



ANEXO 2. MENÚ DEL RESTAURANTE PUNTA SAL

1. ENTRADAS



RESTAURANTE • CEBICHERÍA

[La Carta](#)[Promociones](#)[Locales](#)[Reservas](#)[Noticias](#)[Eventos](#)[Nosotros](#)

CEBICHES Y TIRADITOS

CARPACCIOS

ENTRADAS FRÍAS

CAUSAS

TACU TACU Y SUDADOS

ARROCES

SALTADOS

PASTAS

LOS ESPECIALES

DULCE PALADAR

SOPAS

BEBIDAS

★★★★★ (1 votes, average: 4.00 out of 5)



Piqueo cuatro puertos

Tiradito criollo, cebiche de pescado, musciame de pulpo y causa de pulpa de cangrejo.

Presentaciones:

- Para dos personas
- Para tres personas



Piqueo 200 millas

Choritos a la chalaca, cebiche de pescado, yuquitas fritas y chicharrón mixto.

Presentaciones:

- Para dos personas
- Para tres personas

RECOMENDADO



Piqueo turístico individual

Piqueo turístico individual: tiradito criollo, cebiche de pescado, remos de langostinos y causa de pulpa de cangrejo.

PROMOCIONES

Certificados

AVIANCA TACA

Aceptamos los vales de consume que otorga Avianca Taca a sus clientes, en todos nuestros locales durante toda la semana.

Promoción

Peroni

Comprando 3 Peronis, damos una gratis.

Promoción

Cumpleañera

Se le otorgará al cumpleaños el plato de fondo como cortesía del restaurante, para reservas mayores a 6 personas que hayan pedido platos a la carta.

ENTRADAS FRÍAS



RESTAURANTE • CEBICHERIA

La Carta

Promociones

Locales

Reservas

Noticias

Eventos

Nosotros

CEBICHES Y TIRADITOS

CARPACCIOS

ENTRADAS FRÍAS

CAUSAS

TACU TACU Y SUDADOS

ARROCES

SALTADOS

PASTAS

LOS ESPECIALES

DULCE PALADAR

SOPAS

BEBIDAS

★★★★★ (1 votes, average: 3.00 out of 5)



Flor de Papa Amarilla

En salsa huancaína y su toque de queso andino y choclo.



Pulpo al Olivo

Láminas de pulpo y mayonesa de aceitunas de botija.



Pulpo al limón y Olivo

Láminas de pulpo al limón y aceite de oliva con albahaca picadita.



Cóctel de Camarones

Deliciosos camarones en salsa golf y palta (sólo en temporada).

PROMOCIONES

Certificados

AVIANCA TACA

Aceptamos los vales de consume que otorga Avianca Taca a sus clientes, en todos nuestros locales durante toda la semana.

Promoción

Peroni

Comprando 3 Peronis, damos una gratis.

Promoción

Cumpleañera

Se le otorgará al cumpleaños el plato de fondo como cortesía del restaurante, para reservas mayores a 6 personas que hayan pedido platos a la carta.

DÍA 1

Debido a la conquista los españoles trajeron los primeros animales para crianza y consumo, ovejas cerdos vacas, cabras, gallinas etc. Los españoles fueron los primeros en traer la comida condimentada.

La esclavitud vino con la cultura española.
Abolición de la esclavitud en 1821 don José de San Martín ingresó a Lima proclamando la independencia del Perú de la corona española y decretó la libertad de vientres en el cual todo hijo de esclavos era libre.

Después de la esclavitud los terratenientes quedaron sin personas que trabajen la tierra, lo que produce que llegaran inmigrantes chinos los cuales trajeron su cultura. Vario chino.

Fusión chino africana, trajeron su arroz y la cocina por medio de wok, se dio inicio a los chifa variedad de comida china nacida de la palabra chi-fa que significa a comer.

Fusión japonesa, es una inmigración ordenada que comenzaron con labores agrícolas, luego se comenzaron a apropiar de lugares importantes de la industria y comercio del país. Llegan nuevos ingredientes y la costumbre de cocinar al vapor.

Fusion italiana inicialmente localizados en el puerto del callado y en la costa y selva. Da inicio a un nuevo sistema de comercio e industria para el país, traen pasta, panes, vinos.

La comida rapida existe en peru mucho antes de la llegada de las franquicias.

La fusión consolidada no fue sino hasta los 90s cuando los primeros restaurantes peruanos comienzan a crear la labor de salir a chile y EEUU con el fin de atender la colonias peruanas migrantes. El sector privado acuerda con el gobierno a través de Promperu, una labor de capacitación para vender franquicias, misiones comerciales a distintos países. Hay participación en festivales gastronómicos.

Organizaciones vinculadas a la gastronomía en Perú.

Apega

Camara peruana de franquicias

Promperu

Asociación de restauradores

ADEX

Fundacion en 1973

191 mercados

Adex fomenta la creación de empleo.

La asociación de exportadores es considerada un importante gremio empresarial.

Etica empresarial: ninguna empresa se puede dedicar a recibir beneficios monetarios, debe tener respeto a las leyes, las buenas relaciones, el apoyo a las comunidades.

Perspectiva comercial entre Perú y colombia: posibilidades.

La era de los TLC esran cerca de su fin debido a que lo atractivo que es la preferencia arancelaria tiene un carcter remporal, ya ue en la medida en que se firmen mas tratados ya no va a ser tan exclusivo ese mercado.

La competitividad es la nueva forma de obtener mejores beneficios. Las alianzas entre empresas en cuanto a la cadena de valor es una de la estrategias mas importantes.

Los acuerdos de libre comercio son leyes que se construyen con base en las necesidades de las empresas.

Alianza del pacifico: chile colombia México y Perú.

Plataforma de articulación política de integración económica y comercial y de proyección al mundo.

Como aprovechar esa alianza. Frente interno, mercado único interior que es donde se suman las economías de los países participantes.

Frente externo, alianza frente al mundo, se olvida de los países y se habla de una sola entidad, en este caso la alianza del pacifico.

Estrategia de desarrollo de proveedores.

Promocion comercial ferias, ruedas de negocios, misiones comerciales, encuentros empresariales.

Encadenamientos productivos.

Pensar en terminos de alianzas, sumar fuerzas para lograr una economia mas competitiva mundialmente.

Expoalimentaria (ea)

Organiza adex, promperu, min comercio exterior, entre otros.
Feria gastronómica mas importante en latinoamerica.

Tendencia comercial de colombia hacia Perú:

Dia 2

Restaurante punta de sal.

Trampa de grasas ley. Exige que halla trampa de grasas. Captura residuos sólidos que se pueden ir por las cañerías y evita la mayor carga de acides a las tuberías con los desechos.

Por el lado de los aceites, se acumulan los aceites en barriles y antes de llenarse una empresa lo retiran y la trabajan para hacer cosmetologia o recinas de combustibles.

La educación del personal se basa en evitar el desgaste o uso desmedido de insumos. Se enseña a tomar conciencia sobre malgastar con el fin de disminuir costos, que el fin es que sea rentable.

El área de servicio con contacto con los clientes y el personal en cocina. Periodo de prueba sirve para ver la actitud, las virtudes y defectos y cuan responsable son los valores de cada persona. La sostenibilidad en el tiempo se basa en darle el valor agregado que el cliente desea.

Los cocineros la base fundamental de cualquier negocio debe estar basada en la capacitacion, ya que esto sirve para la anticipacion y resolucion de problemas.

Dentro de los proveedores.

La cadena de frío es muy delicado ya que todos los productos son perecederos. El restaurante se basa en centro de frigoríficos, espacios esterilizados y equipamiento de planta de procesamiento en pequeño, basándose en los altos estándares de calidad que les exigen las entidades reguladoras.

Proveedores que de alguna manera estan certificados basados en un programa que se llama restaurantes saludables. Las capacitaciones que les exigen son el seguro que le dan a los clientes de que los platos y sus comidas son saludables y de altos estándares de calidad.

Se generan incentivos de consumo cuando hay escasez de productos con el cliente. Se le da gran variedad de opciones en el caso de que no encuentre el plato de escogencia, se le otorga beneficios y similitudes a lo que buscan las personas. Se debe evitar el consumo excesivo de ciertos peces que están escasos para mantener equilibrio y no ser del todo depredadores.

Maximizar costos no significa disminuir calidad. Siempre hay que buscar ahorro con en costos pero es una tarea ardua.

Proceso de innovación. Se tiene que tener en cuenta el sector, tu tipo de negocio, y el público al que se le va a dedicar. Buscar siempre la especialidad del negocio con el fin de potencializar y generar valor.

El negocio debe tener identidad, donde se tenga mayor calidad al mejor precio.

El ambiente y localización es un factor clave de éxito.

Se juega con la estacionalidad, en eso se deben basar los platos y los productos en lograr un balance donde no solo se gane dinero, sino que también se base en el cliente ya que son la razón de ser del negocio. La infraestructura se basa en las necesidades y en las sugerencias del cliente.

Cuando se manejan bien los costos es rentable, pero si no se tiene buen público no va a ser rentable. El emprendimiento es fundamental por que muestra el camino del negocio.

El punto de quiebre en la competencia es quien da el mejor servicio.

157000 empresas de negocio de alimentación, donde abarca todo tipo de comidas. 35000 hoteles que implican a la larga competencia.

Preocuparse por lo de uno y no como lo hacen los demás.

Ese es el éxito del restaurante, se potencializa sus ventajas.

Servicificación donde se analiza la cadena de valor que se genera de la investigación de servicios, todo enfocado a los clientes.

ENCUESTAS DE CONSUMO DE ALIMENTOS DE LA POBLACIÓN PERUANA

OBJETIVO: Conocer la perspectiva de la población peruana en el consumo de pescadera y cebichería, los patrones de consumo de alimentos y las preferencias en el sector de restaurantes del país.

Género:

Edad: _____

☐ Mujer

☐ Hombre

1. ¿Qué tipo de estrato socioeconómico es usted?

☐ 1

☐ 2

☐ 3

☐ Otros

2. ¿Qué tipo de alimentos prefiere?

☐ Verduras

☐ Pescados

☐ Comida rápida

☐ Procesados

☐ Otros

3. ¿Qué tipo de restaurantes frecuenta más?

☐ Asaderos

☐ Comida rápida

☐ Pescaderos

☐ Vegetarianos

☐ Otros

4. ¿Conoce algún restaurante de pescados?

☐ Si

☐ No

☐ Tal vez

5. ¿Conoce el restaurante Punta Sal?+

☐ Si

☐ No

6. ¿Cómo le parece la comida?

☐ Alta calidad

☐ Buena

☐ Baja

☐ Otro

7. ¿Qué le parece el servicio?

☐ Excelente

☐ Bueno

☐ Regular

☐ Malo

8. ¿Considera que los precios se ajustan al menú?

☐ Si

☐ No

9. ¿Recomendaría el restaurante?

☐ Si

☐ No

☐ Tal vez

10. ¿considera viable exportar la gastronomía peruana en otros países?

☐ Si

☐ No

☐ Tal vez

GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN