



FACULTAD DE TURISMO Y HOSPITALIDAD

ESCUELA DE GASTRONOMÍA

FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE EL
SERVICIO DE CLASES PRIVADAS DE COCINA: THE HOMESCHOOL OF
COOK

“Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos establecidos
para optar por el título de Licenciado en Gastronomía.”

Profesor Guía

Miguel Burneo Monroy

Autor

Gustavo Andrade Vera

Año

2013

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Miguel Burneo Monroy

Chef

C.I. 1711849602

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

Gustavo Andrade Vera

CI. 1716429426

AGRADECIMIENTO

A mi madre por su paciencia y amor incondicional. A mis amigos Wladimir, Fernando, Javier y Carolina por su ayuda especial en la realización de este proyecto

DEDICATORIA

A mi padre por enseñarme el valor de la educación, la constancia y determinación. A mi madre por guiarme en toda mi vida y ser una persona ejemplar digna de admiración. A mi hermana por su fuerza y apoyo.

RESUMEN

The Home School of Cook es una empresa enfocada en brindar el Servicio Gastronómico de clases de cocina privadas en la comodidad de los hogares quiteños. Los clientes tendrán a su disposición su propio Chef en casa, que enseñará la preparación de los platillos que se desea aprender. La Empresa brinda al mercado un servicio de lujo y confort para los amantes de la gastronomía nacional e internacional. La investigación realizada para este proyecto ha entregado resultados para poder determinar la situación y pronosticar en un futuro la factibilidad de su creación. Para llegar a cumplir el fin de la Empresa, es necesario realizar en su totalidad los objetivos planteados. Se demostrará que la creación de la compañía es un negocio viable donde se producirá una rentabilidad positiva, siempre y cuando se cumplan metas como posicionarse dentro del mercado de servicios personalizados en la gastronomía. En este tipo de negocios es imperiosa la aplicación de políticas que permitan desarrollar de manera adecuada el servicio propuesto, como la satisfacción permanente de nuestros clientes, buscar el desarrollo y bienestar de los empleados en un ambiente de trabajo seguro, productivo y en armonía. Buscar la incorporación de los últimos adelantos tecnológicos, desarrollando un sentido innovador, que permita mejor la calidad de nuestros productos, la reducción de costos e incrementar la eficacia en el trabajo. Este progreso debe llevar consigo el desarrollo de la sociedad, propiciando que nuestra gente participe activamente con ideas y programas que contribuyan al mejoramiento de la comunidad. En un mundo moderno como el actual, es importante tomar en cuenta el medio ambiente, propiciando que los procesos se caractericen por una producción limpia, cumpliendo los requisitos legales en armonía con la naturaleza.

ABSTRACT

The Home School of Cook is a company focused in offering a Private Gastronomic lessons of cooking in the comfort of your own home. The costumers will have at his disposition his own Chef at home, who will teach the preparation of each dish that its required to learn. The Company offers a service of luxury and comfort for the lovers of the national and international gastronomy. To manage and fulfill the Company's goals, it is necessary to get entirety the raised aims. There will be demonstrated that the creation of the company is a viable business where positive profitability will take place, always and when there are fulfilled goals like to position inside the market of personalized services in the gastronomy area. In this kind of business it is necessarily the application of policies that allow developing in a right way the proposed service, since they are the permanent satisfaction of our clients, to look for the development and well-being of the employees into a sure and productive environment work. To look for the incorporation of the last technological advances, developing an innovative sense, this allows a better quality of our products, the reduction of costs and to increase the efficiency in the work. This progress must take the development of the company, propitiating that our people inform actively with ideas and programs that contribute to the improvement of the community. In a modern world as the current one, it is important to take in mind the environment, propitiating that the processes characterize for a clean production, fulfilling the legal requirements in harmony with the nature.

INDICE

CAPITULO I.....	2
1 TEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 Planteamiento, Formulación y Sistematización del Problema..	2
1.1.1 Planteamiento del Problema.....	2
1.1.2 Formulación del Problema.....	2
1.1.3 Sistematización del Problema	2
1.2 Objetivos de la Investigación.....	3
1.2.1. Objetivo General.....	3
1.2.2. Objetivos Específicos	3
1.3 Justificación de la Investigación	3
1.4 Marco de la Referencia.....	4
1.4.1 Marco Conceptual.....	4
1.4.2 Marco Teórico	4
1.5 Reseña Histórica	6
1.5.1 El Chef	6
1.6 Hipótesis	7
CAPITULO II.....	9
2 ANÁLISIS DEL MERCADO.....	9
2.1 Sector	9
2.1.1 Antecedentes del Sector.....	9
2.1.2 Actualidad en el Sector	9
2.1.3 Proyecciones del Sector	10
2.1.4 Turismo gastronómico en Quito.....	10
2.3 Diseño de la encuesta.....	12
2.4 Ejemplo de encuesta	12
2.5 Conclusiones y análisis	13

CAPITULO III	15
3 LA EMPRESA.....	15
3.1 Nombre de la Empresa	15
3.1.1 Visión	15
3.1.2 Misión.....	15
3.1.3 Valores y creencias.....	16
3.2 Foda.....	16
3.3 Organigrama.....	17
3.3.1 Organigrama Funcional	17
3.3.2 Organigrama Estructural.....	17
3.4 Factores del Macro Entorno	18
3.4.1 Factores Económicos	18
3.4.2 Factores Políticos en general	18
3.4.3 Factores Tecnológicos	19
3.4.4. Factores Legales	19
3.4.4.1 Licencia Metropolitana de Funcionamiento.....	24
3.4.4.2 Permiso de Prevención y Control de Incendios	24
3.5 Políticas de la empresa.....	24
3.5.1 Políticas de Uniforme.....	25
3.5.2 Políticas de Calidad	26
3.5.3 Políticas de Pagos	26
3.5.4. Manual de Operaciones y Buenas Prácticas de Manufactura B.P.M.	27
3.6 Perfil y Descripción del Puesto	47
3.6.1 Perfil del Puesto.....	47
3.6.2 Descripción del puesto	48
3.6.3 Perfil del Puesto.....	48
3.6.4 Descripción del puesto	48
3.6.5 Asignación de Sueldos	51
3.6.6 Perfil de Competencias.....	53

3.6.6.1 Ejemplo Perfil de Competencias	54
3.6.7 Reclutamiento, Selección y Capacitación del Personal	54
3.6.8 Selección de Proveedores	56
3.6.9 Ejemplo de Contrato (Ver Anexos)	56
3.7 Creación y Justificación de las opciones.....	56
3.7.1 Justificación de las opciones	56
3.7.2 Creación de opciones al cliente.....	57
3.8 Ficha Estándar	59
3.9 Receta Estándar.....	60
CAPITULO IV	61
4 PLAN DE NEGOCIOS.....	61
4.1 Planteamiento de la Estrategia.....	61
4.1.1 Quito	61
4.1.2 Manera de llegar a la Estrategia.....	64
4.1.3 Diferenciadores.....	65
4.1.4 Implementación.....	65
4.1.5 Lógica Económica	67
4.2 Imagen Corporativa	68
4.2.1 Slogan.....	68
4.2.2 Logotipo	68
4.3 Plan de Ventas.....	68
4.3.1 Estrategias de Ventas	69
4.3.2 Fuerza de Ventas.....	70
4.3.3 Presupuesto de ventas	71
4.3.4 Objetivos de ventas	71
CAPITULO V.....	72
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	72
5.1 OBJETIVO.....	72

5.2 Inversiones del Proyecto	72
5.2.1 Inversiones Fijas o Tangibles.....	73
5.2.2 Capital de Trabajo.....	76
5.2.3 Inversiones Intangibles	80
5.2.4 Cuadro de Inversiones.....	81
5.3 Cuadro de Financiamiento.....	81
5.4 Balance Inicial	82
5.4.1 Costos.....	83
5.5 Depreciación Acumulada.....	86
5.6 Balance de Pérdidas y Ganancias.....	86
5.7 Flujo de Caja Neto	87
5.8 Valor Actual Neto	88
5.9 Tasa Interna de Retorno	89
5.10 Relación Beneficio Costo.....	90
5.11 Tiempo Real de Recuperación de la Inversión.....	90
5.12 Análisis de Sensibilidad	91
5.12.1 Incremento del 10% en los ingresos, manteniendo los gastos sin variación	92
5.12.2 Reducción del 10% en los ingresos, manteniendo los gastos sin variación	94
5.12.3 Incremento del 10% en los gastos, manteniendo los ingresos sin variación	96
5.12.4 Incremento del 5% en los gastos y reducción del 5% en los ingresos.....	98
CAPITULO VI.....	101
6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	101
6.1 Conclusiones	101
6.2 Recomendaciones	103

REFERENCIAS 104

ANEXOS..... 106

The Homeschool Of Cook

CONCEPTO

The Homeschool Of Cook es una empresa con misión educativa, domiciliada en la ciudad de Quito, enfocada en brindar el servicio de clases privadas de cocina, cultura culinaria y de la vida. La empresa contará con Chefs Instructores de Cocina Certificados Internacionalmente por la World Association of Culinary Societies (WACS), Foro Panamericano y la Asociación de Chefs del Ecuador (ACE). También contará con enólogos y especialistas en el sector. The Homeschool of Cook impartirá clases privadas, dinámicas, personalizadas o grupales según el requerimiento del cliente, magistrales y prácticas; para así tener una educación dinámica y moderna. El servicio está enfocado en ampliar el conocimiento de cocina en ciertos platos específicos, de temporada, de región, tendencias, técnicas, etc. Por ejemplo: Como elaborar Fanesca, Platos Navideños, Clases de Cocina Italiana, Cocina Manabita, Cocina de Autor, etc.

La empresa tendrá un catálogo variado de las especialidades o platos que el cliente (s) desee aprender. La clase tendrá una duración de mínimo 2 horas dependiendo de la elaboración y complejidad. El cliente si así lo desea podrá tener la requisición de los productos o la empresa lo proveerá al mejor precio. The Homeschool of Cook tendrá a disposición un equipo de Ayudantes de Cocina y Personal de Limpieza que estarán antes, durante y después de la cátedra.

The Homeschool of Cook está dirigido específicamente a señoras amas de casa entre 25 y 60 años, familias y grupos de personas que requieran el servicio. No obstante la empresa está abierta a cualquier petición si el cliente solicita clases de cocina, cultura gastronómica y de la vida. El plan de negocio nace por la necesidad y demanda que existe en el mercado, ya que existen personas que desean aprender a cocinar y no disponen de tiempo o las clases que se dictan son a nivel profesional y en escuelas especializadas; la empresa va al cliente a sus hogares para su comodidad y personalización.

CAPITULO I

1 Tema de Investigación

Clases Privadas de Cocina “The Homeschool of Cook”

1.1 Planteamiento, Formulación y Sistematización del Problema

1.1.1 Planteamiento del Problema

En los últimos años en la ciudad de Quito la cultura gastronómica ha tenido un crecimiento importante. Los ciudadanos demandan un servicio gastronómico de élite con productos de calidad; lo que convierte en un mercado potencial y fuente de empleo para muchas familias.

La capital no posee clases personalizadas y privadas de cocina que permitan alcanzar las expectativas de los ciudadanos con este tipo de requerimientos. Por esta razón por la falta de este servicio se aprovechará esta necesidad para ofrecer el “Servicio de Clases de Cocina a domicilio”.

1.1.2 Formulación del Problema

La formulación del problema se basa en la determinación de la eventualidad de evaluar los intereses económicos, de mercado y técnicos que permitan la creación de una empresa que brinde el "Servicio Clases de Cocina a domicilio" para la ciudad de Quito, ya que como se explicó anteriormente existe una potencial oportunidad para este tipo de mercado.

1.1.3 Sistematización del Problema

Con la sistematización del problema se busca obtener los requerimientos necesarios legales y técnicos, para la creación de una empresa que brinde el servicio de clases de cocina privadas para la ciudad de Quito, como también es necesario conocer sobre los permisos legales y certificaciones exigentes en el Ecuador para poder brindar el servicio de Clases de manera Privada.

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad de la creación de una empresa que brinde, el ahora de moda y llamado, Clases de Cocina Privadas para la ciudad de Quito, la misma que prestará servicios de asesoría gastronómica si así el cliente lo requiere. Se establecerá esta empresa por medio de un estudio de mercado y financiero, en el cual se podrá evaluar la viabilidad económica del mismo.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Posicionar estratégicamente la empresa dentro del mercado de servicios personalizados en la gastronomía.
- Brindar un servicio de élite y lujo.
- Estudiar el mercado para establecer la oferta y la demanda.
- Conocer el riesgo de la inversión mediante las variables que se establecen para este tipo de negocio.

1.3 Justificación de la Investigación

Los motivos relevantes para el desarrollo del presente trabajo de investigación se basan básicamente en los siguientes aspectos principales:

Aspecto económico.- se ha logrado determinar un sector del mercado que está interesado en recibir clases privadas de culinaria avanzada, las mismas que se procederán a proyectar en el capítulo financiero con el fin de evaluar los beneficios que el presente proyecto llegaría a generar.

Aspecto académico.- el presente documento así mismo se realiza con el objetivo de cumplir el requerimiento académico presentado en el plan de estudios de la Universidad, también es importante indicar que puede ser útil como un manual y guía para la creación de empresas o proyectos de similares características para futuras generaciones.

1.4 Marco de la Referencia

1.4.1 Marco Conceptual

A partir del crecimiento de Escuelas e Institutos de Gastronomía Chefs de gran calidad en el País, el servicio de Clases Personales estará enfocado en llevar un alto conocimiento y técnicas a los estudiantes. Es la respuesta a tener un servicio de clases diferentes, personalizado de lujo y confort, en la comodidad de sus hogares y degustar alimentos de calidad, con altos estándares de sanidad, preparados con técnicas profesionales y un remarcable sabor. Para lo cual se establece el estudio de las siguientes teorías y variables que se presentaran más adelante.

1.4.2 Marco Teórico

Para promocionar y posicionar el producto dentro de nuestro mercado meta se utilizara las herramientas del Marketing Mix:

Producto.- Cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, uso o consumo y que satisfaga una necesidad. La política de producto incluye el estudio de 4 elementos fundamentales:

- La cartera de productos
- La diferenciación de productos
- La marca
- La presentación

Precio.- Es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto. Es el elemento del mix que se fija más a corto plazo y con el que la empresa puede adaptarse rápidamente según la competencia. Se distingue del resto de los elementos del marketing mix porque es el único que genera ingresos, mientras que los demás elementos generan costos.

Para determinar el precio, la empresa deberá tener en cuenta lo siguiente:

- Los costes de producción, distribución...
- El margen que desea obtener.
- Los elementos del entorno: principalmente la competencia.
- Las estrategias de Marketing adoptadas.
- Los objetivos establecidos.

Plaza.- es el elemento del mix que utilizamos para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente. Cuatro elementos configuran la política de distribución:

- **Canales de distribución:** Los agentes implicados en el proceso de mover los productos desde el proveedor hasta el consumidor.
- **Planificación de la distribución:** La toma de decisiones para implantar una sistemática de cómo hacer llegar los productos a los consumidores y los agentes que intervienen (mayoristas, minoristas).
- **Distribución física:** Formas de transporte, niveles de stock, almacenes, localización de plantas y agentes utilizados.
- **Merchandising:** Técnicas y acciones que se llevan a cabo en el punto de venta. Consiste en la disposición y la presentación del producto al establecimiento, así como de la publicidad y la promoción en el punto de venta.
- **Promoción.-** La comunicación persigue difundir un mensaje y que éste tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado. Los objetivos principales de la comunicación son:
 - Comunicar las características del producto.
 - Comunicar los beneficios del producto.
 - Que se recuerde o se compre la marca/producto.

La comunicación es sólo publicidad. Los diferentes instrumentos que configuran el mix de comunicación son los siguientes:

- La publicidad.
- Las relaciones públicas.
- La venta personal.
- La promoción de ventas.
- El Marketing directo

1.5 Reseña Histórica

“La palabra chef, en la lengua francesa existe desde el siglo XII, y designaba la cabeza. Cuatro centurias más tarde se empezó a utilizar el vocablo “tete” en lugar de chef, para referirse a la cabeza de una persona. El término chef, en francés, tuvo la connotación de mando, y así fueron teniendo vigencia las expresiones Chef d’Etat (Jefe de Estado), Chef de Gare (Jefe de Estación) y Chef d’Orchestre (Director de Orquesta), entre varias otras. En el año 2001 el Diccionario de la Real Academia Española incorporó la palabra chef para designar al Jefe de cocina de un restaurante.”

1.5.1 El Chef

El Chef se lo puede reconocer como un artista que satisface a la vista, el olfato y lo más importante al gusto. Un Chef debe combinar la creatividad y la administración de un ejecutivo con responsabilidades, capaz de dirigir, controlar y organizar el gran personal que tiene a su cargo, planear un menú, mantener costos bajos de materia prima, recepción correcta de alimentos potencialmente peligrosos, la preparación y presentación del plato final. Son grandes responsabilidades que maneja un Jefe de Cocina. Las cualidades de un buen Chef que deben armonizar entre su capacidad artística y administrativa son: Intelectuales: Observación, originalidad, creatividad, buena expresión oral y escrita, conocimiento y sentido común. Personales: buen aspecto, vestimenta

apropiada de su uniforme impecable y siempre dar ejemplo de higiene. Confianza: en el equipo de trabajo para trabajar en armonía con ellos. Integridad y honestidad: para realizar sus responsabilidades manejándose siempre con ética. Personalidad firme: para dirigir y toma de decisiones inmediatas. El trabajo en la cocina demanda siempre la perfección, para servir y satisfacer a un público que busca alimentos sanos, higiénicos, bien presentados y sobre todo de buen sabor.

El Chef debe tener un alto conocimiento no solo de Técnicas de Cocina, sino que también debe manejar costos, equipamiento e instalación de cocinas, manejo de utensillos y herramientas, de calidad y conservación de productos, el correcto recibimiento y almacenaje de alimentos y variaciones de precios en el mercado. Estas cualidades se verán reflejadas en todo momento que se presenten situaciones en las que se debe proceder con criterio. Sumando estas cualidades, un gran Chef debe conocer las costumbres y tradiciones de otras nacionalidades, sus platos típicos y técnicas de cocción de su región, además debe tener buenos conocimientos de diferentes idiomas, pero principalmente el inglés, francés e italiano. Un buen Chef siempre está en constante actualización con el mundo gastronómico, para lo cual es importante que asista a seminarios, cursos, torneos y convenciones para medir sus conocimientos y aprender también los avances tecnológicos en la industria gastronómica. Todas estas razones aseguran que nuestros Chefs son los mejores y entregarán lo mejor de ellos todos los días de su carrera.

1.6 Hipótesis

En el Ecuador el mercado de Clases Privadas de Cocina no se encuentra explotado, razón por la cual se puede pronosticar que en el campo al que se está incursionando tendrá un éxito en la ciudad de Quito, por ser un servicio innovador.

La proyección de posicionamiento en el mercado quiteño es de cinco años.

Por el hecho que la sociedad ecuatoriana, de clase media alta y alta de las grandes ciudades tienen una cultura gastronómica exigente, demandan lo mejor en servicio, comodidad, ambiente, armonía, sabor, se demostrará un gran conocimiento satisfaciendo las demandas a través de un servicio de Clases Privadas de Cocina especializado en cada domicilio del cliente. Se demostrará que la presente investigación puede llegar a ser el comienzo de una nueva moda en cuestión del servicio. Puede convertirse en una guía o plan piloto para la creación de empresas de clases privadas para la ciudad de Quito.

CAPITULO II

2 Análisis del Mercado

2.1 Sector

El sector al que se desea entrar es el gastronómico educativo, en donde nos enfocaremos en brindar el servicio personalizado de Clases Privadas de Cocina para la sociedad quiteña.

2.1.1 Antecedentes del Sector

El sector al que se está propuesto entrar es el área de servicios de alimentos y bebidas en el que nuestro target será enfocado a personas de ingresos medios altos a muy altos.

2.1.2 Actualidad en el Sector

La ciudad de Quito tiene aproximadamente 15 centros educativos entre los más importantes se detalla los siguientes:

- Universidad de las Américas
- Universidad San Francisco de Quito
- Universidad Tecnológica Equinoccial
- Universidad Internacional
- Universidad de Especialidades Turísticas
- Universidad Iberoamericana
- Universidad Internacional Sek
- Universidad de los Hemisferios
- Culinary Arts School
- Culinary Trainer School
- Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo
- Megamaxi
- Societá Dante Aligieri
- Alianza Francesa

2.1.3 Proyecciones del Sector

2.1.4 Turismo gastronómico en Quito

El crecimiento de la cultura gastronómica del pueblo quiteño ha aumentado considerablemente gracias al aporte de las escuelas de cocina creadas por Universidades y Escuelas especializadas, esto ha creado una oferta de profesionales muy bien preparados que han elevado el nivel de los restaurantes. Esto ha contribuido a formar al público en el arte del disfrute gastronómico. En la actualidad el quiteño es mucho más exigente. Quito ha pasado a ser un destino turístico de alta cocina, encontrando restaurantes excelentes en zonas como el Centro Histórico, La Mariscal, La Floresta, La Pradera así como también fuera de la ciudad como Cumbayá y Tumbaco.

Los restaurantes más reconocidos de la ciudad son:

Comida ecuatoriana

La Choza

La Ronda

La Canoa

Mi Cocina

Ecuatoriana /Internacional

El Crater Restaurant (en las afueras de Quito, zona de la Mitad del Mundo)

Barlovento

Yappa

La Matilde

Italiana

Carmine

Trattoria Sole e Luna

Pavarotti

Il Risotto

Al Forno

Francesa

Chez Jerome

Rincón de Francia

Raclette

Le Point

Carnes

San Telmo

Shorton Grill

Los Troncos

SuR

Internacional / Fusión

Astrid y Gastón

Q

Cook's

Rumiloma Lodge

La Boca del Lobo

Alkimia

Zazu

Sushi

NOE Sushi Bar

Sake

Tanoshi

Asiática

Kanpai

Happy Panda

Mariscos

Mare Nostrum

2.3 Diseño de la encuesta

La encuesta a realizarse busca encontrar la información necesaria de gustos y preferencias de los consumidores del Servicio de Clases Privadas de Cocina a Domicilio en la ciudad de Quito, para lo cual se considera indispensable diseñar la encuesta de la siguiente manera:

Conocer si los habitantes de Quito conocen o han escuchado de las clases personalizadas de cocina en sus hogares con el fin de promocionar este servicio en los lugares y sectores que ellos se ubiquen.

Debido a que es un servicio poco conocido en varios sectores de la ciudad, es importante saber si ellos estuvieran dispuestos a participar en estos tipos de clases de gastronomía, así mismo determinar la frecuencia de uso, es decir cuantas horas estuvieran dispuestos a recibir y saber con qué continuidad las tomarían, para poder presupuestar la cantidad de horas que serían ofertadas.

Conocer cuánto dinero estuvieran dispuestos ellos a invertir en un servicio de esta clase y con cuantas personas más les agradaría recibir clases en sus domicilios.

2.4 Ejemplo de encuesta

- 1.- ¿Usted ha escuchado que se dicten clases de cocina personalizadas en la comodidad de su hogar?
- 2.- ¿Usted sabe si Chefs Certificados enseñan preparaciones en los hogares?
- 3.- ¿Cuántas horas estuviera dispuesta a recibir clases de cocina en su casa?

1 - 2 - 3

4.- ¿En cuál nivel cree que las escuelas de cocina forman buenos profesionales?

Muy buena – Buena – Regular - Mala

5.- ¿Usted estuviera dispuesto a recibir clases de cocina en su casa por un Chef Instructor Certificado?

6.- ¿Cuánto dinero estuviera dispuesto a pagar por dicho servicio?

150 – 100 - 75

7.- ¿Qué tipo de cocina le gustaría aprender?

Cocina: Italiana - Francesa - Española - Ecuatoriana

8.- ¿Le agradaría aprender platos especiales de temporada como fanesca, platillos navideños, etc?

9.- ¿Le gustaría recibir clases junto a miembros de su familia o amigos(as)?

10.- ¿Con cuántas personas estaría usted dispuesto a recibir clases?

2.5 Conclusiones y análisis

En base a los resultados de las respuestas de la previa encuesta podemos definir varios factores para así acercarnos con exactitud a lo que la empresa busca y sus clientes necesitan. Por ejemplo sabemos cuántos ciudadanos quiteños conocen o se han enterado si en la ciudad se dictan clase de cocina de manera privada y en sus hogares.

Al analizar varias respuestas de los potenciales clientes se puede saber la aceptación que tendrá la empresa al ingresar al mercado comercial y académico de Quito. También se conocerá la frecuencia con la que podrían costear y repetir clases de cocina. De igual manera la cantidad de horas y personas con las que quisieran recibir las clases dinámicas.

Uno de los factores más importantes es cuánto dinero estarán dispuestos a pagar por cada clase porque con este dato se estudia un posible precio de venta al público analizando otros factores como demanda o disponibilidad de productos o temporada.

En definitiva la encuesta nos ayuda a saber e identificar todos los factores influyentes en alguna toma decisiones como la elaboración del menú, capacidad del personal, gustos y preferencias de los clientes, determinación del precio, número de horas a dictar clases, etc.

CAPITULO III

3 La Empresa

3.1 Nombre de la Empresa

El nombre de la empresa es The Homeschool of Cook, brinda el servicio gastronómico de clases de cocina privadas. Será una empresa limitada y privada.

La empresa estará ubicada en la ciudad de Quito, funcionará en una oficina ubicada en la calle Madroños n-477 y Tixán. Los teléfonos de contacto son el 2400-637, 098-3359-001. El correo electrónico es homeschoolofcook@hotmail.com.

Dentro de las instalaciones se encuentra un taller de producción que está organizada con una cocina, un mesón central, cuarto frío y una bodega.

(Plano, ver Anexos)

3.1.1 Visión

The Homeschool of Cook será para el 2016 una compañía con una rentabilidad de más del 80% además pasar a ser reconocida por la demanda como la marca líder dentro del sector gastronómico de Chefs a domicilio, siendo esta una compañía totalmente sostenible capaz de generar recursos propios que opere de manera sinérgica con el entorno en el que se desenvuelve.

3.1.2 Misión

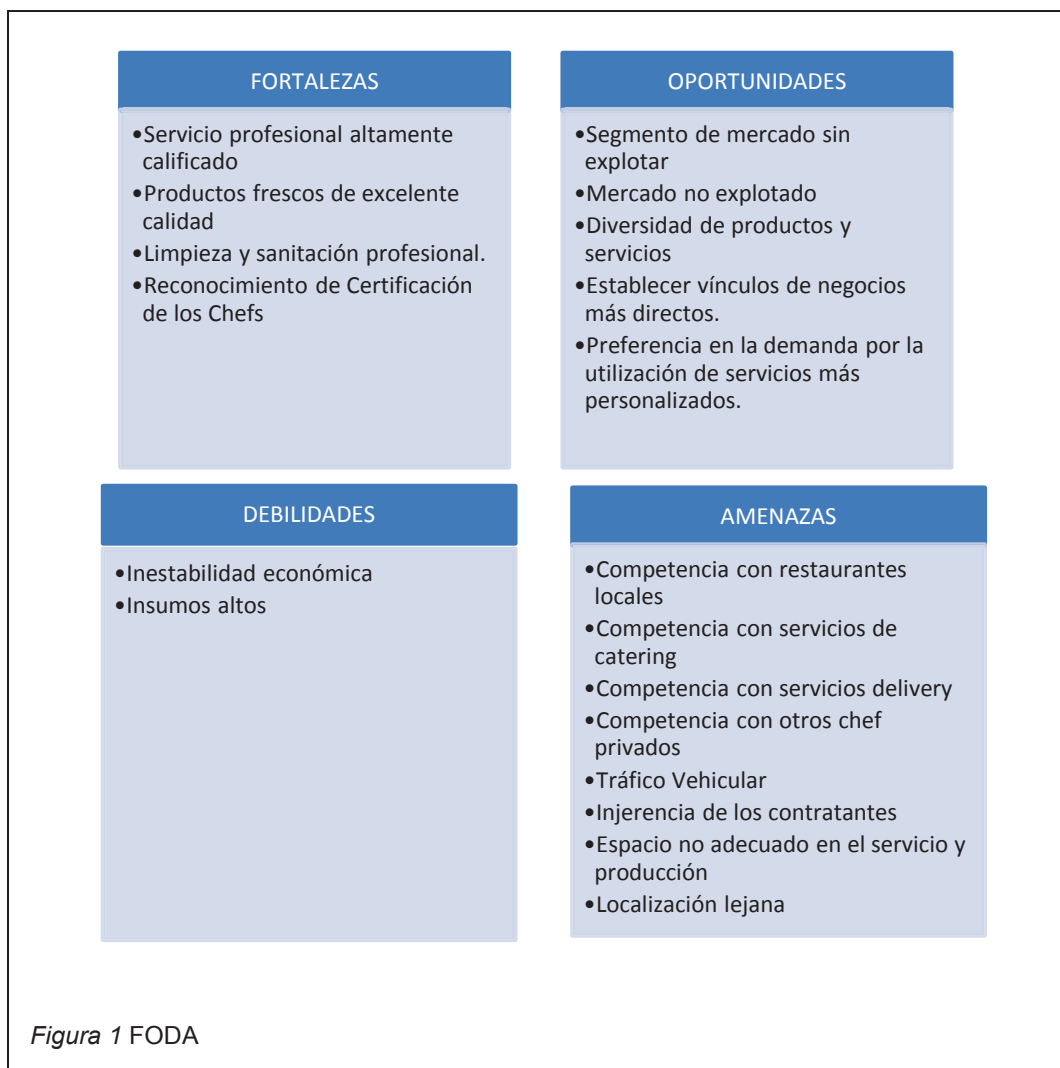
Dominar la categoría del Servicio de clases privadas de cocina a domicilio en el sector gastronómico, construyendo una marca líder y rentable que ofrezca una propuesta superior y diferente al consumidor de este tipo de servicios.

3.1.3 Valores y creencias

Valores como la ética, honestidad, responsabilidad, serán los principios rectores de la empresa, exigidos en todas las actividades del servicio.

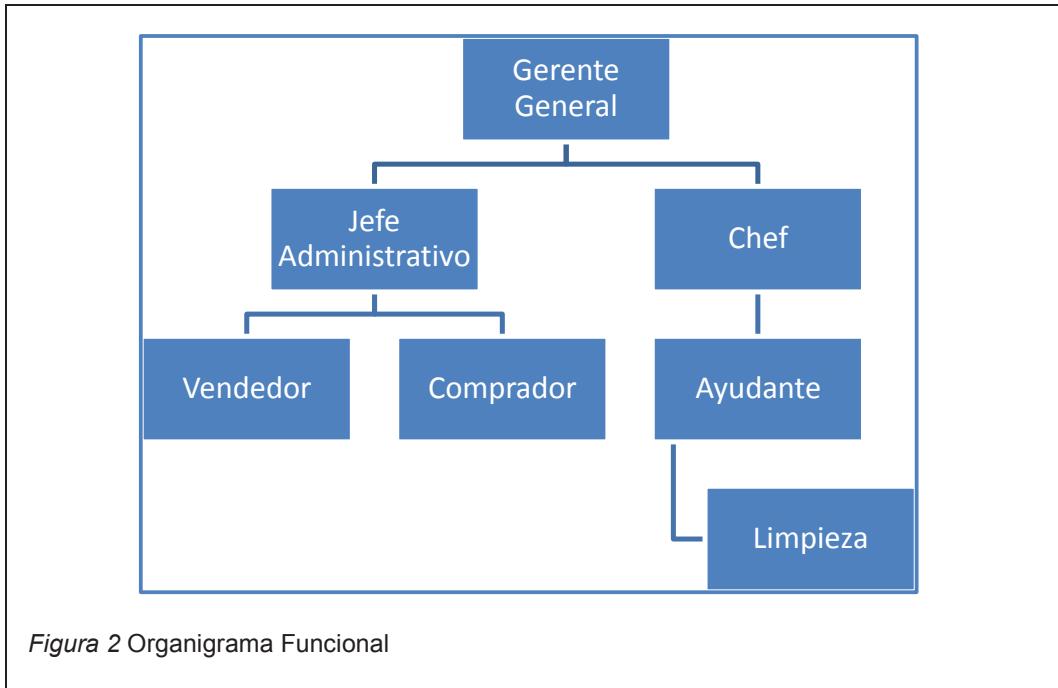
La empresa tiene como filosofía cuidar de la salud y bienestar del cliente, para ser retribuido con su confianza y satisfacción que redundara en el prestigio de la empresa

3.2 FODA

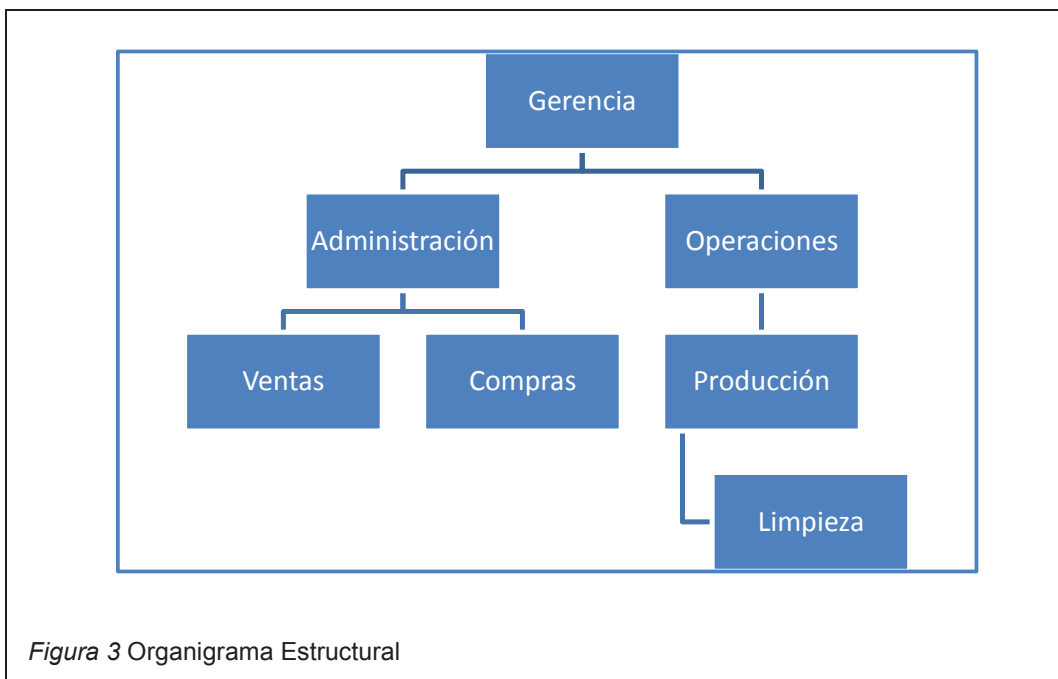


3.3 ORGANIGRAMA

3.3.1 Organigrama Funcional



3.3.2 Organigrama Estructural



3.4 Factores del Macro Entorno

La empresa The Homeschool of Cook está dirigida a un grupo selecto de clientes, a los que les satisface en gran medida un estilo de comida más elaborada con ingredientes de calidad, locales e importados y con presentación estilizada, por lo cual es importante presentar una oferta con variedad de platos para aprender y presentaciones que llenen sus expectativas adecuadamente, relievando la gastronomía ecuatoriana, con la utilización de los productos alimenticios que cuenta el Ecuador, y manteniendo un alto estándar de cumplimiento de las regulaciones sanitarias y ambientales normadas por la legislación ecuatoriana.

3.4.1 Factores Económicos

Cualquier empresa, o actividad empresarial, entre ellas las dedicadas a la gastronomía puede verse afectada económicamente si el País atraviesa alguna crisis financiera, ya que afectará directamente a los ingresos de los clientes. El alza y baja de precios en los productos también es una variable que la empresa debe afrontar en cada compra que se realice. Las pensiones y valores que los centros educativos tengan también afectarán los precios de las clases para mantener una competencia adecuada.

3.4.2 Factores Políticos en general

Las empresas establecidas en un país caracterizado por una estabilidad política, tendrá una mayor estabilidad económica que aquella que esté en un país políticamente inestable. En cualesquiera de estos entornos, la política monetaria, por ejemplo, a través de las decisiones sobre la emisión de dinero, puede generar efectos sobre la inflación o las tasas de interés; la política fiscal, a través de las determinaciones de gasto público e impuestos, puede tener efectos sobre la actividad productiva de las empresas y, en últimas, sobre el crecimiento económico. La política comercial, o de comercio exterior, tiene efectos sobre los ingresos del Estado y, de esta forma, sobre el gasto que éste mismo hace, etc.

En general, la intervención del Estado se puede dar de muchas formas, sin embargo, fundamentalmente, tiene el propósito de modificar el comportamiento de los sujetos económicos a través de incentivos, estímulos, beneficios tributarios, etc., o de prohibir o limitar las acciones de estos sujetos.

3.4.3 Factores Tecnológicos

La Tecnología es una herramienta vital para la Empresa que permitirá que en todo momento esté en constante actualización con el mundo gastronómico que facilitan y mejoran los procesos culinarios. La empresa contará con software especializado en procesos gastronómicos el cual ayudará en el control de inventarios, estandarización de recetas, etc. El Software llamado "Professional Cooking" de la empresa ChefTec, vino en un CD incluido en el libro de Wayne Gisslen, Professional Cooking Fifth Edition, Wiley, 2003. Sin ningún costo adicional. El factor tecnológico se verá reflejado en equipamiento con herramientas y utensillos electrónicos modernos y efectivos.

3.4.4. Factores Legales

PROCESO LEGAL PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA

Toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios debe cumplir un proceso para su creación. En toda empresa, grande o pequeña, existen tres factores necesarios para que puedan realizar su actividad: ellos son: personas, capital y trabajo. El factor personas está representado por los propietarios, los administradores y los trabajadores que laboran en la empresa. El capital está constituido por los aportes que hacen los propietarios de la empresa, y puede estar representado en dinero en efectivo, mercancías, maquinaria, equipo de tecnología, muebles y otros bienes. El trabajo es la actividad que realizan las personas para lograr el objetivo de la empresa, el cual puede ser la administración, la producción de bienes, la compraventa de mercancías o la prestación de un servicio.

La figura jurídica que se plantea utilizar es la de persona jurídica, mediante la constitución de una sociedad civil aprobada por el Juez de lo Civil, inscrita en el Registro Mercantil, con la obtención del Registro Único de Contribuyente- RUC en el Servicio de Rentas Internas- SRI, obtención de número Patronal ante el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, obtención de Patente Municipal, Permiso de Bomberos y obtención de todos los permisos requeridos para la actividad de la empresa, la misma que se define de la siguiente manera. Se entiende por persona jurídica (o persona moral) a un sujeto de derechos y obligaciones que existe físicamente pero no como individuo humano sino como institución y que es creada por una o más personas físicas para cumplir un papel. En otras palabras, persona jurídica es todo ente con capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones y que no sea una Persona física. De acuerdo a la legislación ecuatoriana es importante definir los pasos a seguir para la creación de una sociedad civil.

- Para la verificación del nombre es necesario acudir al puesto de información de cualquiera de las Sedes de la Cámara de Comercio: solicitar un volante para la consulta de nombres.
- Diligenciar el formulario con los nombres que desea consultar y la actividad a lo que se va a dedicar: el nombre para la empresa es The Homeschool of Cook, dedicada a brindar el servicio gastronómico de lujo de tener clases privadas de cocina.
- El valor de la consulta es de \$1.50 dólares americanos.
- Presentar el formulario diligenciado en las ventanillas de la Cámara de Comercio: el empleado indicará cuándo reclamarlo, con el fin de saber si puede usar dicho nombre o no debido a que ya existe o hay alguno similar.
- Los datos de los socios constituyentes, los nombres completos, números de cédula, nacionalidad, estado civil y domicilio. El cargo de los socios en caso

de ser parte de la empresa o la designación de un representante legal de la empresa y el contador responsable.

- Especificar la clase o tipo de sociedad que se constituye y el nombre de la misma.
- Determinar el domicilio de la sociedad y de las sucursales que se establezcan (en el caso de existir): la empresa The Homeschool of Cook, se ubicará en la ciudad de Quito como domicilio.
- Establecer los días y la forma de convocar y constituir la asamblea o junta de socios ya sea de manera ordinaria o extraordinaria, y la forma como se decidirá en un determinado asunto: cada qué tiempo se estima reunirse para discutir sobre las utilidades y pérdidas de la empresa, brindar soluciones y tomarán cualquier decisión de acuerdo a lo establecido en la ley.
- Las fechas en que se deben hacer los balances generales y como se distribuirán las utilidades, así como también la reserva legal, los estados financieros se presentarán el 31 de Diciembre del año en curso, las utilidades se distribuirán el de acuerdo a lo que los socios establezcan.
- La determinación de la duración de la empresa y sus causales para disolverla, y la forma de liquidarla la misma que constara en el RUC de la empresa.
- Establecer el representante legal de la sociedad con su domicilio, sus facultades y obligaciones dentro de la organización.
- La transcripción de la minuta conformando así la Escritura Pública, firmada por el notario con los sellos respectivos y adicionalmente por el o los socios con la cédula y las huellas digitales.

- La escritura pública se la presentará ante un Juez de lo Civil solicitándole su constitución, para lo cual se debe hacer una publicación en un diario de circulación nacional de un extracto de la empresa, el costo estimado para la publicación del extracto es de \$30.00 dólares americanos.
- La inscripción y publicación del extracto deberá efectuarse dentro del plazo de 60 días, contado desde la fecha de la escritura social.
- Es importante recalcar que cualquier persona que se sienta afectada con la constitución de la nueva empresa, tiene un plazo de 20 días para oponerse a su formación, ante el juez.
- Con la autorización del juez civil el futuro propietario deberá inscribirla en el Registro Mercantil.
- El costo aproximado por el servicio es de alrededor \$100.00 dólares americanos
- A continuación se debe realizar el pago del impuesto de registro sobre la escritura de constitución en la oficina de Rentas Departamentales, cuyo valor establecido es de acuerdo a la monto del capital registrado de la empresa, en el caso de THE HOMESCHOOL OF COOK se espera tiene presupuestado el valor de \$700.00 dólares americanos.
- Creación de una cuenta de integración de capital en un banco constituido en el país de residencia, la misma requiere un monto mínimo de \$500.00 dólares americanos, para la apertura de la misma.
- Los requisitos para el registro de la empresa en el Registro Mercantil es necesario presentar lo siguiente:
 - Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias).
 - Pago de la patente municipal.
 - Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.

- Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución.
- Cancelar el valor de \$61.82 dólares americanos.
- Los requisitos para la obtención de Registro Único de Contribuyente es necesario presentar lo siguiente:
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Recibo de agua, luz o teléfono.
- Llenar el formulario.
- Escritura de constitución de la compañía
- El plazo para obtener el Registro Único de Contribuyentes es de TREINTA DÍAS contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas de la empresa.
- Para el registro en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social para la obtención del número patronal necesario presentar los siguientes requisitos:
- Presentar el formulario que entrega el IESS.
- Copia simple de la escritura de constitución.
- Copia del nombramiento del representante legal
- Copia del RUC
- Copia del comprobante del último pago de agua, luz o teléfono.
- Copia de los contratos de trabajo, debidamente legalizados en el Ministerio de Trabajo
- El permiso anual de funcionamiento para la empresa, tiene un costo mínimo de \$15.50 para empresas que inician sus actividades. El tiempo estimado para la apertura y conformación legal de una empresa es de alrededor 29 a 35 días laborables con un estimado para la empresa The Homeschool of Cook, de \$1.500.00 dólares americanos amortizables en los primeros 5 años de vida útil del proyecto.

3.4.4.1 Licencia Metropolitana de Funcionamiento

Licencia Metropolitana de Funcionamiento - D.M. Quito El 26 de Mayo del 2009, se publicó en el Registro Oficial No. 598 la Ordenanza Metropolitana No. 283, que establece el otorgamiento de la Licencia Metropolitana de Funcionamiento para los establecimientos que operen dentro del Distrito Metropolitano de Quito. La Licencia Metropolitana de Funcionamiento es el documento que habilita a las personas naturales y jurídicas para el ejercicio de las actividades económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, autorizando el funcionamiento de sus establecimientos, en razón de que se ha cumplido con los requisitos exigidos de acuerdo a su categoría, y las inspecciones y controles realizados por el Cuerpo de Bomberos, Dirección Metropolitana de Salud, Publicidad Exterior y Dirección Metropolitana Ambiental. Esta licencia comprende los siguientes componentes: Patente Municipal y los Permisos de Prevención y Control de incendios, de Publicidad Exterior y de Salud:

(Ver Anexo)

3.4.4.2 Permiso de Prevención y Control de Incendios

"Es el conjunto de medidas que se deben adoptar, con el propósito de evitar la ocurrencia de incendios, y su control oportuno, y sus lamentables consecuencias que afectan tanto a las personas como por sus cuantiosas pérdidas materiales." (Ver Anexo)

3.5 Políticas de la empresa

Las Políticas de una Empresa son una de las vías para hacer efectivas las estrategias. Son líneas de guía que crea el Dueño, Administrador o Gerente para mejorar el trabajo y mantener una estructura sólida. Se crea las Políticas Empresariales para que se constituyan en un instrumento útil para la orientación e información al personal. La importancia de llevar un manual de Políticas es orientar a los miembros de la empresa en los procedimientos, o proporcionar soluciones rápidas a los problemas inmediatos y a motivar y

señalar la manera de contribuir el empleado hacia el logro de los objetivos de la organización.

3.5.1 Políticas de Uniforme

- Los uniformes son asignados a los empleados para cumplir las normas básicas de cuidado de bebidas y alimentos en las buenas prácticas de elaboración.
- El uniforme será parte de la imagen que se muestra, por lo tanto el correcto uso del uniforme en todas las áreas es imprescindible.
- Los empleados de las diferentes áreas deben asistir siempre debidamente uniformados, de lo contrario, serán multados y en algunos casos no podrán entrar a su turno de trabajo.
- Los empleados deben tener una apariencia de limpieza (ej. Zapatos limpios), sin malos olores, uñas cortas y limpias. Si se tiene el pelo largo debe estar sujetado y/o recogido.
- En ninguna de las áreas del local se puede trabajar con los pies descubiertos (en sandalias) ni en pantalones cortos.
- Si es que una persona de un área ayuda en otra, debe regirse por las normas del área en la que ayuda.
- El personal que trabaja en la producción debe portar el siguiente uniforme:
- Malla para el cabello en buen estado (sin hilos que cuelguen).
- Delantal en buen estado y limpio (sin hilos que cuelguen).
- No se pueden usar aretes que cuelguen, anillos, pulseras, relojes y similares.
- Si utilizan cadenas o aretes de cuerpo (piercings) estos deben permanecer por debajo de la ropa.
- Se debe utilizar pantalones largos (con correa en caso de los hombres), no faldas ni vestidos.
- Se tiene que cambiar de uniforme cada 2 días o cuando presente signos de deterioro y que se considere una amenaza a los procesos.

- La malla para el cabello y el delantal entregados por la empresa, deben ser lavados por el mismo personal. Se provee a cada persona de mallas y 2 delantales al año previa entrega de los uniformes viejos, de lo contrario se le cobrará el valor del uniforme.

3.5.2 Políticas de Calidad

La política de calidad de la empresa es visible por la fuerte conexión y compromiso con los Clientes, con el fin de satisfacer a plenitud sus requerimientos y expectativas, para lograr esta meta se garantiza establecer una cultura empresarial de calidad basándose en los principios de honestidad, ética, solidaridad y compromiso de seguridad y mejora en los procedimientos y servicio.

- Excelencia en la comercialización y servicio al cliente como el trato siempre cordial y estrategias adecuadas al mercado.
- Bienestar Integral de nuestros colaboradores.
- Continuo mejoramiento, desarrollando y evolucionando procesos, tecnología y desempeño.
- Cumplimiento con los requisitos que demanda la ley.
- Elevado compromiso en ofrecer un servicio a tiempo.
- Amabilidad en el servicio y agilidad en los procesos
- Innovación práctica y eficiencia en costos
- Compromiso con las normas de calidad
- Creatividad al servicio del cliente

3.5.3 Políticas de Pagos

- A empleados: Dentro de los 5 primeros días del mes. 9h00 am
- A Proveedores: A convenir con cada proveedor

3.5.4. Manual de Operaciones y Buenas Prácticas de Manufactura B.P.M.

Se presentará el siguiente manual a cada empleado de esta manera estructurado:

Introducción

El presente manual tiene como objetivo establecer normas de higienización y comportamiento dentro y fuera de la empresa, establecer y estandarizar procesos de Buenas Prácticas de Manufactura, mediante la utilización de POES para cada una de las áreas a limpiar y sanitizar para una correcta producción de alimentos donde se podrá garantizar la inocuidad y calidad de los alimentos a consumir por los clientes.

Capítulo 1

Reglamento

Todo el proceso de fabricación del alimento deberá realizarse en óptimas condiciones sanitarias, de limpieza y conservación, utilizando los controles necesarios para reducir el crecimiento potencial de microorganismos y evitar la contaminación del alimento.

La manipulación de alimentos debe realizarse a una temperatura máxima de 18°C.

El material de los utensillos deben ser de acero inoxidable o polietileno, y no se recomienda que sean de materiales de madera porque en las grietas pueden acumularse microorganismos patógenos que pueden causar daño a la salud.

De la misma manera los equipos de preparación y superficies de contacto con los alimentos deben ser de material acero inoxidable.

Las lámparas en el área de preparación y manipulación de alimentos deben tener pantallas protectoras para evitar contaminación física.

Personal

Uniformidad

Las prácticas higiénicas y medidas de protección que el personal manipulador de alimentos debe adoptar como aspecto fundamental en su trabajo son:

Vestuario

Dejar ropa y zapatos de calle en el vestuario.

No usar ropa de calle en las cocinas.

No usar uniforme en la calle.

Cuidar que el uniforme este limpio, el uniforme debe lavarse con frecuencia.

El calzado debe ser negro, antideslizante y cómodo para largas horas de uso.

Usar cofia y malla que cubra la mayor parte del cabello hasta las orejas.

Usar guantes cuando tenga el alimento vaya a tener el último contacto con el cliente.

La vestimenta correcta del uniforme es el siguiente:

Pantalón negro

Chaqueta blanca con el logo de la Empresa

Medias negras

Zapatos negros, antideslizantes y cómodos.

Delantal con el logo de la Empresa

Malla que cubra el cabello hasta las orejas

Toca

Higiene Personal

La higiene personal es el conjunto de conocimientos y técnicas que aplican los individuos para el control de los factores que ejercen o pueden ejercer efectos nocivos sobre su salud. La higiene personal es el concepto básico del aseo, de la limpieza y del cuidado del cuerpo humano.

El objetivo de llevar una buena higiene personal es mejorar la salud, conservarla y prevenir enfermedades e infecciones.

Se entiende como higiene: los métodos que los individuos utilizan para estar limpios, como jabón, shampoo y agua. Pero también para referirse a las relaciones interpersonales.

Objetivos:

- Limpieza, aseo de lugares o personas.
- Hábitos que favorecen la salud.
- Parte de la medicina orientada a favorecer hábitos saludables, en prevención de enfermedades contagiosas.
- Reconocimiento, evaluación y control de aquellos factores y tensiones ambientales que surgen en el lugar de trabajo y que pueden provocar enfermedades, quebrantos de salud, quebrantos de bienestar, incomodidad e ineficacia de los trabajadores y los ciudadanos.

Normas generales:

- Todos los manipuladores de alimentos deben tener una certificación que les acredite para realizar esta tarea.
- Todos los manipuladores de alimentos deben tener acceso a lavamanos y útiles de aseo personal cada uno.
- El lavamanos debe ser exclusivo para manos y estar señalizado (“Solamente para lavarse las manos”)
- Los manipuladores deben lavarse las manos con seguridad:

- Al entrar al área de alimentos
- Después de tocar el cabello, nariz, boca o después de fumar
- Después de usar el baño
- Después de cada manipulación de los alimentos crudos, incluyendo huevos
- Después de manejar basura
- No se permite fumar, comer o beber en ninguna área de preparación de alimentos, o bodegas.
- No deben usar joyas en ningún momento.
- Los manipuladores deben completar un cuestionario de salud y un examen médico cada seis meses.
- Los manipuladores deben notificar a sus superiores si sufren cualquier síntoma de intoxicación alimentaria o enfermedad infecciosa.
- Mantener las uñas cortas, limpias y libres de pintura y esmalte
- Usar cubreboca asegurando que se cubra nariz y boca
- Evitar cualquier contaminación con expectoraciones, mucosidades, cosméticos, cabellos, sustancias químicas, medicamentos, o cualquier otro material extraño.
- El cabello debe mantenerse limpio y estar cubierto totalmente hasta las orejas con una malla durante todo el tiempo que se tenga contacto con los alimentos.
- En el caso de los hombres deben estar totalmente rasurados, sin barba y bigotes.
- Las patillas deben mantenerse cortas
- Fumar, mascar, comer o beber está totalmente prohibido.

- Evitar que personas con enfermedades contagiosas, erupciones, o heridas infectadas o mal protegidas, laboren en contacto directo con los productos. Será conveniente aislarlos y que efectúen otra actividad.
- Cortes o heridas deberán cubrirse apropiadamente con material sanitario (gasas, vendas, curitas) y colocar encima una toalla impermeable y guantes antes de entrar a los talleres.

Lavado de manos

¿Cuándo?

- Al ingresar a la cocina.
- Antes y después de utilizar los servicios sanitarios
- Después de tocar elementos ajenos al trabajo que se está realizando.

¿Cómo?

- Con agua caliente y jabón.
- Frotar vigorosamente manos, entre dedos, coyunturas, uñas, muñecas y hasta los codos.
- Usando cepillos para uñas.
- Secarse con toallas descartables.
- Aplicarse desinfectante.

Responsabilidad

- Realice cada tarea de acuerdo a las instrucciones recibidas.
- Lea con cuidado y atención las señales y carteles indicadores.

Uso de guantes

Utilización de guantes:

- Al tocar alimentos cocidos y que van directamente al consumo.
- Frutas y verduras desinfectadas.

- Al tener cortes en las manos: desinfectar herida y cubrirla.
- Control de temperatura.
- Manipulación de utensilios.

No se utiliza guantes cuando:

- Realizar frituras.
- Para labores de limpieza.
- Preparar áreas de trabajo.
- Mise en place.

Examen médico

Los empleados que entren en contacto con los productos y alimentos deberán someterse y acreditar un examen médico que los califique como manipuladores de alimentos. Este certificado emite la Dirección Provincial de Salud del Ministerio de Salud.

B.P.M. Buenas Prácticas de Manufactura

Son los principios básicos y prácticas generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte y distribución de alimentos para el consumo humano, con el objeto de garantizar que los productos se fabriquen en condiciones sanitarias adecuadas y se disminuyan los riesgos inherentes a la producción.

Capítulo 2

Instalaciones, Equipos y Utensilios

- Tamaño y distribución: hay que tomar en cuenta la forma de la cocina, la distribución del equipo, el número de personas y su volumen de trabajo.
- Suelos y paredes: deben ser lisas y fáciles de limpiar. Aparte deben ser impermeables, donde exista imperfecciones deben ser rellenadas.

- Techos: deben ser fáciles de limpiar, su construcción deben tener un grosor de 15 mm de cartón de yeso.
- Areas de trabajo: deben ser fáciles de limpiar, con mesas de acero inoxidable. No se recomienda el uso de tablas de madera.
- Mesa de trabajo y accesorios: debe ser de acero inoxidable,
- Iluminación: debe ser suficiente, fáciles de limpiar y todos los puntos de iluminación deben tener pantallas protectoras.
- Ventilación: es necesario extraer el aire hacia el exterior.
- Facilidades para el lavado: es necesario el uso exclusivo de fregaderos para lavar alimentos, todos los lavaderos deben tener fácil acceso. En cada uno debe haber toallas descartables.
- Vestuarios: es necesario contar con instalaciones para que los alumnos e instructores se puedan cambiar y guardar ropa.
- Los equipos deben ser instalados en forma tal que el espacio entre la pared, el techo y el piso, permitan su limpieza.
- Las partes externas de los equipos que no entran en contacto con los alimentos deben estar limpios sin muestras de derrame.
- Los equipos deben estar diseñados en tal forma que no tengan tornillos, tuercas, remaches o partes móviles que puedan caer accidentalmente.
- Los equipos deben estar diseñados de tal manera que no deben tener esquinas, bordes, que permitan la acumulación de residuos que dificulten la limpieza. Las superficies deben ser lisas y sólidas.

Mantenimiento y recomendaciones

El mantenimiento es crucial para lograr productos de calidad. El deterioro de las instalaciones y equipos puede ocasionar accidentes, contaminaciones tanto físicas, químicas como microbiológicas, inclusive afecta el rendimiento ocasionando pérdidas económicas y afecta la imagen.

La limpieza y por lo tanto la higiene, están directamente relacionados con el mantenimiento de una cocina. Cuando sea necesario hacer tareas de mantenimiento se recomienda disponer de un sistema de aislamiento o clausura para este efecto.

Se recomienda que los equipos fácilmente desarmables para su limpieza. Los materiales de empaque eventualmente se deterioran y pueden causar problemas por lo cual deben ser revisados continuamente. Que las patas de los equipos y mesas tengan una altura suficiente que permita la limpieza.

Los equipos no deben ser pintados en las partes que están en contacto con los alimentos porque la pintura se desgasta y puede caer al producto.

Los equipos deben ser inspeccionados y tener mantenimiento periódico.

Controles: todos los equipos que se posee deben cumplir los requisitos industriales y deben ser adquiridos a proveedores autorizados. Los equipos defectuosos deben ser reparados rápidamente.

Capítulo 3

Alimentos

El encargado de recepción de productos e insumos no aceptará ninguna materia prima que contengan parásitos, microorganismos o sustancias tóxicas, caducados. La materia prima deberá inspeccionarse y clasificarse antes de llevarla a las locaciones.

Manipulación de alimentos

Normas generales: Su principal objetivo es fomentar que la manipulación y procesamiento de los alimentos sean seguros e higiénicos.

- Deben usarse tablas de diferentes colores para procesar los diferentes productos:
- Roja- carnes crudas
- Verde- frutas y verduras sin desinfectar
- Amarilla- frutas y verduras desinfectadas
- Blanca- carnes cocidas
- Azul- pescados y mariscos
- Celeste- lácteos
- Las tablas deben ser guardadas en diferentes lugares, unas de otras, deben ser desinfectadas.
- Los alimentos crudos y cocinados deben estar separados para evitar contaminación cruzada.
- Al igual que las tablas, los cuchillos deben ser de distintos colores para alimentos crudos y cocinados.
- Los alimentos no se deben lavar en los fregaderos que son de uso para limpieza general; debe existir un fregadero exclusivo.
- La preparación asimismo como la manipulación de alimentos debe realizarse a una temperatura máxima de 18 °c.
- El material de los utensilios deben ser de acero inoxidable y no se recomienda que sean de madera.

Correcta descongelación de alimentos

Objetivo: Asegurar que los alimentos sean descongelados completamente y de forma segura para el consumo.

Normas Generales:

- Dar tiempo suficiente para que el alimento se descongele de forma adecuada.
- Descongelar los alimentos a una temperatura correcta: bajo un chorro de agua a 10°C.
- Descongelar los alimentos pasándoles del congelador al refrigerador
- Descongelar los alimentos por cocción propia
- Evitar los peligros de contaminación cruzada
- Guardar los alimentos en recipientes adecuados
- Desechar el líquido de descongelación

Proceso de elaboración

- Mantener los alimentos en buen estado, no a temperatura ambiente por más de veinte minutos.
- Dar especial atención a los ingredientes crudos o que requieren poca o ninguna cocción como frutas y verduras.
- Guardarlos limpios y protegidos los utensilios, vasos, platos, etc
- Mantener bien protegidos y cubiertos los alimentos.
- Evitar contaminación cruzada.
- Cocinar los alimentos o procesarlos en caliente perfectamente teniendo en cuenta la temperatura mínima interna de cada producto.

- Evitar que animales domésticos entren a las cocinas o bodegas.
- Manejar la basura lejos de la preparación y mantener tapados los recipientes.

Prevención de contaminación cruzada

- Almacenar los alimentos en lugares separados.
- Evitar usar utensilios, tablas, cuchillos, si se procesa un producto crudo a un producto cocido.
- Cambiar de tablas cada vez que se cambia de producto a procesar.
- Evitar que líquidos crudos contaminen otros productos.

Capítulo 4

POES-Procesos Operativos Estandarizados de Sanitización

Son procedimientos escritos y establecidos que describen y explican cómo realizar las tareas de limpieza y desinfección de la mejor manera posible, antes, durante y después de la elaboración de alimentos. Esto incluye la definición de los procedimientos de sanidad y la asignación de responsables.

El objetivo de realizar POES es garantizar que los procedimientos de limpieza y desinfección se efectúen correctamente. Los POES deben cumplir con una rutina que garantice la efectividad del proceso en sí mismo.

Para elaborar un POES se tiene que responder a las siguientes preguntas fundamentales:

- ¿Qué limpiar y desinfectar?
- ¿Cómo limpiar y desinfectar?
- ¿Cuándo limpiar y desinfectar?
- ¿Quién limpia y desinfecta?

- ¿Con que limpiar y desinfectar?
- Frecuencia de ejecución y verificación de los responsables de las tareas

HACCP – Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control

Es un proceso sistemático preventivo para garantizar la inocuidad alimentaria, de forma lógica y objetiva. Es de aplicación en industria alimentaria. En él se identifican, evalúan y previenen todos los riesgos de contaminación de los productos a nivel físico, químico y biológico a lo largo de todos los procesos de la cadena de suministro, estableciendo medidas preventivas y correctivas para su control.

Los siete principios del APPCC

- Peligros
- Árbol de decisiones
- Establecer los límites o puntos críticos
- Establecer un sistema de vigilancia de los PCC
- Establecer medidas correctivas
- Establecer un sistema de verificación
- Crear un sistema de documentación

Capítulo 5

Proceso de Limpieza y Desinfección

- Limpieza preliminar: quitar impurezas físicas usando escobas, cepillos, trapos, esponjas.
- Lavado con detergente: material fuertemente adherido, quitar residuos de detergente mediante un enjuague.
- Emplear desinfectante y enjuague.

Materiales de limpieza y desinfección

- Cepillos manuales o mecánicos
- Escobas
- Aspiradoras
- Esponjas
- Trapos
- Pistolas de agua a presión

Métodos de limpieza

La limpieza se efectúa usando combinada o separadamente métodos físicos, por ejemplo, restregando o utilizando fluidos turbulentos y métodos químicos, mediante el uso de detergentes alcalinos o ácidos. El calor es un factor adicional importante en el uso de los métodos físicos y químicos. Hay que tener cuidado en la selección de la temperatura de acuerdo con los detergentes que se usen y de la superficie de trabajo.

Según las circunstancias, podrán emplearse uno o más de los métodos siguientes:

- **Manuales:** es cuando haya que eliminar la suciedad restregando con una solución detergente. Se recomienda remojar en un recipiente aparte con una solución detergente las piezas desmontables, utensilios y menaje, con el fin de desprender la suciedad antes de comenzar a restregar.
- **Limpieza "in situ":** es la limpieza del equipo, incluyendo tuberías, con una solución de agua y detergente sin desmontar el equipo ni las tuberías. Se utiliza agua a flujo turbulento mediante pulverización a baja presión y alto volumen o pulverización a alta presión y bajo volumen.

Clasificación de detergentes

La naturaleza del trabajo y la limpieza a efectuarse debe servir como guía para la elección del agente limpiador que se debe utilizar. Los detergentes se clasifican en:

Detergentes alcalinos

- Sosa caustica
- Sesquisilicato de sodio
- Fosfato trisódico
- Carbonato de sodio
- Bicarbonato de sodio
- Sesquicarbonato de sodio
- Tetraborato sódico (bórax)

Detergentes ácidos

- Acido glucónico
- Acido sulfónico

Detergentes a base de polifosfatos

- Pirofosfatos tetrasidico
- Tripolifosfatos y tetrafosfato de sodio

Agentes abrasivos:

Estos compuestos abrasivos deben usarse de ayuda suplementaria en la remoción extrema de suciedad ayudados de un cepilo adecuado y agua a presión.

Técnicas de desinfección

- Desinfección por calor: una de las formas más útiles y comunes de desinfección es aplicar calor húmedo. Para elevar la temperatura de la superficie a por lo menos 80°C. También las temperaturas elevadas desnaturalizan los residuos proteicos para facilitar la desinfección. Es esencial eliminar todo el residuo de los productos antes de aplicar calor para desinfección.
- Desinfección con agua caliente: se debe sumergir los utensilios y equipos que se vayan a desinfectar, a 80°C durante dos minutos o lo suficiente para que la superficie alcance esa temperatura.
- Desinfección con sustancias químicas: Los factores que se indican a continuación afectan la eficacia de los desinfectantes:
- Inactivación debido a la suciedad: la presencia de suciedad y otros materiales reducen la eficacia de todos los desinfectantes químicos.
- Temperatura de la solución: en general, cuanto más alta sea la temperatura, más eficaz será la desinfección.
- Tiempo: todos los desinfectantes químicos necesitan un tiempo mínimo de contacto para que sean eficaces. Este tipo de contacto mínimo puede variar de acuerdo con la activación del desinfectante.
- Concentración: las soluciones deberán prepararse siguiendo estrictamente las instrucciones del fabricante, tomando siempre en cuenta lo que se vaya a desinfectar.
- Estabilidad: todas las soluciones desinfectantes deberán ser de preparación inmediata, ya que con el tiempo se reduce su eficacia.
- Precauciones: los desinfectantes químicos pueden envenenar los alimentos. Deberá tomarse cuidado que los desinfectantes químicos no dañen al personal. Evitar que los desinfectantes se mezclen con los detergentes y otros desinfectantes ya que podrían desactivarse.

Clasificación de desinfectantes

Agentes químicos: entre los más comúnmente utilizados están:

- Cloro y productos a base de cloro, incluido los compuestos de hipocloruro. Estos compuestos si se utilizan debidamente son considerados los mejores y más efectivos. Tienen un efecto rápido sobre una gran variedad de microorganismos y son relativamente baratos. Son los más apropiados para la desinfección general de las áreas gastronómicas. Como este grupo de desinfectantes corroe metales y producen efectos decolorantes, es necesario enjuagar lo antes posible las superficies desinfectadas con dichos productos después de un tiempo suficiente de contacto.
- Yodosforos: estos compuestos siempre se mezclan con un detergente en un medio ácido por lo que son muy convenientes en los casos que se necesite un limpiador ácido. Su efecto es rápido y tiene una amplia gama de actividad antimicrobiana.
- Compuestos cuaternarios de amonio: estos compuestos presentan también buenas características detergentes. Son incoloros, relativamente no corrosivos de los metales y no son tóxicos, pero pueden tener un sabor amargo. No son tan eficaces contra las bacterias gram-negativas como el cloro y los desinfectantes a base de cloro y yodo. Las soluciones tienden a adherirse a las superficies, porque es necesario enjuagarlas a fondo.
- Agentes anfóteros tensoactivos: este tipo de desinfectantes constan de un agente activo con propiedades detergentes y bactericidas. Son de baja toxicidad, relativamente no corrosivos, insípidos e inodoros, y son eficientes cuando se usan de acuerdo con las recomendaciones del fabricante, pierden su eficacia con material orgánico.
- Ácidos y álcalis fuertes: además de sus propiedades detergentes, los ácidos y álcalis fuertes tienen considerable actividad microbiana. Debe tenerse especial cuidado que no contaminen los alimentos. Después de

un tiempo de contacto adecuado todas las superficies han sido desinfectadas deberán someterse a un enjuague final.

- Fenol y compuestos relacionados: utilizado para la desinfección de sanitarios y cuartos de vestir, el fenol se usa para impregnar las envolturas de frutas cítricas y evita el crecimiento de hongos. El pentaclorofenol se usa extensamente en la preservación de madera como agente fungicida, es soluble en agua y tienen alta toxicidad para el ser humano, es muy económico.
- Agentes gaseosos esterilizantes: el óxido de etileno es muy efectivo contra los microorganismos pero es sumamente inflamable y explosivo y por lo tanto se vende como carboxide que es una combinación de 90% de óxido de etileno y el 10% de CO₂ para reducir sus características explosivas e inflamables, no debe permitirse residuos algún en los alimentos tratados con este producto. El ozono O₃ se ha utilizado en el control de microorganismos en los alimentos y la desinfección del agua es muy tóxico para el ser humano y su efectividad se reduce a temperaturas y humedad relativamente altas, su uso se limita a la esterilización superficial ya que no tiene acción permanente.

Controles

- Siempre deberá verificarse la eficacia de los procedimientos de la limpieza y desinfección mediante la vigilancia microbiológica de las superficies que entran en contacto con los productos
- En el muestreo para la verificación microbiológica del equipo y superficies que entran en contacto con los productos deberá utilizarse un agente atenuador neutralizador para eliminar cualquier residuo desinfectante.

Recomendaciones:

- Los pisos deben ser antideslizantes sin grietas
- Se debe tener un lavador exclusivo para lavado de manos, con jabón, desinfectante y un pedal para evitar usar las manos.
- Se debe poner rótulos con las normas presentadas en este manual
- Buena señalética para evitar contaminación y peligros
- Las luces deben estar protegidas por mallas o protectores para evitar accidentes y que caiga material a los alimentos
- Debe existir un vestidor para hombres y mujeres para evitar que los uniformes contaminen los talleres y alimentos

Cuadros POES

Tabla 1 POES Pisos

LIMPIEZA DE PISOS					
QUIEN:					
CUANDO:					
Al ingresar a los talleres, durante y después de cada uso después de realizar producción y cuando se necesite y finalizar uso de talleres.					
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
Barrer y retirar material físico	Todos	Ingresar, salir, cambio de operación, luego de hacer uso de las instalaciones.	cada vez que exista material objetable en los pisos	Barrer, remover de espacios pequeños con espátula y cepillo. Recoger y botar todo.	Escoba, cepillo, espátula y recolector de basura
Realizar lavado con detergente	Todos	Ingresar, salir, cambio de operación, luego de hacer uso de las instalaciones.	Después de limpieza preliminar	Disolver detergente en agua durante 20 segundos. Regar en los pisos y fregar con frecuencia hasta formar espuma, quitar suciedad y grasa.	Trapeador y esponja o Wypal.
Enjuaje	Todos	Ingresar, salir, cambio de operación, luego de hacer uso de las instalaciones.	Después de aplicar detergente	Regar agua en los pisos y llevar a los sumideros	Agua, trapeador y escoba
Aplicar solución desinfectante	Todos	Ingresar, salir, cambio de operación, luego de hacer uso de las instalaciones.	Después del enjuaje	Regar solución desinfectante con 500ppm por cada litro de agua en todo el piso y dejarlo actuar por 5 minutos	Agua y solución desinfectante Wypal

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Tabla 2 POES Paredes

Paredes					
QUIEN:					
CUANDO:					
Semanal					
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
lavar paredes	Personal de limpieza	semanalmente	semanalmente	Lavar con agua caliente todas las paredes	agua caliente
aplicar detergente	Personal de limpieza	semanalmente	semanalmente	aplicar detergente quita grasa con agua y frotar	wypal, agua y detergente quita grasa
enjuagar	Personal de limpieza	semanalmente	semanalmente	retirar exceso de detergente	agua y papel descartable

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Tabla 3 POES Ventanas

Ventanas					
QUIEN:		Personal encargado			
CUANDO:		Semanal			
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
Lavar ventanas	Personal de limpieza	semanalmente	semanalmente	Lavar con agua caliente todas las ventanas	agua caliente
aplicar detergente	Personal de limpieza	semanalmente	semanalmente	aplicar detergente quita grasa con agua y frotar	wypall, agua y detergente quita grasa
enjuagar	Personal de limpieza	semanalmente	semanalmente	retirar exceso de detergente	agua y papel desechable

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Tabla 4 POES Lavado de manos

Lavado de manos					
QUIEN:		Todo Personal en contacto con alimentos			
CUANDO:		Todas las personas deben realizar el lavado de manos antes de empezar procesos con alimentos, después de manipular comida cruda, antes de manipular comida lista para ser servida, después de usar el baño, después de manipular utensilios sucios, antes de manipular utensilios limpios, después de toser o estornudar, después de comer.			
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
Humedecer las manos con agua	Todos	Siempre o cada cambio de tarea		Abrir llave de paso de agua y mojar manos	Agua
enjabonar/ Frotar las manos	Todos		por 30 segundos	frotar el jabon por toda la mano hasta codos Frotar las manos y coyunturas	Jabon/ jabon
limpiar uñas con cepillo	Todos			Limpiar uñas con cepillo para retirar impurezas	Cepillo
enjuagar	Todos			retirar jabon	Agua en abundancia
Secarse las manos	Todos			secarse las manos evitando tocar cosas	toallas desechables
aplicar gel desinfectante	Todos			aplicar gel desinfectante	gel desinfectante

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Tabla 5 POES Limpieza de lavadores

Limpieza de lavadores					
QUIEN:		Personal encargado de lavado de utensilios, platos, etc.			
CUANDO:		Al ingresar a los talleres, durante y después de cada uso después de realizar producción y cuando se necesite y finalizar uso de talleres			
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
retirar residuos	Personal encargado	Cuando sea necesario y al finalizar clases		retirar residuos y desechar	
enjabonar	Personal encargado	finalizar y empezar clases		aplicar lava o detergente	agua y jabon desengrasante
frotar	Personal encargado		por 1 minuto	frotar hasta formar burbujas, restregar y retirar material adherido	jabon desengrasante, esponja
enjuagar	Personal encargado			aplicar agua para retirar jabon	agua
Secar	Personal encargado	finalizado proceso limpieza		secar cuidando no queden residuos de papel	papel desechable
aplicar desinfectante	Personal encargado	final secado		rociar solución desinfectante	plano y rociador

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Tabla 6 POES Limpieza de equipos menores

Limpieza de equipos menores como cuchillos, cucharas, coladores, recipientes					
QUIEN:	Todos				
CUANDO	Al ingresar a los talleres, durante y después de cada uso después de realizar producción y cuando se necesite y finalizar uso de talleres				
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
Retirar residuos	Todos	después de su uso	siempre	retirar residuos y desechar	agua y desechar en basurero
enjabonar	Todos		siempre	aplicar jabón desengrasante	jabón desengrasante
frotar	Todos			frotar hasta formar espuma o burbujas	agua y jabón
enjuagar	Todos			retirar residuos de jabón	agua en abundancia
secar	Todos	después de limpieza		secar	papel desechable
sumergir en solución desinfectante	Todos			sumergir en solución desinfectante	solución desinfectante a 50ppm, recipiente y agua

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Tabla 7 POES Equipos grandes

Equipos grandes, neveras, etc.					
QUIEN:	Personal de Bodega				
CUANDO	Una vez a la semana				
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
Despejar área de equipos	Personal Bodega			despejar el área para facilitar limpieza	
desconectar equipos	Personal Bodega				
retirar residuos	Personal Bodega	Momento de limpieza de equipos		Retirar residuos y material objetable y desechar	Manos y basurero
humedecer y aplicar jabón desengrasante	Personal Bodega			humedecer y aplicar jabón desengrasante	agua y jabón desengrasante
frotar	Personal Bodega			frotar, raspar y limpiar fuertemente	esponjas, cepillos, wipall
enjuagar	Personal Bodega			retirar exceso de jabón y grasas	agua y wipall
secar	Personal Bodega			secar con papel desechable	papel desechable
aplicar desinfectante	Personal Bodega	finalizar limpieza		aplicar solución desinfectante con 100 a 200 ppm	solución desinfectante y aspersor

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Tabla 8 POES Mesas de acero inoxidable

Mesas de acero inoxidable					
QUIEN:	Todos				
CUANDO	Al ingresar a los talleres, durante y después de cada uso después de realizar producción y cuando se necesite y finalizar uso de talleres				
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
Despejar área y retirar residuos	Todos	Empezar clases	cada vez que sea necesario	Despejar área y retirar residuos	papel desechable
Aplicar detergente	Todos			con una esponja o wipall limpiar y frotar la mesa	agua y jabón detergente
enjuague	Todos			remover exceso de jabón	agua y wipall o papel descartable
aplicar desinfectante	Todos			rociar por toda la mesa la solución	preparación de solución desinfectante con 50ppm de concentración y rociador

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Tabla 9 POES Lavado de ollas

Lavado de ollas					
QUIEN:		Personal de Bodega y estudiantes			
CUANDO		Despues de su uso			
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
Retirar residuos	todos	Despues de su uso	siempre	retirar y desechar residuos	manos y basureno
Aplicar detergente y quita grasa	todos		siempre		Jabon desengrasante y agua
Frotar, limpiar fuertemente	todos		siempre	Frotar, limpiar fuertemente	estropajo
enjuagar	todos		siempre	retirar exceso detergente	agua y wypall
secar	todos		siempre		papel desechable
aplicar solución desinfectante	todos	despues de proceso de limpieza	siempre	aplicar solución desinfectante	solución desinfectante y aspersor

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Tabla POES 10 Tablas

Tablas					
QUIEN:	todos				
CUANDO		Despues de su uso			
ETAPA	QUIEN	CUANDO	FRECUENCIA	COMO	CON QUE
Retirar residuos	todos	Despues de su uso	siempre	retirar y desechar residuos	manos y basureno
Aplicar detergente y quita grasa	todos		siempre		Jabon desengrasante y agua
Frotar, limpiar fuertemente	todos		siempre	Frotar, limpiar fuertemente	estropajo
enjuagar	todos		siempre	retirar exceso detergente	agua y wypall
secar	todos		siempre		papel desechable
aplicar solución desinfectante	todos	despues de proceso de limpieza	siempre	aplicar solución desinfectante a 20 ppm	solución desinfectante y aspersor

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

3.6 Perfil y Descripción del Puesto

Constituye el punto de inicio para el desarrollo de un procedimiento de evaluación. Es una etapa de vital importancia, donde se consideran dos campos fundamentales: Las actividades laborales y las aptitudes y características humanas.

3.6.1 Perfil del Puesto

- Hombres y mujeres entre 25 y 40 años de edad.
- Alto conocimiento del arte culinario.
- Manejo de buenas prácticas de manufactura, uso de uniformes, sanidad, normas y procedimientos establecidos por la empresa.

3.6.2 Descripción del puesto

Constituye el punto de inicio para el desarrollo de un procedimiento de evaluación. Es una etapa de vital importancia, donde se consideran dos campos fundamentales: Las actividades laborales y las aptitudes y características humanas.

3.6.3 Perfil del Puesto

- Hombres y mujeres entre 25 y 40 años de edad
- Alto conocimiento del arte culinario.
- Manejo de buenas prácticas de manufactura, uso de uniformes, sanidad, normas y procedimientos establecidos por la empresa.

3.6.4 Descripción del puesto

- **Gerente General:**

El gerente tiene horario abierto por las funciones que desempeña.

Funciones: controlar, administrar, corregir, implementar, innovar.

Estará encargado de la toma de decisiones importantes de la empresa

Manejara la imagen pública y será el vocero de ella.

- **Jefe Administrativo:**

Trabjará desde las 9:00 am hasta las 17:00 pm. Con una hora entre las 12:00 a 13:00 pm para almuerzo.

Funciones: Planear, supervisar, coordinar, controlar y optimizar el desarrollo de todos los proyectos, programas y actividades relacionados con la administración de recursos humanos, financieros, contables, legales, los servicios administrativos, la tesorería y la seguridad con el fin de garantizar el cumplimiento de las metas propuestas por la empresa.

Experiencia: Mínimo de 2 años como jefe o por lo menos 5 años de experiencia profesional y a cargo de un número de empleados no menos de 4.

- **Chef:**

El Chef tiene horario abierto por las funciones que desempeña

Funciones: Crear e innovar los menús, controlar inventarios, realizar compras en conjunto con el comprador; recibimiento, almacenamiento, supervisión, enseñanza, producción, y servicio del producto.

Experiencia: Mínimo de 2 años como jefe o por lo menos 5 años de experiencia profesional de cocinero en un restaurante.

- **Vendedor:**

Trabaja desde las 9:00 am hasta las 17:00 pm. Con una hora entre las 12:00 a 13:00 pm para almuerzo.

Funciones: será el encargado de promocionar, dar a conocer la empresa, cerrar negocios consultando previamente al Chef y Jefe Administrativo. Buscar clientes potenciales, crear bases de datos.

Experiencia: Mínimo de 2 años como Vendedor o por lo menos 5 años de experiencia profesional, con funciones similares, en actividades comerciales en empresas del mismo sector

- **Comprador:**

Trabaja desde las 9:00 am hasta las 17:00 pm. Con una hora entre las 12:00 a 13:00 pm para almuerzo.

Funciones: será el encargado de realizar todas las compras de productos y materiales necesarios para cada servicio que se da. Será el encargado de la bodega. Controlará inventarios y stock. Es responsable de la compra de maquinaria, mercadería, etc.

Realiza todo tipo de compras online, por teléfono, directamente en el mercado. Se encarga de pedir pruebas de calidad en los productos a comprarse.

Realiza entrevistas a proveedores.

Se informa de necesidades relacionadas a la compra de materiales, maquinaria, etc.

Muchas veces dependiendo del establecimiento, realiza compras de otros departamentos, dependiendo de su tipología, categoría, y tamaño.

Experiencia: Mínimo de 2 años como Comprador o por lo menos 5 años de experiencia profesional, con funciones similares, como Jefe de Bodega.

- **Ayudante de Cocina:**

Trabaja desde las 9:00 am hasta las 17:00 pm. Con una hora entre las 12:00 a 13:00 pm para almuerzo.

Funciones: Producción total, elaborar la producción, cumple las tareas establecidas, elabora mise en place. Montaje de platos. Ayuda y asiste al Chef de cocina. Se puede dar el caso de hacer las tareas del personal de limpieza.

Experiencia: Mínimo de 2 años como ayudante o estudiante de cocina.

- **Limpieza:**

Trabaja desde las 9:00 am hasta las 17:00 pm. Con una hora entre las 12:00 a 13:00 pm para almuerzo.

Funciones: estará en cargo de la limpieza y otros deberes dentro de la industria. Debe ser cuidadoso con los instrumentos y maquinaria del establecimiento a la hora de limpiarlos y sanitizarlos. Debe llevar su uniforme siempre limpio. Debe hacer sus tareas en un tiempo adecuado. Debe cuidar su imagen ser responsable y dedicado a su trabajo. Botar los desperdicios en lugares designados.

Es el encargado de la limpieza y desafección de la cubertería, cristalería, equipos de cocina. Mantener la cocina limpia. Recibir mercadería. Limpiar y desinfectar pisos, estantes batería de cocina. Ordenar platos, equipos, etc.

Experiencia: conocimientos de sanitación y limpieza de utensillos de cocina.

3.6.5 Asignación de Sueldos

Rango o puesto	Gerente General
Inmediatos inferiores	Jefe Administrativo, Chef
Rango de Salario	600\$ a 1000\$
Condiciones físicas	Normales
Días libres	Sábados y Domingos y días festivos
Horario	de 8h00 am a 17h00pm

Rango o puesto	Jefe Administrativo
Superiores	Gerente General
Inmediatos inferiores	Vendedor, Comprador
Rango de Salario	500\$ a 700\$
Condiciones físicas	Normales
Días libres	Sábados y Domingos y días festivos
Horario	de 8h00 am a 17h00pm

Rango o puesto	Chef
Superiores	Gerente General,
Inmediatos inferiores	Ayudante de Cocina, Personal de Limpieza

Rango de Salario	500\$ a 700\$
Condiciones físicas	Fuertes, disponibilidad y energía para largas horas de trabajo
Días libres	Sábados y Domingos y días festivos
Horario	de 8h00 am a 17h00pm

Rango o puesto	Vendedor
Superiores	Gerente General, Jefe Administrativo, Chef
Inmediatos inferiores	
Rango de Salario	350\$ a 500\$ más comisiones del 5%.
Condiciones físicas	Normales
Días libres	Sábados y Domingos y días festivos
Horario	de 8h00 am a 17h00pm

Rango o Puesto	Comprador
Superiores	Gerente General, Jefe Administrativo, Chef
Inmediatos inferiores	Jefe Administrativo, Chef
Rango de Salario	318 \$ a 350 \$
Condiciones físicas	Normales
Días libres:	Sábados y Domingos y días festivos
Horario	de 8h00 am a 17h00pm

3.6.6.1 Ejemplo Perfil de Competencias

Tabla 12 Ejemplo Perfil de Competencia

MATRIZ DE DISEÑO DEL ROL DE: GERENTE GENERAL	PERFIL DE COMPETENCIAS REQUERIDAS																		
	CONOCIMIENTOS				HABILIDADES				EXPERIENCIA			EMOCIONES PERSONALES			EMOCIONES SOCIALES				
Áreas Básicas de Responsabilidad (Tareas / Actividades)	Nivel universitario, titulado en Administración de Empresas	Master en Dirección de Empresas	Gestión de recursos financieros	Comprensión y aplicación de la normativa legal de España y de la	Toma de decisiones	Capacidad de Análisis y síntesis	Capacidad de organización y planificación.	Designar responsabilidades a otras personas	5 años de experiencia Gerente de mandos medio	1 año de experiencia Gerente General	Razonamiento crítico	Aprendizaje autónomo	Iniciativa y espíritu empresarial	Creatividad	Compromiso ético	Habilidades en las relaciones interpersonales	Trabajo en un equipo	Trabajo en un contexto internacional	Empatía
Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la compañía	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Someter a la aprobación de la Junta Directiva, presupuesto de ingresos y gastos, estados financieros para cada periodo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Presentar los planes de desarrollo, de inversión y las operaciones comprendidas dentro de los mismos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Representar a la compañía como persona jurídica ante contratos en que ella tenga que intervenir	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos de la compañía	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Presentar a la Junta Directiva informes de gestión anual	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Ejercer las demás funciones que le señale o delegue la Junta Directiva como Gerente General	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

3.6.7 Reclutamiento, Selección y Capacitación del Personal

El Reclutamiento

Es efectivo mediante las siguientes técnicas de reclutamiento:

- Archivo conformado por candidatos que se presentan de manera espontánea o proveniente de otros reclutamientos.
- Candidatos referidos por trabajadores de la misma empresa.

También se utiliza las siguientes herramientas:

- Carteles o avisos en la puerta de la empresa.
- Contactos con universidades, centros de capacitación u otros centros de estudio.
- Intercambio con otras empresas.
- Anuncios en diarios, revistas, etc.

- Contactos con asociaciones gremiales

La Selección

El Objetivo específico de la selección es escoger y clasificar los candidatos más adecuados para satisfacer las necesidades de la empresa. La selección de recursos humanos se define como la escogencia del individuo para el cargo adecuado, o en un sentido más amplio, escoger entre los candidatos reclutados a los más adecuados, para ocupar los cargos existentes en la empresa tratando de mantener o aumentar la eficiencia y el rendimiento del personal.

La selección busca solucionar dos problemas fundamentales:

- Adecuación del hombre al cargo,
- Eficiencia del hombre en el cargo

La Capacitación

Es el Proceso de enseñanza de aptitudes básicas que los nuevos empleados requieren para realizar un trabajo.

Los objetivos de la capacitación son:

- Proporcionar las habilidades necesarias para realizar un trabajo.
- Funcionamiento de un nuevo equipo.
- Forma de vender un producto.
- Método de entrenamiento y evaluación.
- Aptitudes más extensas
- Actitudes para solución de problemas
- Actitudes de comunicación
- Capacidad para formar grupos
- Mejorar el compromiso del empleado

3.6.8 Selección de Proveedores

Los proveedores de insumos y productos que la empresa requerirá deben cumplir con las reglas de calidad que el mercado demande. El principal factor a analizar es comparar los parámetros de calidad y precio. Se estudiará también la confiabilidad, experiencia y reputación del proveedor. El proveedor debe hacer efectivo el servicio de transporte cumpliendo con los estándares establecidos mundialmente en cuanto a cadenas de frío y manipulación. Se seleccionara preferentemente a un proveedor de la “Asociación de Proveedores de Alimentos Calificados”.

3.6.9 Ejemplo de Contrato (Ver Anexos)

3.7 Creación y Justificación de las opciones

3.7.1 Justificación de las opciones

Después de analizar el mercado y las tendencias de nuestros clientes, se planifica una variedad de platos nacionales e internacionales. Para los amantes de nuestras costumbres y raíces, se ofrecerá clases de cocina nacional ecuatoriana presentada de una manera estilizada y de vanguardia. Así como también se dará clases de culinaria mundial estructurado para clientes conocedores que les gusta la cocina clásica internacional tendremos especialidades de la cocina italiana, francesa y española. Nuestra oferta será adaptable al mercado y sus clientes según sus expectativas y requerimientos.

Las opciones serán presentadas a los clientes potenciales en una carpeta con el logotipo de la empresa y los colores designados. Si el cliente desea una proforma se le enviará vía e-mail o personalmente en un sobre de la empresa.

El precio establecido es de 75\$ por clase, incluye una entrada, una sopa, un plato fuerte y un postre. En el caso de escoger más opciones se ajustará el precio final para adecuarse a las necesidades del cliente.

3.7.2 Creación de opciones al cliente

A continuación un ejemplo de las opciones a presentar a los clientes donde escogerán uno de cada grupo, cabe recalcar que el menú puede ser adaptable al requerimiento del cliente o temporada:

ENTRADAS

Trilogía de Ceviche (Pescado, Camarón y Concha)

Típico Ceviche Ecuatoriano, acompañado con chips de plátano.

Muchines de Yuca con Queso

Deliciosos deditos de Yuca con queso manabita para acompañar.

Corviche Manabita

Crujiente entrada de Verde, servido con una salsa de ají y limón.

Cazuela de Mejillones a la Provenzal

Mejillones al vino blanco en su salsa.

Carpaccio de Lomo Fino

Finas láminas de Lomo Fino aderezadas con aceite de oliva, limón y queso Parmigiano.

Coquille St-Jacques

Delicadas Vieras gratinadas servidas en su caparazón.

SOPAS, CALDOS, POTAJES

Locro de Queso

Auténtico Locro de papas quiteño, acompañado de queso y aguacate.

Cazuela de Pescado o de Camarón

Exquisita creación Manabita, servida en su cazuela caliente.

Sancocho Serrano

Caldo de costilla típicamente hogareña, acompañado de choclo, plátano y yuca.

Sopa de Cebollas a la Francesa

Clásica Sopa de cebollas a la francesa servida con queso gratinado y pan

Sopa de Vegetales y Arroz

Sopa italiana de vegetales y arroz.

Sopa Catalana con Butifarra

Deliciosa sopa de arroz cocido con butifarra

PLATOS FUERTES

Seco de Chivo

Estofado de carne de Chivo, al estilo Guayaquileño.

Encocado de Pescado o Camarón

Desde la provincia de Esmeraldas, delicioso Encocado en su Salsa.

Fritada de Cerdo

Plato característico de la Sierra ecuatoriana acompañado de papas, mote y maíz tostado.

Paella Valenciana

Auténtica paella española, servido con variedad de mariscos y carnes de caza.

Fetuccini alla Putanesca

‘Pequeñas cintas’ al tradicional Putanesca: anchoas , aceitunas negras y alcaparras.

Cordon Bleu

Pechugas de Pollo, rellenas de jamón y queso, tradicional de Francia.

POSTRES

Higos con Queso

Tiernos higos en su salsa con queso fresco.

Helado de Paila

Helado artesanal con frutos de la región.

Tiramisú

Postre veneciano frío de café, queso Mascarpone y Amaretto.

Creme Brulee

"Crema Quemada" a su traducción, postre cremoso

3.8 Ficha Estándar

Nombre del producto: CÁRNICOS -- RES -- LOMO FINO	
Descripción Tamaño: Mediano. Peso: Olor: Fresco. Color: Rojo. Sabor: Fresco. Textura: Firme. Referencia Proveedor: - Supermaxi - La Suiza -El Cordobés	Aplicación: Carpaccio de Lomo Fino
	Observaciones: empacado al vacío
	COD--- 1.1.1.
Nombre del producto: CÁRNICOS-- CHIVO-- FALDA	
Descripción Tamaño: mediano Peso: Olor: Fresco. Color: rojo. Sabor: fresco Textura: Firme. Referencia Proveedor: -Supermaxi -Pronaca -La Suiza	Aplicación: Seco de chivo
	Observaciones: empacado al vacío
	COD---1.3.1.

Figura 4 Ejemplos de Ficha Estándar

3.9 Receta Estándar



RECETA ESTANDAR : SECO DE CHIVO					
Codigo de la receta: 1					PROCEDIMIENTO
Cantidad de porciones: 4 porciones					Sellar la carne y cocinar durante 10 minutos.
Peso por porción: 200 g					Sofreir con aceite las cebollas, pimiento, achiote y ajo.
Peso total de la receta: 1000 g					Añadir la cerveza.
INGREDIENTES					Licuar tomates y naranjillas, cernir y agregar a la carne.
CANTIDAD	U/M	INGREDIENTES	OBSERVACIONES	COSTO \$	Añadir aji.
1000	g	Carne de borrego		3.84	Tapar y reducir. Agregar cilantro y panela.
180	g	cebolla	brunoise	0.30	Rectificar sabores.
140	g	pimiento verde	dados	0.28	acompañar con arroz amarillo, tomate y aguacate.
25	g	perejil	picado	0.1	
25	g	cilantro	picado	0.1	
4	Und.	tomates	maduros	0.77	
6	Und.	naranjillas de jugo	maduras	0.8	
1	Und.	ají grande		0.04	
10	g	achiote	aceite	0.25	
30	g	ajo	machacado	0.2	
c/n		arroz	cocido	0.3	
c/n		sal			
c/n		pimienta			
c/n		comino			
500	ml	cerveza		0.8	
1	u	aguacate		0.5	
			Costo Total Receta	8.28	
			Costo Porcion	2.07	
Notas:					IMAGEN
Variaciones					

Figura 5 Receta Estándar

CAPITULO IV

4 Plan de Negocios

4.1 Planteamiento de la Estrategia

Para plantear la estrategia mediante la cual la empresa actuara se establecen los siguientes puntos:

4.1.1 Quito

Es en donde la empresa va a estar activa, es decir en donde va a funcionar, a quien está dirigido, la categoría al que pertenece al producto.

- **CATEGORÍA DEL PRODUCTO**

Del mismo modo que es necesario segmentar los mercados para mejorar los programas de mercadotecnia en muchas ocasiones, también es útil dividir los productos y dar una clasificación a los mismos.

El producto que se va a vender será el mejor del mercado, los alimentos, condimentos, herramientas, etc., serán obtenidos de seleccionados distribuidores que asegurarán la más alta calidad.

- **SEGMENTOS DE MERCADO**

La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes.

El segmento de mercado al que el servicio se va a enfocar es Hombres y Mujeres, Cabezas de Familia, entre 40 a 60 años, de economía estable, ubicados al norte de Quito.

- **ÁREA GEOGRÁFICA**

La empresa The Homeschool of Cook estará ubicada en la ciudad de Quito en donde funcionará un una oficina ubicada en la calle Madroños N-47-7 y Tixán,

en el norte de la ciudad, donde su ubicación es efectiva por que se dará este servicio en este sector. Las instalaciones cuentan con un taller de producción completo. Los teléfonos de contacto son el 2400-637, 0983359001. El correo electrónico es homeschoolofcook@hotmail.com.

- **TECNOLOGÍA**

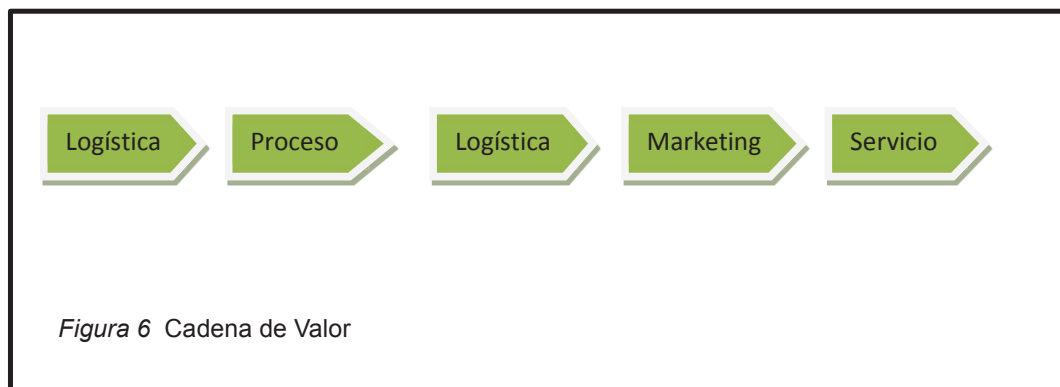
Es necesaria la creación de una red interna con el fin de mantener un control de los procesos de la empresa, es decir con un software que maneje los inventarios en bodega. Instalar un Software especializado en cocina para estandarizar recetas y mantener un control exacto de proporciones.

Es necesario mencionar que otra de las plazas a atacar es mediante una página web, la misma que permitirá realizar compra, consultar disponibilidad y ponerse en contacto con la empresa. Es necesario también recalcar que es muy bueno para que tengan conocimiento de la empresa y los beneficios que presenta la compañía.

- **CADENA DE VALOR**

Con la creación de la cadena de valor se puede describir el desarrollo de las actividades de la organización, mediante el cual se puede definir e identificar el valor agregado que el cliente va a recibir.

La cadena de valor que presenta la empresa The Homeschool of Cook es la siguiente:



Logística Interna.- En este proceso es importante tomar en cuenta la compra, la recepción y el bodegaje de los alimentos; el proceso de control de inventarios, el buen manejo de productos. Estos procesos son internos de la empresa, no participa personal externo.

Procesos.- Las buenas prácticas de sanitación, el Mise en Place, el cuidado de temperaturas de riesgo de los alimentos, serán nuestras guías para cumplir a la perfección los procesos para llegar a dar el mejor servicio gastronómico a nuestros clientes.

Logística Externa.- Será la organización dentro de la locación donde se llevara a cabo el servicio. El transporte y almacenamiento de alimentos debe ser adecuado.

Marketing y Ventas.- Actividades relacionadas con el desarrollo del servicio que justifique la compra del producto y con la motivación de los compradores para que lo adquieran, es decir entrar al mercado con precios realmente competitivos y servicios extras, inversión en publicidad, promoción, venta, ofertas, selección del canal de distribución relaciones con el canal de distribución.

Es indispensable el buen manejo de los costos con el fin de mantener un margen de rentabilidad representativo con precios competitivos.

Servicios.- Relacionado con brindar un servicio extra para de esta manera realzar y mantener el valor agregado del producto, es decir el servicio personalizado y de lujo que es tener un Chef a su disposición.

Para el desarrollo de la cadena de valor es necesario tener el apoyo de actividades secundarias relacionadas con la cadena, para este tipo de proyecto las más adecuadas son:

- **Compras.-** Es indispensable contar con los recursos es decir maquinarias y el equipamiento necesario para el buen funcionamiento de la empresa.

- **Desarrollo Tecnológico.-** Siempre relacionado con la mejora de procesos de tal manera que sean más eficientes.
- **Gestión de Recursos Humanos.-** Se encarga de la búsqueda y contratación del personal con el que contara la empresa.
- **Infraestructura de la Empresa.-** Con una infraestructura adecuada y organizada.

4.1.2 Manera de llegar a la Estrategia

En este punto se describe, como llegar a participar del mercado y demostrar las vías y métodos que la empresa va a utilizar para posicionarse en el mercado, así como también el financiamiento de la inversión.

- **INVERSIÓN**

La compañía The Homeschool of Cook contará con inversión propia, lo que representa una ventaja porque la empresa comienza con cero deudas.

- **DESARROLLO DE LA COMPAÑÍA**

La evaluación continua y el levantamiento de procesos permite la creación de calidad dentro de la empresa, con el fin de buscar errores dentro de los diferentes procesos que maneja la empresa.

- **ALIANZAS ESTRATÉGICAS**

The Homeschool of Cook espera llegar a conseguir alianzas estratégicas con los servicios externos que la función principal del negocio necesita, los factores más importantes y de los que la empresa requiere son los siguientes:

- Transporte de los alimentos hacia la locación del cliente.
- Es importante dentro del negocio el crecimiento de demanda, en donde se aumentará el número de chefs a disposición.

4.1.3 Diferenciadores

Como diferenciadores se trabaja en el servicio extra que se presenta a los clientes y la calidad del producto.

Nuestra fortaleza es la óptima calidad en alimentos, sabores destacados, profesionalismo de nuestro equipo y el perfeccionamiento del servicio de élite que nuestros clientes se merecen.

Uno de los diferenciadores más visibles es que todos nuestros Chefs poseen Certificaciones a nivel Internacional como instructores, que los califica para la elaboración y manipulación de alimentos manejando estándares altos de calidad en cuanto a sanitación y limpieza.

4.1.4 Implementación

La manera de implementación de la estrategia en la compañía se basa en 6 pasos a seguir que son:

- **DESARROLLO DE UNA ORGANIZACIÓN CAPAZ DE EJECUTAR LA ESTRATEGIA:**

Crear en la empresa una estructura que apoye a la estrategia de la organización.

Desarrollar las habilidades y capacidades básicas necesarias para ejecutar con éxito la estrategia.

Seleccionar el personal lo suficientemente capacitado para los cargos importantes

- **ESTABLECER UN PRESUPUESTO QUE APOYE A LA ESTRATEGIA:**

Ver que todos los departamentos de la empresa cuenten con un presupuesto suficiente para que cumpla con el plan estratégico.

Controlar que los recursos destinados para la estrategia se utilicen de manera eficiente.

- **INSTALAR SISTEMAS INTERNOS DE APOYO ADMINISTRATIVO**

Establecer políticas y procedimientos que ayuden a la estrategia.

Generar a tiempo la información estratégica necesaria y adecuada.

- **DISEÑAR RECOMPENSAS E INCENTIVOS QUE SE RELACIONEN CON LOS OBJETIVOS QUE PERSIGUEN LAS EMPRESAS**

Diseñar incentivos y recompensas que motiven a los empleados a ejecutar con éxito la estrategia.

Promover una cultura en base a los resultados que se presenten.

- **MOLDEAR LA CULTURA ADMINISTRATIVA PARA QUE CONCUERDE CON LA ESTRATEGIA**

Establecer normas éticas.

Crear un ambiente laboral que apoye la estrategia.

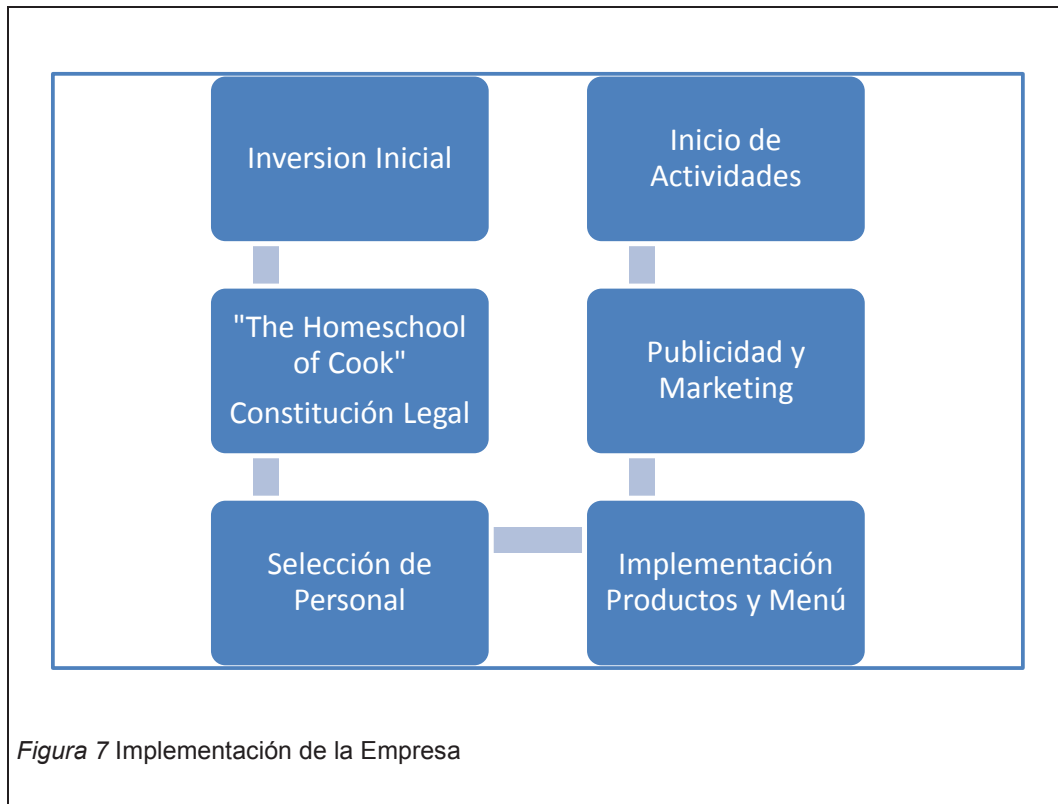
Crear una cultura de alto rendimiento.

- **EJERCER EL LIDERAZGO ESTRATÉGICO**

Mantener a la organización con un espíritu innovador, sensible y oportunista.

Reforzar las conductas de la ética.

A continuación se presenta un gráfico de Implementación de la empresa:



4.1.5 Lógica Económica

La manera en que la empresa lograra obtener utilidades se manejará en relación directa con los costos, es decir manteniendo costos bajos se puede llegar a manejar un margen rentable de utilidad.

Las ventajas de manejar un rango de precios bajos permite la rápida incursión en la participación de mercado, esto se llevara a cabo mediante el manejo eficiente de los recursos que la empresa brinda.

Para establecer una utilidad representativa de acuerdo a costos se espera establecer un margen de 36% de utilidad sobre los costos establecidos, tratando siempre de mantenernos dentro de los precios establecidos por el mercado.

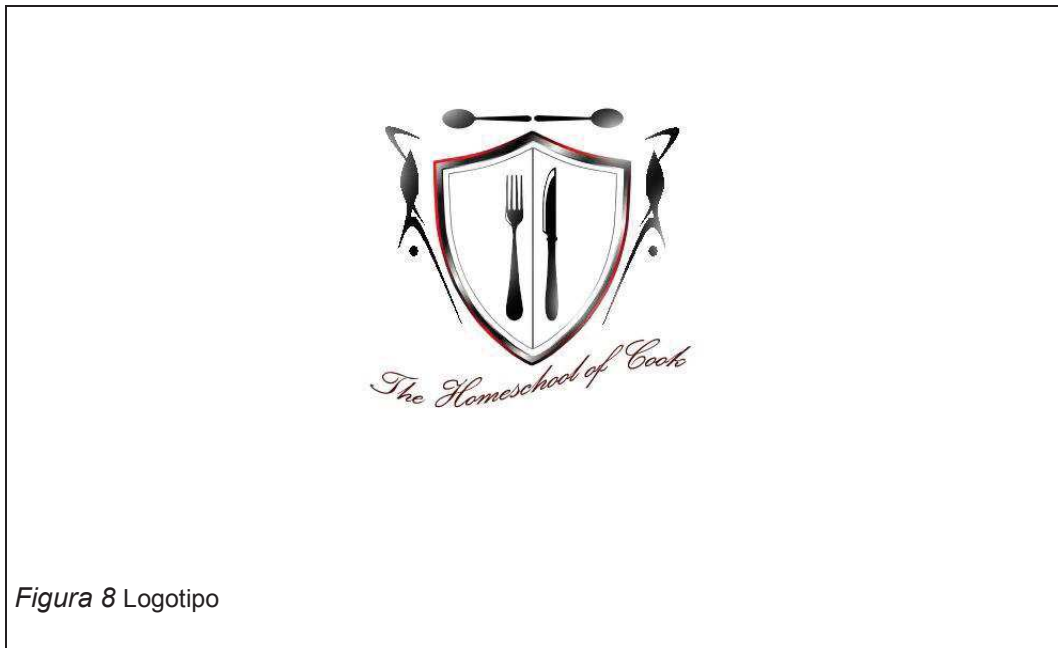
4.2 Imagen Corporativa

Como parte de la estrategia se manejará una imagen agradable a la vista y que perdure en la memoria de los clientes, que sea fácil de reconocer, llamativa e interesante.

4.2.1 Slogan

Clases de cocina para todos

4.2.2 Logotipo



4.3 Plan de Ventas

En este apartado se establecerá la planificación de ventas y estrategias con las que se buscará posicionar la marca en la mente del consumidor. Para llegar a cumplir con el propósito de este plan, la principal herramienta a utilizarse será el Mix de Marketing desarrollado en el Capítulo I, y se analizarán los siguientes puntos:

4.3.1 Estrategias de Ventas

Se plantearán las estrategias en base a las cuatro P's del Mix de Marketing:

Producto

- Desarrollar un Sells Kit en el que se detallará toda la línea de productos y servicios que "The Homeschool of Cook" ofrecerá. Incluyendo fotos reales de cada plato que consta en la carta. Además incluirá una tarjeta de presentación del vendedor elaborada en cartulina plegable con plastificado mate, en un tamaño de 8.5cm. x 5.5cm; la carta elaborada en papel couche de 200gr, que estarán dentro de una carpeta con el logotipo de la empresa.
- Se ofrecerá en el servicio, una bebida de cortesía por persona en fechas especiales o como regalo del Chef cuando lo considere oportuno.

Precio

- Se manejará la estrategia de cliente frecuente, es decir que se establecerá un número mínimo de clases para que el cliente acceda a este plan. El plan tendrá los siguientes descuentos por número de consumos:

Tabla 13 Descuentos

Descuento	No. De Clases
5%	2
10%	4
15%	6

Plaza

- Se incluirá publicidad con el logotipo de la empresa tanto en el transporte, utensilios y vestimenta del Chef. Con esto se logrará posicionar la marca mediante los canales de distribución.
- Elaborar empaques atractivos con el logotipo de la empresa; estos pueden ser de cartón o plástico dependiendo de la necesidad del cliente. Esto ayudará a mantener la frescura de los alimentos sobrantes o que necesiten ser empaquetados.

Promoción

- Para promocionar la marca se utilizará medios convencionales como prensa escrita y radio. Una vez que el negocio se haya consolidado se pautará en televisión.
- Se elaborarán dípticos y trípticos que se entregarán en lugares estratégicos de la ciudad como por ejemplo centros comerciales y eventos sociales. Con esta acción se buscará posicionar la marca en la mente del consumidor.
- Una vez al mes se realizará una activación de marca en los principales centros comerciales de la ciudad de Quito, y consistirá en colocar stands en los que se entregará material informativo de la empresa y un expositor estará presto a receptar inquietudes y sugerencias.

4.3.2 Fuerza de Ventas

- La empresa contará con un vendedor quien se encargará de todo el proceso de ventas, es decir, desde la búsqueda de clientes hasta el cierre del negocio. Se le proporcionará todo el material necesario, así como también los recursos para que pueda persuadir a los clientes de manera correcta y pueda llegar a un cierre exitoso de la venta.

4.3.3 Presupuesto de ventas

- Se encuentra adjunto en el capítulo financiero página 85

4.3.4 Objetivos de ventas

- Posicionar la marca dentro del mercado de alimentos y bebidas en la ciudad de Quito, de tal manera que el nombre de la empresa sea identificado como líder en este tipo de negocio.
- Generar una rentabilidad que le permita a la empresa mantenerse en el mercado.

CAPITULO V

5. Estudio Financiero

5.1 Objetivo

Sistematizar la información monetaria, a fin de poder elaborar cuadros analíticos que sean el soporte necesario para poder realizar la evaluación financiera del proyecto, determinar el monto de la inversión inicial y establecer el capital de trabajo o de operación con el que es necesario contar para empezar a trabajar. Identificar el flujo de efectivo del Proyecto, determinando el tiempo y el financiamiento necesario para el capital requerido para este Proyecto. Exponer un Balance de Situación Inicial, presupuesto de ventas para un año y de pérdidas y ganancias al año 1 de operación del Proyecto.

5.2 Inversiones del Proyecto

Existen distintas definiciones de inversión que han dado prestigiosos economistas. Entre ellas, podemos citar por ejemplo, la de Tarragó Sabaté que dice que "la inversión consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa".

Peumans, dice que "la inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social".

Así podríamos citar a diversos autores más, que han dado definiciones parecidas, o con ligeras diferencias o matices, pero que en general todas vienen a decirnos que las inversiones consisten en un proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de expectativas de obtener unos beneficios también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo, denominado vida útil, u horizonte temporal del proyecto.

De esta definición, hay que resaltar:

- Liquidez de los recursos financieros vinculados.
- Certeza (más o menos exacta) del desembolso inicial.
- Incertidumbre de los beneficios futuros.

Las inversiones necesarias que se efectuarán en el proyecto son:

- Inversiones Fijas o Tangibles
- Capital de Trabajo.
- Inversiones Intangibles.

5.2.1 Inversiones Fijas o Tangibles

Las inversiones físicas o tangibles dentro del proyecto son las que se consideran inversiones depreciables.

Se llama Inversión fija porque el Proyecto no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello perjudique la actividad productiva. Todos los activos que componen la Inversión fija deben ser valorizados mediante licitaciones o cotizaciones pro forma entregados por los proveedores de equipos, maquinarias, muebles, enseres, vehículos, etc. Los precios para las baterías móviles, utensillos y equipamiento para la Empresa.

Tabla 14 Inversiones Fijas

INVERSIONES TANGIBLES DEL PROYECTO					
NOMBRE DE LA CUENTA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	% de DEPRECIACIÓN
Equipos de Computación	computacion varios	1,00	\$ 200,00	\$ 200,00	33,33%
	caja registradora	1,00	\$ 500,00	\$ 500,00	
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				\$ 700,00	
Equipos de Telecomunicación	Teléfonos	1,00	\$ 35,00	\$ 35,00	10%
	FAX	-	\$ -	\$ -	
TOTAL EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES				\$ 35,00	
Equipos de Cocina	Baterias y Cocinas	1,00	\$ 3.840,00	\$ 3.840,00	10%
	Moviles				
TOTAL EQUIPOS DE COCINA				\$ 3.840,00	
Vehículos	Automovil	1,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	20%
TOTAL VEHÍCULOS				\$ 12.000,00	
Muebles y Enceres	Escritorios	2,00	\$ 170,00	\$ 340,00	10%
	Sillas	6,00	\$ 40,00	\$ 240,00	
	Archivador	1,00	\$ 150,00	\$ 150,00	
	Pizarron	1,00	\$ 200,00	\$ 200,00	
	Sillon	1,00	\$ 250,00	\$ 250,00	
TOTAL MUEBLES Y ENCERES				\$ 1.180,00	
TOTAL INVERSIONES TANGIBLES DEL PROYECTO				\$ 17.755,00	

Tabla 15 Equipos Móviles

CUENTA EQUIPOS MÓVILES	\$ 3.840,00
Horno	\$ 2.000,00
Cafetera Express	
TABLAS DE TRABAJO	\$ 40,00
CUCHILLOS E INSTRUMENTOS	\$ 150,00
TERMOMETROS	\$ 50,00
microondas	
mesas de trabajo acero inoxidable	\$ 200,00
SARTENES	\$ 150,00
menaje varios	\$ 400,00
OLLAS	\$ 150,00
kitchen aid	
vitrina refrigerante	
refrigerador y congelador	
ENVASES	\$ 200,00
CONTENEDORES DE COMIDA	\$ 500,00

Tabla 16 4 Grandes

4 GRANDES	\$ 1.600,00
Cristaleria	\$ 500,00
Vajilla	\$ 500,00
Cuberteria	\$ 300,00
Lenceria	\$ 300,00

5.2.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra) es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

Para establecer el cálculo del capital de trabajo es necesario establecer los gastos que va a incurrir el proyecto para el funcionamiento, los mismos que se presentan a continuación:

- **Gastos de Sueldos**

Los gastos de sueldos representan los ingresos que los empleados recibirán por motivos de salarios, para los cual se establece, salario mínimo vital al año 2013 es de \$318.00 dólares americanos, y como fondo de reserva se establece el 8.33% del salario a recibir.

Tabla 17 Rol de Pagos

Gastos Sueldos					
RUBRO	Gerente General	Jefe Administrativo	Chef Ejecutivo	Vendedor	Comprador
Sueldo Básico	\$ 600,00	\$ -	\$ 500,00	\$ 350,00	\$ -
Décimo tercer sueldo	\$ 50,00	\$ -	\$ 41,67	\$ 29,17	\$ -
Décimo cuarto sueldo, (\$318.00)	\$ 26,50		\$ 26,50	\$ 26,50	
Fondo de reserva 8.33%	\$ 49,98	\$ -	\$ 41,65	\$ 29,16	\$ -
Afiliación al IESS 9,35%	\$ 56,10	\$ -	\$ 46,75	\$ 32,73	\$ -
COSTO MENSUAL	\$ 782,58	\$ -	\$ 656,57	\$ 467,55	

RUBRO	Ayudante de Cocina 1	Ayudante de Cocina 2	Limpieza
Sueldo Básico	\$ 318,00	\$ -	\$ 318,00
Décimo tercer sueldo	\$ 26,50	\$ -	\$ 26,50
Décimo cuarto sueldo, (\$318.00)	\$ 26,50		\$ 26,50
Fondo de reserva 8.33%	\$ 26,49	\$ -	\$ 26,49
Afiliación al IESS 9,35%	\$ 29,73	\$ -	\$ 29,73
COSTO MENSUAL	\$ 427,22		\$ 427,22

COSTO TOTAL MENSUAL SUELDOS	\$ 2.761,14
COSTO TOTAL ANUAL SUELDOS	\$ 33.133,66

- **Gastos de Transporte**

Para establecer los costos de mantenimiento anual del auto adquirido se establece el 5% de acuerdo al costo del vehículo, tomando en cuenta la depreciación anual del mismo. El costo de la matrícula es del 3% del valor del vehículo, tomando en cuenta la depreciación del mismo. El precio del seguro se establece con una tasa de 4.5% del valor de vehículo tomando en cuenta la depreciación acumulada del mismo.

Tabla 18 Gastos de Transporte

PRECIO DE VEHÍCULO	
Precio del Automovil	\$ 16.490,00
Depreciación al 20%	\$ 3.298,00

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor de vehículo en el tiempo	\$ 16.490,00	\$ 13.192,00	\$ 9.894,00	\$ 6.596,00	\$ 3.298,00
MANTENIMIENTO ANUAL DEL AUTO 5%	\$ 824,50	\$ 659,60	\$ 494,70	\$ 329,80	\$ 164,90
MANTENIMIENTO MENSUAL DEL AUTO	\$ 68,71	\$ 54,97	\$ 41,23	\$ 27,48	\$ 13,74
MATRICULA ANUAL DEL AUTO 3%	\$ 494,70	\$ 395,76	\$ 296,82	\$ 197,88	\$ 98,94
MATRICULA MENSUAL DEL AUTO 3%	\$ 41,23	\$ 32,98	\$ 24,74	\$ 16,49	\$ 8,25
SEGURO ANUAL DEL AUTO 4.5%	\$ 742,05	\$ 593,64	\$ 445,23	\$ 296,82	\$ 148,41
SEGURO MENSUAL DEL AUTO 4.5%	\$ 61,84	\$ 49,47	\$ 37,10	\$ 24,74	\$ 12,37

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS DE TRANSPORTE ANUAL	\$ 2.061,25	\$ 1.649,00	\$ 1.236,75	\$ 824,50	\$ 412,25
GASTOS DE TRANSPORTE MENSUAL	\$ 171,77	\$ 137,42	\$ 103,06	\$ 68,71	\$ 34,35

- **Gastos de Arriendo**

El arriendo del local está establecido en \$3600.00 dólares americanos, por el periodo de un año. Se establece un incremento de 5% en el valor anual del valor del arriendo del local.

Tabla 19 Gastos de Arriendo

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS DE ARRIENDO ANUAL	\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82
GASTOS DE ARRIENDO MENSUAL	\$ 300,00	\$ 315,00	\$ 330,75	\$ 347,29	\$ 364,65

- **Gastos de Útiles de Oficina**

Los gastos de útiles de oficina que se presupuestan anualmente.

Tabla 20 Útiles de Oficina

UTILES OFICINA	
Facturas	\$ 300,00
Hojas	\$ 120,00
Tintas Impresoras	\$ 50,00
Insumos Varios	\$ 100,00
TOTAL ANUAL	\$ 570,00
TOTAL MENSUAL	\$ 47,50

- **Gastos Administrativos**

Se preveen los siguientes valores anuales para los costos de agua, luz, teléfono e internet.

Tabla 21 Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Agua	\$ 250,00
Luz	\$ 400,00
Telefono	\$ 300,00
Seguros	\$ 500,00
Capacitacion	\$ 340,00
Uniformes	\$ 600,00
Membresias	\$ 1.000,00
Útiles de Limpieza	\$ 200,00
Seguridad	\$ -
Internet	\$ 336,00
TOTAL ANUAL	\$ 3.926,00
TOTAL MENSUAL	\$ 327,17

Tabla 22 Gastos de Operación

GASTOS DE OPERACION	Diario	Mensual	Anual
Comida de Empleados	\$ -	\$ -	\$ -
Eventuales Promedio	\$ 15,00	\$ 30,00	\$ 360,00
		Total	\$ 360,00

- **Gastos de Ventas**

Los gastos de ventas se presentan en valores anuales, se estima un gasto mínimo anual para los siguientes rubros.

Tabla 23 Gastos de Ventas

GASTOS VENTAS	
Publicidad	\$ 1.000,00
Carpeta de Ventas	\$ 500,00
Anuncios	\$ 500,00
Ferías	\$ 500,00
TOTAL ANUAL	\$ 2.500,00
TOTAL MENSUAL	\$ 208,33

- **Gastos de Constitución**

Tabla 24 Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCION	
Patentes	\$ 232,00
Permisos	\$ 500,00
Gastos de Constitucion	\$ 1.500,00
TOTAL ANUAL	\$ 2.232,00
TOTAL MENSUAL	\$ 186,00

- **Resumen de Gastos**

Tabla 25 Resumen de Gastos

GASTOS OPERACIONALES	
GASTOS DE VENTAS	\$ 2.500,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ 2.500,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 3.926,00
GASTOS UTILES DE OFICINA	\$ 570,00
GASTOS ARRIENDO	\$ 3.600,00
GASTOS DE TRANSPORTE	\$ 2.061,25
GASTOS 4 GRANDES	\$ 1.600,00
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 360,00
GASTOS ROL DE PAGOS	\$ 33.133,66
TOTAL GASTOS DE OPERACIONALES ANUALES	\$ 47.750,91
TOTAL GASTOS DE OPERACIONALES MENSUALES	\$ 3.979,24

- **Capital de Trabajo**

Para el cálculo del capital de trabajo se establece la siguiente fórmula:

$$K.T = (\text{Costo total del año} / 360 \text{ días}) * \text{Número de días del ciclo productivo.}$$

El número de días del ciclo se establece 60 días para establecer el valor necesario para mantener la empresa en funcionamiento sin vender ni una sola cena.

Tabla 26 Capital de Trabajo

TOTAL GASTOS OPERACIONALES ANUALES	\$ 47.750,91
NUMERO DE DIAS DE PERIODO	60,00
COSTO DE CAPITAL DE TRABAJO	\$ 7.958,48

5.2.3 Inversiones Intangibles

Las inversiones intangibles también se las considera como inversiones no depreciables, en el caso del proyecto el valor de las inversiones intangibles pertenece al estudio previo del proyecto y los gastos de constitución de la empresa con estos antecedentes se establece lo siguiente:

Tabla 27 Inversión Intangible

GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 1.500,00
TOTAL INTANGIBLES	\$ 1.500,00
Amortizacion Anual	\$ 300,00

Es decir que se necesita de \$1.500.00 dólares americanos, que en este caso es el costo de la elaboración de la presente tesis, para la realización de los estudios previos, los gastos de constitución se presentan justificados dentro de la presente Tesis.

5.2.4 Cuadro de Inversiones

Tabla 28 Cuadro de Inversiones

DESCRIPCIÓN	VALOR \$	% DEPRECIACION	VIDA UTIL
Equipos de computación	\$ 700,00	33,33%	3 años
Equipos de telecomunicaciones	\$ 35,00	10%	10 años
Equipos de Cocina	\$ 3.840,00	10%	10 años
Vehiculos	\$ 12.000,00	20%	5 años
Muebles y encerres	\$ 1.180,00	10%	10 años
TOTAL INVERSIONES TANGIBLES	\$ 17.755,00		
Gastos preoperativos (amortización)	\$ 1.500,00	20%	5 años
TOTAL INVERSIONES INTANGIBLES	\$ 1.500,00		
Capital de Trabajo	\$ 7.958,48	0%	0 años
INVERSION TOTAL	\$ 27.213,48		

La inversión total del proyecto asciende a \$27.213,45 dólares americanos. Los mismos que se planean ser financiados con recursos propios y sin ningún préstamo bancario.

5.3 Cuadro de Financiamiento

El presente proyecto requiere de una inversión total de \$27.213,48 dólares americanos.

El financiamiento con Capital Propio representa el 100% de la financiación del proyecto.

Tabla 29 Cuadro de Financiamiento

INVERSION TOTAL	\$ 27.213,48	
	PORCENTAJE	CANTIDAD
Capital Propio	100%	\$ 27.213,48
Prestamo Bancario	0%	\$ -
Total Inversion	100%	\$ 27.213,48

5. 4 Balance Inicial

Se trata en definitiva de un resumen del inventario inicial de los bienes, derechos, obligaciones y capital con el que se inicia el negocio.

El balance inicial refleja la situación patrimonial de la empresa en el momento preciso en que están a punto de iniciarse las operaciones de la empresa, es decir justo antes de comenzar a registrarse éstas.

A continuación se presenta el balance inicial de la empresa The Homeschool of Cook cuya moneda de curso legal es el dólar americano:

Tabla 30 Balance Inicial

ACTIVO		PASIVO		\$	-
Activo Corriente		Pasivo Corriente			
Caja Bancos	\$ 7.958,48	Obligaciones por pagar CP			
Activo Fijo		Pasivo Largo Plazo			
Equipos de computación	\$ 700,00	Obligaciones por pagar LP	\$		-
Equipos de telecomunicaciones	\$ 35,00				
Equipos de Cocina	\$ 3.840,00				
Vehiculos	\$ 12.000,00	PATRIMONIO	\$		27.213,53
Muebles y encerres	\$ 1.180,00				
Activo Diferido		Capital Social	\$		27.213,53
Gastos preoperativos (amortización)	\$ 1.500,00				
TOTAL ACTIVOS		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$	27.213,53
	\$ 27.213,48				

5.4.1 Costos

Se procede a estimar los costos del producto para así determinar la utilidad del mismo.

- **Costo Establecido Promedio**

Tabla 31 Costo Establecido Promedio

	Año 2013
Cantidad de ventas clases Anuales	240
Costo Establecido por Clase	\$ 10,00
Costo Total Establecido Promedio	\$ 2.400,00

- **Costo Unitario**

Tabla 32 Costo Unitario

	Año 2013
Cantidad de ventas clases Anuales	240
Costo Establecido por Clase	\$ 10,00
Costo Total Establecido Promedio	\$ 2.400,00

Costo Unitario	\$ 10,00
Utilidad Bruta Unitaria	650%
PRECIO DE VENTA	\$ 75,00

Ventas mensual	Precio	Cantidad Clases	Costo	Ventas x clase
\$ 12.500,00	\$ 125,00	20	10	\$ 625,00
\$ 10.000,00	\$ 100,00	20	10	\$ 500,00
\$ 7.500,00	\$ 75,00	20	10	\$ 375,00
\$ 5.000,00	\$ 50,00	20	10	\$ 250,00

Cantidad de Personas Annual	CMX al mes	Clases Diarias	Personas x Clase	Precio por Pax	Clases Mes	Clases Annual
1200	100	1	5	\$ 75	20	240

El precio establecido para la venta por cada persona en promedio es de \$75 dólares americanos y de la misma manera el costo unitario de cada clase es de \$10 con lo cual se estima el siguiente cuadro de ingresos y costos.

- **Ingresos y Costos**

Tabla 33 Ingresos y Costos

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	1200,00	1380,00	1587,00	1825,05	2098,81
Precio	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00
Ingresos Totales	\$ 90.000,00	\$ 103.500,00	\$ 119.025,00	\$ 136.878,75	\$ 157.410,56

COSTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	240,00	276,00	317,40	365,01	419,76
Costo Unitario	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Costos Totales	\$ 2.400,00	\$ 2.760,00	\$ 3.174,00	\$ 3.650,10	\$ 4.197,62

- **Presupuesto de Ventas**

Tabla 34 Presupuesto de Ventas

Clases al mes	20	20	20	20	20
	enero	febrero	marzo	abril	mayo
cmx	100	100	100	100	100
Vale Promedio	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00
Venta Alimentos	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00
Costo alimentos	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00
Gastos					
Vajilla	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67
Cuberteria	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Lenceria	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Cristaleria	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67
Rol de pagos	\$ 2.761,14	\$ 2.761,14	\$ 2.761,14	\$ 2.761,14	\$ 2.761,14
Transporte	\$ 171,77	\$ 171,77	\$ 171,77	\$ 171,77	\$ 171,77
Arriendo	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Útiles de oficina	\$ 47,50	\$ 47,50	\$ 47,50	\$ 47,50	\$ 47,50
Gastos Administrativos	\$ 107,17	\$ 107,17	\$ 107,17	\$ 107,17	\$ 107,17
Seguros	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67
Capacitacion	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33
Seguridad	\$ -				
Uniformes	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Membresias	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33
Útiles de limpieza	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67
Gasto de Ventas	\$ 166,67	\$ 116,67	\$ 116,67	\$ 116,67	\$ 116,67
Carpeta de Ventas	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67
Gastos Constitucionales	\$ 173,50	\$ 173,50	\$ 173,50	\$ 173,50	\$ 173,50
Permisos, Patentes	\$ 19,33	\$ 19,33	\$ 19,33	\$ 19,33	\$ 19,33
Eventuales Promedio	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Comida de empleados	\$ -				
Total gastos	\$ 4.172,08	\$ 4.172,08	\$ 4.172,08	\$ 4.172,08	\$ 4.172,08
Total costos +gastos	\$ 4.547,08	\$ 4.547,08	\$ 4.547,08	\$ 4.547,08	\$ 4.547,08
UTILIDAD	\$ 2.952,92	\$ 2.952,92	\$ 2.952,92	\$ 2.952,92	\$ 2.952,92

Continuación Tabla 34 Presupuesto de Ventas

20	20	20	20	20	20	20	240
junio	julio	agosto	sept	octubre	noviem	diciembre	
100	100	100	100	100	100	100	1200
\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	
\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 90.000,00
\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 4.500,00
\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	
\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	
\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	
\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	
\$ 2.761,14	\$ 2.761,14	\$ 2.761,14	\$ 2.761,14	\$ 2.761,14	\$ 2.761,14	\$ 2.761,14	
\$ 171,77	\$ 171,77	\$ 171,77	\$ 171,77	\$ 171,77	\$ 171,77	\$ 171,77	
\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	
\$ 47,50	\$ 47,50	\$ 47,50	\$ 47,50	\$ 47,50	\$ 47,50	\$ 47,50	
\$ 107,17	\$ 107,17	\$ 107,17	\$ 107,17	\$ 107,17	\$ 107,17	\$ 107,17	
\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	
\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	
\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	
\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	
\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	
\$ 116,67	\$ 116,67	\$ 116,67	\$ 116,67	\$ 116,67	\$ 116,67	\$ 116,67	
\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	
\$ 173,50	\$ 173,50	\$ 173,50	\$ 173,50	\$ 173,50	\$ 173,50	\$ 173,50	
\$ 19,33	\$ 19,33	\$ 19,33	\$ 19,33	\$ 19,33	\$ 19,33	\$ 19,33	
\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	
\$ 4.172,08	\$ 4.172,08	\$ 4.172,08	\$ 4.172,08	\$ 4.172,08	\$ 4.172,08	\$ 4.172,08	\$ 50.064,91
\$ 4.547,08	\$ 4.547,08	\$ 4.547,08	\$ 4.547,08	\$ 4.547,08	\$ 4.547,08	\$ 4.547,08	\$ 54.564,91
\$ 2.952,92	\$ 2.952,92	\$ 2.952,92	\$ 2.952,92	\$ 2.952,92	\$ 2.952,92	\$ 2.952,92	\$ 35.435,09

Ingresos Total		\$ 35.435,09
PAR UTL		\$ 12.845,22
UTILIDAD		\$ 22.589,87

5.5 Depreciación Acumulada

Tabla 35 Depreciación

DESCRIPCIÓN	VALOR \$	% DEPRECIACION	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Equipos de computación	\$ 700,00	33,33%	3 años	\$ 233,31	\$ -
Equipos de telecomunicaciones	\$ 35,00	10%	10 años	\$ 3,50	\$ 17,50
Maquinaria	\$ 3.840,00	10%	10 años	\$ 384,00	\$ 1.920,00
Vehiculos	\$ 12.000,00	20%	5 años	\$ 2.400,00	\$ -
Muebles y encerres	\$ 1.180,00	10%	10 años	\$ 118,00	\$ 590,00
TOTAL DEPRECIACIONES TANGIBLES				\$ 3.138,81	\$ 2.527,50

5.6 Balance de Pérdidas y Ganancias

Muestra los rendimientos, ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un periodo determinado, con objeto de registrar un pronóstico de la utilidad neta o la pérdida líquida obtenida durante dicho periodo.

El mismo se presenta a continuación:

Tabla 36 Balance de Pérdidas y Ganancias

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	90.000,00	103.500,00	119.025,00	136.878,75	157.410,56
Costos Totales	2.400,00	2.760,00	3.174,00	3.650,10	4.197,62
Costo Total Establecido Promedio	2.400,00	2.760,00	3.174,00	3.650,10	4.197,62
UTILIDAD BRUTA	87.600,00	100.740,00	115.851,00	133.228,65	153.212,95
Gastos administrativos, ventas y generales	45.790,91	46.706,73	47.640,86	48.593,68	49.565,55
Rol de pagos	33.133,66	33.796,33	34.472,26	35.161,70	35.864,94
Transporte	2.061,25	2.102,48	2.144,52	2.187,41	2.231,16
Arriendo	3.600,00	3.672,00	3.745,44	3.820,35	3.896,76
Útiles de Oficina	570,00	581,40	593,03	604,89	616,99
Administrativos	3.926,00	4.004,52	4.084,61	4.166,30	4.249,63
Ventas	2.500,00	2.550,00	2.601,00	2.653,02	2.706,08
UTILIDAD EN OPERACIÓN	41.809,09	54.033,27	68.210,14	84.634,97	103.647,40
Depreciación	3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
UTILIDAD ANTES DE GASTO FINANCIERO	38.370,28	50.594,46	64.771,33	81.429,47	100.441,90
Gasto Financiero	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	38.370,28	50.594,46	64.771,33	81.429,47	100.441,90
Participación laboral	5.755,54	7.589,17	9.715,70	12.214,42	15.066,28
IR	8.153,69	10.751,32	13.763,91	17.303,76	21.343,90
UTILIDAD NETA	24.461,06	32.253,97	41.291,72	51.911,29	64.031,71

La utilidad presenta un crecimiento debido a que las existe incremento en los ingresos y en los costos.

5.7 Flujo de Caja Neto

El estado de flujos de efectivo está incluido en los estados financieros básicos que deben preparar las empresas para cumplir con la normativa y reglamentos institucionales de cada país. Este provee información importante para los administradores del negocio y surge como respuesta a la necesidad de determinar la salida de recursos en un momento determinado, como también un análisis proyectivo para sustentar la toma de decisiones en las actividades financieras, operacionales, administrativas y comerciales.

A continuación se presenta los flujos de caja presupuestados para el proyecto:

Tabla 37 Flujo de Caja Neto

AÑO	0	1	2	3	4	5
Ingresos		90.000,00	103.500,00	119.025,00	136.878,75	157.410,56
Valor de Salvamento						2.527,50
Total Ingresos		90.000,00	103.500,00	119.025,00	136.878,75	159.938,06
Gastos Financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costos Totales		2.400,00	2.760,00	3.174,00	3.650,10	4.197,62
Gastos administrativos, ventas y generales		45.790,91	46.706,73	47.640,86	48.593,68	49.565,55
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Inversiones Diferidas 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor en libros - Valor de Salvamento						2.527,50
Total Inversión Inicial	27.213,48					
Total Gastos	27.213,48	51.629,72	52.905,54	54.253,67	55.449,28	59.496,17
Utilidad Bruta	-27.213,48	38.370,28	50.594,46	64.771,33	81.429,47	100.441,90
15% Participación Laboral		5.755,54	7.589,17	9.715,70	12.214,42	15.066,28
Utilidad Antes de Impuestos	-27.213,48	32.614,74	43.005,29	55.055,63	69.215,05	85.375,61
25% Impuesto a la Renta		8.153,69	10.751,32	13.763,91	17.303,76	21.343,90
Utilidad Neta	-27.213,48	24.461,06	32.253,97	41.291,72	51.911,29	64.031,71
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Gastos de Constitución 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor de Salvamento						2.527,50
Recuperación Capital de Trabajo						7.958,48
Pago Capital		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDOS FLWOS DE CAJA	-27.213,48	27.899,87	35.692,78	44.730,53	55.116,79	77.723,19

Una vez realizado el flujo de caja, se puede observar que existen flujos positivos para el proyecto, es necesario establecer los índices de evaluación para conocer que tan rentable es o no el proyecto.

5.8 Valor Actual Neto

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar, al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Fórmula 1

VAN

Vt representa los flujos de caja en cada periodo t.

I0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

Para el cálculo de los indicadores es necesario establecer el costo marginal del capital del proyecto el mismo que se presenta a continuación:

- **Costo Marginal del Proyecto**

Tabla 38 Costo Marginal del Proyecto

Costo Marginal de Capital del Proyecto				
		FR	Costo	Costo Capital
Pasivo	\$ -	0,00%	0,00%	0,00%
Patrimonio	\$ 27.213,53	100,00%	20%	20,00%
TOTAL	\$ 27.213,53	\$ 1,00		20,00%

Tabla 39 Valor Actual Neto

CALCULO VAN	\$ 87.103,53
--------------------	---------------------

Debido a que el VAN es positivo se establece que la inversión producirá ganancias por encima de lo establecido, es decir mayores a 20%, el proyecto es rentable.

5.9 Tasa Interna de Retorno

Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

$$VPN = 0 = \left(\frac{FE_1}{(1+K)^1} \right) + \left(\frac{FE_2}{(1+K)^2} \right) \dots + \left(\frac{FE_N}{(1+K)^N} \right) - Inversion$$

Fórmula 2

Tasa Interna de Retorno

Tabla 40 Tasa Interna de Retorno

TIR	123,60%
------------	----------------

Es decir que la inversión va a generar una utilidad del 123.64%, al final de proyecto, lo que significa que el proyecto genera rentabilidad.

5.10 Relación Beneficio Costo

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto. Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presentes netos se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

$$B/C = \frac{\sum \left(\left(\frac{1}{(1+i)^n} \right) \times \text{Ingresos}N \right)}{\sum \left(\left(\frac{1}{(1+i)^n} \right) \times \text{Gastos}N \right) + \left(\left(\frac{1}{(1+i)^1} \right) \times P \right)}$$

Formula 3

Beneficio Costo

Tabla 41 Beneficio Costo

Beneficio Costo	\$	2,13
------------------------	-----------	-------------

Es decir que por cada dólar invertido en el proyecto genera una utilidad de \$2.13 dólares americanos.

5.11 Tiempo Real de Recuperación de la Inversión

Se estima el tiempo en que se recuperar la inversión de acuerdo a los flujos presentados.

$$\frac{\text{Ciclo de vida del proyecto}}{\left(\frac{\text{Ingresos Netos}}{\text{Inversión Inicial}} \right)}$$

Formula 4

Tiempo Real de Recuperación

Tabla 42 Tiempo Real de Recuperación

Tiempo Real de Recuperacion	0,74	Años
-----------------------------	------	------

El resultado esta expresado en años, es decir que 0.74 años de llevar el proyecto en marcha se estima recuperar la inversión.

Después de haber realizado el análisis de financiero se puede determinar que el proyecto es rentable, con esto se establece que la propuesta de negocio es factible de tal manera queda aceptada la hipótesis planteada en el inicio de la investigación.

5.12 Análisis de Sensibilidad

En el momento de tomar decisiones sobre la herramienta financiera en la que debemos invertir nuestros ahorros, es necesario conocer algunos métodos para obtener el grado de riesgo que representa esa inversión. Existe una forma de análisis de uso frecuente en la administración financiera llamada de Sensibilidad, que permite visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas de un proyecto.

Éste método se puede aplicar también a inversiones que no sean productos de instituciones financieras, por lo que también es recomendable para los casos en que un familiar o amigo nos ofrezca invertir en algún negocio o proyecto que nos redituara dividendos en el futuro.

El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una de las herramientas más sencillas de aplicar y que nos puede proporcionar la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir.

Dentro del proyecto los puntos más sensibles y los que van a ser analizados son los Ingresos y los Gastos, debido a que es en donde podrían existir cambios los mismos que afectan directamente al desarrollo del proyecto.

De tal manera que se presentaran 3 escenarios, cada una con diferente tipo de variación los cuales son:

- Reducción e incremento del 10% en los ingresos, manteniendo los gastos sin variación.
- Incremento del 10% en los gastos, manteniendo los ingresos sin variación.
- Reducción del 5% en los ingresos e incremento del 5% en los gastos.

Los escenarios anteriormente presentados serán evaluados por los 4 indicadores establecidos en el punto anterior.

5.12.1 Incremento del 10% en los ingresos, manteniendo los gastos sin variación

La variación a presentarse tiene relación única y directa con la cantidad de metros cuadrados, solo con el producto más no con el precio. Los datos a continuación serán comprobados con los datos originales, los presupuestados de acuerdo a la demanda insatisfecha.

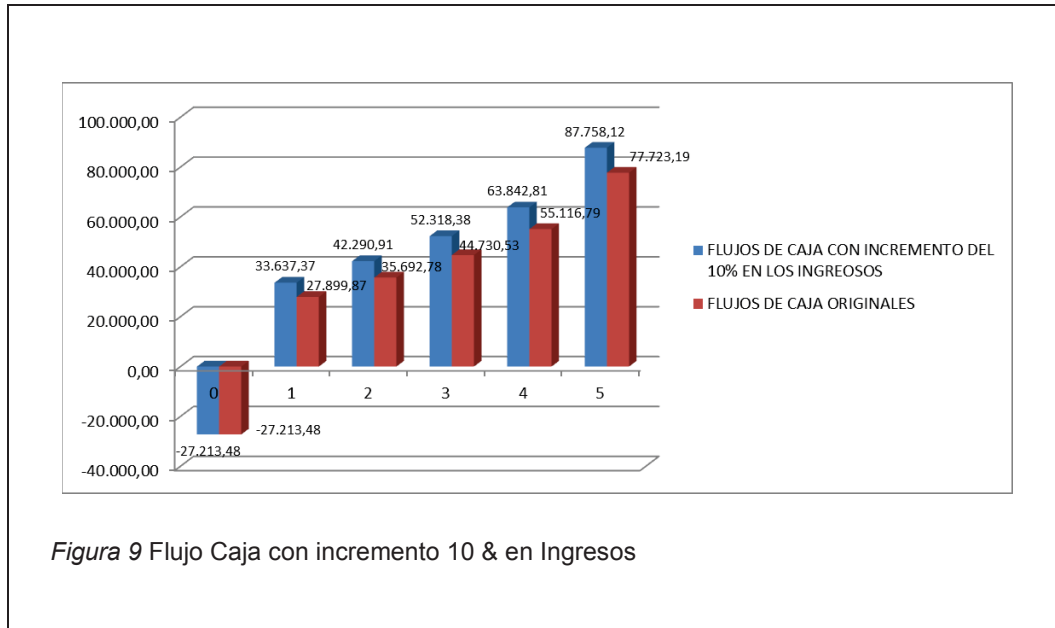
- **Flujo Neto de Caja con incremento del 10% en Ingresos**

Tabla 43 Flujo Caja con incremento 10% Ingresos

AÑO	0	1	2	3	4	5
Ingresos		90.000,00	103.500,00	119.025,00	136.878,75	157.410,56
Incremento del 10% en los ingresos		9.000,00	10.350,00	11.902,50	13.687,88	15.741,06
Valor de Salvamento						2.527,50
Total Ingresos		99.000,00	113.850,00	130.927,50	150.566,63	175.679,12
Gastos Financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costos Totales		2.400,00	2.760,00	3.174,00	3.650,10	4.197,62
Gastos administrativos, ventas y generales		45.790,91	46.706,73	47.640,86	48.593,68	49.565,55
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Inversiones Diferidas 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor en libros - Valor de Salvamento						2.527,50
Total Inversión Inicial	27.213,48					
Total Gastos	27.213,48	51.629,72	52.905,54	54.253,67	55.449,28	59.496,17
Utilidad Bruta	-27.213,48	47.370,28	60.944,46	76.673,83	95.117,35	116.182,95
15% Participación Laboral		7.105,54	9.141,67	11.501,07	14.267,60	17.427,44
Utilidad Antes de Impuestos	-27.213,48	40.264,74	51.802,79	65.172,76	80.849,75	98.755,51
25% Impuesto a la Renta		10.066,19	12.950,70	16.293,19	20.212,44	24.688,86
Utilidad Neta	-27.213,48	30.198,56	38.852,10	48.879,57	60.637,31	74.066,63
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Gastos de Constitución 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor de Salvamento						2.527,50
Recuperación Capital de Trabajo						7.958,48
Pago Capital		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDOS FLUJOS DE CAJA	-27.213,48	33.637,37	42.290,91	52.318,38	63.842,81	87.758,12

- **Análisis de Flujo de Caja**

Análisis de flujo de caja con incremento del 10% en los ingresos.



- **Análisis del Valor Actual Neto**

Tabla 44 Análisis Valor Actual Neto

CALCULO VAN	\$ 105.432,99
VARIACION	21%

- **Tasa Interna de Retorno**

Tabla 45 Tasa Interna de Retorno

TIR	144,45%
VARIACION	20,85%

- **Relación Beneficio Costo**

Tabla 46 Relación Beneficio Costo

Beneficio Costo	\$ 2,35
------------------------	----------------

- **Tiempo Real de Recuperación de la Inversión**

Tabla 47 Tiempo Real de Recuperación

Tiempo Real de Recuperación	0,62	Años
------------------------------------	-------------	-------------

Los indicadores presentados anteriormente luego del incremento del 10% en los ingresos establecen que el proyecto es viable y genera utilidad, es decir el proyecto es sensible bajo estos parámetros.

5.12.2 Reducción del 10% en los ingresos, manteniendo los gastos sin variación

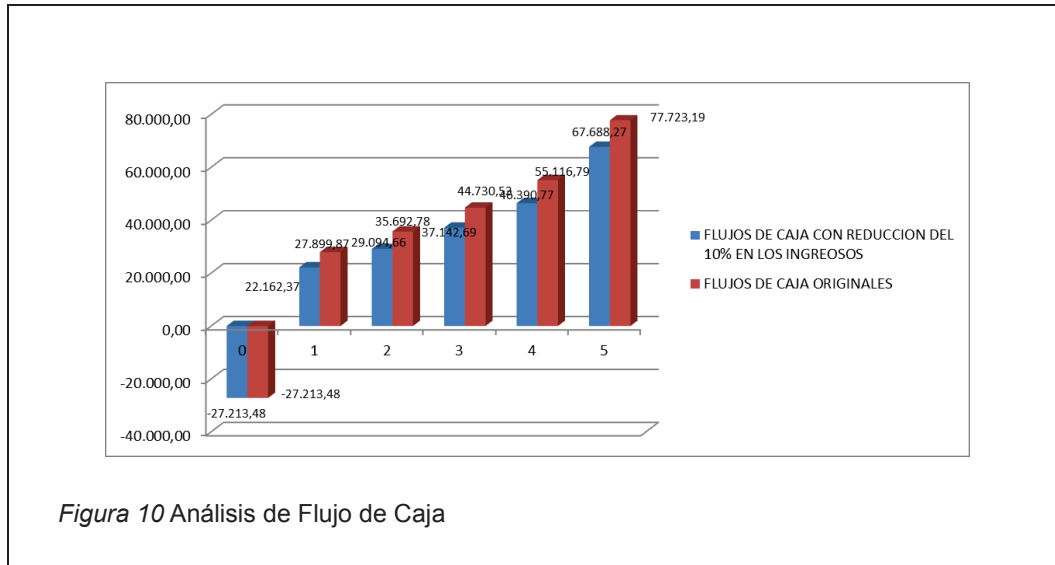
La variación a presentarse tiene relación única y directa con la cantidad de cenas vendidas, más no con el precio.

- **Flujo Neto de Caja con reducción del 10% en Ingresos**

Tabla 48 Flujo de Caja con reducción del 10 % en Ingresos

AÑO	0	1	2	3	4	5
Ingresos		90.000,00	103.500,00	119.025,00	136.878,75	157.410,56
Reduccion del 10% en los ingresos		9.000,00	10.350,00	11.902,50	13.687,88	15.741,06
Valor de Salvamento						2.527,50
Total Ingresos		81.000,00	93.150,00	107.122,50	123.190,88	144.197,01
Gastos Financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costos Totales		2.400,00	2.760,00	3.174,00	3.650,10	4.197,62
Gastos administrativos, ventas y generales		45.790,91	46.706,73	47.640,86	48.593,68	49.565,55
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Inversiones Diferidas 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor en libros - Valor de Salvamento						2.527,50
Total Inversión Inicial	27.213,48					
Total Gastos	27.213,48	51.629,72	52.905,54	54.253,67	55.449,28	59.496,17
Utilidad Bruta	-27.213,48	29.370,28	40.244,46	52.868,83	67.741,60	84.700,84
15% Participación Laboral		4.405,54	6.036,67	7.930,32	10.161,24	12.705,13
Utilidad Antes de Impuestos	-27.213,48	24.964,74	34.207,79	44.938,51	57.580,36	71.995,71
25% Impuesto a la Renta		6.241,19	8.551,95	11.234,63	14.395,09	17.998,93
Utilidad Neta	-27.213,48	18.723,56	25.655,85	33.703,88	43.185,27	53.996,79
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Gastos de Constitución 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor de Salvamento						2.527,50
Recuperación Capital de Trabajo						7.958,48
Pago Capital		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDOS FLUJOS DE CAJA	-27.213,48	22.162,37	29.094,66	37.142,69	46.390,77	67.688,27

- **Análisis de Flujo de Caja**



- **Análisis del Valor Actual Neto**

Tabla 49 Análisis de Valor Actual Neto

CALCULO VAN	\$ 68.774,06
VARIACION	-21,00%

- **Tasa Interna de Retorno**

Tabla 50 Tasa Interna de Retorno

TIR	102,66%
VARIACION	-20,94%

- **Relación Beneficio Costo**

Tabla 51 Relación Beneficio Costo

Beneficio Costo	\$ 1,92
------------------------	----------------

- **Tiempo Real de Recuperación de la Inversión**

Tabla 52 Tiempo Real de Recuperación

Tiempo Real de Recuperacion	0,91	Años
------------------------------------	-------------	-------------

Los indicadores presentados anteriormente luego de la reducción del 10% en los ingresos establecen que el proyecto no es viable y no genera utilidad, es decir el proyecto no es sensible bajo estos parámetros, no soporta una reducción en los ingresos del 10%.

5.12.3 Incremento del 10% en los gastos, manteniendo los ingresos sin variación

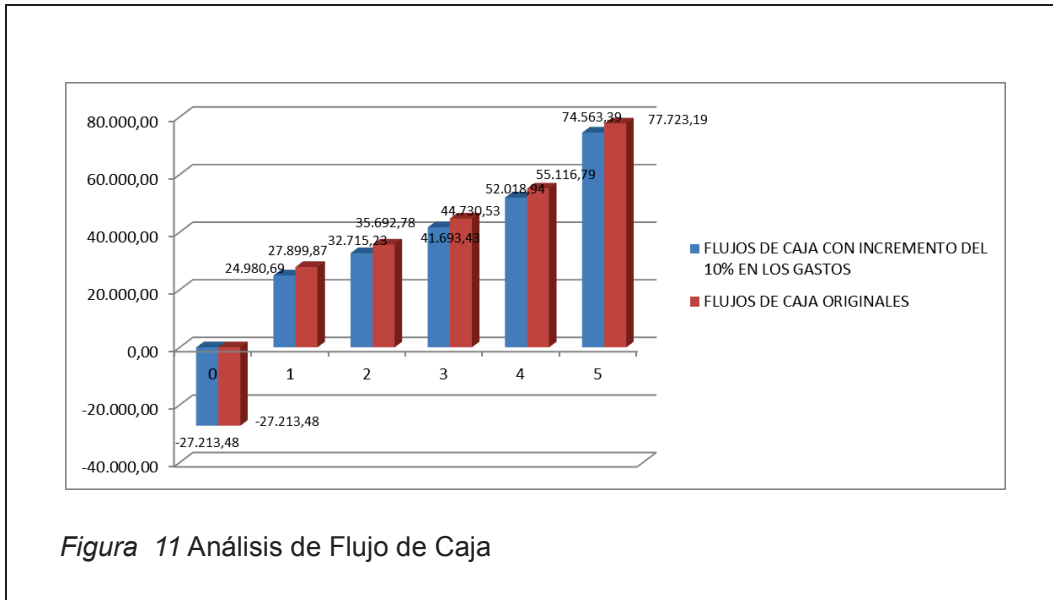
La variación a presentarse tiene relación única y directa con los costos de los gastos. A los gastos que se aplica la variación son únicamente a los gastos administrativos, de ventas y generales.

- **Flujo Neto de Caja con incremento del 10% en los Gastos**

Tabla 53 Flujo de Caja con incremento del 10% en Gastos

AÑO	0	1	2	3	4	5
Ingresos		90.000,00	103.500,00	119.025,00	136.878,75	157.410,56
Valor de Salvamento						2.527,50
Total Ingresos		90.000,00	103.500,00	119.025,00	136.878,75	159.938,06
Gastos Financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costos Totales		2.400,00	2.760,00	3.174,00	3.650,10	4.197,62
Gastos administrativos, ventas y generales		45.790,91	46.706,73	47.640,86	48.593,68	49.565,55
Incremento del 10% en los Gastos administrativos, ventas y generales		4.579,09	4.670,67	4.764,09	4.859,37	4.956,56
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Inversiones Diferidas 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor en libros - Valor de Salvamento						2.527,50
Total Inversión Inicial	27.213,48					
Total Gastos	27.213,48	56.208,81	57.576,21	59.017,76	60.308,65	64.452,72
Utilidad Bruta	-27.213,48	33.791,19	45.923,79	60.007,24	76.570,10	95.485,34
15% Participación Laboral		5.068,68	6.888,57	9.001,09	11.485,52	14.322,80
Utilidad Antes de Impuestos	-27.213,48	28.722,51	39.035,22	51.006,16	65.084,59	81.162,54
25% Impuesto a la Renta		7.180,63	9.758,81	12.751,54	16.271,15	20.290,64
Utilidad Neta	-27.213,48	21.541,88	29.276,42	38.254,62	48.813,44	60.871,91
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Gastos de Constitución 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor de Salvamento						2.527,50
Recuperación Capital de Trabajo						7.958,48
Pago Capital		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDOS FLUJOS DE CAJA	-27.213,48	24.980,69	32.715,23	41.693,43	52.018,94	74.563,39

- **Análisis de Flujo de Caja**



- **Análisis del Valor Actual Neto**

Tabla 54 Análisis de Valor Actual Neto

CALCULO VAN	\$ 79.585,38
VARIACION	-8,63%

- **Tasa Interna de Retorno**

Tabla 55 Tasa Interna de Retorno

TIR	114,00%
VARIACION	-9,60%

- **Relación Beneficio Costo**

Tabla 56 Relación Beneficio Costo

Beneficio Costo	\$ 1,96
------------------------	----------------

- **Tiempo Real de Recuperación de la Inversión**

Tabla 57 Tiempo Real de Recuperación

Tiempo Real de Recuperacion	0,80	Años
------------------------------------	-------------	-------------

Los indicadores presentados anteriormente luego del incremento del 10% en los gastos establecen que el proyecto es viable y genera utilidad, es decir el proyecto es sensible bajo estos parámetros, soporta un incremento en los gastos del 10%.

5.12.4 Incremento del 5% en los gastos y reducción del 5% en los ingresos

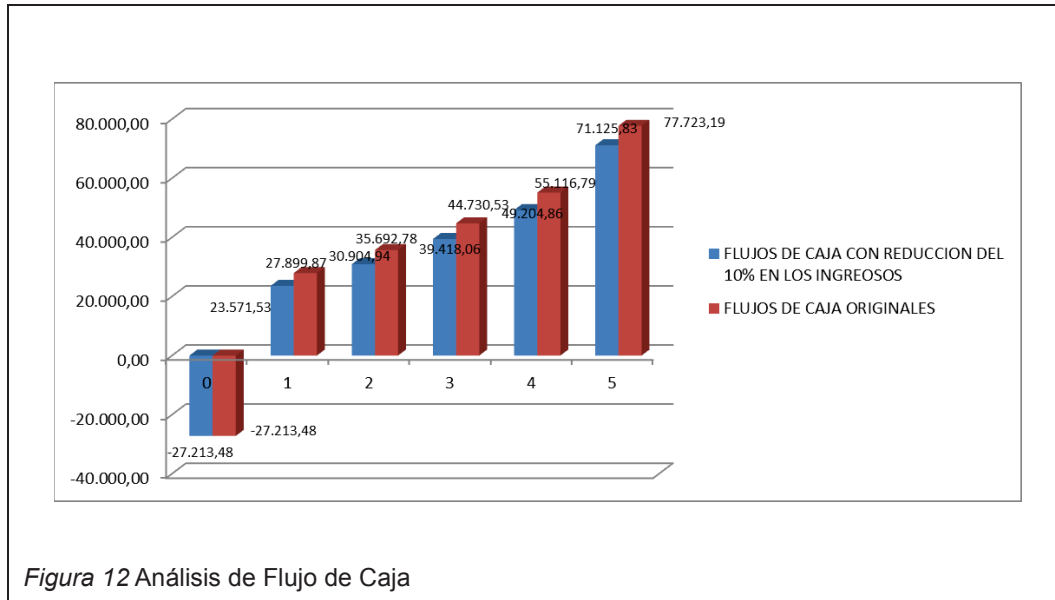
La variación a presentarse en lo que a los gastos compete tiene relación única y directa con los costos de los gastos; a los gastos que se aplica la variación son únicamente a los gastos administrativos, de ventas y generales. y en lo que se refiere a los ingresos tiene relación única y directa con las cantidad de cenas vendidas, mas no en el precio.

- **Flujo Neto de Caja con reducción del 5% en Ingresos e Incremento del 5% en Gas**

Tabla 58 Flujo de Caja con reducción del 5% en Ingresos e Incremento del 5% en Gas

AÑO	0	1	2	3	4	5
Ingresos		90.000,00	103.500,00	119.025,00	136.878,75	157.410,56
Reduccion del 5% en los ingresos		4.500,00	5.175,00	5.951,25	6.843,94	7.870,53
Valor de Salvamento						2.527,50
Total Ingresos		85.500,00	98.325,00	113.073,75	130.034,81	162.067,53
Gastos Financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costos Totales		2.400,00	2.760,00	3.174,00	3.650,10	4.197,62
Gastos administrativos, ventas y generales		45.790,91	46.706,73	47.640,86	48.593,68	49.565,55
Incremento del 5% en gastos administrativos, de ventas y generales		2.289,55	2.335,34	2.382,04	2.429,68	2.478,28
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Inversiones Diferidas 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor en libros - Valor de Salvamento						2.527,50
Total Inversión Inicial	27.213,48					
Total Gastos	27.213,48	53.919,26	55.240,87	56.635,71	57.878,96	61.974,44
Utilidad Bruta	-27.213,48	31.580,74	43.084,13	56.438,04	72.155,85	90.093,09
15% Participación Laboral		4.737,11	6.462,62	8.465,71	10.823,38	13.513,96
Utilidad Antes de Impuestos	-27.213,48	26.843,63	36.621,51	47.972,33	61.332,47	76.579,13
25% Impuesto a la Renta		6.710,91	9.155,38	11.993,08	15.333,12	19.144,78
Utilidad Neta	-27.213,48	20.132,72	27.466,13	35.979,25	45.999,36	57.434,35
Depreciaciones		3.138,81	3.138,81	3.138,81	2.905,50	2.905,50
Amortización Gastos de Constitución 5 años		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Valor de Salvamento						2.527,50
Recuperación Capital de Trabajo						7.958,48
Pago Capital		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDOS FLUJOS DE CAJA	-27.213,48	23.571,53	30.904,94	39.418,06	49.204,86	71.125,83

- **Análisis de Flujo de Caja**



- **Análisis del Valor Actual Neto**

Tabla 59 Análisis del Valor Actual Neto

CALCULO VAN	\$ 74.179,72
VARIACION	-14,84%

- **Tasa Interna de Retorno**

Tabla 60 Tasa Interna de Retorno

TIR	108,35%
VARIACION	-15,25%

- **Relación Beneficio Costo**

Tabla 61 Relación Beneficio Costo

Beneficio Costo	\$ 1,94
-----------------	---------

- **Tiempo Real de Recuperación de la Inversión**

Tabla 62 Tiempo Real de Recuperación de la Inversión

Recuperacion	0,86 Años
--------------	-----------

Los indicadores presentados anteriormente luego del incremento del 5% en los gastos y la reducción del 5% en los ingresos establecen que el proyecto es viable y genera utilidad, es decir el proyecto es sensible bajo estos parámetros, soporta este tipo de variaciones conjuntas.

- **Valores Porcentuales**

Tabla 63 Valores Porcentuales

Relación Porcentual Rol de Pagos		Relación Porcentual Gastos		Relación Porcentual Ingresos	
\$ 33.133,66	100%	\$ 47.750,91	100%	\$ 90.000,00	100%
\$ 2.761,14	36,8%	\$ 3.979,24	53,1%	\$ 7.500,00	8,3%

Relación Porcentual Arriendo		Relación Porcentual Costos	
\$ 3.600,00	100%	\$ 2.400,00	100%
\$ 300,00	0,04%	\$ 200,00	0,03%

- **Incremento Porcentual Anual de Ingresos**

Tabla 64 Incremento Porcentual Anual de Ingresos

	Ingresos		Variación	Relación al Primer año
Primer año	24.461,06	100%		
Segundo año	32.253,97	32%	7.792,92	32%
Tercer año	41.291,72	28%	9.037,75	69%
Cuarto Año	51.911,29	26%	10.619,57	112%
Quinto Año	64.031,71	23%	12.120,42	162%

CAPITULO VI

6 Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

A lo largo de esta investigación realizada se puede resaltar ciertos puntos concluyentes de cada Capitulo para así poder resumir la finalidad del proyecto. Al momento de plantear el tema de investigación y desarrollar su formulación y sistematización se procedió con objetividad, para así obtener ideas claras de lo que se quiere investigar. Los objetivos que se plantearon, a partir del desarrollo del tema de investigación, fueron cumplidos según el esquema y estructura de la empresa en el caso de ser constituida. Las hipótesis planteadas pueden llegar a ser verdaderas, analizando los resultados económicos obtenidos se puede pronosticar que brindar el servicio de Clases Privadas de Cocina tendrá éxito en la ciudad de Quito. Se determinó que en los últimos años la gastronomía en la ciudad de Quito ha tenido un crecimiento importante. En la actualidad los ciudadanos demandan un servicio gastronómico especializado y de calidad tanto en productos como en asistencia, convirtiéndose este proceso en un mercado potencial que a futuro puede convertirse en una nueva fuente de empleo para toda la sociedad.

Si bien es cierto dentro de la ciudad de Quito existen varios institutos, universidades y escuelas de gastronomía, estos no cumplen con las expectativas demandadas por el cliente o por sus gustos, dificultad, precios, etc, sea este de un estrato social alto, medio o bajo.

Es importante determinar la eventualidad de valorar los intereses económicos de mercado y técnicos que permitan la creación de una empresa que brinde este tipo de educación y servicio.

A través de este trabajo se busca establecer un principio y guía para la creación de nuevas empresas dentro de la ciudad de Quito, como plan piloto, que se enfoquen en brindar un servicio privado y personalizado, ya que en la actualidad muchas amas de casa o personas desean aprender a preparar

platillos especiales pero sin la obligación de asistir a un centro educativo.

Analizando el comportamiento económico de la empresa, se determina que se puede tener éxito en corto tiempo con la inversión propia, sin la ayuda financiera de un préstamo bancario, lo que significaría una deuda innecesaria.

Al ser el valor actual neto positivo, y el TIR superior al 100% se puede determinar que el proyecto es viable, y que la inversión inicial podrá ser recuperada en un periodo menor a un año.

Al analizar la relación costo beneficio se puede observar que el proyecto recupera lo invertido y además obtiene ganancias de más del 50%, lo que nos demuestra la factibilidad de realizarlo en un corto plazo, con costos relativamente bajos y con un precio de venta competitivo.

El porcentaje máximo de los pagos de Rol de Pagos y Arriendos, no debe superar el 24%. En Promedio de los dos se compensan ya que en Rol de Pagos representa el 36.8% y en Arriendos tan solo el 0.04%, así no se sobrepasa el máximo valor recomendado para el ejercicio económico.

El valor porcentual de los ingresos al segundo año presupuestado es de 32% lo que significa un resultado positivo que genera ingresos y que cada año aumenta gradualmente debido al crecimiento de la empresa. Para el tercer año aumentan los ingresos a 28%, para el cuarto año será de 26% y quinto año 23%.

De los 90000\$ de ingresos calculados en el Presupuesto de Ventas se determinó que el 53.1% correspondes al rubro de Gastos y 0.03% de Costos, concluyendo que se tiene un porcentaje aceptable para manejar estos gastos y obtener beneficios para el crecimiento de la empresa.

6.2 Recomendaciones

Educar a los futuros y potenciales clientes, sobre la necesidad de contar con un nuevo servicio de educación personalizada a domicilio que le permita solventar sus necesidades alimentarias y culturales de una manera ágil, oportuna y de calidad.

Impulsar la iniciativa individual y el trabajo en equipo, manteniendo una actitud positiva y alegre que permita que la nueva empresa sea dinámica y progresista, honrando nuestra palabra y apoyando la industria nacional.

Establecer relaciones de confianza mutua con los proveedores, buscando desarrollos conjuntos que beneficien las partes en el largo plazo.

Aplicar las políticas de calidad de la empresa, a fin de establecer a plenitud sus requerimientos y expectativas para lograr la meta que garantice el establecimiento de una cultura empresarial basándose en los principios de honestidad, ética, solidaridad y compromiso de seguridad y mejora en los procedimientos y servicios.

Buscar el compromiso con la innovación, la creatividad, sin dejar de lado las expectativas del cliente, con una gama amplia de platillos a ofertar.

Ofrecer conceptos únicos e integrales de alimentos, bebidas que se acoplen a la oferta y la demanda del mercado quiteño.

REFERENCIAS

Apuntes personales de Clases de Recursos Humanos, UDLA 2009.

Chef Mauricio Armendaris, mishki mikuna, Cocina Ecuador, 2009.

Fundamentos de economía de la empresa. F.Tarrágo Sabaté. El propio autor
1986. Página 308

<http://etimologias.dechile.net/?chef>

<http://www.slideshare.net/cachete75/constitucion-de-empresas-presentation>

<http://www.expertiselaw.com/noticias/103-licencia-metropolitana-de-funcionamiento-dmquito.html>

<http://www.zonaeconomica.com/inversion/definicion>

http://www.lacamaradequito.com/uploads/tx_documents/instructivosalarial2013.pdf

<http://www.iess.gob.ec/es/web/afiliado/fondos-de-reserva>

<http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

<http://mx.finanzaspracticas.com/1752-Que-es-el-analisis-de-sensibilidad.note.aspx>

Información proveniente por parte del Sr. David Godoy C, Servicio al cliente de Equinoccial

http://www.gabilos.com/cursos/curso_de_contabilidad/curso_contabilidad.html?4_balance_inicial.html

Información proveniente por parte del vendedor del concesionario.

Información proveniente por parte de la Jefatura de Pichincha, Teniente. Cristian Gómez.

INSTRUCTIVO SALARIAL 2011, tomado de:

Kotler, P. y Keller, K., DIRECCIÓN DEL MARKETING. Decimo Segunda Edición.2009.

Libri Mundi, QUITO GOURMET, Ediciones Libri Mundi, 2008.

Martha R. Shulman, Atlas Mundial del Gastrónomo, Blume, 2002.

Recetas Universidad de las Américas.

Tomado y adaptado del Manual de BPM realizado para la clase de Sanidad RES-150

Valoración de proyectos de inversión. H. Peumans. Deusto 1967. Página 21

Wayne Gisslen, Professional Cooking Fifth Edition, Wiley, 2003.

Anexos

Anexos

Destacar la riqueza de la gastronomía local de Quito, gracias a la calidad y variedad de sus productos como el pescado, la carne, verduras, hierbas y especias, mezcla de sabores que dan lugar a una excelente cocina. Además de la típica cocina ecuatoriana, en Quito podemos encontrar restaurantes que ofrecen cocina internacional, mexicana, italiana, española, francesa, china, japonesa, etc..

Entre los platos típicos se encuentran los locros, empanadas, humitas, llapingachos (ortillas de papa rellenas con queso), ceviche, es decir, marinado con limón, (truchas, corvinas), carne de vaca y cordero, elaborada a la brasa normalmente y las verduras acompañadas de arroz.

<http://www.arecetas.com/gastronomia-america-sudamerica-ecuador-quito.html>

“La palabra chef, en la lengua francesa existe desde el siglo XII, y designaba la cabeza. Cuatro centurias más tarde comenzó a utilizarse el vocablo “tete” en lugar de chef, para referirse a la cabeza de una persona. El término chef, en francés, tuvo la connotación de mando, y así fueron teniendo vigencia las expresiones Chef d’Etat (Jefe de Estado), Chef de Gare (Jefe de Estación) y Chef d’Orchestre (Director de Orquesta), entre varias otras. En el año 2001 el Diccionario de la Real Academia Española incorporó la palabra chef para designar al Jefe de cocina de un restaurante.”

El concepto tradicional es que el Chef de cocina es un artista encargado de complacer no solo la vista sino también el olfato y fundamentalmente el gusto. Si bien es cierto que un Chef es básicamente un artista, la gastronomía evoluciona continuamente y los tiempos modernos imponen un ritmo y un estilo de vida que ha llevado incluso a la gran cocina a modernizarse.

La forma moderna de vida inciden en todos los campos y hoy día no se concibe un Chef que no sea al mismo tiempo un artista y un excelente ejecutivo con responsabilidades administrativas, capaz de dirigir y organizar el personal a su cargo, planear las comidas y ordenar los productos que necesite para

prepararlas, controlar y mantener los costos de materia prima y de colaborar con la gerencia y los propietarios del establecimiento.

Un buen Chef será entonces quien logre armonizar su capacidad artística con la parte administrativa para lo cual debe poseer cualidades: Intelectuales: observación, creatividad, originalidad, buena expresión oral y escrita para comunicarse y sentido común. Personales Buen aspecto: debe vestirse en forma apropiada llevando su uniforme impecable para dar ejemplo de higiene

Interés y confianza: en la gente y en sus capacidades para transmitir su entusiasmo a los demás y trabajar en armonía con ellos. Sentido de superación: que le permita mantenerse actualizado en su profesión. Integridad y honestidad: para asumir las responsabilidades que le exige su trabajo el cual está basado en un alto sentido de la ética. Buen temperamento: Capacidad para dirigir y decisión.

Conciencia de servicio: El trabajo de cocinero exige una vocación especial fundamentada en el placer de servir y satisfacer a un público que viene en busca de alimentos agradables, higiénicos y bien presentados.

Técnicas: el Chef debe ser una persona poseedora de conocimientos técnicos no solo en el área de la gastronomía pues debe saber de costos, de equipamiento e instalación de cocinas, de utensilios y su manejo apropiado, de cosechas y variación de precios en el mercado, de calidad y conservación de materia prima y todos los que no lleven a ampliar su visión para pronosticar y reajustar la producción de acuerdo con las situaciones que se le presenten.

Además de los conocimientos técnicos debe conocer las costumbres de la gente de diversas nacionalidades y tener buenos conocimientos de francés e inglés. Un buen Chef se mantiene actualizado a través del estudio constante y la investigación, con la participación en cursos y seminarios e intercambiando ideas con sus compañeros de profesión para así evaluar sus conocimientos y comprender mejor los avances tecnológicos de su actividad Por otra parte, y a pesar de lo que algunos erróneamente suponen, ningún futuro estudiante de la carrera de gastronomía debe esperar egresar con un título de "Chef": la palabra

Chef no designa un título sino un cargo (jefe) dentro de la brigada de una cocina. Para llegar a ser chef se necesita, además de la formación que se adquiere, toda una trayectoria laboral, similar a la de cualquier otra actividad para acceder a puestos jerárquicos. Mediante la importante carga horaria en las carreras de cocina técnico-práctica, la profundidad de las materias de contenido teórico, la intensidad de las practicas curriculares en el propio país y en lo posible en el exterior y la posibilidad de realizar pasantías adicionales, crecen posibilidades para cargos de jerarquía como Jefe de Partida o Sub Chef, muy rápidamente.

<http://www.facebook.com/topic.php?uid=179743012058315&topic=372>

Fondos de Reserva

El IESS es recaudador del Fondo de Reserva de los empleados, obreros, y servidores públicos, afiliados al Seguro General Obligatorio, que prestan servicios por más de un (1) año para un mismo empleador, de conformidad con lo previsto en el Código del Trabajo.

De acuerdo con la nueva “LEY PARA EL PAGO MENSUAL DEL FONDO DE RESERVA Y EL RÉGIMEN SOLIDARIO DE CESANTÍA POR PARTE DEL ESTADO”, publicada en el Registro Oficial No. 644, de 29 de julio del 2009, se establece la nueva modalidad para el pago del fondo de reserva .

A partir del mes de agosto del 2009, el empleador pagará por concepto de fondo de reserva de manera mensualizada y directa a sus trabajadores, conjuntamente con el salario o remuneración, un valor equivalente al ocho coma treinta y tres por ciento (8,33%) de la remuneración de aportación.





El afiliado puede solicitar a través del aplicativo informático que el pago del fondo de reserva no se le entregue directamente, en ese caso el empleador depositará en el IESS, mensualmente, el ocho coma treinta y tres por ciento (8,33%) de la remuneración de aportación, conjuntamente con la planilla mensual de aportes. (Ingresar a la página web:<http://www.ies.gov.ec/>, link fondos de reserva, solicitud de acumulación mensual).

Si el empleador no paga el fondo de reserva dentro de los primeros quince días del mes siguiente al que corresponda, causará la mora con los recargos y multas correspondientes.

<http://www.iess.gob.ec/site.php?content=1287-fondos-de-reserva>

<p>Entradas</p> <p>Trilogía de Ceviche Típico Ceviche Ecuatoriano (Pescado, Camarón y Concha), acompañado con chips de plátano.</p> <p>Muchines de Yuca con Queso Deliciosos deditos de Yuca con queso manabita para acompañar.</p> <p>Corviche Manabita Crujiente entrada de Verde, servido con una salsa de ají y limón.</p> <p>Cazuela de Mejillones a la Provenzal Mejillones al vino blanco en su salsa.</p> <p>Carpaccio de Lomo Fino Finas láminas de Lomo Fino aderezadas con aceite de oliva, limón y queso Parmigiano.</p> <p>Coquillo St-Jacques Delicadas Vieras gratinadas servidas en su caparazón.</p> <p>Sopas, Cremas, Potajes</p> <p>Locro de Queso Auténtico Locro de papas quiteño, acompañado de queso y aguacate.</p>	<p>Cazuela de Pescado o de Camarón Exquisita creación Manabita, servida en su cazuela caliente.</p> <p>Sancocho Serrano Caldo de costilla típicamente hogareña, acompañado de choclo, plátano y yuca.</p> <p>Sopa de Cebollas a la Francesa Clásica Sopa de cebollas a la francesa servida con queso gratinado y pan.</p> <p>Sopa de Vegetales y Arroz Sopa italiana de vegetales y arroz.</p> <p>Sopa Catalana con Butifarra Deliciosa sopa de arroz cocido con butifarra.</p> <p>Platos Fuertes</p> <p>Seco de Chivo Estofido de carne de Borengo, al estilo Guayaquileño.</p> <p>Encocado de Pescado o Camarón Desde la provincia de Esmeraldas, delicioso Encocado en su Salsa.</p> <p>Fritada de Cerdo Plato característico de la Sierra ecuatoriana acompañado de papas, mote y maíz tostado.</p>	<p>Paelia Valenciana Auténtica paelia española, servida con variedad de mariscos y carnes de caza.</p> <p>Feluccini alla Putanesca Pequeñas cintas al tradicional Putanesca: anchoas, aceitunas negras y alcázarra.</p> <p>Cordon Bleu Pechugas de Pollo, rellenas de jamón y queso, tradicional de Francia.</p> <p>Postres</p> <p>Higos con Queso Tiernos higos en su salsa con queso fresco.</p> <p>Helado de Paleta Helado artesanal con frutos de la región.</p> <p>Tiramisú Postre veneciano frío de café, queso Mascarpone y Amaretto.</p> <p>Creme Brulee "Creme Quemada" e su traducción, postre cremoso.</p> <p> Cocina ecuatoriana, española, francesa e italiana</p>
--	--	---

PANTONES CARTA

	C 0% M 0% Y 0% K 100%	R 26% G 23% B 27%
	C 0% M 0% Y 0% K 0%	R 255% G 255% B 255%
	C 0% M 100% Y 100% K 0%	R 226% G 0% B 26%
	C 0% M 0% Y 0% K 70%	R 112% G 113% B 115%

FOTOGRAFÍAS



PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS

SERVICIOS: APROBACIÓN PARA INSTALACIÓN DE CENTRALES DE GAS

REQUISITOS:

1. Compra del Formulario de aprobación
2. Presentación de planos del proyecto de instalación y memoria técnica
3. Certificado del INEN de la fabricación de los tanques de almacenamiento de gas.
4. Cobro tasa de aprobación en función del volumen a instalar

SERVICIOS: PERMISO DE HABITABILIDAD

REQUISITOS:

1. Compra de solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos DMQ.
2. Presentación del formulario de Visto Bueno de aprobación de planos del Cuerpo de Bomberos DMQ.
3. Presentación de Planos.

SERVICIOS: REQUISITOS PARA LA OBTENCION DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

REQUISITOS:

**LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIOS Y SU REGLAMENTO
ART.250**

1. Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos del DMQ
2. Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal o propietario
3. Copia del RUC
4. Copia del Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del DMQ del año anterior
5. Copia de la Patente Municipal vigente
6. Copia de centralita de gas emitida por el CB-DMQ si lo tuviera

Ejemplo de Contrato

CONTRATO DE TRABAJO

Entre el Sr. Gustavo Andrade Vera, como Gerente y Representante legal de la Compañía The Homeschool of Cook de la ciudad de Quito, por una parte, en calidad de empleador, a quien se le podrá denominar empleador o la compañía, y por otra el señor José Luis Montenegro, con cedula de ciudadanía No. 1715248868, por sus propios derechos, en calidad de empleado, convienen en celebrar el presente Contrato de Trabajo sujeto a las siguientes cláusulas:

PRIMERA.-

La compañía The Homeschool of Cook es una empresa dedicada a brindar el servicio de clases privadas de cocina a la sociedad quiteña para lo cual requiere contratar a un chef con experiencia en producción de comidas, experto en compras, y experto en la historia de la culinaria. Por su parte, el señor José Luis Montenegro ha presentado sus credenciales a la compañía que demuestran contar con la experiencia para dicho cargo.

SEGUNDA.

Con este antecedente la compañía The Homeschool of Cook contrata al señor José Luis Montenegro en calidad de CHEF quien se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales para la compañía, debiendo cumplir con esmero y responsabilidad las funciones propias de su cargo y las que le encomendaren los representantes de la empresa, siendo sus funciones principales las siguientes: crear e innovar los menús, controlar inventarios, realizar compras en conjunto con el empleador; recibimiento, almacenamiento, supervisión, enseñanza, producción, y servicio del producto.

TERCERA.-

El señor José Luis Montenegro percibirá en concepto de remuneración la suma de Seiscientos dólares americanos mensuales (US\$ 600,00) más los beneficios

de ley y será afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. El pago lo hará el empleador mensualmente.

CUARTA.-

Se establece como tiempo de duración del presente contrato de trabajo el de un año o plazo fijo, estableciéndose un periodo de prueba de noventa días tiempo durante el cual cualquiera de las partes puede darlo por terminado libremente sin indemnización alguna. De no haberse concluido el contrato en este periodo de prueba, continuará vigente por los nueve meses más que faltaren para completar el plazo de un año. En caso de continuarse con las relaciones laborales necesariamente se suscribirá un nuevo contrato por escrito.

QUINTA.- El horario de trabajo del señor José Luis Montenegro, será de cuarenta horas semanales, de lunes a viernes, de 8h00 am a 17h00 pm, o en el horario que le señale su empleador. El empleador pagará las horas suplementarias o extraordinarias cuando éstas se generen.

Para constancia de lo antes convenido y aceptación, plena, las partes firman el presente contrato de trabajo en original y dos copias iguales a su original, en Quito, a primero de abril del dos mil once, y para el caso de controversias que se derivaren del presente contrato, las partes se sujetan a los jueces laborales competentes de la ciudad de Quito y al trámite en procedimiento oral.

The Homeschool of Cook

Gustavo Andrade Vera

Gerente

José Luis Montenegro

C.C.1715248868

Instructivo Salarial

INSTRUCTIVO SALARIAL 22/2013

FIJACIÓN DE LOS SALARIOS E INCREMENTO AL SALARIO BÁSICO UNIFICADO

INTRODUCCIÓN

El Departamento Jurídico de la Cámara de Comercio de Quito pone a disposición de los señores socios el presente Instructivo Salarial para la aplicación del Acuerdo No. 215 del Ministerio de Relaciones Laborales, publicados en el Registro Oficial No. 867 de 10 de enero del 2013, a través del cual se fija la remuneración básica unificada del trabajador, incluidos los trabajadores de la pequeña industria, trabajadores agrícolas, trabajadores de maquila, trabajador o trabajadora del servicio doméstico, operarios de artesanía y colaboradores de la micro empresa; y las remuneraciones correspondientes a las veintidós comisiones sectoriales respectivamente.

I FIJACIÓN SALARIAL

1.1 REMUNERACIONES UNIFICADAS

A partir del 1 de enero del 2013, las remuneraciones básicas mínimas unificadas para los trabajadores que no se encuentran comprendidos en las tablas sectoriales, serán las siguientes:

	REMUNERACIÓN BÁSICA ENERO 2013
Trabajadores en general Trabajadores pequeña industria Trabajadores de maquila Trabajadores agrícolas:	\$318,00
Operarios de artesanos Colaboradores de microempresa (trabajadores):	\$318,00
Trabajadores servicio doméstico:	\$318,00

1.2 REMUNERACIÓN SECTORIAL UNIFICADA MÍNIMA

Ningún trabajador del sector privado podrá percibir como remuneración, una cantidad inferior a la remuneración básica unificada.

Por ello, los trabajadores en general, pequeña industria, maquila, agrícolas, colaboradores de la microempresa y servicio doméstico que al 31 de Diciembre del 2012, se encontraban percibiendo remuneraciones inferiores a \$ 318,00 USD, tendrán derecho a que sus empleadores les incrementen la diferencia hasta completar el salario básico unificado.

1.3 EFECTOS LEGALES DEL INCREMENTO

Instructivo Salarial

La remuneración básica unificada, de ser el caso, servirá de base para calcular y pagar:

- a) Las horas suplementarias y extraordinarias;
- b) Aportes al IESS;
- c) Fondo de Reserva;
- d) La décimo tercera remuneración;
- e) Las vacaciones; y,
- f) Las indemnizaciones.

II ASESORIAS ESPECIALES

La Cámara de Comercio de Quito por intermedio de la Gerencia Jurídica, atenderá las inquietudes que tengan los señores afiliados respecto de los casos concretos que se presenten en sus empresas o centros de trabajo.

III COSTO REAL DE MANO DE OBRA PARA TRABAJADORES EN GENERAL, PEQUEÑA INDUSTRIA, MAQUILA, AGRÍCOLAS, MICROEMPRESA Y SERVICIO DOMESTICO

INGRESO REAL MENSUAL	USD	397.50
1 Remuneración básica mínima unificada		318.00
2 Décimo tercera remuneración		26.50
3 Décimo cuarta remuneración		26.50
COSTOS ADICIONALES	USD	51.88
1 Aporte al IESS (11.15%)		35.45
2 CNCF (0.50%)		1.59
3 IECE (0.50%)		1.59
4 Vacaciones		13.25
COSTO TOTAL POR TRABAJADOR	USD	449.38

Nota: Este costo mensualizado corresponde a un trabajador que no se encuentre en ninguna de las tablas sectoriales. Es aplicable para el año 2013.

VALOR DEL SALARIO DIGNO	USD	368,05
1 Canasta Básica	USD	588.88
2 Perceptores 1,6		

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales, Acuerdo Ministerial No. 215, Registro Oficial No. 867 de 10 de enero del 2013.
Ministerio de Relaciones Laborales, Acuerdo Ministerial No. 7, Registro Oficial No. 884 de 1 de febrero del 2013.

Quito, enero 2013

GERENCIA JURÍDICA

Dirección: Edif. Las Cámaras, Av. Amazonas y República
Teléfono: (593-2) 2443 787 Fax: (593-2) 2267 709 Línea gratuita: 1800 227 227
www.lacamaradequito.com
Quito, Ecuador