombre:	**CREMA AGRIA**
Número:	**004**
Código	**SUBR-P_004_CA**
Cantidad porción	**0,265** kg
Tamaño por porción	**0,265** kg
# De porciones	**1,0** uds.
Tiempo de Preparación	**4** min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
crema de leche	0,250	L	$ 3,57	$ 0,89	
vinagre blanco	0,015	L	$ 0,51	$ 0,01	
	0,265		**Costo Total**	**$ 0,90**	
			Costo Pax	**$ 0,90**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - BARRA

Nombre:	**SIROPE SIMPLE**
Número:	**001**
Código	**SUBR-B_001_SS**
Cantidad porción	**4,000** **Kg**
Tamaño por porción	**0,033** **Kg**
# De porciones	**121,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	2,000	L	$ 0,11	$ 0,21	
Azúcar	2,000	kg	$ 0,84	$ 1,68	
	4,000		**Costo Total**	**$ 1,89**	
			Costo Pax	**$ 0,02**	

Nombre:	**CONCENTRADO DE JENGIBRE**
Número:	**002**
Código	**SUBR-B_002_CDJ**
Cantidad porción	**2,000** **Kg**
Tamaño por porción	**0,105** **Kg**
# De porciones	**19,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**8** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	1,500	L	$ 0,11	$ 0,16	
Jengibre	0,500	kg	$ 2,14	$ 1,07	
	2,000		**Costo Total**	**$ 1,23**	
			Costo Pax	**$ 0,06**	

Nombre:	**BASE DE CANELAZO**
Número:	**003**
Código	**SUBR-B_003_BDC**
Cantidad porción	**13,060** **Kg**
Tamaño por porción	**1,000** **Kg**
# De porciones	**13,0** **uds.**
Tiempo de Preparación	**10** **min**
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	10,000	L	$ 0,11	$ 1,05	
Canela en rama	0,060	kg	$ 26,99	$ 1,62	
Azúcar	1,000	kg	$ 0,84	$ 0,84	
Naranjilla	2,000	kg	$ 2,81	$ 5,63	
	13,060		**Costo Total**	**$ 8,08**	
			Costo Pax	**$ 0,62**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

SUB RECETAS - BARRA

Nombre:	**ZUMO DE LIMÓN**
Número:	**004**
Código	**SUBR-B_004_ZDL**
Cantidad porción	8,100 L
Tamaño por porción	0,030 L
# De porciones	270,0 uds.
Tiempo de Preparación	5 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua mineral	0,100	L	$ 0,82	$ 0,08	
Limón sutil	80,000	ud.	$ 0,05	$ 4,21	
	8,100		**Costo Total**	**$ 4,29**	
			Costo Pax	**$ 0,02**	

Nombre:	**MIX COCO CREMA**
Número:	**005**
Código	**SUBR-B_005_MCC**
Cantidad porción	1,000 ml
Tamaño por porción	0,070 ml
# De porciones	14,0 uds.
Tiempo de Preparación	180 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Crema de leche	0,500	L	$ 3,57	$ 1,78	
Crema de coco (Goya)	0,500	kg	$ 12,41	$ 6,20	
	1,000		**Costo Total**	**$ 7,99**	
			Costo Pax	**$ 0,57**	

Nombre:	**ESPRESSO**
Número:	**006**
Código	**SUBR-B_006_E**
Cantidad porción	0,122 Kg
Tamaño por porción	0,122 Kg
# De porciones	1,0 ud.
Tiempo de Preparación	4 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Agua	0,100	L	$ 0,11	$ 0,01	
Café en grano	0,014	kg	$ 15,30	$ 0,21	
Azúcar	0,008	kg	$ 0,84	$ 0,01	
	0,122		**Costo Total**	**$ 0,23**	
			Costo Pax	**$ 0,23**	

Nombre:	**MIX FRUTOS ROJOS**
Número:	**007**
Código	**SUBR-B_007_MFR**
Cantidad porción	2,500 Kg
Tamaño por porción	0,035 Kg
# De porciones	71,0 uds.
Tiempo de Preparación	10 min
Detalles de decoración:	
Utensilios:	
Vajilla a utilizar:	

Foto del plato

Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Mora	0,500	kg	$ 2,93	$ 1,47	
Frutilla	0,500	kg	$ 2,59	$ 1,29	
Frambuesa	0,250	kg	$ 14,15	$ 3,54	
Azúcar	1,250	kg	$ 0,84	$ 1,05	
	2,500		**Costo Total**	**$ 5,88**	
			Costo Pax	**$ 0,08**	

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

LISTA MAESTRA DE MATERIAS PRIMAS

Rendimiento = peso bruto / peso neto

COD	FECHA	PRODUCTO	CATEGORÍA	MARCA	PROVEEDOR	Unidad de compra (UMC)	Precio de la UMC sin IVA	PESO BRUTO	PESO NETO	RENDIMIENTO	Unidad de Receta (UMR)	COSTO UNITARIO
SUBR-S_003_ADA	2025-01-05	ACEITE DE AJO	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,01 kg	$ 3,59	50,000	50,000	100,0%	ud.	$ 0,07
115	2025-01-05	Aceite de oliva	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	OLIVETO	PERU	BOTELLA 1 LT	$ 18,00	1,000	0,900	90,0%	L	$ 20,00
116	2025-01-05	Aceite de orujo	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	TARIKO	TIA	BOTELLA 1000 ML	$ 8,99	1,000	0,900	90,0%	L	$ 9,99
117	2025-01-05	Aceite vegetal	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	COCINERO	FRUTERIA	BOTE 20 L	$ 44,00	20,000	19,000	95,0%	L	$ 2,32
118	2025-01-05	Aceituna negra	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	OLIVETO	PERU	FUNDA 1 KG	$ 14,00	1,000	0,700	70,0%	kg	$ 20,00
101	2025-08-05	Aceituna verde	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOTE 315 G	$ 1,81	0,250	0,155	62,0%	kg	$ 11,68
113	2025-01-05	Agua	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	ETAPA	ETAPA	BIDON 20 LT	$ 2,00	20,000	19,000	95,0%	L	$ 0,11
114	2025-01-05	Agua mineral	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	DASANI	COCA COLA	BOTELLA 600 ML	$ 0,45	0,600	0,550	91,7%	L	$ 0,82
99	2025-08-05	Agua tónica 2 L	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	LIM TONIC	SUPERMAXI	BOTELLA 2 L	$ 2,12	2,000	1,950	97,5%	L	$ 1,09
8	2025-08-05	Agua tónica 3 L	BEBIDAS NO ALCOHOLICAS	LIM TONIC	SUPERMAXI	BOTELLA 3 L	$ 2,27	2,000	1,950	97,5%	L	$ 1,16
7	2024-12-01	Aguardeinte Anisado	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ANTIOQUEÑO	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 11,55	0,750	0,750	100,0%	L	$ 15,40
132	2025-09-22	Aguardiente antioqueño	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ANTIOQUEÑO	SUPERMAXI	BOTELLA 1 L	$ 21,28	1,000	1,000	100,0%	L	$ 21,28
140	2025-10-10	Aguardiente Canuto	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ZHUMIR	SUPERMAXI	BOTELLA 700 ML	$ 15,68	0,700	0,690	98,6%	L	$ 22,72
UBR-S_010_ADTD/	2025-09-08	AJI DE TOMATE DE ÁRBC	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,07 kg	$ 4,29	21,000	21,000	100,0%	ud.	$ 0,20
14	2025-08-05	Ajo en polvo (funda 25 g)	CONDIMENTOS	MC CORMIC	SUPERMAXI	FUNDA 25 G	$ 1,42	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 1,42
36	2024-12-01	Ajo pelado	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	FUNDA 450 G	$ 2,20	0,450	0,430	95,6%	kg	$ 5,12
46	2025-08-05	Albahaca fresca	FRUTAS Y VERDURAS	PRISCILA	SUPERMAXI	FUNDA 70 G	$ 0,63	0,070	0,045	64,3%	kg	$ 14,00
12	2025-08-05	Albahaca seca (funda 25 g)	CONDIMENTOS	PETRA	SUPERMAXI	FUNDA 25 G	$ 0,80	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,80
26	2025-08-05	Alcaparras	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	AL FRESCO	SUPERMAXI	FRASCO 242 G (DRENADO 157 G)	$ 2,09	0,157	0,155	98,7%	kg	$ 13,46
111	2025-01-04	Amareto	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	DI SASCHIRA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 19,50	0,750	0,730	97,3%	L	$ 26,71
102	2024-12-26	Amargo de angostura	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ROSART	PLUS BRAND	BOTELLA 165 ML	$ 12,10	0,165	0,163	98,8%	L	$ 74,23
27	2025-08-05	Anchoas	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	MARBELLA	SUPERMAXI	FRASCO 90 G	$ 5,28	0,090	0,060	66,7%	kg	$ 87,97
159	2025-12-11	Apanadura	HARINAS/ARROCES/GRANOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	FUNDA 500 G	$ 1,27	0,500	0,495	99,0%	kg	$ 2,57
106	2024-12-30	Aperol	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	APEROL	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 24,04	0,750	0,710	94,7%	L	$ 33,86
52	2024-12-01	Azúcar	HARINAS/ARROCES/GRANOS	SAN CARLOS	COMERCIAL AVILA	ARROBA (11.83 KG)	$ 8,93	11,830	10,650	90,0%	kg	$ 0,84
142	2025-10-13	Banana	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	UNIDAD	$ 0,05	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,05
SUBR-B_003_BDC	2025-09-22	BASE DE CANELAZO	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 1 Kg	$ 8,08	13,000	13,000	100,0%	ud.	$ 0,62
SUBR-S_008_BDLC	2025-09-05	BBQ DE LA CASA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,1 kg	$ 12,40	60,000	60,000	100,0%	ud.	$ 0,21
93	2025-08-05	Bizcotelas	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	PAQUETE 150 G (24 UDS.) DEDITOS DE DA	$ 1,77	24,000	24,000	100,0%	ud.	$ 0,07
SUBR-P_001_B	2025-08-05	BROWNIE	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,1 kg	$ 0,40	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,40
56	2025-08-05	Burrata	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	FRIULATTE	SUPERMAXI	FUNDA DE 300 G (2 UD.)	$ 5,49	2,000	2,000	100,0%	ud.	$ 2,75
153	2025-10-27	cacao	HARINAS/ARROCES/GRANOS	BIOS	SUPERMAXI	FUNDA 500 G	$ 5,99	0,500	0,450	90,0%	kg	$ 13,31
135	2025-09-22	Café en grano	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	1200	AGROTA	FUNDA 1 KG	$ 15,30	1,000	1,000	100,0%	kg	$ 15,30
64	2025-08-05	Camarón	PESCADOS Y MARISCOS	SANTA PRISCILA	SUPERMAXI	FUNDA 2000 G (140 UD.)	$ 23,96	140,000	137,000	97,9%	ud.	$ 0,17
82	2024-12-05	Campari	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CAMPARI	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 26,19	0,750	0,750	100,0%	L	$ 34,92
121	2025-08-05	Canela en rama	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 30 G	$ 0,78	0,030	0,029	96,7%	kg	$ 26,99
37	2024-12-01	Cebolla blanca	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 1,10	1,000	0,900	90,0%	kg	$ 1,22
34	2025-08-05	Cereza conserva	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	ALFRESCO	SUPERMAXI	BOTE 500 G (DRENADO 280 G)	$ 4,57	0,280	0,275	98,2%	kg	$ 16,63
86	2024-12-09	Cerveza club 330ml	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CN	CERVECERIA	BOTELLA 330 ML	$ 0,88	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,88
87	2024-12-10	Cerveza club 550ml	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CN	CERVECERIA	BOTELLA 55O ML	$ 1,34	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 1,34
154	2025-10-27	Cerveza latitud de barril	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	LATITUD CERO	AJE LICORES	Barril 20 lt	$ 111,06	20,000	19,000	95,0%	L	$ 5,85
84	2024-12-07	Cerveza pilsener 330ml	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CN	CERVECERIA	BOTELLA 330 ML	$ 0,57	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,57
85	2024-12-08	Cerveza pilsener 600ml	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CN	CERVECERIA	BOTELLA 600 ML	$ 1,24	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 1,24
69	2024-12-01	Cesar	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	FUNDA 400 G	$ 1,49	1,000	1,000	100,0%	kg	$ 1,49
38	2025-08-05	Champiñón	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	PAQUETE 910 G (TAJADO)	$ 7,21	0,910	0,850	93,4%	kg	$ 8,48
SUBR-S_012_C	2025-09-08	CHIMICHURRI	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,05 kg	$ 4,61	30,000	30,000	100,0%	ud.	$ 0,15
129	2025-09-08	Choclo cocinado	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOLSA DE 500GR	$ 2,46	0,500	0,483	96,6%	kg	$ 5,09
67	2024-12-01	Chocolate boton	REPOSTERIA	CORDILLERA	DESPENSA SF	FUNDA 2 KG	$ 18,00	2,000	1,950	97,5%	kg	$ 9,23
127	2025-09-08	Chorizo choripan	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	AGROPESA	SUPERMAXI	FUNDA 6 UNIDADES (540G)	$ 5,48	0,540	0,540	100,0%	kg	$ 10,15
9	2024-12-01	Coca cola botella 330	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	COCA COLA	COCA COLA	BOTELLA 330 ML	$ 0,26	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,26
35	2024-12-01	Coca cola pequeña (ingredien	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	COCA COLA	COCA COLA	BOTELLA 330 ML	$ 0,26	0,330	0,300	90,9%	L	$ 0,87
136	2025-09-22	Cocoa en polvo	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 1 KG	$ 3,78	1,000	1,000	100,0%	kg	$ 3,78
50	2025-08-05	Col	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	GRANEL 1 UD. (PESO APROX 1 KG) SIN MA	$ 0,43	1,000	0,800	80,0%	kg	$ 0,54
147	2025-10-13	Cola Coca Cola 1 L	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOTELLA 1 L	$ 0,68	1,000	1,000	100,0%	L	$ 0,68
133	2025-09-22	Cola fanta 330 ml	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	COCA COLA	COCA COLA	BOTELLA 330 ML	$ 0,26	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,26
157	2026-01-01	cola Sprite 330 mL	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	COCA COLA	COCA COLA	BOTELLA 330 ML	$ 0,26	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,26
158	2026-01-01	cola Fiora Fresa 330 mL	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	COCA COLA	COCA COLA	BOTELLA 330 ML	$ 0,26	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,26
SUBR-B_002_CDJ	2025-09-22	CONCENTRADO DE JENG	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,105 Kg	$ 1,23	19,000	19,000	100,0%	ud.	$ 0,06
94	2025-08-05	Crema de cacao avellanas	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	FRASCO 750 G	$ 8,66	0,750	0,720	96,0%	kg	$ 12,03
29	2025-08-05	Crema de coco (Goya)	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	GOYA	SUPERMAXI	LATA 425 G	$ 5,09	0,425	0,410	96,5%	kg	$ 12,41
109	2025-08-05	Crema de coco (Thai Coco)	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	THAI COCO	SUPERMAXI	LATA 400 ML	$ 2,51	0,400	0,370	92,5%	L	$ 6,79

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

LISTA MAESTRA DE MATERIAS PRIMAS

Rendimiento = peso bruto / peso neto

COD	FECHA	PRODUCTO	CATEGORÍA	MARCA	PROVEEDOR	Unidad de compra (UMC)	Precio de la UMC sin IVA	PESO BRUTO	PESO NETO	RENDIMIENTO	Unidad de Receta (UMR)	COSTO UNITARIO
110	2025-08-05	Crema de leche	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	FUNDA 1 L	$ 3,46	1,000	0,970	97,0%	L	$ 3,57
152	2025-10-27	dedos de dama	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	MARINI SAVOIARI	SUPERMAXI	PAQUETE 200 G	$ 1,72	0,200	0,200	100,0%	kg	$ 8,60
15	2024-12-01	Desechables 1 oz	DESECHABLES	LINEA ROJA	MEGA LIMPIO	PAQUETE 25 UDS.	$ 0,87	25,000	25,000	100,0%	ud.	$ 0,03
16	2024-12-01	Desechables 4 oz	DESECHABLES	LINEA ROJA	MEGA LIMPIO	PAQUETE 25 UDS.	$ 1,12	25,000	25,000	100,0%	ud.	$ 0,04
17	2024-12-01	Desechables ensaladera	DESECHABLES	LINEA ROJA	MEGA LIMPIO	1 UD.	$ 0,35	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,35
28	2025-08-05	Dulce de higos	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LISTO BAYARDOS	SUPERMAXI	TARRINA 500 G	$ 2,23	0,500	0,375	75,0%	L	$ 5,94
150	2025-10-27	esencia de vainilla	DESPENSA	TRUQUITO	SUPERMAXI	Botella 500 ML	$ 1,03	0,500	0,450	90,0%	L	$ 2,29
SUBR-B_006_E	2025-10-27	ESPRESSO	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	UNIDAD	$ 0,23	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,23
107	2025-08-05	Espumante Spritz	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CINZANO	SUPERMAXI	BOTELLA 750 ML	$ 9,83	0,750	0,713	95,0%	L	$ 13,79
79	2024-12-02	Fernet	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	BRANCA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 23,00	0,750	0,750	100,0%	L	$ 30,67
SUBR-M_003_F	2024-12-01	FOCACCIA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,14 kg	$ 11,83	73,000	73,000	100,0%	ud.	$ 0,16
39	2025-08-05	Frambuesa	FRUTAS Y VERDURAS	PROAGBA	SUPERMAXI	TARRINA 130 G	$ 1,67	0,130	0,118	90,8%	kg	$ 14,15
91	2024-12-14	Frutilla	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,20	1,000	0,850	85,0%	kg	$ 2,59
151	2025-10-27	gelatina	DESPENSA	SUPERMAXI	SUPERMAXI	CAJA 30 G	$ 0,51	0,030	0,030	100,0%	kg	$ 17,00
141	2025-10-10	Gin Destilado Beefeater 700	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	BEEFEATER	SUPERMAXI	BOTELLA 700 ML	$ 26,73	0,700	0,690	98,6%	L	$ 38,74
1	2024-12-01	Gin Dry Tanqueray 750 mL	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	TANQUERAY	SUPERMAXI	BOTELLA 750 ML	$ 31,92	0,750	0,740	98,7%	L	$ 43,14
146	2025-10-13	Gin Under	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	UNDER	SUPERMAXI	BOTELLA 750 ml	$ 13,56	0,750	0,750	100,0%	L	$ 18,08
53	2024-12-01	Harina	HARINAS/ARROCES/GRANOS	ESTRELLA 9 OCT	MODERNA SA	SACO 50 KG	$ 44,42	50,000	48,000	96,0%	kg	$ 0,93
156	2025-10-27	Heinieken 330 mL	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	HEINEKEN	SUPERMAXI	SIX PACK 6 X 330 ML	$ 9,82	6,000	6,000	100,0%	ud.	$ 1,64
33	2025-08-05	Helado	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOTE 3,5 KG (VAINILLA)	$ 8,33	3,750	3,750	100,0%	kg	$ 2,22
100	2024-12-23	Hielo	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	BETO	DEL BETO	FUNDA 2,5 KG	$ 1,00	2,500	2,250	90,0%	kg	$ 0,44
54	2024-12-01	Hierba buena	HARINAS/ARROCES/GRANOS	CASERA	CASERA	ATADO 200 G	$ 2,50	0,200	0,120	60,0%	kg	$ 20,83
40	2024-12-01	Higo fresco	FRUTAS Y VERDURAS	PROPIO	PROPIO	FUNDA 400 G (COSECHA PROPIA)	$ 1,00	0,400	0,400	100,0%	kg	$ 2,50
57	2024-12-01	Huevo	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	COMERCIAL ÁVIL	COMERCIAL ÁVILA	1 CUBETA (30 UNIDADES)	$ 5,50	30,000	30,000	100,0%	ud.	$ 0,18
104	2025-08-05	Imperial toronja	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	IMPERIAL	SUPERMAXI	BOTELLA 1,5 L	$ 1,23	1,500	1,350	90,0%	L	$ 0,91
41	2025-08-05	Jalapeño fresco	FRUTAS Y VERDURAS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 160 G	$ 0,49	0,160	0,120	75,0%	kg	$ 4,08
21	2025-08-05	Jamón serrano	EMBUTIDOS	DON DIEGO	SUPERMAXI	GRANEL 1 KG (4,21 USD / 100 G)	$ 42,10	1,000	0,990	99,0%	kg	$ 42,53
22	2025-08-05	Jamón york	EMBUTIDOS	LA ITALIANA	SUPERMAXI	GRANEL 1 KG	$ 12,34	1,000	0,920	92,0%	kg	$ 13,41
42	2024-12-01	Jengibre	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 1,50	1,000	0,700	70,0%	kg	$ 2,14
108	2025-08-05	Leche	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	NUTRI	SUPERMAXI	FUNDA 1 LT	$ 1,11	1,000	0,980	98,0%	L	$ 1,13
47	2025-08-05	Lechuga repollo	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	FUNDA 350 G A 600 G	$ 0,65	0,350	0,285	81,4%	kg	$ 2,28
30	2024-12-01	Levadura fresca	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LEVAPAN	DESPENSA SF	PAQUETE 500 G	$ 2,89	0,500	0,450	90,0%	kg	$ 6,42
43	2024-12-01	Limón sutil	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	1 UD.	$ 0,05	1,000	0,950	95,0%	ud.	$ 0,05
58	2024-12-01	Mantequilla	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	PROV LOCAL	PROV LOC	PAQUETE 2,5 KG	$ 14,00	2,500	2,400	96,0%	kg	$ 5,83
SUBR-M_001_MDPM	2025-08-05	MASA DE PIZZA MEDIAN	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,45 kg	$ 9,68	22,000	22,000	100,0%	ud.	$ 0,44
SUBR-M_002_MDPF	2025-08-05	MASA DE PIZZA PEQUEÑ	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,295 kg	$ 9,68	34,000	34,000	100,0%	ud.	$ 0,28
148	2025-10-27	mascarpone	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	FLORALP	SUPERMAXI	Tarrina 400 G	$ 5,65	0,400	0,390	97,5%	kg	$ 14,49
SUBR-S_004_MDLC	2025-08-05	MAYONESA DE LA CASA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,05 kg	$ 0,15	0,050	0,048	96,0%	kg	$ 3,11
SUBR-B_005_MCC	2025-09-22	MIX COCO CREMA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,07 ml	$ 0,57	14,000	14,000	100,0%	ud.	$ 0,04
SUBR-B_007_MFR	2025-09-22	MIX FRUTOS ROJOS	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,035 Kg	$ 5,88	71,000	71,000	100,0%	ud.	$ 0,08
89	2024-12-12	Mora	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,20	1,000	0,750	75,0%	kg	$ 2,93
127	2025-09-08	Mostaza a la antigua	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	ARYTZA	SUPERMAXI	BOTE 200 GR	$ 4,59	0,200	0,196	98,0%	kg	$ 23,42
51	2025-08-05	Naranja americana	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	1 UD. (APROX 290 G)	$ 0,99	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,99
122	2025-01-08	Naranjilla	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,25	1,000	0,800	80,0%	kg	$ 2,81
18	2024-12-01	Nuez	DESPENSA	DESPENSA SF	DESPENSA SF	GRANEL 1 KG	$ 10,00	1,000	1,000	100,0%	kg	$ 10,00
10	2025-08-05	Orégano	CONDIMENTOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 30 G	$ 0,53	0,030	0,029	96,7%	kg	$ 18,28
19	2024-12-01	Panela	DESPENSA	FRUTERIA	FRUTERIA	BLOQUE 1.35 KG	$ 1,95	1,350	1,350	100,0%	kg	$ 1,44
125	2025-02-24	Papa chola	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 0,84	1,000	0,750	75,0%	kg	$ 1,12
19	2024-12-01	Pechuga de pollo	EMBUTIDOS	MERCO	MERCO	FUNDA 4 KG	$ 22,00	4,000	3,940	98,5%	kg	$ 5,58
131	2025-09-08	Pepinillo frances	FRUTAS Y VERDURAS	PRODA	SUPERMAXI	BANDEJA 800 GR	$ 2,00	0,800	0,790	98,8%	kg	$ 2,53
SUBR-S_011_PA	2025-09-08	PEPINILLOS AGRIDULCE	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,05 kg	$ 5,76	50,000	50,000	100,0%	ud.	$ 0,12
25	2025-08-05	Pepperoni	EMBUTIDOS	FEDERER	SUPERMAXI	PEPPERONI AHUMADO 100 G	$ 1,98	0,100	0,100	100,0%	kg	$ 19,80
96	2024-12-19	Pera	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,92	1,000	0,960	96,0%	kg	$ 3,04
125	2025-09-08	Perejil	FRUTAS Y VERDURAS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	BOLSA 70 GR	$ 0,38	0,070	0,058	82,9%	kg	$ 6,55
128	2025-09-08	Pimienta	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	BOLSA DE 50 GR	$ 0,51	0,050	0,049	98,0%	kg	$ 10,41
95	2024-12-18	Pimiento rojo	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 1,22	1,000	0,890	89,0%	kg	$ 1,37
44	2024-12-01	Piña	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	1 UNIDAD (2 KG)	$ 1,41	2,000	1,400	70,0%	kg	$ 1,01
20	2024-12-01	Pistacho	DESPENSA	DESPENSA SF	DESPENSA SF	FUNDA 454 GR	$ 9,00	0,454	0,363	80,0%	kg	$ 24,79
138	2025-10-06	prosciutto	EMBUTIDOS	LUCCA	SUPERMAXI	1 KG	$ 36,00	1,000	0,980	98,0%	kg	$ 36,73
90	2025-08-05	Pulpa de guanábana	PULPAS DE FRUTA	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 500 G	$ 1,77	0,500	0,500	100,0%	kg	$ 3,54
88	2024-12-11	Pulpa de maracuyá	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	FUNDA 500 G	$ 2,21	0,500	0,500	100,0%	kg	$ 4,42

Anexo I

Recetas Estándar de Menú Propuesto y Lista Maestra de Materia Prima

LISTA MAESTRA DE MATERIAS PRIMAS

Rendimiento = peso bruto / peso neto

COD	FECHA	PRODUCTO	CATEGORÍA	MARCA	PROVEEDOR	Unidad de compra (UMC)	Precio de la UMC sin IVA	PESO BRUTO	PESO NETO	RENDIMIENTO	Unidad de Receta (UMR)	COSTO UNITARIO
65	2025-08-05	Pulpa de mora	PULPAS DE FRUTA	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 1 KG	$ 3,21	1,000	0,950	95,0%	kg	$ 3,38
66	2025-08-05	Pulpa de tomate	PULPAS DE FRUTA	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 1 KG	$ 2,37	1,000	0,950	95,0%	kg	$ 2,49
59	2025-08-05	Queso azul	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	MONDEL	SUPERMAXI	PAQUETE 125 G	$ 4,69	0,125	0,122	97,6%	kg	$ 38,44
60	2025-08-05	Queso crema	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	TONI	SUPERMAXI	TARRINA 600 G	$ 3,64	0,600	0,550	91,7%	kg	$ 6,62
139	2025-10-06	queso feta	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	SPEZIA	SUPERMAXI	PAQUETE 0,09 KG	$ 4,45	0,090	0,085	94,4%	kg	$ 52,35
61	2024-12-01	Queso mozzarella	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	CILCHI	CILICHI	FUNDA 1 KG	$ 6,50	1,000	0,980	98,0%	kg	$ 6,63
62	2025-08-05	Queso parmesano	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	SALINERITO	SUPERMAXI	FUNDA 100 G	$ 2,48	0,100	0,096	96,0%	kg	$ 25,83
63	2025-08-05	Queso ricotta	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	PAQUETE 250 G	$ 1,51	0,250	0,230	92,0%	kg	$ 6,57
SUBR-S_007_R	2025-09-05	RANCH	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,07 kg	$ 1,53	18,000	18,000	100,0%	ud.	$ 0,08
SUBR-S_001_RDB	2025-08-05	REDUCCIÓN DE BALSÁM	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,025 kg	$ 4,12	40,000	40,000	100,0%	ud.	$ 0,10
SUBR-S_009_RD	2025-08-05	RICOTTA DIP	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,03 kg	$ 8,04	37,000	37,000	100,0%	ud.	$ 0,22
120	2025-01-06	Ron 12 años	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	FLOR DE CAÑA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 28,93	0,750	0,725	96,7%	L	$ 39,90
2	2024-12-01	Ron oro	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	FLOR DE CAÑA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 12,99	0,750	0,700	93,3%	L	$ 18,56
3	2024-12-01	Ron plata	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	FLOR DE CAÑA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 13,15	0,750	0,700	93,3%	L	$ 18,79
48	2025-08-05	Rúcula	FRUTAS Y VERDURAS	VIVER	SUPERMAXI	FUNDA 70 G	$ 0,64	0,070	0,056	80,0%	kg	$ 11,43
11	2025-08-05	Sal	CONDIMENTOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	FUNDA 1KG	$ 0,51	1,000	0,950	95,0%	kg	$ 0,54
23	2024-12-01	Salchicha italiana	EMBUTIDOS	PETERS	PETERS	PAQUETE 1 KG	$ 13,26	1,000	0,900	90,0%	kg	$ 14,73
129	2025-09-08	Salsa bbq Supermaxi	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	BOLSA 200 GR	$ 0,71	0,200	0,199	99,5%	kg	$ 3,57
SUBR-S_005_SDP	2025-08-05	SALSA DE PIZZA	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,07 Kg	$ 45,51	171,000	171,000	100,0%	ud.	$ 0,27
126	2025-08-05	Salsa de tomate	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LOS ANDES	SUPERMAXI	BOTE 4,2 KG	$ 8,35	4,200	4,000	95,2%	kg	$ 2,09
SUBR-P_002_SFR	2025-10-13	SALSA FRUTOS ROJOS	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,06 kg	$ 16,86	50,000	50,000	100,0%	ud.	$ 0,34
143	2025-10-12	Salsa inglesa	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	MCORMIK	SUPERMAXI	BOTELLA 175 ml	$ 3,00	0,175	0,175	100,0%	L	$ 17,14
SUBR-S_002_SP	2025-08-05	SALSA PESTO	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,05 kg	$ 5,72	18,000	18,000	100,0%	ud.	$ 0,32
55	2025-08-05	Sémola	HARINAS/ARROCES/GRANOS	MOCA	SUPERMAXI	FUNDA 500 G	$ 1,24	0,500	0,490	98,0%	kg	$ 2,53
SUBR-B_001_SS	2025-09-22	SIROPE SIMPLE	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,033 Kg	$ 1,89	121,000	121,000	100,0%	ud.	$ 0,02
134	2025-09-22	Sobre aromática	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	CAJA 25 UNIDADES	$ 1,98	25,000	25,000	100,0%	ud.	$ 0,08
155	2025-10-27	Stella Artois 330 mL	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	STELLA ARTOIS	SUPERMAXI	SIX PACK 6 X 330 ML	$ 7,87	6,000	6,000	100,0%	ud.	$ 1,31
144	2025-10-12	Tabasco	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	TABASCO	SUPERMAXI	BOTELLA 60 ml	$ 3,18	0,060	0,056	93,3%	L	$ 56,81
105	2025-08-05	Tajin	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	TAJIN	SUPERMAXI	BOTE 142 G	$ 4,02	0,142	0,135	95,1%	kg	$ 29,76
103	2025-08-05	Tequila	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ESPUELA	SUPERMAXI	BOTELLA 750 ML	$ 15,42	0,750	0,740	98,7%	L	$ 20,83
24	2025-08-05	Tocino	EMBUTIDOS	DON DIEGO	SUPERMAXI	GRANEL 1 KG (1,7 USD / 100 G)	$ 17,00	1,000	0,980	98,0%	kg	$ 17,35
137	2025-10-06	Tomate cherry	FRUTAS Y VERDURAS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	FUNDA 0,350 kg	$ 0,99	0,350	0,320	91,4%	kg	$ 3,09
130	2025-09-08	Tomate de arbol	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,12	1,000	0,860	86,0%	kg	$ 2,47
92	2024-12-15	Tomate de árbol	FRUTAS Y VERDURAS	FRUTERIA	FRUTERIA	GRANEL 1 KG	$ 2,82	1,000	0,800	80,0%	kg	$ 3,53
45	2024-12-01	Tomate taconazo	FRUTAS Y VERDURAS	LUPE	LUPE	CAJA 15 KG	$ 16,00	15,000	13,000	86,7%	kg	$ 1,23
13	2025-08-05	Tomillo seco (funda 15 g)	CONDIMENTOS	PETRA	SUPERMAXI	FUNDA 15 G	$ 0,94	1,000	1,000	100,0%	ud.	$ 0,94
81	2024-12-04	Vermut extra seco	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CINZANO	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 14,44	0,750	0,750	100,0%	L	$ 19,25
80	2024-12-03	Vermut rosso	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	MATINI	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 14,21	0,750	0,750	100,0%	L	$ 18,95
31	2025-08-05	Vinagre balsamico	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	PONTI	SUPERMAXI	FRASCO 500 ML	$ 3,56	0,500	0,490	98,0%	L	$ 7,26
32	2025-08-05	Vinagre blanco	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	BOTELLA 1GAL (3,75 L)	$ 1,87	3,750	3,675	98,0%	L	$ 0,51
145	2025-10-13	Vino Blanco	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	TOCORNAL	AJE LICORES	BOTELLA 750 ml	$ 4,18	0,750	0,750	100,0%	L	$ 5,57
83	2024-12-06	Vino tinto	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	TOCORNAL	AJE LICORES	BOTELLA 750 ML	$ 4,18	0,750	0,750	100,0%	L	$ 5,57
4	2024-12-01	Vodka	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	WYBOROWA	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 12,95	0,750	0,730	97,3%	L	$ 17,74
5	2024-12-01	Whisky	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	BALLANTIMES	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 24,32	0,750	0,730	97,3%	L	$ 33,32
112	2025-08-05	Whisky 12 Chivas	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CHIVAS	SUPERMAXI	BOTELLA 700 ML	$ 52,22	0,750	0,725	96,7%	L	$ 72,02
6	2024-12-01	Whisky Chivas 12 años	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CHIVAS	PLUS BRAND	BOTELLA 750 ML	$ 49,00	0,750	0,750	100,0%	L	$ 65,33
149	2025-10-27	yemas	LACTEOS/QUESOS/HUEVOS	COMERCIAL ÁVIL	COMERCIAL AVILA	I CUBETA (30 UNIDADES)	$ 5,50	0,600	0,540	90,0%	kg	$ 10,19
126	2025-09-08	Yogurt natural	EMPACADOS/ENVASADOS/ENLATADOS	LA ORIGINAL	SUPERMAXI	BOLSA 1 L	$ 1,19	1,000	0,980	98,0%	L	$ 1,21
49	2025-08-05	Zanahoria	FRUTAS Y VERDURAS	SUPERMAXI	SUPERMAXI	GRANEL 1 KG (0,23 USD / 190 G)	$ 1,21	1,000	0,800	80,0%	kg	$ 1,51
124	2025-02-23	Zhumir	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	ZHUMIR	ACENDE	BOTELLA 700 ML	$ 5,21	0,700	0,690	98,6%	L	$ 7,55
SUBR-B_004_ZDL	2025-09-22	ZUMO DE LIMÓN	SUB RECETA	KOMODO	KOMODO	Tamaño por porción 0,03 L	$ 4,29	270,000	270,000	100,0%	ud.	$ 0,02

Anexo J

Evaluación de precios vs. Costo objetivo en Menú Propuesto

			A		A'	B	C = A * B		D					F	F	I = F * A	J = F - B	K=J/F			
						DATOS ESTÁNDAR									AJUSTES COMERCIALES						
Nro	GRUPO	Nombre del Producto	Ctd. estimada de venta (+5%)	Ctds. Vendidas año anterior	Cant Vendidas Promedio Mensual (aprox.)	COSTO UNT del Producto	COSTO TOTAL de A&B	Precio Teórico CON IVA	Precio Teórico (USD)	PVP promedio competencia	Precio promedio competencia	PVP actual (con IVA)	PV ACTUAL	PVP AJUSTADO (CON IVA)	PV AJUSTADO	VENTAS FINALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN BRUTO EN PORCENTAJE	% Costo A&B ESPERADO	% Costo A&B	Promedio por categoría de % de costo Real
			467	442	42		$ 456,23									$ 2.030,39					
1	APPETIZERS	pan de ajo	88	83	8	$ 0,49	$ 42,78	$ 2,54	$ 2,21	$ 5,28	$ 4,59	$ 2,50	$ 2,17	$3,00	$ 2,61	$ 229,57	2,12	81,36%	22%	18,64%	23%
2		cheese pan de ajo	105	100	9	$ 0,82	$ 85,87	$ 4,27	$ 3,72	$ 7,00	$ 6,09		$ -	$4,25	$ 3,70	$ 388,04	2,88	77,87%		22,13%	
3		mozzarella sticks	44	41	4	$ 1,90	$ 83,52	$ 9,92	$ 8,63	$ 7,08	$ 6,16	$ 6,50	$ 5,65	$8,20	$ 7,13	$ 313,74	5,23	73,38%		26,62%	
4		french fries	163	155	14	$ 0,78	$ 127,95	$ 4,10	$ 3,57	$ 3,90	$ 3,39	$ 3,50	$ 3,04	$4,80	$ 4,17	$ 680,35	3,39	81,19%		18,81%	
5		komodo fries	53	50	5	$ 1,87	$ 98,95	$ 9,76	$ 8,49	$ 8,00	$ 6,96	$ 6,00	$ 5,22	$7,50	$ 6,52	$ 345,65	4,65	71,37%		28,63%	
6		sopa de tomate	14	13	2	$ 1,23	$ 17,16	$ 6,41	$ 5,57	$ 9,63	$ 8,37	$ 4,00	$ 3,48	$6,00	$ 5,22	$ 73,04	3,99	76,51%		23,49%	
			96	89	10		$ 103,14									$ 411,85					
7	ENSALADAS	césar	24	22	2	$ 0,96	$ 23,15	$ 4,44	$ 3,86	$ 6,17	$ 5,37	$ 6,50	$ 5,65	$5,00	$ 4,35	$ 104,35	3,38	77,81%	25%	22,19%	25%
8		mediterránea	29	27	3	$ 0,78	$ 22,58	$ 3,58	$ 3,11	$ 4,33	$ 3,77	$ 6,50	$ 5,65	$4,50	$ 3,91	$ 113,48	3,13	80,10%		19,90%	
9		ensalada de burrata	16	15	2	$ 2,34	$ 37,37	$ 10,74	$ 9,34	$ 7,67	$ 6,67	$ 8,50	$ 7,39	$8,90	$ 7,74	$ 123,83	5,40	69,82%		30,18%	
10		extra pollo	27	25	3	$ 0,74	$ 20,03	$ 3,41	$ 2,97		$ -	$ 2,00	$ 1,74	$2,99	$ 2,60	$ 70,20	1,86	71,47%		28,53%	
			159	150	15		$ 303,20									$ 1.060,00					
11	FOCACCIA SANDWICH	tomate y aceitunas sandwich	53	50	5	$ 1,37	$ 72,62	$ 4,92	$ 4,28	$ 7,00	$ 6,09		$ -	$6,00	$ 5,22	$ 276,52	3,85	73,74%	32%	26,26%	28%
12		komodo sandwich	53	50	5	$ 2,03	$ 107,67	$ 7,30	$ 6,35	$ 10,00	$ 8,70		$ -	$8,00	$ 6,96	$ 368,70	4,93	70,80%		29,20%	
13		jamón crudo sandwich	53	50	5	$ 2,32	$ 122,92	$ 8,33	$ 7,25	$ 12,00	$ 10,43		$ -	$9,00	$ 7,83	$ 414,78	5,51	70,37%		29,63%	
			1431	1354	126		$ 2.682,22									$ 10.353,22					
14	PIZZA NAPOLITANA	margarita - nap	327	310,5	28	$ 1,25	$ 407,75	$ 5,74	$ 4,99	$ 7,65	$ 6,65	$ 5,50	$ 4,78	$6,00	$ 5,22	$ 1.706,09	3,97	76,10%	25%	23,90%	26%
15		fugazzeta komodo - nap	130	123	11	$ 1,77	$ 229,56	$ 8,12	$ 7,06	$ 11,08	$ 9,63	$ 6,00	$ 5,22	$7,00	$ 6,09	$ 791,30	4,32	70,99%		29,01%	
16		hawaina - nap	161	153	14	$ 1,93	$ 310,87	$ 8,88	$ 7,72	$ 11,08	$ 9,63	$ 7,50	$ 6,52	$7,50	$ 6,52	$ 1.050,00	4,59	70,39%		29,61%	
17		la mafia - nap	39	37	4	$ 2,04	$ 79,48	$ 9,37	$ 8,15	$ 13,31	$ 11,57	$ 8,00	$ 6,96	$8,00	$ 6,96	$ 271,30	4,92	70,71%		29,29%	
18		carnatto supremo - nap	18	17	2	$ 2,50	$ 44,99	$ 11,50	$ 10,00	$ 13,80	$ 12,00	$ 12,50	$ 10,87	$12,00	$ 10,43	$ 187,83	7,94	76,05%		23,95%	
19		v vendeta - nap	32	30	3	$ 1,96	$ 62,58	$ 9,00	$ 7,82	$ 13,31	$ 11,57		$ -	$9,00	$ 7,83	$ 250,43	5,87	75,01%		24,99%	
20		doble peppe - nap	90	85,5	8	$ 2,01	$ 180,98	$ 9,25	$ 8,04	$ 13,31	$ 11,57	$ 9,50	$ 8,26	$9,50	$ 8,26	$ 743,48	6,25	75,66%		24,34%	
21		pepperoni & jalapeños - nap	132	125	11	$ 1,63	$ 214,87	$ 7,49	$ 6,51	$ 11,08	$ 9,63	$ 8,00	$ 6,96	$8,00	$ 6,96	$ 918,26	5,33	76,60%		23,40%	
22		jamón york & champiñones - nap	201	190,5	17	$ 1,97	$ 395,47	$ 9,05	$ 7,87	$ 11,08	$ 9,63	$ 8,00	$ 6,96	$9,20	$ 8,00	$ 1.608,00	6,03	75,41%		24,59%	
23		tomate & aceitunas - nap	70	66	6	$ 1,76	$ 123,42	$ 8,11	$ 7,05	$ 11,08	$ 9,63	$ 6,50	$ 5,65	$7,90	$ 6,87	$ 480,87	5,11	74,33%		25,67%	
24		jamón crudo & pistacho - nap	79	75	7	$ 3,22	$ 254,22	$ 14,80	$ 12,87	$ 13,80	$ 12,00	$ 11,50	$ 10,00	$12,50	$ 10,87	$ 858,70	7,65	70,39%		29,61%	
25		stracciatella suprema - nap	49	46	5	$ 2,93	$ 143,66	$ 13,49	$ 11,73	$ 13,80	$ 12,00	$ 11,50	$ 10,00	$12,50	$ 10,87	$ 532,61	7,94	73,03%		26,97%	
26		bbq chicken - nap	32	30	3	$ 2,35	$ 75,21	$ 10,81	$ 9,40	$ 14,00	$ 12,17		$ -	$11,00	$ 9,57	$ 306,09	7,22	75,43%		24,57%	
27		salchicha italiana - nap	36	33,5	3	$ 2,46	$ 88,41	$ 11,30	$ 9,82	$ 11,08	$ 9,63	$ 8,50	$ 7,39	$10,50	$ 9,13	$ 328,70	6,67	73,10%		26,90%	
28		diavola spicy - nap	26	24	3	$ 2,04	$ 53,07	$ 9,39	$ 8,16	$ 13,31	$ 11,57	$ 11,50	$ 10,00	$10,50	$ 9,13	$ 237,39	7,09	77,65%		22,35%	
29		murray - nap	9	8	1	$ 1,96	$ 17,67	$ 9,03	$ 7,85	$ 13,31	$ 11,57	$ 11,50	$ 10,00	$10,50	$ 9,13	$ 82,17	7,17	78,50%		21,50%	

Anexo J

Evaluación de precios vs. Costo objetivo en Menú Propuesto

			A		A'	B	C = A * B		D					F	F	I = F * A	J = F - B	K=J/F			
						DATOS ESTÁNDAR									AJUSTES COMERCIALES						
Nro	GRUPO	Nombre del Producto	Ctd. estimada de venta (+5%)	Ctds. Vendidas año anterior	Cant Vendidas Promedio Mensual (aprox.)	COSTO UNT del Producto	COSTO TOTAL de A&B	Precio Teórico CON IVA	Precio Teórico (USD)	PVP promedio competencia	Precio promedio competencia	PVP actual (con IVA)	PV ACTUAL	PVP AJUSTADO (CON IVA)	PV AJUSTADO	VENTAS FINALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN BRUTO EN PORCENTAJE	% Costo A&B ESPERADO	% Costo A&B	Promedio por categoría de % de costo Real
			471	441.5	45		$ 1.689.53									$ 7.168.26					
30	PIZZA NEW YORK	margarita - ny	55	52	5	$ 2,26	$ 124,31	$ 10,40	$ 9,04	$ 18,91	$ 16,44	$ 12,50	$ 10,87	$12,50	$ 10,87	$ 597,83	8,61	79,21%	25%	20,79%	24%
31		fugazzeta komodo - ny	23	21	2	$ 2,90	$ 66,67	$ 13,33	$ 11,59	$ 19,58	$ 17,03	$ 13,50	$ 11,74	$13,50	$ 11,74	$ 270,00	8,84	75,31%		24,69%	
32		hawaiana - ny	55	51,5	5	$ 3,63	$ 199,54	$ 16,69	$ 14,51	$ 19,58	$ 17,03	$ 15,50	$ 13,48	$17,00	$ 14,78	$ 813,04	11,15	75,46%		24,54%	
33		la mafia - ny	11	10	1	$ 3,32	$ 36,53	$ 15,28	$ 13,28	$ 19,58	$ 17,03	$ 16,50	$ 14,35	$16,50	$ 14,35	$ 157,83	11,03	76,85%		23,15%	
34		carnatto supremo - ny	13	12	2	$ 4,41	$ 57,32	$ 20,28	$ 17,64	$ 21,80	$ 18,96	$ 25,50	$ 22,17	$21,00	$ 18,26	$ 237,39	13,85	75,85%		24,15%	
35		v vendeta - ny	11	10	1	$ 3,70	$ 40,74	$ 17,03	$ 14,81	$ 19,58	$ 17,03		$ -	$17,50	$ 15,22	$ 167,39	11,51	75,66%		24,34%	
36		doble peppe - ny	52	49	5	$ 3,49	$ 181,54	$ 16,06	$ 13,96	$ 19,58	$ 17,03	$ 19,50	$ 16,96	$19,50	$ 16,96	$ 881,74	13,47	79,41%		20,59%	
37		pepperoni & jalapeños - ny	62	59	6	$ 3,06	$ 189,81	$ 14,08	$ 12,25	$ 19,58	$ 17,03	$ 16,50	$ 14,35	$16,50	$ 14,35	$ 889,57	11,29	78,66%		21,34%	
38		jamón york & champiñones - ny	83	79	7	$ 3,63	$ 301,64	$ 16,72	$ 14,54	$ 19,58	$ 17,03	$ 16,50	$ 14,35	$17,00	$ 14,78	$ 1.226,96	11,15	75,42%		24,58%	
39		tomate & aceitunas - ny	27	25,5	3	$ 3,24	$ 87,57	$ 14,92	$ 12,97	$ 19,58	$ 17,03	$ 14,50	$ 12,61	$15,00	$ 13,04	$ 352,17	9,80	75,13%		24,87%	
40		jamón crudo & pistacho - ny	34	31,5	3	$ 5,74	$ 195,07	$ 26,39	$ 22,95	$ 22,80	$ 19,83	$ 23,50	$ 20,43	$25,00	$ 21,74	$ 739,13	16,00	73,61%		26,39%	
41		stracciatella suprema - ny	12	11	1	$ 5,59	$ 67,12	$ 25,73	$ 22,37	$ 22,80	$ 19,83	$ 23,50	$ 20,43	$25,00	$ 21,74	$ 260,87	16,15	74,27%		25,73%	
42		bbq chicken - ny	11	10	1	$ 4,66	$ 51,22	$ 21,42	$ 18,63	$ 19,58	$ 17,03		$ -	$22,00	$ 19,13	$ 210,43	14,47	75,66%		24,34%	
43		salchicha italiana - ny	9	8,5	1	$ 4,44	$ 39,98	$ 20,43	$ 17,77	$ 19,58	$ 17,03	$ 17,50	$ 15,22	$20,50	$ 17,83	$ 160,43	13,38	75,08%		24,92%	
44		diavola spicy - ny	10	9	1	$ 3,90	$ 38,96	$ 17,92	$ 15,58	$ 19,58	$ 17,03	$ 23,50	$ 20,43	$18,00	$ 15,65	$ 156,52	11,76	75,11%		24,89%	
45		murray - ny	3	2,5	1	$ 3,83	$ 11,50	$ 17,63	$ 15,33	$ 19,58	$ 17,03	$ 23,50	$ 20,43	$18,00	$ 15,65	$ 46,96	11,82	75,52%		24,48%	
			70	65	7		$ 55,12									$ 277,39					
46	POSTRES	brownie con helado	29	27	3	$ 0,55	$ 16,00	$ 2,54	$ 2,21	$ 4,66	$ 4,05	$ 5,00	$ 4,35	$4,00	$ 3,48	$ 100,87	2,93	84,14%	25%	15,86%	20%
47		cheesecake horneado	30	28	3	$ 0,88	$ 26,46	$ 4,06	$ 3,53	$ 5,33	$ 4,63	$ 5,50	$ 4,78	$4,75	$ 4,13	$ 123,91	3,25	78,65%		21,35%	
48		tiramisú komodo	11	10	1	$ 1,15	$ 12,66	$ 5,29	$ 4,60	$ 7,00	$ 6,09	$ 5,50	$ 4,78	$5,50	$ 4,78	$ 52,61	3,63	75,94%		24,06%	
			1441	1366	126		$ 397,19									$ 3.016,96					
49	BEBIDAS FRIAS	limonada de jengibre	93	88	8	$ 0,26	$ 24,16	$ 1,99	$ 1,73	$ 2,89	$ 2,51	$ 3,00	$ 2,61	$3,00	$ 2,61	$ 242,61	2,35	90,04%	15%	9,96%	13%
50		limonada clásica	191	181	16	$ 0,20	$ 37,27	$ 1,50	$ 1,30	$ 2,89	$ 2,51	$ 3,00	$ 2,61	$2,50	$ 2,17	$ 415,22	1,98	91,02%		8,98%	
51		jugo de mora	29	27,2	3	$ 0,32	$ 9,39	$ 2,48	$ 2,16	$ 2,89	$ 2,51	$ 3,00	$ 2,61	$3,00	$ 2,61	$ 75,65	2,28	87,59%		12,41%	
52		jugo de maracuyá	22	20,4	2	$ 0,46	$ 10,07	$ 3,51	$ 3,05	$ 2,89	$ 2,51	$ 3,00	$ 2,61	$3,00	$ 2,61	$ 57,39	2,15	82,46%		17,54%	
53		jugo de fresa	22	20,4	2	$ 0,29	$ 6,44	$ 2,24	$ 1,95	$ 2,89	$ 2,51	$ 3,00	$ 2,61	$3,00	$ 2,61	$ 57,39	2,32	88,78%		11,22%	
54		coca-cola	197	186,9	17	$ 0,35	$ 68,73	$ 2,67	$ 2,33	$ 1,87	$ 1,63	$ 1,50	$ 1,30	$2,50	$ 2,17	$ 428,26	1,83	83,95%		16,05%	
55		fanta	141	133,5	12	$ 0,35	$ 49,19	$ 2,67	$ 2,33	$ 1,87	$ 1,63	$ 1,50	$ 1,30	$2,50	$ 2,17	$ 306,52	1,83	83,95%		16,05%	
56		sprite	113	106,8	10	$ 0,35	$ 39,42	$ 2,67	$ 2,33	$ 1,87	$ 1,63	$ 1,50	$ 1,30	$2,50	$ 2,17	$ 245,65	1,83	83,95%		16,05%	
57		fiora fresa	113	106,8	10	$ 0,35	$ 39,42	$ 2,67	$ 2,33	$ 1,87	$ 1,63	$ 1,50	$ 1,30	$2,50	$ 2,17	$ 245,65	1,83	83,95%		16,05%	
58		agua sin gas	248	236	21	$ 0,11	$ 27,27	$ 0,84	$ 0,73	$ 1,43	$ 1,24	$ 1,00	$ 0,87	$1,50	$ 1,30	$ 323,48	1,19	91,57%		8,43%	
59		agua con gas	146	139	13	$ 0,25	$ 36,87	$ 1,94	$ 1,68	$ 1,91	$ 1,66	$ 1,50	$ 1,30	$2,00	$ 1,74	$ 253,91	1,49	85,48%		14,52%	
60		soda italiana jengibre	42	40	4	$ 0,44	$ 18,39	$ 3,36	$ 2,92		$ -		$ -	$3,50	$ 3,04	$ 127,83	2,61	85,61%		14,39%	
61		soda italiana limón	42	40	4	$ 0,31	$ 12,95	$ 2,36	$ 2,06		$ -		$ -	$3,00	$ 2,61	$ 109,57	2,30	88,18%		11,82%	
62		soda italiana frutos rojos	42	40	4	$ 0,42	$ 17,60	$ 3,21	$ 2,79		$ -		$ -	$3,50	$ 3,04	$ 127,83	2,62	86,23%		13,77%	

Anexo J

Evaluación de precios vs. Costo objetivo en Menú Propuesto

			A		A'	B	C = A * B		D					F	F	I = F * A	J = F - B	K=J/F			
						DATOS ESTÁNDAR									AJUSTES COMERCIALES						
Nro	GRUPO	Nombre del Producto	Ctd. estimada de venta (+5%)	Ctds. Vendidas año anterior	Cant Vendidas Promedio Mensual (aprox.)	COSTO UNT del Producto	COSTO TOTAL de A&B	Precio Teórico CON IVA	Precio Teórico (USD)	PVP promedio competencia	Precio promedio competencia	PVP actual (con IVA)	PV ACTUAL	PVP AJUSTADO (CON IVA)	PV AJUSTADO	VENTAS FINALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN BRUTO EN PORCENTAJE	% Costo A&B ESPERADO	% Costo A&B	Promedio por categoría de % de costo Real
			355	335.5	33		$ 101.97									$ 793.48					
63	BEBIDAS CALIENTES	espresso	10	9	1	$ 0,23	$ 2,31	$ 1,77	$ 1,54		$ -	$ 2,00	$ 1,74	$2,00	$ 1,74	$ 17,39	1,51	86,69%	15%	13,31%	13%
64		capuccino	69	65	6	$ 0,32	$ 22,22	$ 2,47	$ 2,15		$ -	$ 2,50	$ 2,17	$2,50	$ 2,17	$ 150,00	1,85	85,19%		14,81%	
65		café filtrado	76	72	7	$ 0,30	$ 22,80	$ 2,30	$ 2,00		$ -	$ 2,00	$ 1,74	$2,50	$ 2,17	$ 165,22	1,87	86,20%		13,80%	
66		jarra de café filtrado	26	24,5	3	$ 0,51	$ 13,38	$ 3,94	$ 3,43		$ -	$ 4,50	$ 3,91	$4,50	$ 3,91	$ 101,74	3,40	86,85%		13,15%	
67		chocolate caliente	52	49	5	$ 0,51	$ 26,28	$ 3,87	$ 3,37		$ -	$ 2,50	$ 2,17	$3,25	$ 2,83	$ 146,96	2,32	82,12%		17,88%	
68		agua aromática	122	116	11	$ 0,12	$ 14,98	$ 0,94	$ 0,82		$ -	$ 2,00	$ 1,74	$2,00	$ 1,74	$ 212,17	1,62	92,94%		7,06%	
			91	86	8		$ 82,35									$ 474,78					
69	VINOS	tinto copa	81	77	7	$ 0,90	$ 73,30	$ 3,47	$ 3,02			$ 5,00	$ 4,35	$6,00	$ 5,22	$ 422,61	4,31	82,65%	30%	17,35%	17%
70		blanco copa	10	9	1	$ 0,90	$ 9,05	$ 3,47	$ 3,02			$ 5,00	$ 4,35	$6,00	$ 5,22	$ 52,17	4,31	82,65%		17,35%	
			1966	1870	166		$ 1.622,01									$ 5.665,65					
71	CERVEZAS	club grande	154	146	13	$ 1,34	$ 206,36	$ 4,40	$ 3,83			$ 3,75	$ 3,26	$4,50	$ 3,91	$ 602,61	2,57	65,76%	35%	34,24%	28%
72		pilsener grande	136	129	12	$ 1,24	$ 168,64	$ 4,07	$ 3,54			$ 3,50	$ 3,04	$4,00	$ 3,48	$ 473,04	2,24	64,35%		35,65%	
73		club pequeña	1066	1015	89	$ 0,88	$ 938,08	$ 2,89	$ 2,51			$ 3,00	$ 2,61	$3,50	$ 3,04	$ 3.244,35	2,16	71,09%		28,91%	
74		pilsener pequeña	506	481	43	$ 0,57	$ 288,42	$ 1,87	$ 1,63			$ 2,50	$ 2,17	$2,75	$ 2,39	$ 1.210,00	1,82	76,16%		23,84%	
75		extra michelada	104	99	9	$ 0,20	$ 20,51	$ 0,65	$ 0,56			$ 2,00	$ 1,74	$1,50	$ 1,30	$ 135,65	1,11	84,88%		15,12%	
			1736	1647	151		$ 3.030,52									$ 11.066,09					
76	COCTELES Y SHOTS	shot komodo	483	460	41	$ 1,44	$ 693,76	$ 11,01	$ 9,58			$ 5,00	$ 4,35	$5,00	$ 4,35	$ 2.100,00	2,91	66,96%	15%	33,04%	27%
77		shot tequila	40	38	4	$ 1,47	$ 58,97	$ 11,30	$ 9,83			$ 6,00	$ 5,22	$6,00	$ 5,22	$ 208,70	3,74	71,74%		28,26%	
78		whisky ballantines	33	31	3	$ 2,07	$ 68,24	$ 15,85	$ 13,79			$ 7,50	$ 6,52	$8,00	$ 6,96	$ 229,57	4,89	70,27%		29,73%	
79		negroni	70	66	6	$ 3,00	$ 210,28	$ 23,03	$ 20,03			$ 9,00	$ 7,83	$10,00	$ 8,70	$ 608,70	5,69	65,45%		34,55%	
80		martini	19	18	2	$ 3,13	$ 59,50	$ 24,01	$ 20,88			$ 9,00	$ 7,83	$10,00	$ 8,70	$ 165,22	5,56	63,99%		36,01%	
81		gin tonic	53	50	5	$ 1,43	$ 75,62	$ 10,94	$ 9,51			$ 8,00	$ 6,96	$8,50	$ 7,39	$ 391,74	5,96	80,70%		19,30%	
82		moscow mule	141	134	12	$ 1,53	$ 215,28	$ 11,71	$ 10,18			$ 8,00	$ 6,96	$8,50	$ 7,39	$ 1.042,17	5,86	79,34%		20,66%	
83		paloma	138	131	12	$ 1,72	$ 236,99	$ 13,17	$ 11,45			$ 7,50	$ 6,52	$8,00	$ 6,96	$ 960,00	5,24	75,31%		24,69%	
84		mojito	327	311	28	$ 1,61	$ 527,91	$ 12,38	$ 10,76			$ 5,50	$ 4,78	$6,00	$ 5,22	$ 1.706,09	3,60	69,06%		30,94%	
85		cuba libre	89	84	8	$ 1,30	$ 115,45	$ 9,94	$ 8,65			$ 5,50	$ 4,78	$6,00	$ 5,22	$ 464,35	3,92	75,14%		24,86%	
86		fernet branca cola	163	155	14	$ 2,01	$ 328,35	$ 15,44	$ 13,43			$ 7,50	$ 6,52	$8,00	$ 6,96	$ 1.133,91	4,94	71,04%		28,96%	
87		aperol spritz	36	34	3	$ 3,21	$ 115,69	$ 24,64	$ 21,42			$ 8,00	$ 6,96	$9,00	$ 7,83	$ 281,74	4,61	58,94%		41,06%	
88		jarra de canelazo	45	42	4	$ 2,89	$ 129,91	$ 22,13	$ 19,25			$ 15,00	$ 13,04	$18,00	$ 15,65	$ 704,35	12,77	81,56%		18,44%	
89		media jarra de canelazo	75	71	7	$ 1,44	$ 108,26	$ 11,07	$ 9,62			$ 10,00	$ 8,70	$10,00	$ 8,70	$ 652,17	7,25	83,40%		16,60%	
90		jarra de vino hervido	24	22	2	$ 3,60	$ 86,30	$ 27,57	$ 23,97			$ 20,00	$ 17,39	$20,00	$ 17,39	$ 417,39	13,80	79,33%		20,67%	

Anexo J

Evaluación de precios vs. Costo objetivo en Menú Propuesto

			A		A'	B	C = A * B		D					F	F	I = F * A	J = F - B	K=J/F			
						DATOS ESTÁNDAR									AJUSTES COMERCIALES						
Nro	GRUPO	Nombre del Producto	Ctd. estimada de venta (+5%)	Ctds. Vendidas año anterior	Cant Vendidas Promedio Mensual (aprox.)	COSTO UNT del Producto	COSTO TOTAL de A&B	Precio Teórico CON IVA	Precio Teórico (USD)	PVP promedio competencia	Precio promedio competencia	PVP actual (con IVA)	PV ACTUAL	PVP AJUSTADO (CON IVA)	PV AJUSTADO	VENTAS FINALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	MARGEN BRUTO EN PORCENTAJE	% Costo A&B ESPERADO	% Costo A&B	Promedio por categoría de % de costo Real
			35	28	7		$ 586,34									$ 1.538,26					
91	BOTELLAS	vino tinto botella	8	7	1	$ 4,18	$ 33,44	$ 16,02	$ 13,93			$ 25,00	$ 21,74	$19,00	$ 16,52	$ 132,17	12,34	74,70%		25,30%	
92		vino blanco botella	3	2	1	$ 4,18	$ 12,54	$ 16,02	$ 13,93			$ 25,00	$ 21,74	$19,00	$ 16,52	$ 49,57	12,34	74,70%		25,30%	
93		ron flor de caña botella	4	3	1	$ 32,85	$ 131,38	$ 125,91	$ 109,48			$ 70,00	$ 60,87	$70,00	$ 60,87	$ 243,48	28,02	46,04%		53,96%	
94		whisky ballantines botella	4	3	1	$ 27,07	$ 108,27	$ 103,76	$ 90,22			$ 80,00	$ 69,57	$80,00	$ 69,57	$ 278,26	42,50	61,09%	30%	38,91%	35%
95		fernet branca botella	4	3	1	$ 26,91	$ 107,64	$ 103,16	$ 89,70			$ 80,00	$ 69,57	$80,00	$ 69,57	$ 278,26	42,65	61,32%		38,68%	
96		antioqueño botella	10	9	1	$ 15,96	$ 159,60	$ 61,18	$ 53,20			$ 50,00	$ 43,48	$50,00	$ 43,48	$ 434,78	27,52	63,29%		36,71%	
97		tequila botella	2	1	1	$ 16,73	$ 33,46	$ 64,14	$ 55,77			$ 70,00	$ 60,87	$70,00	$ 60,87	$ 121,74	44,14	72,51%		27,49%	
			128	121	12		$ 240,26									$ 865,22					
98	PROMOS CERVEZA Y COLAS 1 LT	club 3x10	56	53	5	$ 2,64	$ 147,84	$ 8,67	$ 7,54			$ 10,00	$ 8,70	$10,00	$ 8,70	$ 486,96	6,06	69,64%		30,36%	
99		pilsener 3x10	34	32	3	$ 1,71	$ 58,14	$ 5,62	$ 4,89			$ 10,00	$ 8,70	$10,00	$ 8,70	$ 295,65	6,99	80,34%	35%	19,67%	31%
100		colas 1 lt	38	36	4	$ 0,90	$ 34,28	$ 2,96	$ 2,58			$ 2,50	$ 2,17	$2,50	$ 2,17	$ 82,61	1,27	58,50%		41,50%	
			554	526	47		$ 1.181,10									$ 2.860,87					
101	PROMOS COCTELES	mojito hh	406	386	34	$ 1,13	$ 457,65	$ 4,32	$ 3,76			$ 2,75	$ 2,39	$3,00	$ 2,61	$ 1.059,13	1,48	56,79%		43,21%	
102		mojito promo eventos	130	123	11	$ 5,22	$ 678,46	$ 20,01	$ 17,40			$ 12,00	$ 10,43	$14,00	$ 12,17	$ 1.582,61	6,96	57,13%	30%	42,87%	36%
103		cuba libre promo eventos	18	17	2	$ 2,50	$ 45,00	$ 9,58	$ 8,33			$ 12,00	$ 10,43	$14,00	$ 12,17	$ 219,13	9,67	79,47%		20,53%	
		TOTAL UNIDADES VENDIDAS	9.000		795		$ 12.531,17								TOTAL USD VENDIDOS	$ 47.582,42	% COSTO PROMEDIO DE A&B		25,6%	26,3%	24,8%

CANDADO PARA EVALUAR % COSTO A&B AL FINAL		MIN	MAX	Referencia de %:
% costo objetivo appetizers	0,22	0,18	0,25	18 -25 % (ENTRADAS)
% costo objetivo ensaladas	0,25	0,22	0,28	22 -28 % (ENSALADAS)
% costo objetivo focaccia sandwich	0,32	0,30	0,35	30-35% (SANDWICHS)
% costo objetivo pizza napolitana	0,25	0,20	0,27	20-27 % (PIZZAS)
% costo objetivo pizza new york	0,25	0,20	0,27	20-27 % (PIZZAS)
% costo objetivo postres	0,25	0,20	0,28	20 -28 % (POSTRES)
% costo objetivo bebidas frias	0,15	0,10	0,18	10 - 18% (BEBIDAS)
% costo objetivo bebidas calientes	0,15	0,10	0,20	10-20% (BEBIDAS)
% costo objetivo vinos	0,30	0,25	0,35	25-35% (COPAS VINO)
% costo objetivo cervezas	0,35	0,28	0,38	28-38% (CERVEZAS)
% costo objetivo cocteles y shots	0,15	0,12	0,18	12-18% (COCTELES)
% costo objetivo botellas	0,30	0,20	0,30	20-30% (BOTELLAS)
% costo objetivo promos cerveza y colas 1 lt	0,35	0,35	0,45	35-45% (PROMO CERVEZA)
% costo objetivo promociones cocteles	0,30	0,28	0,35	28-35% (PROMO COCTEL)
				30 - 35 % (PLATOS FUERTES)

Anexo K

Ingeniería de Menú en Menú Propuesto

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	APPETIZERS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
1	french fries	163	**34,90%**	**4,17**	0,78	3,39	680,35	127,95	**552,40**	18,8%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
2	cheese pan de ajo	105	**22,48%**	**3,70**	0,82	2,88	388,04	85,87	**302,18**	22,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
3	pan de ajo	88	**18,84%**	**2,61**	0,49	2,12	229,57	42,78	**186,78**	18,6%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
4	komodo fries	53	**11,35%**	**6,52**	1,87	4,65	345,65	98,95	**246,70**	28,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
5	mozzarella sticks	44	**9,42%**	**7,13**	1,90	5,23	313,74	83,52	**230,22**	26,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
6	sopa de tomate	14	**3,00%**	**5,22**	1,23	3,99	73,04	17,16	**55,89**	23,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
6	**TOTALES**	**467**	**100%**				**2030,39**	**456,23**	**1574,16**				
					Parámetro de Popularidad 70% - unidades	**54,48**				**77,53%**	**Utilidad Bruta**		
					Contribución Media - USD	**$ 3,37**				**22,47%**	**Costo de A&B**		

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	ENSALADAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
7	mediterránea	29	**30,21%**	**3,91**	0,78	3,13	113,48	22,58	**90,90**	19,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
8	extra pollo	27	**28,13%**	**2,60**	0,74	1,86	70,20	20,03	**50,17**	28,5%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
9	césar	24	**25,00%**	**4,35**	0,96	3,38	104,35	23,15	**81,19**	22,2%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
10	ensalada de burrata	16	**16,67%**	**7,74**	2,34	5,40	123,83	37,37	**86,45**	30,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
4	**TOTALES**	**96**	**100%**				**411,85**	**103,14**	**308,71**				
					Parámetro de Popularidad 70% - unidades	**16,80**				**74,96%**	**Utilidad Bruta**		
					Contribución Media - USD	**$ 3,22**				**25,04%**	**Costo de A&B**		

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	FOCACCIA SANDWICH	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
11	tomate y aceitunas sandwich	53	**33,33%**	**5,22**	1,37	3,85	276,52	72,62	**203,90**	26,3%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
12	komodo sandwich	53	**33,33%**	**6,96**	2,03	4,93	368,70	107,67	**261,03**	29,2%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
13	jamón crudo sandwich	53	**33,33%**	**7,83**	2,32	5,51	414,78	122,92	**291,87**	29,6%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
3	**TOTALES**	**159**	**100%**				**1060,00**	**303,20**	**756,80**				
					Parámetro de Popularidad 70% - unidades	**37,10**				**71,40%**	**Utilidad Bruta**		
					Contribución Media - USD	**$ 4,76**				**28,60%**	**Costo de A&B**		

Anexo K

Ingeniería de Menú en Menú Propuesto

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	PIZZA NAPOLITANA	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
14	margarita - nap	327	22,85%	5,22	1,25	3,97	1706,09	407,75	1298,34	23,9%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)
15	jamón york & champiñones - nap	201	14,05%	8,00	1,97	6,03	1608,00	395,47	1212,53	24,6%	ALTA	ALTA	ESTRELLA (Ganador)
16	hawaina - nap	161	11,25%	6,52	1,93	4,59	1050,00	310,87	739,13	29,6%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)
17	pepperoni & jalapeños - nap	132	9,22%	6,96	1,63	5,33	918,26	214,87	703,39	23,4%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)
18	fugazzeta komodo - nap	130	9,08%	6,09	1,77	4,32	791,30	229,56	561,74	29,0%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)
19	doble peppe - nap	90	6,29%	8,26	2,01	6,25	743,48	180,98	562,49	24,3%	ALTA	ALTA	ESTRELLA (Ganador)
20	jamón crudo & pistacho - nap	79	5,52%	10,87	3,22	7,65	858,70	254,22	604,47	29,6%	ALTA	ALTA	ESTRELLA (Ganador)
21	tomate & aceitunas - nap	70	4,89%	6,87	1,76	5,11	480,87	123,42	357,45	25,7%	BAJA	ALTA	CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)
22	stracciatella suprema - nap	49	3,42%	10,87	2,93	7,94	532,61	143,66	388,95	27,0%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
23	la mafia - nap	39	2,73%	6,96	2,04	4,92	271,30	79,48	191,83	29,3%	BAJA	BAJA	PERRO (Perdedor)
24	salchicha italiana - nap	36	2,52%	9,13	2,46	6,67	328,70	88,41	240,29	26,9%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
25	v vendeta - nap	32	2,24%	7,83	1,96	5,87	250,43	62,58	187,85	25,0%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
26	bbq chicken - nap	32	2,24%	9,57	2,35	7,22	306,09	75,21	230,88	24,6%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
27	diavola spicy - nap	26	1,82%	9,13	2,04	7,09	237,39	53,07	184,32	22,4%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
28	carnatto supremo - nap	18	1,26%	10,43	2,50	7,94	187,83	44,99	142,84	24,0%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
29	murray - nap	9	0,63%	9,13	1,96	7,17	82,17	17,67	64,50	21,5%	ALTA	BAJA	ROMPECABEZAS (Bueno)
16	TOTALES	1431	100%				10353,22	2682,22	7671,00				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades					62,61				74,09%	Utilidad Bruta		
	Contribución Media - USD					$ 5,36				25,91%	Costo de A&B		

Anexo K

Ingeniería de Menú en Menú Propuesto

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	PIZZA NEW YORK	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
30	jamón york & champiñones - ny	83	**17,62%**	**14,78**	3,63	11,15	1226,96	301,64	**925,31**	24,6%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
31	pepperoni & jalapeños - ny	62	**13,16%**	**14,35**	3,06	11,29	889,57	189,81	**699,75**	21,3%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
32	margarita - ny	55	**11,68%**	**10,87**	2,26	8,61	597,83	124,31	**473,52**	20,8%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
33	hawaiana - ny	55	**11,68%**	**14,78**	3,63	11,15	813,04	199,54	**613,50**	24,5%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
34	doble peppe - ny	52	**11,04%**	**16,96**	3,49	13,47	881,74	181,54	**700,20**	20,6%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
35	jamón crudo & pistacho - ny	34	**7,22%**	**21,74**	5,74	16,00	739,13	195,07	**544,06**	26,4%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
36	tomate & aceitunas - ny	27	**5,73%**	**13,04**	3,24	9,80	352,17	87,57	**264,60**	24,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
37	fugazzeta komodo - ny	23	**4,88%**	**11,74**	2,90	8,84	270,00	66,67	**203,33**	24,7%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
38	carnatto supremo - ny	13	**2,76%**	**18,26**	4,41	13,85	237,39	57,32	**180,07**	24,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
39	stracciatella suprema - ny	12	**2,55%**	**21,74**	5,59	16,15	260,87	67,12	**193,75**	25,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
40	la mafia - ny	11	**2,34%**	**14,35**	3,32	11,03	157,83	36,53	**121,29**	23,1%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
41	v vendeta - ny	11	**2,34%**	**15,22**	3,70	11,51	167,39	40,74	**126,66**	24,3%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
42	bbq chicken - ny	11	**2,34%**	**19,13**	4,66	14,47	210,43	51,22	**159,21**	24,3%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
43	diavola spicy - ny	10	**2,12%**	**15,65**	3,90	11,76	156,52	38,96	**117,56**	24,9%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
44	salchicha italiana - ny	9	**1,91%**	**17,83**	4,44	13,38	160,43	39,98	**120,46**	24,9%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
45	murray - ny	3	**0,64%**	**15,65**	3,83	11,82	46,96	11,50	**35,46**	24,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
16	**TOTALES**	**471**	**100%**				**7168,26**	**1689,53**	**5478,73**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades				**20,61**					**76,43%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD				**$ 11,63**					**23,57%**	**Costo de A&B**		

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	POSTRES	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
46	cheesecake horneado	30	**42,86%**	**4,13**	0,88	3,25	123,91	26,46	**97,45**	21,4%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
47	brownie con helado	29	**41,43%**	**3,48**	0,55	2,93	100,87	16,00	**84,87**	15,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
48	tiramisú komodo	11	**15,71%**	**4,78**	1,15	3,63	52,61	12,66	**39,95**	24,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
3	**TOTALES**	**70**	**100%**				**277,39**	**55,12**	**222,28**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades				**16,33**					**80,13%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD				**$ 3,18**					**19,87%**	**Costo de A&B**		

Anexo K

Ingeniería de Menú en Menú Propuesto

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	BEBIDAS FRIAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
49	agua sin gas	248	**17,21%**	**1,30**	0,11	1,19	323,48	27,27	**296,21**	8,4%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
50	coca-cola	197	**13,67%**	**2,17**	0,35	1,83	428,26	68,73	**359,53**	16,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
51	limonada clásica	191	**13,25%**	**2,17**	0,20	1,98	415,22	37,27	**377,95**	9,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
52	agua con gas	146	**10,13%**	**1,74**	0,25	1,49	253,91	36,87	**217,04**	14,5%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
53	fanta	141	**9,78%**	**2,17**	0,35	1,83	306,52	49,19	**257,33**	16,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
54	sprite	113	**7,84%**	**2,17**	0,35	1,83	245,65	39,42	**206,23**	16,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
55	fiora fresa	113	**7,84%**	**2,17**	0,35	1,83	245,65	39,42	**206,23**	16,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
56	limonada de jengibre	93	**6,45%**	**2,61**	0,26	2,35	242,61	24,16	**218,44**	10,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
57	soda italiana jengibre	42	**2,91%**	**3,04**	0,44	2,61	127,83	18,39	**109,44**	14,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
58	soda italiana limón	42	**2,91%**	**2,61**	0,31	2,30	109,57	12,95	**96,61**	11,8%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
59	soda italiana frutos rojos	42	**2,91%**	**3,04**	0,42	2,62	127,83	17,60	**110,23**	13,8%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
60	jugo de mora	29	**2,01%**	**2,61**	0,32	2,28	75,65	9,39	**66,26**	12,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
61	jugo de maracuyá	22	**1,53%**	**2,61**	0,46	2,15	57,39	10,07	**47,32**	17,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
62	jugo de fresa	22	**1,53%**	**2,61**	0,29	2,32	57,39	6,44	**50,95**	11,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
14	**TOTALES**	**1441**	**100%**				**3016,96**	**397,19**	**2619,77**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades			**72,05**						**86,83%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD			**$ 1,82**						**13,17%**	**Costo de A&B**		

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	BEBIDAS CALIENTES	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
63	agua aromática	122	**34,37%**	**1,74**	0,12	1,62	212,17	14,98	**197,20**	7,1%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
64	café filtrado	76	**21,41%**	**2,17**	0,30	1,87	165,22	22,80	**142,41**	13,8%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
65	capuccino	69	**19,44%**	**2,17**	0,32	1,85	150,00	22,22	**127,78**	14,8%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
66	chocolate caliente	52	**14,65%**	**2,83**	0,51	2,32	146,96	26,28	**120,68**	17,9%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
67	jarra de café filtrado	26	**7,32%**	**3,91**	0,51	3,40	101,74	13,38	**88,36**	13,1%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
68	espresso	10	**2,82%**	**1,74**	0,23	1,51	17,39	2,31	**15,08**	13,3%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
6	**TOTALES**	**355**	**100%**				**793,48**	**101,97**	**691,51**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades			**41,42**						**87,15%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD			**$ 1,95**						**12,85%**	**Costo de A&B**		

Anexo K

Ingeniería de Menú en Menú Propuesto

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	VINOS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
69	tinto copa	81	**89,01%**	**5,22**	0,90	4,31	422,61	73,30	**349,30**	17,3%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
70	blanco copa	10	**10,99%**	**5,22**	0,90	4,31	52,17	9,05	**43,12**	17,3%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
2	**TOTALES**	**91**	**100%**				**474,78**	**82,35**	**392,43**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades				**31,85**					**82,65%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD				**$ 4,31**					**17,35%**	**Costo de A&B**		

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	CERVEZAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
71	club pequeña	1066	**54,22%**	**3,04**	0,88	2,16	3244,35	938,08	**2306,27**	28,9%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
72	pilsener pequeña	506	**25,74%**	**2,39**	0,57	1,82	1210,00	288,42	**921,58**	23,8%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
73	club grande	154	**7,83%**	**3,91**	1,34	2,57	602,61	206,36	**396,25**	34,2%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
74	pilsener grande	136	**6,92%**	**3,48**	1,24	2,24	473,04	168,64	**304,40**	35,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
75	extra michelada	104	**5,29%**	**1,30**	0,20	1,11	135,65	20,51	**115,14**	15,1%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
5	**TOTALES**	**1966**	**100%**				**5665,65**	**1622,01**	**4043,64**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades				**275,24**					**71,37%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD				**$ 2,06**					**28,63%**	**Costo de A&B**		

Anexo K

Ingeniería de Menú en Menú Propuesto

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	COCTELES Y SHOTS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
76	shot komodo	483	**27,82%**	**4,35**	1,44	2,91	2100,00	693,76	**1406,24**	33,0%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
77	mojito	327	**18,84%**	**5,22**	1,61	3,60	1706,09	527,91	**1178,18**	30,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
78	fernet branca cola	163	**9,39%**	**6,96**	2,01	4,94	1133,91	328,35	**805,56**	29,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
79	moscow mule	141	**8,12%**	**7,39**	1,53	5,86	1042,17	215,28	**826,90**	20,7%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
80	paloma	138	**7,95%**	**6,96**	1,72	5,24	960,00	236,99	**723,01**	24,7%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
81	cuba libre	89	**5,13%**	**5,22**	1,30	3,92	464,35	115,45	**348,90**	24,9%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
82	media jarra de canelazo	75	**4,32%**	**8,70**	1,44	7,25	652,17	108,26	**543,91**	16,6%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
83	negroni	70	**4,03%**	**8,70**	3,00	5,69	608,70	210,28	**398,41**	34,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
84	gin tonic	53	**3,05%**	**7,39**	1,43	5,96	391,74	75,62	**316,12**	19,3%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
85	jarra de canelazo	45	**2,59%**	**15,65**	2,89	12,77	704,35	129,91	**574,43**	18,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
86	shot tequila	40	**2,30%**	**5,22**	1,47	3,74	208,70	58,97	**149,73**	28,3%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
87	aperol spritz	36	**2,07%**	**7,83**	3,21	4,61	281,74	115,69	**166,05**	41,1%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
88	whisky ballantines	33	**1,90%**	**6,96**	2,07	4,89	229,57	68,24	**161,32**	29,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
89	jarra de vino hervido	24	**1,38%**	**17,39**	3,60	13,80	417,39	86,30	**331,10**	20,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
90	martini	19	**1,09%**	**8,70**	3,13	5,56	165,22	59,50	**105,72**	36,0%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
15	**TOTALES**	**1736**	**100%**				**11066,09**	**3030,52**	**8035,57**				

Parámetro de Popularidad 70% - unidades	**81,01**	**72,61%**	**Utilidad Bruta**
Contribución Media - USD	**$ 4,63**	**27,39%**	**Costo de A&B**

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	BOTELLAS	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
91	antioqueño botella	10	**28,57%**	**43,48**	15,96	27,52	434,78	159,60	**275,18**	36,7%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
92	vino tinto botella	8	**22,86%**	**16,52**	4,18	12,34	132,17	33,44	**98,73**	25,3%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
93	ron flor de caña botella	4	**11,43%**	**60,87**	32,85	28,02	243,48	131,38	**112,10**	54,0%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
94	whisky ballantines botella	4	**11,43%**	**69,57**	27,07	42,50	278,26	108,27	**169,99**	38,9%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
95	fernet branca botella	4	**11,43%**	**69,57**	26,91	42,65	278,26	107,64	**170,62**	38,7%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
96	vino blanco botella	3	**8,57%**	**16,52**	4,18	12,34	49,57	12,54	**37,03**	25,3%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
97	tequila botella	2	**5,71%**	**60,87**	16,73	44,14	121,74	33,46	**88,28**	27,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
7	**TOTALES**	**35**	**100%**				**1538,26**	**586,34**	**951,92**				

Parámetro de Popularidad 70% - unidades	**3,50**	**61,88%**	**Utilidad Bruta**
Contribución Media - USD	**$ 27,20**	**38,12%**	**Costo de A&B**

Anexo K

Ingeniería de Menú en Menú Propuesto

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	PROMOS CERVEZA Y COLAS 1 L	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
98	club 3x10	56	**43,75%**	**8,70**	2,64	6,06	486,96	147,84	**339,12**	30,4%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
99	colas 1 lt	38	**29,69%**	**2,17**	0,90	1,27	82,61	34,28	**48,32**	41,5%	BAJA	BAJA	**PERRO (Perdedor)**
100	pilsener 3x10	34	**26,56%**	**8,70**	1,71	6,99	295,65	58,14	**237,51**	19,7%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
3	**TOTALES**	**128**	**100%**				**865,22**	**240,26**	**624,95**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades				**29,87**					**72,23%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD				**$ 4,88**					**27,77%**	**Costo de A&B**		

	ÍTEM MENÚ	Unidades		USD Unitario			USD Totales				Calificación		
	PROMOCIONES COCTELES	Total unidades vendidas	% Mix de Ventas	Precio unitario del Menú	Costo de AyB	Margen unitario contribución	Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	Rentabilidad	Popularidad	Grupo
101	mojito hh	406	**73,29%**	**2,61**	1,13	1,48	1059,13	457,65	**601,48**	43,2%	BAJA	ALTA	**CABALLO DE BATALLA (Ganador de cuidado)**
102	mojito promo eventos	130	**23,47%**	**12,17**	5,22	6,96	1582,61	678,46	**904,15**	42,9%	ALTA	ALTA	**ESTRELLA (Ganador)**
103	cuba libre promo eventos	18	**3,25%**	**12,17**	2,50	9,67	219,13	45,00	**174,14**	20,5%	ALTA	BAJA	**ROMPECABEZAS (Bueno)**
3	**TOTALES**	**554**	**100%**				**2860,87**	**1181,10**	**1679,77**				
	Parámetro de Popularidad 70% - unidades				**129,27**					**58,72%**	**Utilidad Bruta**		
	Contribución Media - USD				**$ 3,03**					**41,28%**	**Costo de A&B**		

	ÍTEM MENÚ	Unidades	USD Unitario	USD Totales				Calificación
		Total unidades vendidas		Ventas Totales	Costo Total de AyB	Contribución Total	% Costo de AyB	
103	**TOTALES**	**9000**		**47582,42**	**12531,17**	**35051,25**	26,3%	

ANEXO L
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado Propuesta de Menú

FLUJO DE EFECTIVO MENÚ PROPUESTO

TABLA DE TODAS LAS COMANDAS (INCLUYE CONSUMO EN LOCAL, DOMICILIOS Y EVENTOS)
*Valores obtenidos a partir de la información de comandas. Los valores en rojo han sido extrapolados a partir de información real

	Mar-26	Apr-26	May-26	Jun-26	Jul-26	Aug-26	Sep-26	Oct-26	Nov-26	Dec-26	Jan-27	Feb-27
% Efectivo	45,49%	43,60%	41,15%	47,47%	36,50%	42,94%	45,00%	45,00%	29,90%	48,16%	41,66%	41,42%
% Transferencia	2,33%	6,33%	14,62%	4,74%	10,49%	8,27%	0,00%	0,00%	0,00%	3,33%	3,17%	2,75%
% Tarjeta de crédito	52,17%	50,06%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%	55,00%	55,00%	70,10%	48,50%	55,16%	55,83%

*Valores obtenidos a partir de la información de comandas. Los valores en rojo han sido extrapolados a partir de información real

% del mes (Local) pagado en tarjeta de crédito	51,38%	51,59%	44,23%	47,79%	53,01%	48,79%	55,00%	55,00%	70,10%	47,41%	55,16%	56,11%
% del mes (Domicilios) pagado en tarjeta de crédito	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%	72,33%
% del mes (Eventos) pagado en tarjeta de crédito	60,10%	46,87%	48,55%	48,55%	48,55%	48,55%	48,55%	48,55%	48,55%	37,73%	48,55%	49,50%

*Los ingresos se reorganizaron con la información actual que se tiene en función de la nueva organización de categorías para poder desglozar los valores correctamente

Porcentaje estimado de incremento de ventas: 5%	FLUJO DE EFECTIVO											
	Mar-26	Apr-26	May-26	Jun-26	Jul-26	Aug-26	Sep-26	Oct-26	Nov-26	Dec-26	Jan-27	Feb-27
INGRESOS	**Mes 1**	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**	**Mes 7**	**Mes 8**	**Mes 9**	**Mes 10**	**Mes 11**	**Mes 12**
% de incremento por impacto campaña	12%	10%	7%	6%	5%	4%	4%	5%	10%	12%	6%	8%
Appetizers	*$ 118,19*	*$ 164,59*	*$ 160,10*	*$ 113,53*	*$ 68,36*	*$ 120,67*	*$ 69,34*	*$ 68,91*	*$ 97,60*	*$ 251,66*	*$ 124,10*	*$ 132,68*
Ensaladas	*$ 74,09*	*$ 96,44*	*$ 51,68*	*$ 31,16*	*$ 35,83*	*$ 50,23*	*$ 18,56*	*$ 7,17*	*$ 20,21*	*$ 10,00*	*$ 40,07*	*$ 96,96*
Focaccia sandwich	*$ 112,00*	*$ 110,00*	*$ 107,00*	*$ 106,00*	*$ 105,00*	*$ 104,00*	*$ 104,00*	*$ 105,00*	*$ 110,00*	*$ 112,00*	*$ 106,00*	*$ 108,00*
Pizza napolitana	*$ 966,97*	*$ 992,72*	*$ 1.111,14*	*$ 737,92*	*$ 810,06*	*$ 1.287,74*	*$ 770,41*	*$ 929,96*	*$ 702,24*	*$ 999,31*	*$ 496,68*	*$ 919,11*
Pizza New York	*$ 464,52*	*$ 504,16*	*$ 574,11*	*$ 293,83*	*$ 594,52*	*$ 490,31*	*$ 321,05*	*$ 289,96*	*$ 401,36*	*$ 596,23*	*$ 582,66*	*$ 207,52*
Alimentos - Local (categs nuevas)	$ 1.735,76	$ 1.867,91	$ 2.004,03	$ 1.282,44	$ 1.613,77	$ 2.052,95	$ 1.283,36	$ 1.400,99	$ 1.331,41	$ 1.969,20	$ 1.349,50	$ 1.464,26
Postres - Local	$ 45,28	$ 43,89	$ 47,19	$ 6,12	$ 5,51	$ 27,85	$ 28,94	$ 17,64	$ 45,62	$ 12,94	$ 42,29	$ 17,01
Appetizers	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Ensaladas	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 5,80*	*$ -*	*$ -*
Focaccia sandwich	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Pizza napolitana	*$ -*	*$ 4,91*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 21,42*	*$ 46,86*	*$ 6,69*
Pizza New York	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 32,13*	*$ 27,67*
Alimentos - Personal (15% dscto) (categs nuevas)	$ 13,09	$ 4,91	$ 13,09	$ 13,09	$ 13,09	$ 13,09	$ 13,09	$ 13,09	$ 13,09	$ 27,22	$ 78,99	$ 34,36
Postres - Personal (15% dscto)	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 4,46	$ -
Appetizers	*$ 10,58*	*$ 6,93*	*$ 9,55*	*$ 10,02*	*$ 9,37*	*$ 9,28*	*$ 2,73*	*$ 10,47*	*$ 28,88*	*$ 48,22*	*$ 17,25*	*$ 9,64*
Ensaladas	*$ 7,64*	*$ 7,51*	*$ 7,30*	*$ 14,47*	*$ 7,17*	*$ 13,65*	*$ -*	*$ 15,99*	*$ 24,83*	*$ -*	*$ 16,70*	*$ 14,74*
Focaccia sandwich	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Pizza napolitana	*$ 91,73*	*$ 59,48*	*$ 71,90*	*$ 81,81*	*$ 93,16*	*$ 36,58*	*$ 132,68*	*$ 162,34*	*$ 301,46*	*$ 478,93*	*$ 82,36*	*$ 61,24*
Pizza New York	*$ 214,03*	*$ 239,66*	*$ 178,07*	*$ 144,69*	*$ 146,08*	*$ 173,08*	*$ 303,03*	*$ 517,07*	*$ 705,42*	*$ 212,86*	*$ 244,30*	*$ 166,13*
Alimentos - Domicilios (categs nuevas)	$ 323,99	$ 313,58	$ 266,83	$ 250,98	$ 255,78	$ 232,60	$ 438,44	$ 705,88	$ 1.060,58	$ 740,00	$ 360,61	$ 251,75
Postres - Domicilios	$ 6,47	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 6,06	$ 41,00	$ 12,94	$ 5,57	$ 6,24
Appetizers	*$ 7,35*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Ensaladas	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Focaccia sandwich	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Pizza napolitana	*$ 12,60*	*$ 14,70*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 135,98*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Pizza New York	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 110,78*	*$ 34,65*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Alimentos Local - Eventos (categs nuevas)	$ 19,95	$ 14,70	$ -	$ -	$ -	$ 246,75	$ 34,65	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Alimentos Local - Eventos Extra	$ -	$ 900,00	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 1.035,00	$ 1.125,00	$ -	$ 900,00
Postres - Eventos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 12,60	$ 5,78	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 5,25
Eventos (entrada)	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 1.323,95	$ -	$ -
Subtotal ingresos alimentos	**$ 2.144,54**	**$ 3.144,99**	**$ 2.331,14**	**$ 1.552,64**	**$ 1.888,16**	**$ 2.585,83**	**$ 1.804,25**	**$ 2.143,66**	**$ 3.526,71**	**$ 5.211,23**	**$ 1.841,42**	**$ 2.678,87**

ANEXO L
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado Propuesta de Menú

Bebidas frías	*$ 258,72*	*$ 293,95*	*$ 257,28*	*$ 206,46*	*$ 200,66*	*$ 282,28*	*$ 211,85*	*$ 199,55*	*$ 266,81*	*$ 277,54*	*$ 234,29*	*$ 191,08*
Bebidas calientes	*$ 137,00*	*$ 109,15*	*$ 65,16*	*$ 53,42*	*$ 63,39*	*$ 79,72*	*$ 79,17*	*$ 50,16*	*$ 68,15*	*$ 50,57*	*$ 80,97*	*$ 77,68*
Bebidas soft - Local (categ. Nuevas)	$ 395,72	$ 403,10	$ 322,44	$ 259,89	$ 264,05	$ 362,00	$ 291,02	$ 249,72	$ 334,95	$ 328,10	$ 315,26	$ 268,76
Copas de Vinos	*$ 23,52*	*$ 40,43*	*$ 50,56*	*$ -*	*$ -*	*$ 43,68*	*$ 49,14*	*$ 49,61*	*$ 17,33*	*$ 82,32*	*$ 16,70*	*$ 79,38*
Cervezas	*$ 199,63*	*$ 321,67*	*$ 1.039,52*	*$ 510,59*	*$ 174,20*	*$ 750,20*	*$ 557,74*	*$ 795,18*	*$ 1.031,13*	*$ 361,91*	*$ 204,79*	*$ 310,43*
Cocteles y shots	*$ 1.207,75*	*$ 627,17*	*$ 2.075,10*	*$ 1.105,21*	*$ 925,55*	*$ 2.122,85*	*$ 424,24*	*$ 911,77*	*$ 1.617,00*	*$ 720,30*	*$ 823,06*	*$ 884,52*
Botellas	*$ 111,72*	*$ 121,28*	*$ 286,49*	*$ 278,25*	*$ 170,89*	*$ -*	*$ 103,74*	*$ 104,74*	*$ 352,28*	*$ 94,08*	*$ -*	*$ -*
Promos cerveza y colas 1L	*$ 246,96*	*$ 34,65*	*$ 22,47*	*$ 122,43*	*$ -*	*$ -*	*$ 43,68*	*$ 99,23*	*$ 127,05*	*$ 58,80*	*$ 44,52*	*$ 136,08*
Promociones cocteles	*$ 356,62*	*$ 533,61*	*$ 423,56*	*$ 278,25*	*$ 186,05*	*$ 286,38*	*$ 333,61*	*$ 304,29*	*$ 271,71*	*$ 56,45*	*$ 120,20*	*$ 136,08*
Bebidas alcohólicas - Local (categ. Nuevas)	$ 2.146,20	$ 1.678,79	$ 3.897,70	$ 2.294,73	$ 1.456,68	$ 3.203,11	$ 1.512,15	$ 2.264,81	$ 3.416,49	$ 1.373,86	$ 1.209,27	$ 1.546,49
BEBIDAS (categs nuevas)	$ 2.541,92	$ 2.081,89	$ 4.220,15	$ 2.554,61	$ 1.720,73	$ 3.565,11	$ 1.803,17	$ 2.514,53	$ 3.751,44	$ 1.701,97	$ 1.524,53	$ 1.815,25
Bebidas frías	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 5,36*	*$ -*
Bebidas calientes	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Bebidas soft - Personal (15% dscto) (categ. Nuevas)	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 5,36	$ -
Copas de Vinos	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 4,55*	*$ -*
Cervezas	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Cocteles y shots	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 16,07*	*$ -*	*$ -*
Botellas	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 30,35*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 7,14*	*$ -*	*$ -*
Promos cerveza y colas 1L	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Promociones cocteles	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 17,85*	*$ -*	*$ -*
Bebidas alcohólicas - Personal (15% dscto) (categ. Nuevas)	$ 22,46	$ 22,46	$ 22,46	$ 30,35	$ 22,46	$ 22,46	$ 22,46	$ 22,46	$ 22,46	$ 41,06	$ 4,55	$ 22,46
BEBIDAS (categs nuevas)	$ 22,46	$ 22,46	$ 22,46	$ 30,35	$ 22,46	$ 22,46	$ 22,46	$ 22,46	$ 22,46	$ 41,06	$ 9,91	$ 22,46
Bebidas frías	*$ 1,76*	*$ 1,73*	*$ 1,69*	*$ -*	*$ -*	*$ 1,64*	*$ -*	*$ 6,62*	*$ 8,66*	*$ 129,36*	*$ 1,67*	*$ -*
Bebidas calientes	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 10,00*	*$ -*	*$ -*
Bebidas soft - Domicilios (categ. Nuevas)	$ 1,76	$ 1,73	$ 1,69	$ -	$ -	$ 1,64	$ -	$ 6,62	$ 8,66	$ 139,36	$ 1,67	$ -
Copas de Vinos	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 35,28*	*$ -*	*$ -*
Cervezas	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 92,32*	*$ -*	*$ -*
Cocteles y shots	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 204,62*	*$ -*	*$ -*
Botellas	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Promos cerveza y colas 1L	*$ 5,88*	*$ 5,78*	*$ 2,81*	*$ 5,57*	*$ 2,76*	*$ 5,46*	*$ 5,46*	*$ 5,51*	*$ 2,89*	*$ 14,70*	*$ 5,57*	*$ 5,67*
Promociones cocteles	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Bebidas alcohólicas - Domicilios (categ. Nuevas)	$ 5,88	$ 5,78	$ 2,81	$ 5,57	$ 2,76	$ 5,46	$ 5,46	$ 5,51	$ 2,89	$ 346,92	$ 5,57	$ 5,67
BEBIDAS (categs nuevas)	$ 7,64	$ 7,51	$ 4,49	$ 5,57	$ 2,76	$ 7,10	$ 5,46	$ 12,13	$ 11,55	$ 486,28	$ 7,23	$ 5,67
Bebidas frías	*$ 9,98*	*$ 32,55*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 86,10*	*$ 11,03*	*$ -*	*$ -*	*$ 16,80*	*$ -*	*$ 14,18*
Bebidas calientes	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 2,10*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 6,30*
Bebidas soft - Eventos (categ. Nuevas)	$ 9,98	$ 32,55	$ -	$ -	$ -	$ 88,20	$ 11,03	$ -	$ -	$ 16,80	$ -	$ 20,48
Copas de Vinos	*$ -*	*$ 5,25*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 10,50*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 5,25*	*$ -*	*$ 10,50*
Cervezas	*$ 42,00*	*$ 685,91*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 395,06*	*$ 96,08*	*$ -*	*$ -*	*$ 405,83*	*$ -*	*$ 103,95*
Cocteles y shots	*$ 260,93*	*$ 947,63*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 1.141,35*	*$ 45,68*	*$ -*	*$ -*	*$ 560,18*	*$ -*	*$ 318,15*
Botellas	*$ -*	*$ 157,50*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ 309,75*	*$ -*	*$ -*
Promos cerveza y colas 1L	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Promociones cocteles	*$ -*	*$ 74,29*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Bebidas alcohólicas - Eventos (categ. Nuevas)	$ 302,93	$ 1.870,58	$ -	$ -	$ -	$ 1.546,91	$ 141,75	$ -	$ -	$ 1.281,00	$ -	$ 432,60
Bebidas alcohólicas - Eventos Extra	$ -	$ 1.100,00	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 1.265,00	$ 1.375,00	$ -	$ 1.100,00
BEBIDAS (categs nuevas)	$ 312,90	$ 1.903,13	$ -	$ -	$ -	$ 1.635,11	$ 152,78	$ -	$ -	$ 1.297,80	$ -	$ 453,08
Subtotal ingresos bebidas	**$ 2.884,93**	**$ 5.114,98**	**$ 4.247,10**	**$ 2.590,52**	**$ 1.745,94**	**$ 5.229,78**	**$ 1.983,86**	**$ 2.549,11**	**$ 5.050,45**	**$ 4.902,10**	**$ 1.541,67**	**$ 3.396,46**
subtotal ingresos (Local) - con % por campaña	***$ 4.322,96***	***$ 3.993,69***	***$ 6.271,36***	***$ 3.843,18***	***$ 3.340,01***	***$ 5.645,90***	***$ 3.115,46***	***$ 3.933,16***	***$ 5.128,48***	***$ 3.684,10***	***$ 2.916,33***	***$ 3.296,52***
subtotal ingresos (Personal)	***$ 35,55***	***$ 27,37***	***$ 35,55***	***$ 43,44***	***$ 35,55***	***$ 35,55***	***$ 35,55***	***$ 35,55***	***$ 35,55***	***$ 68,28***	***$ 93,36***	***$ 56,82***
subtotal ingresos (Domicilios) - con % por campaña	***$ 338,10***	***$ 321,09***	***$ 271,33***	***$ 256,55***	***$ 258,54***	***$ 239,69***	***$ 443,90***	***$ 724,07***	***$ 1.113,13***	***$ 1.239,21***	***$ 373,41***	***$ 263,66***
subtotal ingresos (eventos)	***$ 332,85***	***$ 3.917,83***	***$ -***	***$ -***	***$ -***	***$ 1.894,46***	***$ 193,20***	***$ -***	***$ 2.300,00***	***$ 5.121,75***	***$ -***	***$ 2.458,33***
Total ingresos	**$ 5.029,47**	**$ 8.259,97**	**$ 6.578,24**	**$ 4.143,16**	**$ 3.634,10**	**$ 7.815,61**	**$ 3.788,11**	**$ 4.692,78**	**$ 8.577,16**	**$ 10.113,33**	**$ 3.383,09**	**$ 6.075,33**

ANEXO L
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado Propuesta de Menú

GASTOS													
Appetizers (23,05% ingresos)	*$ 31,38*	*$ 39,54*	*$ 39,11*	*$ 28,48*	*$ 17,92*	*$ 29,95*	*$ 16,61*	*$ 18,30*	*$ 29,15*	*$ 69,13*	*$ 32,58*	*$ 32,81*
Ensaladas (25,2% ingresos)	*$ 20,60*	*$ 26,20*	*$ 14,86*	*$ 11,50*	*$ 10,84*	*$ 16,10*	*$ 4,68*	*$ 5,83*	*$ 11,35*	*$ 3,98*	*$ 14,30*	*$ 28,15*
Focaccia Sándwich (28,37% ingresos)	*$ 31,77*	*$ 31,20*	*$ 30,35*	*$ 30,07*	*$ 29,78*	*$ 29,50*	*$ 29,50*	*$ 29,78*	*$ 31,20*	*$ 31,77*	*$ 30,07*	*$ 30,64*
Pizzas Napolitanas (25,67% ingresos)	*$ 274,96*	*$ 275,10*	*$ 303,64*	*$ 210,39*	*$ 231,82*	*$ 374,81*	*$ 231,79*	*$ 280,35*	*$ 257,61*	*$ 384,91*	*$ 160,64*	*$ 253,34*
Pizzas NY (23,99% ingresos)	*$ 162,76*	*$ 178,42*	*$ 180,42*	*$ 105,19*	*$ 177,65*	*$ 185,70*	*$ 158,01*	*$ 193,58*	*$ 265,48*	*$ 194,07*	*$ 206,07*	*$ 96,26*
Postres (20,42% ingresos)	*$ 427,45*	*$ 449,57*	*$ 466,50*	*$ 315,87*	*$ 384,53*	*$ 519,89*	*$ 361,43*	*$ 433,00*	*$ 491,24*	*$ 558,91*	*$ 365,42*	*$ 357,51*
Insumos de alimentos	$ 948,92	$ 1.000,02	$ 1.034,89	$ 701,50	$ 852,54	$ 1.155,95	$ 802,02	$ 960,85	$ 1.086,04	$ 1.242,77	$ 809,09	$ 798,70
Bebidas Frías (13,37% ingresos)	*$ 36,17*	*$ 43,90*	*$ 34,64*	*$ 27,61*	*$ 26,84*	*$ 49,49*	*$ 29,81*	*$ 27,57*	*$ 36,84*	*$ 56,67*	*$ 32,27*	*$ 27,45*
Bebidas Calientes (13,34% ingresos)	*$ 18,27*	*$ 14,56*	*$ 8,69*	*$ 7,12*	*$ 8,45*	*$ 10,91*	*$ 10,56*	*$ 6,69*	*$ 9,09*	*$ 8,08*	*$ 10,80*	*$ 11,20*
Copas de Vino (17,35% ingresos)	*$ 4,08*	*$ 7,92*	*$ 8,77*	*$ -*	*$ -*	*$ 9,40*	*$ 8,52*	*$ 8,61*	*$ 3,01*	*$ 21,31*	*$ 3,69*	*$ 15,59*
Cervezas (27,55% ingresos)	*$ 66,58*	*$ 277,62*	*$ 286,42*	*$ 140,68*	*$ 48,00*	*$ 315,55*	*$ 180,15*	*$ 219,10*	*$ 284,11*	*$ 236,97*	*$ 56,43*	*$ 114,17*
Cocteles y Shots (27,18% ingresos)	*$ 399,25*	*$ 428,10*	*$ 564,11*	*$ 300,45*	*$ 251,61*	*$ 887,36*	*$ 127,75*	*$ 247,86*	*$ 439,58*	*$ 408,09*	*$ 223,75*	*$ 326,94*
Botellas de Licor (35,19% ingresos)	*$ 39,32*	*$ 98,11*	*$ 100,82*	*$ 108,60*	*$ 60,14*	*$ -*	*$ 36,51*	*$ 36,86*	*$ 123,98*	*$ 144,63*	*$ -*	*$ -*
Promo Cerveza y Gaseosa 1 L (30,51% ingresos)	*$ 77,14*	*$ 12,33*	*$ 7,71*	*$ 39,05*	*$ 0,84*	*$ 1,67*	*$ 14,99*	*$ 31,95*	*$ 39,64*	*$ 22,42*	*$ 15,28*	*$ 43,25*
Promo Cocteles (35,54% ingresos)	*$ 126,74*	*$ 216,03*	*$ 150,52*	*$ 98,88*	*$ 66,12*	*$ 101,77*	*$ 118,56*	*$ 108,14*	*$ 96,56*	*$ 26,40*	*$ 42,72*	*$ 48,36*
Insumos de bebidas	$ 767,54	$ 1.098,57	$ 1.161,68	$ 722,40	$ 461,99	$ 1.376,15	$ 526,84	$ 686,78	$ 1.032,80	$ 924,57	$ 384,93	$ 586,96
Consumo gerencia (al costo)	$ 115,92	$ 115,92	$ 115,92	$ 115,92	$ 115,92	$ 154,43	$ 115,92	$ 115,92	$ 115,92	$ 154,43	$ 123,54	$ 115,92
Consumos personal (15% dscto)	$ 6,27	$ 4,83	$ 6,27	$ 7,67	$ 6,27	$ 6,27	$ 6,27	$ 6,27	$ 6,27	$ 12,05	$ 16,47	$ 10,03
Sistema de cobro de tarjeta - Local (5,5%)	$ 122,17	$ 113,32	$ 152,54	$ 101,02	$ 97,39	$ 151,51	$ 94,24	$ 118,98	$ 197,72	$ 96,06	$ 88,48	$ 101,74
Sistema de cobro de tarjeta - Domicilio (5,5%)	$ 13,45	$ 12,77	$ 10,79	$ 10,21	$ 10,28	$ 9,53	$ 17,66	$ 28,80	$ 44,28	$ 49,29	$ 14,85	$ 10,49
Sistema de cobro de tarjeta - Eventos (5,5%)	$ 11,00	$ 100,99	$ -	$ -	$ -	$ 50,59	$ 5,16	$ -	$ 61,41	$ 106,28	$ -	$ 66,93
IVA (15%)	$ 754,42	$ 1.239,00	$ 986,74	$ 621,47	$ 545,11	$ 1.172,34	$ 568,22	$ 703,92	$ 1.286,57	$ 1.517,00	$ 507,46	$ 911,30
Sueldos	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00
IESS (empleador 11,15%)	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50	$ 111,50
Décimos *(SBU 482 USD, Ecuador 2026)*	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83	$ 203,83
Sueldo eventuales	$ 250,00	$ 250,00	$ -	$ -	$ -	$ 250,00	$ 250,00	$ -	$ 250,00	$ 250,00	$ -	$ 250,00
Gastos evento (Dj, guardia)	$ 50,00	$ 50,00	$ -	$ -	$ -	$ 50,00	$ 50,00	$ -	$ 50,00	$ 50,00	$ -	$ 50,00
Arriendo local	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00
Servicios básicos	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00
Pago préstamo	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Marketing (Base)	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00
Marketing (Pulso, campañas)	$ 800,00	$ 600,00	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 700,00	$ -	$ 700,00	$ -	$ -
Insumos Limpieza	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00
Insumos oficina	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00	$ 5,00
Uniformes	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00
Otros gastos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total Gastos	**$ 6.303,03**	**$ 7.048,75**	**$ 5.932,17**	**$ 4.743,52**	**$ 4.552,84**	**$ 6.840,11**	**$ 4.899,66**	**$ 5.784,85**	**$ 6.594,35**	**$ 7.565,78**	**$ 4.408,17**	**$ 5.365,40**
Flujo neto de efectivo (I-G)	**-1.273,56**	**1.211,22**	**646,07**	**-600,36**	**-918,74**	**975,50**	**-1.111,54**	**-1.092,08**	**1.982,81**	**2.547,56**	**-1.025,07**	**709,93**
Flujo Neto Acumulado	**-1.273,56**	**-62,35**	**583,72**	**-16,64**	**-935,38**	**40,12**	**-1.071,42**	**-2.163,50**	**-180,69**	**2.366,87**	**1.341,80**	**2.051,72**

ANEXO L
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado Propuesta de Menú

PROYECCIÓN ANUAL DEL FLUJO DE EFECTIVO Y EVALUACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

INGRESOS					
SUPUESTO DE % INCREMENTO ANUAL (Respecto al año previo)		5%	5%	5%	5%

GASTOS					
% DE INFLACION ESTIMADA (Respecto al año previo)	1,91%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%

% ponderado de ventas pagadas en tarjeta de crédito		
Local	Domicilios	Eventos
52,72%	72,33%	45,11%

FLUJO DE EFECTIVO - ANUAL

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Appetizers	*$ 1.489,71*	*$ 1.564,19*	*$ 1.642,40*	*$ 1.724,52*	*$ 1.810,75*
Ensaladas	*$ 532,40*	*$ 559,02*	*$ 586,97*	*$ 616,32*	*$ 647,14*
Focaccia sandwich	*$ 1.289,00*	*$ 1.353,45*	*$ 1.421,12*	*$ 1.492,18*	*$ 1.566,79*
Pizza napolitana	*$ 10.724,25*	*$ 11.260,46*	*$ 11.823,48*	*$ 12.414,66*	*$ 13.035,39*
Pizza New York	*$ 5.320,23*	*$ 5.586,24*	*$ 5.865,55*	*$ 6.158,83*	*$ 6.466,77*
Alimentos - Local (categs nuevas)	$ 19.355,58	$ 20.323,36	$ 21.339,53	$ 22.406,51	$ 23.526,83
Postres - Local	$ 340,27	$ 357,29	$ 375,15	$ 393,91	$ 413,60
Appetizers	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Ensaladas	*$ 5,80*	*$ 6,09*	*$ 6,40*	*$ 6,72*	*$ 7,05*
Focaccia sandwich	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Pizza napolitana	*$ 79,88*	*$ 83,87*	*$ 88,07*	*$ 92,47*	*$ 97,09*
Pizza New York	*$ 59,80*	*$ 62,79*	*$ 65,93*	*$ 69,22*	*$ 72,68*
Alimentos - Personal (15% dscto) (categs nuevas)	$ 250,23	$ 262,74	$ 275,87	$ 289,67	$ 304,15
Postres - Personal (15% dscto)	$ 4,46	$ 4,69	$ 4,92	$ 5,17	$ 5,42
Appetizers	*$ 172,92*	*$ 181,57*	*$ 190,64*	*$ 200,18*	*$ 210,18*
Ensaladas	*$ 130,00*	*$ 136,50*	*$ 143,32*	*$ 150,49*	*$ 158,01*
Focaccia sandwich	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Pizza napolitana	*$ 1.653,66*	*$ 1.736,35*	*$ 1.823,16*	*$ 1.914,32*	*$ 2.010,04*
Pizza New York	*$ 3.244,43*	*$ 3.406,65*	*$ 3.576,99*	*$ 3.755,84*	*$ 3.943,63*
Alimentos - Domicilios (categs nuevas)	$ 5.201,01	$ 5.461,06	$ 5.734,11	$ 6.020,82	$ 6.321,86
Postres - Domicilios	$ 78,27	$ 82,19	$ 86,30	$ 90,61	$ 95,14
Appetizers	*$ 7,35*	*$ 7,72*	*$ 8,10*	*$ 8,51*	*$ 8,93*
Ensaladas	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Focaccia sandwich	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Pizza napolitana	*$ 163,28*	*$ 171,44*	*$ 180,01*	*$ 189,01*	*$ 198,46*
Pizza New York	*$ 145,43*	*$ 152,70*	*$ 160,33*	*$ 168,35*	*$ 176,76*
Alimentos Local - Eventos (categs nuevas)	$ 316,05	$ 331,85	$ 348,45	$ 365,87	$ 384,16
Alimentos Local - Eventos Extra	$ 3.960,00	$ 4.158,00	$ 4.365,90	$ 4.584,20	$ 4.813,40
Postres - Eventos	$ 23,63	$ 24,81	$ 26,05	$ 27,35	$ 28,72
Eventos (entrada)	$ 1.323,95	$ 1.390,14	$ 1.459,65	$ 1.532,63	$ 1.609,26
Subtotal ingresos alimentos	**$ 30.853,45**	**$ 32.396,12**	**$ 34.015,93**	**$ 35.716,72**	**$ 37.502,56**
Bebidas frías	*$ 2.880,45*	*$ 3.024,48*	*$ 3.175,70*	*$ 3.334,49*	*$ 3.501,21*
Bebidas calientes	*$ 914,54*	*$ 960,27*	*$ 1.008,29*	*$ 1.058,70*	*$ 1.111,63*
Bebidas soft - Local (categ. Nuevas)	$ 3.795,00	$ 3.984,75	$ 4.183,99	$ 4.393,19	$ 4.612,85
Copas de Vinos	*$ 452,66*	*$ 475,29*	*$ 499,05*	*$ 524,00*	*$ 550,20*

ANEXO L
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado Propuesta de Menú

Cervezas	*$ 6.256,98*	*$ 6.569,83*	*$ 6.898,32*	*$ 7.243,24*	*$ 7.605,40*
Cocteles y shots	*$ 13.444,52*	*$ 14.116,75*	*$ 14.822,58*	*$ 15.563,71*	*$ 16.341,90*
Botellas	*$ 1.623,46*	*$ 1.704,63*	*$ 1.789,86*	*$ 1.879,35*	*$ 1.973,32*
Promos cerveza y colas 1L	*$ 935,87*	*$ 982,66*	*$ 1.031,79*	*$ 1.083,38*	*$ 1.137,55*
Promociones cocteles	*$ 3.286,81*	*$ 3.451,15*	*$ 3.623,70*	*$ 3.804,89*	*$ 3.995,13*
Bebidas alcohólicas - Local (categ. Nuevas)	$ 26.000,29	$ 27.300,30	$ 28.665,32	$ 30.098,58	$ 31.603,51
BEBIDAS (categs nuevas)	$ 29.795,29	$ 31.285,05	$ 32.849,30	$ 34.491,77	$ 36.216,36
Bebidas frías	*$ 5,36*	*$ 5,62*	*$ 5,90*	*$ 6,20*	*$ 6,51*
Bebidas calientes	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Bebidas soft - Personal (15% dscto) (categ. Nuevas)	$ 5,36	$ 5,62	$ 5,90	$ 6,20	$ 6,51
Copas de Vinos	*$ 4,55*	*$ 4,78*	*$ 5,02*	*$ 5,27*	*$ 5,53*
Cervezas	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Cocteles y shots	*$ 16,07*	*$ 16,87*	*$ 17,71*	*$ 18,60*	*$ 19,53*
Botellas	*$ 37,49*	*$ 39,36*	*$ 41,33*	*$ 43,39*	*$ 45,56*
Promos cerveza y colas 1L	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Promociones cocteles	*$ 17,85*	*$ 18,74*	*$ 19,68*	*$ 20,66*	*$ 21,70*
Bebidas alcohólicas - Personal (15% dscto) (categ. Nuevas)	$ 278,09	$ 291,99	$ 306,59	$ 321,92	$ 338,02
BEBIDAS (categs nuevas)	$ 283,44	$ 297,61	$ 312,50	$ 328,12	$ 344,53
Bebidas frías	*$ 153,13*	*$ 160,78*	*$ 168,82*	*$ 177,26*	*$ 186,13*
Bebidas calientes	*$ 10,00*	*$ 10,50*	*$ 11,02*	*$ 11,57*	*$ 12,15*
Bebidas soft - Domicilios (categ. Nuevas)	$ 163,12	$ 171,28	$ 179,84	$ 188,83	$ 198,28
Copas de Vinos	*$ 35,28*	*$ 37,04*	*$ 38,90*	*$ 40,84*	*$ 42,88*
Cervezas	*$ 92,32*	*$ 96,93*	*$ 101,78*	*$ 106,87*	*$ 112,21*
Cocteles y shots	*$ 204,62*	*$ 214,86*	*$ 225,60*	*$ 236,88*	*$ 248,72*
Botellas	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Promos cerveza y colas 1L	*$ 68,04*	*$ 71,44*	*$ 75,01*	*$ 78,76*	*$ 82,70*
Promociones cocteles	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Bebidas alcohólicas - Domicilios (categ. Nuevas)	$ 400,26	$ 420,27	$ 441,29	$ 463,35	$ 486,52
BEBIDAS (categs nuevas)	$ 563,38	$ 591,55	$ 621,13	$ 652,19	$ 684,80
Bebidas frías	*$ 170,63*	*$ 179,16*	*$ 188,11*	*$ 197,52*	*$ 207,40*
Bebidas calientes	*$ 8,40*	*$ 8,82*	*$ 9,26*	*$ 9,72*	*$ 10,21*
Bebidas soft - Eventos (categ. Nuevas)	$ 179,03	$ 187,98	$ 197,38	$ 207,24	$ 217,61
Copas de Vinos	*$ 31,50*	*$ 33,08*	*$ 34,73*	*$ 36,47*	*$ 38,29*
Cervezas	*$ 1.728,83*	*$ 1.815,27*	*$ 1.906,03*	*$ 2.001,33*	*$ 2.101,40*
Cocteles y shots	*$ 3.273,90*	*$ 3.437,60*	*$ 3.609,47*	*$ 3.789,95*	*$ 3.979,45*
Botellas	*$ 467,25*	*$ 490,61*	*$ 515,14*	*$ 540,90*	*$ 567,95*
Promos cerveza y colas 1L	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
Promociones cocteles	*$ 74,29*	*$ 78,00*	*$ 81,90*	*$ 86,00*	*$ 90,30*
Bebidas alcohólicas - Eventos (categ. Nuevas)	$ 5.575,76	$ 5.854,55	$ 6.147,28	$ 6.454,64	$ 6.777,37
Bebidas alcohólicas - Eventos Extra	$ 4.840,00	$ 5.082,00	$ 5.336,10	$ 5.602,91	$ 5.883,05
BEBIDAS (categs nuevas)	$ 5.754,79	$ 6.042,53	$ 6.344,65	$ 6.661,89	$ 6.994,98
Subtotal ingresos bebidas	**$ 41.236,90**	**$ 43.298,74**	**$ 45.463,68**	**$ 47.736,86**	**$ 50.123,71**
subtotal ingresos (Local) - con % por campaña	***$ 49.491,14***	***$ 51.965,70***	***$ 54.563,98***	***$ 57.292,18***	***$ 60.156,79***
subtotal ingresos (Personal)	***$ 538,13***	***$ 565,04***	***$ 593,29***	***$ 622,95***	***$ 654,10***
subtotal ingresos (Domicilios) - con % por campaña	***$ 5.842,66***	***$ 6.134,80***	***$ 6.441,54***	***$ 6.763,61***	***$ 7.101,80***
subtotal ingresos (eventos)	***$ 16.218,41***	***$ 17.029,33***	***$ 17.880,79***	***$ 18.774,83***	***$ 19.713,58***
Total ingresos	**$ 72.090,35**	**$ 75.694,86**	**$ 79.479,61**	**$ 83.453,59**	**$ 87.626,26**

ANEXO L
Flujo de Efectivo y Análisis del Valor Agregado Propuesta de Menú

GASTOS					
Appetizers (23,05% ingresos)	*$ 384,94*	*$ 404,19*	*$ 424,40*	*$ 445,62*	*$ 467,90*
Ensaladas (25,2% ingresos)	*$ 168,39*	*$ 176,81*	*$ 185,65*	*$ 194,93*	*$ 204,68*
Focaccia Sándwich (28,37% ingresos)	*$ 365,63*	*$ 383,92*	*$ 403,11*	*$ 423,27*	*$ 444,43*
Pizzas Napolitanas (25,67% ingresos)	*$ 3.239,37*	*$ 3.401,34*	*$ 3.571,40*	*$ 3.749,97*	*$ 3.937,47*
Pizzas NY (23,99% ingresos)	*$ 2.103,62*	*$ 2.208,80*	*$ 2.319,24*	*$ 2.435,20*	*$ 2.556,96*
Postres (20,42% ingresos)	*$ 5.131,33*	*$ 5.387,89*	*$ 5.657,29*	*$ 5.940,15*	*$ 6.237,16*
Insumos de alimentos	$ 11.393,28	$ 11.962,94	$ 12.561,09	$ 13.189,14	$ 13.848,60
Bebidas Frías (13,37% ingresos)	*$ 429,26*	*$ 450,72*	*$ 473,26*	*$ 496,92*	*$ 521,77*
Bebidas Calientes (13,34% ingresos)	*$ 124,41*	*$ 130,63*	*$ 137,16*	*$ 144,02*	*$ 151,22*
Copas de Vino (17,35% ingresos)	*$ 90,89*	*$ 95,43*	*$ 100,20*	*$ 105,22*	*$ 110,48*
Cervezas (27,55% ingresos)	*$ 2.225,76*	*$ 2.337,05*	*$ 2.453,90*	*$ 2.576,60*	*$ 2.705,43*
Cocteles y Shots (27,18% ingresos)	*$ 4.604,84*	*$ 4.835,08*	*$ 5.076,83*	*$ 5.330,68*	*$ 5.597,21*
Botellas de Licor (35,19% ingresos)	*$ 748,97*	*$ 786,42*	*$ 825,74*	*$ 867,03*	*$ 910,38*
Promo Cerveza y Gaseosa 1 L (30,51% ingresos)	*$ 306,28*	*$ 321,60*	*$ 337,68*	*$ 354,56*	*$ 372,29*
Promo Cocteles (35,54% ingresos)	*$ 1.200,80*	*$ 1.260,84*	*$ 1.323,88*	*$ 1.390,07*	*$ 1.459,58*
Insumos de bebidas	$ 9.731,21	$ 10.217,77	$ 10.728,66	$ 11.265,09	$ 11.828,35
Consumo gerencia (al costo)	$ 1.475,68	$ 1.549,46	$ 1.626,94	$ 1.708,28	$ 1.793,70
Consumos personal (15% dscto)	$ 94,96	$ 99,71	$ 104,70	$ 109,93	$ 115,43
Sistema de cobro de tarjeta - Local (5,5%)	$ 1.435,16	$ 1.506,92	$ 1.582,26	$ 1.661,38	$ 1.744,45
Sistema de cobro de tarjeta - Domicilio (5,5%)	$ 232,42	$ 244,04	$ 256,24	$ 269,05	$ 282,50
Sistema de cobro de tarjeta - Eventos (5,5%)	$ 402,36	$ 422,48	$ 443,60	$ 465,78	$ 489,07
IVA (15%)	$ 10.813,55	$ 11.354,23	$ 11.921,94	$ 12.518,04	$ 13.143,94
Sueldos	$ 12.000,00	$ 12.180,00	$ 12.362,70	$ 12.548,14	$ 12.736,36
IESS (empleador 11,15%)	$ 1.338,00	$ 1.358,07	$ 1.378,44	$ 1.399,12	$ 1.420,10
Décimos *(SBU 482 USD, Ecuador 2026)*	$ 2.446,00	$ 2.461,00	$ 2.476,23	$ 2.491,68	$ 2.507,36
Sueldo eventuales	$ 1.750,00	$ 1.776,25	$ 1.802,89	$ 1.829,94	$ 1.857,39
Gastos evento (Dj, guardia)	$ 350,00	$ 355,25	$ 360,58	$ 365,99	$ 371,48
Arriendo local	$ 7.200,00	$ 7.308,00	$ 7.417,62	$ 7.528,88	$ 7.641,82
Servicios básicos	$ 2.400,00	$ 2.436,00	$ 2.472,54	$ 2.509,63	$ 2.547,27
Pago préstamo	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Marketing (Base)	$ 3.600,00	$ 3.654,00	$ 3.708,81	$ 3.764,44	$ 3.820,91
Marketing (Pulso, campañas)	$ 2.800,00	$ 2.842,00	$ 2.884,63	$ 2.927,90	$ 2.971,82
Insumos Limpieza	$ 300,00	$ 304,50	$ 309,07	$ 313,70	$ 318,41
Insumos oficina	$ 60,00	$ 60,90	$ 61,81	$ 62,74	$ 63,68
Uniformes	$ 216,00	$ 219,24	$ 222,53	$ 225,87	$ 229,25
Otros gastos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total Gastos	**$ 70.038,62**	**$ 72.312,76**	**$ 74.683,28**	**$ 77.154,73**	**$ 79.731,89**
Flujo neto de efectivo (I-G)	**$ 2.051,72**	**$ 3.382,10**	**$ 4.796,33**	**$ 6.298,86**	**$ 7.894,37**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor Presente (VP)	*$ 1.709,77*	*$ 2.348,68*	*$ 2.775,65*	*$ 3.037,64*	*$ 3.172,57*
VA (acumulado) 20%	$ 1.709,77	$ 4.058,45	$ 6.834,10	$ 9.871,74	$ 13.044,31
Inversión inicial			$15.600		
VAN acumulado	**-$ 13.890,23**	**-$ 11.541,55**	**-$ 8.765,90**	**-$ 5.728,26**	**-$ 2.555,69**

Flujo -$15.600	$ 2.051,72	$ 3.382,10	$ 4.796,33	$ 6.298,86	$ 7.894,37
TIR 13,72%					
IR 0,84					

INTERVENCIÓN ESTRATÉGICA PARA LA SOSTENIBILIDAD OPERATIVA DE KOMODO PIZZA

Con el objetivo de fortalecer la viabilidad y sostenibilidad del negocio