

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA

Facultad de Ingeniería



Diseño de un plan de controles de gestión de una cafetería independiente

Trabajo de graduación presentado por
Estefany Marroquín Arrivillaga
para optar al grado académico de Licenciada en Ingeniería Industrial

Guatemala
2010

Diseño de un plan de controles de gestión de una cafetería independiente

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
DE GUATEMALA**

Facultad de Ingeniería

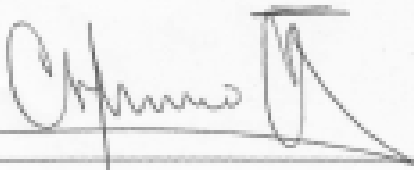


**Diseño de un plan de controles de gestión de una cafetería
independiente**

Trabajo de graduación presentado por
Estefany Marroquín Arrivillaga
para optar al grado académico de Licenciada en Ingeniería Industrial

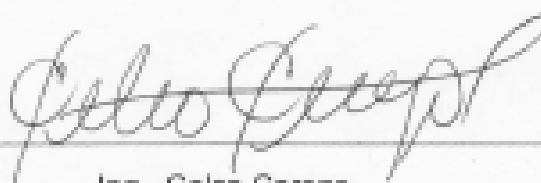
Guatemala
2010

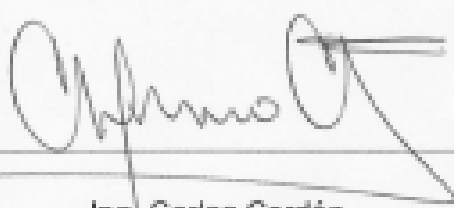
Vo. Bo.:

(f) 
Ing. Carlos Córdon
Asesor

Tribunal Examinador:

(f) *pol* 
Ing. Vivian Sigüenza

(f) 
Ing. Celso Cerezo

(f) 
Ing. Carlos Córdon
Asesor

Fecha de aprobación:

Guatemala 7 de Diciembre del 2010

PREFACIO

El trabajo de graduación titulado: *Diseño de un plan de controles de gestión de una cafetería independiente*, fue elaborado en el 2010. Este trabajo está orientado para que la cafetería pueda poner en práctica el plan de controles con el objeto de tener retroalimentación a detalle de sus operaciones.

Este trabajo inició su desarrollo evaluando la situación actual de la cafetería, para entender los puntos críticos en los que se debe de mejorar. Esto se debe a que la organización en esta cafetería es el problema número uno.

Las limitaciones para este proyecto fueron la información a disposición para poder crear un panorama general de lo que está sucediendo con las operaciones de la cafetería. Lo más difícil para este trabajo, por lo tanto, fue la recopilación de la información debido a la falta de estructuración y organización.

Se llegó al resultado siguiente: la cafetería necesita de controles de ventas, inventario, y egresos para poder tener la retroalimentación a detalle sobre su rendimiento para la correcta toma de decisiones.

ÍNDICE

| | |
|--|-----|
| PREFACIO | v |
| LISTA DE DIAGRAMAS | ix |
| LISTA DE GRÁFICAS | ix |
| LISTA DE ILUSTRACIONES | ix |
| LISTA DE TABLAS..... | x |
| RESUMEN | vii |
| I. INTRODUCCIÓN | 1 |
| II. MARCO GENERAL DE TRABAJO..... | 2 |
| A. Justificación | 2 |
| 1. Problema a resolver..... | 2 |
| B. Objetivos | 3 |
| 1. Generales | 3 |
| 2. Específicos | 3 |
| C. Alcances y limitaciones..... | 3 |
| D. Metodología..... | 4 |
| 1. Actividad: Recolección de datos sobre la administración, funcionamiento | 4 |
| 2. Actividad: Examen crítico de las observaciones realizadas. | 5 |
| 3. Actividad: Propuesta de un plan de control de gestión. | 5 |
| III. MARCO TEÓRICO | 6 |
| A. Antecedentes..... | 6 |
| 1. Control de gestión | 6 |
| 2. Sistema de control de gestión..... | 12 |
| 3. Instrumentos de control. | 14 |

| | | |
|-------|---|------|
| B. | La Cafetería..... | 16 |
| 1. | Reseña histórica. | 16 |
| 2. | Descripción general. | 17 |
| IV. | OBSERVACIONES DE CAMPO..... | 22 |
| A. | Situación actual..... | 22 |
| 1. | Estructura del negocio..... | 22 |
| 2. | Funcionamiento de sus áreas..... | 23 |
| 3. | Datos recolectados..... | 25 |
| 4. | Procesos. | 27 |
| B. | Análisis de situación actual..... | 28 |
| 1. | Análisis FODA – General del negocio..... | 29 |
| 2. | Análisis de causa – efecto. | 30 |
| 3. | Análisis de ventas - agosto y septiembre..... | 32 |
| 4. | Evaluación de procesos operativos – administrativos..... | 36 |
| C. | Resultados de observaciones..... | 37 |
| 1. | Puntos importantes de la organización y estructura del negocio..... | 37 |
| 2. | Resumen de datos recolectados. | 38 |
| V. | PROPUESTA DE PLAN DE MEJORAS..... | 43 |
| 1. | Corto plazo. | 6344 |
| 2. | Largo plazo. | 63 |
| VI. | CONCLUSIONES..... | 69 |
| VII. | RECOMENDACIONES..... | 70 |
| VIII. | BIBLIOGRAFÍA..... | 71 |

| | | |
|-----|-------------------------|----|
| IX. | ANEXOS..... | 72 |
| A. | ANEXO – A..... | 72 |
| B. | ANEXO – B..... | 78 |
| 1. | Mes de agosto..... | 78 |
| 2. | Mes de septiembre | 85 |
| C. | ANEXO – C..... | 91 |
| D. | ANEXO – D..... | 92 |

LISTA DE DIAGRAMAS

| No. | <i>Título</i> | Página | No. |
|-----|---|--------|-----|
| | Diagrama 1 Proceso de control | | 11 |
| | Diagrama 2 Estructura organizacional | | 22 |
| | Diagrama 3 Diagrama de Ishikawa (causa-efecto) – Problema principal de la cafetería. | | 31 |
| | Diagrama 4 - Diagrama de flujo sobre contabilización de inventario | | 92 |

LISTA DE GRÁFICAS

| No. | <i>Título</i> | Página | No. |
|-----|--|--------|-----|
| | Gráfica 1- Ingresos por ventas | | 25 |
| | Gráfica 2 - Compras mensuales..... | | 26 |
| | Gráfica 3 - Ventas del mes de agosto y septiembre..... | | 41 |
| | Gráfica 4 - Ventas de septiembre por día..... | | 41 |
| | Gráfica 5 - Ventas por día agosto | | 42 |

LISTA DE ILUSTRACIONES

| No. | <i>Título</i> | Página | No. |
|-----|---|--------|-----|
| | Ilustración 1 Fotografía de la cafetería – vista frontal..... | | 17 |

LISTA DE TABLAS

| No. | <i>Título</i> | Página | No. |
|-----|---|--------|-----|
| | Tabla 1 Tipos de control grado de formalización | 9 | |
| | Tabla 2 Tipos de control grado de realización | 10 | |
| | Tabla 3 Fases de control dentro de un sistema | 13 | |
| | Tabla 4 Aspectos a considerar para un control eficaz..... | 14 | |
| | Tabla 5 Productos en venta | 19 | |
| | Tabla 6 Equipo..... | 20 | |
| | Tabla 7 - Ingresos por ventas mensuales..... | 25 | |
| | Tabla 8 - Compras correspondientes de agosto y septiembre | 26 | |
| | Tabla 9 - Observaciones relacionada con los procesos operativos | 27 | |
| | Tabla 10 - FODA de la cafetería..... | 29 | |
| | Tabla 11 - Contribución por familia. Mes de agosto | 33 | |
| | Tabla 12 - Contribución por producto .Mes de septiembre | 35 | |
| | Tabla 13 - Evaluación de procesos operativos administrativos | 36 | |
| | Tabla 14 - Estado de resultados agosto | 39 | |
| | Tabla 15 - Estado de resultados de septiembre..... | 39 | |
| | Tabla 16 - Días de venta..... | 40 | |
| | Tabla 17 - Consideraciones de control de ventas..... | 47 | |
| | Tabla 18 - Proceso de control de ventas | 48 | |
| | Tabla 19 - Costos asociados al control de ventas | 51 | |
| | Tabla 20 - Consideraciones para control de inventario | 54 | |
| | Tabla 21 - Proceso de control de inventario | 56 | |

| | |
|---|----|
| Tabla 22 - Costos asociados al control de inventario | 58 |
| Tabla 23 - Proceso de control de egresos..... | 60 |
| Tabla 24 –Costos asociados control de egresos | 62 |
| Tabla 25 –Costo de software..... | 64 |
| Tabla 26 –Escenarios de ventas | 65 |
| Tabla 27 –Estado de resultados 1 mes | 65 |
| Tabla 28 –Estado de resultados segundo mes | 66 |
| Tabla 29 –Estado de resultados tercer mes..... | 67 |
| Tabla 30 –Ahorro | 68 |
| Tabla 31 –Ventas totales de agosto..... | 73 |
| Tabla 32 –Ventas del mes de septiembre | 75 |
| Tabla 33 –Compras del mes de agosto y septiembre | 77 |
| Tabla 34 –Contribución ingresos por ventas agosto..... | 78 |
| Tabla 36 –Ventas promedio por producto agosto | 81 |
| Tabla 36 –Contribución ingresos por ventas septiembre | 85 |
| Tabla 37 –Ventas promedio por producto septiembre..... | 87 |
| Tabla 38 –Costo de mercadería vendida | 91 |

RESUMEN

La cafetería es un pequeño negocio ubicado en el centro comercial Santa Clara, Bárcenas Villa Nueva que ha estado operando cuatro años bajo la dirección de la nueva administración. Durante este plazo de tiempo se han visto cambios pequeños, pero no significativos en cuanto a establecer un orden dentro del mismo. Además, su administración es bastante informal en cuanto a sus procedimientos.

Actualmente, ésta tiene el reto de modificar diferentes aspectos del negocio que le permitan cumplir con las expectativas de los clientes. Este trabajo se basa en diferentes áreas del negocio, con el fin de diseñar un plan de controles que le permitan recolectar la información sobre sus operaciones para la toma de decisiones. Este plan, como una plataforma para evaluar su rendimiento a detalle posteriormente. Actualmente, el negocio presenta problemas en procedimientos como el abastecimiento de materia prima, control sobre ventas y recopilación de información sobre sus operaciones.

Para el desarrollo del estudio, primero se realizó el análisis de la situación actual, con el fin de establecer puntos de mejora y las actividades que necesitan de controles. Posteriormente, en una segunda fase se planteó un plan de controles de gestión que ayude al alcance del objetivo del negocio.

El trabajo terminado presenta una propuesta de un plan de controles de gestión, que proporcionarán retroalimentación cuando estos sean implementados por parte de la administración. Además, se plantean otras recomendaciones que contribuyan a organizar el negocio.

I. INTRODUCCIÓN

Este trabajo expone el diseño de un plan de controles de gestión de una cafetería independiente con la finalidad de ponerlos en práctica posteriormente.

Actualmente la cafetería no cuenta con controles debidamente estructurados que le permitan obtener retroalimentación de sus operaciones. Ésta opera bajo sus percepciones, y no bajo un análisis de información para la toma de decisiones. La desorganización por parte de la administración no permite la realización de mejoras debidamente planificadas, sino cambios basados en análisis superficiales.

Ante la presencia de nuevos competidores, la administración debe realizar cambios al negocio. Con ello surge el planteamiento del diseño de un plan de controles de gestión que permitan recopilar información de sus actividades para ser analizada. Para ello primero se debió evaluar su funcionamiento actual, que permitió delimitar las características del negocio como base para el diseño de los controles. Con esto establecido se planteó el plan en el que se detallan los controles que mejor se acoplan a la cafetería y sus necesidades.

II. MARCO GENERAL DE TRABAJO

Esta sección presenta la información que define el punto de partida del desarrollo de este trabajo. En este se exponen las razones por las cuales se inicio este estudio, lo que pretendemos obtener, los alcances, las limitaciones y la metodología utilizada para su realización.

A. Justificación

Se ha escogido el tema *Diseño de un plan de controles de gestión de una cafetería independiente*, porque:

- La cafetería presenta una desorganización desde su administración hasta sus operaciones.
- La cafetería necesita de controles debidamente estructurados que recopilen la información detallada de su rendimiento y operaciones.
- Falta información a detalle para la toma de decisiones.
- Al diseñar estos controles en el negocio se busca que exista un orden en su administración y utilización de recursos.

Además, de las razones antes expuestas este negocio se tiene como proyecto personal. Este se tiene dividido en tres fases: establecer mejoras teóricas, implementación de mejoras y evaluación de mejoras. Pero antes de poder plantear cualquier mejora, se debe de recopilar la información que permita evaluar la situación actual de la cafetería y a partir de ello planificar las acciones a realizar.

1. Problema a resolver. La cafetería no cuenta con controles que permitan la recopilación de la información a detalle de sus operaciones. Además, con la ausencia de esta información las operaciones no pueden ser evaluadas y por lo tanto mejoradas. Esto hace que la administración decida o ponga en efecto acciones que pueden no ser las ideales para resolver la situación.

B. Objetivos

A partir del problema antes expuesto se establecieron los puntos más importantes que se pretenden alcanzar con la realización de este trabajo. Tales puntos son:

1. Generales

- Diseñar un plan de controles de gestión de una cafetería que ayuden a la toma de decisiones en la operación.

2. Específicos

- Analizar la situación actual del negocio y establecer los puntos críticos a mejorar en la cafetería.
- Diseñar los controles sobre inventarios, ventas y costos.
- Evaluar los procesos operativos de la cafetería.

C. Alcances y limitaciones

- Estos controles serán puestos a prueba posteriormente a este estudio, esto se debe a cuestiones de tiempo y otros factores externos a nuestro control. Los controles están limitados únicamente a las características y necesidades de este tipo de negocio en particular.
- La determinación del diseño de los controles, se ve limitada por la escasez de información y los recursos con los que cuenta la administración de la cafetería. Además, los controles propuestos serán aquellos que sean de una alta prioridad para el funcionamiento de la cafetería.

- La cafetería es un negocio pequeño, por lo que su capital determina en gran parte los recursos a utilizar para los controles. Además, en este momento el centro comercial en donde se encuentra ubicado el negocio es parte de un proyecto inmobiliario. Esto representa una buena oportunidad de alcance para el mismo. Esto ha llevado a la administración a verse en una situación más competitiva, por la cual debe de definir una estrategia para mejorar el negocio.

D. Metodología

La metodología para el desarrollo de este trabajo se dividió en fases para que el proceso de recolección de información y análisis fuese más ordenado. Las fases fueron:

1. Actividad: Recolección de datos sobre la administración, funcionamiento y descripción del negocio. Para esta actividad se hicieron días de observación para poder identificar sus operaciones. Además, se entrevistó a la administradora varias veces para que ella pudiera explicar a detalle el funcionamiento de la cafetería y algunos de los problemas con los que debe lidiar. Para la recolección de datos se subdividió en otras fases para ordenamiento de la información.

- a. Recolectar los datos sobre semanales: se pudo obtener detalle de las ventas obtenidas para el mes de agosto del año 2010 y posteriormente las de septiembre.
- b. Recolectar los datos sobre los lineamientos de trabajo: mediante la observación, ya que no existen manuales, se pudo determinar cuáles son los lineamientos bajo los cuales trabaja el personal dentro del negocio.
- c. Recolectar los datos sobre los controles actuales: esto también se realizó mediante observación, ya que no existen controles como tal.
- d. Recolectar los datos sobre el personal de trabajo: fue necesario recurrir a la administración para que pudiera indicar la información detallada sobre el recurso humano.
- e. Recolectar datos sobre los procesos de operación: este último también se logró mediante observación, para definir sus procesos, ya que tampoco se cuentan con manuales de los procedimientos.

2. Actividad: Examen crítico de las observaciones realizadas. La interpretación de la información recolectada es vital antes de poder plantear cualquier tipo de mejora. Una vez se obtuvo detalles sobre el negocio esta información fue analizada para poder determinar puntos importantes de esta que ayudarán a definir las características de los controles.

a. Análisis de ventas y costos del negocio: se compararon las ventas que obtuvo la empresa vs los costos de esta materia prima.

b. Análisis de los reglamentos de trabajo: se pudo analizar que reglamentos se tienen determinados a los empleados que contribuyan a las operaciones del negocio.

c. Análisis del manejo sobre los inventarios, ventas y recurso humano: pudimos concretar puntos de mejora para el manejo de estos tres aspectos.

3. Actividad: Propuesta de un plan de control de gestión. En esta última fase, mediante el análisis de las observaciones y las características del negocio se pudieron concretar los diseños de los controles para diferentes áreas que integran la propuesta de un plan de control de gestión.

III. MARCO TEÓRICO

Esta sección presenta la base teórica para el desarrollo de este trabajo. Se divide en dos partes que son: la teoría relacionada con los controles de gestión y una breve reseña histórica respecto a la cafetería.

A. Antecedentes

1. Control de gestión

a. Concepto. Mediante el control dentro de una organización se busca poder dirigir, guiar, medir y corregir. Además, es a través de los controles que se logra verificar la relación entre lo que está siendo realizado y los resultados obtenidos. Cuando se habla sobre gestión esta se define como el conjunto de acciones, mediante las cuales se pretenden alcanzar los objetivos establecidos. (Gómez, 2010: 7-9). Por otro lado tenemos la definición de control que hace referencia a la verificación de que las cosas se estén haciendo como se esperaba, o bien dominar una situación para que se dé el objetivo que se busca.

Debido a los constantes cambios, las definiciones para un control de gestión se han ido modificando por igual. Por ello a continuación se presentan dos definiciones para control de gestión, para tener una perspectiva más clara de lo que significa.

<<El conjunto de procesos de recolección y utilización de información que tiene por objeto supervisar y dominar la evolución de la organización en todos sus niveles. >> (Yves, Dupuy; Rolland, Gerard. 1992: 7)

<<Por ello podemos definir el control de gestión como un proceso de retroalimentación de información de uso eficiente de los recursos disponibles de una empresa para lograr los objetivos planteados. >> (Mira Navarro, Juan C. 2006:15)

b. Características. Un plan de control de gestión debe ser integral, continuo, selectivo, creativo, efectivo, adecuado, adaptado, y flexible. Lo que se pretende con cada una es lo siguiente:

- Integral: contempla a toda la empresa como un todo. Toma en consideración cualquier actividad que este siendo realizada dentro de la organización.

- Continuo: tiene una secuencia determinada.
- Selectivo: se enfoca en los aspectos de mayor relevancia y críticos de las actividades de la empresa.
- Creativo: busca establecer índices que permitan la evaluación para conocer lo que realmente se está dando. Y a través de ellos redirigir las actividades para alcanzar los objetivos establecidos.
- Efectivo: alcance de los objetivos establecidos haciendo uso de los recursos de la mejor manera.
- Adecuado: cuando se establezca un control éste debe ser acorde a las características de la empresa.
- Adaptado: toma en consideración la cultura de la empresa y las características de las personas que la integran.
- Flexible: debido a un entorno tan incierto, éste debe ser modificable. (Gómez, 2010: 7-9).

Como en cualquier otro tipo de control es importante que:

- Esté alineado con la estrategia y la estructura organizacional del negocio.
- Esté relacionado con una planificación previa.
- Se evalúen los controles y sus resultados.
- Se tengan en consideración los factores externos, como el entorno, y que se adapte a estos. (Marín, Concha, 2005: 9)

c. Por qué se implementa. El control de gestión es importante porque nos encontramos en un mundo dinámico, cambiante e incierto. Además, los recursos son escasos y debemos hacer el mejor uso de ellos. Mediante este podemos asegurarnos de la ejecución de la estrategia. Lo más importante de un control sobre un negocio, es que permite saber qué tan efectivos estamos siendo y la planeación habrá servido. (Gómez, 2010: 10 - 13)

Dentro de las medianas y pequeñas empresas se pueden identificar una variedad de actividades a realizar, por eso se define una estructura en la que se asignan funciones, y responsabilidades. Al tener una estructura tenemos varias personas trabajando dentro de la organización con diferentes objetivos, por ello mediante los controles se busca también que estos estén alineados con la estrategia general. Con los controles podemos disponer de diferentes mecanismos que nos ayuden a integrar y coordinar todas las operaciones internas. (Marín, Concha, 2005: 11)

d. Beneficios. Como cualquier otra acción esta tiene consecuencias. Para ello aquí a continuación se mencionan algunos de los beneficios que conlleva implementar un control de gestión dentro de las empresas, sin importar su tamaño. Aquí se enumeran los más comunes, sin embargo este puede traer otros beneficios que no se enlistan a continuación. Estos son:

- Es aplicable a diferentes departamentos o áreas dentro de una organización. Además, es adaptable a personas u objetos.
- Proporciona retroalimentación sobre los planes que están siendo ejecutados.
- Establece medidas de corrección que permitan alcanzar los objetivos.
- Establece responsabilidades dentro de las diferentes áreas de la empresa.
- Permite el identificar y analizar posibles causas de desviaciones.
- Reduce costos y tiempo en evitar errores. (Marín, Concha, 2005: 12)

e. Tipos de control. Cada empresa tiene diferentes características por esta razón existen una variedad de tipos de controles, que se adaptan según sea el caso. Existe dos tipos de perspectivas para clasificar los controles, una es el grado de formalización y la otra es en función del momento de su aplicación.

- Grado de formalización

Tabla 1 Tipos de control grado de formalización

| Tipo de control | Características |
|------------------------|--|
| Familiar | Esta son empresas pequeñas, altamente centralizadas. En ellas se tiene al propietario quien dirige todo bajo confianza. No se usan procesos formales. Además, se tiene una alta dependencia en el líder por ello se promueve la ineficiencia y la poca innovación. |
| Burocrático | Alta formalización en sus procesos y actividades. Se enfatiza en los procedimientos y no en los resultados. Se pierde la flexibilidad, y por tanto la iniciativa de creatividad. |
| Por resultados | Ambientes altamente competitivos. Alta descentralización en la toma de decisiones. Se enfoca en los resultados y no en los procedimientos. Existe baja supervisión de las actividades y la coordinación parte de otros factores. |
| Específico | Empresa altamente descentralizada y baja formalización. Existe una supervisión directa y alta confianza interpersonal. Ejemplo de ello son los laboratorios de investigación. |

(Ceballos, 2005: 16)

- Grado de realización

Tabla 2 Tipos de control grado de realización

| Tipo de control | Características |
|--------------------|--|
| Previo | Este es realizado antes de realizar cualquier trabajo. Se considera como preventivo, ya que busca eliminar las causas de posibles desviaciones. |
| Concurrente | Alta formalización en sus procesos y actividades. Se enfatiza en los procedimientos y no en los resultados. Se pierde la flexibilidad, y por tanto la iniciativa de creatividad. |
| Posterior | Ambientes altamente competitivos. Alta descentralización en la toma de decisiones. Se enfoca en los resultados y no en los procedimientos. Existe baja supervisión de las actividades y la coordinación parte de otros factores. |

(Marín, Concha, 2005: 18-19)

f. Proceso. Al momento de querer implementar un control, es importante definir cuál es el proceso a seguir. Por ello es necesario:

- Estandarización: en cualquier implementación de control es necesario previamente definir los estándares en nuestros procesos. Cuando se habla sobre estándares se hace referencia a los resultados deseados los cuales pueden ser representados en varias dimensiones. Con los controles se pueden ajustar las actividades para llegar a los estándares previamente establecidos. Posteriormente estos pueden ser modificados si es necesario de acuerdo a la planeación de la empresa.
- Medición del desempeño: mediante diferentes técnicas como la observación e informes se pretende recopilar los datos sobre los resultados obtenidos. Para esta actividad es necesario realizarlo con procedimientos adecuados para la recopilación, ya que de lo contrario podría traer consigo sesgos que pueden llevar a la mala toma de decisiones.

- Evaluar el desempeño: haciendo uso de los estándares previamente establecidos se realizan comparaciones con los resultados obtenidos. Estos nos darán porcentajes de error y valores reales de sesgo entre lo que está siendo realizado y lo obtenido.
- Mejoras: cuando los resultados obtenidos no son los deseados se deben tomar acciones para corregir dicha situación. A partir de las evaluaciones podremos determinar un plan para realizar estas mejoras. Para ello se pueden hacer uso de diferentes técnicas, lo cual va a depender de la situación. (Pérez,2008: 35)

Con la finalidad de ilustrar lo antes descrito a continuación se presenta un pequeño diagrama del proceso.

Diagrama 1 Proceso de control



2. Sistema de control de gestión.

a. Propósito. Al establecer un sistema de este tipo se busca poder alcanzar los siguientes puntos:

- Recopilar información del estado actual de diferentes aspectos del negocio.
- Realizar una comparación entre el estado actual y el estado objetivo.
- Poder llevar a decisiones y acciones que nos acerquen al estado objetivo.

b. Elementos. Como cualquier otro sistema, éste se constituye por tres elementos que son: estructura, proceso y sistema de información. Para poder comprender un poco más sobre cada uno de estos, a continuación se da una breve explicación.

- **Estructura:** se define como todas las unidades en las que se divide la empresa con la finalidad de control. Cada área debe de cumplir con su función y responsabilidades alineadas a la estrategia general. La información que la estructura nos define es:

- Los objetivos
- Los departamentos o unidades que se desean controlar.
- Las unidades con sus respectivas funciones y responsabilidades.
- Determina cuales son los criterios de evaluación. (Pérez,2008: 32)

Además de proveemos información, la estructura debe de tomar en consideración los siguientes aspectos para su definición.

- Las actividades y su naturaleza. Debemos comprender cuál es la naturaleza de la empresa para poder diseñar una estructura de control que no omita actividades y preste atención a las áreas más críticas.

- Entorno. Se debe conocer cuáles son las características del entorno de la empresa que pudieran afectar el funcionamiento de los controles.
 - Estrategia general: los controles deben estar alineados con los objetivos de la organización. La estructura nos permitirá determinar cuáles son los puntos clave dentro del proceso que nos permitirán alcanzar las metas de la organización.
 - Estructura organizacional: tanto el sistema de control como la empresa deben tener especificados unidades que se enfoquen en cumplir determinadas actividades y objetivos.
 - Estilo de dirección: la forma de delegación de responsabilidades y toma de decisiones afectan a la estructura de control. (Pérez,2008: 34)
- **Proceso.** Dentro de la definición de control de gestión se explico un poco de cómo debía ser el proceso de control. Ahora complementaremos esta información, pero desde la perspectiva de un sistema de control. Las fases de control dentro de un sistema son:

Tabla 3 Fases de control dentro de un sistema

| |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Formulación de objetivos y planes de actuación. 2. Asignación de responsables de su cumplimiento. 3. Registro y medición de los resultados obtenidos. 4. Análisis de los resultados reales y comparación con los objetivos prefijados, con evaluación de las desviaciones producidas. 5. Estudio de las desviaciones significativas para identificar sus causas y responsables. 6. Identificación de posibles alternativas para corregir las desviaciones y evaluación de las acciones asociadas a cada una. 7. Selección de acciones y puesta en práctica de las mismas por cada responsable. 8. Control y seguimiento de la implantación de las acciones correctoras. |
|--|

Esta tabla se obtuvo de la siguiente fuente: (Pérez, 2008: 35)

Sistema de información. El sistema de cada empresa va a variar según sus necesidades y actividades. Este es un elemento fundamental dentro del sistema de control ya que es el que provee de datos sobre el funcionamiento, que son el propósito de un control, para poder ser

comparados con estándares. Esto permitirá la toma de decisiones para mejoras que permitan alcanzar los objetivos de la organización.

Aspectos para un control eficaz. Si se tiene un control hay ciertos aspectos que se deben tomar en consideración al momento de diseñar un estructura de control dentro de una organización. Estos aspectos contribuyen a la eficacia del control, sin embargo no garantizan el éxito del control.

Tabla 4 Aspectos a considerar para un control eficaz.

| ASPECTOS |
|---|
| ▪ Involucramiento y respaldo por parte de la directiva de la empresa. |
| ▪ Responde a las necesidades, exigencias y naturaleza de la organización. |
| ▪ Estar orientados a la acción en un futuro a corto o largo plazo. |
| ▪ Basado en áreas o unidades que tengan responsabilidades dentro de la empresa. |
| ▪ Asignar clara y específicamente los objetivos. |
| ▪ Se debe determinar un período para el control. |
| ▪ Como características el control debe ser flexible, económico y sencillo. |

(Pérez, 2008: 39)

3. Instrumentos de control. En nuestro entorno existen una variedad de instrumentos de control. Pero como se ha mencionado con anterioridad, la selección de este depende de la naturaleza de la empresa y su propósito. Por ello a continuación se enumeraran aquellos instrumentos comúnmente utilizados. Estos son utilizados en el procedimiento del control.

a. Indicadores. Dentro del sistema de información estos pueden ser incorporados, para evaluar los resultados. Estos son instrumentos de control, porque periódicamente nos proveen de datos que los directivos del negocio pueden hacer uso para la

toma de decisiones. Lo interesante de estos es que nos proveen información vital de una forma resumida. Como siempre los directivos cuentan con tiempo limitado.

- **Usos.** Con los indicadores podemos establecer el diseño del sistema de información, definir objetivos basados en los indicadores, medir efectos de determinados factores y evaluar las acciones realizadas.
- **Características.** Tomando en consideración la naturaleza de la organización y el propósito del indicador se deben también cumplir con las siguientes características: Deben proveer de señales de alerta en períodos de corto plazo de una manera rápida y concisa.
 - Dentro de los informes de los indicadores se debe tener información de su trayecto y situación actual.
 - Deben ser concisos, sintéticos y precisos.
 - Debe hacer referencia a áreas críticas. (Marín, Concha, 2005: 40 -41)

b. Manuales de procedimientos. Al establecer parámetros para la realización de determinadas actividades podremos tener mayor constancia en lo que este siendo realizado.

✚ Un manual debe incluir:

- Descripción de actividades.
- Puestos de trabajo que participan en las actividades.
- Pueden incluir formularios, documentos de autorización, formatos de hojas o cualquier otro documento que contribuya al adecuado desarrollo de las actividades.
- Se definen estándares.

Con un manual de procedimientos se logra tener una constancia en las actividades realizadas mediante la determinación de pasos a seguir. Contribuye a que el personal comprenda y recuerde como se debe realizar una actividad dentro de los reglamentos de la organización.

Permite que a largo o corto plazo se pueda evaluar si esta actividad es o no relevante y si es necesario modificar determinadas acciones para la reducción de paso que ayuden a la rapidez de toma de decisiones. Los manuales establecen la responsabilidad que cada persona tiene en determinada área, y su autoridad para la toma de decisiones. Éstas son solo algunos de los beneficios que pueden traer a una organización. (Marín, Concha, 2005: 58)

B. La Cafetería

Para conocer un poco más sobre este negocio a continuación se presenta una breve reseña histórica que resume su historia de vida en el transcurso de estos cuatro años.

1. Reseña histórica. El 1 de mayo del 2006, se compró la cafetería a su antiguo dueño con todo incluido desde inmobiliario hasta producto. Sus actuales dueños vieron en ella la oportunidad de una inversión independiente. En ese entonces el negocio contaba con una administración informal; y se contaba con tres personas para atenderla. Dentro de la negociación se adquirió esta con todo su mobiliario, y documentación. Posteriormente, se realizó todos los registros legales necesarios para poder operar como negocio.

Debido a la diferencia de ideas, los actuales dueños empezaron por realizar pequeños cambios. Uno de los primeros cambios realizados fue contratar nuevo personal, que cumpliera con los nuevos requisitos. Posteriormente, fueron eliminados los almuerzos debido a la poca venta y complejidad. Para compensar esta venta, poco a poco se fueron introduciendo nuevos productos para tener más opciones para los clientes. Esta introducción de productos ha continuado hasta el momento. En cuanto a los proveedores, algunos de estos se cambiaron han cambiado porque no cumplían con lo que la administración buscaba. No obstante se continúa con algunos desde ese entonces. Respecto al lugar, este no ha sido modificado del todo, únicamente se han realizados pequeños cambios en cuanto a la decoración. Por otro lado tenemos el equipo y mobiliario, éste se ha modificado con la adquisición de nuevas máquinas. Un ejemplo de ellos es la maquina de café, que cuenta con nueva un mejor diseño.

En el aspecto del recurso humano, una persona ha permanecido constante a partir del primer cambio de personal. El segundo puesto ha sido reemplazado varias veces debido a diferentes circunstancias que se han ido presentando.

La administración actual es bastante informal y simple, con respecto a sus métodos. Ésta ha ido cambiando debido a nuevas formas de realizar ciertas operaciones, pero sigue siendo bastante simple. Además, no cuenta con un sistema de información para obtener retroalimentación sobre el rendimiento actualizado del negocio.

Actualmente, el centro comercial en donde se encuentra ubicado el negocio es parte de un proyecto inmobiliario. Esto representa una buena oportunidad de alcance para el mismo. Esto ha llevado a la administración a verse en una situación más competitiva, por la cual debe de definir una estrategia para mejorar el negocio.

Ilustración 1 Fotografía de la cafetería – vista frontal



- 2. Descripción general.** Antes de empezar a analizar cualquier cuestión del negocio es importante entender más sobre el negocio. Por ello a continuación se presenta un resumen sobre aspectos importantes que describen la cafetería.

a. Datos generales del negocio

- **Negocio:** Cafetería independiente.
- **Tipo de negocio:** Servicios - Alimentos
- **Ubicación:** Local 200, 2do. Nivel. Centro comercial Santa Clara, Bárcenas Villa Nueva. Guatemala.
- **Vida:** 4 años (Bajo la dirección de la administración actual.)
- **Horario de atención:** 10:00 am a 8:00 pm de lunes a domingo
 - Semana Santa se cierra el viernes.
 - 9:00 am a 9:00 pm. jueves, viernes, sábado y domingo. A partir de la segunda semana de diciembre. (Debido a la época navideña.)
 - 9:00 am a 10:00 u 11:00 pm, dependiendo de la afluencia de personas. Y del 20 al 23 de diciembre.
 - 9:00 am a 6:00 pm. El 24 de diciembre.
 - 10:00 am a 6:00 pm. El 31 de diciembre.
 - No se trabaja el 25 y 1 de enero.

(El horario varía para la época festiva, bajo las instrucciones de la administración del comercial.)
- **Horario de ingreso del personal:** 10:00 am
- **Horario de salida del personal:** 8:00 pm
- **Empleados del negocio:** 3 personas
- **Turnos de trabajo:** estos varían dependiendo de la administración y del personal. Flexibilidad en horarios.

b. Productos.

El producto central del negocio es el café. Sin embargo

podemos encontrar otra gran variedad de opciones para los clientes. Estos productos son:

Tabla 5 Productos en venta

| HAMBURGUESAS | CAFES CALIENTES | BEBIDAS CALIENTES | PASTELES |
|-----------------------------------|------------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| California burger | Regular | Chocolate | Pastel de 3 Leches Lety |
| Hamburguesa de oferta (1 Unidad) | Americano regular | Chocolate con leche | Pastel de almendra |
| Hamburguesa de oferta (Combo) | Americano con leche regular | Te con leche | Pastel de chocolate |
| Hamburguesa simple C / Papas | Capuccino regular | Te natural | Pastel de zanahoria |
| Quesoburguesa C / Papas | Capuccino saborizado regular | BEBIDA FRIAS | Pie de queso |
| SANDWICHES | Cubano y Expreso | Gaseosas Lata | Pie de elote |
| Baguette de pollo con papas | Descafeinado regular | Coca Cola lata | Magdalena |
| Sandwich de embutidos C / Papas | Instantáneo | Grapette lata | Pasteles enteros |
| Sandwich de jamón C / Papas | Instantáneo con leche | Jugo California o Petit | |
| Sandwich de pierna C / Papas | Latte regular | Mineral | POSTRES |
| Sandwich de pollo C / Papas | Leche regular | Mirinda lata | Gelatina Hunts |
| Steak sandwich C / Papas | Mokka regular | Pepsi dietética | Obleas |
| ANTOJITOS | Mokka especial regular | Pepsi lata | SNACK 'S |
| Enchiladas típica | Mokka Nieve regular | Pepsi vidrio | Bolsitas |
| Enchiladas suizas | Tres Leches regular | Salutaris naranja | Cheetos |
| Tacos | Grande | Seven Diet. lata | Crujitos |
| Tamalitos de chipilin | Americano grande | Seven Up lata | Doritos verdes |
| Tostadas de salsa | Americano con leche grande | Squart lata | Doritos rojos |
| Tostadas con pollo picado | Capuccino grande | Gasesosa Botella | Doritos queso |
| VARIOS | Capuccino saborizado grande | Be Light botella | Lays |
| Hot Dog C / Papas | Descafeinado grande | California Ice | Poffets |
| Nachos con queso y carne | Latte grande | Coca Cola botella | Fiesta |
| Papas fritas porción | Leche grande | Gatorade | Maní japonés |
| Poporpos | Mokka especial grande | Grapette botella | Tacos |
| Sopa de Samyang de pollo | Mokka nieve grande | Mirinda botella | Tortrix limon |
| Sopas Samyang de camarón | Mokka grande | Pepsi botella | Tortrix barbacoa |
| Dulces/ Chicles | Tres leches grande | Rica botella | Tortrix picante |
| Bombones | CAFES FRIOS | Salutaris naranja botella | Tortrix preparado |
| Bubbaloo | Capuccino frío | H2O | BOLSITAS |
| Clorets caja pequeña | Capuccino frío saborizado | Seven botella | Galletas |
| Hall's | Frapuccino | GASEOSAS | Galleta Chokis grande |
| Delis | Frapuccino saborizado | Jugos | Galletas Bridge |
| | Frapuccino especial | Jugo del Monte | Galletas Emperador grande |
| | Mokka especial | Jugo La Granja | Galletas Florentina |
| | Mokka frío | Jugos Tampico grande 1/2 Litro | Galletas Julieta |
| | Mokka nieve | Jugos Tampico pequeño | Galletas Chiqui |
| | Otros | Squiz | Galletas Mini Cracket |
| | Agua pura | Te Lipton | Galletas Saladas |
| | Choco milk | Licuidos | Pan Crema |
| | Granita | | |

c. **Recursos.** Este negocio cuenta con el recurso humano, equipo y mobiliario para funcionar como cafetería. A continuación se presenta detalle de lo que se cuenta para cada uno de los grupos antes mencionados.

1) Recurso Humano. Se cuenta con tres personas que laboran dentro del negocio. Estas personas son:

- Administrador de tienda.
- Encargada # 1
- Encargada # 2

2) Equipo. Dentro del negocio podemos identificar diferentes equipos para cumplir varias funciones. Este equipo se presenta en la siguiente tabla resumen.

Tabla 6 Equipo

| EQUIPO |
|---------------------------------------|
| ♦ Máquina para granizada |
| ♦ Caja registradora - Casio |
| ♦ Mostrador refrigerado. |
| ♦ Mini refrigeradora. |
| ♦ Vitrina refrigeradora. |
| ♦ Licuada para smoothies. |
| ♦ Moledora de café |
| ♦ Máquina de café – Ital Cream |
| ♦ Congelador |
| ♦ Máquina para hielo. |
| ♦ Estufa |
| ♦ Refrigeradora normal |
| ♦ Freidora |
| ♦ 3 Planchas |

Mobiliario

Actualmente se cuenta con 6 mesas con sus respectivas sillas para la atención al cliente. Se cuenta con 5 basureros para el depósito de la basura por parte del negocio y el cliente. El local cuenta con muebles para el almacenamiento de la materia prima y de los productos en venta.

IV. OBSERVACIONES DE CAMPO

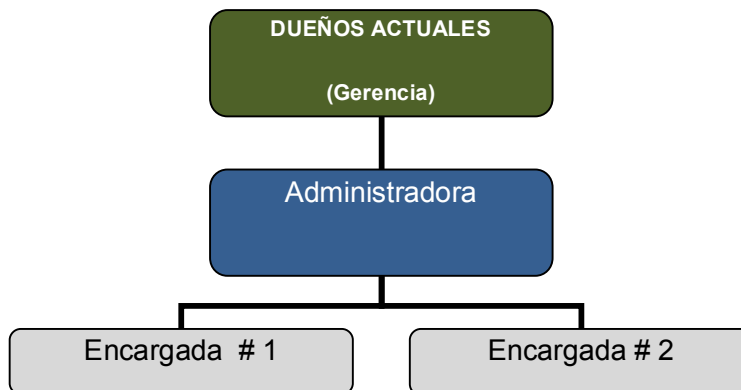
La realización de este trabajo se basó en una cafetería independiente que necesita urgentemente de una reestructuración y organización. Pero antes de poder realizar esto es necesario tener información a detalle de sus operaciones, lo cual se logra mediante el establecimiento de controles.

A. Situación actual

Para poder determinar las características de los controles a diseñar es importante poder observar cómo se administra y funcionan las diferentes áreas del negocio. Esto nos permitirá definir las necesidades de la cafetería y sus características. La administración del negocio es la raíz de cualquier negocio. A continuación se presenta a detalle la información recolectada por observación de cada una de estas áreas.

1. Estructura del negocio. El organigrama del negocio está establecido de la siguiente manera:

Diagrama 2 Estructura organizacional



2. Funcionamiento de sus áreas. Cabe aclarar, como se muestra en el diagrama anterior el negocio no está estructurado por áreas o departamentos debido al tamaño del negocio. Sin embargo, es importante definir las responsabilidades que usualmente corresponden a las áreas básicas de un negocio. Por eso basado en los departamentos básicos de un negocio, se realizó la observación de cómo estas actividades son realizadas en la cafetería.

a. Área financiera – contable. Para fines prácticos, esta área se subdividió en los siguientes grupos:

- **Contabilidad:** La rentabilidad del negocio es de suma importancia para cualquier negocio, ya que la meta de este es ganar dinero. En el caso de la cafetería, se cuenta con poca información detallada de su situación financiera. Para la parte contable se hace uso del outsourcing, ya que se contrató a un contador externo para que realice el registro contable y los pagos correspondientes a la SAT. Por parte del negocio no se tiene un registro en conjunto y consolidado de estos pagos realizados a los contadores externos, por sus servicios y pagos contables. La forma en la que se traslada la información de la venta a los contadores, es entregando a estos los rollos de copia de la máquina registradora, de lo facturado por día. Estos rollos se entregan por mes, para que sean registrados y se realicen los pagos correspondientes. Además, se le entrega las facturas de compras.
- **Sueldos:** Con respecto a los pagos de sueldos, solamente se tienen recibos de pago que los empleados deben de firmar. Los egresos por compras de producto u otros insumos no se tienen más que registrados por la parte contable.
- **Pagos:** estos se hacen en efectivo o por medio de cheques.
- **Presupuesto:** este no es determinado por parte de la administración. No se conoce al principio del mes cual es el presupuesto disponible; ya que no se tiene información actualizada.

b. Área de recursos humanos. Los dueños son los responsables de la evaluación y contratación del personal. La cafetería no cuenta con una misión ni visión para la empresa. Por lo que el personal no conoce cuál es el objetivo de la empresa. Además, no

cuenta con una estructura organizacional para establecer la función y responsabilidades de las personas.

- **Empleados:** los empleados tienen determinadas las actividades de limpieza antes de empezar su turno y a la terminación de este. Sin embargo, otras actividades como la de ordenar o darle mantenimiento a un área no están determinadas. La administración les va indicando instrucciones para otras actividades. Pero no se tiene un plan de actividades a realizar por día dentro del negocio.
- **Capacitación y evaluación:** ésta se realiza de forma informal. Cuando se tiene un nuevo empleado, por parte de la administración se le explica sus actividades a realizar. La evaluación se hace esporádicamente, y se da retroalimentación de forma verbal, pero no se les continúa capacitando.

c. Área operativa. Los procedimientos internos para realizar ciertas Operaciones son importantes de analizar porque nos permitirán identificar puntos de mejora. Las observaciones son las siguientes:

- **Procedimientos actuales**
 - Los procedimientos a seguir son ambiguos y confusos, ya que no han sido definidos. Estos son indicados de forma verbal.
- **Lineamientos de trabajo:** establecer los procedimientos es importante, porque establecen una pauta para los empleados.
 - Los empleados deben de llevar redecillas de pelo, por cuestiones de higiene debido a que el producto es comida. Deben hacer uso del delantal al momento de cocinar.
 - Deben de llevar zapatos cerrados.
 - Al momento de ingresar al trabajo deben llamar para notificar la hora de llegada.
 - Al iniciar el turno deben de limpiar las mesas, y ciertas áreas de trabajo.
 - Al final el turno de trabajo deben desconectar la mayoría de las máquinas. Dejar todos los utensilios lavados y el área de trabajo limpia. Deben retirar las bolsas de basura de los basureros, e irlos a dejar al área designada por parte del comercial para que sean recogidas.

- No se tiene un itinerario de actividades para los empleados. Ni manuales de procedimientos a seguir dentro del negocio o para la realización de diferentes actividades.

3. Datos recolectados. Durante el mes de agosto y septiembre se recolectaron los datos sobre los ingresos y los egresos que la cafetería obtuvo. En el Anexo A.1 podrá encontrar la tabla a detalle de las ventas por mes. A continuación se presenta la información un resumen de estos datos, ya que en las secciones siguientes se presenta un análisis a detalle de las ventas y compras.

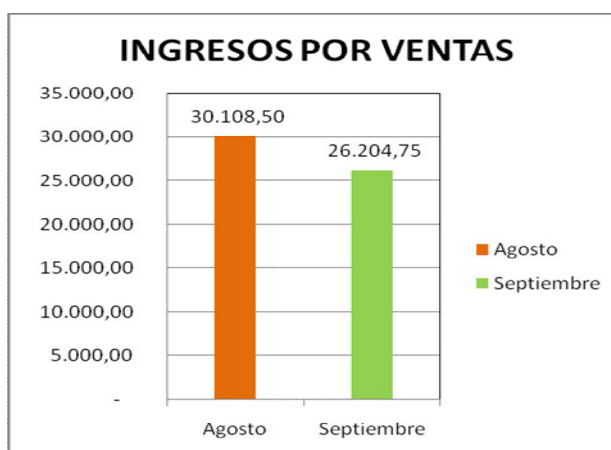
- Ventas totales: en la siguiente tabla se resume los ingresos de ventas del mes de agosto y septiembre. De esto podemos ver que agosto obtuvo un mayor porcentaje de venta en comparación a septiembre. La diferencia de ingresos entre estos dos meses fue de Q 3903.75

Tabla 7 - Ingresos por ventas mensuales

| INGRESO POR VENTAS MENSUALES | | |
|------------------------------|---------------------|----------------------------------|
| | Ingresos por ventas | Porcentaje de ingreso por ventas |
| Agosto | 30,108.50 | 54% |
| Septiembre | 26,204.75 | 46% |
| Q | 56313.25 | 100% |

También se presenta una gráfica para visualizar estos datos.

Gráfica 1- Ingresos por ventas



- Compras: en la tabla que se presenta a continuación están los montos por compras correspondientes a cada mes. Estas son compras realizadas a diferentes proveedores en diferentes fechas del mes. De esta gráfica podemos ver como en agosto se compró más que en septiembre. Ver Anexo A.3 para detalles.

Tabla 8 - Compras correspondientes de agosto y septiembre

| COMPRAS MENSUALES | | |
|-------------------|------------------|-------------------------|
| | Compras | % de Ingreso por ventas |
| Agosto | 12,633.94 | 52.9% |
| Septiembre | 11,145.76 | 46.6% |
| Q | 23,901.55 | 100% |

Para visualizar la diferencia entre los montos de las compras de estos dos meses. A continuación se presenta una gráfica con los respectivos datos de compras.

Gráfica 2 - Compras mensuales



4. Procesos. Para entender un poco más sobre cómo opera la cafetería, en esta sección presentamos los procesos que están actualmente realizados.

a. Procesos operativos - administrativos. En la tabla que se presenta a continuación se presenta los procesos relacionados con cada uno de los temas. En la sección de la tabla con el nombre observaciones, es la información que se obtuvo mediante observación.

Tabla 9 - Observaciones relacionada con los procesos operativos

| Observaciones | |
|--|---|
| Equipo | No se lleva control sobre el mantenimiento del equipo, ni se tiene un inventario sobre este. |
| Costos | No se tiene determinado específicamente cual es costo por cada producto de venta en el negocio. Los costos varían porque no se realiza la compra de estos al mismo proveedor siempre. |
| Precios de venta | Los precios de venta no están determinados con precisión. Otro punto es que no se tiene un margen de ganancia determinado por producto de venta. Los precios se han cambiado por dos razones: aumento en el precio de la materia prima, o por ventas bajas. |
| Horario de entrada del personal | El personal únicamente debe hacer una llamada del teléfono de la cafetería para indicar que ya han llegado. A veces el personal llama más tarde de la hora de entrada, pero esto no les afecta ya que no se les sanciona, ni se les llama la atención. |

Continuación Tabla 9 - Observaciones relacionada con los procesos operativos

| | Observaciones |
|-------------------|--|
| Compras | Las compras de producto se realizan de forma en que se vaya a necesitando, no se tiene una planificación de compra. Además, algunas compras son distribuidas directamente al negocio, mientras otras se deben realizar personalmente. No se tiene un área dispuesta para almacenar las facturas de compra. |
| Ventas | Se factura el pedido, algunos con código otros sin código. Además, se anota el pedido en la hoja de papel. Existe un formato de hoja no actualizado de venta, pero son pocas las veces que se registra la venta diaria en ellas. |
| Inventario | <p>El control sobre el inventario no es programado. Se realiza el inventario "cuando se puede", no cuando se debe. No se tiene fechas determinadas, para realizar inventarios físicos. Existe un formato de hoja de inventario, en la que se detallan los productos de venta no la materia prima.</p> <p>No se tiene un almacén en donde se pueda tener control sobre el inventario.</p> |

B. Análisis de situación actual

Una vez recolectada la información sobre la cafetería, es necesario analizar esta para identificar problemas y puntos de mejora. En esta sección presentamos el análisis sobre los datos recolectados.

1. Análisis FODA – General del negocio. Mediante las

observaciones pudimos identificar puntos fuertes y débiles del negocio. En este caso utilizamos la herramienta del FODA para identificar sus fortalezas y debilidades para tomar en consideración al momento de diseño de los controles. Usualmente éste es utilizado para la planeación estratégica, pero en este caso se utilizó como base para diseñar los controles de gestión. A continuación presentamos la tabla

Tabla 10 - FODA de la cafetería

| 1. Fortalezas | 2. Debilidades |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Es un negocio pequeño para administrar. - Se tiene una buena relación administración- trabajadores. - Existe una alta motivación por parte de los miembros del negocio. - Se tiene una variedad de productos para ofrecer a los clientes. | <ul style="list-style-type: none"> - Se cuenta con empleados con poca preparación académica. - Se tiene una mala administración y estructuración del negocio. - Los dueños tienen poca experiencia en el ámbito de manejo de restaurantes. |
| 3. Oportunidades | 4. Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> - Consolidarse como una cafetería conocida en el área. - Emplear nuevo controles que estructuren mejor el negocio. - Implementación de manuales, para mejorar la ejecución de los procedimientos. - Mejorar sus servicios al cliente. | <ul style="list-style-type: none"> - Perder a los empleados por su falta de capacitación - Ingreso de competidores potenciales que puedan ofrecer un mejor servicio y productos. - Perder clientes por falta de innovación. |

Para poder comprender un poco más el punto de vista de este FODA, a continuación se presenta una explicación por cada elemento del FODA.

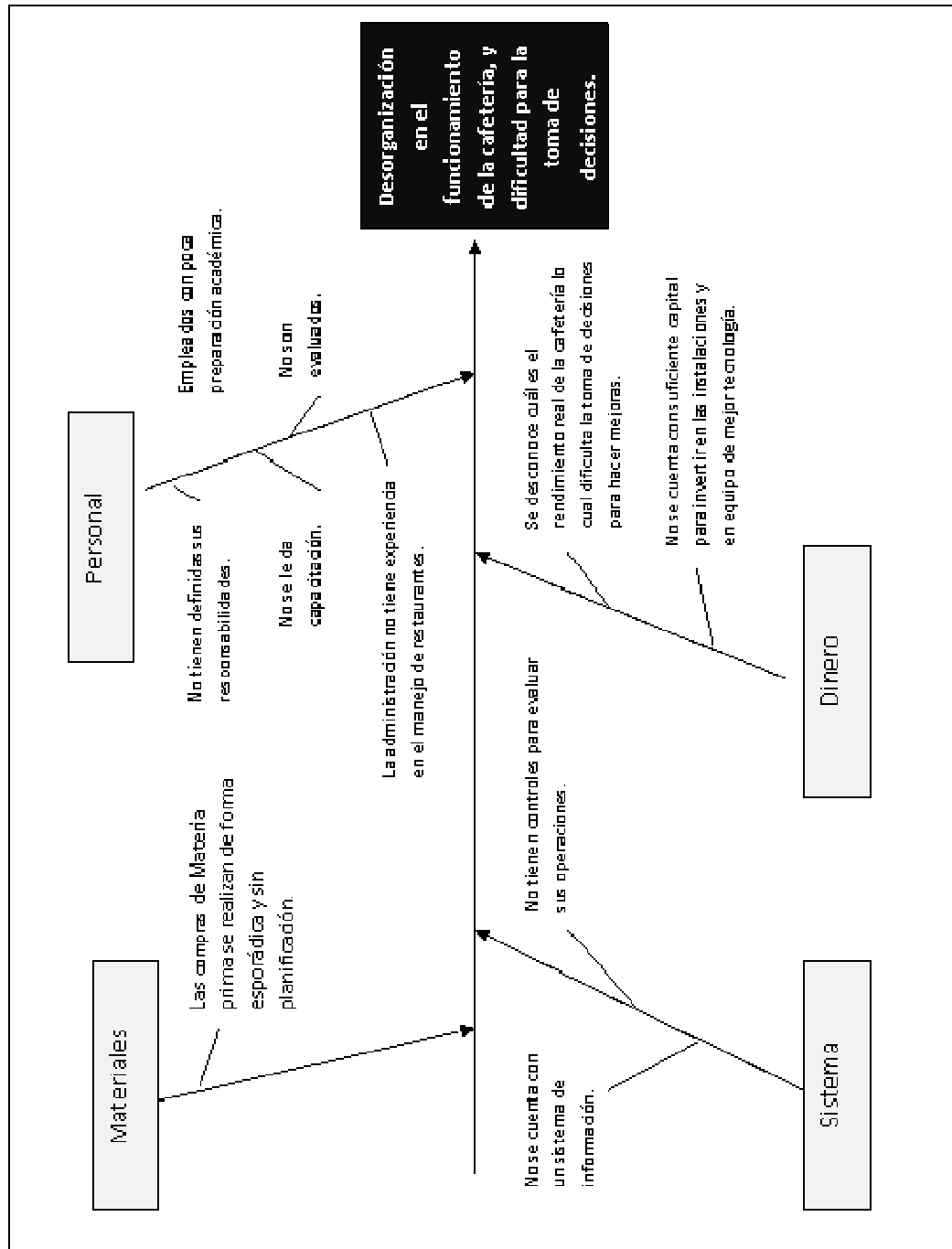
✚ *Fortalezas:* Se consideró una fortaleza el tener un negocio pequeño, ya que esto representa una ventaja para su administración y control. Al ser pequeño contamos con menores elementos a ser controlados. Luego tenemos una buena relación administración – trabajadores lo que es una ventaja, al momento de querer implementar un control podremos comunicarnos de una mejor forma. La alta motivación de los miembros de la cafetería son fortaleza, ya que al momento de implementar cualquier control o realizar un cambio estos no se resistirán tanto al cambio. La variedad de productos, presenta una mayor variedad a los clientes lo cual los hace competitivos.

✚ *Debilidades:* Al momento de querer implementar un control deberemos tomar en consideración que la cafetería cuenta con empleados con un bajo nivel académico. La mala administración es la debilidad más fuerte de este negocio, por esta razón al momento de diseñar los controles buscamos eliminar ésta o reducirla. La poca experiencia en el manejo de restaurantes, establece un punto importante para el diseño de los controles ya que debemos de hacerlos lo más simples posibles.

✚ *Oportunidades y amenazas:* Con el establecimiento de controles de gestión podremos acercarnos a la oportunidad de ser un mejor negocio y ofrecer un mejor servicio a los clientes. En el caso de las amenazas, el ingreso de nuevos competidores ejerce una presión por mejorar. Por esta razón debemos diseñar controles que nos retroalimenten sobre el negocio para hacer mejoras y poder eliminar el riesgo de perder clientes.

2. Análisis de causa – efecto. La mala estructuración y administración del negocio son solo dos de las causas que tienen como efecto la dificultad para tomar decisiones y el desorden en sus operaciones. A continuación se presenta el diagrama de Ishikawa, para el efecto de una desorganización en el funcionamiento de la cafetería y la dificultad para la toma de decisiones. Mediante este diagrama se busca identificar las causas más importantes que llevan a esta situación.

Diagrama 3 Diagrama de Ishikawa (causa-efecto) – Problema principal de la cafetería.



3. Análisis de ventas - agosto y septiembre. Las ventas son el punto más importante en cualquier negocio, ya que son las que nos permiten seguir funcionando. En el caso de la cafetería se recolectaron los datos sobre las ventas para el mes de agosto y septiembre. Esta información se analiza a continuación por mes.

a. Mes de agosto

- ✚ Ingresos por ventas de agosto. Los datos analizados en esta sección se pueden ver en la tabla que se encuentra en Anexo A.1
 - Debido a la alta diversidad en los productos, analizaremos las ventas por familia de producto. Esto se presenta a continuación:
 - Hamburguesas y sándwiches. En el mes de agosto se obtuvieron mayores ventas por las hamburguesas que los sándwiches. Del grupo de las hamburguesas, la de oferta es la que mejor se vendió con un total de 146 unidades y la que menos se vendió fue la California Burger con un total de 30 unidades. En el grupo de los sándwiches, el de pollo resultó ser el mejor vendido y el de embutidos obtuvo la menor venta con un total de 2 unidades. En cuanto al ingreso por ventas las hamburguesas presentan ingresos por Q 4,956.00 y los sándwiches por Q 2,203.00.
 - Antojitos y varios: Estos representan otras opciones de complementos para los clientes que llegan a la cafetería. En el grupo de antojitos encontramos disponibles productos típicos de Guatemala y en el grupo de varios podemos encontrar complementos comúnmente demandados. De estos dos grupos vemos como los antojitos obtuvieron mayores ventas por un total de Q 1067. La diferencia de venta entre estos dos fue de Q 275.50. El producto con una mejor venta para el grupo de los antojitos fueron las tostadas con pollo picado con un total de 54 unidades. Para el grupo de varios, las papas fritas fueron las más altas con 31 unidades vendidas. El producto que no se vendió este mes fueron las enchiladas suizas.
 - Cafés calientes y fríos: Debido a las temporadas climáticas y los gustos del cliente se tiene estos dos grupos para los cafés. Podemos identificar que los cafés son el producto mejor vendido en la cafetería. Si analizamos el grupo de los cafés calientes vemos que el capuchino regular es el producto con la venta más alta de 184 unidades. Mientras que en el grupo de los cafés fríos el Frappuccino es el mejor vendido con 146 unidades.

- Bebidas frías y bebidas calientes: En el grupo de bebidas calientes tenemos el chocolate con leche como el producto más vendido con 38 unidades. Y en las bebidas frías el producto estrella son las granizadas con un total de 178 unidades vendidas.
- Postres y snacks: Del grupo de pasteles el de 3 leches es el mejor ya que se vendieron 78 unidades, con una ganancia de Q 1170.00. En el grupo de postres la gelatina son el producto mejor vendido. Por último, en el grupo de los snacks, vemos como las bolsitas nos dan como ingresos Q 758.00 siendo el producto mejor vendido.

📊 Análisis de contribución a los ingresos por ventas

- Ahora queremos ver como cada familia de productos contribuye a los ingresos por ventas obtenidos. Para ello se analizó en porcentajes lo que cada familia representa de los ingresos netos. A continuación se presenta una tabla en la que se resume esta información.

Tabla 11 - Contribución por familia. Mes de agosto

| AGOSTO | | | |
|---------------------------------|--------------------------|--------------------------------|----------------|
| | TOTAL MES Unidades | TOTAL VENTA (En Quetzales) | % CONTRIBUCIÓN |
| TOTAL CAFÉS CALIENTES | 687 | Q6,049.00 | 20% |
| TOTAL BEBIDAS FRÍAS | 922 | Q5,965.00 | 20% |
| TOTAL HAMBURGUESAS | 336 | Q4,956.00 | 16% |
| TOTAL PASTELES | 275 | Q3,819.00 | 13% |
| TOTAL CAFÉS FRÍOS | 192 | Q2,980.00 | 10% |
| TOTAL SANDWICHES | 127 | Q2,203.00 | 7% |
| TOTAL SNACK'S | 627 | Q1,370.00 | 5% |
| TOTAL ANTOJITOS | 109 | Q1,067.00 | 4% |
| TOTAL VARIOS | 90 | Q791.50 | 3% |
| TOTAL CALIENTES | 90 | Q686.00 | 2% |
| TOTAL POSTRES | 20 | Q122.00 | 0.4% |
| EXTRAS | 84 | Q100.00 | 0.3% |
| TOTAL DE VENTA X HOJA V. | | Q30,108.50 | 100% |

- Los productos que representa mayores ventas en la cafetería son los cafés calientes con un total del 20 % y las bebidas frías con un 20 % también. De esta tabla podemos identificar que las 5 familias de productos que más contribuyen son: cafés calientes, bebidas frías, hamburguesas, pasteles y cafés fríos. Por ello la cafetería debe poner énfasis en estos, para que sus ventas no disminuyan.
- De todos los productos disponibles en la cafetería los tres que más contribuyen a los ingresos por ventas son: hamburguesa de oferta, frapuccino y el cappuccino regular. (Ver Anexo B.1.a)

Ventas promedio

- Ahora que se ha recopilado la información respecto a la venta durante todo el mes de agosto es necesario determinar las ventas promedio por semana para poder planificar mejor las compras de materia prima. Por ello se calculó las ventas promedio por producto. Esta tabla se puede ver en los Anexos B.1.b
- En la tabla de Anexos B.1.b también podemos ver las ventas promedio por familia del día lunes a jueves y de viernes a domingo. La razón de esto es que entre semana las ventas tienden a ser mucho menores a las de fines de semana. Por ello se busca promediar lo que se vende entre semana, y lo del fin de semana para poder establecer los niveles óptimos de inventario.

b. Mes de septiembre

Ingresos por ventas de septiembre. Los datos para este análisis se pueden ver en Anexo A.2

- Hamburguesas y sándwiches. Para el mes de septiembre las ventas variaron en comparación al mes de agosto. Como primer punto tenemos que en el grupo de hamburguesas la de oferta resulto ser el producto con mayor venta. Por el contrario en el grupo de los sándwiches el de pierna fue el mejor vendido con ingresos por Q 720.
- Antojitos y varios: En el grupo de antojitos pudimos identificar que los tacos resultaron ser de nuevo los más vendidos, con un total de 51 unidades dando un total por Q 765. En el grupo varios los nachos con queso y carne obtuvieron los ingresos más altos por Q 276. Como podemos ver este tipo de

producto varía en sus ventas mes a mes. Sin embargo se puede identificar una tendencia de consumo alto de tacos, papas fritas y nachos.

- Cafés calientes y cafés fríos: En el grupo de bebidas calientes tenemos que los dos productos con mejor venta fueron el cappuccino grande con Q 1356.00 de ingresos y el cappuccino regular con Q 999. Vemos que de nuevo este producto representa la mayor venta dentro de esta familia. En el grupo de cafés fríos, vemos que el líder en ventas continúa siendo el frapuccino. Este obtuvo ingresos por Q 1980 en el transcurso de este mes. Los otros productos del grupo de cafés calientes se mantuvieron en un rango de 2 a 17 unidades.
- Bebidas frías y bebidas calientes: Se identificó al té natural como el producto mejor vendido en el grupo de bebidas calientes. Este obtuvo 29 unidades vendidas por Q 145. En el grupo de bebidas frías las gaseosas fueron el producto mejor vendido. Sus ingresos fueron por Q 2122, mientras que los licuados solo se vendieron 18 unidades.
- Postres, pasteles y snacks: Se vendieron 222 unidades de pasteles, y de estas el de tres leches fue el más vendido. Para este mes ya no fue la gelatina, la mejor vendida, sino fueron las obleas que obtuvieron ingresos por Q 25 en el grupo de postres. Por último, en el grupo de los snacks, vemos que los chicles fueron los mejores vendidos en cuanto a unidades. Se vendieron de estos 236, dando así ingresos por Q 123.50. Pero las bolsitas de nuevo presentaron ventas altas por un monto de 204 unidades.

✚ Análisis de contribución a los ingresos por ventas

- Ahora queremos ver como cada familia de productos contribuye a los ingresos por ventas. Para ello se analizó en porcentajes lo que cada familia representa de los ingresos netos. A continuación se presenta una tabla con esta información en orden descendente.

Tabla 12 - Contribución por producto .Mes de septiembre

| | TOTAL MES Unidades | TOTAL VENTA Dinero Q | PORCENTAJE Por contribución a Familia |
|------------------------|--------------------------|-------------------------|--|
| TOTAL CAFÉ S CALIENTES | 583 | Q5,421.00 | 21% |
| TOTAL BEBIDAS FRIAS | 726 | Q5,129.00 | 20% |
| TOTAL HAMBURGUESAS | 279 | Q3,984.00 | 15% |
| TOTAL PASTELES | 222 | Q3,192.00 | 12% |
| TOTAL CAFÉ S FRIOS | 173 | Q2,710.00 | 10% |
| TOTAL SANDWICHES | 110 | Q1,984.00 | 8% |
| TOTAL SNACK S | 550 | Q1,277.50 | 5% |
| TOTAL ANTOJITOS | 90 | Q960.00 | 4% |
| TOTAL VARIOS | 80 | Q734.00 | 3% |
| TOTAL CALIENTES | 84 | Q610.00 | 2% |
| EXTRAS | 73 | Q100.25 | 0.4% |
| TOTAL POSTRES | 8 | Q46.00 | 0.2% |
| VENTA TOTAL | 26,204.75 | | |

- ✚ De nuevo vemos que los cafés calientes representan el mayor porcentaje de ingresos. Por lo tanto los 5 productos con mayor contribución son: cafés calientes, bebidas frías, hamburguesas, pasteles y cafés fríos.
- De todos los productos disponibles en la cafetería los 3 que más contribuyeron a los ingresos por ventas en septiembre son: hamburguesa de oferta, frapuccino y el cappuccino regular. (Ver Anexo B.2.a)

✚ Ventas promedio por producto

- Ahora que se ha recopilado la información respecto a la venta durante todo el mes de septiembre es necesario determinar las ventas promedio por semana para poder planificar mejor las compras de materia prima. Por ello se calculó las ventas promedio por producto. Esta tabla se puede ver en los Anexos B.2.b
- En la tabla de Anexos B.2.b también podemos ver las ventas promedio por familia del día lunes a jueves y de viernes a domingo. La razón de esto es que entre semana las ventas tienden a ser mucho menores a las de fines de semana. Por ello se busca promediar lo que se vende entre semana, y lo del fin de semana para poder establecer los niveles óptimos de inventario.

4. Evaluación de procesos operativos – administrativos

Dado que la cafetería no cuenta con sus propios estándares, se investigaron algunos estándares y a partir de esto se planteo mejoras con recomendaciones.

Tabla 13 - Evaluación de procesos operativos administrativos

| Proceso | Áreas de análisis | Puntos a mejorar | Recomendaciones |
|------------------------------|---------------------------------|---|---|
| Preparación de comida | Compras | <ul style="list-style-type: none"> - <i>Hacer pedidos de compra más ordenados.</i> - <i>Registrar las compras.</i> - <i>No sobre comprar producto.</i> | <ul style="list-style-type: none"> - Establecer promedios de uso por semana de cada producto. - Control de recepción de producto. - Almacenar producto por clasificación. - Tomar en consideración tiempo de vida del producto. |
| Preparación de comida | Proceso de elaboración - cocina | <ul style="list-style-type: none"> - <i>Establecer las actividades y responsabilidades de cada persona en su puesto de trabajo.</i> | <ul style="list-style-type: none"> - Diseñar manuales de procedimientos a seguir. - Conocimiento de criterios sanitarios e higiénicos de la producción. |

Continuación Tabla 13 - Evaluación de procesos operativos administrativos

| Proceso | Áreas de análisis | Puntos a mejorar | Recomendaciones |
|------------------------------|-----------------------------|--|--|
| Preparación de comida | Almacenaje / Inventario | - <i>Estandarizar las unidades para contabilizar la materia prima.</i> | - Productos clasificados por grupos y ordenados en puntos adecuados de almacenaje. - Establecer criterios de almacenaje por productos perecederos. |
| Servicio | Ventas | - <i>Registrar toda venta realizada. Por factura.</i> - <i>Actualizar productos disponibles y sus precios.</i> | - Identificar ventas promedio semanales de cada producto. - Diseñar un control para llevar registro a detalle de las ventas. |
| Servicio | Atención al cliente | - <i>Ser constantes.</i> - <i>Priorizar en los tiempos de entrega de pedidos.</i> - <i>Establecer un orden para que el cliente haga su pedido.</i> | - Establecer Tiempos de atención al cliente. - Limpieza correcta y buen estado de área de atención al cliente. - Estandarizar procedimientos de cómo atender al cliente. |
| Servicio | Mantenimiento instalaciones | - <i>Darle mantenimiento a las instalaciones y al equipo.</i> | - Planificar mantenimientos a maquinas de forma periódica. - Establecer una rutina de mantenimiento a las instalaciones. |

C. Resultados de observaciones

Posteriormente al análisis de la situación actual podemos identificar puntos importantes. En esta sección se resumen estos puntos para tener un panorama general sobre la cafetería.

1. Puntos importantes de la organización y estructura del negocio.

En cuanto a la organización y estructura que la cafetería tiene actualmente se pueden resumir los siguientes puntos, que nos ayudarán para el diseño de los controles. Estos son:

- No se cuenta con una estructura organizacional, en que se establezcan las responsabilidades y actividades que debe de cumplir cada empleado.
- El funcionamiento de la cafetería es bastante desorganizado por el hecho de no tener claras las actividades a realizar. Del análisis por áreas podemos resumir lo siguiente:

- En el área financiera podemos identificar que no se llevan registros sobre los pagos o compras realizadas. Además, se tiene poca precisión en cuanto a los registros contables por lo mismo de falta de un orden para recopilar y almacenar todo los documentos que registren egresos.
- En el área de recursos humanos vemos que los empleados son capacitados y evaluados de forma informal esporádicamente.
- En el área operativa no se cuenta con procedimientos definidos y planificados. Además no se cuenta con un sistema para la recopilación de información sobre sus operaciones. En cuanto a los lineamientos de trabajo estos tampoco están definidos.
- Si nos enfocamos en los procesos – administrativos estos:
 - No se tiene un plan de mantenimiento del equipo y de las instalaciones.
 - No se tiene determinado el costo por producto de venta.
 - Las compras de materia prima no se hacen de forma planificada basada en un nivel mínimo de inventario.

2. Resumen de datos recolectados. En esta sección presentaremos un resumen de los datos recolectados y la información que esta nos provee.

a. Estado de resultados. Para entender el panorama general de la cafetería se calcularon los estados de resultado, para cada uno de los meses.

- Mes de agosto: Para el mes de agosto se calculó el siguiente estado de resultados. En él se puede identificar un gasto no operativo que es el pago de renovación de contrato. Esto se debe a que se debió pagar a un abogado independiente por este servicio.

Tabla 14 - Estado de resultados agosto

| Cafetería Independiente | |
|--|---------------------|
| Estado de resultados | |
| Del 1 de Agosto al 31 de Agosto del 2010 | |
| Ingresos por ventas: | Q 30,108.50 |
| Costo de las mercancías vendidas | Q 14,779.14 |
| Utilidad bruta | Q 15,329.36 |
| Gastos operativos | |
| Gasto por sueldos(Encargadas de tienda) | Q 3,130.00 |
| Gasto por sueldo de administrador | Q 3,000.00 |
| Gastor por renta | Q 4,541.60 |
| Gasto por servicio de luz | Q 1,950.00 |
| Gasto por servicio de contabilidad | Q 450.00 |
| Gastos por gasolina | Q 700.00 |
| Pasivo laboral | Q 1,872.72 |
| Otros gastos: | |
| Gasto por renovación de contrato | Q 765.00 |
| Utilidad antes de impuestos (UAI) | Q (1,079.96) |
| Impuesto 5 % ISR | Q 766.47 |
| Utilidad Neta | Q -1,846.42 |

- Podemos ver que la cafetería está teniendo una utilidad negativa. Esto es el caso en el que se pague a un administrador por sus servicios.
- Mes de septiembre: Para este se calculo el siguiente estado de resultados. En él se puede identificar que algunos gastos permanecieron igual y otros variaron.

Tabla 15 - Estado de resultados de septiembre

| Cafetería Independiente | |
|--|---------------------|
| Estado de resultados | |
| Del 1 de Septiembre al 30 de Septiembre del 2010 | |
| Ingresos por ventas: | Q 26,204.75 |
| Costo de las mercancías vendidas | Q 13,000.32 |
| Utilidad bruta | Q 13,204.43 |
| Gastos operativos | |
| Gasto por sueldos(Encargadas de tienda) | Q 3,130.00 |
| Gasto por sueldo de administrador | Q 3,000.00 |
| Gastos por renta | Q 4,480.00 |
| Gasto por servicio de luz | Q 1,937.00 |
| Gasto por servicio de contabilidad | Q 450.00 |
| Gastos por gasolina | Q 650.00 |
| Pasivo laboral | Q 1,872.72 |
| Utilidad antes de impuestos (UAI) | Q (2,315.29) |
| Impuesto 5 % ISR | Q 660.22 |
| Utilidad Neta | Q -2,975.51 |

- Podemos ver que la cafetería continua teniendo una utilidad negativa. En este mes vemos que las ventas disminuyeron y que no se tuvo ningún otro gasto extra a los operativos.

b. Resumen de ventas. Con los datos recolectados sobre las ventas del mes de agosto y septiembre, en esta sección se presentan un resumen de los puntos más importantes observados.

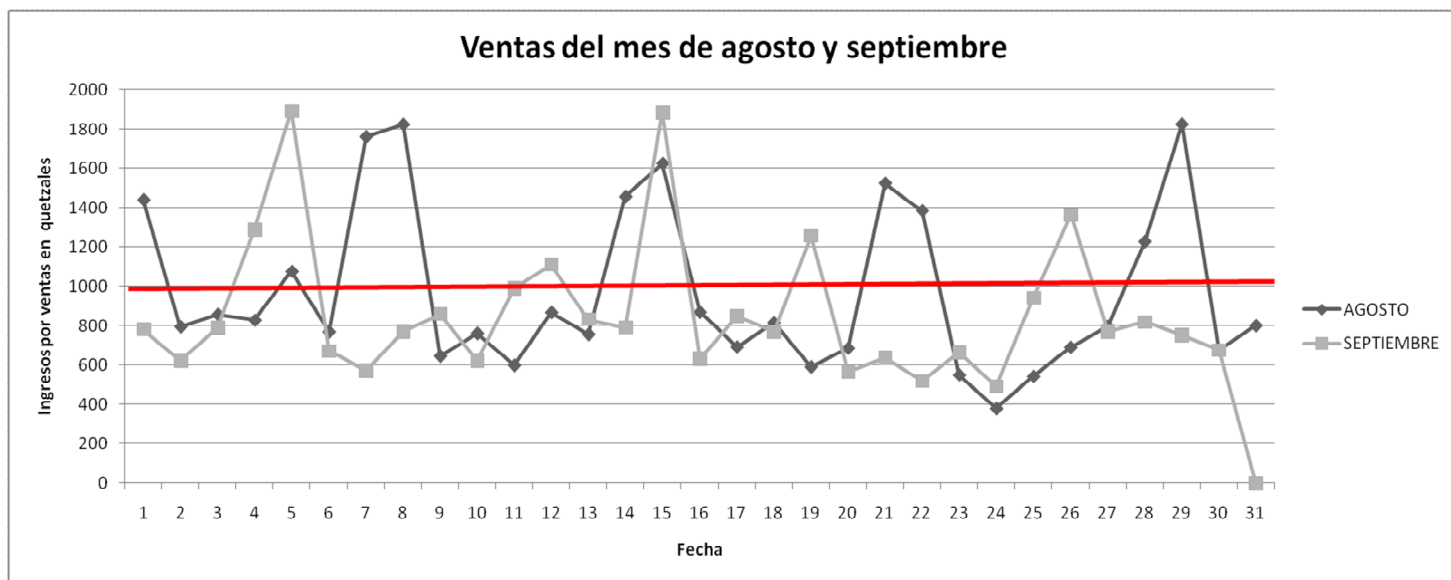
- Como primer punto se identificaron cuáles fueron los días de ambos meses que representaron las ventas más altas y las más bajas. Esto se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 16 - Días de venta

| RESUMEN DE DÍAS DE VENTA | | | | | | | |
|--------------------------|----------------|-------|--------------|------------|----------------|--------|--------------|
| | VENTA MÁS BAJA | | | | VENTA MÁS ALTA | | |
| | | Monto | Fecha / Día | | | Monto | Fecha / Día |
| AGOSTO | | 379.5 | Martes - 24 | AGOSTO | | 1824 | Domingo - 29 |
| SEPTIEMBRE | | 493.5 | Viernes - 24 | SEPTIEMBRE | | 1894.5 | Domingo - 5 |

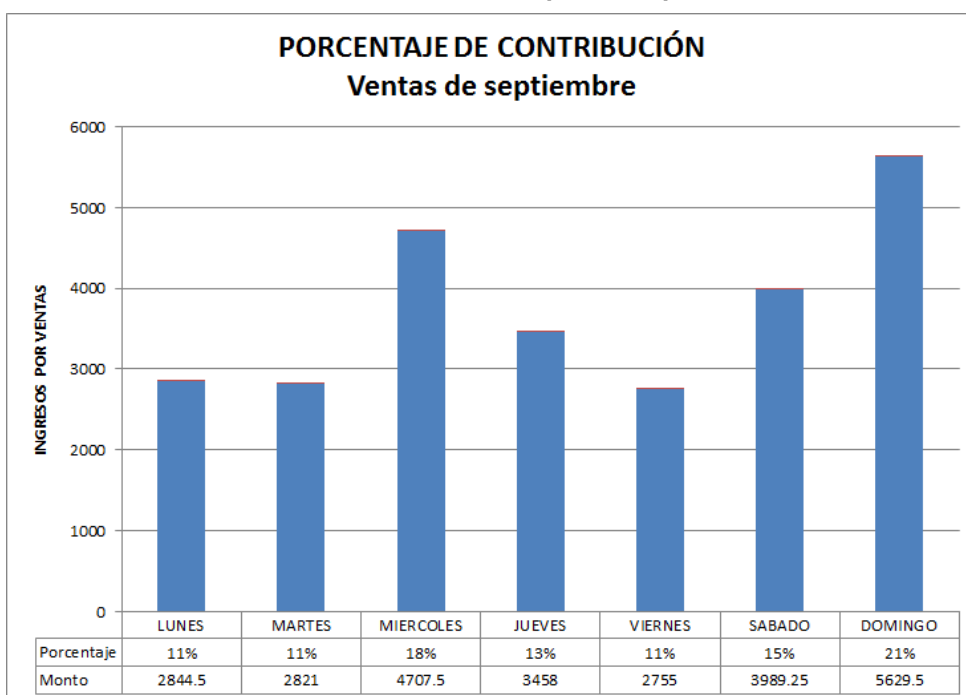
- Como segundo punto se pudo identificar que existe una tendencia en tener ventas más altas los fines de semana que los días entre semana. A partir del día viernes las ventas tienden a incrementar. En la siguiente gráfica se muestra esta tendencia. En ella podemos ver una línea roja que nos indica que de este punto para arriba se encuentran las ventas por arriba de los Q 1000. Los demás días se encuentran por debajo de esta tendencia. Adicional, se puede identificar que entre semana la venta sigue un rango bastante similar de venta.

Gráfica 3 - Ventas del mes de agosto y septiembre



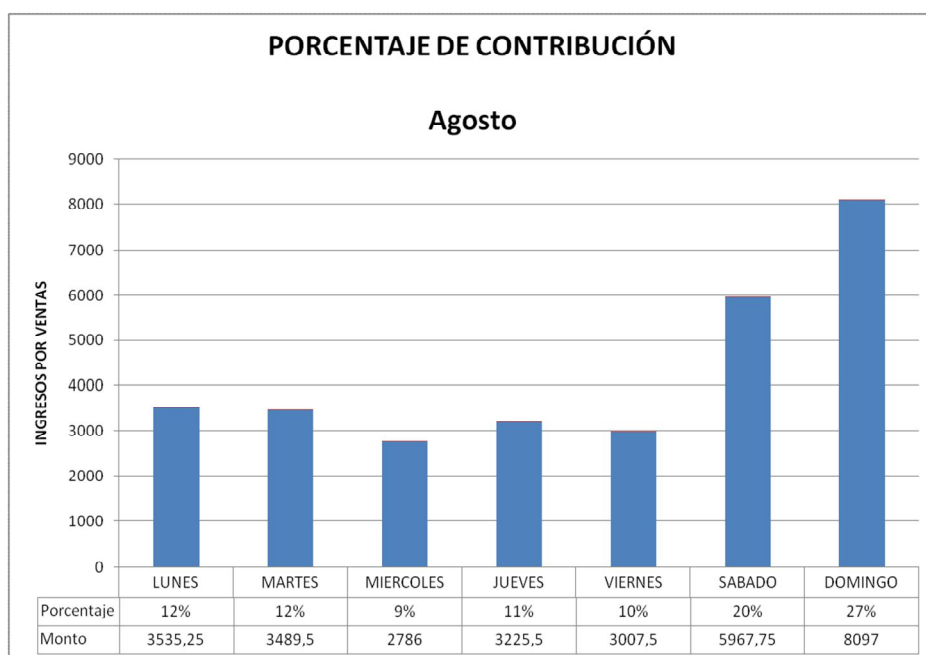
Para poder ver de mejor forma la contribución que tiene los días sábados y domingos a los ingresos por ventas. A continuación se presentan dos gráficas, en la que se indican los porcentajes que representan cada día en los ingresos por ventas.

Gráfica 4 - Ventas de septiembre por día



- Para la tabla anterior podemos identificar que el día domingo represento el porcentaje más alto de ventas y los más bajos fueron lunes, martes y viernes.

Gráfica 5 - Ventas por día agosto



- En esta podemos de nuevo ver que el día con mejores ventas es el día domingo y el día miércoles tuvimos las peores ventas. En comparación al mes de agosto, este mes tuvo ingresos por ventas más bajos.

Puntos críticos a mejorar

- De todo este análisis podemos decir que se necesitan establecer controles son los detalles de que procedimientos realizar. Estos deben ser diseñados para las áreas de ventas, inventario y egresos.
- Se debe designar actividades y responsabilidades al personal. Por lo que lo lineamientos de trabajo son necesarios por igual.
- La definición de una lista de productos, y productos en inventario, son necesarios como recursos para los controles. Además, se debe calcular los costos de nuestra materia prima y los de los productos en venta.
- Organización del área de trabajo es igual de necesaria.

V. PROPUESTA DE PLAN DE MEJORAS

Al haber analizado las características, procedimientos y la situación de ventas de la cafetería podemos establecer que los puntos críticos a controlar son las ventas, inventario y egresos que esta tenga. Para ello en esta sección se presenta una propuesta de plan de controles de gestión. Este plan se divide en dos secciones a corto y a largo plazo, en el que se detalla cada uno de los controles con sus respectivos procedimientos.

Debido a que actualmente quien administra la cafetería es una persona con poca experiencia en el ámbito de restaurantes la sección del plan a corto plazo también incluye un manual. Esto es porque se busca que la persona que lo lea pueda implementar estos controles y entender que hacer con la información que cada uno de estos le provea. En el manual se presentan los procedimientos a seguir, los puntos a previos a realizar a la implementación del control, y otros aspectos importantes para su ejecución. Además, estos tienen como objeto ser implementados para obtener retroalimentación a detalle de las operaciones para la toma de decisiones a corto y largo plazo.

En la sección del plan a largo plazo se presenta la opción de un software de gestión que permitiría facilitar los procesos de control. Además, se presenta un análisis de si sería sostenible para la cafetería tenerlo y bajo que escenario podría ser implementado.

A. Consideraciones

Con estas consideraciones, hacemos referencia a procedimientos que deben de ser realizados antes de implementar cualquier control. Esto se debe a que hará de los controles más efectivos.

- Realizar la actualización de la lista de productos a vender dentro de la cafetería, en ella se debe de detallar el precio y clasificar los productos por grupos. Esto nos ayudará para el control de ventas, a tener los datos actualizados para su registro. Para este trabajo se actualizó la lista de productos de venta, y se estableció un formato de la misma. Ésta se puede ver en Anexos, en la sección del Manual – en las páginas 7 y 8. Una vez actualizada la lista de productos en venta, se debe por igual actualizar estos en los códigos de la caja registradora con su respectivo precio para su facturación.

- Realizar la actualización de los materiales de inventario y estandarizar las unidades a medir. Para llevar un mejor control sobre estos se debe tener una unidad fácil de contabilizar. La lista de materia prima se puede ver en Anexos, en la sección del Manual – de la página 9 a la 13.
- Detallar lo que es utilizado para cada producto de venta. Estos cálculos se pueden ver en Anexos, en la sección del Manual – de la página 14 a la 28.
- Establecer un punto de almacenaje para los registros físicos.

B. Plan de controles de gestión

Este plan está dividido en dos secciones, a corto y a largo plazo. Dentro de cada una de las secciones se plantean los controles, con sus características, su respectiva metodología, y beneficios.

***El diseño de este plan tiene como objetivo:** establecer controles de gestión que apoyen a la toma de decisiones en la operación.*

1. Corto plazo. A partir de la evaluación de la situación actual establecimos los puntos a mejorar mediante estos controles. Estos están enfocados en los puntos más críticos del negocio que son:

a. CONTROL SOBRE VENTAS. La recopilación de la información respecto a las ventas diarias es de suma importancia para determinar los ingresos del negocio. Actualmente, la información sobre las ventas en conjunto no se tiene disponible por las siguientes razones.

- Se cuenta con la caja registradora en la que se factura lo vendido. Sin embargo, debido a cambios en precios de los productos la facturación se da sin el código. Esto crea confusión al interpretar la venta del día ya que la mayoría de productos se facturan sin código. En la copia del rollo de lo registrado por la caja aparecen montos, pero sin el detalle de a que producto pertenecen.
- Para poder respaldar esto, se tiene un block de papel en el que se escribe a mano todo lo que se vaya facturando de venta del día. Esto se tiene de forma desorganizada y no se tiene un resumen actualizado.

- A veces la venta del día registrada se traslada a un formato de hoja de venta, que no se encuentra con los precios ni productos actualizados. De manera que el objeto de este formato se pierde de nuevo porque se hacen anotaciones de forma desorganizada y complica la interpretación. Con esto no se logra obtener tampoco la información de la venta de una forma resumida.
- Debido a que el negocio se encuentra bajo el régimen de pago de ISR trimestral, la contadora requiere de los papeles cerca de la fecha de pagos para registrarlos y hacer los correspondientes pagos a la SAT. Es importante mencionar que la contadora es externa a la cafetería. (Outsourcing.) De tal manera que el resumen de información de venta de un mes se puede obtener 3.5 meses después como retroalimentación. Esto se debe a que la contadora solicita la información a mediados del tercer mes, mientras esta lo registra se toma otros 15 días y si se le pide un estado esto puede tomar un poco más de tiempo. Actualmente se tienen conflictos con la contadora.

Por esta razón se desea obtener un control de ventas para mejorar la situación antes descrita.

1) **CARACTERÍSTICAS DEL CONTROL**

- **Nombre del control:** Control sobre ventas
- **Objetivos del control:** Para tener una mejor perspectiva de las ventas de la cafetería se busca establecer este control, que nos provea de los siguientes beneficios:
 - Obtención sobre los resultados de las ventas de la cafetería. Esta información se busca obtenerla con las siguientes características:
 - Estructurada y organizada. De tal manera que pueda ser fácilmente interpretada y analizada.
 - Actualizada. Esto ayudará para realizar las órdenes de compra.
 - A detalle por producto y por día. Nos permitirá analizar qué productos están siendo más vendidos y cuáles no. Además, el análisis por día nos dará un pauta de que días hay mayor venta de determinado producto, como referencia para futuras estrategias de venta y mercadeo.
 - Resumen en conjunto de esta información por mes, que establezcan retroalimentación para mejoras en los servicios y productos. Mayor facilidad de interpretación para la toma de decisiones rápidas.

- Estandarizar el procedimiento de recopilación de la información para los dueños y empleados del negocio.
 - Nos proveerá de la variable para el análisis de la rentabilidad del negocio. Verificar el logro de nuestro objetivo que es: ganar dinero.
 - Con la recopilación de la información podremos medir los resultados obtenidos para establecer medidas correctivas.
 - Identificar posibles desviaciones, que nos permitan identificar las fuentes de estos problemas. Ejemplo de ello: que el personal olvide facturar algún producto, o que el personal no esté realizando de la mejor forma su trabajo de venta y atención al cliente.
 - Registrar faltante de producto por las siguientes situaciones:
 - Error en la orden del pedido por parte de un empleado. Mal procedimiento al momento de preparación. Inconformidad del cliente. Producto regalado por atraso en entrega de pedido.
 - Podremos verificar que el monto de dinero de la venta del día depositado por la encargada sea igual al monto total de lo facturado.
- **DESCRIPCIÓN DEL CONTROL:** ya que se han enumerado los objetivos y beneficios que se buscan con este control, a continuación se describirá cómo funciona el control, los elementos y procedimientos que este involucra.
- **Elementos:** esto se refiere a los recursos que van a ser utilizados y que se involucran dentro del control.
 - Recurso humano: la administradora de la cafetería y la encargada.
 - Listado de productos y precios. Esto es importante para actualizar la información ya que permitirá llevar un mejor control. La lista de productos y precios se encuentran en Anexos – en la sección del manual en las páginas 7 y 8 de este.
 - Caja registradora: registro de la venta. Es necesario actualizar los códigos, para facilidad de interpretación de la información.
 - Formato de hoja de venta. En ella se trasladará la información diaria de la venta. El formato de este documento será digital en Excel. Almacenamiento de la información para referencias posteriores. Este se puede encontrar en Anexos C.1

- **Procedimientos y funcionamiento del control:**

Antes de poder implementar este control es necesario lo siguientes actividades. Por ello a continuación se presenta una tabla con los procedimientos a realizar.

Tabla 17 - Consideraciones de control de ventas

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|---|------------------------|---|--|--|--|
| 1 | Actualización de lista de productos en venta. | Administrador | Antes de implementar cualquier control. | Se van a corregir los nombres y precios de los productos en venta. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Se deberá primero identificar que productos nuevos están en venta y que precios se han cambiado o se desean cambiar. 2. Una vez identificados estos cambios, se deberá proceder al formato de hoja de venta diaria. Ver en Anexos en la sección del manual Formato HV – 1 3. En este formato de hoja de venta diaria, se cambiaran uno a uno los nombres de producto, ingresar los nuevos producto o cambiar los precios a los ya existentes. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Ésta se realiza porque se debe tener actualizada la información antes de querer registrar cualquier dato. ■ Se tendrá al día la información. |
| 2 | Actualización de códigos de productos. | Administrador | Antes de implementar cualquier control. | Registrar los productos en la caja registradora por código. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Se deberá primero identificar qué productos nuevos están en venta y qué precios se han cambiado o se desean cambiar. 2. Una vez identificados estos cambios, se deberá proceder a la asignación de códigos para los productos no codificados. 3. Se deberán cambiar los nuevos precios a los códigos de los productos ya existentes. Para el caso de los nuevos productos estos serán registrados. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Esta se realiza porque se debe tener actualizada la información antes de querer registrar cualquier dato. ■ Se desea tener todos los productos codificados en la caja registradora para poder identificar en los rollos de facturación sus montos de venta. |

Procedimiento de control de ventas: Ahora que ya hemos establecidos los procedimientos a seguir antes implementar el control, debemos definir cuál es el proceso de control. Para ello a continuación se presenta una tabla en la que se explica los pasos a seguir, la persona responsable, como se va a realizar y porque se hace cada una de las actividades.

Tabla 18 - Proceso de control de ventas

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|------------------------|------------------------|---|---|--|--|
| 1 | Facturación de venta. | Encargada de tienda. | Cada vez que un cliente compre un producto en la cafetería. | Se va a facturar el pedido del cliente. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Cuando un cliente se acerque a pedir, la encargada de tienda deberá preguntar qué va a desear consumir. 2. El cliente establecerá su orden. 3. La encargada de tienda ingresara el código de cada producto de la orden. Esto resultará en una facturación del pedido. 4. La encargada de tienda deberá hacer entrega de la factura al cliente. 5. Al final del día la encargada deberá ingresar el código para obtener el rollo de copia de la caja registradora. En este rollo estará el registro de la venta. 6. Deberá almacenar el rollo en la gaveta No. 5. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se factura todo producto porque está establecido por las leyes guatemaltecas. ■ El cliente solicita su factura. ■ Para obtener una copia de la venta del día de forma resumida y organizada. (Esta se obtiene al final del día en el rollo de copia de la caja registradora.) ■ Para qué controlar que el personal, no otorgue producto sin cobrar. |

Continuación Tabla 18 - Proceso de control de ventas

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|-------------------------|---|--|--|--|--|
| 2 | Depósitos. | Encargada de tienda. | Deberá hacer los depósitos al Banco G&T Continental, a las 10:00 am. Todos los días. | Depositar el dinero de la venta del día anterior en el banco. | <ol style="list-style-type: none"> 1. La encargada de tienda deberá contar el dinero de la venta y anotarlo en un papel. Este dinero será almacenado en la pequeña caja que se encuentra en la cafetería con el papel del monto total. La gaveta es la No. 5 2. Al día siguiente, deberá a las 10: 00 am dirigirse al banco para realizar el depósito. 3. Deberá llenar una boleta de depósito monetario con el No. De cuenta indicado por el administrador. 4. La constancia de depósito se almacenará adjunta con el rollo de facturación en la caja ubicada en la gaveta No. 5. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Ésta se realiza porque se debe tener actualizada la información antes de querer registrar cualquier dato. ■ Se desea tener todos los productos codificados en la caja registradora para poder identificar en los rollos de facturación sus montos de venta. |
| 3 | Entrega de Información. | Encargada de tienda y el administrador. | Los días lunes y viernes de cada semana. El horario de entrega será por la mañana ya que hay menos fluidez de clientes. La hora exacta será a las 10: 30 am. | Serán entregados las constancias de depósitos y los rollos de facturación de la caja registradora. Para los días lunes será lo correspondiente de: viernes a domingo. Y para los días viernes lo de: lunes a jueves. | <ol style="list-style-type: none"> 1. La encargada de tienda deberá juntar lo correspondiente al período de tiempo, dependiendo el día de entrega. 2. El administrador llegará a la cafetería y solicitará los rollos y los depósitos. 3. La encargada de tienda se los entregará. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Ésta se realiza porque se desea llevar un control semanal de las ventas. ■ Para tener mejor organizado el registro de la información. |

Continuación Tabla 18 - Proceso de control de ventas

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|-------------------------------------|-----------------------------------|--|--|---|---|
| 4 | Registro de venta diaria a detalle. | Administrador | Los días lunes y viernes de cada semana. | Se registrará a detalle la venta diaria en el formato de Excel. Este formato se puede ver en Anexos E – sección del Manual , Control de Ventas, Formato VD - 1 | <ol style="list-style-type: none"> 1. El administrador deberá organizar los rollos de facturación por fecha. 2. Para cada rollo, deberá registrar la venta diaria por producto y su total en quetzales. Esto lo hará en el formato de Excel. Este formato se puede ver en Anexos E – sección del Manual , Control de Ventas, Formato VD - 1 | <ul style="list-style-type: none"> ■ Ésta se realiza porque se desea tener de forma resumida y organizada los datos sobre las ventas. Esto con el objeto de poder ser interpretada y analizada ■ Para poder tomar decisiones de compra de materia prima, introducción de nuevos productos, cambios de precios, eliminación de productos, etc. |
| 5 | Contadora | Administrador y contador externo. | El día 31 de cada mes. | Se hará entrega de los rollos de facturación a la contadora. | <ol style="list-style-type: none"> 1. El administrador deberá organizar los rollos de facturación por fecha. 2. El administrador deberá dirigirse a la oficina de la contadora. 3. En la oficina, el administrador hará entrega de los rollos de facturación a la contadora. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se deben entregar a la contadora con tiempo para que pueda contabilizar las ventas. ■ Se deben entregar para que trimestralmente se realicen los pagos por impuestos. |

De esta tabla se desea resaltar una breve justificación del control de la venta en Excel. (El formato de Excel para el control de ventas se puede encontrar en Anexos E)

- Permite la retroalimentación sobre cada producto y sus días de venta.
- El formato de Excel, resume la información de venta por producto, por clasificación, por día, por semana y mes. Además, Nos provee la información en unidades y sus respectivos montos. Además, podremos controlar lo facturado vs el monto entregado por la encargada de tienda. Además, La información se presenta de una forma más organizada, para facilitar el proceso de análisis.

Costos: la parte del funcionamiento es importante, pero es necesario establecer que costará tener un control de este tipo. Debido a la naturaleza del negocio, se busca que estos sean prácticos, simples y bajos en costo.

Tabla 19 - Costos asociados al control de ventas

| Elemento | Costo |
|---|--|
| <i>Encargada de turno</i> | El costo en este caso será en tiempo. La persona deberá realizar los depósitos personalmente al inicio de su turno de trabajo. |
| <i>Formatos de hojas de venta</i> <i>(En papel.)</i> | Su costo será el de una fotocopia normal. Q 0.30 |
| <i>Formatos de hojas de venta en Excel.</i> | No hay costo sobre esto, ya que se cuenta con la computadora. |
| <i>Caja registradora</i> | No hay costo, porque ya se cuenta con esta. |
| <i>Rollos de la caja registradora.</i> | Q 4.15 por unidad. |
| <i>Depósitos</i> | Toma tiempo en hacer el depósito. |
| <i>Boleta de entregado</i> | Dependerá si se compra una libreta con formato establecido en Office Depot tendrá un costo de Q 20. |
| <i>Contadora (Servicios)</i> | Q 450 por mes. |

3) **Qué hacer con la información**

- Una vez que obtuvimos la información sobre la ventas es necesario analizarla, la pregunta es cómo. Bueno a continuación enumeramos algunos de las aspectos que deben ser analizados:
 - Ingresos por ventas: para ello identificaremos cuales son los productos que mayor ingresos tienen en el transcurso del mes. A estos se les debe poner mucha atención ya que suelen ser los preferidos de los clientes.
 - Contribución a los Ingresos por ventas: para identificar cual es el producto que contribuye más a nuestras ventas debemos hacer uso de la siguiente fórmula: $(\text{Ingresos por ventas del producto A} / \text{Ingresos por ventas totales}) * 100$. Esto nos dará un resultado en porcentajes. Posteriormente debemos organizar los productos de mayor a menor para poder identificar aquellos que contribuyen más.
 - Ventas semanales promedio: este dato es muy importante porque nos indica cuantas unidades aproximadamente se venden por semana. Esto nos ayudará para la planificación de compras de la materia prima ya que tendremos establecido un mínimo nivel de inventario.

- Con estos análisis podremos:
 - Planificar las compras de materia prima, para contar con éste al momento que el cliente lo demande.
 - Podremos decidir sobre qué productos queremos eliminar por su baja venta.
 - Podremos decidir qué productos queremos cambiarles sus precios debido a sus ventas.
 - También se podrá identificar a que productos debemos hacerles mayor promoción. O a qué productos debemos diseñar un estrategia para incrementar sus ventas.

b. **CONTROL SOBRE INVENTARIO.** Los inventarios son de suma importancia en este negocio, porque se debe tener producto para poder satisfacer a las necesidades de los clientes. Sin embargo, no son contra pedido lo que se vende en este tipo de negocio, por ello es necesario estudiar las tendencias de las ventas para poder ir determinando puntos de reorden. Por esta razón el control de inventario debe estar programado, para poder controlarlo.

En el caso de la cafetería esta no tiene programada el contabilizar inventario periódicamente. Ellos se van surtiendo de producto conforme la encargada o el administrador observen. A veces se hacen compras de producto a volúmenes grandes, pero últimamente se ha optado por que la encargada haga las compras de ciertas cosas en los supermercados nacionales. Como se explicó en la descripción actual, además no se tienen registros de inventarios para poder controlar la pérdida de producto. Por las razones antes expuestas se tiene claro que es indispensable un control sobre el inventario.

1) **CARACTERÍSTICAS DEL CONTROL**

- **Nombre del control:** Control sobre inventario
- **Objetivos del control:** Mediante la implementación de este control se busca lo siguiente:
 - Controlar el ingreso y la salida de producto, para ser comparado con la venta obtenida.
 - Poder identificar faltante de producto o perdida de producto.
 - Poder establecer la rotación del inventario, por producto y en general. Esto nos ayudara a determinar cómo costear nuestro inventario.
 - Una vez implementado este control, podremos identificar cual es la mejor manera de clasificar el mismo.
- **DESCRIPCIÓN DEL CONTROL:** ya que se han enumerado los objetivos y beneficios que se buscan con este control, a continuación se describirá cómo funciona el control, los elementos y procedimientos que este involucra.
 - **Elementos:** para este control necesitaremos de los siguientes recursos.
 - Recurso humano: el administrador de la cafetería y la encargada.
 - Listado de productos. Esto es importante para actualizar la información para poder llevar su control.

- Formato de hoja de inventario: en esta tendremos el precio el costo del mismo también. De tal forma que se pueda valorizar el inventario en existencia.

- **Procedimientos y funcionamiento del control:**

Antes de poder implementar este control es necesario lo siguiente;

Tabla 20 - Consideraciones para control de inventario

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|---|------------------------|---|--|--|---|
| 1 | Actualización de lista de materia prima | Administrador | Antes de implementar cualquier control. | Se van a corregir los nombres de la materia prima y los costos de cada uno de estos. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Se deberá primero identificar que cambios ha habido en cuanto a la materia prima y sus costos. 2. Una vez identificados estos cambios, se deberá proceder al formato de hoja de inventario. Ver en Anexos E en la sección del manual Formato HI - 1 3. En este formato de hoja de inventario, se cambiarán uno a uno los nombres de y los cambios que se hayan identificado en los costos de estos. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Ésta se realiza porque se debe tener actualizada la información antes de querer registrar cualquier dato. ■ Se tendrá al día la información. |

Continuación Tabla 20 - Consideraciones para control de inventario

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|------------------------------------|------------------------|---|--|---|--|
| 2 | Estandarizar unidades de medición. | Administrador | Antes de implementar cualquier control. | Registrar las unidades en las que se va a contabilizar cada uno de los ítems del inventario. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Se deberá primero identificar cuál es la unidad de presentación de cada materia. 2. Se deberá establecer cuál es la unidad de medición más fácil de controlar. 4. Una vez identificados estos cambios, se deberá proceder a registrar estas unidades en el formato de Excel. Ver en Anexos E en la sección del manual Formato HI - 1 | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se desea tener las unidades de control, para que al momento de realizar el inventario físico no represente dificultad. |

PROCESO DE CONTROL DE INVENTARIO

Tabla 21 - Proceso de control de inventario

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|-------------------------|------------------------|--|---|---|---|
| 1 | Contabilizar inventario | Administrador | <p>Los días lunes de cada semana a las 11: 00 am.</p> <p>Los días viernes de cada semana a las 11:00 am.</p> | Se va a realizar la contabilización física de inventario. | <ol style="list-style-type: none"> 1. A las 11:00 el administrador deberá estar en la cafetería. 2. Basado en la lista de Inventario, deberá contabilizar lo que hay en existencia por cada ítem. Esta lista puede verse en Anexos- sección del manual Pág. 9 a la 13 de este. 3. Las unidades deberán anotarse en el Formato de Hoja de Inventario. 4. Basado en las cantidades registradas, el administrador deberá analizar si el nivel está por encima del mínimo. 5. Si es así no deberá realizar ninguna compra. 6. Si la respuesta es NO deberá realizar compras para esa materia prima. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se controla el nivel del inventario para que siempre haya materia prima disponible para realizar los productos de venta de la cafetería. ■ Se hacen dos días a la semana, ya que entre semana las ventas son mucho más bajas que los fines de semana. ■ Por las altas ventas de fin de semana se busca estar preparado con suficiente materia prima para satisfacer la demanda. |
| 2 | Registro | Administrador | Los días lunes y viernes después de las 6:00 pm. | Deberá registrar el inventario físico cuantificado ese día. | <ol style="list-style-type: none"> 1. El administrador deberá preparar la lista de inventario físico que se contabilizó para ese día. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se registra para poder controlar los niveles de inventario adecuados para cada ítem de la lista. |

Continuación Tabla 21 - Proceso de control de inventario

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|----------------------------------|------------------------|---|--|--|--|
| | | | | | <ol style="list-style-type: none"> 2. Deberá empezar a introducir el nivel de inventario contabilizado para cada ítem. Formato de Hoja HI - 1 3. Al finalizar el registro debemos comparar el nivel de inventario actual con el adecuado. Basado en los resultados se debe planificar las compras a realizar. 4. Si ese día no conto con suficiente tiempo, podrá planificar las compras a realizar en el transcurso de los siguientes días. Y también planificar los pedidos a realizar a los proveedores. 5. El 31 de cada mes deberemos comparar que el ingreso de inventario – menos su egreso = al que se tiene en ese momento. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Para que posteriormente se pueda hacer la comparación con el siguiente dato, para evitar pérdidas de producto. |
| 3 | Registro de compra de inventario | Administrador | El día que se realice la compra. Puede ser día lunes o viernes. | Se registrará lo que se compro como materia prima y lo que costo esto. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Al realizar cualquier compra de materia prima, se deberá almacenar la factura. 2. El administrador deberá registrar los datos de la factura en la hoja de Excel para entrada de inventario. Ver en anexos E – sección manual el formato HI - 2 | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se registra la información para poder llevar control sobre el ingreso de materia prima. |

COSTOS ASOCIADOS: la parte del funcionamiento es importante, pero es necesario establecer que costará tener un control de este tipo. Debido a la naturaleza del negocio, se busca que estos sean prácticos, simples y bajos en costo.

Tabla 22 - Costos asociados al control de inventario

| Elemento | Costo |
|--|--|
| <i>Encargada de turno</i> | <i>El costo en este caso será en tiempo. La persona deberá realizar los inventarios físicos.</i> |
| <i>Formatos de hojas de inventario (En papel.)</i> | <i>Su costo será el de una fotocopia normal. Q 0.30</i> |
| <i>Formatos de hojas de en Excel.</i> | <i>No hay costo sobre esto, ya que se cuenta con la computadora.</i> |

- Como se mencionó en el procedimiento de los controles es importante identificar cuáles son los niveles adecuados para cada ítem de la lista de inventario. Por ello basado en las ventas promedio, y lo que se utiliza para cada producto se determinaron estos niveles mínimos de inventario que se desean manejar por producto. Esto se puede encontrar en los Anexos

APOYAN EN LA TOMA DE DECISIONES EN:

- Con la realización de la explosión de materiales pudimos establecer los niveles de inventario mínimo que debemos tener considerando las ventas promedio. Esto nos ayudará a contar siempre con materia prima. Y al momento de comprar materia sabremos comprarla cuando esté llegando al nivel mínimo de inventario y sabremos cuanto comprar.

c. **CONTROL SOBRE GASTOS, COMPRAS (COSTOS)** La desorganización sobre el registro de los gastos generales, y las compras de materia prima tiene efectos para la toma de decisiones. Si no se tiene un comparativo, e historial de precios de las compras, podremos estar comprando más caro de lo que debemos. Además, debemos buscar proveedores que den un buen precio y servicio. Como analizamos en la situación actual, en esta sección se tiene poco control.

- **Nombre del control:** Control sobre egresos.
- **Objetivos del control:** Mediante la implementación de este control se busca lo siguiente:
 - Controlar todos los egresos que tenga el negocio.
 - Poder identificar las compras realizadas por parte de la administración de forma organizada, estructurada y resumida.
- **DESCRIPCIÓN DEL CONTROL:** ya que se han enumerado los objetivos y beneficios que se buscan con este control, a continuación se describirá cómo funciona el control, los elementos y procedimientos que este involucra.

Elementos: para este control necesitaremos de los siguientes recursos.

- Recurso humano: la administradora de la cafetería y la encargada.
- Se necesita de un formato de hoja de Excel en la que podamos ingresar la información respecto a las compras, y otros gastos realizados por la administración.
- Almacenamiento: se necesita un caja en la que se guarden las facturas de compra por proveedor y por mes. Se necesita otra forma de almacenamiento en la que se guarden ordenadamente, los gastos realizados por la administración por mes.

- **Procedimientos y funcionamiento del control:**

Antes de poder implementar este control es necesario lo siguiente:

- Establecer cuáles son los proveedores del negocio. Se debe detallar la información, respecto a que productos nos provee y los costos de estos.

Tabla 23 - Proceso de control de egresos

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|---------------------------------|-------------------------------|--|--|--|--|
| 1 | Recepción de facturas de compra | Administrador y la encargada. | Los días lunes, viernes u otro día que se reciba materia prima por parte de los proveedores. | Se va a obtener factura por cualquier producto comprado. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Cuando se realice cualquier compra se debe exigir la factura por el consumo total. 2. Una vez se reciba la factura ésta debe ser almacenada. 3. Si se está en la cafetería ésta se debe de ubicar en la Gaveta No. 5. De lo contrario ésta se debe guardar en un lugar seguro para no perderla. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se debe llevar control sobre los egresos de la cafetería. ■ Nos permitirá comparar costos posteriormente. ■ Se debe entregar a la contadora, para el registro contable de estas compras. |
| 2 | Registro | Administrador | Los días lunes y viernes después de las 6:00 pm | Deberá registrar todas las facturas por compra o gastos | 1. El administrador deberá preparar las facturas, organizándolas por fecha y proveedor. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se registra para poder controlar los egresos que se están teniendo. |

Continuación Tabla 23 - Proceso de control de Egresos

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|------------------------|----------------------------|--|---|---|---|
| | | | | que se hayan tenido en el transcurso de la semana. | 2. Deberá ingresar los datos de cada factura al formato de hoja de egresos. En esta se debe detallar monto, proveedor, y que se compró. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Para que posteriormente se pueda comparar los costos o los gastos y ver de qué forma estos pueden ser reducidos. |
| 3 | Almacenamiento | Encargada o Administrador. | El día que se realice la compra puede ser día lunes o viernes. | Se deben tomar las facturas por egresos y colocarlas la gaveta No. 5. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Se deben juntar las facturas que se tengan por egresos. 2. Estas se deben ordenar. 3. Se deben de guardar en la gaveta No. 5 , en donde se encuentra la papelería. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se guardan estas facturas, porque son datos que deben ser posteriormente registrados. ■ Se deben registrar contablemente. ■ Nos dan información de cuanto estamos teniendo como salida de dinero. |

COSTOS ASOCIADOS: la parte del funcionamiento es importante, pero es necesario establecer que costará tener un control de este tipo. Debido a la naturaleza del negocio, se busca que estos sean prácticos, simples y bajos en costo.

Tabla 24 Costos asociados control de egresos

| Elemento | Costo |
|------------------------------------|---|
| <i>Administradora</i> | El costo en este caso será en tiempo. |
| <i>Formatos de hojas en excel.</i> | No hay costo sobre esto, ya que se cuenta con la computadora. |

APOYAN EN LA TOMA DE DECISIONES EN:

- Al tener un registro de los precios de compra de cada uno de los proveedores podremos ir revisando cuales son los que nos convienen más.
- Además con el registro de compras podremos registrar los montos de dinero que están egresando y registrarlos para ir evaluando nuestra situación económica.
- Podremos decidir si se compra o no más de determinado producto, basándonos en el historial de compras de éste.

2. Largo plazo. Ahora plantearemos un control que a largo plazo que puede ser mucho más eficiente. Éste se considera a largo plazo porque necesita de una mayor inversión y se debe realizar una organización antes de su implementación.

a. Información sobre el software. Este software es una opción de gestión actual, que permite a los diferentes establecimientos llevar controles de una forma más fácil. Este es un software español, que está siendo distribuido en Guatemala para diferentes propósitos. El sitio de información de ellos es: <http://www.icg.es/?es/software-programas/cafeterias-hosteleria>

En el caso de la cafetería a parte del software necesitaremos de una terminal táctil ICG, para el punto de venta. Sin embargo esto no es indispensable, ya que el software puede ser instalado en otra computadora regular. De éstas existen una gran variedad, pero las más conocida es la softtouchpc2.

1) Ventajas. Las ventajas de este software son:

- Es fácil utilizar, solo se necesita una previa capacitación.
- Segura ya que tiene filtros como usuarios para que no cualquiera pueda ingresar.
- Rentable: reduce tiempos en diferentes procesos.
- Flexible: este se ajusta a las necesidades de cada lugar.

2) Usos. Que se puede hacer con este software:

- Caja: controla y optimiza los procesos de ventas, cobro y cierre de caja.
- Almacén: control de stock y previsiones.
- Control de mesas: permite llevar control sobre los pedidos, cuando han sido entregados. Además, podemos indicar hasta cuántas personas están en la mesa.
- Oficina: estadística y control. Con esto podremos obtener el rendimiento de la cafetería con reportes financieros.

Como podemos inferir, con esto podemos tener la mayor parte de los controles antes mencionados en uno solo. El problema con ello es que es necesaria una inversión más alta, y un mantenimiento del servicio. La inversión que se necesita se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 25 - Costo de software

| Inversión Inicial | Dólares \$ | Quetzales Q |
|-------------------|------------|-------------|
| Software | 1280 | 10240 |
| Terminal táctil | 600 - 900 | 4800 - 7200 |
| Inversión mensual | Dólares \$ | Quetzales Q |
| Mantenimiento | 50 | 400 |

b. Análisis sobre la toma de decisión de implementar el software. La cafetería es un negocio pequeño que necesita de controles para obtener retroalimentación de sus operaciones y en base a esto tomar decisiones. El software representa una opción de control sobre las operaciones del negocio. En esta sección se busca determinar si el software es una opción sostenible.

▪ **Análisis monetario**

Como primer punto debemos analizar los efectos monetarios tendría la implementación de este software. Para poder realizar esto es necesario proyectar las ventas para un período de tres meses. Lo que se va a asumir para este escenario es que:

- Se va a pagar el software en 6 cuotas al contado.
- Se va a pagar con las utilidades de la cafetería.
- Proyección de ventas

Dado que no se cuenta con historial de ventas antes al desarrollo de este trabajo. La proyección de ventas se basa en los meses de agosto y septiembre del presente año. Para obtener los ingresos promedio, se tomaron los ingresos de cada mes. Posteriormente, se calculó el porcentaje de diferencia entre el mes de agosto y septiembre en sus ventas. Esto nos sirve para crear los escenarios de los siguientes meses, este porcentaje es de 7 %. Para los costos nos

basamos en el promedio también de agosto y septiembre- Con estos datos se crearon tres escenarios para los siguientes meses que son: octubre, noviembre y diciembre.

Tabla 26 - Escenarios de ventas

| | | Disminuye 7% | Ni disminuye No aumenta | Aumenta 14% |
|--------------------|--------------------|-----------------|----------------------------|----------------|
| | Escenario Promedio | 1 mes | 2 mes | 3 mes |
| Ingreso por Ventas | Q 28,156.63 | Q 26,185.66 | Q 28,156.63 | Q 32,098.55 |

ESCENARIO A – Primes mes (Octubre)

- Para este escenario se tiene que:
 - Las ventas disminuyen en un 7 %.
 - Los costos disminuyen también en un 7 %.

Para este mes se tendría un estado de resultados como se muestra a continuación.

Tabla 27 - Estado de resultados 1 mes

Cafetería Independiente

Estado de Resultados

Mes 1

| | | |
|--|----------|-------------------|
| Ingresos por ventas: | Q | 26,185.66 |
| Costo de las mercancías vendidas | Q | 12,917.45 |
| Utilidad bruta | Q | 13,268.21 |
| Gastos operativos | | |
| Gasto por sueldos(Encargadas de tienda) | Q | 3,130.00 |
| Gasto por sueldo de administrador | Q | 3,000.00 |
| Gastor por renta | Q | 2,270.80 |
| Gasto por servicio de luz | Q | 975.00 |
| Gasto por servicio de contabilidad | Q | 450.00 |
| Cuota de Software | Q | 2,707.00 |
| Gastos por gasolina | Q | 700.00 |
| Pasivo laboral | Q | 2,179.22 |
| Mantenimiento | Q | 400.00 |
| Utilidad antes de impuestos (UAI) | Q | (2,543.80) |
| Impuesto 5 % ISR | Q | -127.19 |
| Utilidad Neta | Q | -2,416.61 |

ESCENARIO B – Segundo mes (Noviembre)

- Para este escenario se tiene que:
 - No hay disminución ni aumento en las ventas o costos.

Para este mes se tendría un estado de resultados como se muestra a continuación.

Tabla 28 - Estado de resultados segundo mes**Cafetería Independiente**

Estado de Resultados

Mes 2

| | | |
|--|----------|------------------|
| Ingresos por ventas: | Q | 28,156.63 |
| Costo de las mercancías vendidas | Q | 11,950.78 |
| Utilidad bruta | Q | 16,205.85 |
| Gastos operativos | | |
| Gasto por sueldos(Encargadas de tienda) | Q | 3,130.00 |
| Gasto por sueldo de administrador | Q | 3,000.00 |
| Gastor por renta | Q | 2,270.80 |
| Gasto por servicio de luz | Q | 1,950.00 |
| Gasto por servicio de contabilidad | Q | 450.00 |
| Cuota de Software | Q | 2,707.00 |
| Gastos por gasolina | Q | 700.00 |
| Pasivo laboral | Q | 2,179.22 |
| Mantenimiento | Q | 400.00 |
| Utilidad antes de impuestos (UAI) | Q | (581.17) |
| Impuesto 5 % ISR | Q | -29.06 |
| Utilidad Neta | Q | -552.11 |

ESCENARIO C – Tercer mes (Diciembre)

- Para este escenario se tiene que:
 - Las ventas y los costos aumenta en un 14 % por ser un mes festivo.

Tabla 29 - Estado de Resultados tercer mes

Cafetería Independiente

Estado de Resultados

Mes 3

| | |
|--|--------------------|
| Ingresos por ventas: | Q 32,098.55 |
| Costo de las mercancías vendidas | Q 13,895.34 |
| Utilidad bruta | Q 18,203.21 |
| Gastos operativos | |
| por sueldos(Encargadas de tienda) | Q 3,130.00 |
| Gasto por sueldo de administrador | Q 3,000.00 |
| Gastor por renta | Q 2,270.80 |
| Gasto por servicio de luz | Q 1,950.00 |
| Gasto por servicio de contabilidad | Q 450.00 |
| Cuota de Software | Q 2,707.00 |
| Gastos por gasolina | Q 700.00 |
| Pasivo laboral | Q 2,179.22 |
| Mantenimiento | Q 400.00 |
| Utilidad antes de impuestos (UAI) | Q 1,416.20 |
| Impuesto 5 % ISR | Q 70.81 |
| Utilidad Neta | Q 1,345.39 |

- Como podemos ver implementar este software y financiarlo como se presentó tendríamos que operar dos meses con utilidad negativa. Mientras que el tercer mes vemos ya una utilidad positiva. Otra opción para poderlo financiar sería poder sacar un préstamo a un banco y pagar cuotas más pequeñas.

- Ahorros al momento de implementar el software

Si bien en nuestra proyección de ventas anteriores vimos que tendríamos una utilidad negativa por dos meses . Es necesario cuantificar los ahorros que éste nos traería al momento de quererlo implementar. Para ello se calcularon las horas invertidas por el personal en los controles a corto plazo. Y se determinó que este tiempo que se les paga, podría ser invertido en otras actividades que le sean más rentables al negocio. En el caso del administrador, realizar compras de materia prima. Y en el caso de la encargada atención al cliente.

Tabla 30 - Ahorro**AHORRO**

| | Hrs. | Sueldo por hora | Ahorro en dinero |
|---------------|-------|-----------------|------------------|
| Administrador | 30,31 | Q 15 | Q 454.65 |
| Encargada | 2,5 | Q 7.69 | Q 19.22 |

Otros ahorros intangibles son:

- Acceso a información actualizada en cualquier momento, esto nos ayuda a consultar para las realizar compras de materia prima.
- Facilidad para el personal, en cuanto al manejo de la información.

VI. CONCLUSIONES

- Se deben implementar los controles a corto plazo como primer punto para la recopilación de información sobre el rendimiento de la cafetería. Esto permitirá una mejora en la toma de decisiones.
- La cafetería debe incrementar el volumen de ventas para que ésta sea sostenible. Porque en este momento la utilidad obtenida no es la deseada.
- Se planteó un software de gestión, pero ésta no es una opción viable para la cafetería en este momento debido a su situación financiera. Ésta representaría un ahorro en tiempo y otros costos, pero necesita de una inversión más alta que la de los otros controles. Por esta razón deberá explorarse posteriormente cuando se cuente con mayor información y una mejor situación financiera.
- El resarcimiento de producto debe basarse en el nivel mínimo de inventario calculado para cada uno.
- Los costos calculados por producto permitirán realizar cambios en los precios de venta para mantener el margen de ganancia deseado.

VII. RECOMENDACIONES

- Actualización de la información respecto a los productos y materia disponible para inventario.
- Implementación de un programa de 5`s, que permite la organización dentro de la cafetería para poder llevar mejores controles.
- Implementar los controles y evaluar los resultados de estos.
- Establecer una capacitación al personal formal y periódico.
- Mantener una constante evaluación del negocio, ya que es crucial porque se debe analizar si se está cumpliendo con el objetivo.

VIII.BIBLIOGRAFÍA

1. A.L. Jagoe “*Empresas Triunfadoras, Practicas Gerenciales Efectivas.*” Helena Uribe (traductora). Legis Editores. 1990. 195p
2. Ceballos, Carlos. 2005. *Sistema de información para el control de gestión.* Tesis Universidad de Chile. 162 págs.
3. Cuevas. “*Control de Costos y gastos en un restaurante*” 1 Edición.Grupo Noriega Editores. Mexico 2002.
4. Dickson D. E. N. “*Mejore su negocio*” Ginebra.1991
5. Evans, James; Lindsay William. “*Administración y Control de la calidad*” 7ª. Edición. Cenage Learnings. 2008. 783p.
6. Gómez, Daniel V. s.f. *Control de Gestión.* CAS-Chile .Chile. 24 págs.
7. Marín N., Roberto; Concha A., Inés, 2005. *Diferencias en el uso de Herramientas y Mecanismos de control entre pymes y Grandes empresas Chilenas.* Tesis Universidad de Chile. 129 págs.
8. Mira Navarro, Juan C. 2006. *Apuntes de Auditoría.* s.e. s.l. Pp. 15-16
9. Pérez Carballo – Veiga, Juan F. 2008. *Control de la gestión empresarial.* 7ª. Edición. Esic Editorial. España. Pp. 21 – 39
10. Robbins Stephen P. y Coulter, Mary. “*Administración*” 8ª. Edición. Pearson Educación. Mexico, 2005. 640p.2
11. S. Summers, Donna C. “*Administración de la calidad*” Pearson Education. Inc. 2006. 392p
12. Yves, Dupuy; Rolland, Gerard. 1992. *Manual de control de gestión.* Ediciones Díaz de Santos. Madrid (España).Pp. 7

IX. ANEXOS

En esta sección presentaremos más información que respalda el desarrollo del trabajo. Tiene como objeto aclarar dudas que pueden surgir respecto a conclusiones o datos que se presentando en este trabajo. Para poder tener un orden en este, se presentan por grupos los anexos según el tema a desarrollar.

A. ANEXO – A

En esta sección presentamos todos los datos de las ventas y compras del mes de Agosto y Septiembre.

1. Ventas del mes de agosto por día: en esta tabla se presenta la venta diaria que se obtuvo por producto en el transcurso del mes. Esta tabla esta a detalle porque cuenta con su precio de venta, unidades vendidas, y la fecha por producto. Además nos presenta los totales en unidades y quetzales. Esta tabla es un formato que se realizó para poder recopilar la información de ventas con el uso de Excel.

- *Debido al tamaño de la tabla ésta se presenta en las siguientes páginas.*

Tabla 31 – Ventas totales de agosto

| | PRECIO | TOTAL | TOTAL | | PRECIO | TOTAL | TOTAL |
|-----------------------------------|--------|------------|------------------|--------------------------------|--------|------------|------------------|
| | VENTA | MES | VENTA | | VENTA | MES | VENTA |
| | | Unidades | (En Quetzales) | | | Unidades | (En Quetzales) |
| HAMBURGUESAS | | | | CAFES FRIOS | | | |
| California burger | Q20.00 | 30 | Q600.00 | Capuccino frío | Q15.00 | 16 | Q240.00 |
| Hamburguesa de oferta (1 Unidad) | Q8.00 | 38 | Q304.00 | Capuccino frío saborizado | Q18.00 | 1 | Q18.00 |
| Hamburguesa de oferta (Combo) | Q15.00 | 146 | Q2,190.00 | Frapuccino | Q15.00 | 146 | Q2,190.00 |
| Hamburguesa simple C / papas | Q14.00 | 45 | Q630.00 | Frapuccino saborizado | Q18.00 | 16 | Q288.00 |
| Quesoburguesa C / papas | Q16.00 | 77 | Q1,232.00 | Frapuccino especial | Q20.00 | 9 | Q180.00 |
| TOTAL HAMBURGUESAS | | 336 | Q4,956.00 | Mokka especial | Q20.00 | 0 | Q0.00 |
| SANDWICHES | | | | Mokka frío | Q15.00 | 2 | Q30.00 |
| Baguette de pollo con papas | Q20.00 | 5 | Q100.00 | Mokka nieve | Q17.00 | 2 | Q34.00 |
| Sandwich de embutidos C / papas | Q20.00 | 2 | Q40.00 | TOTAL CAFES FRIOS | | 192 | Q2,980.00 |
| Sandwich de jamón C / papas | Q12.00 | 14 | Q168.00 | BEBIDAS CALIENTES | | | |
| Sandwich de pierna C / papas | Q20.00 | 35 | Q700.00 | Chocolate | Q8.00 | 28 | Q224.00 |
| Sandwich de pollo C / papas | Q15.00 | 45 | Q675.00 | Chocolate con leche | Q9.00 | 38 | Q342.00 |
| Steak sandwich C / papas | Q20.00 | 26 | Q520.00 | Té con leche | Q5.50 | 0 | Q0.00 |
| TOTAL SANDWICHES | | 127 | Q2,203.00 | Té natural | Q5.00 | 24 | Q120.00 |
| ANTOJITOS | | | | TOTAL CALIENTES | | 90 | Q686.00 |
| Enchiladas típica | Q10.00 | 4 | Q40.00 | BEBIDA FRIAS | | | |
| Enchiladas suizas | Q15.00 | 0 | Q0.00 | Gaseosas lata | | | |
| Tacos | Q15.00 | 40 | Q600.00 | Coca Cola lata | Q6.00 | 21 | Q126.00 |
| Tamalitos de chipilin | Q4.00 | 6 | Q24.00 | Grapette lata | Q5.00 | 22 | Q110.00 |
| Tostadas de salsa | Q5.00 | 5 | Q25.00 | Jugo California o Petit | Q5.00 | 34 | Q170.00 |
| Tostadas con pollo picado | Q7.00 | 54 | Q378.00 | Mineral | Q5.00 | 8 | Q40.00 |
| TOTAL ANTOJITOS | | 104 | Q1,042.00 | Mirinda lata | Q5.00 | 22 | Q110.00 |
| VARIOS | | | | Pepsi dietética | Q5.00 | 3 | Q15.00 |
| Hot Dog con papas | Q12.00 | 13 | Q156.00 | Pepsi lata | Q5.00 | 51 | Q255.00 |
| Nachos con queso y carne | Q12.00 | 16 | Q192.00 | Pepsi vidrio | Q5.00 | 17 | Q85.00 |
| Papas fritas porción | Q8.50 | 31 | Q263.50 | Salutaris naranja | Q5.00 | 7 | Q35.00 |
| Poporopos | Q6.00 | 4 | Q24.00 | Seven Diet lata | Q5.00 | 3 | Q15.00 |
| Sopa de Samyang de pollo | Q6.00 | 21 | Q126.00 | Seven Up lata | Q5.00 | 30 | Q150.00 |
| Sopas Samyang de camarón | Q6.00 | 5 | Q30.00 | Squart lata | Q5.00 | 3 | Q15.00 |
| TOTAL VARIOS | | 90 | Q791.50 | Gaseosa botella | | | |
| CAFES CALIENTES | | | | Jugos | | | |
| Regular | | | | Be Light botella | Q7.00 | 13 | Q91.00 |
| Americano regular | Q7.00 | 106 | Q742.00 | California Ice | Q8.00 | 35 | Q280.00 |
| Americano con leche regular | Q8.00 | 52 | Q416.00 | Coca Cola botella | Q7.00 | 58 | Q406.00 |
| Capuccino regular | Q9.00 | 184 | Q1,656.00 | Gatorade | Q10.00 | 21 | Q210.00 |
| Capuccino saborizado regular | Q14.00 | 7 | Q98.00 | Grapette botella | Q6.00 | 16 | Q96.00 |
| Cubano y Espresso | Q7.00 | 13 | Q91.00 | Mirinda botella | Q6.00 | 15 | Q90.00 |
| Descafeinado regular | Q9.00 | 1 | Q9.00 | Pepsi botella | Q6.00 | 36 | Q216.00 |
| Instantáneo | Q3.00 | 11 | Q33.00 | Rica botella | Q6.00 | 5 | Q30.00 |
| Instantáneo con leche | Q4.00 | 69 | Q276.00 | Salutaris naranja botella | Q6.00 | 4 | Q24.00 |
| Latte regular | Q8.00 | 14 | Q112.00 | H20 | Q6.00 | 0 | Q0.00 |
| Leche regular | Q8.00 | 0 | Q0.00 | Seven botella | Q6.00 | 8 | Q48.00 |
| Mokka regular | Q12.00 | 11 | Q132.00 | GASEOSAS | | 432 | Q2,617.00 |
| Mokka Especial regular | Q18.00 | 3 | Q54.00 | Jugos | | | |
| Mokka Nieve regular | Q15.00 | 0 | Q0.00 | Jugo del Monte | Q5.00 | 13 | Q65.00 |
| Tres Leches regular | Q12.00 | 4 | Q48.00 | Jugo La Granja | Q5.00 | 9 | Q45.00 |
| Grande | | | | Jugos Tampico grande 1/2 Litro | Q6.00 | 29 | Q174.00 |
| Americano grande | Q8.00 | 43 | Q344.00 | Jugos Tampico pequeño | Q3.50 | 18 | Q63.00 |
| Americano con leche grande | Q9.00 | 16 | Q144.00 | Squiz | Q5.00 | 0 | Q0.00 |
| Capuccino grande | Q12.00 | 116 | Q1,392.00 | Té Lipton | Q9.00 | 57 | Q513.00 |
| Capuccino saborizado grande | Q16.00 | 13 | Q208.00 | JUGOS | | 126 | Q860.00 |
| Descafeinado grande | Q10.00 | 0 | Q0.00 | Otros | | | |
| Latte grande | Q10.00 | 14 | Q140.00 | Agua pura | Q5.00 | 82 | Q410.00 |
| Leche grande | Q10.00 | 1 | Q10.00 | Choco milk | Q10.00 | 9 | Q90.00 |
| Mokka especial grande | Q20.00 | 3 | Q60.00 | Granita | Q6.00 | 178 | Q1,068.00 |
| Mokka nieve grande | Q17.00 | 0 | Q0.00 | OTROS | | 269 | Q1,568.00 |
| Mokka grande | Q14.00 | 4 | Q56.00 | | | | |
| Tres leches grande | Q14.00 | 2 | Q28.00 | | | | |
| TOTAL CAFES CALIENTES | | 687 | Q6,049.00 | | | | |

Continuación Tabla 31 – Ventas totales de agosto

| DESCRIPCIÓN | PRECIO VENTA | TOTAL | |
|----------------------------|--------------|--------------|----------------------------|
| | | MES Unidades | TOTAL VENTA (En Quetzales) |
| 3 Berris con agua | Q8.50 | 2 | Q17.00 |
| Piña Colada con agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 |
| Fresa con agua | Q8.50 | 4 | Q34.00 |
| Melon con agua | Q8.50 | 3 | Q25.50 |
| Mora con agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 |
| Papaya con agua | Q8.50 | 7 | Q59.50 |
| Piña con coco y agua | Q8.50 | 1 | Q8.50 |
| Piña con agua | Q8.50 | 3 | Q25.50 |
| Tropical con agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 |
| 3 Berris con leche | Q10.00 | 16 | Q160.00 |
| Banano con leche | Q10.00 | 14 | Q140.00 |
| Coco con leche | Q10.00 | 0 | Q0.00 |
| Fresas con leche | Q10.00 | 24 | Q240.00 |
| Melon con leche | Q10.00 | 3 | Q30.00 |
| Mora con leche | Q10.00 | 2 | Q20.00 |
| Papaya con leche | Q10.00 | 10 | Q100.00 |
| Piña Coco con leche | Q10.00 | 0 | Q0.00 |
| Piña Colada con Leche | Q10.00 | 1 | Q10.00 |
| Piña con Leche | Q10.00 | 1 | Q10.00 |
| Tropical con leche | Q10.00 | 4 | Q40.00 |
| LICUADOS | | 18 | Q920.00 |
| TOTAL BEBIDAS FRIAS | | 922 | Q5,965.00 |
| Pastel de 3 Leches | Q15.00 | 78 | Q1,170.00 |
| Pastel de almendra | Q15.00 | 57 | Q855.00 |
| Pastel de chocolate | Q15.00 | 52 | Q780.00 |
| Pastel de zanahoria | Q15.00 | 25 | Q375.00 |
| Pie de queso | Q15.00 | 12 | Q180.00 |
| Pie de elote | Q15.00 | 0 | Q0.00 |
| Magdalena | Q9.00 | 51 | Q459.00 |
| Pasteles enteros | | 0 | Q0.00 |
| | | 0 | Q0.00 |
| TOTAL PASTELES | | 275 | Q3,819.00 |
| Gelatina Hunts | Q7.00 | 11 | Q77.00 |
| Obleas | Q5.00 | 9 | Q45.00 |
| TOTAL POSTRES | | 20 | Q122.00 |
| Cheetos | Q4.00 | 9 | Q36.00 |
| Crujitos | Q4.00 | 14 | Q56.00 |
| Doritos verdes | Q4.00 | 8 | Q32.00 |
| Doritos rojos | Q4.00 | 3 | Q12.00 |
| Doritos queso | Q4.00 | 9 | Q36.00 |
| Lays | Q4.00 | 15 | Q60.00 |
| Poffets | Q4.00 | 1 | Q4.00 |
| Fiesta | Q4.00 | 31 | Q124.00 |
| Mani Japonés | Q2.50 | 0 | Q0.00 |
| Tacos | Q4.00 | 0 | Q0.00 |
| Tortrix limón | Q2.00 | 30 | Q60.00 |
| Tortrix barbacoa | Q2.00 | 76 | Q152.00 |
| Tortrix picante | Q2.00 | 23 | Q46.00 |
| Tortrix preparado | Q5.00 | 28 | Q140.00 |
| BOLSITAS | | 247 | Q758.00 |

| DESCRIPCIÓN | PRECIO VENTA | TOTAL | |
|-----------------------------------|--------------|--------------|----------------------------|
| | | MES Unidades | TOTAL VENTA (En Quetzales) |
| Galleta Chokis grande | Q5.00 | 28 | Q140.00 |
| Galletas Bridge | Q2.00 | 4 | Q8.00 |
| Galletas Emperador grande | Q5.00 | 17 | Q85.00 |
| Galletas Florentina | Q5.00 | 13 | Q65.00 |
| Galletas Julieta | Q5.00 | 13 | Q65.00 |
| Galletas Chiqui | Q2.00 | 23 | Q46.00 |
| Galletas Mini Cracker | Q4.00 | 4 | Q16.00 |
| Galletas Saladas | Q1.00 | 27 | Q27.00 |
| Pan Crema | Q5.00 | 9 | Q45.00 |
| GALLETAS | | 138 | Q497.00 |
| Bombones | Q1.00 | 4 | Q4.00 |
| Bubbaloo | Q0.50 | 68 | Q34.00 |
| Clorets caja pequeña | Q0.50 | 58 | Q29.00 |
| Hall's | Q0.50 | 80 | Q40.00 |
| Delis | Q0.25 | 32 | Q8.00 |
| DULCES/ CHICLES | | 242 | Q115.00 |
| TOTAL SNACK'S | | 627 | Q1,370.00 |
| Bandeja # 1 | Q0.50 | 0 | Q0.00 |
| Bandeja # 2 | Q0.50 | 0 | Q0.00 |
| Plato de Pastel | Q0.50 | 1 | Q0.50 |
| Bandeja # 1 para combo individual | Q0.00 | 0 | Q0.00 |
| Bandeja # 2 | Q0.00 | 0 | Q0.00 |
| Bandeja para llevar | Q0.00 | 0 | Q0.00 |
| Plato de Pastel | Q0.00 | 3 | Q0.00 |
| Bolsa de Basura | Q2.00 | 0 | Q0.00 |
| Calentar Comida | Q2.00 | 36 | Q72.00 |
| Pan Sandwich | Q0.75 | 2 | Q1.50 |
| Sobrecito de Sal | Q0.50 | 0 | Q0.00 |
| Sobrecitos de Azucar | Q0.50 | 0 | Q0.00 |
| Sobrecitos de Ketchup | Q0.50 | 0 | Q0.00 |
| Tenedores | Q0.25 | 5 | Q1.25 |
| Cucharas | Q0.25 | 5 | Q1.25 |
| Hielo | Q1.00 | | Q0.00 |
| Vaso con Hielo Grande | Q1.50 | 0 | Q0.00 |
| Vaso con Hielo Pequeño | Q1.00 | 14 | Q14.00 |
| Vaso Duroport | Q0.50 | 17 | Q8.50 |
| EXTRAS | | 83 | Q99.00 |
| TOTAL | | | 30,108.50 |

2. Ventas del mes de septiembre por día: en esta tabla se presenta la venta diaria que se obtuvo por producto en el transcurso del mes. Esta tabla esta a detalle porque cuenta con su precio de venta, unidades vendidas, y la fecha por producto. Además nos presenta los totales en unidades y quetzales. Esta tabla es un formato que se realizó para poder recopilar la información de ventas con el uso de Excel. A continuación se presenta las ventas obtenidas para el mes de septiembre.

Tabla 32 - Ventas del mes de septiembre

| SEPTIEMBRE | | | |
|-----------------------------------|--------------|--------------------|----------------------|
| | PRECIO VENTA | TOTAL MES Unidades | TOTAL VENTA Dinero Q |
| HAMBURGUESAS | | | |
| California burger | Q20.00 | 18 | Q360.00 |
| Hamburguesa de oferta (1 Unidad) | Q8.00 | 44 | Q352.00 |
| Hamburguesa de oferta (Combo) | Q15.00 | 102 | Q1,530.00 |
| Hamburguesa simple C / papas | Q14.00 | 49 | Q686.00 |
| Quesoburguesa C / papas | Q16.00 | 66 | Q1,056.00 |
| TOTAL HAMBURGUESAS | | 279 | Q3,984.00 |
| SANDWICHES | | | |
| Baguette de pollo con papas | Q20.00 | 3 | Q60.00 |
| Sandwich de embutidos C / papas | Q20.00 | 4 | Q80.00 |
| Sandwich de jamón C / papas | Q12.00 | 7 | Q84.00 |
| Sandwich de pierna C / papas | Q20.00 | 36 | Q720.00 |
| Sandwich de pollo C / papas | Q15.00 | 32 | Q480.00 |
| Steak sandwich C / papas | Q20.00 | 28 | Q560.00 |
| TOTAL SANDWICHES | | 110 | Q1,984.00 |
| ANTOJITOS | | | |
| Enchiladas típica | Q10.00 | 2 | Q20.00 |
| Enchiladas suizas | Q15.00 | 0 | Q0.00 |
| Tacos | Q15.00 | 51 | Q765.00 |
| Tamalitos de chipilin | Q4.00 | 5 | Q20.00 |
| Tostadas de salsa | Q6.00 | 7 | Q35.00 |
| Tostadas con pollo picado | Q7.00 | 25 | Q175.00 |
| TOTAL ANTOJITOS | | 90 | Q960.00 |
| VARIOS | | | |
| Hot Dog con papas | Q12.00 | 11 | Q132.00 |
| Nachos con queso y carne | Q12.00 | 23 | Q276.00 |
| Papas fritas porción | Q8.50 | 20 | Q170.00 |
| Poporopos | Q6.00 | 2 | Q12.00 |
| Sopa de Samyang de pollo | Q6.00 | 19 | Q114.00 |
| Sopas Samyang de camarón | Q6.00 | 5 | Q30.00 |
| TOTAL VARIOS | | 80 | Q734.00 |
| CAFES CALIENTES | | | |
| Regular | | | |
| Americano regular | Q7.00 | 85 | Q595.00 |
| Americano con leche regular | Q8.00 | 46 | Q368.00 |
| Capuccino regular | Q9.00 | 111 | Q999.00 |
| Capuccino saborizado regular | Q14.00 | 6 | Q84.00 |
| Cubano y Espresso | Q7.00 | 8 | Q56.00 |
| Descafeinado regular | Q9.00 | 1 | Q9.00 |
| Instantáneo | Q3.00 | 10 | Q30.00 |
| Instantáneo con leche | Q4.00 | 34 | Q136.00 |
| Latte regular | Q8.00 | 12 | Q96.00 |
| Leche regular | Q8.00 | 0 | Q0.00 |
| Mokka regular | Q12.00 | 6 | Q72.00 |
| Mokka Especial regular | Q18.00 | 2 | Q36.00 |
| Mokka Nieve regular | Q15.00 | 1 | Q15.00 |
| Tres Leches regular | Q12.00 | 9 | Q108.00 |
| Grande | | | |
| Americano grande | Q8.00 | 57 | Q456.00 |
| Americano con leche grande | Q9.00 | 37 | Q333.00 |
| Capuccino grande | Q12.00 | 113 | Q1,356.00 |
| Capuccino saborizado grande | Q16.00 | 11 | Q176.00 |
| Descafeinado grande | Q10.00 | 0 | Q0.00 |
| Latte grande | Q10.00 | 7 | Q70.00 |
| Leche grande | Q10.00 | 0 | Q0.00 |
| Mokka especial grande | Q20.00 | 4 | Q80.00 |
| Mokka nieve grande | Q17.00 | 8 | Q136.00 |
| Mokka grande | Q14.00 | 13 | Q182.00 |
| Tres leches grande | Q14.00 | 2 | Q28.00 |
| TOTAL CAFÉS CALIENTES | | 583 | Q5,421.00 |

Continuación Tabla 32 - Ventas del mes de septiembre

| | PRECIO VENTA | TOTAL MES Unidades | TOTAL VENTA Dinero Q |
|--------------------------------|--------------|--------------------|----------------------|
| CAFES FRIOS | | | |
| Capuccino frio | Q15.00 | 3 | Q45.00 |
| Capuccino frio saborizado | Q18.00 | 0 | Q0.00 |
| Frapuccino | Q15.00 | 132 | Q1,980.00 |
| Frapuccino saborizado | Q18.00 | 17 | Q306.00 |
| Frapuccino especial | Q20.00 | 9 | Q180.00 |
| Mokka especial | Q20.00 | 3 | Q60.00 |
| Mokka frio | Q15.00 | 7 | Q105.00 |
| Mokka nieve | Q17.00 | 2 | Q34.00 |
| TOTAL CAFES FRIOS | | 173 | Q2,710.00 |
| BEBIDAS CALIENTES | | | |
| Chocolate | Q8.00 | 27 | Q216.00 |
| Chocolate con leche | Q9.00 | 27 | Q243.00 |
| Té con leche | Q5.00 | 1 | Q6.00 |
| Té natural | Q5.00 | 29 | Q145.00 |
| TOTAL CALIENTES | | 84 | Q610.00 |
| BEBIDA FRIAS | | | |
| Gaseosas lata | | | |
| Coca Cola lata | Q6.00 | 29 | Q174.00 |
| Grapette lata | Q5.00 | 20 | Q100.00 |
| Jugo California o Petit | Q5.00 | 27 | Q135.00 |
| Mineral | Q5.00 | 10 | Q50.00 |
| Mininda lata | Q5.00 | 17 | Q85.00 |
| Pepsi dietética | Q5.00 | 2 | Q10.00 |
| Pepsi lata | Q5.00 | 42 | Q210.00 |
| Pepsi vidrio | Q5.00 | 40 | Q200.00 |
| Salutans naranja | Q5.00 | 3 | Q15.00 |
| Seven Diet lata | Q5.00 | 1 | Q5.00 |
| Seven Up lata | Q5.00 | 24 | Q120.00 |
| Squart lata | Q5.00 | 6 | Q30.00 |
| Gaseosa botella | | | |
| Be Light botella | Q7.00 | 12 | Q84.00 |
| California Ice | Q8.00 | 27 | Q216.00 |
| Coca Cola botella | Q7.00 | 26 | Q182.00 |
| Gatorade | Q10.00 | 14 | Q140.00 |
| Grapette botella | Q6.00 | 7 | Q42.00 |
| Mininda botella | Q6.00 | 13 | Q78.00 |
| Pepsi botella | Q6.00 | 35 | Q210.00 |
| Rica botella | Q6.00 | 1 | Q6.00 |
| Salutans naranja botella | Q6.00 | 0 | Q0.00 |
| H20 | Q6.00 | 0 | Q0.00 |
| Seven botella | Q6.00 | 5 | Q30.00 |
| GASEOSAS | | 361 | Q2,122.00 |
| Jugos | | | |
| Jugo del Monte | Q5.00 | 5 | Q25.00 |
| Jugo La Granja | Q5.00 | 4 | Q20.00 |
| Jugos Tampico grande 1/2 Litro | Q6.00 | 19 | Q114.00 |
| Jugos Tampico pequeño | Q3.50 | 31 | Q108.50 |
| Squiz | Q5.00 | 0 | Q0.00 |
| Té Lipton | Q9.00 | 52 | Q468.00 |
| JUGOS | | 111 | Q683.50 |
| Otros | | | |
| Agua pura | Q5.00 | 72 | Q360.00 |
| Choco milk | Q10.00 | 29 | Q290.00 |
| Granita | Q6.00 | 131 | Q786.00 |
| OTROS | | 232 | Q1,436.00 |
| LicuaDOS | | | |
| 3 Berris con agua | Q8.50 | 9 | Q76.50 |
| Piña Colada con agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 |
| Fresa con agua | Q8.50 | 1 | Q8.50 |
| Melon con agua | Q8.50 | 6 | Q51.00 |
| Mora con agua | Q8.50 | 1 | Q8.50 |
| Papaya con agua | Q8.50 | 8 | Q68.00 |
| Piña con coco y agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 |
| Piña con agua | Q8.50 | 5 | Q42.50 |
| Tropical con agua | Q8.50 | 5 | Q42.50 |
| 3 Berris con leche | Q10.00 | 16 | Q160.00 |
| Banano con leche | Q10.00 | 7 | Q70.00 |
| Coco con leche | Q10.00 | 0 | Q0.00 |
| Fresas con leche | Q10.00 | 16 | Q160.00 |
| Melon con leche | Q10.00 | 2 | Q20.00 |
| Mora con leche | Q10.00 | 2 | Q20.00 |
| Papaya con leche | Q10.00 | 9 | Q90.00 |
| Piña Coco con leche | Q10.00 | 0 | Q0.00 |
| Piña Colada con Leche | Q10.00 | 4 | Q40.00 |
| Piña con Leche | Q10.00 | 2 | Q20.00 |
| Tropical con Leche | Q10.00 | 1 | Q10.00 |
| LICUADOS | | 18 | Q887.50 |
| TOTAL BEBIDAS FRIAS | | 726 | Q5,129.00 |

| | PRECIO VENTA | TOTAL MES Unidades | TOTAL VENTA Dinero Q |
|-----------------------------------|--------------|--------------------|----------------------|
| PASTELES | | | |
| Pastel de 3 Leches | Q15.00 | 68 | Q1,020.00 |
| Pastel de almendra | Q15.00 | 56 | Q840.00 |
| Pastel de chocolate | Q15.00 | 50 | Q750.00 |
| Pastel de zanahoria | Q15.00 | 25 | Q375.00 |
| Pie de queso | Q15.00 | 0 | Q0.00 |
| Pie de elote | Q15.00 | 0 | Q0.00 |
| Magdalena | Q9.00 | 23 | Q207.00 |
| Pastelitos enteros | | 0 | Q0.00 |
| TOTAL PASTELES | | 222 | Q3,192.00 |
| POSTRES | | | |
| Gelatina Hunts | Q7.00 | 3 | Q21.00 |
| Obleas | Q5.00 | 5 | Q25.00 |
| TOTAL POSTRES | | 8 | Q46.00 |
| SNACK'S | | | |
| Bolsitas | | | |
| Cheetos | Q4.00 | 14 | Q56.00 |
| Crujitos | Q4.00 | 5 | Q20.00 |
| Doritos verdes | Q4.00 | 12 | Q48.00 |
| Doritos rojos | Q4.00 | 10 | Q40.00 |
| Doritos queso | Q4.00 | 6 | Q24.00 |
| Lays | Q4.00 | 13 | Q52.00 |
| Puffets | Q4.00 | 0 | Q0.00 |
| Fiesta | Q4.00 | 30 | Q120.00 |
| Maní Japonés | Q2.50 | 0 | Q0.00 |
| Tacos | Q4.00 | 0 | Q0.00 |
| Tortrix limón | Q2.00 | 40 | Q100.00 |
| Tortrix barbacoa | Q2.00 | 45 | Q112.50 |
| Tortrix picante | Q2.00 | 13 | Q32.50 |
| Tortrix preparado | Q5.00 | 16 | Q80.00 |
| BOLSITAS | | 204 | Q685.00 |
| Galletas | | | |
| Galleta Chokis grande | Q5.00 | 23 | Q115.00 |
| Galletas Bridge | Q2.00 | 3 | Q6.00 |
| Galletas Emperador grande | Q5.00 | 13 | Q65.00 |
| Galletas Florentina | Q5.00 | 10 | Q50.00 |
| Galletas Julieta | Q5.00 | 8 | Q40.00 |
| Galletas Chiqui | Q2.00 | 26 | Q130.00 |
| Galletas Mini Cracker | Q4.00 | 0 | Q0.00 |
| Galletas Saladas | Q1.00 | 18 | Q18.00 |
| Pan Crema | Q5.00 | 9 | Q45.00 |
| GALLETAS | | 110 | Q469.00 |
| Dulces/ Chicles | | | |
| Bombones | Q1.00 | 11 | Q11.00 |
| Bubbaloo | Q0.50 | 42 | Q21.00 |
| Clorets caja pequeña | Q0.50 | 58 | Q29.00 |
| Hall's | Q0.50 | 78 | Q39.00 |
| Delis | Q0.25 | 47 | Q23.50 |
| DULCES/ CHICLES | | 236 | Q123.50 |
| TOTAL SNACK'S | | 550 | Q1,277.50 |
| EXTRAS | | | |
| Bandeja # 1 | Q0.50 | 0 | Q0.00 |
| Bandeja # 2 | Q0.50 | 1 | Q0.50 |
| Plato de pastel | Q0.50 | 0 | Q0.00 |
| Bandeja # 1 para combo individual | Q0.00 | 0 | Q0.00 |
| Bandeja # 2 | Q0.00 | 0 | Q0.00 |
| Bandeja para llevar | Q0.00 | 0 | Q0.00 |
| Plato de pastel | Q0.00 | 0 | Q0.00 |
| Bolsa de basura | Q2.00 | 6 | Q18.00 |
| Calentar comida | Q2.00 | 27 | Q54.00 |
| Pan sandwich | Q0.75 | 2 | Q2.00 |
| Sobrecito de sal | Q0.50 | 0 | Q0.00 |
| Sobrecitos de azucar | Q0.50 | 4 | Q2.00 |
| Sobrecitos de ketchup | Q0.50 | 4 | Q2.00 |
| Tenedores | Q0.25 | 2 | Q0.50 |
| Cucharas | Q0.25 | 1 | Q0.25 |
| Hielo | Q1.00 | 2 | Q2.00 |
| Vaso con hielo grande | Q1.50 | 0 | Q0.00 |
| Vaso con hielo pequeño | Q1.00 | 18 | Q18.00 |
| Vaso duroport | Q0.50 | 6 | Q3.00 |
| EXTRAS | | 73 | Q100.25 |
| VENTA TOTAL | | 26,204.75 | |

3. Compras realizadas: en la cafetería se realizan compras a diferentes proveedores. Por ello a continuación se presenta una tabla con las compras realizadas durante el mes de agosto y septiembre a estos proveedores.

Tabla 33 Compras del mes de agosto y septiembre

| Proveedor | Agosto | Septiembre |
|--------------------------|-------------------|-------------------|
| Otras compras | Q1,937.17 | |
| Operadora de tiendas | Q1,882.95 | Q1,804.45 |
| La Mariposa (Pepsi) | Q1,635.01 | Q1,773.31 |
| Centro ganadero | Q837.80 | Q514.40 |
| Plasticos San Jose | Q773.00 | Q88.50 |
| Rivera y Asociados | Q765.00 | |
| Frito Lay (Snack's) | Q600.30 | Q439.20 |
| Pan Europa (Hamburguesa) | Q585.52 | Q512.60 |
| Franqui Tiendas | Q420.00 | Q380.00 |
| Coca Cola | Q341.00 | Q236.60 |
| Club Co Majadas | Q335.30 | Q764.76 |
| Edap (El Cafetalito) | Q299.60 | Q635.00 |
| La Ciro (Pasteles) | Q191.25 | Q973.57 |
| Café Bar (El Cafetalito) | Q150.00 | Q75.00 |
| Pricesmart | Q1,303.18 | Q1,573.89 |
| La Barata | Q126.45 | Q522.30 |
| Plasticentro | Q112.50 | Q429.75 |
| Dos Pinos (Leche) | Q108.90 | |
| Deposito Xelaju | Q105.50 | |
| La Cuna del Queso | Q40.75 | Q26.50 |
| Multi Pan | Q31.86 | Q47.65 |
| Distribuidora | Q31.00 | Q94.00 |
| El Precio Justo | Q19.90 | |
| Sabores Cosco | | Q122.08 |
| Multi Mayoreo | | Q132.20 |
| TOTALES | Q12,633.94 | Q11,145.76 |

B. ANEXO – B

En esta sección presentamos los análisis realizados a los datos de ventas de cada mes.

1. Mes de agosto

a. **Contribución al Ingreso por ventas:** Contribución de cada producto al ingreso por ventas. Es importante poder identificar que productos son los que más se venden. Por ello a continuación se presenta una tabla en la que se indica los porcentajes de contribución por cada uno de los productos.

Tabla 34 - Contribución ingresos por ventas agosto

| | PRECIO | TOTAL MES | TOTAL VENTA | PORCENTAJE | PORCENTAJE |
|-----------------------------------|--------|------------|------------------|----------------------------|-------------------------------|
| | VENTA | Unidades | (En Quetzales) | Por contribución a Familia | Por contribución a Venta Neta |
| HAMBURGUESAS | | | | | |
| California burger | Q20.00 | 30 | Q600.00 | 12% | 1.993% |
| Hamburguesa de oferta (1 Unidad) | Q8.00 | 38 | Q304.00 | 6% | 1.010% |
| Hamburguesa de oferta (Combo) | Q15.00 | 146 | Q2,190.00 | 44% | 7.274% |
| Hamburguesa simple C / papas | Q14.00 | 45 | Q630.00 | 13% | 2.092% |
| Quesoburguesa C / papas | Q16.00 | 77 | Q1,232.00 | 25% | 4.092% |
| TOTAL HAMBURGUESAS | | 336 | Q4,956.00 | 16% | |
| SANDWICHES | | | | | |
| Baguette de pollo con papas | Q20.00 | 5 | Q100.00 | 5% | 0.332% |
| Sandwich de embutidos C / papas | Q20.00 | 2 | Q40.00 | 2% | 0.133% |
| Sandwich de jamón C / papas | Q12.00 | 14 | Q168.00 | 8% | 0.558% |
| Sandwich de pierna C / papas | Q20.00 | 35 | Q700.00 | 32% | 2.325% |
| Sandwich de pollo C / papas | Q15.00 | 45 | Q675.00 | 31% | 2.242% |
| Steak sandwich C / papas | Q20.00 | 26 | Q520.00 | 24% | 1.727% |
| TOTAL SANDWICHES | | 127 | Q2,203.00 | 7% | |
| ANTOJITOS | | | | | |
| Enchiladas típica | Q10.00 | 4 | Q40.00 | 4% | 0.133% |
| Enchiladas suizas | Q15.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Tacos | Q15.00 | 40 | Q600.00 | 58% | 1.993% |
| Tamalitos de chipilin | Q4.00 | 6 | Q24.00 | 2% | 0.080% |
| Tostadas de salsa | Q5.00 | 5 | Q25.00 | 2% | 0.083% |
| Tostadas con pollo picado | Q7.00 | 54 | Q378.00 | 36% | 1.255% |
| TOTAL ANTOJITOS | | 104 | Q1,042.00 | 3% | |
| VARIOS | | | | | |
| Hot Dog con papas | Q12.00 | 13 | Q156.00 | 20% | 0.518% |
| Nachos con queso y carne | Q12.00 | 16 | Q192.00 | 24% | 0.638% |
| Papas fritas porción | Q8.50 | 31 | Q263.50 | 33% | 0.875% |
| Poporopos | Q6.00 | 4 | Q24.00 | 3% | 0.080% |
| Sopa de Samyang de pollo | Q6.00 | 21 | Q126.00 | 16% | 0.418% |
| Sopa Samyang de camarón | Q6.00 | 5 | Q30.00 | 4% | 0.100% |
| TOTAL VARIOS | | 90 | Q791.50 | 3% | |
| CAFES CALIENTES | | | | | |
| Regular | | | | | |
| Americano regular | Q7.00 | 106 | Q742.00 | 12% | 2.464% |
| Americano con leche regular | Q8.00 | 52 | Q416.00 | 7% | 1.382% |
| Capuccino regular | Q9.00 | 184 | Q1,656.00 | 27% | 5.500% |
| Capuccino saborizado regular | Q14.00 | 7 | Q98.00 | 2% | 0.325% |
| Cubano y Espresso | Q7.00 | 13 | Q91.00 | 2% | 0.302% |
| Descafeinado regular | Q9.00 | 1 | Q9.00 | 0.1% | 0.030% |
| Instantáneo | Q3.00 | 11 | Q33.00 | 1% | 0.110% |
| Instantáneo con leche | Q4.00 | 69 | Q276.00 | 5% | 0.917% |
| Latte regular | Q8.00 | 14 | Q112.00 | 2% | 0.372% |
| Leche regular | Q8.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Mokka regular | Q12.00 | 11 | Q132.00 | 2% | 0.438% |
| Mokka Especial regular | Q18.00 | 3 | Q54.00 | 1% | 0.179% |
| Mokka Nieve regular | Q15.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Tres Leches regular | Q12.00 | 4 | Q48.00 | 1% | 0.159% |
| Grande | | | | | |
| Americano grande | Q8.00 | 43 | Q344.00 | 6% | 1.143% |
| Americano con leche grande | Q9.00 | 16 | Q144.00 | 2% | 0.478% |
| Capuccino grande | Q12.00 | 116 | Q1,392.00 | 23% | 4.623% |
| Capuccino saborizado grande | Q16.00 | 13 | Q208.00 | 3% | 0.691% |
| Descafeinado grande | Q10.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Latte grande | Q10.00 | 14 | Q140.00 | 2% | 0.465% |
| Leche grande | Q10.00 | 1 | Q10.00 | 0.2% | 0.033% |
| Mokka especial grande | Q20.00 | 3 | Q60.00 | 1% | 0.199% |
| Mokka nieve grande | Q17.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Mokka grande | Q14.00 | 4 | Q56.00 | 1% | 0.186% |
| Tres leches grande | Q14.00 | 2 | Q28.00 | 0.5% | 0.093% |
| TOTAL CAFES CALIENTES | | 687 | Q6,049.00 | 20% | |

Continuación Tabla 34 - Contribución ingresos por ventas agosto

| | PRECIO | TOTAL | TOTAL VENTA | PORCENTAJE | PORCENTAJE |
|--------------------------------|--------|------------|------------------|------------|------------|
| | VENTA | MES | | | |
| | | Unidades | | | |
| CAFES FRIOS | | | | | |
| Capuccino frio | Q15.00 | 16 | Q240.00 | 8% | 0.797% |
| Capuccino frio saborizado | Q18.00 | 1 | Q18.00 | 1% | 0.060% |
| Frapuccino | Q15.00 | 146 | Q2,190.00 | 73% | 7.274% |
| Frapuccino saborizado | Q18.00 | 16 | Q288.00 | 10% | 0.957% |
| Frapuccino especial | Q20.00 | 9 | Q180.00 | 6% | 0.598% |
| Mokka especial | Q20.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Mokka frio | Q15.00 | 2 | Q30.00 | 1% | 0.100% |
| Mokka nieve | Q17.00 | 2 | Q34.00 | 1% | 0.113% |
| TOTAL CAFES FRIOS | | 192 | Q2,980.00 | 10% | |
| BEBIDAS CALIENTES | | | | | |
| Chocolate | Q8.00 | 28 | Q224.00 | 33% | 0.744% |
| Chocolate con leche | Q9.00 | 38 | Q342.00 | 50% | 1.136% |
| Té con leche | Q5.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Té natural | Q5.00 | 24 | Q120.00 | 17% | 0.399% |
| TOTAL CALIENTES | | 90 | Q886.00 | 2% | |
| BEBIDA FRIAS | | | | | |
| Gaseosas lata | | | | | |
| Coca Cola lata | Q6.00 | 21 | Q126.00 | 5% | 0.418% |
| Grapette lata | Q5.00 | 22 | Q110.00 | 4% | 0.365% |
| Jugo California o Petit | Q5.00 | 34 | Q170.00 | 6% | 0.565% |
| Mineral | Q5.00 | 8 | Q40.00 | 2% | 0.133% |
| Mirinda lata | Q5.00 | 22 | Q110.00 | 4% | 0.365% |
| Pepsi dietética | Q5.00 | 3 | Q15.00 | 1% | 0.050% |
| Pepsi lata | Q5.00 | 51 | Q255.00 | 10% | 0.847% |
| Pepsi vidrio | Q5.00 | 17 | Q85.00 | 3% | 0.282% |
| Salutans naranja | Q5.00 | 7 | Q35.00 | 1% | 0.116% |
| Seven Diet lata | Q5.00 | 3 | Q15.00 | 1% | 0.050% |
| Seven Up lata | Q5.00 | 30 | Q150.00 | 6% | 0.498% |
| Squart lata | Q5.00 | 3 | Q15.00 | 1% | 0.050% |
| Gaseosa botella | | | | | |
| Be Light botella | Q7.00 | 13 | Q91.00 | 3% | 0.302% |
| California Ice | Q8.00 | 35 | Q280.00 | 11% | 0.930% |
| Coca Cola botella | Q7.00 | 58 | Q406.00 | 16% | 1.348% |
| Gatorade | Q10.00 | 21 | Q210.00 | 8% | 0.697% |
| Grapette botella | Q6.00 | 16 | Q96.00 | 4% | 0.319% |
| Mirinda botella | Q6.00 | 15 | Q90.00 | 3% | 0.299% |
| Pepsi botella | Q6.00 | 36 | Q216.00 | 8% | 0.717% |
| Rica botella | Q6.00 | 5 | Q30.00 | 1% | 0.100% |
| Salutans naranja botella | Q6.00 | 4 | Q24.00 | 1% | 0.080% |
| H20 | Q6.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Seven botella | Q6.00 | 8 | Q48.00 | 2% | 0.159% |
| GASEOSAS | | 432 | Q2,617.00 | 9% | |
| Jugos | | | | | |
| Jugo del Monte | Q5.00 | 13 | Q65.00 | 8% | 0.216% |
| Jugo La Granja | Q5.00 | 9 | Q45.00 | 5% | 0.149% |
| Jugos Tampico grande 1/2 Litro | Q6.00 | 29 | Q174.00 | 20% | 0.578% |
| Jugos Tampico pequeño | Q3.50 | 18 | Q63.00 | 7% | 0.209% |
| Squiz | Q5.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Té Lipton | Q9.00 | 57 | Q513.00 | 60% | 1.704% |
| JUGOS | | 126 | Q860.00 | 3% | |
| Otros | | | | | |
| Agua pura | Q5.00 | 82 | Q410.00 | 26% | 1.362% |
| Choco milk | Q10.00 | 9 | Q90.00 | 6% | 0.299% |
| Granita | Q6.00 | 178 | Q1,068.00 | 68% | 3.547% |
| OTROS | | 269 | Q1,568.00 | 5% | |
| Licuaados | | | | | |
| 3 Berris con agua | Q8.50 | 2 | Q17.00 | 2% | 0.056% |
| Piña Colada con agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Fresa con agua | Q8.50 | 4 | Q34.00 | 4% | 0.113% |
| Melon con agua | Q8.50 | 3 | Q25.50 | 3% | 0.085% |
| Mora con agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Papaya con agua | Q8.50 | 7 | Q59.50 | 6% | 0.198% |
| Piña con coco y agua | Q8.50 | 1 | Q8.50 | 1% | 0.028% |
| Piña con agua | Q8.50 | 3 | Q25.50 | 3% | 0.085% |
| Tropical con agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| 3 Berris con leche | Q10.00 | 16 | Q160.00 | 17% | 0.531% |
| Banano con leche | Q10.00 | 14 | Q140.00 | 15% | 0.465% |
| Coco con leche | Q10.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Fresas con leche | Q10.00 | 24 | Q240.00 | 26% | 0.797% |
| Melon con leche | Q10.00 | 3 | Q30.00 | 3% | 0.100% |
| Mora con leche | Q10.00 | 2 | Q20.00 | 2% | 0.066% |
| Papaya con leche | Q10.00 | 10 | Q100.00 | 11% | 0.332% |
| Piña Coco con leche | Q10.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Piña Colada con Leche | Q10.00 | 1 | Q10.00 | 1% | 0.033% |
| Piña con Leche | Q10.00 | 1 | Q10.00 | 1% | 0.033% |
| Tropical con leche | Q10.00 | 4 | Q40.00 | 4% | 0.133% |
| LICUAADOS | | 18 | Q920.00 | 3% | |

Continuación Tabla 34 - Contribución ingresos por ventas agosto

| | PRECIO | TOTAL | TOTAL VENTA | PORCENTAJE | PORCENTAJE |
|-----------------------------------|--------|------------------|------------------|----------------------------|-------------------------------|
| | VENTA | MES | (En Quetzales) | Por contribución a Familia | Por contribución a Venta Neta |
| | | Unidades | | | |
| PASTELES | | | | | |
| Pastel de 3 Leches | Q15.00 | 78 | Q1,170.00 | 31% | 3.886% |
| Pastel de almendra | Q15.00 | 57 | Q855.00 | 22% | 2.840% |
| Pastel de chocolate | Q15.00 | 52 | Q780.00 | 20% | 2.591% |
| Pastel de zanahoria | Q15.00 | 25 | Q375.00 | 10% | 1.245% |
| Pie de queso | Q15.00 | 12 | Q180.00 | 5% | 0.598% |
| Pie de elote | Q15.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Magdalena | Q9.00 | 51 | Q459.00 | 12% | 1.524% |
| Pasteles enteros | | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| | | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| TOTAL PASTELES | | 275 | Q3,819.00 | 13% | |
| POSTRES | | | | | |
| Gelatina Hunts | Q7.00 | 11 | Q77.00 | 63% | 0.256% |
| Obleas | Q5.00 | 9 | Q45.00 | 37% | 0.149% |
| TOTAL POSTRES | | 20 | Q122.00 | 0.4% | |
| SNACK'S | | | | | |
| Bolitas | | | | | |
| Cheetos | Q4.00 | 9 | Q36.00 | 5% | 0.120% |
| Crujitos | Q4.00 | 14 | Q56.00 | 7% | 0.186% |
| Doritos verdes | Q4.00 | 8 | Q32.00 | 4% | 0.106% |
| Doritos rojos | Q4.00 | 3 | Q12.00 | 2% | 0.040% |
| Doritos queso | Q4.00 | 9 | Q36.00 | 5% | 0.120% |
| Lays | Q4.00 | 15 | Q60.00 | 8% | 0.199% |
| Poffets | Q4.00 | 1 | Q4.00 | 1% | 0.013% |
| Fiesta | Q4.00 | 31 | Q124.00 | 16% | 0.412% |
| Mani Japonés | Q2.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Tacos | Q4.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Tortrix limón | Q2.00 | 30 | Q60.00 | 8% | 0.199% |
| Tortrix barbacoa | Q2.00 | 76 | Q152.00 | 20% | 0.505% |
| Tortrix picante | Q2.00 | 23 | Q46.00 | 6% | 0.153% |
| Tortrix preparado | Q5.00 | 28 | Q140.00 | 18% | 0.465% |
| BOLITAS | | 247 | Q758.00 | 3% | |
| Galletas | | | | | |
| Galleta Chokis grande | Q5.00 | 28 | Q140.00 | 28% | 0.465% |
| Galletas Bridge | Q2.00 | 4 | Q8.00 | 2% | 0.027% |
| Galletas Emperador grande | Q5.00 | 17 | Q85.00 | 17% | 0.282% |
| Galletas Florentina | Q5.00 | 13 | Q65.00 | 13% | 0.216% |
| Galletas Julieta | Q5.00 | 13 | Q65.00 | 13% | 0.216% |
| Galletas Chiqui | Q2.00 | 23 | Q46.00 | 9% | 0.153% |
| Galletas Mini Cracker | Q4.00 | 4 | Q16.00 | 3% | 0.053% |
| Galletas Saladas | Q1.00 | 27 | Q27.00 | 5% | 0.090% |
| Pan Crema | Q5.00 | 9 | Q45.00 | 9% | 0.149% |
| GALLETAS | | 138 | Q497.00 | 2% | |
| Dulces/ Chicles | | | | | |
| Bombones | Q1.00 | 4 | Q4.00 | 3% | 0.013% |
| Bubbaloo | Q0.50 | 68 | Q34.00 | 30% | 0.113% |
| Clorets caja pequeña | Q0.50 | 58 | Q29.00 | 25% | 0.096% |
| Hall's | Q0.50 | 80 | Q40.00 | 35% | 0.133% |
| Delis | Q0.25 | 32 | Q8.00 | 7% | 0.027% |
| DULCES/ CHICLES | | 242 | Q115.00 | 0.4% | |
| TOTAL SNACK'S | | 627 | Q1,370.00 | 5% | |
| EXTRAS | | | | | |
| Bandeja # 1 | Q0.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Bandeja # 2 | Q0.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Plato de Pastel | Q0.50 | 1 | Q0.50 | 1% | 0.002% |
| Bandeja # 1 para combo individual | Q0.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Bandeja # 2 | Q0.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Bandeja para llevar | Q0.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Plato de Pastel | Q0.00 | 3 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Bolsa de Basura | Q2.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Calentar Comida | Q2.00 | 36 | Q72.00 | 73% | 0.239% |
| Pan Sandwich | Q0.75 | 2 | Q1.50 | 2% | 0.005% |
| Sobrecito de Sal | Q0.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Sobrecitos de Azucar | Q0.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Sobrecitos de Ketchup | Q0.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Tenedores | Q0.25 | 5 | Q1.25 | 1% | 0.004% |
| Cucharas | Q0.25 | 5 | Q1.25 | 1% | 0.004% |
| Hielo | Q1.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Vaso con Hielo Grande | Q1.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Vaso con Hielo Pequeño | Q1.00 | 14 | Q14.00 | 14% | 0.046% |
| Vaso Duroport | Q0.50 | 17 | Q8.50 | 9% | 0.028% |
| EXTRAS | | 83 | Q99.00 | 0.3% | |
| VENTA TOTAL | | 30,108.50 | | | |

b. Ventas promedio por producto. Se determinó cuáles son las ventas promedio por producto por semana. Además, también se presenta un promedio de ventas específicamente para entre semana y fin de semana. En este caso se tiene los promedios de lunes a jueves y de viernes a domingo. En la siguiente tabla se muestra esta información.

Tabla 35 - Ventas promedio por producto agosto

| | PRECIO VENTA | Lunes a Jueves | | Viernes a Domingo | | VENTAS POR SEMANA | | | | | | | Promedio de Venta Semanal |
|-----------------------------------|--------------|----------------------------|----------------------|--------------------------------|--------------------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------------|------------------|---------------------------|
| | | Venta Total Obtenida L a J | Venta Promedio L a J | Venta Total Obtenida V - S - D | Venta Promedio V - S - D | VENTA DEL 1 DEL MES | VENTA DEL 1 | VENTA DEL 2 | VENTA DEL 3 | VENTA DEL 4 | VENTA DEL 5 (29 AL 31) | VENTA DEL 31 MES | |
| | | | | | | 1 al 7 | 8 al 14 | 15 al 21 | 22 al 28 | | | | |
| HAMBURGUESAS | | | | | | | | | | | | | |
| California Burger | Q20.00 | 10 | 2 | 20 | 5 | 0 | 11 | 7 | 3 | 3 | 6 | 0 | 7 |
| Hamburguesa de Oferta (1 Unidad) | Q8.00 | 18 | 4 | 20 | 5 | 3 | 10 | 10 | 6 | 7 | 5 | 1 | 9 |
| Hamburguesa de Oferta (Combo) | Q15.00 | 67 | 15 | 79 | 18 | 4 | 36 | 31 | 28 | 28 | 23 | 6 | 34 |
| Hamburguesa Simple C / Papas | Q14.00 | 24 | 6 | 21 | 5 | 1 | 11 | 9 | 11 | 10 | 4 | 2 | 10 |
| Quesoburguesa C / Papas | Q16.00 | 30 | 7 | 47 | 11 | 1 | 20 | 16 | 22 | 15 | 4 | 2 | 18 |
| TOTAL HAMBURGUESAS | | 149 | 34 | 187 | 43 | 13 | 124 | 104 | 98 | 91 | 65 | 17 | 78 |
| SANDWICHES | | | | | | | | | | | | | |
| Baguette de Pollo con papas | Q20.00 | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Sandwich de Embutidos C / Papas | Q20.00 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sandwich de Jamón C / Papas | Q12.00 | 6 | 1 | 8 | 2 | 0 | 1 | 6 | 3 | 4 | 0 | 0 | 3 |
| Sandwich de Pierna C / Papas | Q20.00 | 18 | 4 | 17 | 4 | 2 | 9 | 7 | 7 | 10 | 2 | 1 | 8 |
| Sandwich de Pollo C / Papas | Q15.00 | 18 | 4 | 27 | 6 | 3 | 10 | 16 | 9 | 7 | 3 | 0 | 10 |
| Steak Sandwich C / Papas | Q20.00 | 16 | 4 | 10 | 2 | 0 | 4 | 3 | 9 | 9 | 1 | 1 | 6 |
| TOTAL SANDWICHES | | 63 | 15 | 64 | 15 | 5 | 25 | 38 | 28 | 30 | 6 | 2 | 29 |
| ANTOJITOS | | | | | | | | | | | | | |
| Enchiladas Tipica | Q10.00 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Enchiladas Suizas | Q15.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tacos | Q15.00 | 15 | 3 | 25 | 6 | 3 | 9 | 8 | 10 | 10 | 3 | 0 | 9 |
| Tamalitos de Chiplin | Q4.00 | 4 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Tostadas de salsa | Q5.00 | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Tostadas con Pollo Picado | Q7.00 | 23 | 5 | 31 | 7 | 3 | 11 | 21 | 13 | 4 | 5 | 3 | 12 |
| TOTAL ANTOJITOS | | 47 | 11 | 62 | 14 | 6 | 26 | 34 | 27 | 14 | 8 | 3 | 25 |
| VIARIOS | | | | | | | | | | | | | |
| Hot Dog C / Papas | Q12.00 | 11 | 3 | 2 | 0 | 0 | 7 | 3 | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 |
| Nachos con Queso y Carne | Q12.00 | 8 | 2 | 8 | 2 | 0 | 4 | 4 | 5 | 3 | 0 | 0 | 4 |
| Papas Fritas Porción | Q8.50 | 9 | 2 | 22 | 5 | 1 | 7 | 10 | 10 | 1 | 3 | 1 | 7 |
| Poporopos | Q6.00 | 0 | 0 | 4 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 |
| Sopa de Samyang de Pollo | Q6.00 | 10 | 2 | 11 | 3 | 0 | 4 | 5 | 4 | 8 | 0 | 0 | 5 |
| Sopas Samyang de Camarón | Q6.00 | 2 | 0 | 3 | 1 | 0 | 0 | 3 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| TOTAL VIARIOS | | 40 | 9 | 50 | 12 | 1 | 22 | 27 | 21 | 15 | 5 | 3 | 21 |

Continuación Tabla 35 - Ventas promedio por producto agosto

| | PRECIO VENTA | Venta Total Obtenida La J | Venta Promedio La J | | Venta Total Obtenida V - S - D | Venta Promedio V - S - D | VENTA DEL 1 DEL MES | VENTA DEL 1 | VENTA DEL 2 | VENTA DEL 3 | VENTA DEL 4 | VENTA DEL 5 (29 AL 31) | VENTA DEL 31 MES | Promedio de Venta Semanal |
|------------------------------|--------------|---------------------------|---------------------|--|--------------------------------|--------------------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------|------------------|---------------------------|
| CAFES CALIENTES | | | | | | | | | | | | | | |
| Regular | | | | | | | | | | | | | | |
| Americano Regular | Q7.00 | 56 | 13 | | 50 | 12 | 1 | 28 | 23 | 26 | 17 | 12 | 5 | 24 |
| Americano con Leche Regular | Q8.00 | 31 | 7 | | 21 | 5 | 4 | 20 | 12 | 10 | 6 | 4 | 0 | 12 |
| Capuccino Regular | Q9.00 | 76 | 18 | | 108 | 25 | 8 | 37 | 38 | 45 | 40 | 24 | 4 | 42 |
| Capuccino Saborizado Regular | Q14.00 | 3 | 1 | | 4 | 1 | 0 | 1 | 5 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Cubano y Expreso | Q7.00 | 6 | 1 | | 7 | 2 | 0 | 6 | 1 | 3 | 3 | 0 | 0 | 3 |
| Descafeinado Regular | Q9.00 | 0 | 0 | | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Instantaneo | Q3.00 | 5 | 1 | | 6 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 4 | 0 | 0 | 3 |
| Instantaneo con Leche | Q4.00 | 24 | 6 | | 45 | 10 | 4 | 17 | 11 | 17 | 14 | 10 | 3 | 16 |
| Latte Regular | Q8.00 | 9 | 2 | | 5 | 1 | 2 | 5 | 0 | 2 | 3 | 4 | 1 | 3 |
| Leche Regular | Q8.00 | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mokka Regular | Q12.00 | 4 | 1 | | 7 | 2 | 0 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 0 | 3 |
| Mokka Especial Regular | Q18.00 | 0 | 0 | | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 |
| Mokka Nieve Regular | Q15.00 | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tres Leches Regular | Q12.00 | 1 | 0 | | 3 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Grande | | | | | | | | | | | | | | |
| Americano Grande | Q8.00 | 19 | 4 | | 24 | 6 | 0 | 6 | 7 | 8 | 14 | 8 | 2 | 10 |
| Americano con Leche Grande | Q9.00 | 8 | 2 | | 8 | 2 | 0 | 3 | 1 | 0 | 8 | 4 | 0 | 4 |
| Capuccino Grande | Q12.00 | 33 | 8 | | 83 | 19 | 3 | 28 | 28 | 31 | 16 | 13 | 0 | 27 |
| Capuccino Saborizado Grande | Q16.00 | 3 | 1 | | 10 | 2 | 1 | 4 | 0 | 7 | 0 | 2 | 2 | 3 |
| Descafeinado Grande | Q10.00 | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Latte Grande | Q10.00 | 7 | 2 | | 7 | 2 | 1 | 8 | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 3 |
| Leche Grande | Q10.00 | 1 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mokka Especial Grande | Q20.00 | 0 | 0 | | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Mokka Nieve Grande | Q17.00 | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mokka Grande | Q14.00 | 1 | 0 | | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Tres Leches Grande | Q14.00 | 2 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL CAFES CALIENTES | | 289 | 67 | | 398 | 92 | 25 | 169 | 138 | 163 | 131 | 86 | 17 | 169 |
| CAFES FRIOS | | | | | | | | | | | | | | |
| Capuccino Frio | Q15.00 | 4 | 1 | | 12 | 3 | 2 | 5 | 2 | 5 | 2 | 2 | 0 | 4 |
| Capuccino Frio Saborizado | Q18.00 | 1 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Frapuccino | Q15.00 | 60 | 14 | | 86 | 20 | 13 | 35 | 37 | 38 | 22 | 14 | 8 | 34 |
| Frapuccino Saborizado | Q18.00 | 8 | 2 | | 8 | 2 | 1 | 6 | 4 | 2 | 3 | 1 | 0 | 4 |
| Frapuccino Especial | Q20.00 | 3 | 1 | | 6 | 1 | 0 | 4 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| Mokka Especial | Q20.00 | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mokka Frio | Q15.00 | 2 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mokka Nieve | Q17.00 | 0 | 2 | | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 |
| TOTAL CAFES FRIOS | | 78 | 20 | | 114 | 26 | 16 | 51 | 45 | 49 | 28 | 19 | 8 | 44 |

Continuación Tabla 35 - Ventas promedio por producto agosto

| | PRECIO VENTA | Venta Total Obtenida La J | Venta Promedio La J | Venta Total Obtenida V - S - D | Venta Promedio V - S - D | VENTA DEL 1 DEL MES | VENTA DEL 1 | VENTA DEL 2 | VENTA DEL 3 | VENTA DEL 4 | VENTA DEL 5 (29 AL 31) | VENTA DEL 31 MES | Promedio de Venta Semanal |
|--------------------------------|--------------|---------------------------|---------------------|--------------------------------|--------------------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------|------------------|---------------------------|
| BEBIDAS CALIENTES | | | | | | | | | | | | | |
| Chocolate | Q8.00 | 12 | 3 | 16 | 4 | 2 | 5 | 10 | 2 | 8 | 3 | 1 | 6 |
| Chocolate con Leche | Q9.00 | 13 | 3 | 25 | 6 | 6 | 13 | 8 | 9 | 4 | 4 | 0 | 9 |
| Ta con Leche | Q5.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ta Natural | Q5.00 | 10 | 2 | 14 | 3 | 2 | 6 | 6 | 7 | 1 | 4 | 0 | 6 |
| TOTAL CALIENTES | | 35 | 8 | 55 | 13 | 10 | 24 | 24 | 18 | 13 | 11 | 1 | 21 |
| BEBIDA FRIAS | | | | | | | | | | | | | |
| Gaseosas Lata | | | | | | | | | | | | | |
| Coca Cola Lata | Q6.00 | 12 | 3 | 9 | 2 | 1 | 8 | 4 | 4 | 3 | 2 | 0 | 5 |
| Grapette Lata | Q5.00 | 4 | 1 | 18 | 4 | 2 | 7 | 2 | 1 | 9 | 3 | 0 | 5 |
| Jugo California o Petit | Q5.00 | 12 | 3 | 22 | 5 | 1 | 14 | 7 | 6 | 6 | 1 | 1 | 8 |
| Mineral | Q5.00 | 2 | 0 | 6 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 4 | 0 | 0 | 2 |
| Mirinda Lata | Q5.00 | 8 | 2 | 14 | 3 | 0 | 4 | 7 | 5 | 5 | 2 | 4 | 5 |
| Pepsi Dietetica | Q5.00 | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Pepsi Lata | Q5.00 | 15 | 3 | 36 | 8 | 6 | 15 | 10 | 10 | 7 | 9 | 2 | 12 |
| Pepsi Vaino | Q5.00 | 6 | 1 | 11 | 3 | 1 | 3 | 6 | 1 | 5 | 2 | 0 | 4 |
| Salutaris Naranja | Q5.00 | 3 | 1 | 4 | 1 | 0 | 3 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 |
| Seven Diet Lata | Q5.00 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Seven Up Lata | Q5.00 | 10 | 2 | 20 | 5 | 1 | 14 | 9 | 5 | 2 | 0 | 0 | 7 |
| Squart Lata | Q5.00 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| Gaseosa Botella | | | | | | | | | | | | | |
| Be Light Botella | Q7.00 | 6 | 1 | 7 | 2 | 1 | 4 | 2 | 4 | 2 | 1 | 0 | 3 |
| California Ice | Q8.00 | 8 | 2 | 27 | 6 | 3 | 7 | 10 | 5 | 11 | 2 | 1 | 8 |
| Coca Cola Botella | Q7.00 | 30 | 7 | 28 | 6 | 3 | 12 | 18 | 9 | 16 | 3 | 1 | 13 |
| Gatorade | Q10.00 | 10 | 2 | 11 | 3 | 1 | 5 | 4 | 7 | 4 | 1 | 0 | 5 |
| Grapette Botella | Q6.00 | 12 | 3 | 4 | 1 | 0 | 4 | 1 | 6 | 3 | 2 | 1 | 4 |
| Mirinda Botella | Q6.00 | 4 | 1 | 11 | 3 | 2 | 6 | 1 | 4 | 2 | 4 | 0 | 3 |
| Pepsi Botella | Q6.00 | 19 | 4 | 17 | 4 | 1 | 6 | 10 | 8 | 6 | 6 | 1 | 8 |
| Rica Botella | Q6.00 | 1 | 0 | 4 | 1 | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Salutaris Naranja Botella | Q6.00 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| H20 | Q6.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Seven Botella | Q6.00 | 0 | 0 | 8 | 2 | 0 | 0 | 3 | 3 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| GASEOSAS | | 171 | 39 | 119 | 60 | 23 | 117 | 107 | 81 | 86 | 41 | 8 | 100 |
| Jugos | | | | | | | | | | | | | |
| Jugo del Monte | Q5.00 | 4 | 1 | 9 | 2 | 2 | 6 | 5 | 0 | 2 | 0 | 0 | 3 |
| Jugo La Granja | Q5.00 | 3 | 1 | 6 | 1 | 0 | 2 | 3 | 1 | 3 | 0 | 0 | 2 |
| Jugos Tampico Grande 1/2 Litro | Q6.00 | 13 | 3 | 16 | 4 | 1 | 4 | 6 | 9 | 7 | 3 | 0 | 7 |
| Jugos Tampico Pequeño | Q3.50 | 8 | 2 | 10 | 2 | 1 | 7 | 5 | 3 | 1 | 2 | 0 | 4 |
| Sauza | Q5.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ta de Lipton | Q9.00 | 34 | 8 | 23 | 5 | 4 | 12 | 12 | 14 | 14 | 5 | 0 | 13 |
| JUGOS | | 62 | 14 | 64 | 15 | 8 | 31 | 31 | 27 | 27 | 10 | 0 | 29 |
| Otros | | | | | | | | | | | | | |
| Agua Pura | Q6.00 | 28 | 6 | 54 | 12 | 5 | 23 | 24 | 15 | 12 | 8 | 2 | 19 |
| Choco Milk | Q10.00 | 6 | 1 | 3 | 1 | 0 | 0 | 2 | 5 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| Granita | Q6.00 | 44 | 10 | 134 | 31 | 24 | 44 | 45 | 41 | 37 | 11 | 0 | 41 |
| OTROS | | 78 | 18 | 191 | 44 | 29 | 67 | 71 | 61 | 50 | 20 | 2 | 62 |
| Licuaados | | | | | | | | | | | | | |
| 3 Berris con Agua | Q8.50 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Piña Colada con Agua | Q8.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Fresa con Agua | Q8.50 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Melón con Agua | Q8.50 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Mora con Agua | Q8.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Papaya con Agua | Q8.50 | 5 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 |
| Piña con Coco y Agua | Q8.50 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Piña con Agua | Q8.50 | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Tropical con Agua | Q8.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3 Berris con leche | Q10.00 | 9 | 2 | 7 | 2 | 0 | 5 | 4 | 6 | 1 | 0 | 0 | 4 |
| Banano con Leche | Q10.00 | 7 | 0 | 7 | 2 | 1 | 5 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 |
| Coco con leche | Q10.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Fresas con leche | Q10.00 | 8 | 2 | 16 | 4 | 3 | 6 | 8 | 4 | 3 | 2 | 3 | 6 |
| Melón con leche | Q10.00 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Mora con leche | Q10.00 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| Papaya con leche | Q10.00 | 4 | 1 | 6 | 1 | 0 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 |
| Piña Coco con leche | Q10.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Piña Colada con Leche | Q10.00 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Piña con Leche | Q10.00 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Tropical con leche | Q10.00 | 3 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| LICUAADOS | | 51 | 12 | 44 | 10 | 4 | 24 | 23 | 23 | 14 | 11 | 4 | 4 |
| TOTAL BEBIDAS FRIAS | | | | | | 64 | 239 | 232 | 192 | 177 | 82 | 14 | 213 |

Continuación Tabla 35 - Ventas promedio por producto agosto

| | PRECIO VENTA | Venta Total Obtenida La J | Venta Promedio La J | | Venta Total Obtenida V - S - D | Venta Promedio V - S - D | | VENTA DEL 1 DEL MES | VENTA DEL 1 | VENTA DEL 2 | VENTA DEL 3 | VENTA DEL 4 | VENTA DEL 5 (29 AL 31) | VENTA DEL 31 MES | Promedio de Venta Semanal |
|---------------------------|--------------|---------------------------|---------------------|--|--------------------------------|--------------------------|---|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------|------------------|---------------------------|
| PASTELES | | | | | | | | | | | | | | | |
| Pastel de 3 Leches Lety | Q15.00 | 37 | 9 | | 41 | 9 | | 3 | 16 | 17 | 17 | 11 | 17 | 4 | 18 |
| Pastel de Almendra | Q15.00 | 20 | 5 | | 37 | 9 | | 5 | 17 | 9 | 14 | 10 | 7 | 2 | 13 |
| Pastel de Chocolate | Q15.00 | 26 | 6 | | 26 | 6 | | 1 | 12 | 8 | 10 | 14 | 8 | 2 | 12 |
| Pastel de Zanahoria | Q15.00 | 9 | 2 | | 16 | 4 | | 0 | 1 | 6 | 9 | 8 | 1 | 1 | 6 |
| Pie de Queso | Q15.00 | 7 | 2 | | 5 | 1 | | 2 | 8 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| Pie de Elote | Q15.00 | 0 | 0 | | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Magdalena | Q9.00 | 24 | 6 | | 27 | 6 | | 1 | 14 | 12 | 10 | 6 | 9 | 0 | 12 |
| Pasteles Enteros | | 0 | 0 | | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0 | 0 | | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL PASTELES | | 123 | 28 | | 152 | 35 | | 12 | 68 | 56 | 60 | 49 | 42 | 9 | 64 |
| POSTRES | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gelatina Hunts | Q7.00 | 3 | 1 | | 8 | 2 | | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 3 | 0 | 3 |
| Obleas | Q6.00 | 3 | 1 | | 6 | 1 | | 0 | 0 | 1 | 5 | 3 | 0 | 0 | 2 |
| TOTAL POSTRES | | 6 | 1.4 | | 14 | 3 | | 2 | 4 | 2 | 6 | 5 | 3 | 0 | 5 |
| SNACK'S | | | | | | | | | | | | | | | |
| Bolsitas | | | | | | | | | | | | | | | |
| Cheetos | Q4.00 | 6 | 1 | | 3 | 1 | | 1 | 4 | 2 | 0 | 0 | 3 | 2 | 2 |
| Crujitos | Q4.00 | 4 | 1 | | 10 | 2 | | 0 | 4 | 7 | 2 | 1 | 0 | 0 | 3 |
| Doritos Verdes | Q4.00 | 4 | 1 | | 4 | 1 | | 2 | 3 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Doritos Rojos | Q4.00 | 3 | 1 | | 0 | 0 | | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Doritos Queso | Q4.00 | 5 | 1 | | 4 | 1 | | 0 | 5 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Lays | Q4.00 | 5 | 1 | | 10 | 2 | | 0 | 5 | 3 | 4 | 2 | 1 | 0 | 3 |
| Poffets | Q4.00 | 0 | 0 | | 1 | 0 | | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Fiesta | Q4.00 | 20 | 5 | | 11 | 3 | | 0 | 5 | 5 | 6 | 6 | 9 | 2 | 7 |
| Mani Japones | Q2.50 | 0 | 0 | | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tacos | Q4.00 | 0 | 0 | | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tortrix Limon | Q2.00 | 21 | 5 | | 9 | 2 | | 0 | 7 | 5 | 11 | 5 | 2 | 0 | 7 |
| Tortrix Barbacoa | Q2.00 | 40 | 9 | | 36 | 8 | | 5 | 27 | 23 | 7 | 17 | 2 | 1 | 18 |
| Tortrix Picante | Q2.00 | 9 | 2 | | 14 | 3 | | 0 | 8 | 3 | 3 | 7 | 2 | 1 | 5 |
| Tortrix Preparado | Q5.00 | 9 | 2 | | 19 | 4 | | 2 | 4 | 5 | 2 | 8 | 9 | 3 | 6 |
| BOLSITAS | | 126 | 29 | | 121 | 28 | | 10 | 75 | 58 | 36 | 48 | 30 | 11 | 67 |
| Galletas | | | | | | | | | | | | | | | |
| Galleta Chokis Grande | Q5.00 | 17 | 4 | | 11 | 3 | | 0 | 6 | 4 | 9 | 8 | 1 | 0 | 6 |
| Galletas Bridge | Q2.00 | 4 | 1 | | 0 | 0 | | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Galletas Emperador Grande | Q5.00 | 12 | 3 | | 5 | 1 | | 0 | 3 | 2 | 5 | 5 | 2 | 1 | 4 |
| Galletas Florentina | Q5.00 | 11 | 3 | | 2 | 0 | | 0 | 5 | 2 | 1 | 3 | 2 | 0 | 3 |
| Galletas Julieta | Q5.00 | 8 | 2 | | 5 | 1 | | 0 | 3 | 2 | 4 | 4 | 0 | 0 | 3 |
| Galletas Chiqui | Q2.00 | 12 | 3 | | 11 | 3 | | 0 | 1 | 9 | 3 | 8 | 2 | 0 | 5 |
| Galletas Mini Cracker | Q4.00 | 3 | 1 | | 1 | 0 | | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Galletas Saladas | Q1.00 | 22 | 5 | | 5 | 1 | | 0 | 8 | 1 | 5 | 12 | 1 | 0 | 6 |
| Pan Crema | Q5.00 | 5 | 1 | | 4 | 1 | | 1 | 3 | 1 | 0 | 1 | 4 | 1 | 2 |
| GALLETAS | | 94 | 22 | | 44 | 10 | | 1 | 32 | 23 | 28 | 43 | 12 | 2 | 32 |
| Dulces/ Chicles | | | | | | | | | | | | | | | |
| Bombones | Q1.00 | 3 | 1 | | 1 | 0 | | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Bubbaloo | Q0.50 | 36 | 8 | | 32 | 7 | | 0 | 14 | 21 | 15 | 13 | 5 | 0 | 16 |
| Clerets caja pequeña | Q0.50 | 35 | 8 | | 23 | 5 | | 2 | 14 | 10 | 21 | 9 | 4 | 0 | 13 |
| Hall's | Q0.50 | 34 | 8 | | 46 | 11 | | 2 | 10 | 20 | 15 | 29 | 6 | 2 | 18 |
| Delis | Q0.25 | 12 | 3 | | 20 | 12 | 3 | 0 | 4 | 0 | 8 | 16 | 4 | 4 | 7 |
| DULCES/ CHICLES | | 120 | 28 | | 122 | 36 | | 4 | 42 | 53 | 60 | 68 | 19 | 6 | 56 |
| TOTAL SNACK'S | | | | | | | | 15 | 149 | 134 | 124 | 159 | 61 | 19 | 145 |

2. Mes de septiembre

a. **Contribución al Ingreso por ventas:** Contribución de cada producto al ingreso por ventas. Es importante poder identificar que productos son los que más se venden. Por ello a continuación se presenta una tabla en la que se indica los porcentajes de contribución por cada uno de los productos.

Tabla 36 - Contribución ingresos por ventas septiembre

| SEPTIEMBRE | | | | | |
|----------------------------------|--------|------------|------------------|----------------------------|-------------------------------|
| | PRECIO | TOTAL MES | TOTAL VENTA | PORCENTAJE | PORCENTAJE |
| VENTA | | Unidades | Dinero Q | Por contribución a Familia | Por contribución a Venta Neta |
| HAMBURGUESAS | | | | | |
| California burger | Q20.00 | 18 | Q360.00 | 9% | 1.374% |
| Hamburguesa de oferta (1 Unidad) | Q8.00 | 44 | Q352.00 | 9% | 1.343% |
| Hamburguesa de oferta (Combo) | Q15.00 | 102 | Q1,530.00 | 38% | 5.839% |
| Hamburguesa simple C / papas | Q14.00 | 49 | Q686.00 | 17% | 2.618% |
| Quesoburguesa C / papas | Q16.00 | 66 | Q1,056.00 | 27% | 4.030% |
| TOTAL HAMBURGUESAS | | 279 | Q3,984.00 | 15% | |
| SANDWICHES | | | | | |
| Baguette de pollo con papas | Q20.00 | 3 | Q60.00 | 3% | 0.229% |
| Sandwich de embutidos C / papas | Q20.00 | 4 | Q80.00 | 4% | 0.305% |
| Sandwich de jamón C / papas | Q12.00 | 7 | Q84.00 | 4% | 0.321% |
| Sandwich de pierna C / papas | Q20.00 | 36 | Q720.00 | 36% | 2.748% |
| Sandwich de pollo C / papas | Q15.00 | 32 | Q480.00 | 24% | 1.832% |
| Steak sandwich C / papas | Q20.00 | 28 | Q560.00 | 28% | 2.137% |
| TOTAL SANDWICHES | | 110 | Q1,984.00 | 8% | |
| ANTOJITOS | | | | | |
| Enchiladas típica | Q10.00 | 2 | Q20.00 | 2% | 0.076% |
| Enchiladas suizas | Q15.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Tacos | Q15.00 | 51 | Q765.00 | 80% | 2.919% |
| Tamalitos de chipilin | Q4.00 | 5 | Q20.00 | 2% | 0.076% |
| Testadas de salsa | Q5.00 | 7 | Q35.00 | 4% | 0.134% |
| Testadas con pollo picado | Q7.00 | 25 | Q175.00 | 18% | 0.688% |
| TOTAL ANTOJITOS | | 90 | Q960.00 | 4% | |
| VARIOS | | | | | |
| Hot Dog con papas | Q12.00 | 11 | Q132.00 | 18% | 0.504% |
| Nachos con queso y carne | Q12.00 | 23 | Q276.00 | 38% | 1.053% |
| Papas fritas porción | Q8.50 | 20 | Q170.00 | 23% | 0.649% |
| Poporosos | Q6.00 | 2 | Q12.00 | 2% | 0.046% |
| Sopa de Samyang de pollo | Q6.00 | 19 | Q114.00 | 16% | 0.435% |
| Sopas Samyang de camarón | Q6.00 | 5 | Q30.00 | 4% | 0.114% |
| TOTAL VARIOS | | 80 | Q734.00 | 3% | |
| CAFES CALIENTES | | | | | |
| Regular | | | | | |
| Americano regular | Q7.00 | 85 | Q595.00 | 11% | 2.271% |
| Americano con leche regular | Q8.00 | 46 | Q368.00 | 7% | 1.404% |
| Capuccino regular | Q9.00 | 111 | Q999.00 | 18% | 3.812% |
| Capuccino saborizado regular | Q14.00 | 6 | Q84.00 | 2% | 0.321% |
| Cubano y Espresso | Q7.00 | 8 | Q56.00 | 1% | 0.214% |
| Descafinado regular | Q9.00 | 1 | Q9.00 | 0.2% | 0.034% |
| Instantáneo | Q3.00 | 10 | Q30.00 | 1% | 0.114% |
| Instantáneo con leche | Q4.00 | 34 | Q136.00 | 3% | 0.519% |
| Latte regular | Q8.00 | 12 | Q96.00 | 2% | 0.366% |
| Leche regular | Q8.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Mokka regular | Q12.00 | 6 | Q72.00 | 1% | 0.275% |
| Mokka Especial regular | Q18.00 | 2 | Q36.00 | 1% | 0.137% |
| Mokka Nieve regular | Q15.00 | 1 | Q15.00 | 0% | 0.057% |
| Tres Leches regular | Q12.00 | 9 | Q108.00 | 2% | 0.412% |
| Grande | | 0 | | | |
| Americano grande | Q8.00 | 57 | Q456.00 | 8% | 1.740% |
| Americano con leche grande | Q9.00 | 37 | Q333.00 | 6% | 1.271% |
| Capuccino grande | Q12.00 | 113 | Q1,356.00 | 25% | 5.175% |
| Capuccino saborizado grande | Q16.00 | 11 | Q176.00 | 3% | 0.672% |
| Descafinado grande | Q10.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Latte grande | Q10.00 | 7 | Q70.00 | 1% | 0.267% |
| Leche grande | Q10.00 | 0 | Q0.00 | 0.0% | 0.000% |
| Mokka especial grande | Q20.00 | 4 | Q80.00 | 1% | 0.305% |
| Mokka nieve grande | Q17.00 | 8 | Q136.00 | 3% | 0.519% |
| Mokka grande | Q14.00 | 13 | Q182.00 | 3% | 0.695% |
| Tres leches grande | Q14.00 | 2 | Q28.00 | 0.5% | 0.107% |
| TOTAL CAFES CALIENTES | | 583 | Q5,421.00 | 21% | |

Continuación Tabla 36 - Contribución ingresos por ventas septiembre

| | PRECIO | TOTAL MES | TOTAL VENTA | PORCENTAJE | PORCENTAJE |
|--------------------------------|--------|------------|------------------|----------------------------|-------------------------------|
| | VENTA | Unidades | Dinero Q | Por contribución a Familia | Por contribución a Venta Neta |
| CAFES FRIOS | | | | | |
| Capuccino frio | Q15.00 | 3 | Q45.00 | 2% | 0.172% |
| Capuccino frio saborizado | Q18.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Frapuccino | Q15.00 | 132 | Q1,980.00 | 73% | 7.556% |
| Frapuccino saborizado | Q18.00 | 17 | Q306.00 | 11% | 1.168% |
| Frapuccino especial | Q20.00 | 9 | Q180.00 | 7% | 0.687% |
| Mokka especial | Q20.00 | 3 | Q60.00 | 2% | 0.229% |
| Mokka frio | Q15.00 | 7 | Q105.00 | 4% | 0.401% |
| Mokka nieve | Q17.00 | 2 | Q34.00 | 1% | 0.130% |
| TOTAL CAFES FRIOS | | 173 | Q2,710.00 | 10% | |
| BEBIDAS CALIENTES | | | | | |
| Chocolate | Q8.00 | 27 | Q216.00 | 35% | 0.824% |
| Chocolate con leche | Q9.00 | 27 | Q243.00 | 40% | 0.927% |
| Té con leche | Q5.50 | 1 | Q6.00 | 1% | 0.023% |
| Té natural | Q5.00 | 29 | Q145.00 | 24% | 0.553% |
| TOTAL CALIENTES | | 84 | Q610.00 | 2% | |
| BEBIDA FRIAS | | | | | |
| Gaseosas lata | | | | | |
| Coca Cola lata | Q6.00 | 29 | Q174.00 | 8% | 0.664% |
| Grappette lata | Q5.00 | 20 | Q100.00 | 5% | 0.382% |
| Jugo California o Petit | Q5.00 | 27 | Q135.00 | 6% | 0.515% |
| Mineral | Q5.00 | 10 | Q50.00 | 2% | 0.191% |
| Mininda lata | Q5.00 | 17 | Q85.00 | 4% | 0.324% |
| Pepsi dietética | Q5.00 | 2 | Q10.00 | 0% | 0.038% |
| Pepsi lata | Q5.00 | 42 | Q210.00 | 10% | 0.801% |
| Pepsi vidrio | Q5.00 | 40 | Q200.00 | 9% | 0.763% |
| Salutatis naranja | Q5.00 | 3 | Q15.00 | 1% | 0.057% |
| Seven Diet lata | Q5.00 | 1 | Q5.00 | 0% | 0.019% |
| Seven Up lata | Q5.00 | 24 | Q120.00 | 6% | 0.458% |
| Squart lata | Q5.00 | 6 | Q30.00 | 1% | 0.114% |
| Gaseosa botella | | | | | |
| Ele Light botella | Q7.00 | 12 | Q84.00 | 4% | 0.321% |
| California Ice | Q8.00 | 27 | Q216.00 | 10% | 0.824% |
| Coca Cola botella | Q7.00 | 26 | Q182.00 | 9% | 0.695% |
| Gatorade | Q10.00 | 14 | Q140.00 | 7% | 0.534% |
| Grappette botella | Q6.00 | 7 | Q42.00 | 2% | 0.160% |
| Mininda botella | Q6.00 | 13 | Q78.00 | 4% | 0.298% |
| Pepsi botella | Q6.00 | 35 | Q210.00 | 10% | 0.801% |
| Rica botella | Q6.00 | 1 | Q6.00 | 0% | 0.023% |
| Salutatis naranja botella | Q6.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| H20 | Q6.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Seven botella | Q6.00 | 5 | Q30.00 | 1% | 0.114% |
| GASEOSAS | | 361 | Q2,122.00 | 8% | |
| Jugos | | | | | |
| Jugo del Monte | Q5.00 | 5 | Q25.00 | 4% | 0.095% |
| Jugo La Granja | Q5.00 | 4 | Q20.00 | 3% | 0.076% |
| Jugos Tampico grande 1/2 Litro | Q6.00 | 19 | Q114.00 | 17% | 0.435% |
| Jugos Tampico pequeño | Q3.50 | 31 | Q108.50 | 16% | 0.414% |
| Squaz | Q5.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Té Lipton | Q9.00 | 52 | Q468.00 | 61% | 1.587% |
| JUGOS | | 111 | Q683.50 | 3% | |
| Otros | | | | | |
| Agua pura | Q5.00 | 72 | Q360.00 | 25% | 1.374% |
| Choco milk | Q10.00 | 29 | Q290.00 | 20% | 1.107% |
| Granita | Q6.00 | 131 | Q786.00 | 55% | 2.999% |
| OTROS | | 232 | Q1,436.00 | 5% | |
| Licudados | | | | | |
| 3 Berms con agua | Q8.50 | 9 | Q76.50 | 9% | 0.292% |
| Piña Colada con agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Fresa con agua | Q8.50 | 1 | Q8.50 | 1% | 0.032% |
| Melon con agua | Q8.50 | 6 | Q51.00 | 6% | 0.195% |
| Mora con agua | Q8.50 | 1 | Q8.50 | 1% | 0.032% |
| Papaya con agua | Q8.50 | 8 | Q68.00 | 8% | 0.259% |
| Piña con coco y agua | Q8.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Piña con agua | Q8.50 | 5 | Q42.50 | 5% | 0.162% |
| Tropical con agua | Q8.50 | 5 | Q42.50 | 5% | 0.162% |
| 3 Berms con leche | Q10.00 | 16 | Q160.00 | 18% | 0.611% |
| Banano con leche | Q10.00 | 7 | Q70.00 | 8% | 0.267% |
| Coco con leche | Q10.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Fresas con leche | Q10.00 | 16 | Q160.00 | 18% | 0.611% |
| Melon con leche | Q10.00 | 2 | Q20.00 | 2% | 0.076% |
| Mora con leche | Q10.00 | 2 | Q20.00 | 2% | 0.076% |
| Papaya con leche | Q10.00 | 9 | Q90.00 | 10% | 0.343% |
| Piña Coco con leche | Q10.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Piña Colada con Leche | Q10.00 | 4 | Q40.00 | 5% | 0.153% |
| Piña con Leche | Q10.00 | 2 | Q20.00 | 2% | 0.076% |
| Tropical con Leche | Q10.00 | 1 | Q10.00 | 1% | 0.038% |
| LICUADOS | | 18 | Q887.50 | 3% | |
| TOTAL BEBIDAS FRIAS | | 726 | Q5,129.00 | 20% | |

| | PRECIO | TOTAL MES | TOTAL VENTA | PORCENTAJE | PORCENTAJE |
|-----------------------------------|--------|------------|------------------|----------------------------|-------------------------------|
| | VENTA | Unidades | Dinero Q | Por contribución a Familia | Por contribución a Venta Neta |
| PASTELES | | | | | |
| Pastel de 3 Leches | Q15.00 | 68 | Q1,020.00 | 32% | 3.892% |
| Pastel de almendra | Q15.00 | 56 | Q840.00 | 26% | 3.206% |
| Pastel de chocolate | Q15.00 | 50 | Q750.00 | 23% | 2.862% |
| Pastel de zanahoria | Q15.00 | 25 | Q375.00 | 12% | 1.431% |
| Pie de queso | Q15.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Pie de elote | Q15.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Magdalena | Q9.00 | 23 | Q207.00 | 6% | 0.790% |
| Pasteles enteros | 0 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| | | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| TOTAL PASTRIES | | 222 | Q3,192.00 | 12% | |
| POSTRES | | | | | |
| Gelatina Hunts | Q7.00 | 3 | Q21.00 | 46% | 0.080% |
| Oleas | Q5.00 | 5 | Q25.00 | 54% | 0.095% |
| TOTAL POSTRES | | 8 | Q46.00 | 0.2% | |
| SNACK'S | | | | | |
| Bolsitas | | | | | |
| Cheetos | Q4.00 | 14 | Q56.00 | 8% | 0.214% |
| Crujitos | Q4.00 | 5 | Q20.00 | 3% | 0.076% |
| Doritos verdes | Q4.00 | 12 | Q48.00 | 7% | 0.183% |
| Doritos rojos | Q4.00 | 10 | Q40.00 | 6% | 0.153% |
| Doritos queso | Q4.00 | 6 | Q24.00 | 4% | 0.092% |
| Lays | Q4.00 | 13 | Q52.00 | 8% | 0.198% |
| Poffets | Q4.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Fiesta | Q4.00 | 30 | Q120.00 | 18% | 0.458% |
| Mani Japonés | Q2.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Tacos | Q4.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Tortrix limón | Q2.00 | 40 | Q100.00 | 15% | 0.382% |
| Tortrix barbacoa | Q2.00 | 45 | Q112.50 | 16% | 0.429% |
| Tortrix picante | Q2.00 | 13 | Q32.50 | 5% | 0.124% |
| Tortrix preparado | Q5.00 | 16 | Q80.00 | 12% | 0.305% |
| BOLBITAS | | 204 | Q685.00 | 3% | |
| Galletas | | | | | |
| Galleta Chokis grande | Q5.00 | 23 | Q115.00 | 25% | 0.439% |
| Galletas Bridge | Q2.00 | 3 | Q6.00 | 1% | 0.023% |
| Galletas Emperador grande | Q5.00 | 13 | Q65.00 | 14% | 0.248% |
| Galletas Florentina | Q5.00 | 10 | Q50.00 | 11% | 0.191% |
| Galletas Julieta | Q5.00 | 8 | Q40.00 | 9% | 0.153% |
| Galletas Chiqui | Q2.00 | 26 | Q130.00 | 28% | 0.496% |
| Galletas Mini Cracklet | Q4.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Galletas Saladas | Q1.00 | 18 | Q18.00 | 4% | 0.069% |
| Plan Crema | Q5.00 | 9 | Q45.00 | 10% | 0.172% |
| GALLETAS | | 110 | Q469.00 | 2% | |
| Dulces/ Chicles | | | | | |
| Bombones | Q1.00 | 11 | Q11.00 | 9% | 0.042% |
| Bubbaloo | Q0.50 | 42 | Q21.00 | 17% | 0.080% |
| Clorets caja pequeña | Q0.50 | 58 | Q29.00 | 23% | 0.111% |
| Hall's | Q0.50 | 78 | Q39.00 | 32% | 0.149% |
| Delis | Q0.25 | 47 | Q23.50 | 19% | 0.090% |
| DULCES/ CHICLES | | 236 | Q123.50 | 0.5% | |
| TOTAL SNACK'S | | 550 | Q1,277.50 | 5% | |
| EXTRAS | | | | | |
| Bandeja # 1 | Q0.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Bandeja # 2 | Q0.50 | 1 | Q0.50 | 0% | 0.002% |
| Plato de pastel | Q0.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Bandeja # 1 para combo individual | Q0.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Bandeja # 2 | Q0.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Bandeja para llevar | Q0.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Plato de pastel | Q0.00 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Bolsa de basura | Q2.00 | 6 | Q12.00 | 18% | 0.069% |
| Calendar comida | Q2.00 | 27 | Q54.00 | 54% | 0.206% |
| Plan sandwich | Q0.75 | 2 | Q1.50 | 2% | 0.008% |
| Sobrecito de sal | Q0.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Sobrecitos de azucar | Q0.50 | 4 | Q2.00 | 2% | 0.008% |
| Sobrecitos de ketchup | Q0.50 | 4 | Q2.00 | 2% | 0.008% |
| Tenedores | Q0.25 | 2 | Q0.50 | 0% | 0.002% |
| Cucharas | Q0.25 | 1 | Q0.25 | 0% | 0.001% |
| Hielo | Q1.00 | 2 | Q2.00 | 0% | 0.000% |
| Vaso con hielo grande | Q1.50 | 0 | Q0.00 | 0% | 0.000% |
| Vaso con hielo pequeño | Q1.00 | 18 | Q18.00 | 18% | 0.069% |
| Vaso duroport | Q0.50 | 6 | Q3.00 | 3% | 0.011% |
| EXTRAS | | 73 | Q100.25 | 0.4% | |
| VENTA TOTAL | | | 26,204.75 | | |

b. Ventas promedio por producto.

Se determinó cuáles son las ventas promedio por producto por semana. Además, también se presenta un promedio de ventas específicamente para entre semana y fin de semana. En este caso se tiene los promedios de lunes a jueves y de viernes a domingo. En la siguiente tabla se muestra esta información.

Tabla 37 Ventas promedio por producto septiembre

| | PRECIO VENTA | Lunes a Jueves | | Viernes a Domingo | | VENTAS POR SEMANA | | | | | | | P. de Venta Semanal | |
|-----------------------------------|--------------|----------------|-----------|-------------------|--------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------|------------------|---------------------|--|
| | | VT L a J | VP L a J | VT V - S - D | VP V - S - D | VENTA DEL 1 DEL MES | VENTA DEL 1 | VENTA DEL 2 | VENTA DEL 3 | VENTA DEL 4 | VENTA DEL 5 (29 AL 31) | VENTA DEL 31 MES | | |
| | | 9 | | 9 | | 1 al 7 | 8 al 14 | 15 al 21 | 22 al 28 | 0 | | 0 | | |
| HAMBURGUESAS | | | | | | | | | | | | | | |
| California Burger | Q20.00 | 9 | 2 | 9 | 2 | 2 | 10 | 3 | 3 | 2 | 0 | 0 | 4 | |
| Hamburguesa de Oferta (1 Unidad) | Q8.00 | 26 | 6 | 24 | 6 | 2 | 12 | 8 | 8 | 13 | 3 | 0 | 10 | |
| Hamburguesa de Oferta (Combo) | Q15.00 | 64 | 15 | 57 | 13 | 0 | 24 | 17 | 31 | 24 | 6 | 0 | 24 | |
| Hamburguesa Simple C / Papas | Q14.00 | 29 | 7 | 25 | 6 | 3 | 21 | 7 | 13 | 5 | 3 | 0 | 11 | |
| Quesoburguesa C / Papas | Q16.00 | 34 | 8 | 27 | 6 | 0 | 21 | 18 | 10 | 14 | 3 | 0 | 15 | |
| TOTAL HAMBURGUESAS | | 162 | 37 | 142 | 33 | 7 | 112 | 70 | 96 | 82 | 21 | 0 | 64 | |
| SANDWICHES | | | | | | | | | | | | | | |
| Baguette de Pollo con papas | Q20.00 | 3 | 1 | 1 | 0 | | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | |
| Sandwich de Embutidos C / Papas | Q20.00 | 3 | 1 | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | |
| Sandwich de Jamón C / Papas | Q12.00 | 5 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 4 | 0 | 0 | 2 | |
| Sandwich de Pierna C / Papas | Q20.00 | 15 | 3 | 12 | 3 | 0 | 5 | 9 | 12 | 8 | 2 | 0 | 8 | |
| Sandwich de Pollo C / Papas | Q15.00 | 23 | 5 | 20 | 5 | 3 | 6 | 8 | 9 | 4 | 5 | 0 | 7 | |
| Steak Sandwich C / Papas | Q20.00 | 19 | 4 | 12 | 3 | 0 | 6 | 8 | 6 | 5 | 3 | 0 | 6 | |
| TOTAL SANDWICHES | | 68 | 16 | 53 | 12 | 4 | 19 | 31 | 29 | 21 | 10 | 0 | 25 | |
| ANTOJITOS | | | | | | | | | | | | | | |
| Enchiladas Tipica | Q10.00 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | |
| Enchiladas Suizas | Q15.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Tacos | Q15.00 | 33 | 8 | 24 | 6 | 5 | 14 | 8 | 17 | 10 | 2 | 0 | 12 | |
| Tamalitos de Chipilin | Q4.00 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 | 0 | 1 | |
| Tostadas de salsa | Q5.00 | 6 | 1 | 6 | 1 | 0 | 2 | 0 | 2 | 3 | 0 | 0 | 2 | |
| Tostadas con Pollo Picado | Q7.00 | 14 | 3 | 13 | 3 | 4 | 9 | 12 | 3 | 1 | 0 | 0 | 6 | |
| TOTAL ANTOJITOS | | 57 | 13 | 44 | 10 | 9 | 25 | 20 | 22 | 18 | 5 | 0 | 21 | |
| VARIOS | | | | | | | | | | | | | | |
| Hot Dog C / Papas | Q12.00 | 7 | 2 | 3 | 1 | 0 | 2 | 3 | 1 | 5 | 0 | 0 | 3 | |
| Nachos con Queso y Carne | Q12.00 | 15 | 3 | 11 | 3 | 1 | 3 | 8 | 8 | 4 | 0 | 0 | 5 | |
| Papas Fritas Porción | Q8.50 | 10 | 2 | 10 | 2 | 2 | 6 | 3 | 5 | 4 | 2 | 0 | 5 | |
| Poporopos | Q6.00 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Sopa de Samyang de Pollo | Q6.00 | 13 | 3 | 9 | 2 | 1 | 8 | 4 | 2 | 3 | 2 | 0 | 4 | |
| Sopas Samyang de Camarón | Q6.00 | 4 | 1 | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | |
| TOTAL VARIOS | | 51 | 12 | 37 | 9 | 4 | 21 | 20 | 16 | 18 | 5 | 0 | 18 | |

Continuación Tabla 37 Ventas promedio por producto septiembre

| | PRECIO VENTA | Lunes a Jueves | | Viernes a Domingo | | VENTAS POR SEMANA | | | | | | | P. de Venta Semanal |
|------------------------------|--------------|----------------|-----------|-------------------|--------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------------|------------------|---------------------|
| | | VT L a J | VP L a J | VT V - S - D | VP V - S - D | VENTA DEL 1 DEL MES | VENTA DEL 1 | VENTA DEL 2 | VENTA DEL 3 | VENTA DEL 4 | VENTA DEL 5 (29 AL 31) | VENTA DEL 31 MES | |
| CAFES CALIENTES | | | | | | | | | | | | | |
| Regular | | | | | | | | | | | | | |
| Americano Regular | Q7.00 | 53 | 12 | 46 | 11 | 1 | 22 | 17 | 14 | 25 | 7 | 0 | 20 |
| Americano con Leche Regular | Q8.00 | 28 | 6 | 14 | 3 | 0 | 15 | 6 | 8 | 12 | 5 | 0 | 11 |
| Capuccino Regular | Q9.00 | 67 | 15 | 61 | 14 | 3 | 15 | 17 | 28 | 41 | 10 | 0 | 26 |
| Capuccino Saborizado Regular | Q14.00 | 4 | 1 | 3 | 1 | 0 | 4 | 0 | 0 | 4 | 1 | 0 | 1 |
| Cubano y Expreso | Q7.00 | 3 | 1 | 3 | 1 | 0 | 0 | 5 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| Descafeinado Regular | Q9.00 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Instantaneo | Q3.00 | 8 | 2 | 8 | 2 | 0 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 0 | 2 |
| Instantaneo con Leche | Q4.00 | 21 | 5 | 15 | 3 | 1 | 21 | 3 | 3 | 5 | 2 | 0 | 8 |
| Latte Regular | Q8.00 | 5 | 1 | 4 | 1 | 1 | 6 | 2 | 1 | 3 | 0 | 0 | 3 |
| Leche Regular | Q8.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mokka Regular | Q12.00 | 5 | 1 | 5 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 |
| Mokka Especial Regular | Q18.00 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mokka Nieve Regular | Q15.00 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tres Leches Regular | Q12.00 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 6 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| Grande | | | | | | | | | | | | | |
| Americano Grande | Q8.00 | 34 | 8 | 26 | 6 | 1 | 12 | 6 | 21 | 14 | 4 | 0 | 13 |
| Americano con Leche Grande | Q9.00 | 22 | 5 | 15 | 3 | 1 | 10 | 4 | 13 | 8 | 2 | 0 | 9 |
| Capuccino Grande | Q12.00 | 66 | 15 | 59 | 14 | 0 | 25 | 18 | 28 | 30 | 12 | 0 | 26 |
| Capuccino Saborizado Grande | Q16.00 | 4 | 1 | 3 | 1 | 0 | 4 | 1 | 0 | 4 | 2 | 0 | 3 |
| Descafeinado Grande | Q10.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Latte Grande | Q10.00 | 4 | 1 | 3 | 1 | 1 | 4 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 |
| Leche Grande | Q10.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mokka Especial Grande | Q20.00 | 4 | 1 | 4 | 1 | 0 | 3 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Mokka Nieve Grande | Q17.00 | 5 | 1 | 5 | 1 | 1 | 4 | 0 | 3 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| Mokka Grande | Q14.00 | 7 | 2 | 6 | 1 | 0 | 6 | 2 | 2 | 3 | 0 | 0 | 3 |
| Tres Leches Grande | Q14.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL CAFES CALIENTES | | 346 | 80 | 285 | 66 | 11 | 155 | 90 | 131 | 161 | 46 | 0 | 135 |
| CAFES FRIOS | | | | | | | | | | | | | |
| Capuccino Frio | Q15.00 | 2 | 0 | 2 | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Capuccino Frio Saborizado | Q18.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Frapuccino | Q15.00 | 74 | 17 | 64 | 15 | 6 | 26 | 33 | 45 | 24 | 4 | 0 | 30 |
| Frapuccino Saborizado | Q18.00 | 10 | 2 | 8 | 2 | 0 | 2 | 3 | 6 | 6 | 0 | 0 | 4 |
| Frapuccino Especial | Q20.00 | 8 | 2 | 6 | 1 | 0 | 3 | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 |
| Mokka Especial | Q20.00 | 3 | 1 | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 1 |
| Mokka Frio | Q15.00 | 6 | 1 | 6 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 4 | 1 | 0 | 2 |
| Mokka Nieve | Q17.00 | 2 | 4 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL CAFES FRIOS | | 105 | 28 | 91 | 21 | 7 | 35 | 39 | 53 | 41 | 5 | 0 | 40 |
| BEBIDAS CALIENTES | | | | | | | | | | | | | |
| Chocolate | Q8.00 | 16 | 4 | 13 | 3 | 0 | 7 | 0 | 8 | 9 | 3 | 0 | 6 |
| Chocolate con Leche | Q9.00 | 19 | 4 | 16 | 4 | 0 | 10 | 1 | 6 | 10 | 0 | 0 | 6 |
| Te con Leche | Q6.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Te Natural | Q5.00 | 11 | 3 | 8 | 2 | 0 | 5 | 7 | 3 | 12 | 2 | 0 | 7 |
| TOTAL CALIENTES | | 46 | 11 | 37 | 9 | 0 | 22 | 9 | 17 | 31 | 5 | 0 | 19 |

Continuación Tabla 37 Ventas promedio por producto septiembre

| PRECIO VENTA | Lunes a Jueves | | Viernes a Domingo | | VENTAS POR SEMANA | | | | | | | P. de Venta Semanal |
|--------------------------------------|----------------|-----------|-------------------|--------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------|------------------|---------------------|
| | VT L a J | VP L a J | VT V - S - D | VP V - S - D | VENTA DEL 1 DEL MES | VENTA DEL 1 | VENTA DEL 2 | VENTA DEL 3 | VENTA DEL 4 | VENTA DEL 5 (29 AL 31) | VENTA DEL 31 MES | |
| | | | | | | | | | | | | |
| BEBIDA FRIAS | | | | | | | | | | | | |
| Gaseosas Lata | | | | | | | | | | | | |
| Coca Cola Lata Q6.00 | 20 | 5 | 9 | 2 | 0 | 7 | 9 | 9 | 2 | 2 | 0 | 7 |
| Grapette Lata Q5.00 | 10 | 2 | 8 | 2 | 0 | 6 | 9 | 1 | 4 | 0 | 0 | 5 |
| Jugo California o Petit Q5.00 | 17 | 4 | 15 | 3 | 2 | 3 | 7 | 6 | 8 | 3 | 0 | 6 |
| Mineral Q5.00 | 8 | 2 | 7 | 2 | 0 | 0 | 4 | 5 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| Mirinda Lata Q5.00 | 12 | 3 | 11 | 3 | 2 | 9 | 5 | 2 | 1 | 0 | 0 | 4 |
| Peppi Dietetica Q5.00 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Peppi Lata Q5.00 | 30 | 7 | 27 | 6 | 0 | 13 | 10 | 12 | 7 | 0 | 0 | 10 |
| Peppi Vidrio Q5.00 | 25 | 6 | 18 | 4 | 1 | 7 | 13 | 11 | 8 | 1 | 0 | 9 |
| Salutaris Naranja Q5.00 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Seven Diet. Lata Q5.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Seven Up Lata Q5.00 | 12 | 3 | 12 | 3 | 0 | 7 | 6 | 6 | 4 | 1 | 0 | 6 |
| Squart Lata Q5.00 | 3 | 1 | 3 | 1 | 0 | 1 | 3 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Gaseosa Botella | | | | | | | | | | | | |
| Be Light Botella Q7.00 | 5 | 1 | 4 | 1 | 0 | 4 | 2 | 4 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| California Ice Q8.00 | 15 | 3 | 11 | 3 | 0 | 5 | 8 | 7 | 6 | 1 | 0 | 6 |
| Coca Cola Botella Q7.00 | 13 | 3 | 9 | 2 | 3 | 6 | 7 | 10 | 3 | 0 | 0 | 6 |
| Catorade Q10.00 | 9 | 2 | 6 | 1 | 0 | 3 | 8 | 2 | 1 | 0 | 0 | 3 |
| Grapette Botella Q6.00 | 4 | 1 | 3 | 1 | 0 | 1 | 2 | 3 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| Mirinda Botella Q6.00 | 8 | 2 | 7 | 2 | 2 | 6 | 3 | 2 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| Peppi Botella Q6.00 | 20 | 5 | 16 | 4 | 3 | 9 | 10 | 10 | 5 | 1 | 0 | 8 |
| Rica Botella Q6.00 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Salutaris Naranja Botella Q6.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| H2O Q6.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Seven Botella Q6.00 | 4 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| GASEOSAS | 219 | 51 | 58 | 39 | 14 | 90 | 110 | 95 | 54 | 12 | 0 | 83 |
| Jugos | | | | | | | | | | | | |
| Jugo del Monte Q5.00 | 3 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Jugo La Granja Q5.00 | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Jugos Tampico Grande 1/2 Litro Q6.00 | 11 | 3 | 10 | 2 | 0 | 5 | 8 | 3 | 2 | 1 | 0 | 4 |
| Jugos Tampico Pequeño Q3.50 | 23 | 5 | 20 | 5 | 0 | 7 | 8 | 10 | 6 | 0 | 0 | 7 |
| Squiz Q5.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Te de Lipton Q8.00 | 35 | 8 | 30 | 7 | 0 | 14 | 16 | 12 | 9 | 1 | 0 | 12 |
| JUGOS | 75 | 17 | 63 | 15 | 0 | 27 | 35 | 29 | 17 | 3 | 0 | 26 |
| Otros | | | | | | | | | | | | |
| Agua Pura Q5.00 | 46 | 11 | 41 | 9 | 2 | 19 | 29 | 16 | 6 | 2 | 0 | 17 |
| Choco Milk Q10.00 | 25 | 6 | 19 | 4 | 1 | 1 | 8 | 18 | 0 | 2 | 0 | 7 |
| Granita Q6.00 | 92 | 21 | 77 | 18 | 1 | 35 | 37 | 48 | 11 | 0 | 0 | 30 |
| OTROS | 163 | 38 | 137 | 32 | 4 | 55 | 74 | 82 | 17 | 4 | 0 | 54 |
| Licudados | | | | | | | | | | | | |
| 3 Berris con Agua Q8.50 | 7 | 2 | 2 | 0 | 1 | 3 | 5 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Piña Colada con Agua Q8.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Fresa con Agua Q8.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Melon con Agua Q8.50 | 3 | 1 | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 | 3 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Mora con Agua Q8.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Papaya con Agua Q8.50 | 5 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 5 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 |
| Piña con Coco y Agua Q8.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Piña con Agua Q8.50 | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| Tropical con Agua Q8.50 | 4 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 3 Berris con leche Q10.00 | 12 | 3 | 9 | 2 | 1 | 9 | 4 | 2 | 0 | 1 | 0 | 4 |
| Banano con Leche Q10.00 | 4 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| Coco con leche Q10.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Fresas con leche Q10.00 | 13 | 3 | 10 | 2 | 0 | 2 | 6 | 2 | 5 | 1 | 0 | 4 |
| Melon con leche Q10.00 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mora con leche Q10.00 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Papaya con leche Q10.00 | 4 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 3 | 0 | 4 | 1 | 0 | 2 |
| Piña Coco con leche Q10.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Piña Colada con Leche Q10.00 | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Piña con Leche Q10.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tropical con leche Q10.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| LICUADOS | 61 | 14 | 44 | 10 | 6 | 9 | 6 | 1 | 5 | 1 | 0 | 4 |
| TOTAL BEBIDAS FRIAS | | | | | 24 | 181 | 225 | 207 | 93 | 20 | 0 | 168 |

Continuación Tabla 37 Ventas promedio por producto septiembre

| | PRECIO VENTA | Lunes a Jueves | | Viernes a Domingo | | VENTAS POR SEMANA | | | | | | | P. de Venta Semanal |
|---------------------------|--------------|----------------|------------|-------------------|-----------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------------|------------------|---------------------|
| | | VT | VP | VT | VP | VENTA DEL 1 DEL MES | VENTA DEL 1 | VENTA DEL 2 | VENTA DEL 3 | VENTA DEL 4 | VENTA DEL 5 (29 AL 31) | VENTA DEL 31 MES | |
| | | L a J | L a J | V - S - D | V - S - D | | | | | | | | |
| PASTELES | | | | | | | | | | | | | |
| Pastel de 3 Leches Lety | Q15.00 | 39 | 9 | 31 | 7 | 2 | 13 | 19 | 19 | 13 | 4 | 0 | 16 |
| Pastel de Almendra | Q15.00 | 29 | 7 | 25 | 6 | 1 | 19 | 14 | 11 | 9 | 3 | 0 | 13 |
| Pastel de Chocolate | Q15.00 | 26 | 6 | 20 | 5 | 1 | 6 | 15 | 13 | 13 | 3 | 0 | 12 |
| Pastel de Zanahoria | Q15.00 | 20 | 5 | 19 | 4 | 0 | 5 | 6 | 5 | 9 | 0 | 0 | 6 |
| Pie de Queso | Q15.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Pie de Elote | Q15.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Magdalena | Q9.00 | 13 | 3 | 13 | 3 | 1 | 8 | 4 | 9 | 1 | 1 | 0 | 5 |
| Pasteles Enteros | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL PASTELES | | 127 | 29 | 108 | 25 | 5 | 51 | 58 | 57 | 45 | 11 | 0 | 51 |
| POSTRES | | | | | | | | | | | | | |
| Gelatina Hunts | Q7.00 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Obleas | Q5.00 | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 |
| TOTAL POSTRES | | 5 | 1.2 | 3 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 |
| SNACK'S | | | | | | | | | | | | | |
| Bolsitas | | | | | | | | | | | | | |
| Cheetos | Q4.00 | 7 | 2 | 6 | 1 | 1 | 4 | 0 | 4 | 6 | 0 | 0 | 3 |
| Crujitos | Q4.00 | 4 | 1 | 4 | 1 | 0 | 0 | 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Doritos Verdes | Q4.00 | 8 | 2 | 8 | 2 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 0 | 0 | 3 |
| Doritos Rojos | Q4.00 | 5 | 1 | 5 | 1 | 0 | 1 | 3 | 2 | 4 | 0 | 0 | 2 |
| Doritos Queso | Q4.00 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 |
| Lays | Q4.00 | 8 | 2 | 7 | 2 | 1 | 3 | 1 | 5 | 4 | 0 | 0 | 3 |
| Poffets | Q4.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Fiesta | Q4.00 | 15 | 3 | 12 | 3 | 0 | 5 | 5 | 9 | 6 | 5 | 0 | 7 |
| Mani Japones | Q2.50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tacos | Q4.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tortrix Limon | Q2.50 | 27 | 6 | 21 | 5 | 1 | 10 | 7 | 8 | 10 | 5 | 0 | 9 |
| Tortrix Barbacoa | Q2.50 | 28 | 6 | 25 | 6 | 0 | 7 | 11 | 10 | 12 | 5 | 0 | 10 |
| Tortrix Picante | Q2.50 | 9 | 2 | 8 | 2 | 0 | 6 | 1 | 1 | 4 | 1 | 0 | 3 |
| Tortrix Preparado | Q5.00 | 13 | 3 | 13 | 3 | 1 | 3 | 7 | 3 | 3 | 0 | 0 | 4 |
| BOLSITAS | | 125 | 29 | 110 | 25 | 6 | 45 | 44 | 45 | 54 | 16 | 0 | 47 |
| Galletas | | | | | | | | | | | | | |
| Galleta Chokis Grande | Q5.00 | 10 | 2 | 8 | 2 | 0 | 9 | 4 | 5 | 5 | 0 | 0 | 5 |
| Galletas Bridge | Q2.00 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| Galletas Emperador Grande | Q5.00 | 9 | 2 | 5 | 1 | 0 | 4 | 5 | 2 | 2 | 0 | 0 | 3 |
| Galletas Florentina | Q5.00 | 6 | 1 | 4 | 1 | 1 | 6 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 |
| Galletas Julieta | Q5.00 | 6 | 1 | 3 | 1 | 0 | 4 | 0 | 0 | 4 | 0 | 0 | 2 |
| Galletas Chiquis | Q5.00 | 11 | 3 | 9 | 2 | 0 | 7 | 6 | 4 | 6 | 3 | 0 | 6 |
| Galletas Mini Cricket | Q4.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Galletas Saladas | Q1.00 | 14 | 3 | 10 | 2 | 1 | 7 | 3 | 5 | 2 | 1 | 0 | 4 |
| Pan Crema | Q5.00 | 5 | 1 | 4 | 1 | 1 | 4 | 3 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| GALLETAS | | 62 | 14 | 44 | 10 | 4 | 42 | 21 | 18 | 22 | 7 | 0 | 25 |
| Dulces/ Chicles | | | | | | | | | | | | | |
| Bombones | Q1.00 | 7 | 2 | 7 | 2 | 0 | 0 | 5 | 1 | 5 | 0 | 0 | 3 |
| Bubbaloo | Q0.50 | 15 | 3 | 13 | 3 | 4 | 11 | 12 | 7 | 12 | 0 | 0 | 10 |
| Clorets caja pequeña | Q0.50 | 39 | 9 | 37 | 9 | 0 | 13 | 5 | 22 | 13 | 5 | 0 | 13 |
| Hall's | Q0.50 | 53 | 12 | 51 | 12 | 2 | 21 | 13 | 15 | 23 | 6 | 0 | 18 |
| Delis | Q0.50 | 34 | 8 | 26 | 12 | 1 | 26 | 4 | 8 | 9 | 0 | 0 | 11 |
| DULCES/ CHICLES | | 148 | 34 | 134 | 37 | 7 | 71 | 39 | 53 | 62 | 11 | 0 | 55 |
| TOTAL SNACK'S | | | | | | 17 | 158 | 104 | 116 | 138 | 34 | 0 | 127 |

ANEXOS – C

En este anexo se presentan los cálculos realizados para diferentes datos.

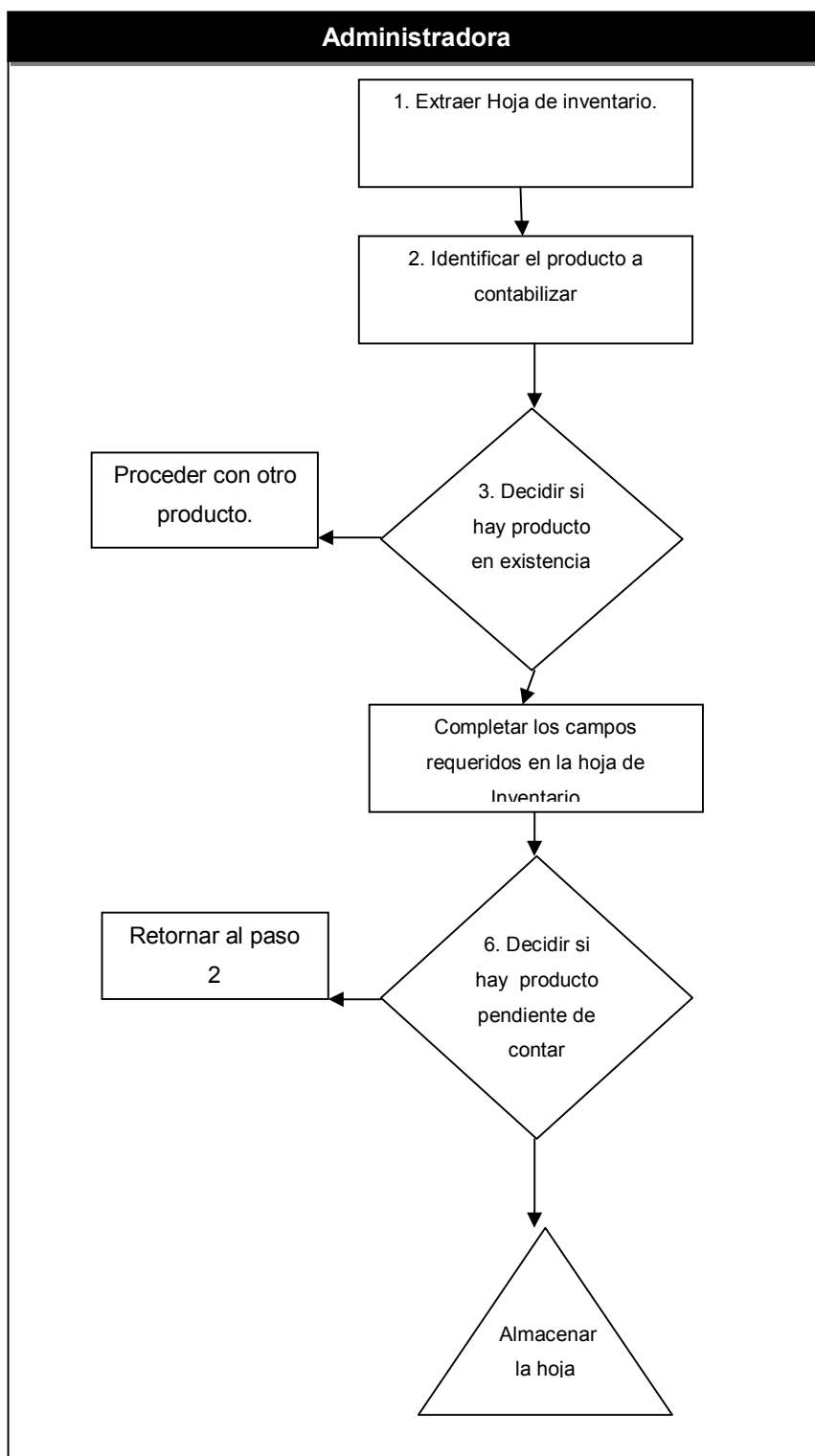
- Cálculos de costos de mercadería vendida para agosto y septiembre.

Tabla 38 Costo de mercadería vendida

| COSTO DE MERCANCÍA VENDIA | | | |
|-----------------------------------|----------------|-----------------------------|------------------|
| | COSTO UNITARIO | UNIDADES VENDIDAS EN EL MES | |
| | | AGOSTO | SEPTIEMBRE |
| HAMBURGUESAS | | | |
| California burger | Q11.70 | 30 | 18 |
| Hamburguesa de oferta (1 Unidad) | Q8.51 | 38 | 44 |
| Hamburguesa de oferta (Combo) | Q4.35 | 146 | 102 |
| Hamburguesa simple C / papas | Q6.78 | 45 | 49 |
| Quesoburguesa C / papas | Q7.65 | 77 | 66 |
| TOTAL HAMBURGUESAS | | 336 | 279 |
| SANDWICHES | | | |
| Baguette de pollo con papas | Q8.93 | 5 | 3 |
| Sandwich de embutidos C / papas | Q10.40 | 2 | 4 |
| Sandwich de jamón C / papas | Q5.66 | 14 | 7 |
| Sandwich de pierna C / papas | Q10.62 | 35 | 36 |
| Sandwich de pollo C / papas | Q6.79 | 45 | 32 |
| Steak sandwich C / papas | Q9.19 | 26 | 28 |
| TOTAL SANDWICHES | | 127 | 110 |
| ANTOJITOS | | | |
| Enchiladas típica | Q6.02 | 4 | 2 |
| Enchiladas suizas | Q10.95 | 0 | 0 |
| Tacos | Q5.11 | 40 | 51 |
| Tamalitos de chipilin | Q2.00 | 6 | 5 |
| Tostadas de salsa | Q2.42 | 5 | 7 |
| Tostadas con pollo picado | Q2.81 | 54 | 25 |
| TOTAL ANTOJITOS | | 109 | 90 |
| VARIOS | | | |
| Hat Dog con papas | Q6.23 | 13 | 11 |
| Nachos con queso y carne | Q7.10 | 16 | 23 |
| Papas fritas porción | Q2.43 | 31 | 20 |
| Poperos | Q3.56 | 4 | 2 |
| Sopa de Samyang de pollo | Q2.83 | 21 | 19 |
| Sopas Samyang de camarón | Q2.83 | 5 | 5 |
| TOTAL VARIOS | | 90 | 80 |
| CAFES CALIENTES | | | |
| Regular | | | |
| Americano regular | Q2.20 | 106 | 85 |
| Americano con leche regular | Q2.76 | 52 | 46 |
| Capuccino regular | Q4.16 | 184 | 111 |
| Capuccino saborizado regular | Q6.88 | 7 | 6 |
| Cubano y Espresso | Q3.73 | 13 | 8 |
| Descafinado regular | Q3.70 | 1 | 1 |
| Instantáneo | Q1.43 | 11 | 10 |
| Instantáneo con leche | Q1.99 | 69 | 34 |
| Leche regular | Q4.16 | 14 | 12 |
| Mokka regular | Q2.94 | 0 | 0 |
| Mokka Especial regular | Q8.27 | 3 | 2 |
| Mokka Nieve regular | Q7.47 | 0 | 1 |
| Tres Leches regular | Q6.80 | 4 | 9 |
| Grande | | | |
| Americano grande | Q3.70 | 43 | 57 |
| Americano con leche grande | Q4.26 | 16 | 37 |
| Capuccino grande | Q6.62 | 116 | 113 |
| Capuccino saborizado grande | Q9.34 | 13 | 11 |
| Descafinado grande | Q3.82 | 0 | 0 |
| Leche grande | Q6.82 | 14 | 7 |
| Mokka especial grande | Q3.62 | 1 | 0 |
| Mokka nieve grande | Q10.08 | 3 | 4 |
| Mokka grande | Q9.93 | 0 | 8 |
| Mokka grande | Q8.83 | 4 | 13 |
| Tres leches grande | Q9.06 | 2 | 2 |
| TOTAL CAFES CALIENTES | | 687 | 583 |
| CAFES FRIOS | | | |
| Capuccino frío | Q6.35 | 16 | 3 |
| Capuccino frío saborizado | Q9.35 | 1 | 0 |
| Frapuccino | Q7.50 | 146 | 132 |
| Frapuccino saborizado | Q10.50 | 16 | 17 |
| Frapuccino especial | Q10.13 | 9 | 9 |
| Mokka especial | Q9.76 | 0 | 3 |
| Mokka frío | Q7.66 | 2 | 7 |
| Mokka nieve | Q9.06 | 2 | 2 |
| TOTAL CAFES FRIOS | | 192 | 173 |
| BEBIDAS CALIENTES | | | |
| Chocolate | Q2.23 | 28 | 27 |
| Chocolate con leche | Q2.51 | 38 | 27 |
| Té con leche | Q1.70 | 0 | 1 |
| Té natural | Q1.42 | 24 | 29 |
| TOTAL CALIENTES | | 90 | 84 |
| BEBIDA FRIAS | | | |
| Gaseosas lata | | | |
| Coca Cola lata | Q3.42 | 21 | 29 |
| Orapetto lata | Q3.00 | 22 | 20 |
| Jugo California o Pettt | Q2.66 | 34 | 27 |
| Mineral | Q3.00 | 8 | 10 |
| Mininda lata | Q3.00 | 22 | 17 |
| Pepsi dietética | Q3.00 | 3 | 2 |
| Pepsi lata | Q3.00 | 51 | 42 |
| Pepsi vidrio | Q3.00 | 17 | 40 |
| Salutatis naranja | Q3.00 | 7 | 3 |
| Seven Diet lata | Q3.00 | 3 | 1 |
| Seven Up lata | Q3.00 | 30 | 24 |
| Squart lata | Q3.00 | 3 | 6 |
| Gaseosas botella | | | |
| Be Light botella | Q4.23 | 13 | 12 |
| California Ice | Q5.08 | 35 | 27 |
| Coca Cola botella | Q4.87 | 58 | 26 |
| Diaterade | Q6.78 | 21 | 14 |
| Orapetto botella | Q3.42 | 16 | 7 |
| Mininda botella | Q4.87 | 15 | 13 |
| Pepsi botella | Q4.87 | 36 | 35 |
| Rica botella | Q3.42 | 5 | 1 |
| Salutatis naranja botella | Q3.42 | 4 | 0 |
| H2O | Q0.00 | 0 | 0 |
| Seven botella | Q4.87 | 8 | 5 |
| GASEOSAS | | 432 | 361 |
| Jugos | | | |
| Jugo del Monte | Q2.53 | 13 | 5 |
| Jugo La Granja | Q2.73 | 9 | 4 |
| Jugos Tampico grande 1/2 Litro | Q3.58 | 29 | 19 |
| Jugos Tampico pequeño | Q2.03 | 18 | 31 |
| Soda | Q2.58 | 0 | 0 |
| Ta Light | Q5.93 | 57 | 52 |
| JUGOS | | 126 | 111 |
| Otros | | | |
| Agua pura | Q2.58 | 82 | 72 |
| Choco milk | Q3.08 | 9 | 29 |
| Granita | Q1.44 | 178 | 131 |
| OTROS | | 269 | 232 |
| Licudados | | | |
| 3 Bems con agua | Q4.84 | 2 | 9 |
| Piña Colada con agua | Q4.84 | 0 | 0 |
| Fresa con agua | Q4.84 | 4 | 1 |
| Melon con agua | Q4.84 | 3 | 6 |
| Mora con agua | Q4.84 | 0 | 1 |
| Papaya con agua | Q4.84 | 7 | 8 |
| Piña con coco y agua | Q4.84 | 1 | 0 |
| Piña con agua | Q4.84 | 3 | 5 |
| Tropical con agua | Q4.84 | 0 | 5 |
| 3 Bems con leche | Q7.08 | 16 | 16 |
| Banano con leche | Q7.08 | 14 | 7 |
| Coco con leche | Q7.08 | 0 | 0 |
| Fresas con leche | Q7.08 | 24 | 16 |
| Melon con leche | Q7.08 | 3 | 2 |
| Mora con leche | Q7.08 | 2 | 2 |
| Papaya con leche | Q7.08 | 10 | 9 |
| Piña Coco con leche | Q7.08 | 0 | 0 |
| Piña Colada con Leche | Q7.08 | 1 | 4 |
| Piña con Leche | Q7.08 | 1 | 2 |
| Tropical con leche | Q7.08 | 4 | 1 |
| LICUDADOS | | 18 | 18 |
| TOTAL BEBIDAS FRIAS | | 922 | 726 |
| PASTELES | | | |
| Pastel de 3 Leches | Q6.88 | 78 | 68 |
| Pastel de almendra | Q9.88 | 57 | 56 |
| Pastel de chocolate | Q8.42 | 52 | 50 |
| Pastel de zanahoria | Q9.60 | 25 | 25 |
| Pie de queso | Q9.45 | 12 | 0 |
| Pie de elote | Q8.00 | 0 | 0 |
| Magdalena | Q3.75 | 51 | 23 |
| Pasteles enteros | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL PASTELES | | 275 | 222 |
| POSTRES | | | |
| Gelatina Hurts | Q2.56 | 11 | 3 |
| Obleas | Q2.35 | 9 | 5 |
| TOTAL POSTRES | | 20 | 8 |
| SNACK'S | | | |
| Bolitas | | | |
| Cheetos | Q1.80 | 9 | 14 |
| Crujitos | Q2.25 | 14 | 5 |
| Doritos verdes | Q2.25 | 8 | 12 |
| Doritos rojos | Q2.25 | 3 | 9 |
| Doritos queso | Q2.25 | 9 | 9 |
| Lays | Q2.70 | 15 | 13 |
| Pedfers | Q0.00 | 1 | 0 |
| Fiesta | Q2.70 | 31 | 30 |
| Mari Japonés | Q0.00 | 0 | 0 |
| Tacos | Q0.00 | 0 | 0 |
| Tortix limón | Q0.86 | 30 | 40 |
| Tortix barbacoa | Q0.86 | 76 | 45 |
| Tortix picante | Q0.86 | 23 | 13 |
| Tortix preparado | Q1.86 | 28 | 16 |
| BOLITAS | | 247 | 204 |
| Galletas | | | |
| Galleta Chokis grande | Q3.00 | 28 | 23 |
| Galletas Bridge | Q1.00 | 4 | 3 |
| Galletas Emperador grande | Q3.00 | 17 | 13 |
| Galletas Florentina | Q3.40 | 13 | 10 |
| Galletas Julietta | Q2.91 | 13 | 8 |
| Galletas Chiqui | Q0.92 | 23 | 26 |
| Galletas Mini Cracker | Q0.00 | 4 | 0 |
| Galletas Saladas | Q0.56 | 27 | 18 |
| Pan Crema | Q3.00 | 9 | 9 |
| GALLETAS | | 138 | 110 |
| Dulces/ Chicles | | | |
| Bombones | Q0.38 | 4 | 11 |
| Bubbaloo | Q0.33 | 68 | 42 |
| Clorets caja pequeña | Q0.25 | 58 | 58 |
| Hall's | Q0.22 | 80 | 78 |
| Dalis | Q0.15 | 32 | 47 |
| DULCES/ CHICLES | | 242 | 236 |
| TOTAL SNACK'S | | 627 | 550 |
| EXTRAS | | | |
| Bandeja # 1 | Q0.19 | 0 | 0 |
| Bandeja # 2 | Q0.19 | 0 | 1 |
| Plato de Pastel | Q0.12 | 1 | 0 |
| Bandeja # 1 para combo individual | Q0.19 | 0 | 0 |
| Bandeja # 2 | Q0.19 | 0 | 0 |
| Bandeja para llevar | Q0.41 | 0 | 0 |
| Plato de Pastel | Q0.12 | 3 | 0 |
| Bolsa de Basura | Q0.76 | 0 | 6 |
| Salvata Comida | Q0.00 | 36 | 27 |
| Pan Sandwich | Q0.72 | 2 | 2 |
| Sobrecitos de Sal | Q0.03 | 0 | 0 |
| Sobrecitos de Azúcar | Q0.09 | 0 | 4 |
| Sobrecitos de Ketchup | Q0.18 | 0 | 4 |
| Tenedores | Q0.10 | 5 | 2 |
| Cucharas | Q0.10 | 5 | 1 |
| Hielo | Q0.00 | 1 | 2 |
| Vaso con Hielo Grande | Q0.30 | 0 | 0 |
| Vaso con Hielo Pequeño | Q0.20 | 14 | 18 |
| Vaso Durpoort | Q0.20 | 17 | 6 |
| EXTRAS | | 84 | 73 |
| VENTA TOTAL | | 14,779.14 | 13,000.32 |

ANEXOS - D

Diagrama 4 - Diagrama de flujo sobre contabilización de inventario





Guatemala 2010

CAFETERÍA INDEPENDIENTE

DIRECCIÓN GENERAL

MANUAL “CONTROLES DE GESTIÓN”

DATOS DE CONTROL

COPIA ASIGNADA A: Gerencia y Administración

VERSIÓN: 2010



Manual de controles de gestión Cafetería independiente

ÍNDICE

- **Introducción**2
- **Objetivos del Manual**3
- **Procedimientos previos a la implementación de controles**4
- **Procedimientos de controles de gestión**29
 - **Control de ventas**30
 - **Control de inventario**42
 - **Control de egresos**.....52



Manual de controles de gestión Cafetería independiente

INTRODUCCIÓN

El presente manual tiene como objetivo explicar los procedimientos a seguir para la implementación y seguimiento de controles de gestión en la cafetería. Estos traerán un orden para la realización de procedimientos dentro del negocio. Además, nos proveerá de retroalimentación de las operaciones realizadas para la planificación de toma de decisiones.

Cabe señalar que este manual deberá revisarse al final del presente año o cada vez que exista una modificación a la estructura del negocio.



Manual de controles de gestión Cafetería independiente

OBJETIVOS DEL MANUAL

Este manual tiene como objetivos los siguientes puntos:

- Establecer un orden en la estructura administrativa de la cafetería.
- Establecer procedimientos a seguir antes de la implementación de los controles.
- Establecer los controles de gestión críticos para la cafetería, que provean de información sobre sus operaciones para la toma de decisiones.
- Establecer procedimientos a seguir para la implementación de los controles de gestión.
- Establecer procedimientos a seguir para el seguimiento de los controles de gestión.
- Indicar responsabilidades que cada uno de los miembros del negocio tiene con respecto a los controles.
- Indicar cuáles son las actividades que debe realizar cada empleado en cada uno de los controles de gestión.



*Manual de controles de gestión
Cafetería independiente*

**PROCEDIMIENTOS PREVIOS A LA IMPLEMENTACIÓN
DE LOS CONTROLES**



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

1. PROPÓSITO DEL PROCEDIMIENTO:

- a. Con éste se busca la actualización de la información del negocio para que al momento de implementar los controles esto no represente un problema para su ejecución.
- b. Detallar las unidades de medición para el control de inventarios.
- c. Establecer un punto fijo para almacenar la información física de diferentes registros.

2. **REFERENCIA:** Para la actualización de la información se harán uso de los registros antiguos que se encuentren para poder identificar aquella información que todavía permanezca constante.

a. *Facturas de compra de producto*

b. *Facturas de venta*

3. **PERSONAL INVOLUCRADO:** El principal elemento para la ejecución de estos procedimientos es el administrador de la cafetería.



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

| PASO | RESPONSABLE | ACTIVIDAD | Documento de trabajo clave |
|------|---------------|---|----------------------------|
| 1. | Administrador | - Recopilar todas las facturas de compra y rollos de copia de facturación. | |
| 2. | Administrador | - Deberá actualizar la lista de los productos de venta en la lista. | LP – 1 y LP - 2 |
| 3. | Administrador | - Debe indicar el precio de venta de cada uno de los productos en la lista. | LP – 1 y LP - 2 |
| 4. | Administrador | - Debe registrar y actualizar el listado de materia prima. | LI- 1 al LI - 5 |
| 5. | Administrador | - Debe indicar las unidades de contabilizar cada uno de los materiales. | LI- 1 al LI - 5 |
| 6. | Administrador | - Debe actualizar lo que es utilizado para cada producto de venta en el formato de hoja. | |
| 7. | Administrador | - Debe almacenar los registros Físicos de ventas, facturas y otro documento de información en la gaveta No. 11. | |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

FORMATOS

LP 1 FORMATO DE LISTADO DE PRODUCTOS EN VENTA

| LISTADO DE PRODUCTOS EN VENTA | | LISTADO DE PRODUCTOS EN VENTA | |
|-----------------------------------|--------------|--------------------------------|--------------|
| | PRECIO VENTA | | PRECIO VENTA |
| HAMBURGUESAS | | CAFES FRIOS | |
| California burger | Q20.00 | Capuccino frio | Q15.00 |
| Hamburguesa de oferta (1 Unidad) | Q8.00 | Capuccino frio saborizado | Q18.00 |
| Hamburguesa de oferta (Combo) | Q15.00 | Frapuccino | Q15.00 |
| Hamburguesa simple C / papas | Q14.00 | Frapuccino saborizado | Q18.00 |
| Quesoburguesa C / papas | Q16.00 | Frapuccino especial | Q20.00 |
| TOTAL HAMBURGUESAS | | Mokka especial | Q20.00 |
| SANDWICHES | | Mokka frio | Q15.00 |
| Baguette de pollo con papas | Q20.00 | Mokka nieve | Q17.00 |
| Sandwich de embutidos C / papas | Q20.00 | TOTAL CAFES FRIOS | |
| Sandwich de jamón C / papas | Q12.00 | BEBIDAS CALIENTES | |
| Sandwich de pierna C / papas | Q20.00 | Chocolate | Q8.00 |
| Sandwich de pollo C / papas | Q15.00 | Chocolate con leche | Q9.00 |
| Steak sandwich C / papas | Q20.00 | Té con leche | Q5.50 |
| TOTAL SANDWICHES | | Té natural | Q5.00 |
| ANTOJITOS | | TOTAL CALIENTES | |
| Enchiladas típica | Q10.00 | BEBIDA FRIAS | |
| Enchiladas suizas | Q15.00 | Gaseosas lata | |
| Tacos | Q15.00 | Coca Cola lata | Q6.00 |
| Tamalitos de chipilin | Q4.00 | Grapette lata | Q5.00 |
| Tostadas de salsa | Q5.00 | Jugo California o Petit | Q5.00 |
| Tostadas con pollo picado | Q7.00 | Mineral | Q5.00 |
| TOTAL ANTOJITOS | | Mirinda lata | Q5.00 |
| VARIOS | | Pepsi dietética | Q5.00 |
| Hot Dog con papas | Q12.00 | Pepsi lata | Q5.00 |
| Nachos con queso y carne | Q12.00 | Pepsi vidrio | Q5.00 |
| Papas fritas porción | Q8.50 | Salutaris naranja | Q5.00 |
| Poporopos | Q6.00 | Seven Diet lata | Q5.00 |
| Sopa de Samyang de pollo | Q6.00 | Seven Up lata | Q5.00 |
| Sopas Samyang de camarón | Q6.00 | Squart lata | Q5.00 |
| TOTAL VARIOS | | Gasesosa botella | |
| CAFES CALIENTES | | Be Light botella | Q7.00 |
| Regular | | California Ice | Q8.00 |
| Americano regular | Q7.00 | Coca Cola botella | Q7.00 |
| Americano con leche regular | Q8.00 | Gatorade | Q10.00 |
| Capuccino regular | Q9.00 | Grapette botella | Q6.00 |
| Capuccino saborizado regular | Q14.00 | Mirinda botella | Q6.00 |
| Cubano y Espresso | Q7.00 | Pepsi botella | Q6.00 |
| Descafainado regular | Q9.00 | Rica botella | Q6.00 |
| Instantáneo | Q3.00 | Salutaris naranja botella | Q6.00 |
| Instantáneo con leche | Q4.00 | H20 | Q6.00 |
| Latte regular | Q8.00 | Seven botella | Q6.00 |
| Leche regular | Q8.00 | GASEOSAS | |
| Mokka regular | Q12.00 | Jugos | |
| Mokka Especial regular | Q18.00 | Jugo del Monte | Q5.00 |
| Mokka Nieve regular | Q15.00 | Jugo La Granja | Q5.00 |
| Tres Leches regular | Q12.00 | Jugos Tampico grande 1/2 Litro | Q6.00 |
| Grande | | Jugos Tampico pequeño | Q3.50 |
| Americano grande | Q8.00 | Squiz | Q5.00 |
| Americano con leche grande | Q9.00 | Té Lipton | Q9.00 |
| Capuccino grande | Q12.00 | JUGOS | |
| Capuccino saborizado grande | Q16.00 | Otros | |
| Descafainado grande | Q10.00 | Agua pura | Q5.00 |
| Latte grande | Q10.00 | Choco milk | Q10.00 |
| Leche grande | Q10.00 | Granita | Q6.00 |
| Mokka especial grande | Q20.00 | OTROS | |
| Mokka nieve grande | Q17.00 | | |
| Mokka grande | Q14.00 | | |
| Tres leches grande | Q14.00 | | |
| TOTAL CAFES CALIENTES | | | |



P. Previo a implementación

PPI -1

Año: 2010
Versión: 1.2010

Procedimiento

Departamento de controles

Área responsable: Administración

LP - 2 FORMATO DE LISTADO DE PRODUCTOS EN VENTA

| LISTADO DE PRODUCTOS EN VENTA | | LISTADO DE PRODUCTOS EN VENTA | |
|-------------------------------|--------------|-----------------------------------|--------------|
| | PRECIO VENTA | | PRECIO VENTA |
| Licados | | SNACK'S | |
| 3 Berris con agua | Q8.50 | Bolsitas | |
| Piña Colada con agua | Q8.50 | Cheetos | Q4.00 |
| Fresa con agua | Q8.50 | Crujitos | Q4.00 |
| Melon con agua | Q8.50 | Doritos verdes | Q4.00 |
| Mora con agua | Q8.50 | Doritos rojos | Q4.00 |
| Papaya con agua | Q8.50 | Doritos queso | Q4.00 |
| Piña con coco y agua | Q8.50 | Lays | Q4.00 |
| Piña con agua | Q8.50 | Poffets | Q4.00 |
| Tropical con agua | Q8.50 | Fiesta | Q4.00 |
| 3 Berris con leche | Q10.00 | Mani Japonés | Q2.50 |
| Banano con leche | Q10.00 | Tacos | Q4.00 |
| Coco con leche | Q10.00 | Tortrix limón | Q2.00 |
| Fresas con leche | Q10.00 | Tortrix barbacoa | Q2.00 |
| Melon con leche | Q10.00 | Tortrix picante | Q2.00 |
| Mora con leche | Q10.00 | Tortrix preparado | Q5.00 |
| Papaya con leche | Q10.00 | BOLSITAS | |
| Piña Coco con leche | Q10.00 | Galletas | |
| Piña Colada con Leche | Q10.00 | Galleta Chokis grande | Q5.00 |
| Piña con Leche | Q10.00 | Galletas Bridge | Q2.00 |
| Tropical con leche | Q10.00 | Galletas Emperador grande | Q5.00 |
| LICUADOS | | Galletas Florentina | Q5.00 |
| TOTAL BEBIDAS FRIAS | | Galletas Julieta | Q5.00 |
| PASTELES | | Galletas Chiqui | Q2.00 |
| Pastel de 3 Leches | Q15.00 | Galletas Mini Cracket | Q4.00 |
| Pastel de almendra | Q15.00 | Galletas Saladas | Q1.00 |
| Pastel de chocolate | Q15.00 | Pan Crema | Q5.00 |
| Pastel de zanahoria | Q15.00 | GALLETAS | |
| Pie de queso | Q15.00 | Dulces/ Chicles | |
| Pie de elote | Q15.00 | Bombones | Q1.00 |
| Magdalena | Q9.00 | Bubbaloo | Q0.50 |
| Pasteles enteros | | Clorets caja pequeña | Q0.50 |
| TOTAL PASTELES | | Hall's | Q0.50 |
| POSTRES | | Delis | Q0.25 |
| Gelatina Hunts | Q7.00 | DULCES/ CHICLES | |
| Obleas | Q5.00 | TOTAL SNACK'S | |
| TOTAL POSTRES | | EXTRAS | |
| | | Bandeja # 1 | Q0.50 |
| | | Bandeja # 2 | Q0.50 |
| | | Plato de Pastel | Q0.50 |
| | | Bandeja # 1 para combo individual | Q0.00 |
| | | Bandeja # 2 | Q0.00 |
| | | Bandeja para llevar | Q0.00 |
| | | Plato de Pastel | Q0.00 |
| | | Bolsa de Basura | Q2.00 |
| | | Calentar Comida | Q2.00 |
| | | Pan Sandwich | Q0.75 |
| | | Sobrecito de Sal | Q0.50 |
| | | Sobrecitos de Azucar | Q0.50 |
| | | Sobrecitos de Ketchup | Q0.50 |
| | | Tenedores | Q0.25 |
| | | Cucharas | Q0.25 |
| | | Hielo | Q1.00 |
| | | Vaso con Hielo Grande | Q1.50 |
| | | Vaso con Hielo Pequeño | Q1.00 |
| | | Vaso Duroport | Q0.50 |
| | | EXTRAS | |



P. Previo a implementación

PPI -1

Año: 2010
Versión: 1.2010

Procedimiento

Departamento de controles

Área responsable: Administración

LI - 1 LISTADO DE MATERIA PRIMA (INVENTARIO) – Y SUS COSTOS

| LISTA DE MATERIA PRIMA | | Costo x Unidad | CANTIDAD |
|------------------------|---|-------------------|----------------|
| IP.A. | Azúcar / Sal | | |
| IPA - 0001 | Azúcar de dieta | Q 17.00 | 100 unidades |
| IPA - 0002 | Azúcar en Sobrecitos | Q 85.95 | 1000 unidades |
| IPA - 0003 | Azúcar 5 libras | Q 15.70 | 5 libras |
| IPA - 0004 | Sal en sobrecitos | Q 29.45 | 1000 unidades |
| IP.AC | Aceite | | |
| IP.AC - 0001 | Aceite para freír | Q 224.95 | 5 galones |
| IP.AL. | Artículos de limpieza | | |
| IP.AL. - 0001 | Ajax | Q 10.95 | 1 frasco |
| IP.AL. - 0002 | Cloro | Q 6.20 | 1 frasco |
| IP.AL. - 0003 | Desinfectante | Q 9.20 | 1 frasco |
| IP.AL. - 0004 | Jabón en polvo | Q 11.60 | 1 bolsa |
| IP.AL. - 0005 | Jabón para trastos | Q 13.15 | 3 unidades |
| IP.B. | Bandejas / Platos | | |
| IP.B. - 0001 | Bandeja # 1 duroport | Q 47.45 | 250 unidades |
| IP.B. - 0002 | Bandejas #2 duroport | Q 49.95 | 250 unidades |
| IP.B. - 0003 | Bandeja cuadrada duroport (Para llevar) | Q 10.05 | 25 unidades |
| IP.B. - 0004 | Bandeja de pastel duroport | Q 28.45 | 250 unidades |
| IP.B. - 0005 | Bandeja de nachos duroport | Q 9.25 | 25 unidades |
| IP.BO. | Bolsas | | |
| IP.BO. - 0001 | Bolsa 24 x 36 (Basura) | Q 21.65 | 30 unidades |
| IP.BO. - 0002 | Bolsa 5 x 8 (papas) | Q 9.60 | 500 unidades |
| IP.BO. - 0003 | Bolsa 8 x11 | Q 24.15 | 500 unidades |
| IP.BO. - 0004 | Bolsa 9 x 14 (hamburguesa) | Q 29.15 | 500 unidades |
| IP.BO. - 0005 | Bolsa gabacha 15 x 19 | Q 10.00 | 100 unidades |
| IP. C. | Café | | |
| IP.C. - 0001 | Café Incasa | Q 32.75 | frasco grande |
| Café Descafeinado | Café descafeinado | Q 29.95 | frasco mediano |
| IP.C. - 0003 | Café en grano (Regular) | Q 317.50 | 10 libras |
| IP. CA. | Carnes | | |
| IP.CA. - 0001 | Bistec | Q 20.40 | 1 libra |
| IP.CA. - 0002 | Molida | Q 19.40 | 1 libra |
| IP.CA. - 0003 | Pollo crudo | Q 21.00 | libra |
| IP.CA. - 0005 | Pierna | Q 40.00 | 1 libra |
| IP.CC. | Complementos del café | | |
| IP.CC. - 0001 | Canela en polvo | Q 20.95 | 1 frasco |
| IP.CC. - 0002 | Caramelo | Q 27.95 | 1 frasco |
| IP.CC. - 0003 | Choco Panda | Q 242.20 | 36 cajas |
| IP.CC. - 0004 | Chocolate syrup | Q 77.95 | 1 galón |
| IP.CC. - 0005 | Cocoa Swiss | Q 23.25 | 16 unidades |
| IP.CC. - 0006 | Crema batida | Q 27.95 | 1 frasco |
| IP.CC. - 0007 | Leche condensada | Q 14.40 | 1 lata |
| IP.CC. - 0008 | Saborizante de café amaretto | Q 75.00 | 1 botella |
| IP.CC. - 0009 | Saborizante de café vainilla | Q 75.00 | 1 botella |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

LI - 2 LISTADO DE MATERIA PRIMA (INVENTARIO) – Y SUS COSTOS

| IP.CH. | Chicles | | |
|---------------|--------------------------------|---------|---------------|
| IP.CH. - 0001 | Bombones | Q 19.95 | 50 unidades |
| IP.CH. - 0002 | Bubbaloo | Q 17.75 | 60 unidades |
| IP.CH. - 0003 | Clorets caja pequeña | Q 15.05 | 60 unidades |
| IP.CH. - 0004 | Hall's | Q 17.50 | 100 unidades |
| IP.CU. | Cubiertos | | |
| IP.CU. - 0001 | Cucharas | Q 9.95 | 100 unidades |
| IP.CU. - 0002 | Cuchillos | Q 9.95 | 100 unidades |
| IP.CU. - 0003 | Tenedores | Q 9.95 | 100 unidades |
| IP.CU. - 0004 | Mezcladores | Q 20.00 | 1000 unidades |
| IP.CU. - 0005 | Pajillas | Q 4.00 | 100 unidades |
| IP.G. | Gaseosas | | |
| IP.G. - 0001 | Be light | Q 4.15 | 1 unidad |
| IP.G. - 0002 | California Ice | Q 5.00 | 1 unidad |
| IP.G. - 0003 | Coca Cola botella | Q 57.45 | 12 unidades |
| IP.G. - 0004 | Coca Cola lata | Q 40.00 | 12 unidades |
| IP.G. - 0005 | Gatorade | Q 6.70 | 1 unidad |
| IP.G. - 0006 | Grapette botella | Q 20.00 | 6 unidades |
| IP.G. - 0007 | Grapette lata | Q 17.50 | 6 unidades |
| IP.G. - 0008 | Jugo California o Petit | Q 10.80 | 4 unidades |
| IP.G. - 0009 | Mineral | Q 17.50 | 6 unidades |
| IP.G. - 0010 | Mirinda botella | Q 26.10 | 6 unidades |
| IP.G. - 0011 | Mirinda lata | Q 17.50 | 6 unidades |
| IP.G. - 0012 | Pepsi botella | Q 26.10 | 6 unidades |
| IP.G. - 0013 | Pepsi dietética | Q 17.50 | 6 unidades |
| IP.G. - 0014 | Pepsi lata | Q 17.50 | 6 unidades |
| IP.G. - 0015 | Pepsi vidrio | Q 30.63 | 12 unidades |
| IP.G. - 0016 | Rica botella | Q 20.00 | 6 unidades |
| IP.G. - 0017 | Salutaris naranja | Q 17.50 | 6 unidades |
| IP.G. - 0018 | Salutaris naranja botella | Q 26.10 | 6 unidades |
| IP.G. - 0019 | Seven diet lata | Q 17.50 | 6 unidades |
| IP.G. - 0020 | Seven up lata | Q 17.50 | 6 unidades |
| IP.G. - 0021 | Seven botella | Q 26.10 | 6 unidades |
| IP.G. - 0022 | Squart lata | Q 17.50 | 6 unidades |
| IP.GA. | Galletas/ Otros postres dulces | | |
| IP.GA. - 0001 | Chokis grande | Q 3.00 | 1 unidad |
| IP.GA. - 0002 | Galletas Bridge | Q 1.00 | 1 unidad |
| IP.GA. - 0003 | Galletas emperador grande | Q 3.00 | 1 unidad |
| IP.GA. - 0004 | Galletas florentina | Q 3.40 | 1 unidad |
| IP.GA. - 0005 | Galletas Julieta | Q 23.25 | 8 unidades |
| IP.GA. - 0008 | Galletas saladas | Q 26.75 | 36 unidades |
| IP.GA. - 0009 | Gelatina Hunts | Q 2.50 | 1 unidad |
| IP.GA. - 0010 | Obleas | Q 37.55 | 16 unidades |
| IP.GA. - 0011 | Pan Crema | Q 3.00 | 1 unidad |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

LI - 3 LISTADO DE MATERIA PRIMA (INVENTARIO) – Y SUS COSTOS

| IP.JO. | Jugos/Otras bebidas botella o lata | Costo | CANTIDAD |
|---------------|-------------------------------------|---------|--------------|
| IP.JO. - 0001 | Agua Pura | Q 30.00 | 12 unidades |
| IP.JO. - 0002 | Jugo del monte | Q 2.45 | 1 unidad |
| IP.JO. - 0003 | Jugo La Granja | Q 2.65 | 1 unidad |
| IP.JO. - 0004 | Jugos Tampico grande 1/2 litro | Q 3.50 | 1 unidad |
| IP.JO. - 0005 | Jugos Tampico pequeño | Q 1.95 | 1 unidad |
| IP.JO. - 0006 | Squiz | Q 2.50 | 1 unidad |
| IP.JO. - 0007 | Té Lipton | Q 5.85 | 1 unidad |
| IP.L. | Licuadaos / Smothies | | |
| IP.L. - 0001 | 3 Berries | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0002 | Banano | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0003 | Coco | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0004 | Fresa | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0005 | Melon | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0006 | Mora | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0007 | Papaya | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0008 | Piña | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0009 | Piña coco | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0010 | Piña colada | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.L. - 0011 | Tropical | Q 4.00 | 1 unidad |
| IP.LE. | Leche | | |
| IP.LE. - 0001 | Dos Pinos/ Sula | Q 9.75 | 1 litro |
| IP.LE. - 0002 | Foresmost | Q 8.50 | 1 litro |
| IP.LI. | Libreria | | |
| IP.LI. - 0001 | Block's | Q 1.55 | 1 unidad |
| IP.LI. - 0002 | Clip's | Q 4.00 | 100 unidades |
| IP.LI. - 0003 | Fotocopias | Q 0.30 | 1 unidad |
| IP.LI. - 0004 | Lapiceros | Q 1.50 | 1 unidad |
| IP.LI. - 0005 | Rollo de papel máquina registradora | Q 4.25 | 1 unidad |
| IP.J. | Jamones | | |
| IP.J. - 0001 | Jamón | Q 30.00 | 1 libra |
| IP.J. - 0002 | Chorizo | Q 12.50 | 1 libra |
| IP.J. - 0003 | Longaniza | Q 12.50 | 1 libra |
| IP.J. - 0004 | Mortadela | Q 28.25 | 1 libra |
| IP.J. - 0005 | Salami | Q 22.75 | 1 libra |
| IP.J. - 0006 | Salchichas | Q 35.25 | 24 unidades |
| IP.J. - 0007 | Tocino | Q 28.45 | 1 libra |
| IP.P. | Pan / Harinas | | |
| IP.P. - 0001 | Arroz | Q 4.50 | libra |
| IP.P. - 0002 | Nachos | Q 16.95 | 1 bolsa |
| IP.P. - 0003 | Pan hamburguesa | Q 9.32 | 5 unidades |
| IP.P. - 0004 | Pan hot dog | Q 15.75 | 10 unidades |
| IP.P. - 0005 | Pan pirujo | Q 1.00 | 1 unidad |
| IP.P. - 0006 | Pan sandwich | Q 15.90 | 1 paquete |
| IP.P. - 0007 | Tortilla de maíz | Q 5.90 | 14 unidades |
| IP.P. - 0008 | Tortillas de harina | Q 9.90 | 10 unidades |
| IP.P. - 0009 | Tostadas | Q 25.25 | 50 unidades |



P. Previo a implementación

PPI - 1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

LI - 4 LISTADO DE MATERIA PRIMA (INVENTARIO) – Y SUS COSTOS

| IP.PA. | Pasteles | Costo | CANTIDAD |
|---------------------|-----------------------------------|----------|-----------------------|
| IP.PA. - 0001 | Pastel de tres leches | Q 70.00 | 12 porciones |
| IP.PA. - 0002 | Pastel de almendra | Q 94.30 | 10 unidades |
| IP.PA. - 0003 | Pastel de chocolate | Q 110.50 | 12 unidades |
| IP.PA. - 0004 | Pastel de zanahoria | Q 93.50 | 10 unidades |
| IP.PA. - 0005 | Pie de queso | Q 47.60 | 6 unidades |
| IP.PA. - 0006 | Pie de elote | Q 70.00 | 8 porciones |
| IP.PA. - 0007 | Magdalena | Q 27.95 | 8 porciones |
| IP.PP. | Papas | | |
| IP.PP. - 0001 | Papas Rectangulares | Q 147.95 | 6 bolsas 5.50 lbs c/u |
| IP.Q. | Quesos | | |
| IP.Q. - 0001 | Crema regular | Q 10.00 | 1 vaso |
| IP.Q. - 0002 | Queso duro | Q 16.50 | 1/2 libra |
| IP.Q. - 0003 | Queso kraft | Q 57.55 | 4 libras |
| IP.Q. - 0004 | Queso para nachos | Q 53.95 | 1 bote |
| IP.S. | Snacks | | |
| IP.S. - 0001 | Cheetos | Q 1.80 | 1 unidad |
| IP.S. - 0002 | Crujitos | Q 2.25 | 1 unidad |
| IP.S. - 0003 | Doritos picantes | Q 2.25 | 1 unidad |
| IP.S. - 0004 | Doritos queso | Q 2.25 | 1 unidad |
| IP.S. - 0005 | Doritos rojos | Q 2.25 | 1 unidad |
| IP.S. - 0006 | Fiesta | Q 2.70 | 1 unidad |
| IP.S. - 0007 | Lays | Q 2.70 | 1 unidad |
| IP.S. - 0011 | Tortrix barbacoa | Q 0.86 | 1 unidad |
| IP.S. - 0012 | Tortrix limon | Q 0.86 | 1 unidad |
| IP.S. - 0013 | Tortrix picante | Q 0.86 | 1 unidad |
| IP.S. - 0014 | Poporopos | Q 3.50 | 1 unidad |
| IP.SA. | Salsas / Aderezos | | |
| IP.SA. - 0001 | Mantequilla de ajo | Q 36.25 | 1 bote |
| IP.SA. - 0002 | Mayonesa | Q 62.95 | 1 galón |
| IP.SA. - 0003 | Salsa chimichurri | Q 12.35 | 1 frasco |
| IP.SA. - 0004 | Salsa Kern's (bote pequeño pasta) | Q 5.00 | 1 bote |
| IP.SA. - 0005 | Salsa ketchup galón | Q 59.95 | 1 galón |
| IP.SA. - 0006 | Salsa ketchup sobrecitos | Q 85.95 | 500 sobres |
| IP.SA. - 0008 | Salsa picante (Chile) | Q 5.95 | 1 bolsa |
| IP.SA. - 0009 | Vinagre | Q 7.50 | 1 botella |
| IP.SI. | Siropes | | |
| IP.SI. - 0001 | Limón | Q 61.22 | 1 galón |
| IP.SI. - 0002 | Naranja | Q 61.22 | 1 galón |
| IP.SI. - 0003 | Tutti Frutti | Q 61.22 | 1 galón |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

LI - 5 LISTADO DE MATERIA PRIMA (INVENTARIO) – Y SUS COSTOS

| IP.SO. | Sopas | Costo | CANTIDAD |
|---------------|---------------------------------|----------|--------------------|
| IP.SO. - 0001 | Camarón | Q 31.95 | 12 unidades |
| IP.SO. - 0002 | Pollo | Q 31.95 | 12 unidades |
| IP.T. | Te | | |
| IP.T. - 0001 | Té NATURAL | Q 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.T. - 0002 | Té manzana | Q 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.T. - 0003 | Té manzanilla | Q 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.T. - 0004 | Té natural | Q 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.T. - 0005 | Té Verde | Q 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.V. | Vasos | | |
| IP.V. - 0001 | Espresso 4 onzas | Q 7.50 | 25 unidades |
| IP.V. - 0002 | Vaso 8 onzas (Café) | Q 9.25 | 25 unidades |
| IP.V. - 0003 | Vaso 12 onzas (Café) | Q 12.25 | 25 unidades |
| IP.V. - 0004 | Vaso 16 onzas frapuccino | Q 139.00 | 100 unidades |
| IP.V. - 0005 | Vaso 10 onzas granizada | Q 32.00 | 100 unidades |
| IP.V. - 0006 | Vaso 16 onzas licuados | Q 46.00 | 100 unidades |
| IP.V. - 0007 | Vaso duroport 10 oz. | Q 9.55 | 50 unidades |
| IP.VE. | Verduras | | |
| IP.VE. - 0001 | Aguacate | Q 11.65 | 1 libra |
| IP.VE. - 0002 | Apio | Q 3.50 | 1 libra |
| IP.VE. - 0003 | Cebolla | Q 3.30 | 1 libra |
| IP.VE. - 0004 | Chile pimiento | Q 5.25 | 1 libra |
| IP.VE. - 0005 | Lechuga | Q 6.00 | 1 libra |
| IP.VE. - 0006 | Tomate | Q 2.90 | 1 libra |
| IP.T. | Tortas | | |
| IP.T. - 0001 | Torta de 1/4 de lb. | Q 32.15 | 12 unidades |
| IP.T. - 0002 | Torta 1.6 onzas de Lb. | Q 32.15 | 30 unidades |
| IP.TA. | Tapaderas | | |
| IP.TA. - 001 | Tapadera vaso 12 onzas caliente | Q 17.55 | 50 unidades |
| IP.O. | Otros insumos | | |
| IP.O. - 0001 | Hielo | Q 4.25 | 1 bolsa |
| IP.O. - 0002 | Hojas de papel mantequilla | Q 60.00 | 100 unidades |
| IP.O. - 0003 | Insecticidas | Q 70.00 | 2 unidades |
| IP.O. - 0004 | Papel aluminio | Q 30.00 | 1 rollo |
| IP.O. - 0006 | Servilletas | Q 24.15 | 10 paquetes |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV -1 COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| HAMBURGUESAS | | CANTIDAD | COSTO | | | |
|---------------------------|----------------------|-----------------|----------------|----------------|--------------|------------|
| CALIFORNIA BURGUER | PAN HAMBURGUESA | 1 | Q 1.87 | | | |
| | TORTA DE 1.4 DE LB. | 1,4 lb | Q 2.68 | | | |
| | MAYONESA | 40 g | Q 0.50 | | | |
| | KETCHUP | 32 g | Q 0.40 | | | |
| | QUESO KRAFT 1 RODAJA | 1 rodaja | Q 0.87 | | | |
| | JAMÓN 1 RODAJA | 1 rodaja | Q 1.20 | | | |
| | TOCINO 1 RODAJA | 1 rodaja | Q 1.20 | | | |
| | SALAMI 1 RODAJA | 1 rodaja | Q 1.28 | | | |
| | MORTADELA 1 RODAJA | 1 rodaja | Q 1.20 | | | |
| | LECHUGA | | Q 0.15 | | | |
| | TOMATE | | Q 0.05 | | | |
| | CEBOLLA | | Q 0.05 | | | |
| | BANDEJA #1 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | SERVILLETA | 2 | Q 0.06 | | | |
| | | | Q 11.70 | Q 20.00 | Q8.30 | 42% |
| HAMBURGUESA SIMPLE | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | PAN HAMBURGUESA | 1 | Q 1.87 | | | |
| | TORTA DE 1.4 DE LB. | 1,4 lb | Q 2.68 | | | |
| | MAYONESA | 40 g | Q 0.50 | | | |
| | KETCHUP | 32 g | Q 0.40 | | | |
| | LECHUGA | | Q 0.15 | | | |
| | TOMATE | | Q 0.05 | | | |
| | CEBOLLA | | Q 0.05 | | | |
| | PAPAS | 2.2 | Q 0.62 | | | |
| | SOBRE KETCHUP | 8 gr | Q 0.18 | | | |
| | SAL SOBRE | 1 | Q 0.03 | | | |
| | BANDEJA # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | SERVILLETA | 2 | Q 0.06 | | | |
| | | | Q 6.78 | Q 14.00 | Q7.22 | 52% |
| QUESOBURGUESA | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | PAN HAMBURGUESA | 1 | Q 1.87 | | | |
| | TORTA DE 1.4 LB | 1 | Q 2.68 | | | |
| | MAYONESA | 40 g | Q 0.50 | | | |
| | KETCHUP | 32 G | Q 0.40 | | | |
| | QUESO KRAFT | 1 RODAJA | Q 0.87 | | | |
| | LECHUGA | | Q 0.15 | | | |
| | TOMATE | | Q 0.05 | | | |
| | CEBOLLA | | Q 0.05 | | | |
| | PAPAS | 2.2 | Q 0.62 | | | |
| | SOBRE KETCHUP | 1 | Q 0.18 | | | |
| | SAL SOBRE | 1 | Q 0.03 | | | |
| | BANDEJA # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | SERVILLETA | 2 | Q 0.06 | | | |
| | | | Q 7.65 | Q 16.00 | Q8.35 | 52% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV -1 COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| HAMBURGUESA OFERTA | | CANTIDAD | COSTO | | | |
|--------------------|---------------------|----------|----------------|----------------|---------------|------------|
| | PAN HAMBURGUESA | 1 | Q 1.87 | | | |
| | TORTA DE 1.6 OZ | 1 | Q 1.08 | | | |
| | MAYONESA | 40GR | Q 0.50 | | | |
| | KETCHUP | 32 GR | Q 0.40 | | | |
| | LECHUGA | | Q 0.15 | | | |
| | TOMATE | | Q 0.05 | | | |
| | CEBOLLA | | Q 0.05 | | | |
| | BANDEJA #1 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | SERVILLETA | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 4.35 | Q 8.00 | Q3.65 | 46% |
| COMBO OFERTA | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Pan de hamburguesa | 2 | Q 3.74 | | | |
| | Torta de 1.6 oz | 2 | Q 2.16 | | | |
| | Mayonesa | 40 gr | Q 1.00 | | | |
| | Ketchup | 32 gr | Q 0.80 | | | |
| | Lechuga | | Q 0.30 | | | |
| | Tomate | | Q 0.10 | | | |
| | Cebolla | | Q 0.10 | | | |
| | Bandeja #2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | Servilleta | 4 | Q 0.12 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 8.51 | Q 15.00 | Q6.49 | 43% |
| STEAK SANDWICH | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Pan telera | 1 | Q 1.60 | | | |
| | Mantequilla de ajo | | Q 0.80 | | | |
| | Carne de res | 3 oz | Q 3.67 | | | |
| | Lechuga | | Q 0.30 | | | |
| | Tomate | | Q 0.10 | | | |
| | Cebolla | | Q 0.10 | | | |
| | Aguacate | | Q 1.00 | | | |
| | Salsa de tomate | | Q 0.50 | | | |
| | Papas | 2.2 | Q 0.66 | | | |
| | Ketchup sobre 8 gr. | 1 | Q 0.18 | | | |
| | Sal sobre | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Bandeja # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 9.19 | Q 20.00 | Q10.81 | 54% |
| SANDWICH DE PIERNA | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Pan telera | 1 | Q 1.60 | | | |
| | Mantequilla de ajo | | Q 0.80 | | | |
| | Pierna | 2 oz | Q 5.00 | | | |
| | Lechuga | | Q 0.30 | | | |
| | Tomate | | Q 0.10 | | | |
| | Cebolla | | Q 0.10 | | | |
| | Aguacate | | Q 1.00 | | | |
| | Salsa de tomate | | Q 0.50 | | | |
| | Papas | 2.2 | Q 0.66 | | | |
| | Ketchup sobre 8 gr. | 1 | Q 0.18 | | | |
| | Sal sobre | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Bandeja # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 10.52 | Q 20.00 | Q9.48 | 47% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV -3 COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| SANDWICH DE EMBUTIDOS | | CANTIDAD | COSTO | | | |
|---------------------------|---------------------|-----------|----------------|----------------|--------------|------------|
| | Pan telera | 1 | 1.55 | | | |
| | Mantequilla de ajo | | Q 0.80 | | | |
| | Chorizo | .5 oz | Q 0.80 | | | |
| | Longaniza | .5 oz | Q 0.80 | | | |
| | Salami | 1 rodaja | Q 1.28 | | | |
| | Jamón | 1 rodaja | Q 1.20 | | | |
| | Mortadela | 1 rodaja | Q 1.20 | | | |
| | Tocino | 1 rodaja | Q 1.20 | | | |
| | Lechuga | | Q 0.30 | | | |
| | Tomate | | Q 0.10 | | | |
| | Cebolla | | Q 0.10 | | | |
| | Aguacate | | Q 1.00 | | | |
| | Salsa | | Q 0.50 | | | |
| | Papas | 2.2 | Q 0.66 | | | |
| | Ketchup sobre 8 gr. | 1 | Q 0.18 | | | |
| | Sal sobre | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Bandeja # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | | | |
| | | | Q 10.40 | Q 20.00 | Q9.60 | 48% |
| SANDWICH DE POLLO | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Pan rodaja | 2 rodajas | Q 1.46 | | | |
| | Ensalada de pollo | 2 oz | Q 4.00 | | | |
| | Lechuga | | Q 0.15 | | | |
| | Tomate | | Q 0.05 | | | |
| | Cebolla | | Q 0.05 | | | |
| | Papas | 2.2 oz | Q 0.62 | | | |
| | Ketchup sobre 8 gr. | 1 | Q 0.18 | | | |
| | Sal sobre | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Bandeja # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | | | |
| | | | Q 6.79 | Q 15.00 | Q8.21 | 55% |
| SANDWICH DE JAMÓN Y QUESO | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Pan de rodaja | 2 rodajas | Q 1.46 | | | |
| | Mayonesa | 40 gr | Q 0.50 | | | |
| | Ketchup | 32 gr | Q 0.30 | | | |
| | Jamón | 1 rodaja | Q 1.20 | | | |
| | Queso kraft | 1 rodaja | Q 0.87 | | | |
| | Lechuga | | Q 0.15 | | | |
| | Tomate | | Q 0.05 | | | |
| | Cebolla | | Q 0.05 | | | |
| | Papas | 2,2 oz | Q 0.62 | | | |
| | Ketchup sobre 8 gr. | 1 | Q 0.18 | | | |
| | Sal sobre | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Bandeja # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | | | |
| | | | Q 5.66 | Q 12.00 | Q6.34 | 53% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 6

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| BAGUETTE DE POLLO | CANTIDAD | COSTO | | | |
|---------------------|----------|---------------|----------------|---------------|------------|
| Pan telera | 1 | Q 1.55 | | | |
| Ensalada de pollo | 2 oz | Q 4.00 | | | |
| Mayonesa | 80 grs | Q 0.80 | | | |
| Lechuga | | Q 0.30 | | | |
| Tomate | | Q 0.10 | | | |
| Cebolla | | Q 0.10 | | | |
| Aguacate | | Q 1.00 | | | |
| Papas | 2.2 oz | Q 0.62 | | | |
| Ketchup sobre 8 gr. | 1 | Q 0.18 | | | |
| Sal sobre | 1 | Q 0.03 | | | |
| Bandeja # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| Servilletas | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 8.93 | Q 20.00 | Q11.07 | 55% |
| TOSTADA DE POLLO | CANTIDAD | COSTO | | | |
| Tostada | 1 | Q 0.52 | | | |
| Ensalada de pollo | 1 oz | Q 2.00 | | | |
| Cebolla | | Q 0.05 | | | |
| Plato | 1 | Q 0.12 | | | |
| Servilleta | 1 | Q 0.12 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 2.81 | Q 7.00 | Q4.19 | 60% |
| TOSTADA DE SALSA | CANTIDAD | COSTO | | | |
| Tostada | 1 | Q 0.52 | | | |
| Salsa de tomate | .5 oz | Q 1.00 | | | |
| Perejil | 8.gr | Q 0.10 | | | |
| Queso | 10 gr | Q 0.60 | | | |
| Cebolla | | Q 0.05 | | | |
| Plato | 1 | Q 0.12 | | | |
| Servilleta | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 2.42 | Q 5.00 | Q2.58 | 52% |
| TACOS DE RES | CANTIDAD | COSTO | | | |
| Tortilla de maíz | 2 | Q 0.86 | | | |
| Carne de res | 4 onz | Q 2.00 | | | |
| Repollo | 2 oz | Q 0.40 | | | |
| Salsa de tomate | .5 onz | Q 1.00 | | | |
| Lechuga | | Q 0.30 | | | |
| Perejil | 8 gr | Q 0.10 | | | |
| Cebolla | | Q 0.10 | | | |
| Bandeja # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| Tenedor | 1 | Q 0.10 | | | |
| Servilletas | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 5.11 | Q 15.00 | Q9.89 | 66% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Año: 2010
Versión: 1.2010

Procedimiento

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 7 COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| ENCHILADAS SUIZAS | | CANTIDAD | COSTO | | | |
|-------------------|---------------------|----------|----------------|----------------|--------------|------------|
| | Tortilla de harina | 2 | Q 1.80 | | | |
| | Ensalada de pollo | 2 onz | Q 4.00 | | | |
| | Salsa de tomate | 2 onz | Q 2.00 | | | |
| | Crema | 1 onz | Q 1.25 | | | |
| | Queso duro | 20 grs | Q 1.20 | | | |
| | Lechuga | | Q 0.30 | | | |
| | Cebolla | | Q 0.05 | | | |
| | Bandeja # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | Tenedor | 1 | Q 0.10 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 10.95 | Q 15.00 | Q4.05 | 27% |
| HOT DOG | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Pan de hot dog | 1 | Q 1.60 | | | |
| | Salchicha | 1 | Q 1.35 | | | |
| | Guacamole | | Q 1.00 | | | |
| | Mayonesa | 40 gr | Q 0.50 | | | |
| | Ketchup | 32gr | Q 0.30 | | | |
| | Repollo | 2 oz | Q 0.40 | | | |
| | Papas | | Q 0.62 | | | |
| | Ketchup sobre 8 gr. | 1 | Q 0.18 | | | |
| | Sal sobre | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Bandeja # 2 | 1 | Q 0.19 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 6.23 | 12.00 | Q5.77 | 48% |
| NACHOS | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Nachos | 2.5 oz | Q 1.75 | | | |
| | Salsa de carne | 2 oz | Q 3.00 | | | |
| | Salsa de queso | 2 oz | Q 2.00 | | | |
| | Plato | 1 | Q 0.19 | | | |
| | Cuchara | 1 | Q 0.10 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 7.10 | 12.00 | Q4.90 | 41% |
| PAPAS FRITAS | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Papas | 4.4 oz | Q 1.86 | | | |
| | Ketchup sobre 8 gr. | 2 | Q 0.36 | | | |
| | Sal sobre | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Plato | 1 | Q 0.12 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 2.43 | Q 8.50 | Q6.07 | 71% |
| POPOROPOS | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Poporopo | 1 | Q 3.50 | | | |
| | Servilleta | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 3.56 | Q 6.00 | Q2.44 | 41% |
| SOPA INSTANTÁNEA | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Vaso de sopa | 1 | Q 2.67 | | | |
| | Tenedor | 1 | Q 0.10 | | | |
| | Servilletas | 2 | Q 0.06 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q 2.83 | 6.00 | Q3.17 | 53% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 8

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| Cubano y Espresso | | CANTIDAD | COSTO | | | | | |
|------------------------------|---------------|----------|-------------|--------------|--------------|-------------|--------------|------------|
| | Café espresso | 2 oz | Q | 3.00 | | | | |
| | Vaso de 4 oz | 1 | Q | 0.40 | | | | |
| | Azúcar Sobre | 3 | Q | 0.27 | | | | |
| | Mesclador | 1 | Q | 0.03 | | | | |
| | Servilletas | 1 | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB | |
| | | | Q | 3.73 | Q | 7.00 | Q3.27 | 47% |
| Americano regular | | CANTIDAD | COSTO | | | | | |
| | Café espresso | 1 oz | Q | 1.50 | | | | |
| | Vaso 8 oz | 1 | Q | 0.37 | | | | |
| | Azúcar sobre | 3 | Q | 0.27 | | | | |
| | Mesclador | 1 | Q | 0.03 | | | | |
| | Servilletas | 1 | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB | |
| | | | 2.20 | 7.00 | Q4.80 | 69% | | |
| Americano con leche regular | | CANTIDAD | COSTO | | | | | |
| | Café espresso | 1 oz | Q | 1.50 | | | | |
| | Leche | 2 oz | Q | 0.56 | | | | |
| | Vaso | 1 | Q | 0.37 | | | | |
| | Azúcar sobre | 3 | Q | 0.27 | | | | |
| | Mesclador | 1 | Q | 0.03 | | | | |
| | Servilletas | 1 | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB | |
| | | | 2.76 | 8.00 | Q5.24 | 66% | | |
| Capuccino regular | | CANTIDAD | COSTO | | | | | |
| | Café espresso | 1 oz | Q | 1.50 | | | | |
| | Leche | 7 oz | Q | 1.96 | | | | |
| | Vaso | 1 | Q | 0.37 | | | | |
| | Azúcar sobre | 3 | Q | 0.27 | | | | |
| | Mesclador | 1 | Q | 0.03 | | | | |
| | Servilletas | 1 | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB | |
| | | | 4.16 | 9.00 | Q4.84 | 54% | | |
| Capuccino saborizado regular | | CANTIDAD | COSTO | | | | | |
| | Café espresso | 1 oz | Q | 1.50 | | | | |
| | Leche | 6 oz | Q | 1.68 | | | | |
| | Saborizante | 1 oz | Q | 3.00 | | | | |
| | Vaso | 1 | Q | 0.37 | | | | |
| | Azúcar sobre | 3 | Q | 0.27 | | | | |
| | Mesclador | 1 | Q | 0.03 | | | | |
| | Servilletas | 1 | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB | |
| | | | 6.88 | 14.00 | Q7.12 | 51% | | |
| Latte regular | | CANTIDAD | COSTO | | | | | |
| | Café espresso | 1 oz | Q | 1.50 | | | | |
| | Leche | 7 oz | Q | 1.96 | | | | |
| | Vaso | 1 | Q | 0.37 | | | | |
| | Azúcar sobre | 3 | Q | 0.27 | | | | |
| | Mesclador | 1 | Q | 0.03 | | | | |
| | Servilletas | 1 | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB | |
| | | | 4.16 | 8.00 | Q3.84 | 48% | | |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 9 COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| Mokka regular | CANTIDAD | COSTO | | | |
|------------------------|----------|---------------|----------------|--------------|------------|
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Leche | 6 oz | Q 1.68 | | | |
| Chocolate líquido | 1 oz | Q 0.63 | | | |
| Crema batida | 1 oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.37 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 6.37 | Q 12.00 | Q5.63 | 47% |
| Mokka especial regular | CANTIDAD | COSTO | | | |
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Leche | 6 oz | Q 1.68 | | | |
| Chocolate líquido | 1 oz | Q 0.63 | | | |
| Caramelo | 1 oz | Q 1.40 | | | |
| Leche condensada | 0.5 | Q 0.50 | | | |
| Crema batida | 10z. | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.37 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 8.27 | Q 18.00 | Q9.73 | 54% |
| Mokka nieve regular | CANTIDAD | COSTO | | | |
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Leche | 6 oz | Q 1.68 | | | |
| Chocolate líquido | 1 oz | Q 0.63 | | | |
| Leche condensada | 1 oz | Q 1.10 | | | |
| Crema batida | 1 oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.37 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 7.47 | Q 17.00 | Q9.53 | 56% |
| Tres leches regular | CANTIDAD | COSTO | | | |
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Leche | 6 oz | Q 1.68 | | | |
| Leche condensada | 1 oz | Q 1.10 | | | |
| Crema batida | 1 oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.37 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.03 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 6.60 | Q 12.00 | Q5.40 | 45% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 10

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| Americano descafeinado | | CANTIDAD | COSTO | | | |
|----------------------------------|---------------|----------|---------------|---------------|--------------|------------|
| | Café espresso | 1 oz | Q 3.00 | | | |
| | Vaso | 1 | Q 0.37 | | | |
| | Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| | Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | | Q 3.70 | Q 8.00 | Q4.30 | 54% |
| Americano descafeinado con leche | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| | Leche | 7 oz | Q 1.96 | | | |
| | Vaso | 1 | Q 0.37 | | | |
| | Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| | Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | | Q 4.16 | Q 9.00 | Q4.84 | 54% |
| Instantáneo | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Café Soluble | 28 gr | Q 1.00 | | | |
| | Vaso | 1 | Q 0.20 | | | |
| | Azúcar granel | 28 gr | Q 0.20 | | | |
| | Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | | Q 1.43 | Q 3.00 | Q1.57 | 52% |
| Instantáneo con leche | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Café Soluble | 28 gr | Q 1.00 | | | |
| | Leche | 2 oz | Q 0.56 | | | |
| | Vaso | 1 | Q 0.20 | | | |
| | Azúcar granel | 28 gr | Q 0.20 | | | |
| | Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | | Q 1.99 | Q 4.00 | Q2.01 | 50% |
| Americano grande | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Café espresso | 2 oz | Q 3.00 | | | |
| | Vaso | 1 | Q 0.37 | | | |
| | Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| | Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | | Q 3.70 | Q 8.00 | Q4.30 | 54% |
| Americano con leche grande | | CANTIDAD | COSTO | | | |
| | Café espresso | 2 Oz | Q 3.00 | | | |
| | Leche | 2 Oz | Q 0.56 | | | |
| | Vaso | 1 | Q 0.37 | | | |
| | Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| | Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | | Q 4.26 | Q 9.00 | Q4.74 | 53% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 11

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| Producto | CANTIDAD | COSTO | | | |
|------------------------------------|----------|----------------|----------------|--------------|------------|
| Capuccino grande | | | | | |
| Café espresso | 2 oz | Q 3.00 | | | |
| Leche | 10 oz | Q 2.80 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 6.62 | Q 12.00 | Q5.38 | 45% |
| Capuccino grande saborizado | | | | | |
| Café espresso | 2 oz | Q 3.00 | | | |
| Leche | 9 oz | Q 2.52 | | | |
| Saborizante | 1 oz | Q 3.00 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 9.34 | Q 16.00 | Q6.66 | 42% |
| Latte grande | | | | | |
| Café espresso | 2 oz | Q 3.00 | | | |
| Leche | 10 oz | Q 2.80 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 6.62 | Q 10.00 | Q3.38 | 34% |
| Mokka grande | | | | | |
| Café espresso | 2 oz | Q 3.00 | | | |
| Leche | 9oz | Q 2.52 | | | |
| Chocolate líquido | 1 oz | Q 0.63 | | | |
| Crema batida | 1oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 8.83 | Q 14.00 | Q5.17 | 37% |
| Mokka especial grande | | | | | |
| Café espresso | 2 oz | Q 3.00 | | | |
| Leche | 9 oz | Q 2.52 | | | |
| Chocolate líquido | 1 oz | Q 0.63 | | | |
| Caramelo | .5 oz | Q 0.70 | | | |
| Leche condensada | .5 oz | Q 0.55 | | | |
| Crema batida | 1 oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | Q 10.08 | Q 20.00 | Q9.92 | 50% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 12

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| Producto | CANTIDAD | COSTO | P.V | CT | % MB |
|--|----------|---------------|----------------|--------------|------------|
| Mokka nieve grande | | | | | |
| Café espresso | 2 oz | Q 3.00 | | | |
| Leche | 9 oz | Q 2.52 | | | |
| Chocolate líquido | 1 oz | Q 0.63 | | | |
| Leche condensada | 1 oz | Q 1.10 | | | |
| Crema batida | 1 oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | Q 9.93 | Q 18.00 | Q8.07 | 45% |
| Americano descafeinado grande | | | | | |
| Café espresso | 2 oz. | Q 3.00 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | Q 3.82 | Q 9.00 | Q5.18 | 58% |
| Americano con leche descafeinado grande | | | | | |
| Café espresso | 2 oz | Q 3.00 | | | |
| Leche | 2 oz | Q 0.56 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | Q 4.38 | Q 10.00 | Q5.62 | 56% |
| Té | | | | | |
| Bolsa de té | 1 | Q 0.60 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | Q 1.42 | Q 5.00 | Q3.58 | 72% |
| Té con leche | | | | | |
| Bolsa de té | 1 | Q 0.60 | | | |
| Leche | 1 oz | Q 0.28 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 3 | Q 0.27 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | Q 1.70 | Q 6.00 | Q4.30 | 72% |
| Chocolate | | | | | |
| Sobre de chocolate | 1 | Q 1.50 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 2 | Q 0.18 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | Q 2.23 | Q 8.00 | Q5.77 | 72% |
| Chocolate con leche | | | | | |
| Sobre de chocolate | 1 | Q 1.50 | | | |
| Leche | 1 | Q 0.28 | | | |
| Vaso | 1 | Q 0.49 | | | |
| Azúcar sobre | 2 | Q 0.18 | | | |
| Mezclador | 1 | Q 0.03 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | Q 2.51 | Q 9.00 | Q6.49 | 72% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 13

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| Producto | CANTIDAD | COSTO | P.V. | CT | % MB |
|----------------------------------|----------------|--------|--------------|--------------|-------------|
| Frapuccino | | | | | |
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Chocolate en polvo | 1 oz. | Q 0.56 | | | |
| Azúcar en granel | 1 oz | Q 0.20 | | | |
| Leche | 1 oz | Q 0.28 | | | |
| Chocolate líquido | 1 oz | Q 0.63 | | | |
| Crema batida | 1 oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 1.39 | | | |
| Hielo | 4 oz | Q 1.00 | | | |
| Pajilla | 1 | Q 0.05 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Q 7.50 | | 15.00 | Q7.50 | 50% |
| Frapuccino saborizado | | | | | |
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Chocolate en polvo | 1 oz | Q 0.56 | | | |
| Azúcar en granel | 1 oz | Q 0.20 | | | |
| Leche | 1 oz | Q 0.28 | | | |
| Saborizante | 1oz | Q 3.00 | | | |
| Chocolate líquido | 1 oz | Q 0.63 | | | |
| Crema batida | 1 oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 1.39 | | | |
| Hielo | 4 oz | Q 1.00 | | | |
| Pajilla | 1 | Q 0.05 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Q 10.50 | | 18.00 | Q7.50 | 42% |
| Frapuccino especial | | | | | |
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Chocolate en polvo | 1 oz | Q 0.56 | | | |
| Azúcar en granel | 1 oz | Q 0.20 | | | |
| Caramelo | 1 oz | Q 2.00 | | | |
| Leche | 1 oz | Q 0.28 | | | |
| Chocolate líquido | 2 oz | Q 1.26 | | | |
| Crema batida | 1 oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 1.39 | | | |
| Hielo | 4 | Q 1.00 | | | |
| Pajilla | 1 | Q 0.05 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Q 10.13 | | 20.00 | Q9.87 | 49% |
| Capuccino frío | | | | | |
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Azúcar en granel | 3 oz | Q 0.60 | | | |
| Leche | 6 oz | Q 1.68 | | | |
| Canela en polvo | 10 g | Q 0.10 | | | |
| Vaso | 1 | Q 1.39 | | | |
| Hielo | 4 oz | Q 1.00 | | | |
| Pajilla | 1 | Q 0.05 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Q 6.35 | | 15.00 | Q8.65 | 58% |
| Capuccino frío saborizado | | | | | |
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Azúcar en granel | 3 oz | Q 0.60 | | | |
| Saborizante | 1oz | Q 3.00 | | | |
| Leche | 6 oz | Q 1.68 | | | |
| Canela en polvo | 10 gr | Q 0.10 | | | |
| Vaso | 1 | Q 1.39 | | | |
| Hielo | 4 oz | Q 1.00 | | | |
| Pajilla | 1 | Q 0.05 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | Q 9.35 | | 18.00 | Q8.65 | 48% |
| Mokka frío | | | | | |
| Café espresso | 1 oz | Q 1.50 | | | |
| Azúcar en granel | 2 oz | Q 0.40 | | | |
| Chocolate líquido | 1 oz | Q 0.63 | | | |
| Leche | 4 oz | Q 0.80 | | | |
| Crema batida | 1 oz | Q 1.86 | | | |
| Vaso | 1 | Q 1.39 | | | |
| Hielo | 4 | Q 1.00 | | | |
| Pajilla | 1 | Q 0.05 | | | |
| Servilletas | 1 | Q 0.03 | | | |
| | | | P.V | CT | % MB |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 14

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| Mokka frío nieve | | CANTIDAD | COSTO | | | | | |
|---------------------|-------------------|----------|-------|------|---|-------|--------|-----|
| | Café espresso | 1 oz | Q | 1.50 | | | | |
| | Azúcar en granel | 2 oz | Q | 0.40 | | | | |
| | Chocolate líquido | 1 oz | Q | 0.63 | | | | |
| | Leche Condensada | 1 oz | Q | 1.10 | | | | |
| | Leche | 4 oz | Q | 1.12 | | | | |
| | Crema batida | 1 oz | Q | 1.86 | | | | |
| | Vaso | 1 | Q | 1.39 | | | | |
| | Hielo | 4 oz | Q | 1.00 | | | | |
| | Pajilla | 1 | Q | 0.05 | | | | |
| | Servilletas | 1 | Q | 0.03 | | | | |
| | | | Q | 9.08 | Q | 17.00 | Q7.92 | 47% |
| Mokka frío especial | | CANTIDAD | COSTO | | | | | |
| | Café espresso | 1 oz | Q | 1.50 | | | | |
| | Azúcar en granel | 2 oz | Q | 0.40 | | | | |
| | Chocolate líquido | 1 oz | Q | 0.63 | | | | |
| | Caramelo | .5 oz | Q | 1.10 | | | | |
| | Leche Condensada | 10z | Q | 0.70 | | | | |
| | Leche | 4 oz | Q | 1.12 | | | | |
| | Crema batida | 1 oz | Q | 1.86 | | | | |
| | Vaso | 1 | Q | 1.39 | | | | |
| | Hielo | 4 | Q | 1.00 | | | | |
| | Pajilla | 1 | Q | 0.05 | | | | |
| | Servilletas | 1 | Q | 0.03 | | | | |
| | | | Q | 9.78 | Q | 20.00 | Q10.22 | 51% |

Observación: Todos llevan una servilleta y una pajilla . (Costo de 0.05 pajilla y 0.03 servilleta)

| | | P. unitario | | CT | P.V | | % MB |
|------------------------|-----------------------|-------------|--------|--------|---------|--------|------|
| Gaseosa Lata | Pepsi y sabores | Q 2.92 | Q 0.08 | Q 3.00 | Q 5.00 | Q 2.00 | 40% |
| Gaseosa Lata | Coca Cola | Q 3.34 | Q 0.08 | Q 3.42 | Q 6.00 | Q 2.58 | 43% |
| Gaseosa Botella | Pepsi, seven, mirinda | Q 4.79 | Q 0.08 | Q 4.87 | Q 6.00 | Q 1.13 | 19% |
| Gaseosa Botella | Coca cola | Q 4.79 | Q 0.08 | Q 4.87 | Q 7.00 | Q 2.13 | 30% |
| Gaseosa Botella | Rica y Grapette | Q 3.34 | Q 0.08 | Q 3.42 | Q 6.00 | Q 2.58 | 43% |
| Gaseosa Vidrio 1/2 lt. | Pepsi | Q 2.56 | Q 0.08 | Q 2.64 | Q 5.00 | Q 2.36 | 47% |
| Agua Pura | | Q 2.50 | Q 0.08 | Q 2.58 | Q 5.00 | Q 2.42 | 48% |
| Gatorade | | Q 6.70 | Q 0.08 | Q 6.78 | Q 10.00 | Q 3.22 | 32% |
| Be Light | | Q 4.15 | Q 0.08 | Q 4.23 | Q 7.00 | Q 2.77 | 40% |
| California Ice | | Q 5.00 | Q 0.08 | Q 5.08 | Q 8.00 | Q 2.92 | 37% |
| Te Lipton | | Q 5.85 | Q 0.08 | Q 5.93 | Q 9.00 | Q 3.07 | 34% |
| Jugo del Monte | | Q 2.45 | Q 0.08 | Q 2.53 | Q 5.00 | Q 2.47 | 49% |
| Jugo La Granja | | Q 2.65 | Q 0.08 | Q 2.73 | Q 5.00 | Q 2.27 | 45% |
| Tampico 1/2 litro | | Q 3.50 | Q 0.08 | Q 3.58 | Q 6.00 | Q 2.42 | 40% |
| Tampico pequeño | | Q 1.95 | Q 0.08 | Q 2.03 | Q 3.50 | Q 1.47 | 42% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 15

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| Chocomilk | | CANTIDAD | COSTO | | | | |
|--------------------|--------------------|----------|----------|-------------|----------------|---------------|------------|
| | Chocolate en polvo | 2 Onz | Q | 1.12 | | | |
| | Leche | 4 Onz | Q | 1.12 | | | |
| | Azucar Granel | | Q | 0.30 | | | |
| | Vaso | | Q | 0.46 | | | |
| | Pajilla | | Q | 0.05 | | | |
| | Servilleta | | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q | 3.08 | Q 10.00 | Q 6.92 | 69% |
| Granizadas | | CANTIDAD | COSTO | | | | |
| | Sirope | | Q | 1.00 | | | |
| | Vaso | | Q | 0.36 | | | |
| | Pajilla | | Q | 0.05 | | | |
| | Servilleta | | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q | 1.44 | Q 6.00 | Q 4.56 | 76% |
| Licuados con agua | | CANTIDAD | COSTO | | | | |
| | Pulpa de Fruta | | Q | 4.00 | | | |
| | Azúcar a granel | | Q | 0.30 | | | |
| | Vaso | | Q | 0.46 | | | |
| | Pajilla | | Q | 0.05 | | | |
| | Servilleta | | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q | 4.84 | Q 8.50 | Q 3.66 | 43% |
| Licuados con leche | | CANTIDAD | COSTO | | | | |
| | Pulpa de fruta | 4 oz | Q | 4.00 | | | |
| | Leche | 8 oz | Q | 2.24 | | | |
| | Azúcar a granel | 1.5 | Q | 0.30 | | | |
| | Vaso | Q 1.00 | Q | 0.46 | | | |
| | Pajilla | Q 1.00 | Q | 0.05 | | | |
| | Servilleta | Q 1.00 | Q | 0.03 | P.V | CT | % MB |
| | | | Q | 7.08 | Q 10.00 | Q 2.92 | 29% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Procedimiento

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 16

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| Pasteles | Costo | | Costo | | | |
|-------------|------------|--------|--------|---------|----------|-----|
| | Utensilios | Pastel | Total | Venta | Utilidad | % |
| Zanahoria | Q 0.25 | Q 9.35 | Q 9.60 | Q 15.00 | Q 5.40 | 36% |
| Chocolate | Q 0.25 | Q 9.17 | Q 9.42 | Q 15.00 | Q 5.58 | 37% |
| Almendra | Q 0.25 | Q 9.43 | Q 9.68 | Q 15.00 | Q 5.32 | 35% |
| Tres leches | Q 0.25 | Q 5.83 | Q 6.08 | Q 15.00 | Q 8.92 | 59% |
| Pie Queso | Q 0.25 | Q 9.20 | Q 9.45 | Q 15.00 | Q 5.55 | 37% |
| Magdalena | Q 0.25 | Q 3.50 | Q 3.75 | Q 9.00 | Q 5.25 | 58% |



P. Previo a implementación

PPI -1

Año: 2010
Versión: 1.2010

Procedimiento

Departamento de controles

Área responsable: Administración

CUPV - 17

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO EN VENTA

| | Costo Total | Costo Venta | Utilidad | % |
|-------------------------|-------------|-------------|----------|-----|
| Snack's | | | | |
| Tortrix | Q 0.86 | Q 2.00 | Q 1.14 | 57% |
| Fiesta/Lay's | Q 2.70 | Q 4.00 | Q 1.30 | 33% |
| Doritos | Q 2.25 | Q 4.00 | Q 1.75 | 44% |
| Crujitos | Q 2.25 | Q 4.00 | Q 1.75 | 44% |
| Cheetos | Q 1.80 | Q 4.00 | Q 2.20 | 55% |
| Galletas | Costo Total | Costo Venta | Utilidad | % |
| Emperador grande | Q 3.00 | Q 5.00 | Q 2.00 | 40% |
| Chokis grande | Q 3.00 | Q 5.00 | Q 2.00 | 40% |
| Florentina | Q 3.40 | Q 5.00 | Q 1.60 | 32% |
| Pan Crema | Q 3.00 | Q 5.00 | Q 2.00 | 40% |
| Julieta | Q 2.91 | Q 5.00 | Q 2.09 | 42% |
| Bridge | Q 1.00 | Q 2.00 | Q 1.00 | 50% |
| Chicky | Q 0.92 | Q 2.00 | Q 1.08 | 54% |
| Dulces/Chiclet's | Costo Total | Costo Venta | Utilidad | % |
| Hall's | Q 0.22 | Q 0.50 | Q 0.28 | 56% |
| Delis | Q 0.15 | Q 0.25 | Q 0.10 | 40% |
| Bombones | Q 0.38 | Q 1.00 | Q 0.62 | 62% |
| Clorets Peq. | Q 0.25 | Q 0.50 | Q 0.25 | 50% |
| Clorets Gde. | Q 1.50 | Q 3.00 | Q 1.50 | 50% |
| Chicles de sabores | Q 0.33 | Q 0.50 | Q 0.17 | 34% |
| Obleas | Q 2.35 | Q 5.00 | Q 2.65 | 53% |
| Gelatinas | Q 2.50 | Q 5.00 | Q 2.50 | 50% |



*Manual de controles de gestión
Cafetería independiente*

CONTROLES DE GESTIÓN



*Manual de controles de gestión
Cafetería independiente*

CONTROL DE VENTAS



Control

CDG -1

Control de ventas

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

1. PROPÓSITO DEL PROCEDIMIENTO:

Para tener una mejor perspectiva de las ventas de la cafetería se busca establecer este control, que nos provea de los siguientes beneficios:

- Obtención sobre los resultados de las ventas de la cafetería. Esta información se busca obtenerla con las siguientes características:
 - Estructurada y organizada. De tal manera que pueda ser fácilmente interpretada y analizada.
 - Actualizada. Esto ayudará para realizar las órdenes de compra.
 - A detalle por producto y por día. Nos permitirá analizar qué productos están siendo más vendidos y cuáles no. Además, el análisis por día nos dará un pauta de que días hay mayor venta de determinado producto, como referencia para futuras estrategias de venta y mercadeo.
 - Resumen en conjunto de esta información por mes, que establezcan retroalimentación para mejoras en los servicios y productos. Mayor facilidad de interpretación para la toma de decisiones rápidas.
- Estandarizar el procedimiento de recopilación de la información para los dueños y empleados del negocio.
- Nos proveerá de la variable para el análisis de la rentabilidad del negocio. Verificar el logro de nuestro objetivo que es: ganar dinero.
- Con la recopilación de la información podremos medir los resultados obtenidos para establecer medidas correctivas.
- Identificar posibles desviaciones, que nos permitan identificar las fuentes de estos problemas. Ejemplo de ello: que el personal olvide facturar algún producto, o que el personal no esté realizando de la mejor forma su trabajo de venta y atención al cliente.



Control

CDG -1

Control de ventas

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

- Registrar faltante de producto por las siguientes situaciones:
 - Error en la orden del pedido por parte de un empleado.
 - Mal procedimiento al momento de preparación.
 - Inconformidad del cliente.
 - Producto regalado por atraso en entrega de pedido.
- Podremos verificar que el monto de dinero de la venta del día depositado por la encargada sea igual al monto total de lo facturado.
- 2. **DESCRIPCIÓN DEL CONTROL:** ya que se han enumerado los objetivos y beneficios que se buscan con este control, a continuación se describirá cómo funciona el control, los elementos y procedimientos que este involucra.
- **Elementos:** esto se refiere a los recursos que van a ser utilizados y que se involucran dentro del control.
 - Recurso humano: la administradora de la cafetería y la encargada.
 - Listado de productos y precios. Esto es importante para actualizar la información para poder llevar su control. Codificar los productos en base a los códigos de la caja registradora.
 - Caja registradora: registro de la venta. Es necesario actualizar los códigos, para facilidad de interpretación de la información.
 - Formato de hoja de venta. En ella se trasladara la información diaria de la venta. El formato de este documento será digital en Excel. Almacenamiento de la información para referencias posteriores.



Control

CDG -1

Control de ventas

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES ANTES DE IMPLEMENTARLO

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|---|------------------------|---|--|---|--|
| 1 | Actualización de lista de productos en venta. | Administrador | Antes de implementar cualquier control. | Se van a corregir los nombres y precios de los productos en venta. | <ol style="list-style-type: none"> Se deberá primero identificar que productos nuevos están en venta y que precios se han cambiado o se desean cambiar. Una vez identificados estos cambios, se deberá proceder al formato de hoja de venta diaria. Ver en Anexos en la sección del manual Formato HV - 1 En este formato de hoja de venta diaria, se cambiarán uno a uno los nombres de producto, ingresar los nuevos producto o cambiar los precios a los ya existentes. | <ul style="list-style-type: none"> Ésta se realiza porque se debe tener actualizada la información antes de querer registrar cualquier dato. Se tendrá al día la información. |
| 2 | Actualización de códigos de productos. | Administrador | Antes de implementar cualquier control. | Registrar los productos en la caja registradora por código. | <ol style="list-style-type: none"> Se deberá primero identificar qué productos nuevos están en venta y qué precios se han cambiado o se desean cambiar. Una vez identificados estos cambios, se deberá proceder a la asignación de códigos para los productos no codificados. Se deberán cambiar los nuevos precios a los códigos de los productos ya existentes. Para el caso de los nuevos productos estos serán registrados. | <ul style="list-style-type: none"> Esta se realiza porque se debe tener actualizada la información antes de querer registrar cualquier dato. Se desea tener todos los productos codificados en la caja registradora para poder identificar en los rollos de facturación sus montos de venta. |



Control

CDG -1

Control de ventas

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

3. **COSTOS ASOCIADOS:** la parte del funcionamiento es importante, pero es necesario establecer que costará tener un control de este tipo. Debido a la naturaleza del negocio, se busca que estos sean prácticos, simples y bajos en costo.

Tabla 1 Costos - Control de ventas

| Elemento | Costo |
|---|--|
| <i>Encargada de tumo</i> | El costo en este caso será en tiempo. La persona deberá realizar los depósitos personalmente al inicio de su turno de trabajo. |
| <i>Formatos de hojas de venta (En papel.)</i> | Su costo será el de una fotocopia normal. Q 0.30 |
| <i>Formatos de hojas de venta en Excel.</i> | No hay costo sobre esto, ya que se cuenta con la computadora. |
| <i>Caja registradora</i> | No hay costo, porque ya se cuenta con esta. |
| <i>Rollos de la caja registradora.</i> | Q 4.15 por unidad. |
| <i>Depósitos</i> | Toma tiempo en hacer el depósito. |
| <i>Boleta de entregado</i> | Dependerá si se compra una libreta con formato establecido en Office Depot tendrá un costo de Q 20. |
| <i>Contadora (Servicios)</i> | Q 450 por mes. |



Control

CDG -1

Control de ventas

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

- Una vez que obtuvimos la información sobre la ventas es necesario analizarla, la pregunta es cómo. Bueno a continuación enumeramos algunos de las aspectos que deben de ser analizados:
 - Ingresos por ventas: para ello identificaremos cuales son los productos que mayor ingresos tienen en el transcurso del mes. A estos se les debe poner mucha atención ya que suelen ser los preferidos de los clientes.
 - Contribución a los Ingresos por ventas: para identificar cual es el producto que contribuye más a nuestras ventas debemos hacer uso de la siguiente fórmula: $(\text{Ingresos por ventas del producto A} / \text{Ingresos por ventas totales}) * 100$. Esto nos dará un resultado en porcentajes. Posteriormente debemos organizar los productos de mayor a menor para poder identificar aquellos que contribuyen más.
 - Ventas semanales promedio: este dato es muy importante porque nos indica cuántas unidades aproximadamente se venden por semana. Esto nos ayudará para la planificación de compras de la materia prima ya que tendremos establecido un mínimo nivel de inventario.



Control

CDG -1

Control de ventas

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar | Qué se va a realizar | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|------------------------|------------------------|---|---|--|---|
| 1 | Facturación de venta. | Encargada de tienda. | Cada vez que un cliente compre un producto en la cafetería. | Se va a facturar el pedido del cliente. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Cuando un cliente se acerque a pedir, la encargada de tienda deberá preguntar qué va a desear consumir. 2. El cliente establecerá su orden. 3. La encargada de tienda ingresará el código de cada producto de la orden. Esto resultará en una facturación del pedido. 4. La encargada de tienda deberá hacer entrega de la factura al cliente. 5. Al final del día la encargada deberá ingresar el código para obtener el rollo de copia de la caja registradora. En este rollo estará el registro de la venta. 6. Deberá almacenar el rollo en la gaveta No. 5. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se factura todo producto porque está establecido por las leyes guatemaltecas. ■ El cliente solicita su factura. ■ Para obtener una copia de la venta del día de forma resumida y organizada. (Esta se obtiene al final del día en el rollo de copia de la caja registradora.) ■ Para que controle el personal, no otorgue producto sin cobrar. |



Control

CDG -1

Control de ventas

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|-------------------------|---|--|--|--|--|
| 2 | Depósitos. | Encargada de tienda. | Deberá hacer los depósitos al Banco G&T Continental, a las 10:00 am. banco. Todos los días. | Depositar el dinero de la venta del día anterior en el banco. | <ol style="list-style-type: none"> La encargada de tienda deberá contar el dinero de la venta y anotarlo en un papel. Este dinero será almacenado en la pequeña caja que se encuentra en la cafetería con el papel del monto total. La gaveta es la No. 5 Al día siguiente, deberá a las 10: 00 am dirigirse al banco para realizar el depósito. Deberá llenar una boleta de depósito monetario con el No. De cuenta indicado por el administrador. La constancia de depósito se almacenará adjunta con el rollo de facturación en la caja ubicada en la gaveta No. 5. | <ul style="list-style-type: none"> Ésta se realiza porque se debe tener actualizada la información antes de querer registrar cualquier dato. Se desea tener todos los productos codificados en la caja registradora para poder identificar en los rollos de facturación sus montos de venta. |
| 3 | Entrega de Información. | Encargada de tienda y el administrador. | Los días lunes y viernes de cada semana. El horario de entrega será por la mañana ya que hay menos fluidez de clientes. La hora exacta será a las 10: 30 am. | Serán entregados las constancias de depósitos y los rollos de facturación de la caja registradora. Para los días lunes será lo correspondiente de: viernes a domingo. Y para los días viernes lo de: lunes a jueves. | <ol style="list-style-type: none"> La encargada de tienda deberá juntar lo correspondiente al periodo de tiempo, dependiendo el día de entrega. El administrador llegará a la cafetería y solicitará los rollos y los depósitos. La encargada de tienda se los entregará. | <ul style="list-style-type: none"> Ésta se realiza porque se desea llevar un control semanal de las ventas. Para tener mejor organizado el registro de la información. |



Control

CDG -1

Control de ventas

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar | Qué se va a realizar | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|-------------------------------------|-----------------------------------|--|--|---|---|
| 4 | Registro de venta diaria a detalle. | Administrador | Los días lunes y viernes de cada semana. | Se registrará a detalle la venta diaria en el formato de Excel. Este formato se puede ver en Anexos E – sección del Manual , Control de Ventas, Formato VD - 1 | <ol style="list-style-type: none"> 1. El administrador deberá organizar los rollos de facturación por fecha. 2. Para cada rollo, deberá registrar la venta diaria por producto y su total en quetzales. Esto lo hará en el formato de Excel. Este formato se puede ver en Anexos E – sección del Manual , Control de Ventas, Formato VD - 1 | <ul style="list-style-type: none"> ■ Ésta se realiza porque se desea tener de forma resumida y organizada los datos sobre las ventas. Esto con el objeto de poder ser interpretada y analizada ■ Para poder tomar decisiones de compra de materia prima, introducción de nuevos productos, cambios de precios, eliminación de productos, etc. |
| 5 | Contadora | Administrador y contador externo. | El día 31 de cada mes. | Se hará entrega de los rollos de facturación a la contadora. | <ol style="list-style-type: none"> 1. El administrador deberá organizar los rollos de facturación por fecha. 2. El administrador deberá dirigirse a la oficina de la contadora. 3. En la oficina, el administrador hará entrega de los rollos de facturación a la contadora. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se deben entregar a la contadora con tiempo para que pueda contabilizar las ventas. ■ Se deben entregar para que trimestralmente se realicen los pagos por impuestos. |



Control

CDG -1

Control de ventas

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

VD - 1 VENTA DIARIA FORMATO EN EXCEL

| | PRECIO VENTA | UNIDADES VENDIDAS | | PRECIO VENTA | UNIDADES VENDIDAS |
|-----------------------------------|-----------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|----------------------|
| HAMBURGUESAS | | | CAFES FRIOS | | |
| California burger | Q20.00 | | Capuccino frío | Q15.00 | |
| Hamburguesa de oferta (1 Unidad) | Q8.00 | | Capuccino frío saborizado | Q18.00 | |
| Hamburguesa de oferta (Combo) | Q15.00 | | Frapuccino | Q15.00 | |
| Hamburguesa simple C / papas | Q14.00 | | Frapuccino saborizado | Q18.00 | |
| Quesoburguesa C / papas | Q16.00 | | Frapuccino especial | Q20.00 | |
| TOTAL HAMBURGUESAS | | | Mokka especial | Q20.00 | |
| SANDWICHES | | | Mokka frío | Q15.00 | |
| Baguette de pollo con papas | Q20.00 | | Mokka nieve | Q17.00 | |
| Sandwich de embutidos C / papas | Q20.00 | | TOTAL CAFÉS FRIOS | | |
| Sandwich de jamón C / papas | Q12.00 | | BEBIDAS CALIENTES | | |
| Sandwich de pierna C / papas | Q20.00 | | Chocolate | Q8.00 | |
| Sandwich de pollo C / papas | Q15.00 | | Chocolate con leche | Q9.00 | |
| Steak sandwich C / papas | Q20.00 | | Té con leche | Q5.50 | |
| TOTAL SANDWICHES | | | Té natural | Q5.00 | |
| ANTOJITOS | | | TOTAL CALIENTES | | |
| Enchiladas típica | Q10.00 | | BEBIDA FRIAS | | |
| Enchiladas suizas | Q15.00 | | Gaseosas lata | | |
| Tacos | Q15.00 | | Coca Cola lata | Q6.00 | |
| Tamalitos de chipilin | Q4.00 | | Grapette lata | Q5.00 | |
| Tostadas de salsa | Q5.00 | | Jugo California o Petit | Q5.00 | |
| Tostadas con pollo picado | Q7.00 | | Mineral | Q5.00 | |
| TOTAL ANTOJITOS | | | Mirinda lata | Q5.00 | |
| VARIOS | | | Pepsi dietética | Q5.00 | |
| Hot Dog con papas | Q12.00 | | Pepsi lata | Q5.00 | |
| Nachos con queso y carne | Q12.00 | | Pepsi vidrio | Q5.00 | |
| Papas fritas porción | Q8.50 | | Salutaris naranja | Q5.00 | |
| Poporopos | Q6.00 | | Seven Diet lata | Q5.00 | |
| Sopa de Samyang de pollo | Q6.00 | | Seven Up lata | Q5.00 | |
| Sopas Samyang de camarón | Q6.00 | | Squart lata | Q5.00 | |
| TOTAL VARIOS | | | Gaseosa botella | | |
| CAFES CALIENTES | | | Be Light botella | Q7.00 | |
| Regular | | | California Ice | Q8.00 | |
| Americano regular | Q7.00 | | Coca Cola botella | Q7.00 | |
| Americano con leche regular | Q8.00 | | Gatorade | Q10.00 | |
| Capuccino regular | Q9.00 | | Grapette botella | Q6.00 | |
| Capuccino saborizado regular | Q14.00 | | Mirinda botella | Q6.00 | |
| Cubano y Espresso | Q7.00 | | Pepsi botella | Q6.00 | |
| Descafeinado regular | Q9.00 | | Rica botella | Q6.00 | |
| Instantáneo | Q3.00 | | Salutaris naranja botella | Q6.00 | |
| Instantáneo con leche | Q4.00 | | H2O | Q6.00 | |
| Latte regular | Q8.00 | | Seven botella | Q6.00 | |
| Leche regular | Q8.00 | | GASEOSAS | | |
| Mokka regular | Q12.00 | | Jugos | | |
| Mokka Especial regular | Q18.00 | | Jugo del Monte | Q5.00 | |
| Mokka Nieve regular | Q15.00 | | Jugo La Granja | Q5.00 | |
| Tres Leches regular | Q12.00 | | Jugos Tampico grande 1/2 Litro | Q6.00 | |
| Grande | | | Jugos Tampico pequeño | Q3.50 | |
| Americano grande | Q8.00 | | Squiz | Q5.00 | |
| Americano con leche grande | Q9.00 | | Té Lipton | Q9.00 | |
| Capuccino grande | Q12.00 | | JUGOS | | |
| Capuccino saborizado grande | Q16.00 | | Otros | | |
| Descafeinado grande | Q10.00 | | Agua pura | Q5.00 | |
| Latte grande | Q10.00 | | Choco milk | Q10.00 | |
| Leche grande | Q10.00 | | Granita | Q6.00 | |
| Mokka especial grande | Q20.00 | | OTROS | | |
| Mokka nieve grande | Q17.00 | | | | |
| Mokka grande | Q14.00 | | | | |
| Tres leches grande | Q14.00 | | | | |
| TOTAL CAFÉS CALIENTES | | | | | |



Control

CDG -1

Control de Ventas

Año: 2010
Versión: 1.2010

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

| | PRECIO VENTA | UNDADES VENDIDAS | | PRECIO VENTA | UNDADES VENDIDAS |
|----------------------------|--------------|------------------|-----------------------------------|--------------|------------------|
| LicuaDOS | | | SNACK'S | | |
| 3 Berris con agua | Q8.50 | | Bolsitas | | |
| Piña Colada con agua | Q8.50 | | Cheetos | Q4.00 | |
| Fresa con agua | Q8.50 | | Crujitos | Q4.00 | |
| Melon con agua | Q8.50 | | Doritos verdes | Q4.00 | |
| Mora con agua | Q8.50 | | Doritos rojos | Q4.00 | |
| Papaya con agua | Q8.50 | | Doritos queso | Q4.00 | |
| Piña con coco y agua | Q8.50 | | Lays | Q4.00 | |
| Piña con agua | Q8.50 | | Poffets | Q4.00 | |
| Tropical con agua | Q8.50 | | Fiesta | Q4.00 | |
| 3 Berris con leche | Q10.00 | | Mani Japonés | Q2.50 | |
| Banano con leche | Q10.00 | | Tacos | Q4.00 | |
| Coco con leche | Q10.00 | | Tortrix limón | Q2.00 | |
| Fresas con leche | Q10.00 | | Tortrix barbacoa | Q2.00 | |
| Melon con leche | Q10.00 | | Tortrix picante | Q2.00 | |
| Mora con leche | Q10.00 | | Tortrix preparado | Q5.00 | |
| Papaya con leche | Q10.00 | | BOLSITAS | | |
| Piña Coco con leche | Q10.00 | | Galletas | | |
| Piña Colada con Leche | Q10.00 | | Galleta Chokis grande | Q5.00 | |
| Piña con Leche | Q10.00 | | Galletas Bridge | Q2.00 | |
| Tropical con leche | Q10.00 | | Galletas Emperador grande | Q5.00 | |
| LICUADOS | | | Galletas Florentina | Q5.00 | |
| TOTAL BEBIDAS FRIAS | | | Galletas Julieta | Q5.00 | |
| PASTELES | | | Galletas Chiqui | Q2.00 | |
| Pastel de 3 Leches | Q15.00 | | Galletas Mini Cracket | Q4.00 | |
| Pastel de almendra | Q15.00 | | Galletas Saladas | Q1.00 | |
| Pastel de chocolate | Q15.00 | | Pan Crema | Q5.00 | |
| Pastel de zanahoria | Q15.00 | | GALLETAS | | |
| Pie de queso | Q15.00 | | Dulces/ Chicles | | |
| Pie de elote | Q15.00 | | Bombones | Q1.00 | |
| Magdalena | Q9.00 | | Bubbaloo | Q0.50 | |
| Pasteles enteros | | | Clorets caja pequeña | Q0.50 | |
| TOTAL PASTELES | | | Hall's | Q0.50 | |
| POSTRES | | | Delis | Q0.25 | |
| Gelatina Hunts | Q7.00 | | DULCES/ CHICLES | | |
| Obleas | Q5.00 | | TOTAL SNACK'S | | |
| TOTAL POSTRES | | | EXTRAS | | |
| | | | Bandeja # 1 | Q0.50 | |
| | | | Bandeja # 2 | Q0.50 | |
| | | | Plato de Pastel | Q0.50 | |
| | | | Bandeja # 1 para combo individual | Q0.00 | |
| | | | Bandeja # 2 | Q0.00 | |
| | | | Bandeja para llevar | Q0.00 | |
| | | | Plato de Pastel | Q0.00 | |
| | | | Bolsa de Basura | Q2.00 | |
| | | | Calentar Comida | Q2.00 | |
| | | | Pan Sandwich | Q0.75 | |
| | | | Sobrecito de Sal | Q0.50 | |
| | | | Sobrecitos de Azucar | Q0.50 | |
| | | | Sobrecitos de Ketchup | Q0.50 | |
| | | | Tenedores | Q0.25 | |
| | | | Cucharas | Q0.25 | |
| | | | Hielo | Q1.00 | |
| | | | Vaso con Hielo Grande | Q1.50 | |
| | | | Vaso con Hielo Pequeño | Q1.00 | |
| | | | Vaso Duroport | Q0.50 | |
| | | | EXTRAS | | |



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

CONTROL DE INVENTARIO



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

1. PROPÓSITO DEL PROCEDIMIENTO

- **Nombre del control:** Control sobre inventario
- **Objetivos del control:** Mediante la implementación de este control se busca lo siguiente:
 - Controlar el ingreso y la salida de producto, para ser comparado con la venta obtenida.
 - Poder identificar faltante de producto o pérdida de producto.
 - Poder establecer la rotación del inventario, por producto y en general. Esto nos ayudara a determinar cómo costear nuestro inventario.
 - Una vez implementado este control, podremos identificar cual es la mejor manera de clasificar el mismo.

2. DESCRIPCIÓN DEL CONTROL

Ya que se han enumerado los objetivos y beneficios que se buscan con este control, a continuación se describirá cómo funciona el control, los elementos y procedimientos que este involucra.

- **Elementos:** para este control necesitaremos de los siguientes recursos.
 - Recurso humano: el administrador de la cafetería y la encargada.
 - Listado de productos. Esto es importante para actualizar la información para poder llevar su control.



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES ANTES DE IMPLEMENTARLO

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|---|------------------------|---|--|---|---|
| 1 | Actualización de lista de materia prima | Administrador | Antes de implementar cualquier control. | Se van a corregir los nombres de la materia prima y los costos de cada uno de estos. | <ol style="list-style-type: none"> Se deberá primero identificar que cambios ha habido en cuanto a la materia prima y sus costos. Una vez identificados estos cambios, se deberá proceder al formato de hoja de inventario. Ver en Anexos E en la sección del manual Formato HI - 1 En este formato de hoja de inventario, se cambiarán uno a uno los nombres de y los cambios que se hayan identificado en los costos de estos. | <ul style="list-style-type: none"> Esta se realiza porque se debe tener actualizada la información antes de querer registrar cualquier dato. Se tendrá al día la información. |

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|------------------------------------|------------------------|---|--|--|--|
| 2 | Estandarizar unidades de Medición. | Administrador | Antes de implementar cualquier control. | Registrar las unidades en las que se va a contabilizar cada uno de los ítems del inventario. | <ol style="list-style-type: none"> Se deberá primero identificar cuál es la unidad de presentación de cada materia. Se deberá establecer cuál es la unidad de medición más fácil de controlar. Una vez identificados estos cambios, se deberá proceder a registrar estas unidades en el formato de Excel. Ver en Anexos E en la sección del manual Formato HI - 1 | <ul style="list-style-type: none"> Se desea tener las unidades de control, para que al momento de realizar el inventario físico no represente dificultad. |



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

4. **COSTOS ASOCIADOS:** la parte del funcionamiento es importante, pero es necesario establecer que costará tener un control de este tipo. Debido a la naturaleza del negocio, se busca que estos sean prácticos, simples y bajos en costo.

| Elemento | Costo |
|--|--|
| <i>Encargada de turno</i> | <i>El costo en este caso será en tiempo. La persona deberá realizar los inventarios físicos.</i> |
| <i>Formatos de hojas de inventario (En papel.)</i> | <i>Su costo será el de una fotocopia normal. Q 0.30</i> |
| <i>Formatos de hojas de en excel.</i> | <i>No hay costo sobre esto, ya que se cuenta con la computadora.</i> |



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

DESCRIPCION DE ACTIVIDADES

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|-------------------------|------------------------|--|---|---|---|
| 1 | Contabilizar inventario | Administrador | Los días lunes de cada semana a las 11:00 am. Los días viernes de cada semana a las 11:00 am. | Se va a realizar la contabilización física de inventario. | <ol style="list-style-type: none"> A las 11:00 el administrador deberá estar en la cafetería. Basado en la lista de inventario, deberá contabilizar lo que hay en existencia por cada ítem. Esta lista puede verse en Anexos- sección del manual Pág. 9 a la 13 de este. Las unidades deberán anotarse en el Formato de Hoja de Inventario. Basado en las cantidades registradas, el administrador deberá analizar si el nivel está por encima del mínimo. Si es así no deberá realizar ninguna compra. Si la respuesta es NO deberá realizar compras para esa materia prima. | <ul style="list-style-type: none"> Se controla el nivel del inventario para que siempre haya materia prima disponible para realizar los productos de venta de la cafetería. Se hacen dos días a la semana, ya que entre semana las ventas son mucho más bajas que los fines de semana. Por las altas ventas de fin de semana se busca estar preparado con suficiente materia prima para satisfacer la demanda. |
| 2 | Registro | Administrador | Los días lunes y viernes después de las 6:00 pm. | Deberá registrar el inventario físico cuantificado ese día. | <ol style="list-style-type: none"> El administrador deberá preparar la lista de inventario físico que se contabilizó para ese día. | <ul style="list-style-type: none"> Se registra para poder controlar los niveles de inventario adecuados para cada ítem de la lista. |



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

DESCRIPCION DE ACTIVIDADES

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|----------------------------------|------------------------|---|--|--|---|
| 3 | Registro de compra de inventario | Administrador | El día que se realice la compra. Puede ser día lunes o viernes. | Se registrará lo que se compra como materia prima y lo que costo esto. | <ol style="list-style-type: none"> Deberá empezar a introducir el nivel de inventario contabilizado para cada ítem. Formato de Hoja HI - 1 Al finalizar el registro debemos comparar el nivel de inventario actual con el adecuado. Basado en los resultados se debe planificar las compras a realizar. Si ese día no conto con suficiente tiempo, podrá planificar las compras a realizar en el transcurso de los siguientes días. Y también planificar los pedidos a realizar a los proveedores. El 31 de cada mes deberemos comparar que el ingreso de inventario – menos su egreso = al que se tiene en ese momento. | <ul style="list-style-type: none"> Para que posteriormente se pueda hacer la comparación con el siguiente dato, para evitar pérdidas de producto. Se registra la información para poder llevar control sobre el ingreso de materia prima. |



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

HI – 1 Formato de hoja de inventario físico

| HOJA DE INVENTARIO | | | | | |
|--|---|-----------------|-------------|-----------------|-------------------------------|
| Fecha: | Realizado por: | OPTIMO | | | Inventario Físico Unidades |
| | | Unidad | IP L a J | IP V - S - D | |
| IP.A. Azucar / Sal | | | | | |
| IPA - 0001 | Azucar de dieta | Sobrecito | 18 | 18 | |
| IPA - 0002 | Azucar en Sobrecitos | Sobrecito | 194 | 209 | |
| IPA - 0003 | Azucar 5 libras | Bolsita de 28 g | 59 | 53 | |
| IPA - 0004 | Sal en Sobrecitos | Sobrecito | 39 | 38 | |
| IP.AC Aceite | | | | | |
| IP.AC - 0001 | Aceite para Freír | Galon | 1,2 | 1,2 | |
| IP.AL. Artículos de Limpieza | | | | | |
| IP.AL - 0001 | Ajax | Botella | 1 | 1 | |
| IP.AL - 0002 | Cloro | Botella | 1 | 1 | |
| IP.AL - 0003 | Desinfectante | Botella | 1 | 1 | |
| IP.AL - 0004 | Jabón en polvo | Bolsa | 1 | 1 | |
| IP.AL - 0005 | Jabón para trastos | Botella | 1 | 1 | |
| IP.B. Bandejas / Platos | | | | | |
| IP.B - 0001 | Bandeja # 1 Duroport | Bandeja | 14 | 16 | |
| IP.B - 0002 | Bandeja #2 Duroport | Bandeja | 62 | 60 | |
| IP.B - 0003 | Bandeja Cuadrada Duroport (Para llevar) | Bandeja | 0 | 0 | |
| IP.B - 0004 | Bandeja de Pastel Duroport | Bandeja | 38 | 41 | |
| IP.B - 0005 | Bandeja de Nachos Duroport | Bandeja | 3 | 3 | |
| IP.BO. Bolsas | | | | | |
| IP.BO - 0001 | Bolsa 24 x 36 (Basura) | Bolsa | 36 | 36 | |
| IP.BO - 0002 | Bolsa 5 x 8 (papas) | Bolsa | 36 | 36 | |
| IP.BO - 0003 | Bolsa 8 x 11 | Bolsa | 36 | 36 | |
| IP.BO - 0004 | Bolsa 9 x 14 (hamburguesa) | Bolsa | 36 | 36 | |
| IP.BO - 0005 | Bolsa Basura | Bolsa | 36 | 36 | |
| IP.C. Café | | | | | |
| IP.C - 0001 | Café Incasa | Bolsita de 28 g | 8 | 10 | |
| IP.C - 0002 | Café Descafeinado | Bolsita de 28 g | 0 | 0 | |
| IP.C - 0003 | Café en Grano (Regular) | Bolsita de 28 g | 86 | 87 | |
| IP.CA. Carnes | | | | | |
| IP.CA - 0001 | Bistec | Bolsita 3oz | 5 | 3 | |
| IP.CA - 0002 | Molida | Bolsita 2oz | 7 | 7 | |
| IP.CA - 0003 | Pollo CRUDO | Bolsita 2oz | 1 | 0 | |
| IP.CA - 0004 | Pollo Preparado | Bolsita 2oz | 11 | 13 | |
| IP.CA - 0005 | Pierna | Bolsita 2oz | 5 | 4 | |
| IP.CC. Complementos del Café | | | | | |
| IP.CC - 0001 | Canela en Polvo | 1 oz | 117 | 123 | |
| IP.CC - 0002 | Caramelo | 1 oz | 2 | 2 | |
| IP.CC - 0003 | Choco Panda | 1 oz | 27 | 28 | |
| IP.CC - 0004 | Chocolate Syrup | 1 oz | 32 | 32 | |
| IP.CC - 0005 | Cocoa Swiss | 1 oz | 8 | 10 | |
| IP.CC - 0006 | Crema Batida | 1 oz | 32 | 32 | |
| IP.CC - 0007 | Leche Condensada | 1 Botella | 1 | 1 | |
| IP.CC - 0008 | Saborizante de Café Amaretto | Botella | 1 | 1 | |
| IP.CC - 0009 | Saborizante de Café Vainilla | Botella | 1 | 1 | |
| IP.CH. Chicles | | | | | |
| IP.CH - 0001 | Bombones | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.CH - 0002 | Bubbalo | Unidad | 7 | 6 | |
| IP.CH - 0003 | Clorets' caja pequeña | Unidad | 10 | 8 | |
| IP.CH - 0004 | Hall's | Unidad | 24 | 27 | |
| IP.CU. Cubiertos | | | | | |
| IP.CU - 0001 | Cucharas | Unidad | 19 | 19 | |
| IP.CU - 0002 | Cuchillos | Unidad | 18 | 18 | |
| IP.CU - 0003 | Tenedores | Unidad | 35 | 38 | |
| IP.CU - 0004 | Mezcladores | Unidad | 99 | 107 | |
| IP.CU - 0005 | Pajillas | Unidad | 151 | 164 | |
| IP.G. Gaseosas | | | | | |
| IP.G - 0001 | Be Light Botella | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.G - 0002 | California Ice | Unidad | 3 | 5 | |
| IP.G - 0003 | Coca Cola Botella | Unidad | 6 | 5 | |
| IP.G - 0004 | Coca Cola Lata | Unidad | 4 | 2 | |
| IP.G - 0005 | Gatorade | Unidad | 3 | 2 | |
| IP.G - 0006 | Grapette Botella | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.G - 0007 | Grapette Lata | Unidad | 2 | 4 | |
| IP.G - 0008 | Jugo California o Petit | Unidad | 4 | 5 | |
| IP.G - 0009 | Mineral | Unidad | 1 | 2 | |
| IP.G - 0010 | Mirinda Botella | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.G - 0011 | Mirinda Lata | Unidad | 3 | 3 | |
| IP.G - 0012 | Pepsi Botella | Unidad | 5 | 5 | |
| IP.G - 0013 | Pepsi Dietetica | Unidad | 1 | 0 | |
| IP.G - 0014 | Pepsi Lata | Unidad | 6 | 9 | |
| IP.G - 0015 | Pepsi Vidrio | Unidad | 4 | 4 | |
| IP.G - 0016 | Rica Botella | Unidad | 0 | 1 | |
| IP.G - 0017 | Salutatis Naranja | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.G - 0018 | Salutatis Naranja Botella | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.G - 0019 | Seven Diet Lata | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.G - 0020 | Seven Up Lata | Unidad | 3 | 4 | |
| IP.G - 0021 | Seven Botella | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.G - 0022 | Squart Lata | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.G - 0023 | H2O | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.GA. Galletas/ Otros Postres Dulces | | | | | |



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

| | | | | | |
|---|-------------------------------------|----------------|----|-----|--|
| IP.GA - 0001 | Chokis Grande | Unidad | 4 | 3 | |
| IP.GA - 0002 | Galletas Bridge | Unidad | 1 | 0 | |
| IP.GA - 0003 | Galletas Emperador Grande | Unidad | 3 | 1 | |
| IP.GA - 0004 | Galletas Florentina | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.GA - 0005 | Galletas Julietta | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.GA - 0006 | Galletas Mini Chockis Bolista | Unidad | 0 | 3 | |
| IP.GA - 0007 | Galletas Mini Cracker | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.GA - 0008 | Galletas Saladas | Unidad | 5 | 2 | |
| IP.GA - 0009 | Galletas Hunts | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.GA - 0010 | Obleas | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.GA - 0011 | Pan Crema | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.JO - Jugos/Otras Bebidas Botella o Lata | | | | | |
| IP.JO - 0001 | Aguá Pura | Unidad | 10 | 13 | |
| IP.JO - 0002 | Jugo del Monte | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.JO - 0003 | Jugo La Granja | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.JO - 0004 | Jugos Tampico Grande 1/2 Litro | Unidad | 3 | 4 | |
| IP.JO - 0005 | Jugos Tampico Pequeño | Unidad | 4 | 4 | |
| IP.JO - 0006 | Squíz | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.JO - 0007 | Té de Lipton | Unidad | 10 | 7 | |
| IP.L - Licuados / Smoothies | | | | | |
| IP.L - 0001 | 3 Bernes | Unidad | 4 | 2 | |
| IP.L - 0002 | Banano | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.L - 0003 | Coco | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.L - 0004 | Fresa | Unidad | 3 | 4 | |
| IP.L - 0005 | Melon | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.L - 0006 | Mora | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.L - 0007 | Papaya | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.L - 0008 | Piña | Unidad | 1 | 0 | |
| IP.L - 0009 | Piña Coco | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.L - 0010 | Piña Colada | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.L - 0011 | Tropical | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.LE - Leche | | | | | |
| IP.LE - 0001 | Dos Pinos/ Sula | 2 oz | 93 | 104 | |
| IP.LE - 0002 | Foremost | 2 oz | 6 | 6 | |
| IP.LI - Librería | | | | | |
| IP.LI - 0001 | Block's | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.LI - 0002 | Clip's | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.LI - 0003 | Fotocopias | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.LI - 0004 | Lapiceros | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.LI - 0005 | Rolló de papel máquina registradora | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.J - Jamones | | | | | |
| IP.J - 0001 | Jamón | Redaja | 2 | 2 | |
| IP.J - 0002 | Chorizo | Bolsita 0.5 oz | 1 | 0 | |
| IP.J - 0003 | Longaniza | Bolsita 0.5 oz | 1 | 0 | |
| IP.J - 0004 | Mortadela | Bolsita 0.5 oz | 3 | 4 | |
| IP.J - 0005 | Salami | Redaja | 7 | 7 | |
| IP.J - 0006 | Salchichas | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.J - 0007 | Tochino | Redaja | 3 | 4 | |
| IP.P - Pan / Harinas | | | | | |
| IP.P - 0002 | Nachos | Bolsita 2.5 oz | 3 | 3 | |
| IP.P - 0003 | Pan Hamburguesa | Unidad | 61 | 64 | |
| IP.P - 0004 | Pan Hot Dog | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.P - 0005 | Pan Plurjo | Unidad | 11 | 8 | |
| IP.P - 0006 | Pan Sandwich | Unidad | 8 | 9 | |
| IP.P - 0007 | Tortilla de Maíz | Unidad | 13 | 14 | |
| IP.P - 0008 | Tortillas de harina | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.P - 0009 | Tostadas | Unidad | 7 | 7 | |
| IP.PA - Pasteles | | | | | |
| IP.PA - 0001 | Pastel de 3 Leches | Unidad | 11 | 10 | |
| IP.PA - 0002 | Pastel de Almendra | Unidad | 7 | 9 | |
| IP.PA - 0003 | Pastel de Chocolate | Unidad | 7 | 6 | |
| IP.PA - 0004 | Pastel de Zanahoria | Unidad | 4 | 5 | |
| IP.PA - 0005 | Pie de Queso | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.PA - 0006 | Pie de Eliote | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.PA - 0007 | Magdalena | Unidad | 5 | 6 | |
| IP.PA - 0008 | Pasteles Enteros | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.PP - Papas | | | | | |
| IP.PP - 0001 | Papas Rectangulares | Bolsa 4.4 oz | 39 | 38 | |
| IP.Q - Quesos | | | | | |
| IP.Q - 0001 | Crema regular | | 0 | 0 | |
| IP.Q - 0002 | Queso Duro | | 13 | 14 | |
| IP.Q - 0003 | Queso Kraft | Redaja | 13 | 16 | |
| IP.Q - 0004 | Queso para nachos | | 6 | 7 | |
| IP.S - Snacks | | | | | |
| IP.S - 0001 | Cheetos | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.S - 0002 | Crujitos | Unidad | 1 | 2 | |
| IP.S - 0003 | Doritos Picantes | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.S - 0004 | Doritos Queso | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.S - 0005 | Doritos Rojos | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.S - 0006 | Fiesta | Unidad | 3 | 3 | |
| IP.S - 0007 | Lays | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.S - 0008 | Manias Japones | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.S - 0009 | Poffets | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.S - 0010 | Tacos | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.S - 0011 | Tortix Barbacoa | Unidad | 9 | 8 | |
| IP.S - 0012 | Tortix Limón | Unidad | 7 | 4 | |
| IP.S - 0013 | Tortix Picante | Unidad | 2 | 3 | |
| IP.S - 0014 | Poporopos | Unidad | 0 | 1 | |
| IP.S - 0015 | Nachos | Unidad | 3 | 3 | |
| IP.SA - Salsas / Aderezos | | | | | |
| IP.SA - 0001 | Mantequilla de Ajo | 1 Botella | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0002 | Mayonesa | 1 galón | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0003 | Salsa Chimichurri | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0004 | Salsa Kern's (bote pequeño pasta) | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0005 | Salsa Ketchup Galón | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0006 | Salsa Ketchup sobrecitos | Sobrecito | 43 | 43 | |
| IP.SA - 0007 | Salsa Naturas | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0008 | Salsa Picante (Chile) | Botellita | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0009 | Vinagre | Botella | 1 | 1 | |
| IP.SI - Siropes | | | | | |
| IP.SI - 0001 | Limón | Galón | 1 | 1 | |
| IP.SI - 0002 | Naranja | Galón | 1 | 1 | |
| IP.SI - 0003 | Tutti Frutti | Galón | 1 | 1 | |
| IP.SO - Sopas | | | | | |
| IP.SO - 0001 | Camaron | Unidad | 3 | 3 | |
| IP.SO - 0002 | Pollo | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.T - Té | | | | | |
| IP.T - 0001 | Té NATURAL | Sobrecito | 3 | 3 | |
| IP.T - 0002 | Té manzana | Sobrecito | 6 | 8 | |
| IP.T - 0003 | Té manzanilla | Sobrecito | 6 | 8 | |
| IP.T - 0004 | Té natural | Sobrecito | 6 | 8 | |
| IP.T - 0005 | Té Verde | Sobrecito | 6 | 8 | |
| IP.V - Vasos | | | | | |
| IP.V - 0001 | Expresso 4 onzas | Vaso | 1 | 1 | |
| IP.V - 0002 | Vaso 8 onzas (Café) | Vaso | 49 | 48 | |
| IP.V - 0003 | Vaso 12 onzas (Café) | Vaso | 42 | 49 | |
| IP.V - 0004 | Vaso 16 onzas Frapuccino | Vaso | 29 | 28 | |
| IP.V - 0005 | Vaso 10 onzas Granizada | Vaso | 19 | 29 | |
| IP.V - 0006 | Vaso 16 onzas Licuados | Vaso | 16 | 12 | |
| IP.V - 0007 | Vaso Duroport 10 oz. | Vaso | 12 | 14 | |
| IP.VE - Verduras | | | | | |
| IP.VE - 0001 | Aguacate | Libra | 1 | 2 | |
| IP.VE - 0002 | Apló | Libra | 1 | 1 | |
| IP.VE - 0003 | Cebolla | Libra | 2 | 5 | |
| IP.VE - 0004 | Chile Pimiento | Libra | 1 | 2 | |
| IP.VE - 0005 | Lechuga | Libra | 4 | 6 | |
| IP.VE - 0006 | Tomate | Libra | 4 | 6 | |
| IP.TA - Tapaderas | | | | | |
| IP.TA - 001 | Tapadera vaso 12 onzas caliente | Tapadera | 16 | 16 | |
| IP.O - Otros insumos | | | | | |
| IP.O - 0002 | Hojas de Papel Mantequilla | Hoja | 35 | 47 | |
| IP.O - 0004 | Insecticidas | Bote | 1 | 1 | |
| IP.O - 0005 | Papel de Aluminio | Rolló | 1 | 1 | |
| IP.O - 0006 | Papel Translucido | Rolló | 2 | 2 | |
| IP.O - 0007 | Servilletas | Paquete | 4 | 4 | |



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

| LISTA DE MATERIA PRIMA | | Costo x Unidad | CANTIDAD | Inv. Inicial | Compra | I1 | I2 | Inv. Final |
|--|---|-------------------|----------------|-----------------|--------|----|----|---------------|
| IP.A. Azucar / Sal | | | | | Compra | | | |
| IPA - 0001 | Azucar de dieta | Q17,00 | 100 unidades | | | | | |
| IPA - 0002 | Azucar en Sobrecitos | Q85,95 | 1000 unidades | | | | | |
| IPA - 0003 | Azucar 5 libras | Q15,70 | 5 libras | | | | | |
| IPA - 0004 | Sal en Sobrecitos | Q29,45 | 1000 unidades | | | | | |
| IP.AC Aceite | | | | | | | | |
| IP.AC - 0001 | Aceite para Freir | Q224,95 | 5 galones | | | | | |
| IP.AL. Articulos de Limpieza | | | | | | | | |
| IP.AL. - 0001 | Ajax | Q10,95 | 1 frasco | | | | | |
| IP.AL. - 0002 | Cloro | Q6,20 | 1 frasco | | | | | |
| IP.AL. - 0003 | Desinfectante | Q9,20 | 1 frasco | | | | | |
| IP.AL. - 0004 | Jabón en polvo | Q11,60 | 1 bolsa | | | | | |
| IP.AL. - 0005 | Jabón para trastos | Q13,15 | 3 unidades | | | | | |
| IP.B. Bandejas / Platos | | | | | | | | |
| IP.B. - 0001 | Bandeja # 1 Duroport | Q47,45 | 250 unidades | | | | | |
| IP.B. - 0002 | Bandeja #2 Duroport | Q49,95 | 250 unidades | | | | | |
| IP.B. - 0003 | Bandeja Cuadrada Duroport (Para llevar) | Q10,05 | 25 unidades | | | | | |
| IP.B. - 0004 | Bandeja de Pastel Duroport | Q28,45 | 250 unidades | | | | | |
| IP.B. - 0005 | Bandeja de Nachos Duroport | Q9,25 | 25 unidades | | | | | |
| IP.BO. Bolsas | | | | | | | | |
| IP.BO. - 0001 | Bolsa 24 x 36 (Basura) | Q21,65 | 30 unidades | | | | | |
| IP.BO. - 0002 | Bolsa 5 x 8 (papas) | Q9,60 | 500 unidades | | | | | |
| IP.BO. - 0003 | Bolsa 8 x 11 | Q24,15 | 500 unidades | | | | | |
| IP.BO. - 0004 | Bolsa 9 x 14 (hamburguesa) | Q29,15 | 500 unidades | | | | | |
| IP.BO. - 0005 | Bolsa Gabacha 15 x 19 | Q10,00 | 100 unidades | | | | | |
| IP.C. Café | | | | | | | | |
| IP.C. - 0001 | Café Incasa | Q32,75 | frasco grande | | | | | |
| | Café Descafeinado | Q29,95 | frasco mediano | | | | | |
| IP.C. - 0003 | Café en Grano (Regular) | Q317,50 | 10 libras | | | | | |
| IP.CA. Carnes | | | | | | | | |
| IP.CA. - 0001 | Bistec | Q20,40 | 1 libra | | | | | |
| IP.CA. - 0002 | Molida | Q19,40 | 1 libra | | | | | |
| IP.CA. - 0003 | Pollo CRUDO | Q21,00 | 1 libra | | | | | |
| IP.CA. - 0005 | Pierna | Q40,00 | 1 libra | | | | | |
| IP.CC. Complementos del Café | | | | | | | | |
| IP.CC. - 0001 | Canela en Polvo | Q20,95 | 1 frasco | | | | | |
| IP.CC. - 0002 | Caramelo | Q27,95 | 1 frasco | | | | | |
| IP.CC. - 0003 | Choco Panda | Q242,20 | 36 cajas | | | | | |
| IP.CC. - 0004 | Chocolate Syrup | Q77,95 | 1 galón | | | | | |
| IP.CC. - 0005 | Cocoa Swiss | Q23,25 | 16 unidades | | | | | |
| IP.CC. - 0006 | Crema Batida | Q27,95 | 1 frasco | | | | | |
| IP.CC. - 0007 | Leche Condensada | Q14,40 | 1 lata | | | | | |
| IP.CC. - 0008 | Saborizante de Café Amaretto | Q75,00 | 1 botella | | | | | |
| IP.CC. - 0009 | Saborizante de Café Vainilla | Q75,00 | 1 botella | | | | | |
| IP.CH. Chicles | | | | | | | | |
| IP.CH. - 0001 | Bombones | Q19,95 | 50 unidades | | | | | |
| IP.CH. - 0002 | Bubbaloo | Q17,75 | 60 unidades | | | | | |
| IP.CH. - 0003 | Clorets caja pequeña | Q15,05 | 60 unidades | | | | | |
| IP.CH. - 0004 | Hall's | Q17,50 | 100 unidades | | | | | |
| IP.CU. Cubiertos | | | | | | | | |
| IP.CU. - 0001 | Cucharas | Q9,95 | 100 unidades | | | | | |
| IP.CU. - 0002 | Cuchillos | Q9,95 | 100 unidades | | | | | |
| IP.CU. - 0003 | Tenedores | Q9,95 | 100 unidades | | | | | |
| IP.CU. - 0004 | Mezcladores | Q20,00 | 1000 unidades | | | | | |
| IP.CU. - 0005 | Pajillas | Q4,00 | 100 unidades | | | | | |
| IP.G. Gaseosas | | | | | | | | |
| IP.G. - 0001 | Be light | Q4,15 | 1 unidad | | | | | |
| IP.G. - 0002 | California Ice | Q5,00 | 1 unidad | | | | | |
| IP.G. - 0003 | Coca Cola Botella | \$7,45 | 12 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0004 | Coca Cola Lata | Q40,00 | 12 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0005 | Gatorade | Q6,70 | 1 unidad | | | | | |
| IP.G. - 0006 | Grapette Botella | Q20,00 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0007 | Grapette Lata | Q17,50 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0008 | Jugo California o Petit | Q10,80 | 4 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0009 | Mineral | Q17,50 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0010 | Mirinda Botella | Q26,10 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0011 | Mirinda Lata | Q17,50 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0012 | Pepsi Botella | Q26,10 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0013 | Pepsi Dietetica | Q17,50 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0014 | Pepsi Lata | Q17,50 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0015 | Pepsi Vidrio | Q30,63 | 12 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0016 | Rica Botella | Q20,00 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0017 | Salutaris Naranja | Q17,50 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0018 | Salutaris Naranja Botella | Q26,10 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0019 | Seven Diet. Lata | Q17,50 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0020 | Seven Up Lata | Q17,50 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0021 | Seven Botella | Q26,10 | 6 unidades | | | | | |
| IP.G. - 0022 | Squart Lata | Q17,50 | 6 unidades | | | | | |
| IP.GA. Galletas/ Otros Postres Dulces | | | | | | | | |



Control

CDG -2

Control de inventario

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

| | | | | | |
|--|-------------------------------------|----------------|----|-----|--|
| IP.GA - 0001 | Chokis Grande | Unidad | 4 | 3 | |
| IP.GA - 0002 | Galletas Bridge | Unidad | 1 | 0 | |
| IP.GA - 0003 | Galletas Emperador Grande | Unidad | 3 | 1 | |
| IP.GA - 0004 | Galletas Florentina | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.GA - 0005 | Galletas Julieta | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.GA - 0006 | Galletas Mini Chockis Bolsita | Unidad | 3 | 3 | |
| IP.GA - 0007 | Galletas Mini Cracker | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.GA - 0008 | Galletas Saladas | Unidad | 5 | 2 | |
| IP.GA - 0009 | Gelatina Hunts | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.GA - 0010 | Obleas | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.GA - 0011 | Pan Crema | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.JO. Jugos/Otras Bebidas Botella o Lata | | | | | |
| IP.JO - 0001 | Agua Pura | Unidad | 10 | 13 | |
| IP.JO - 0002 | Jugo del Monte | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.JO - 0003 | Jugo La Granja | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.JO - 0004 | Jugos Tampico Grande 1/2 Litro | Unidad | 3 | 4 | |
| IP.JO - 0005 | Jugos Tampico Pequeño | Unidad | 4 | 4 | |
| IP.JO - 0006 | Squiz | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.JO - 0007 | Te de Lipton | Unidad | 10 | 7 | |
| IP.L. Licores / Smoothies | | | | | |
| IP.L - 0001 | 3 Berries | Unidad | 4 | 2 | |
| IP.L - 0002 | Banano | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.L - 0003 | Choclo | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.L - 0004 | Fresa | Unidad | 3 | 4 | |
| IP.L - 0005 | Melón | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.L - 0006 | Mora | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.L - 0007 | Papaya | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.L - 0008 | Piña | Unidad | 1 | 0 | |
| IP.L - 0009 | Piña Coco | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.L - 0010 | Piña Colada | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.L - 0011 | Tropical | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.LE. Leche | | | | | |
| IP.LE - 0001 | Dos Pinos/ Sula | 2 oz | 93 | 104 | |
| IP.LE - 0002 | Foremost | 2 oz | 6 | 4 | |
| IP.LI. Librería | | | | | |
| IP.LI - 0001 | Block's | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.LI - 0002 | Clip's | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.LI - 0003 | Fotocopias | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.LI - 0004 | Lapiceros | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.LI - 0005 | Rollo de papel máquina registradora | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.J. Jamones | | | | | |
| IP.J - 0001 | Jamón | Rodaja | 2 | 2 | |
| IP.J - 0002 | Chorizo | Bolsita 0.5 oz | 1 | 0 | |
| IP.J - 0003 | Longaniza | Bolsita 0.5 oz | 1 | 0 | |
| IP.J - 0004 | Montadela | Bolsita 0.5 oz | 3 | 4 | |
| IP.J - 0005 | Salami | Rodaja | 7 | 7 | |
| IP.J - 0006 | Salchichas | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.J - 0007 | Tocino | Rodaja | 3 | 4 | |
| IP.P. Pan / Harinas | | | | | |
| IP.P - 0002 | Nachos | Bolsita 2.5 oz | 3 | 3 | |
| IP.P - 0003 | Pan Hamburguesa | Unidad | 63 | 63 | |
| IP.P - 0004 | Pan Hot Dog | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.P - 0005 | Pan Frujo | Unidad | 11 | 8 | |
| IP.P - 0006 | Pan Sandwich | Unidad | 8 | 9 | |
| IP.P - 0007 | Tortilla de Maiz | Unidad | 13 | 14 | |
| IP.P - 0008 | Tortillas de harina | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.P - 0009 | Tostadas | Unidad | 7 | 7 | |
| IP.PA. Pasteles | | | | | |
| IP.PA - 0001 | Pastel de 3 Leches | Unidad | 11 | 10 | |
| IP.PA - 0002 | Pastel de Almendra | Unidad | 7 | 7 | |
| IP.PA - 0003 | Pastel de Chocolate | Unidad | 7 | 6 | |
| IP.PA - 0004 | Pastel de Zanahoria | Unidad | 4 | 5 | |
| IP.PA - 0005 | Pie de Queso | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.PA - 0006 | Pie de Elote | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.PA - 0007 | Magdalena | Unidad | 6 | 6 | |
| IP.PA - 0008 | Pasteles Enteros | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.PP. Papas | | | | | |
| IP.PP - 0001 | Papas Rectangulares | Bolsa 4.4 oz | 39 | 36 | |
| IP.Q. Quesos | | | | | |
| IP.Q - 0001 | Crema regular | | 0 | 0 | |
| IP.Q - 0002 | Queso Duro | | 13 | 14 | |
| IP.Q - 0003 | Queso Kraft | Rodaja | 13 | 16 | |
| IP.Q - 0004 | Queso para nachos | | 6 | 7 | |
| IP.S. Snacks | | | | | |
| IP.S - 0001 | Cheetos | Unidad | 2 | 1 | |
| IP.S - 0002 | Crujitos | Unidad | 1 | 2 | |
| IP.S - 0003 | Doritos Picantes | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.S - 0004 | Doritos Queso | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.S - 0005 | Doritos Rojos | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.S - 0006 | Fiestas | Unidad | 3 | 3 | |
| IP.S - 0007 | Lays | Unidad | 2 | 2 | |
| IP.S - 0008 | Maniás Japones | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.S - 0009 | Poffets | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.S - 0010 | Tacos | Unidad | 0 | 0 | |
| IP.S - 0011 | Tortrix Barbacoa | Unidad | 8 | 8 | |
| IP.S - 0012 | Tortrix Limon | Unidad | 7 | 4 | |
| IP.S - 0013 | Tortrix Picante | Unidad | 2 | 3 | |
| IP.S - 0014 | Peperopos | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.S - 0015 | Nachos | Unidad | 3 | 3 | |
| IP.SA. Salsas / Aderezos | | | | | |
| IP.SA - 0001 | Mantequilla de Ajo | 1 Botella | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0002 | Mayonesa | 1 galon | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0003 | Salsa Chimichurri | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0004 | Salsa Kern's (bote pequeño pasta) | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0005 | Salsa Ketchup Galon | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0006 | Salsa Ketchup sobrecitos | Sobrecito | 43 | 43 | |
| IP.SA - 0007 | Salsa Naturas | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0008 | Salsa Picante (Chile) | Botellita | 1 | 1 | |
| IP.SA - 0009 | Vinagre | Botella | 1 | 1 | |
| IP.SI. Siropes | | | | | |
| IP.SI - 0001 | Limon | Galón | 1 | 1 | |
| IP.SI - 0002 | Naranja | Galón | 1 | 1 | |
| IP.SI - 0003 | Tutti Frutti | Galón | 1 | 1 | |
| IP.SO. Sopas | | | | | |
| IP.SO - 0001 | Garnaron | Unidad | 3 | 3 | |
| IP.SO - 0002 | Pollo | Unidad | 1 | 1 | |
| IP.T. Te | | | | | |
| IP.T - 0001 | Té NATURAL | Sobrecito | 3 | 3 | |
| IP.T - 0002 | Té manzana | Sobrecito | 6 | 8 | |
| IP.T - 0003 | Té manzanilla | Sobrecito | 6 | 8 | |
| IP.T - 0004 | Té natural | Sobrecito | 6 | 8 | |
| IP.T - 0005 | Té Verde | Sobrecito | 6 | 8 | |
| IP.V. Vasos | | | | | |
| IP.V - 0001 | Expresso 4 onzas | Vaso | 1 | 1 | |
| IP.V - 0002 | Vaso 8 onzas (Café) | Vaso | 49 | 48 | |
| IP.V - 0003 | Vaso 12 onzas (Café) | Vaso | 42 | 49 | |
| IP.V - 0004 | Vaso 16 onzas Frappuccino | Vaso | 29 | 26 | |
| IP.V - 0005 | Vaso 10 onzas Granizada | Vaso | 19 | 29 | |
| IP.V - 0006 | Vaso 16 onzas Licores | Vaso | 16 | 14 | |
| IP.V - 0007 | Vaso Durgoport 10 oz. | Vaso | 12 | 14 | |
| IP.VE. Verduras | | | | | |
| IP.VE - 0001 | Aguacate | Libra | 1 | 2 | |
| IP.VE - 0002 | Apio | Libra | 1 | 1 | |
| IP.VE - 0003 | Cebolla | Libra | 2 | 5 | |
| IP.VE - 0004 | Chile Pimiento | Libra | 1 | 2 | |
| IP.VE - 0005 | Lechuga | Libra | 4 | 6 | |
| IP.VE - 0006 | Tomate | Libra | 4 | 6 | |
| IP.T. Tortas | | | | | |
| IP.T - 0001 | Torta de 1/4 de lb. | Torta | 19 | 21 | |
| IP.T - 0002 | Torta 1.6 onzas de Lb | Torta | 42 | 44 | |
| IP.TA. Tapaderas | | | | | |
| IP.TA - 001 | Tapadera vaso 12 onzas caliente | Tapadera | 18 | 18 | |
| IP.O. Otros insumos | | | | | |
| IP.O - 0002 | Hojas de Papel Mantequilla | Hoja | 35 | 47 | |
| IP.O - 0004 | Insecticidas | Bote | 1 | 1 | |
| IP.O - 0005 | Papel de Aluminio | Rollo | 1 | 1 | |
| IP.O - 0006 | Papel Translucido | Rollo | 2 | 2 | |
| IP.O - 0007 | Servilletas | Paquete | 4 | 4 | |



Control

CDG -3

Control de egresos

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

CONTROL DE EGRESOS



Control

CDG -3

Control de egresos

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

1. PROPÓSITO DE CONTROL

Mediante la implementación de este control se busca lo siguiente:

- Controlar todos los egresos que tenga el negocio.
- Poder identificar las compras realizadas por parte de la administración de forma organizada, estructurada y resumida.

2. **DESCRIPCIÓN DEL CONTROL:** ya que se han enumerado los objetivos y beneficios que se buscan con este control, a continuación se describirá cómo funciona el control, los elementos y procedimientos que este involucra.

Elementos: para este control necesitaremos de los siguientes recursos.

- Recurso humano: la administradora de la cafetería y la encargada.
- Se necesita de un formato de hoja de Excel en la que podamos ingresar la información respecto a las compras, y otros gastos realizados por la administración.
- Almacenamiento: se necesita un caja en la que se guarden las facturas de compra por proveedor y por mes. Se necesita otra forma de almacenamiento en la que se guarden ordenadamente, los gastos realizados por la administración por mes.
- Formato de hoja de inventario: en esta tendremos el precio el costo del mismo también. De tal forma que se pueda valorizar el inventario en existencia.



Control

CDG -3

Control de egresos

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

ACTIVIDADES DEL PROCESO

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|---------------------------------|----------------------------|--|---|--|--|
| 1 | Recepción de facturas de compra | Administrador y encargada. | Los días lunes, viernes u otro día que se reciba materia prima por parte de los proveedores. | Se va obtener factura por cualquier producto comprado. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Cuando se realice cualquier compra se debe exigir la factura por el consumo total. 2. Una vez se reciba la factura ésta debe ser almacenada. 3. Si se está en la cafetería ésta se debe de ubicar en la Gaveta No. 5. De lo contrario ésta se debe guardar en un lugar seguro para no perderla. | <ul style="list-style-type: none"> Se debe llevar control sobre los egresos de la cafetería. Nos permitirá comparar costos posteriormente. Se debe entregar a la contadora, para el registro contable de estas compras. |
| 2 | Registro | Administrador | Los días lunes y viernes después de las 6:00 pm | Deberá registrar todas las facturas por compra o gastos | <ol style="list-style-type: none"> 1. El administrador deberá preparar las facturas, organizándolas por fecha y proveedor. | <ul style="list-style-type: none"> Se registra para poder controlar los egresos que se están teniendo. |

| No. | Nombre de la actividad | Quién lo va a realizar | Cuándo se va a realizar. | Qué se va a realizar. | Cómo se va a realizar. | Por qué se va a realizar. |
|-----|------------------------|----------------------------|---|--|---|---|
| 3 | Almacenamiento | Encargada o Administrador. | El día que se realice la compra. Puede ser día lunes o viernes. | <p>que se hayan tenido en el transcurso de la semana.</p> <p>Se deben tomar las facturas por egresos y colocarlas la gaveta No. 5.</p> | <ol style="list-style-type: none"> 2. Deberá ingresar los datos de cada factura al formato de hoja de egresos. En esta se debe detallar monto, proveedor, y que se compró. 1. Se deben juntar las facturas que se tengan por egresos. 2. Estas se deben ordenar. 3. Se deben de guardar en la gaveta No. 5, en donde se encuentra la papelería. | <ul style="list-style-type: none"> Para que posteriormente se pueda comparar los costos o los gastos y ver de qué forma estos pueden ser reducidos. Se guardan estas facturas, porque son datos que deben ser posteriormente registrados. Se deben registrar contablemente. Nos dan información de cuanto estamos teniendo como salida de dinero. |



Control

CDG -3

Control de egresos

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

5. **COSTOS ASOCIADOS:** la parte del funcionamiento es importante, pero es necesario establecer que costará tener un control de este tipo. Debido a la naturaleza del negocio, se busca que estos sean prácticos, simples y bajos en costo.

| Elemento | Costo |
|------------------------------------|--|
| <i>Administradora</i> | El costo en este caso será en tiempo. |
| <i>Formatos de hojas en excel.</i> | No hay costo sobre esto, ya que se cuenta computadora. |

APOYAN EN LA TOMA DE DECISIONES EN:

- Al tener un registro de los precios de compra de cada uno de los proveedores podremos ir revisando cuales son los que nos convienen más.
- Además con el registro de compras podremos registrar los montos de dinero que están egresando y registrarlos para ir evaluando nuestra situación económica.

Podremos decidir si se compra o no más de determinado producto, basándonos en el historial de compras de este.



Control

CDG -3

Control de egresos

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

E1 – Formato de registro de compras

| | | Costo | CANTIDAD | INGRESO | COSTO TOTAL |
|----------------|---|----------|----------------|---------|-------------|
| COMPRAS | | | | | |
| IP.A. | Azúcar / Sal | | | | |
| IP.A - 0001 | Azúcar de dieta | Q 17.00 | 100 unidades | | |
| IP.A - 0002 | Azúcar en Sobrecitos | Q 85.95 | 1000 unidades | | |
| IP.A - 0003 | Azúcar 5 libras | Q 15.70 | 5 libras | | |
| IP.A - 0004 | Sal en sobrecitos | Q 29.45 | 1000 unidades | | |
| IP.AC | Acetate | | | | |
| IP.AC - 0001 | Acetate para freír | Q 224.95 | 5 galones | | |
| IP.AL | Artículos de limpieza | | | | |
| IP.AL - 0001 | Ajax | Q 10.55 | 1 frasco | | |
| IP.AL - 0002 | Cloro | Q 6.20 | 1 frasco | | |
| IP.AL - 0003 | Desinfectante | Q 9.20 | 1 frasco | | |
| IP.AL - 0004 | Jabón en polvo | Q 11.60 | 1 bolsa | | |
| IP.AL - 0005 | Jabón para trastos | Q 13.15 | 3 unidades | | |
| IP.B. | Bandejas / Platos | | | | |
| IP.B - 0001 | Bandeja # 1 duroport | Q 47.45 | 250 unidades | | |
| IP.B - 0002 | Bandejas #2 duroport | Q 49.55 | 250 unidades | | |
| IP.B - 0003 | Bandeja cuadrada duroport (Para llevar) | Q 10.05 | 25 unidades | | |
| IP.B - 0004 | Bandeja de pastel duroport | Q 28.45 | 250 unidades | | |
| IP.B - 0005 | Bandeja de nachos duroport | Q 9.25 | 25 unidades | | |
| IP.BO. | Bolsas | | | | |
| IP.BO - 0001 | Bolsa 24 x 36 (Basura) | Q 21.65 | 30 unidades | | |
| IP.BO - 0002 | Bolsa 5 x 8 (papas) | Q 9.60 | 500 unidades | | |
| IP.BO - 0003 | Bolsa 8 x 11 | Q 24.15 | 500 unidades | | |
| IP.BO - 0004 | Bolsa 9 x 14 (hamburguesa) | Q 29.15 | 500 unidades | | |
| IP.BO - 0005 | Bolsa gabacha 15 x 19 | Q 10.00 | 100 unidades | | |
| IP.C. | Café | | | | |
| IP.C - 0001 | Café Incasa | Q 32.75 | frasco grande | | |
| | Café Descafetado | Q 29.95 | frasco mediano | | |
| IP.C - 0003 | Café en grano (Regular) | Q 317.50 | 10 libras | | |
| IP.CA. | Carnes | | | | |
| IP.CA - 0001 | Bistec | Q 20.40 | 1 libra | | |
| IP.CA - 0002 | Molida | Q 19.40 | 1 libra | | |
| IP.CA - 0003 | Pollo crudo | Q 21.00 | 1 libra | | |
| IP.CA - 0005 | Pierna | Q 40.00 | 1 libra | | |
| IP.CC. | Complementos del café | | | | |
| IP.CC - 0001 | Canela en polvo | Q 20.95 | 1 frasco | | |
| IP.CC - 0002 | Caramelo | Q 27.95 | 1 frasco | | |
| IP.CC - 0003 | Choco Panda | Q 242.20 | 36 cajas | | |
| IP.CC - 0004 | Chocolate syrup | Q 77.95 | 1 galón | | |
| IP.CC - 0005 | Cocoa Swiss | Q 23.25 | 16 unidades | | |
| IP.CC - 0006 | Crema batida | Q 27.95 | 1 frasco | | |
| IP.CC - 0007 | Leche condensada | Q 14.40 | 1 lata | | |
| IP.CC - 0008 | Saborizante de café amaretto | Q 75.00 | 1 botella | | |
| IP.CC - 0009 | Saborizante de café vainilla | Q 75.00 | 1 botella | | |
| IP.CH. | Chicles | | | | |
| IP.CH - 0001 | Bombones | Q 19.95 | 50 unidades | | |
| IP.CH - 0002 | Bubbaloo | Q 17.75 | 60 unidades | | |
| IP.CH - 0003 | Chicles caja pequeña | Q 15.05 | 60 unidades | | |
| IP.CH - 0004 | Hall's | Q 17.50 | 100 unidades | | |
| IP.CU. | Cubiertos | | | | |
| IP.CU - 0001 | Cucharas | Q 9.95 | 100 unidades | | |
| IP.CU - 0002 | Cuchillos | Q 9.95 | 100 unidades | | |
| IP.CU - 0003 | Tenedores | Q 9.95 | 100 unidades | | |
| IP.CU - 0004 | Mezcladores | Q 20.00 | 1000 unidades | | |
| IP.CU - 0005 | Pajillas | Q 4.00 | 100 unidades | | |
| IP.G. | Gaseosas | | | | |
| IP.G - 0001 | Be light | Q 4.15 | 1 unidad | | |
| IP.G - 0002 | California Ice | Q 5.00 | 1 unidad | | |
| IP.G - 0003 | Coca Cola botella | Q 57.45 | 12 unidades | | |
| IP.G - 0004 | Coca Cola lata | Q 40.00 | 12 unidades | | |
| IP.G - 0005 | Gatorade | Q 6.70 | 1 unidad | | |
| IP.G - 0006 | Grapette botella | Q 20.00 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0007 | Grapette lata | Q 17.50 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0008 | Jugo California o Petit | Q 10.80 | 4 unidades | | |
| IP.G - 0009 | Mineral | Q 17.50 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0010 | Mirinda botella | Q 26.10 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0011 | Mirinda lata | Q 17.50 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0012 | Pepsi botella | Q 26.10 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0013 | Pepsi dietética | Q 17.50 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0014 | Pepsi lata | Q 17.50 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0015 | Pepsi vidrio | Q 30.63 | 12 unidades | | |
| IP.G - 0016 | Rica botella | Q 20.00 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0017 | Salutaris naranja | Q 17.50 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0018 | Salutaris naranja botella | Q 26.10 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0019 | Seven diet lata | Q 17.50 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0020 | Seven up lata | Q 17.50 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0021 | Seven botella | Q 26.10 | 6 unidades | | |
| IP.G - 0022 | Squart lata | Q 17.50 | 6 unidades | | |
| IP.GA. | Galletas/ Otros postres dulces | | | | |
| IP.GA - 0001 | Chokis grande | Q 3.00 | 1 unidad | | |
| IP.GA - 0002 | Galletas Bridge | Q 1.00 | 1 unidad | | |
| IP.GA - 0003 | Galletas emperador grande | Q 3.00 | 1 unidad | | |
| IP.GA - 0004 | Galletas florentina | Q 3.40 | 1 unidad | | |
| IP.GA - 0005 | Galletas Julietta | Q 23.25 | 8 unidades | | |
| IP.GA - 0008 | Galletas saladas | Q 26.75 | 36 unidades | | |
| IP.GA - 0009 | Gelatina Hunts | Q 2.50 | 1 unidad | | |
| IP.GA - 0010 | Obleas | Q 37.55 | 16 unidades | | |
| IP.GA - 0011 | Pan Crema | Q 3.00 | 1 unidad | | |



Control

CDG -3

Control de egresos

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

| IP. | Descripción | Costo | CANTIDAD |
|--|-------------------------------------|-----------|-----------------------|
| IP.JO. Jugos/Otras bebidas botella o lata | | | |
| IP.JO - 0001 | Agua Pura | Q. 30.00 | 12 unidades |
| IP.JO - 0002 | Jugo del monte | Q. 2.45 | 1 unidad |
| IP.JO - 0003 | Jugo La Granja | Q. 2.65 | 1 unidad |
| IP.JO - 0004 | Jugos Tampico grande 1/2 litro | Q. 3.50 | 1 unidad |
| IP.JO - 0005 | Jugos Tampico pequeño | Q. 1.95 | 1 unidad |
| IP.JO - 0006 | Squaz | Q. 2.50 | 1 unidad |
| IP.JO - 0007 | Te Lipton | Q. 5.85 | 1 unidad |
| IP.L. Licuados / Smoothies | | | |
| IP.L - 0001 | 3 Berries | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0002 | Banano | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0003 | Coco | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0004 | Fresa | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0005 | Melón | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0006 | Mora | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0007 | Papaya | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0008 | Piña | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0009 | Piña coco | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0010 | Piña colada | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.L - 0011 | Tropical | Q. 4.00 | 1 unidad |
| IP.LE. Leche | | | |
| IP.LE - 0001 | Dos Pinos/ Sula | Q. 9.75 | 1 litro |
| IP.LE - 0002 | Foresmost | Q. 8.50 | 1 litro |
| IP.LI. Librería | | | |
| IP.LI - 0001 | Block's | Q. 1.55 | 1 unidad |
| IP.LI - 0002 | Clip's | Q. 4.00 | 100 unidades |
| IP.LI - 0003 | Fotocopias | Q. 0.30 | 1 unidad |
| IP.LI - 0004 | Lapiceros | Q. 1.50 | 1 unidad |
| IP.LI - 0005 | Rollo de papel máquina registradora | Q. 4.25 | 1 unidad |
| IP.J. Jamones | | | |
| IP.J - 0001 | Jamón | Q. 30.00 | 1 libra |
| IP.J - 0002 | Chorizo | Q. 12.50 | 1 libra |
| IP.J - 0003 | Longaniza | Q. 12.50 | 1 libra |
| IP.J - 0004 | Mortadela | Q. 28.25 | 1 libra |
| IP.J - 0005 | Salami | Q. 22.75 | 1 libra |
| IP.J - 0006 | Saichichas | Q. 35.25 | 24 unidades |
| IP.J - 0007 | Tacno | Q. 28.45 | 1 libra |
| IP.P. Pan / Harinas | | | |
| IP.P - 0001 | Aroz | Q. 4.50 | 1 libra |
| IP.P - 0002 | Nachos | Q. 16.95 | 1 bolsa |
| IP.P - 0003 | Pan hamburguesa | Q. 9.32 | 5 unidades |
| IP.P - 0004 | Pan hot dog | Q. 15.75 | 10 unidades |
| IP.P - 0005 | Pan panaj | Q. 1.00 | 1 unidad |
| IP.P - 0006 | Pan sandwich | Q. 15.90 | 1 paquete |
| IP.P - 0007 | Tortilla de maíz | Q. 5.90 | 14 unidades |
| IP.P - 0008 | Tortilla de harina | Q. 9.90 | 10 unidades |
| IP.P - 0009 | Tostadas | Q. 25.25 | 10 unidades |
| IP.PA. Pasteles | | | |
| IP.PA - 0001 | Pastel de tres leches | Q. 70.00 | 12 porciones |
| IP.PA - 0002 | Pastel de almendra | Q. 94.30 | 10 unidades |
| IP.PA - 0003 | Pastel de chocolate | Q. 110.30 | 12 unidades |
| IP.PA - 0004 | Pastel de zanahoria | Q. 93.50 | 10 unidades |
| IP.PA - 0005 | Pie de queso | Q. 47.60 | 6 unidades |
| IP.PA - 0006 | Pie de elote | Q. 70.00 | 8 porciones |
| IP.PA - 0007 | Magdalena | Q. 27.95 | 8 porciones |
| IP.PP. Papas | | | |
| IP.PP - 0001 | Papas Rectangulares | Q. 147.95 | 6 bolsas 5.50 lbs c/u |
| IP.Q. Quesos | | | |
| IP.Q - 0001 | Crema regular | Q. 10.00 | 1 vaso |
| IP.Q - 0002 | Queso duro | Q. 16.50 | 1/2 libra |
| IP.Q - 0003 | Queso kraft | Q. 57.15 | 4 libras |
| IP.Q - 0004 | Queso para nachos | Q. 53.95 | 1 bote |
| IP.S. Snacks | | | |
| IP.S - 0001 | Cheetos | Q. 1.80 | 1 unidad |
| IP.S - 0002 | Crujitos | Q. 2.25 | 1 unidad |
| IP.S - 0003 | Doritos picantes | Q. 2.25 | 1 unidad |
| IP.S - 0004 | Doritos queso | Q. 2.25 | 1 unidad |
| IP.S - 0005 | Doritos rojos | Q. 2.25 | 1 unidad |
| IP.S - 0006 | Fiesta | Q. 2.70 | 1 unidad |
| IP.S - 0007 | Lays | Q. 2.70 | 1 unidad |
| IP.S - 0011 | Tortix barbacoa | Q. 0.86 | 1 unidad |
| IP.S - 0012 | Tortix limon | Q. 0.86 | 1 unidad |
| IP.S - 0013 | Tortix picante | Q. 0.86 | 1 unidad |
| IP.S - 0014 | Paperojos | Q. 3.50 | 1 unidad |
| IP.SA. Salsas / Aderezos | | | |
| IP.SA - 0001 | Mantequilla de ajo | Q. 36.25 | 1 bote |
| IP.SA - 0002 | Mayonesa | Q. 62.95 | 1 galón |
| IP.SA - 0003 | Salsa chimichurri | Q. 12.35 | 1 frasco |
| IP.SA - 0004 | Salsa Henri's (bote pequeño pasta) | Q. 1.00 | 1 bote |
| IP.SA - 0005 | Salsa ketchup galón | Q. 59.95 | 1 galón |
| IP.SA - 0006 | Salsa ketchup sobrecitos | Q. 85.95 | 500 sobres |
| IP.SA - 0008 | Salsa picante (Chile) | Q. 5.95 | 1 bolsa |
| IP.SA - 0009 | Vinagre | Q. 7.50 | 1 botella |
| IP.SI. Siropes | | | |
| IP.SI - 0001 | Limon | Q. 61.22 | 1 galón |
| IP.SI - 0002 | Naranja | Q. 61.22 | 1 galón |
| IP.SI - 0003 | Tutti Frutti | Q. 61.22 | 1 galón |
| IP.SO. Sopas | | | |
| IP.SO - 0001 | Camaron | Q. 31.95 | 12 unidades |
| IP.SO - 0002 | Pollo | Q. 31.95 | 12 unidades |
| IP.T. Te | | | |
| IP.T - 0001 | Te NATURAL | Q. 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.T - 0002 | Te manzana | Q. 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.T - 0003 | Te manzanilla | Q. 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.T - 0004 | Te natural | Q. 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.T - 0005 | Te Verde | Q. 12.00 | 1 caja 20 unidades |
| IP.V. Vasos | | | |
| IP.V - 0001 | Espresso 4 onzas | Q. 7.50 | 25 unidades |
| IP.V - 0002 | Vaso 8 onzas (Café) | Q. 9.25 | 25 unidades |
| IP.V - 0003 | Vaso 12 onzas (Café) | Q. 12.25 | 25 unidades |
| IP.V - 0004 | Vaso 16 onzas frapuccino | Q. 139.00 | 100 unidades |
| IP.V - 0005 | Vaso 10 onzas granizada | Q. 32.00 | 100 unidades |
| IP.V - 0006 | Vaso 16 onzas licuados | Q. 46.00 | 100 unidades |
| IP.V - 0007 | Vaso duroport 10 oz. | Q. 9.55 | 50 unidades |
| IP.VE. Verduras | | | |
| IP.VE - 0001 | Aguacate | Q. 11.65 | 1 libra |
| IP.VE - 0002 | Apo | Q. 3.50 | 1 libra |
| IP.VE - 0003 | Cebolla | Q. 3.30 | 1 libra |
| IP.VE - 0004 | Chile pimiento | Q. 5.25 | 1 libra |
| IP.VE - 0005 | Lechuga | Q. 6.00 | 1 libra |
| IP.VE - 0006 | Tomate | Q. 2.90 | 1 libra |
| IP.T. Tortas | | | |
| IP.T - 0001 | Torta de 1/4 de lb. | Q. 32.15 | 12 unidades |
| IP.T - 0002 | Torta 1/8 onzas de lb. | Q. 32.15 | 30 unidades |
| IP.TA. Tapaderas | | | |
| IP.TA - 001 | Tapadera vaso 12 onzas caliente | Q. 17.55 | 50 unidades |
| IP.O. Otros insumos | | | |
| IP.O - 0001 | Hielo | Q. 4.25 | 1 bolsa |
| IP.O - 0002 | Hojas de papel mantequilla | Q. 60.00 | 100 unidades |
| IP.O - 0003 | Insecticidas | Q. 70.00 | 2 unidades |
| IP.O - 0004 | Papel aluminio | Q. 30.00 | 1 rollo |
| IP.O - 0006 | Sevilletas | Q. 24.15 | 10 paquetes |



Control

CDG -3

Control de egresos

Departamento de controles

Área responsable: Gerencia

E1 – Formato de registro de compras por día y proveedor

| COMPRA | | | | | | |
|-----------|--------------|-------------|-------|-------|-------|-------|
| | DÍA | | | | | |
| Proveedor | SALDO | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Pedido | | Descripcion | | | | |
| Total | Q0,00 | | | | | |
| Proveedor | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Pedido | | | | | | |
| Total | Q0,00 | | | | | |
| Proveedor | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Pedido | | | | | | |
| Total | Q0,00 | | | | | |
| Proveedor | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Pedido | | | | | | |
| Total | Q0,00 | | | | | |
| Proveedor | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Pedido | | | | | | |
| Total | Q0,00 | | | | | |
| Proveedor | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Pedido | | | | | | |
| Total | Q0,00 | | | | | |
| | | Q0,00 | Q0,00 | Q0,00 | Q0,00 | Q0,00 |