



ESCUELA DE GASTRONOMÍA

CREACIÓN DE UN FAST FOOD DE VENTA DE PAN DE YUCA Y YOGURT NATURAL
ESTILO GOURMET EN LA MARISCAL

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Tecnólogo en Alimentos y Bebidas

Profesor Guía
Lic. Andrés Miguel Montero Ramos

Autor
Martín Zambrano Garcés

Año
2015

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

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

Andrés Miguel Montero Ramos
Licenciado en Gastronomía
C.C. 171928338-2

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.”

.....
Martín Zambrano Garcés
C.C. 172263211-2

AGRADECIMIENTO

Agradezco a todos quienes fueron partícipes de este proyecto, a mi madre por siempre apoyarme en toda mi carrera y mi formación estudiantil, a mi padre por estar siempre presente aunque esté lejos y ayudarme a conocer el arte de la gastronomía, a mi hermano mayor por ayudarme en todo lo necesario y brindarme sus conocimientos, a mis amigos “los muchachos” que siempre me apoyaron en todo, al Chef Montero por ayudarme en la realización de este proyecto y al Chef Orlando Bastidas por enseñarme el arte de cocinar.

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico a mis padres y hermanos mayores y menores que siempre me han apoyado en todas las decisiones que he tomado en la vida, a mi amigo de la infancia Emilio quien me ha acompañado en todos los altos y bajos de mi vida y me ha apoyado siempre, pero sobre todo a esas personas luchadoras que trabajan en cocina día a día, noche tras noche sin descanso para lograr sacar a su familia adelante y poder obtener del cliente una sonrisa.

RESUMEN

El proyecto a realizarse es la creación de una microempresa de alimentos y bebidas con oferta gastronómica en pan de yuca y yogurt en la ciudad de Quito en el sector de la Mariscal. El pan de yuca posee sabores introducidos como el tocino, cebolla, jalapeño, champiñones y pollo, estos sabores estarán dentro del pan de yuca en "*fine brunoise*" con una preparación previa para cada uno. El yogurt tendrá sabores no tan convencionales como los que se los puede saborear en la ciudad de Quito, los sabores serán; babaco, mora, sandía, piña y maracuyá. Todos estos sabores podrán ser acompañados por una hierba aromática a elección del cliente.

La organización será una microempresa con un administrador a la cabeza, se trabajará con el RISE y los permisos se los sacarán con la LUAE. La empresa tendrá 7 empleados respectivamente, un cocinero, dos cajeros, dos ayudantes de cocina y dos personas de limpieza. Cada uno tendrá actividades independientes que cumplir y horarios establecidos. Las políticas que la empresa tendrá son sólidas y tendrán que cumplirse a cabalidad.

El diseño del salón y cocina son simples pero bastante prácticos. En el salón se tendrá mesas necesarias para el funcionamiento correcto del establecimiento así como las mesas externas para las personas que deseen otro ambiente. La cocina es pequeña pero práctica, con maquinaria necesaria para la preparación del pan de yuca y yogurt.

La publicidad será un pilar fundamental en la empresa y se manejará en su mayoría con e-marketing. Las relaciones públicas serán por varios medios electrónicos como las redes sociales, específicamente.

Por último, el plan financiero detalla todos los valores que se necesitarán analizar para la conformación del establecimiento así como sus respectivos análisis, punto de equilibrio y flujos de caja.

ABSTRACT

The project to be realized is the creation of a micro enterprise of food and beverages offering cassava bread and yogurt in the city of Quito in “La Mariscal”. Cassava bread has introduced flavors like bacon, onion, jalapeno, mushrooms and chicken, these flavors will go into cassava bread in “*fine brunoise*” with advance preparation for each one. The yogurt flavors will not be conventional as they usually enjoyed, the flavors will be; babaco, blackberry, watermelon, pineapple and passion fruit. All these flavors may be accompanied by an aromatic herb to customer choice.

The company is a small business with an administrator in the lead, will work with the RISE and permits will be get with LUAE. The company will have 7 employees respectively, a cooker, two cashiers, two assistants and two people for cleaning. Each of one will have separate activities and schedules. The company policies are robust and will need to be fully implemented.

The design of the saloon and kitchen are simple but quite practical. The saloon will have the necessary tables for the proper functioning of the establishment as well as outside seating for people who want to be there. The kitchen is small but practical, will have the capability to perform all activities needed to prepare cassava bread and yogurt machines.

Publicity will be a mainstay in the company and handled mostly with e-marketing. Public Relations will be by electronic media like social networks specifically.

Finally the financial plan will detail all the values that are needed to analyze the formation of the establishment as well as their analysis, breakeven and cash flows.

ÍNDICE

1. MARCO TEÓRICO	1
1.1 FAST GOOD	1
1.2 FAST GOOD EN QUITO.....	1
1.3 LA YUCA.....	2
1.4 EL YOGURT	3
1.5 EL PAN DE YUCA Y YOGURT EN QUITO	3
1.6 SECTOR DE LA MARISCAL Y EL CICLOPASEO.....	4
2. PLAN DE NEGOCIO.....	5
2.1 INTRODUCCIÓN AL PROYECTO A REALIZARSE	5
2.2 ELABORACIÓN Y DEFINICIÓN DEL CONCEPTO DEL NEGOCIO	5
2.3 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	6
2.4 MISIÓN	6
2.5 VISIÓN.....	6
2.6 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.....	6
2.6.1 Objetivo general	6
2.6.2 Objetivos específicos.....	6
2.7 ANÁLISIS FODA.....	7
2.7.1 FODA PONDERADO	8
2.8 ANÁLISIS Y CONFORMACIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA.....	9
3. ANÁLISIS DE MERCADO	11
3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	11
3.1.1 Tipo de clientes en la zona.....	11
3.1.2 Movimiento promedio del sector.....	11
3.2 CREACIÓN DE LA IMAGEN	12
3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	12
3.3.1 Competencia directa.....	12
3.3.2 Competencia indirecta.....	12
3.4 CREACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA CARTA.....	13

4. PLAN DE MARKETING	16
4.1 MARKETING MIX (8P).....	16
4.2 PUBLICIDAD	17
4.3 RELACIONES PÚBLICAS	17
4.4 PROMOCIÓN CULINARIA	18
4.5 MANEJO DEL LANZAMIENTO Y APERTURA DEL NEGOCIO	19
5. PLAN DE OPERACIONES	20
5.1 LOCALIZACIÓN	20
5.2 ESTUDIO ARQUITECTÓNICO.....	20
5.2.1 Superficie del local	20
5.3 DISEÑO DEL LOCAL.....	21
5.3.1 Diseño del salón.....	21
5.3.2 Diseño cocina.....	22
5.4 DISEÑO INTERIOR.....	23
5.5 DISEÑO DE ENVASES	27
5.5.1 Diseño envase para pan de yuca.	27
5.5.2 Diseño envase para yogurt.....	28
5.5.3 Diseño envase para llevar yogurt.	29
5.5.4 Diseño fundas para llevar.....	31
5.6 EQUIPAMIENTO	32
5.6.1 Especificaciones de equipos de cocina:	32
5.6.2 Especificaciones equipos de servicio:	34
5.7 CICLO DE OPERACIONES.....	35
5.7.1 Requisición.....	35
5.7.2 Compra.....	36
5.7.3 Recepción.	36
5.7.4 Almacenamiento.....	36
5.7.5 Producción.	36

5.7.6 Promoción y venta.....	37
5.7.7 Servicio	37
5.7.8 Facturación.....	37
5.7.9 Despacho	37
5.8 SISTEMAS DE CONTROL	38
5.9 DESARROLLO DE PERFIL DE LOS PUESTOS DE TRABAJO.....	38
5.10 ORGANIGRAMA.....	39
5.11 CONVOCATORIA; SELECCIÓN; RECLUTAMIENTO, HORARIOS Y CAPACITACIÓN DEL PERSONAL	40
5.12 DESARROLLO DE POLÍTICAS INTERNAS	42
5.13 CREACIÓN DE ESTÁNDARES EN EL SERVICIO	43
5.14 ELABORACIÓN DE INCENTIVOS Y SANCIONES	45
6 PLAN FINANCIERO	46
6.1 MONTO ECONÓMICO PARA LA CONFORMACIÓN DE LA EMPRESA	46
6.2 PRESUPUESTOS.....	46
6.3 DESGLOSE COSTOS MATERIA PRIMA.....	49
6.4 PVP PRODUCTOS.....	50
6.5 PVP COMBOS.....	51
6.6 CHEQUE PROMEDIO Y NÚMERO DE COMBOS QUE SE DEBEN VENDER.....	52
6.7 PUNTO DE EQUILIBRIO	53
6.8 FLUJO DE CAJA.....	54
6.8.1 Flujo de caja semanal.....	54
6.8.2 Flujo de caja anual	55
6.9 ANÁLISIS PLAN FINANCIERO	56

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	57
7.1 CONCLUSIONES.....	57
7.2 RECOMENDACIONES.....	57
REFERENCIAS	59
ANEXOS	61

1. MARCO TEÓRICO

1.1 FAST GOOD

Para entender el concepto de “fast good” tenemos que referirnos a las personas que lo crearon, en el año 2005 NH hoteles y Ferrán Adriá crearon este concepto, que es la idea de ofrecer comida rápida para los clientes que no disponen de tiempo pero que no quieren renunciar a una vida saludable y de calidad. El concepto nace a partir del fast food, con la idea de comer algo en poco tiempo pero que no necesariamente sea malo para la salud, más bien algo en poco tiempo pero con productos más saludables.

Inclusive, se maneja en el fast good la tendencia de que sean platos accesibles al bolsillo del consumidor, sin tener que dejar la calidad de los productos atrás. En el fast food los precios son accesibles al consumidor, pero los ingredientes y la calidad del producto son bastante bajos, es por eso que en el fast good se trata de que el precio se mantenga accesible al consumidor y con buenos productos como si fueran de un restaurante de alta categoría.

1.2 FAST GOOD EN QUITO

En la ciudad de Quito se está empezando a escuchar el concepto de fast good, en una ciudad que cada vez crece más el concepto de fast food también incrementa, pero eso no quiere decir que el nivel de calidad del producto también lo haga.

En los últimos años se ha visto un incremento de personas que cuidan su salud, realizan deporte periódicamente y tratan de alimentarse bien, lamentablemente no les alcanza el tiempo como para ir a su hogar a comer algo sano, comen fuera y eso implica ir a cualquier establecimiento como a un fast food donde dan la comida en poco tiempo y los precios son accesibles. Es por eso que se trata de crear más establecimientos fast good, por lo menos en sectores de la ciudad donde se los requiera, para así incentivar a la sociedad a consumir productos que ayuden a su economía y a su salud en el mínimo de tiempo que ellos disponen para su alimentación.

1.3 LA YUCA

La yuca ha sido cultivada en Sudamérica desde mucho antes de la Colonia; se cree originaria de Brasil. En el Ecuador, se la cultiva principalmente en las llanuras tropicales, pero los cultivos están localizados en todas las provincias del país, inclusive en Galápagos. (Tania Ponce y Ximena Oña, 2009). Por lo que sabemos en el texto de la Universidad Católica del Ecuador, la yuca es un producto muy bueno para los agricultores ya que no es muy costosa su producción, se requiere poco plaguicida y agua. Puede cosecharse en cualquier momento entre los 8 y 24 meses después de haberla plantado, por lo que puede quedarse en la tierra como defensa contra una escasez de alimentos inesperada (Tania Ponce y Ximena Oña, 2009). A lo largo de los años en el Ecuador se ha ido mejorando y aumentando la producción de yuca, dándose a conocer en el mercado como una fuente nutritiva y de bajo costo de producción.

En la zona donde se quiere crear el establecimiento tiene una amplia oferta gastronómica, desde jugos naturales hasta comida rápida griega. A simple vista no hay locales de oferta de pan de yuca y yogurt, existen establecimientos que ofrecen desayunos pero ninguno de pan de yuca y yogurt.

El pan y la tortilla elaborados con el almidón de yuca se han convertido en un bocado criollo y gourmet. Exquisito y esponjoso, el origen del pan de yuca es el agro de Manabí, específicamente entre Chone y Tosagua (Redacción elcomercio.com.ec, 2012). Como nos comenta Diario el Comercio en su portal en línea, el pan de yuca ecuatoriano es de origen manaba, donde la producción de almidón de yuca es una fuente importante de ingresos, en el cual los 22 cantones lo producen. El almidón de yuca se lo saca por quintales, para producir un quintal de almidón se necesitan 6 quintales de yuca (Redacción elcomercio.com.ec, 2012). Para 40 panes de yuca se necesita simplemente una libra, por lo que si contamos que un quintal tiene 100 libras, tenemos 4000 panes de un quintal donde podemos aprovechar al 100% para hacer pan de yuca.

1.4 EL YOGURT

El yogur o yogurt, según varios expertos comenzó como un descuido por parte de ganaderos nómadas de oriente medio quienes transportaban leche en vasijas fabricadas con piel de cabra las cuales con el calor producen una alteración biológica y el resultado es una leche fermentada de consistencia semisólida.

Según el INEN (Instituto Ecuatoriano De Normalización), se define que:

“El yogurt es el producto coagulado obtenido por fermentación láctica de la leche o mezcla de ésta con derivados lácteos, mediante la acción de bacterias lácticas, *Lactobacillus bulgaricus* y *Streptococcus thermophilus*, pudiendo estar acompañadas de otras bacterias ácido lácticas que por su actividad le confieren las características al producto terminado; estas bacterias deben ser viables y activas desde su inicio y durante toda la vida del producto. Puede ser adicionado o no ingredientes y aditivos indicados en esta norma”. (INEN 2395:2009)

1.5 EL PAN DE YUCA Y YOGURT EN QUITO

Entre los locales más conocidos de venta de yogurt y pan de yuca en el Distrito Metropolitano de Quito tenemos a Yogurt Amazonas que han sido los pioneros en la venta de pan de yuca y yogurt en la capital, desde 1996 han tratado de que el consumo de pan de yuca se incremente, teniendo una visión de que rechaza totalmente a la “comida chatarra” y que alienta a la comida saludable (Página web Yogurt Amazonas, 2013). Cassave Pan de Yuca & Yogurt han crecido muy rápidamente desde su fundación en 2002. Los dos locales más conocidos de la Capital tienen algo en común, venden simplemente pan de yuca y yogurt tradicional, por ejemplo el pan de yuca le han rellenado de manjar o chocolate, y al yogurt se lo combina con otros sabores “típicos”, es ahí donde la empresa que se pretende crear tendría ese “plus” que estas empresas no poseen.

1.6 SECTOR DE LA MARISCAL Y EL CICLOPASEO

El sector de la Mariscal es conocido por sus bares y centros de diversión nocturnos, pero es más que eso, la Mariscal es un barrio turístico lleno de restaurantes de diferentes clases, además cuenta con una de las zonas financieras más grandes de la ciudad. Desde el 2004 se implementó la ciclovía en la ciudad de Quito y ésta recorre un gran trayecto de la Avenida Amazonas en donde se centran zonas bancarias, de entretenimiento y donde cientos de estudiantes universitarios recorren la ciudad.

El uso de la bicicleta en la ciudad de Quito se ha ido incrementando en los últimos años, aumentó gracias a la creación de la Bici-Q, un sistema de alquiler sin costo de bicicletas y que todo ciudadano puede alquilar. Además la gente se preocupa más por su salud e inclusive dejan el carro para ir a las oficinas en una de ellas ya sea propia o alquilada. Las bicicletas para ir en la ciudad son baratas, oscilan entre los 100 hasta 600 dólares americanos, además de ser un transporte ligero y que no contamina, aporta a la salud y a que no exista sedentarismo en la sociedad así como a la economía del usuario. El ciclopaseo en la ciudad de Quito se creó hace más de diez años donde contaba con tan solo 9.5 kilómetros y un poco más de 3.500 usuarios, pero en la última década creció a 30 km y cerca de 20.000 usuarios. El ciclopaseo de Quito recorre casi toda la ciudad, al norte desde el parque de los recuerdos pasando por el centro de Quito y terminando en el parque Las Cuadras al sur de la ciudad.

2. PLAN DE NEGOCIO

2.1 INTRODUCCIÓN AL PROYECTO A REALIZARSE

El proyecto en mención es la creación de un restaurante tipo fast good con oferta gastronómica en pan de yuca y yogurt natural gourmet en la zona de la Mariscal, al norte de la ciudad de Quito. Tiene como objetivo el crear una empresa solida en el ámbito de la gastronomía y en los restaurantes tipo fast good. Un espacio para los jóvenes y para las personas de oficinas del sector, un espacio para los ciclistas ya que se pretende crear el negocio donde circule la ciclovía y también donde circule los domingos el ciclopaseo de Quito. La oferta gastronómica es ideal para los ciclistas ya que tendrán un lugar donde estacionar sus bicicletas mientras disfrutará de una comida saludable para el recorrido que les espera.

2.2 ELABORACIÓN Y DEFINICIÓN DEL CONCEPTO DEL NEGOCIO

Feel Good Inc. es un restaurante tipo fast good, se oferta de pan de yuca con sabores introducidos (tocino crocante, cebolla, jalapeño, pollo y champiñones) y venta de yogurt natural con fruta fresca (maracuyá, sandía, mora, babaco y piña) combinado con hierbas (romero, albahaca, tomillo, menta o laurel).

En el concepto del negocio se define como un espacio donde los jóvenes y las personas del sector puedan sentirse a gusto, con la decoración del local así como la música de ambiente, un estilo alternativo. Se pretende crear un negocio joven, con apertura para artistas nuevos e independientes del Ecuador. Las paredes serán decoradas con obras de artistas jóvenes ecuatorianos, la música de ambiente será definida por artistas independientes del ámbito musical ecuatoriano.

Se centrará en un solo sector, la Mariscal al norte de Quito, en la avenida Amazonas, frente a la ciclovía, entre la calle Francisco Robles y Jorge Washington en un local pequeño pero con espacio para poder sentarse a disfrutar de los alimentos.

2.3 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

La propuesta de crear esta empresa se la realiza ya que en el Distrito Metropolitano de Quito no hay una oferta de productos de panes de yuca y yogurt estilo gourmet y con un “plus” que diferencie de las demás empresas ya posicionadas, algo nutritivo y que llame la atención. Este local se lo establecerá en la zona de la Mariscal, en las calles Amazonas y Francisco Robles ya que por ahí pasa la ciclovía en donde cientos de bici usuarios pasan a diario y donde el ciclopaseo pasa todos los domingos del año. ¿Quién no quisiera tomar un yogurt frío y comer un pan de yuca luego de hacer ejercicio?, ¿quién no quisiera desayunar saludablemente antes de ingresar a la oficina o tomar un refrigerio de media mañana? Es por eso que se pretende crear esta empresa con productos ecuatorianos de calidad, en donde se pueda dar a conocer nuevos sabores e inclusive texturas del pan de yuca y del yogurt

2.4 MISIÓN

Somos una empresa innovadora en la oferta de pan de yuca y yogurt en el Distrito Metropolitano de Quito, nos enfocamos en los más altos estándares gastronómicos del país, proporcionando y manteniendo fuentes de empleo.

2.5 VISIÓN

Crear una franquicia en un plazo de dos años en el Distrito Metropolitano de Quito utilizando al máximo los recursos naturales y tecnología de punta con el personal altamente calificado.

2.6 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

2.6.1 Objetivo general

Crear un producto de calidad con la filosofía del fast good, manteniendo estándares en el servicio y creando fuentes de empleo.

2.6.2 Objetivos específicos

- Crear una oferta saludable de pan de yuca y yogurt natural.

- Establecer una carta llamativa para el target escogido.
- Crear puestos de trabajo a jóvenes emprendedores.
- Crear puestos de trabajo para personas con discapacidad.
- Establecer capacitaciones en cuanto al producto a ofrecer.
- Instaurar un producto fast good e incentivar su consumo.

2.7 ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- Productos innovadores en el sector gastronómico.
- Sabores únicos comparados con la competencia.
- Fast Good novedoso.
- Bajo costo de producción.
- Productos frescos (producción diaria).

Oportunidades

- Fácil acceso a créditos bancarios.
- Oportunidad de financiamiento con el estado.
- Alta demanda de trabajos en el sector.
- Capturar las tendencias de la juventud quiteña.
- Ciclistas en el sector.

Debilidades

- Poco interés en el concepto del negocio.
- Poca experiencia por parte del personal.
- Falta de espacio en la infraestructura.
- Maquinaria costosa.
- Difícil acceso para proveedores.

Amenazas

- Gran crecimiento de la competencia.

- Falta de cultura gastronómica del consumidor.
- Cambios de leyes alimentarias.
- Desconocimiento del consumidor acerca del producto.
- Inestabilidad política en la ciudad y el país.
-

2.7.1 FODA PONDERADO

Tabla 1. FODA PONDERADO

FODA PONDERADO					
FACTOR	Industria	Empresa	TOTAL	PORCENTAJE	
	VALOR	DESEMPEÑO			
FORTALEZAS	- Productos innovadores en el sector gastronómico.	0,25	8	2	22,9%
	- Sabores únicos comparados con la competencia.	0,25	9	2,25	25,7%
	- Fast good novedoso.	0,2	10	2	22,9%
	- Bajo costo de producción.	0,2	8	1,6	18,3%
	- Productos frescos (producción diaria).	0,1	9	0,9	10,3%
TOTAL:	1		8,75	100,0%	
OPORTUNIDADES	- Fácil acceso a créditos bancarios.	0,35	9	3,15	36,8%
	- Oportunidad de financiamiento con el estado.	0,2	7	1,4	16,4%
	- Alta demanda de trabajos en el sector.	0,25	8	2	23,4%
	- Capturar las tendencias de la juventud quiteña.	0,1	10	1	11,7%
	- Ciclistas en el sector.	0,1	10	1	11,7%
TOTAL:	1		8,55	100,0%	
DEBILIDADES	- Poco interés en el concepto del negocio.	0,2	8	1,6	20,8%
	- Poca experiencia por parte del personal.	0,2	8	1,6	20,8%
	- Falta de espacio en la infraestructura.	0,15	9	1,35	17,5%
	- Maquinaria costosa.	0,15	7	1,05	13,6%
	- Difícil acceso para proveedores.	0,3	7	2,1	27,3%
TOTAL:	1		7,7	100,0%	
AMENAZAS	- Gran crecimiento de la competencia.	0,25	8	2	22,0%
	- Falta de cultura gastronómica del consumidor.	0,15	9	1,35	14,8%
	- Cambios de leyes alimentarias.	0,25	9	2,25	24,7%
	- Desconocimiento del consumidor acerca del producto.	0,1	10	1	11,0%
	- Inestabilidad política en la ciudad y el país.	0,25	10	2,5	27,5%
TOTAL:	1		9,1	100,0%	

Nota: Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa siendo en el total de VALOR industria igual a 1. Calificando de 1 el más bajo y 10 el más alto del desempeño de la empresa nos dará un total para luego multiplicarlo y tener otro resultado el cual sacaremos el 100% y tendremos el resultado del porcentaje.

Tabla 2. Análisis FODA PONDERADO

ANÁLISIS ESTRATÉGICO						
ANÁLISIS OPERATIVO	FORTALEZAS	+	DEBILIDADES	=	TOTAL	INTERNO
	8,75	53%	7,70	47%	16,45	48%
	51%		46%			
	+		+		TOTAL	34,1
					L (I+E)	
	OPORTUNIDADES	+	AMENAZAS	=	TOTAL	EXTERNO
	8,55	48%	9,10	52%	17,65	52%
	49%		54%			
	=		=			
	TOTAL		TOTAL		TOTAL	
	17,3		34,1		16,80	
	POSITIVOS				NEGATIVOS	
	51%				49%	

Nota: Se puede analizar que tenemos más positivos que negativos en los totales. Teniendo más fortalezas que debilidades pero más amenazas que oportunidades.

2.8 ANÁLISIS Y CONFORMACIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA

La empresa que se va a crear es una empresa de alimentos y bebidas que comercializa pan de yuca y yogurt natural respectivamente.

La empresa será una microempresa con un administrador a la cabeza.

Tendrá como razón social "FEELGOOD" y será precedida por un dueño que hará de administrador y representante legal, esta empresa en el marco legal será constituida como una microempresa donde contará con un solo socio. Se trabajará con el RISE (Régimen impositivo simplificado) en el cual se reemplazará el pago de IVA e Impuesto a la renta y se cancelarán cuotas

mensuales, esto ayudará a reducir costos de papeleo y no se necesitarán hacer declaraciones. Los comprobantes de pago serán simplificados en donde no se desglosará el 12% de IVA. Estos documentos serán la sustentación para costos y gastos de la empresa. Se emitirán comprobantes o notas de venta a partir de un valor superior a 12 dólares.

3. ANÁLISIS DE MERCADO

3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.1.1 Tipo de clientes en la zona

En la zona de la Mariscal tenemos a clientes variados, desde los altos ejecutivos de las grandes empresas que existen en el sector hasta los estudiantes que están en bicicleta. La mayoría de clientes son las personas que trabajan en las oficinas que existen en el sector. Los ciclistas también son una fuerte clientela ya que la ciclovía pasa por ahí y más que todo el ciclopaseo el domingo en donde tenemos a miles de ciclistas pasando por el sector. Entre los puntos clave encontramos varias instituciones tales como; SRI Secretaría Regional Norte, Policía Judicial, CONSEP, Defensoría Pública, PRODUBANCO, Banco Pichincha, Edificio Proinco Calisto (Solo oficinas), Edificio Río Amazonas (solo oficinas), Fiscalía de Pichincha y la Superintendencia de Compañías. Podemos apreciar que tenemos clientes potenciales para el local ya que en su mayoría son oficinas e instituciones donde cientos de personas van a hacer algún procedimiento.

3.1.2 Movimiento promedio del sector

El movimiento en el sector de la Mariscal es muy alto, alrededor de 8000 personas al día, se puede decir que es uno de los más altos en la ciudad, tenemos a varias empresas, oficinas, instituciones y locales comerciales. La hora del movimiento es a partir de las 07h00 hasta alrededor de las 18h00, los domingos es distinto ya que los ciclistas están desde las 06h00 hasta alrededor de las 14h00.

3.2 CREACIÓN DE LA IMAGEN



3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

3.3.1 Competencia directa

Como podemos apreciar en la competencia directa tenemos a dos establecimientos, Ethnic Coffee que tiene una oferta gastronómica no muy variada de desayunos y cafés, no ofrecen pan de yuca. Por otra parte tenemos a Alameda Q que es parte del Hotel Mercure, poseen variedad de productos y es la competencia directa más fuerte que tendría Feel Good Inc., ofrecen una línea de Bakery (panadería), coffee (café) y lunch (almuerzos) aunque igual no ofrecen pan de yuca, además de pertenecer del reconocido Hotel Mercure tiene una variada clientela de todo tipo.

3.3.2 Competencia indirecta

En la competencia indirecta tenemos a varios locales cercanos, el primero es el Restaurante “El Retorno de Don Nico” que tiene una oferta gastronómica de

almuerzos ejecutivos, el local es arriba de donde se propone colocar Feel Good Inc.

El segundo local es el restaurante “Suvlaki” que ofrece comida griega (sánduches, café, pinchos), es de tipo fast food y es junto donde funcionaría Feel Good Inc. El tercer local es “Chiao Bella” que tiene una oferta en pizzas y cocina italiana, es junto al restaurante “Suvlaki”. Junto a “Chiao Bella” tenemos a la gran cadena de comida rápida que se ha expandido en el Ecuador, hablamos de “Subway” que ofrece sánduches variados y combos. Al frente de donde se quiere poner a Feel Good Inc. tenemos al micro mercado que también tiene oferta gastronómica en café y sánduches “Oki Doki”.

Podemos ver que tenemos competencia indirecta pero también directa, ningún local ofrece panes de yuca ni yogurt, lo cual puede ser una ventaja competitiva para Feel Good Inc.

3.4 CREACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA CARTA

La carta se la ofrecerá mediante dos imágenes en el local, donde contarán con las especialidades tanto de pan de yuca como yogurt y de los combos que se ofrecerán. Las imágenes tienen pancartas blancas ya que el fondo será de un color que resalte el blanco. La carta se estableció con varios estudios donde se pudo estudiar a la competencia y así tener precios similares para no tener una competencia desleal.



MENÚ Y PRECIOS

Pan de yuca	Una unidad	Tres unidades	Cinco unidades
Tradicional	\$0.30	\$1.10	\$2.00
Jalapeño	\$0.50	\$1.30	\$2.50
Tocino crocante	\$0.55	\$1.50	\$2.75
Cebolla salteada	\$0.40	\$1.15	\$2.25
Pollo crocante	\$0.55	\$1.50	\$2.75
Champiñones frescos	\$0.40	\$1.15	\$2.25

Yogurt	Pequeño (250ml)	Mediano (500ml)	Grande (1lt)
Maracuyá	\$1.00	\$2.50	\$3.25
Sandía	\$1.25	\$2.75	\$3.50
Mora	\$1.00	\$2.50	\$3.25
Babaco	\$1.25	\$2.75	\$3.50
Piña	\$1.00	\$2.50	\$3.25

¡Agrégale una hierba aromática a tu yogurt sin costo adicional!

Romero, albahaca, tomillo, laurel, menta

Figura 2: Menú y precios de Feel Good Inc



COMBOS

COMBO UNO ☺ **\$2.50** Yogurt Pequeño+2 panes de yuca

COMBO DOS ☺ **\$3.50** Yogurt Mediano+6 panes de yuca

COMBO TRES ☺ **\$6.00** 2 Yogurts medianos+ 10 panes de yuca

COMBO CUATRO ☺ **\$4.50** Yogurt Grande+8 panes de yuca

COMBO CINCO ☺ **\$10.00** 2 Yogurts 1lt+20 panes de yuca

COMBO SEIS ☺ **\$15.00** 4 Yogurts medianos+30 panes de yuca



FEEL GOOD INC.

Nuestros precios ya incluyen IVA

Figura 3: Listado de combos Feel Good Inc.

4. PLAN DE MARKETING

4.1 MARKETING MIX (8P)

Producto (Product): Feel Good inc se concentrará en la venta de pan de yuca con sabores y yogurt natural de frutas con hierbas aromáticas mezcladas.

Plaza (Place): El producto se venderá directamente en el local ubicado en la Avenida Amazonas y la calle Francisco Robles y contará con un estacionamiento de bicicletas dando así facilidad para los ciclistas que hacen uso de la ciclovía en la Avenida Amazonas. Los proveedores son ecuatorianos y de preferencia de la pequeña industria.

Precio (Price): El precio será muy parecido a la competencia, para no perder clientes por un alto precio de los productos, manteniéndose en un margen de ganancia. Precios justos y llamativos para el target de personas a las que se apunta. Se venderá unidades de pan de yuca, costando una unidad alrededor de 0.50 centavos. Se venderán también combos de pan de yuca y yogurt.

Promoción (Promotion): El producto se promocionará directamente en el local con una pared entera con el menú de productos. En la parte externa del local se promocionarán los productos con una pizarra donde se detallará los productos estrella y si es que existe alguna promoción. Se enfocará en promocionar con e-marketing y la utilización de redes sociales como aliadas de la promoción del producto.

Proceso (Process): En el proceso se establecerán reglas para la compra del producto, desde cuanto gastar hasta cuanto comprar (cantidad), lo cual será definido por el administrador y el cocinero. Para la compra del producto el cocinero se encargará de hablar con el proveedor para el pedido de los productos. Se tendrán registros diarios de lo que se realiza en el local en cuanto a la producción del producto, cuantos panes se hacen, cuantos se venden, etc. Se controlará los procesos de elaboración de productos con hojas de cálculo y si es posible fotografía referencial y notas, se habilitará la posibilidad de trabajar con kardex para estos procedimientos de registro.

Entorno (Physical): La marca Feel Good inc se tratará de promocionar junto con la decoración del local y los productos. El local estará decorado por artistas independientes nacionales los cuales promocionarán a su vez los productos de Feel Good inc.

Personas (Personal): La atención al cliente se tratará de hacerla personalizada de la mejor manera, tratando de llegar a distinguir y conocer a los clientes frecuentes del establecimiento para así poder tratarlos por su nombre. El personal tiene que ser cuidadosamente seleccionado, personal que esté en el ambiente, que lo sienta y no se estrese por cualquier cosa. Personal capacitado para los procedimientos que van a realizar, gente joven de preferencia que le guste el ambiente del lugar.

Productividad y Calidad (Productivity): Se tratará de tener un ambiente de trabajo de calidad para así no bajar la productividad y calidad en el producto, se podrá incluir incentivos para los empleados que tengan un mejor desempeño mes a mes. Control en los desperdicios con hojas de cálculo de merma para controlar los desperdicios y la eficiencia en la utilización de la materia prima.

4.2 PUBLICIDAD

La publicidad del producto se hará en redes sociales especialmente, se podrá hacer publicidad en universidades (Universidad de las Américas, Universidad San Francisco de Quito, Universidad Internacional del Ecuador, entre las más importantes) para atraer clientes jóvenes, la publicidad se la hará directamente con las cafeterías de cada universidad y si es posible en las escuelas de gastronomía. Los artistas que colaboren en la creación del local podrán también hacer publicidad de la empresa ya sea en conciertos o en alguna exposición de arte. Se hará publicidad de la marca en competencias ciclísticas de alto rango.

4.3 RELACIONES PÚBLICAS

En el tema de relaciones públicas se utilizará el e-marketing con la creación de una página web donde se indique la historia de la empresa, misión, visión, y lo

más importante los productos y promociones. La página web será llamativa para los clientes jóvenes.

Se creará también cuentas en redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter y Youtube para hacer promoción de los productos, por ejemplo en Facebook se crearán eventos donde el cliente podrá tener un descuento en el local, se crearán trivias para órdenes de consumo. En Twitter se pedirá a artistas Ecuatorianos de vanguardia que promocionen los productos de Feel Good inc. En Youtube se utilizarán cortos animados con la presentación de los productos y del local.

En eventos de nuestros colaboradores y proveedores podremos exhibir nuestros productos así como ellos podrán hacerlo en el local. Se tratará en la manera posible ir a conciertos de música alternativa así como festivales para entregar información sobre el local.

En competencias de ciclismo como ciclismo de ruta, downhill, bmx se pondrá un stand con los productos de Feel Good inc, esto se realizará cuando existan competencias importantes como por ejemplo el nacional de downhill o la vuelta a la república de ciclismo. El stand en competencias ciclísticas se lo realizará para que los ciclistas que compiten y también son usuarios de la ciclovía y el ciclopaseo puedan llegar al local de Feel Good inc. Se podrá realizar un convenio con las diferentes asociaciones de ciclismo de Pichincha para dar refrigerios a los competidores con los productos de Feel Good inc.

4.4 PROMOCIÓN CULINARIA

Se promocionarán ofertas en redes sociales, realizando juegos de trivias o encuestas para que alguna persona se pueda ganar órdenes de compra o algún ingrediente extra de la combinación que elija. Se crearán eventos en todas las redes sociales con tal de promocionar el producto. Cada mes se pondrá un pan de yuca en promoción y a precio rebajado, y cada trimestre un yogurt con cualquier combinación disponible. Se promocionarán los productos con precio rebajado en las redes sociales y en la página web de la empresa.

En el ciclopaseo se pondrán pancartas sobre el local en diferentes puntos del recorrido, norte y sur. Se promocionará dando degustaciones en las principales competencias ciclistas del país así como el refrigerio de los competidores. Se patrocinará un equipo de downhill en donde llevarán el logo de la empresa en sus uniformes, el equipo de downhill que se patrocinará será un equipo de élite. En los uniformes de los competidores se pondrá el logo de Feel Good inc, el patrocinio para el equipo se lo hará con canjes, ellos llevarán el logo de Feel Good inc en sus uniformes y a cambio la empresa les dará órdenes de consumo en el local, si el equipo queda entre los primeros lugares se procederá a aumentar el valor de las órdenes de consumo.

4.5 MANEJO DEL LANZAMIENTO Y APERTURA DEL NEGOCIO

Tabla 3. Cronograma del plan de lanzamiento y apertura del negocio.

Mes	Semana			
	1	2	3	4
dic-15	Creación Redes sociales	Empezar a promocionar productos	Crear combos	
ene-16	Decoración del local	Fortalecimiento en redes sociales		Puesta a Punto local
feb-16	Promocionar apertura local		¡Apertura local!	
mar-16	Promoción pan de yuca #1		Promoción yogurt	
abr-16		Promoción pan de yuca #2	Promoción T.V	
may-16		Promoción yogurt	Promoción pan de yuca #3	
jun-16		Promoción pan de yuca #4		
jul-16	Promoción yogurt		Promoción pan de yuca #5	
ago-16		Promoción pan de yuca #6	Promoción revistas	
sep-16			Promoción yogurt	Promoción pan de yuca #7
oct-16		Promoción prensa escrita		Promoción pan de yuca #8
nov-16		Promoción pan de yuca #9	Promoción yogurt	
dic-16	Promoción pan de yuca #10			
ene-17	Promoción pan de yuca #11	Promoción yogurt		
feb-17			Promoción pan de yuca #12	

Nota: Creación de redes sociales: Se creará un perfil del local Feel Good inc en las redes sociales como Facebook, Twitter, Youtube e Instagram En las semanas que dice “promoción pan de yuca”, estará un pan de yuca de una especialidad escogida por el administrador en promoción.

5. PLAN DE OPERACIONES

5.1 LOCALIZACIÓN



Figura 4. Localización Feel Good inc.

5.2 ESTUDIO ARQUITECTÓNICO

5.2.1 Superficie del local

La superficie estimada del local será de 60 m², 15m² para cocina y 45m² para salón en donde encontraremos 8 mesas, 5 en la parte interior del establecimiento y 3 externas para el área de fumadores. El local contará también con estacionamiento de bicicletas en la parte exterior del local.

5.3 DISEÑO DEL LOCAL

5.3.1 Diseño del salón

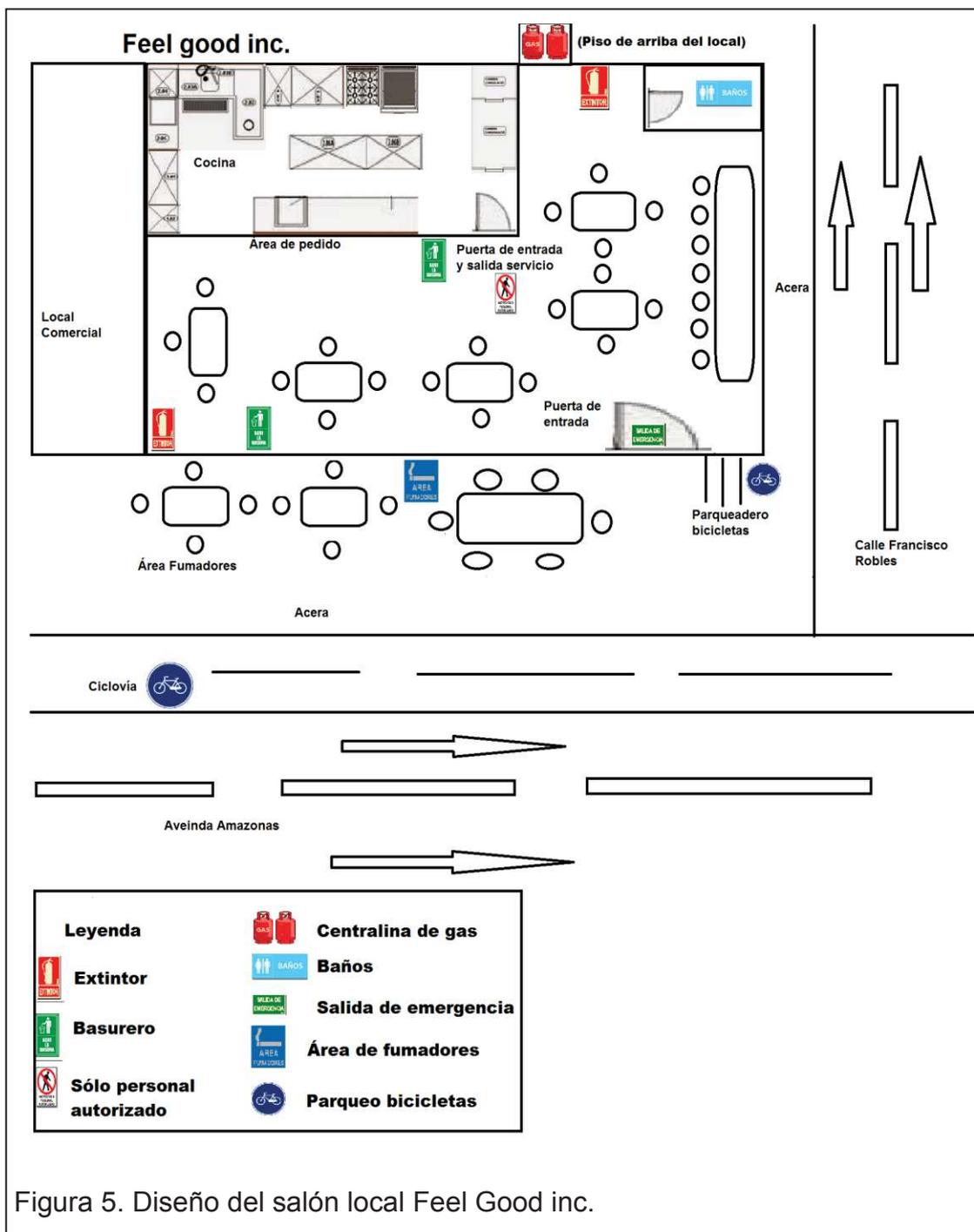


Figura 5. Diseño del salón local Feel Good inc.

El salón del establecimiento será de 60 m2 donde habrá 8 mesas con 4-5 puestos cada uno, adentro del local 5 mesas y fuera 3 para el área de fumadores, además de una mesa tipo barra con 8 asientos. Cuenta con un estacionamiento de bicicletas afuera de la puerta principal del local. La puerta

principal del local sale a la Avenida Amazonas. Hay una acera entre la puerta principal del local y la ciclovía, una acera cruza a lo largo del establecimiento y la calle Francisco Robles. La cocina es visible para los clientes. Posee un baño para los clientes así como también el área del counter de caja.

5.3.2 Diseño cocina



Figura 6. Diseño de la cocina del local Feel Good inc.

La cocina es pequeña pero diseñada para un alto rendimiento de la maquinaria presente. Posee una puerta para la entrada y salida de servicio y cocina, una bodega para almacenamiento de alimentos no perecibles, un mesón para varias tareas como el mise en place, línea de montaje, mesa de despacho y mesón del yogurt. Posee un lavabo, counter de caja con todos los instrumentos necesarios para la facturación y cobro de cuentas; un horno donde se horneará el pan de yuca. La cocina es abierta, a la vista de los clientes.

5.4 DISEÑO INTERIOR

Las paredes estarán llenas de imágenes de varios artistas ecuatorianos (artistas independientes) que llenarán de vida el local creando así una atmósfera juvenil pero a su vez reservada a personas adultas que visiten el local. Las mesas serán diseñadas por artistas ecuatorianos independientes con imágenes de sus obras. Los envases para el yogurt serán de cartón reciclado y tendrán diseños con el logo del local. Los empaques para el pan de yuca serán de cartón reciclado y tendrán diseños del local así como la información nutricional de todos los productos.

La música tendrá un toque nuevo, con canciones de músicos ecuatorianos y nuevas propuestas (pop, rock, electrónica, funk, reggae, etc.) dejando atrás un poco lo “tradicional” de la música ecuatoriana y creando espacio para que jóvenes y adultos escuchen y entiendan la nueva escena musical ecuatoriana. Es por eso que se plantea la creación de pan de yuca con alimentos incorporados y yogurt natural de frutas con hierbas para así dar la idea del concepto nuevo y joven.

El local estará lleno de plantas con flores, algunas de cartón y otras naturales.

Las paredes tendrán imágenes como las que a continuación se exponen.



Figura 7. Imagen referencial de una pared del local.

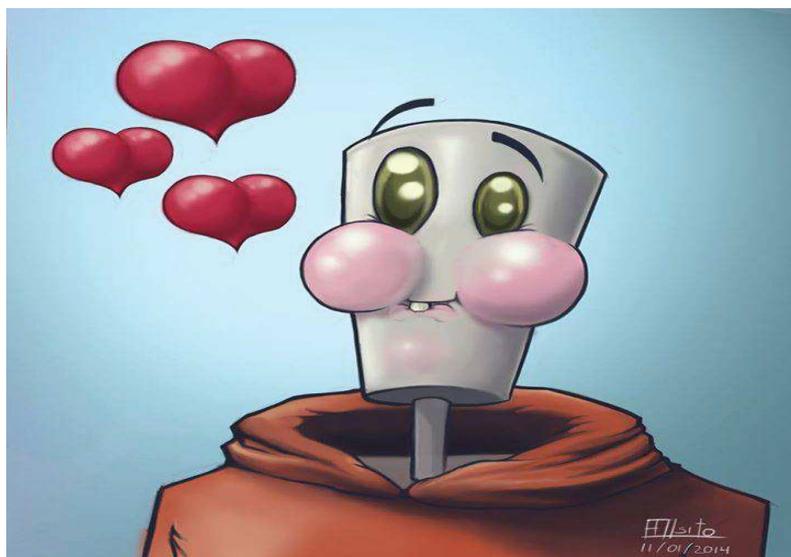


Figura 8. Imagen referencial para la decoración del local Feel Good inc.

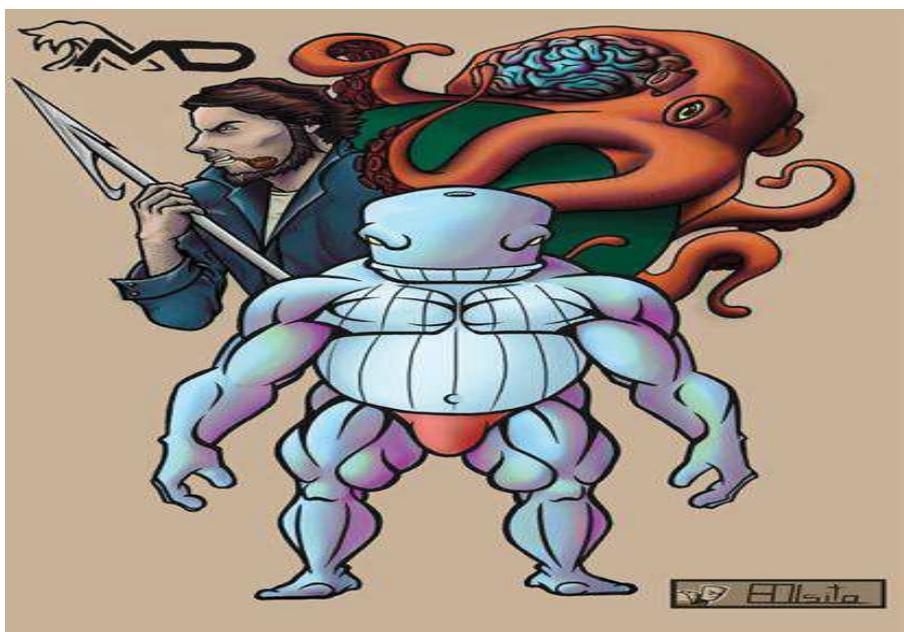


Figura 9. Imagen referencial para la decoración de las mesas del local.

El local de Feel Good inc se podrá apreciar de la siguiente manera;

Exterior:



Figura 10. Este exterior da a la Avenida Amazonas, se puede apreciar la fachada del local y las mesas para el área de fumadores.

Interior del salón:



Figura 11. Vista por dentro del local, se puede apreciar las mesas y sillas, la decoración de las paredes, el counter de caja y la cocina.

Vista a la cocina:

Figura 12. Vista de la cocina del local, como se puede apreciar en la imagen la cocina es abierta, posee el counter de caja, los rótulos con menú y combos.

Otra vista del local:

Figura 13. Se puede apreciar la vista del local desde la calle General Robles.

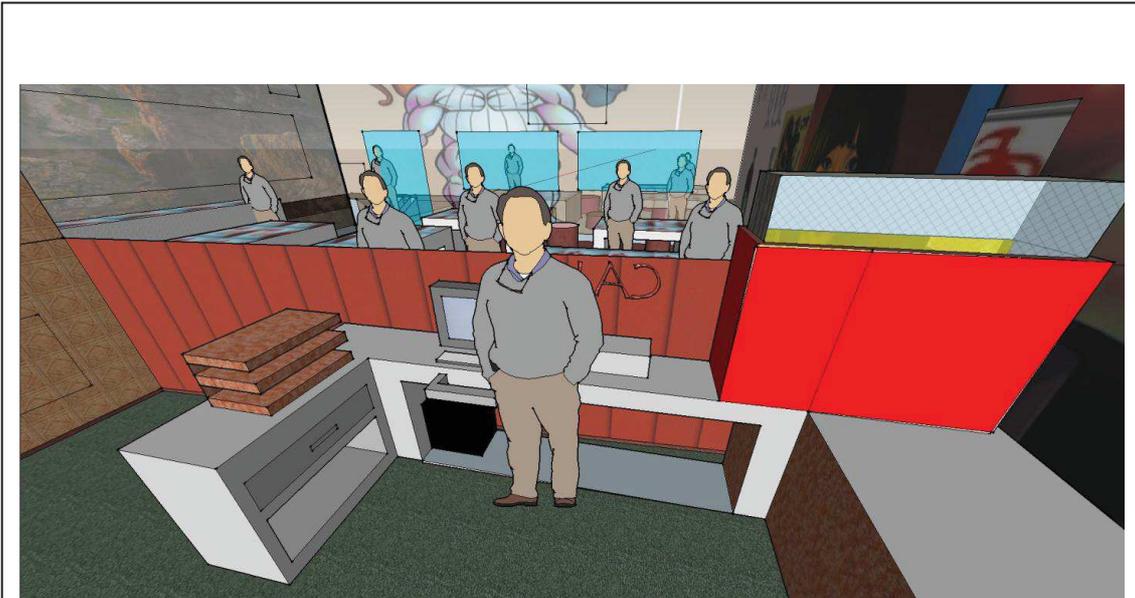


Figura 14. Aquí podemos apreciar la vista del local desde el counter de caja.

5.5 DISEÑO DE ENVASES

5.5.1 Diseño envase para pan de yuca.

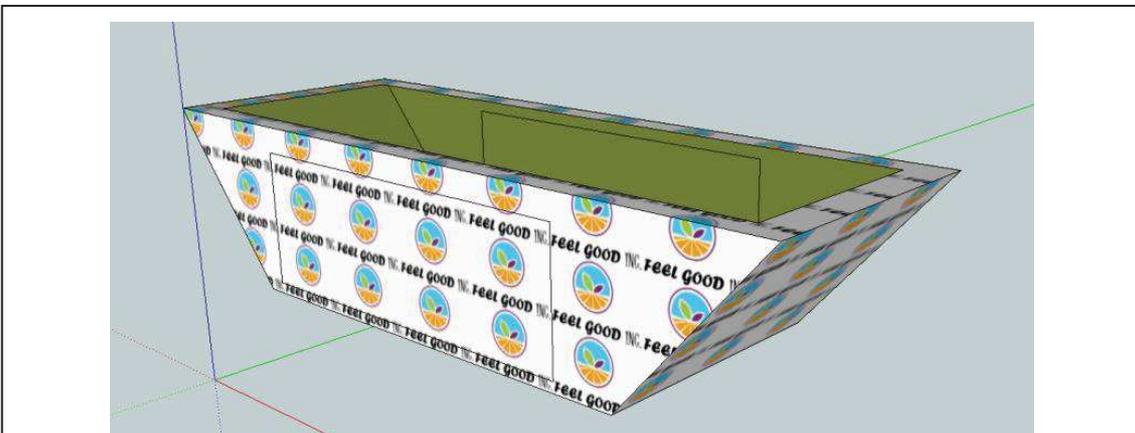


Figura 15. Diseño 1 envase para pan de yuca.

Nota: El envase será de cartón reciclado, tendrá el logo de Feel Good inc y tendrá la capacidad para los panes que la persona desee. Sus medidas son: 13cm largo x 7cm ancho. De profundidad tendrá 6cm.

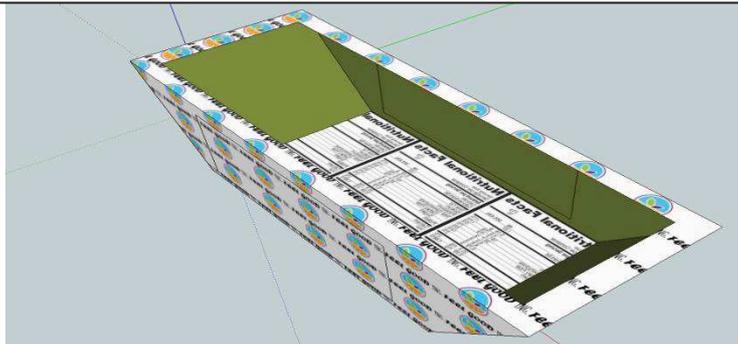


Figura 16. Diseño 2 envase para pan de yuca.

Nota: En el fondo del envase tendrá la información nutricional de todos los panes de yuca y yogurt que se ofrecen en el local para que así la persona pueda calcular las calorías que va a ingerir.

5.5.2 Diseño envase para yogurt.

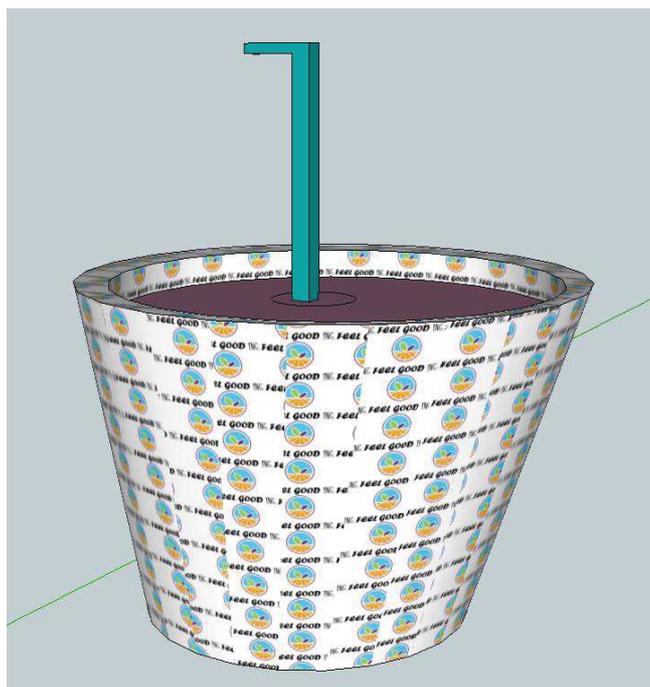


Figura 17. Diseño envase para yogurt.

Nota: El envase será de cartón reciclado resistente para que no derrame ningún líquido, tendrá el diseño de Feel Good inc en el envase. Sus medidas serán: pequeño (alto 10cm x 6cm circunferencia), mediano (alto 12 cm x 6 de circunferencia), grande (alto 15cm x 6cm circunferencia).

5.5.3 Diseño envase para llevar yogurt.



Figura 18 Diseño del envase para llevar una unidad de yogurt.

Nota: El envase será de cartón reciclado resistente, tendrá el logo de la empresa para hacer publicidad, este envase es para llevar un solo yogurt. Las medidas serán de 15cm por lado. De alto tendrá 10 cm.



Figura 19. Diseño del envase para llevar cuatro unidades de yogurt.

Nota: El envase será de cartón reciclado resistente, tendrá el logo de la empresa para hacer publicidad, este envase es para llevar cuatro yogurt. Las medidas serán de 25 cm por lado. De alto tendrá 10 cm.

5.5.4 Diseño fundas para llevar.

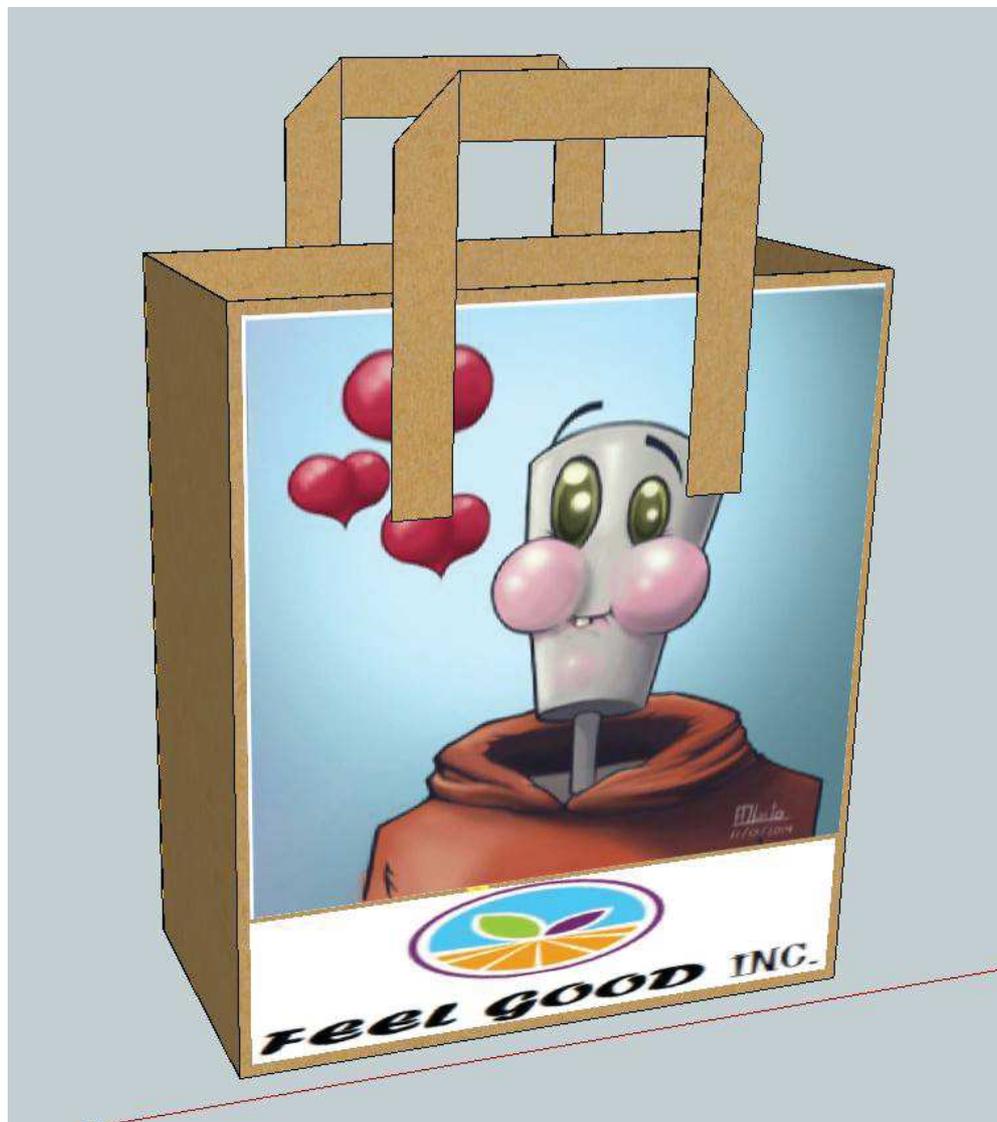


Imagen 20. Diseño de la funda para llevar los productos.

Nota: Si el cliente lleva varios productos y desea una funda para llevar, ésta será la indicada, es de cartón reciclado resistente, posee una imagen de un artista y el logo de Feel Good inc.

5.6 EQUIPAMIENTO

Tabla 4. Equipamiento de cocina.

COCINA	Cantidad	SERVICIO	Cantidad
Horno industrial	1	Mesas 2x2m	8
Cocina industrial	1	Sillas	40
Batidor industrial	1	Lavamanos	1
Licuadaora 56 oz	2	Inodoro	1
Horno microondas	1	basurero	3
Refrigerador/congelador	1	Mesón grande	1
Bowl	10	Counter caja	1
Batidor manual	2	Computadora	1
Bandejas para horno	10	Mostrador	1
Estanterías	1	Parlantes	4
Cuchillos	2	Decoración/varios	8
Espátula de goma	4	Equipo limpieza	2
Mesonos acero inox.	4	Centralina de gas	1
Gramera/balanza	1		

Nota: Tabla explicativa de los equipos que va a poseer el restaurante, detallando los de cocina y salón.

5.6.1 Especificaciones de equipos de cocina:

Horno industrial: Horno marca Andino, industrial de 6 puertas para hornear el pan. Posee manguera para gas así como su llave para seguridad del gas. Posee sistema de recubrimiento, protección y desfogue de aire caliente. Capacidad para hornear 180 panes a la vez.

Batidor industrial: Batidor industrial de 10 litros marca COARA, posee 3 velocidades, voltaje de 220V a 110V. Cuenta con tres accesorios; globo, pala y gancho. Servirá para mezclar y preparar el pan según sus sabores.

Cocina industrial con campana: Cocina industrial de 4 quemadores marca andino. Terminada en acero inoxidable. Cabezote de aluminio inyectado. Estructura reforzada. Incluye estructura de campana en la parte superior.

Licuada industrial: Licuadora marca OSTER modelo Bpst02-b, industrial de 1.5 litros, jarra de vidrio, motor de 600 watts con dos velocidades. Servirá para licuar el yogurt con la fruta y la planta aromática al instante cuando el cliente lo solicite.

Mostrador: Mostrador de productos tamaño mediano, base de acero inoxidable y recubrimiento de vidrio. En el mostrador se colocarán 16 panes de cada tipo (de preferencia recién horneados) para que el cliente escoja.

Horno microondas: Microondas marca PANASONIC, modelo Nn-sn671s / 1.2, modelo casero de microondas, servirá para calentar el pan de yuca si el cliente lo desea.

Refrigerador/congelador: Refrigerador industrial de acero inoxidable, capacidad aproximada de 240 lbs. Sistema no frost, puerta abatible en acero inoxidable para evitar que el equipo sude, posee iluminación, dimensiones; 90 cms ancho x 70 cms fondo x 2mts alto, ruedas para movimiento.

Bowl: Bowl de acero inoxidable mediano para el mise en place diario.

Batidor manual: Batidor manual de acero inoxidable para cualquier imprevisto que posea el batidor industrial.

Bandejas para horno: Bandejas de acero inoxidable resistentes a altas temperaturas para el horno industrial.

Estanterías: De acero inoxidable, medidas: 110 cms ancho x 50 cms fondo x 1 mt alto. De 10 pisos.

Cuchillos: Se tendrá un juego de cuchillos para hacer el mise en place diario.

Espátula de goma: Espátula de goma para cualquier necesidad en el local.

Mesones acero inoxidable: Mesones para el mise en place y para bolear el pan así como la preparación de yogurt. Medidas (1.5 m x 3 m)

Gramera/balanza: Gramera para pesar la masa del pan de yuca así como los demás ingredientes.

5.6.2 Especificaciones equipos de servicio:

Mesas: Mesas cuadradas (2x2 mts) plásticas con imágenes de artistas visuales ecuatorianos.

Sillas: Sillas redondas en forma de cilindro, plásticas, decoradas con imágenes.

Lavamanos: De acero inoxidable, con agua fría y caliente.

Inodoro: Inodoro de cerámica.

Basurero: Basurero plástico que estará ubicado estratégicamente en varios puntos del local.

Mesón grande: Mesón grande de plástico para 8 sillas, decorado con ilustraciones.

Counter/caja: El counter será de plástico con revestimientos de madera, poseerá varios cajones para la caja y un espacio para la computadora.

Computadora: Computadora de escritorio con especificaciones básicas e internet. Cuanta con CPU, monitor, teclado y ratón. Es del computador donde se reproducirá la música.

Parlantes: 7 Parlantes pequeños colocados en todo el local para lograr una acústica en donde todas las personas escuchen la música.

Decoración/varios: El local tendrá de decoración plantas, algunas artificiales (hechas en cartón) y otras naturales con su respectiva maseta.

Equipo limpieza: El equipo de limpieza consistirá en un trapeador y dos escobas, además de varios productos de limpieza.

Centralización de gas: Centralina de gas de 2 tanques, con tubería de cobre tipo L reforzado. Recubrimiento con pintura amarilla. Certificado para norma INEN 2260. El gas irá en el piso de arriba del local.

5.7 CICLO DE OPERACIONES

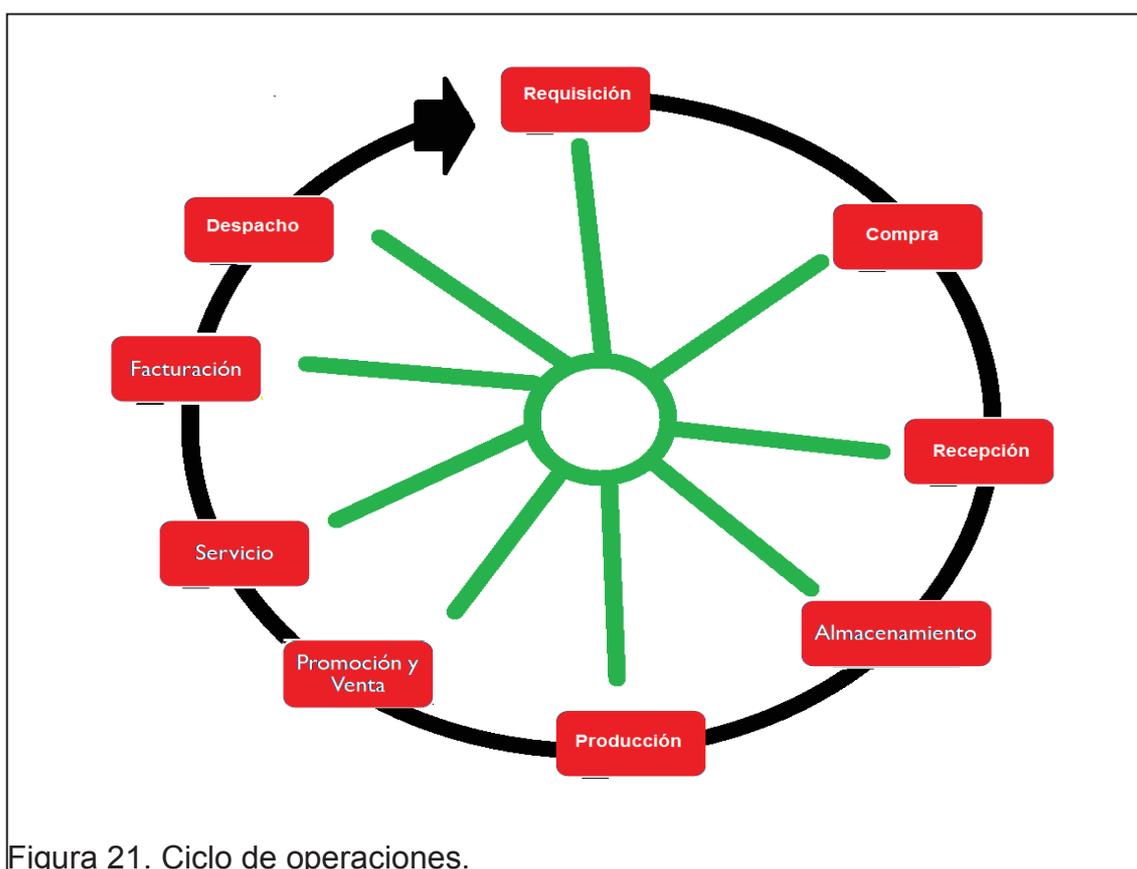


Figura 21. Ciclo de operaciones.

5.7.1 Requisición: El encargado de la requisición será el cocinero a cargo quien mediante una hoja realizará con un formato establecido hará la requisición y la pasará a la persona encargada de caja, quien junto con el administrador aprobará las compras.

- 5.7.2 Compra:** Los productos se compran de manera semanal para tener un mejor manejo de la calidad y frescura del producto. Se realizarán las compras mediante aprobación del administrador y el jefe de cocina, se las realizará en los mercados del Distrito Metropolitano de Quito buscando siempre calidad en el producto. En el caso del yogurt, una empresa privada (Floralp) nos proveerá del producto cada vez que se lo solicite.
- 5.7.3 Recepción:** La recepción se realizará los días martes a primera hora (07h00) en el local bajo las medidas técnicas respectivas para salvaguardar la calidad de los productos. Los alimentos que se adicionan a la masa del pan de yuca se recibirán en el local a las (07h30) y serán entregados por parte del administrador o en su debido caso por el Jefe de cocina si fuere necesario.
- 5.7.4 Almacenamiento:** El local posee refrigerador de acero inoxidable donde se almacenarán la mayoría de productos (yogurt, masa para pan de yuca) y unas estanterías de acero inoxidable donde se guardarán los productos no perecibles como algunas hierbas aromáticas y las verduras, que puedan estar a temperatura ambiente. Los panes recién horneados pasarán al mostrador (máximo 16 panes de cada tipo), en donde el cliente escogerá el tipo de pan que desee.
- 5.7.5 Producción:** En cuanto a la producción, el pan de yuca (masa) se la realiza en el local directamente, al igual que la producción de los ingredientes de los panes. Se adicionarán los alimentos para la masa en horas de la mañana y se procederá a hornear los productos para posteriormente sacarlos al mostrador. Cuando el pan de yuca en el mostrador se encuentre en un 30% se seguirá horneando el pan para así tener un ciclo de reposición. Para el yogurt natural se tendrá en refrigeración los envases con el producto y cuando el cliente solicite

alguna especialidad del menú se preparará en ese instante incorporando la fruta deseada y la hierba deseada por el cliente.

- 5.7.6 Promoción y venta:** Para promocionar el producto se pondrán muestras en el mostrador (vitrina) junto al counter de caja. La persona encargada de servicio será quien promocione los productos estrella o los que es necesario que salgan de stock. La venta será directa con el cliente, se acerca al counter de caja y solicita el producto a consumir.
- 5.7.7 Servicio:** El servicio es básico, acercarse al cliente y ofrecer los productos si es que el cliente no se ha acercado a caja a pedirlos personalmente. Cuando el cliente se retire se procede a retirar los alimentos y envases dejados por el cliente así como también se procederá a limpiar la mesa de manera correcta usando los productos de limpieza disponibles.
- 5.7.8 Facturación:** Para la facturación se usará un sistema básico en la computadora en donde se puede también imprimir la factura si el cliente así lo desea. El counter de caja cuenta con una computadora para realizar todos los procesos de facturación, contará con un cajón donde estará el dinero en efectivo y la caja chica. La persona que está en caja informará al personal de servicio cual es el producto que el cliente se va a servir para poder prepararlo ese momento.
- 5.7.9 Despacho:** El despacho se lo realizará en el counter de caja directamente en las manos del cliente. Si el cliente solicita que el producto se le pase a una mesa de afuera la persona encargada de limpieza ayudará al cajero a servir los productos. El cocinero avisará a la persona encargada de caja que el pedido está listo y esta entregará al cliente en sus manos o se le servirá en la mesa que desee.

5.8 SISTEMAS DE CONTROL

Al principio de las operaciones, en el establecimiento se utilizarán controles básicos para todos los procesos y ciclo de operaciones, con el tiempo se implementarán técnicas como un kardex donde se podrá controlar de mejor manera todos los procesos, se podrá también utilizar el método FIFO (first in first out) por sus siglas en inglés donde se tendrá un mayor control de los productos que ingresan al local, en el cual siempre se pondrá un rótulo con la fecha que ingresa el producto y mediante se vaya utilizando se sacará del más antiguo al más nuevo.

La rotulación de los productos ayudará a que el personal no se confunda con otros productos, además ayudará un mejor control de lo que se pueda botar que ya no sea utilizable.

5.9 DESARROLLO DE PERFIL DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

Administrador/Gerente: Este puesto corresponde a la persona dueña del negocio quien se encarga de todo lo relacionado con la administración del mismo, siendo éste el representante legal. Pago a proveedores, pago de sueldos a los empleados, revisión de tareas de los empleados.

Cajero: Persona encargada de cobrar y comandar a cocina los pedidos. Se encargará de la contabilidad del día y de las aperturas y cierres de caja, del manejo de caja chica, de la recepción de la requisición que el cocinero le entregue.

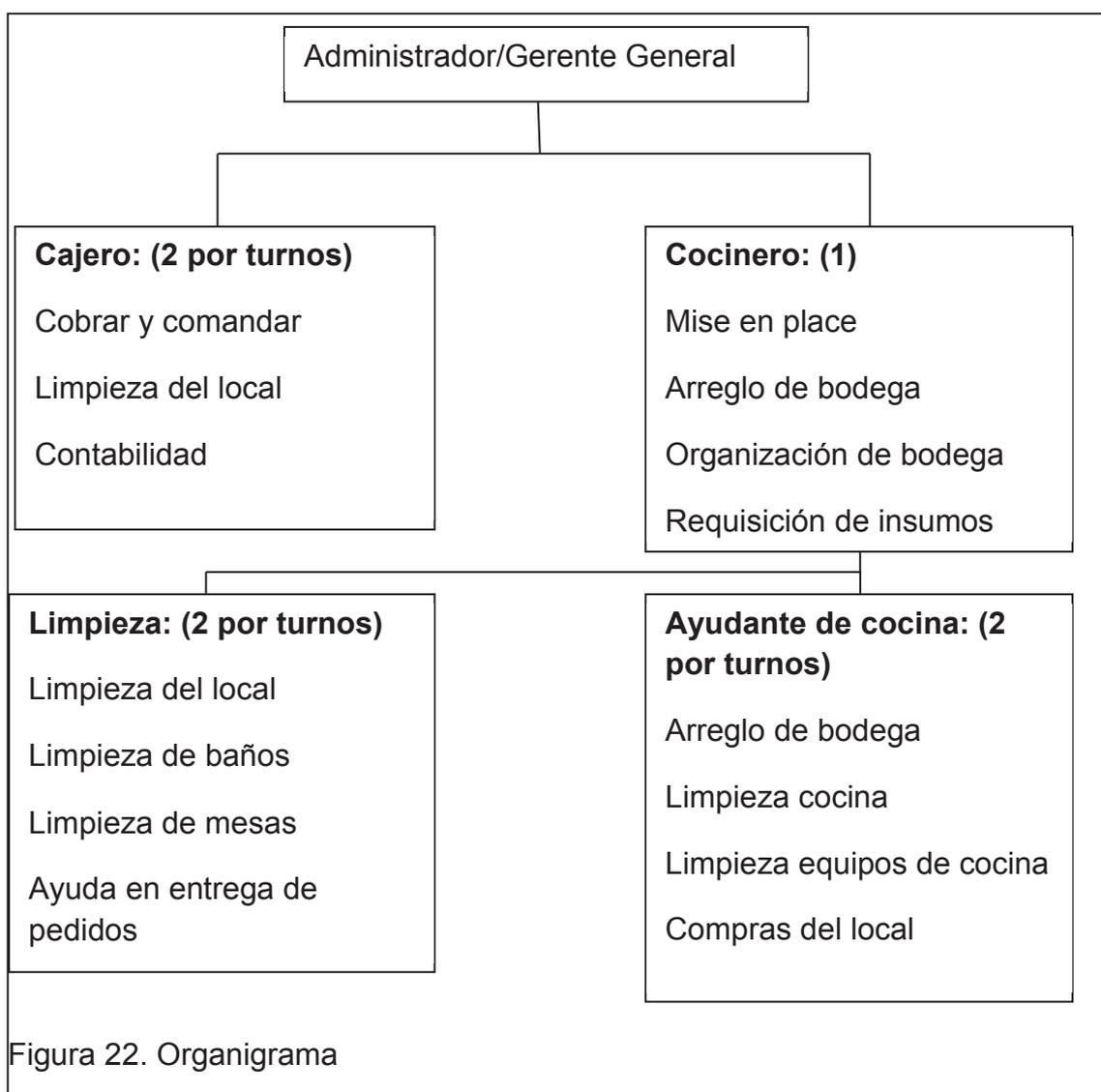
Cocinero: Encargado de hornear los panes de yuca cuando le toque hacer producción y de calentarlos cuando el cajero lo solicite, mezclar el yogurt con la planta aromática que el cajero le solicita, se encargará también del inventario de los productos que posea el local y de la requisición de insumos.

Ayudante de cocina: Esta persona estará encargada del arreglo de bodega todos los días, así como la limpieza de la cocina junto con el cocinero. Esta persona se encargará además de la limpieza profunda de los equipos de

cocina junto con el cocinero, de las compras semanales del local que el cocinero y administrador le soliciten y de cualquier imprevisto dentro del local.

Limpieza: El personal de limpieza se encargará de la limpieza total del local (tanto interna como externa), ayudará a la entrega de pedidos a las mesas así como cualquier inconveniente que tengan los clientes. Ayudará como personal de servicio si se requiere.

5.10 ORGANIGRAMA



5.11 CONVOCATORIA; SELECCIÓN; RECLUTAMIENTO, HORARIOS Y CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

Para la convocatoria y reclutamiento del personal se empezará por colocar anuncios en portales web de búsqueda de empleo como: la red socio empleo, multitrabajos, computrabajos, porfinempleo, en donde el aspirante deberá enviar su hoja de vida al correo de la empresa. Cuando las hojas de vida lleguen al mail de la empresa el administrador las revisará y se comunicará con todos y cada uno de los aspirantes para entrevistarlos.

En la entrevista el administrador hará las preguntas convenientes para cada puesto solicitado, las preguntas serán las siguientes:

- ¿Ha trabajado usted en algún establecimiento de comida?
- ¿Cómo se verá usted dentro de un año?
- ¿Cuál es su aspiración salarial?
- ¿Cuál es su mayor debilidad y fortaleza?
- ¿Qué hace usted cuando tiene dificultades para resolver un problema?
- ¿Cómo maneja usted los reclamos e inquietudes de sus compañeros?

Además de las preguntas planteadas se topará temas del ámbito laboral y revisará junto con el aspirante su hoja de vida. Si el aspirante posee lo que el perfil de trabajo necesita se lo volverá a llamar para que se integre al equipo de trabajo. La persona que se integre al trabajo será puesta a tres meses de prueba antes de su contrato indefinido, si el empleado o el empleador no están de acuerdo con el trabajo, se procederá a hacer los respectivos papeles para su renuncia.

También se dará apertura a estudiantes que requieran hacer prácticas pre profesionales, en ese caso se podrá hablar con las facultades de gastronomía

de las distintas universidades de Quito y colocar anuncios de solicitud de pasantes.

Se manejan dos turnos de lunes a viernes de 07h30 a 18h30, sábados y domingos de 07h00 a 17h00.

Tabla 5. Horarios del personal.

 FEEL GOOD INC.		Horarios rotativos del personal					
		AM	PM	OFF	COMP	Turno mañana (07h30-12h30)	Turno tarde (12h30-18h30)
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Cajero 1	COMP	AM	OFF	COMP	OFF	AM	PM
Cajero 2	OFF	PM	COMP	OFF	COMP	PM	AM
Cocinero	OFF	OFF	AM	AM	COMP	COMP	COMP
Ayudante de cocina1	COMP	AM	OFF	OFF	PM	AM	PM
Ayudante de cocina 2	OFF	PM	PM	PM	OFF	PM	AM
Limpieza 1	COMP	COMP	OFF	OFF	PM	AM	AM
Limpieza 2	OFF	OFF	COMP	COMP	AM	PM	PM

Nota: Tabla explicativa de los horarios que se pueden manejar en FEEL GOOD inc. En este caso están señalados los horarios para una semana de trabajo.

Cocina, limpieza y caja siempre ingresa 30 minutos antes del horario establecido para realizar la limpieza del local y cambiarse de uniforme.

Para la capacitación del personal se procederá a hacer reuniones entre los empleados para dar charlas acerca de todo lo que necesitan saber, así como reuniones donde todos aportarán y se capacitarán mutuamente con conocimientos adquiridos en otros empleos o dentro de la misma empresa. Si es necesario se invitará a un experto para dar charlas acerca de productos o técnicas de elaboración de los productos.

5.12 DESARROLLO DE POLÍTICAS INTERNAS

Aparatos móviles: Se permite la utilización de celulares en casos de emergencia y calamidad doméstica, el uso de reproductores de música está prohibido en horas de trabajo.

Música en el local: El volumen de la música de ambientación tiene que ser el óptimo (máximo 40 dB) para los clientes y tiene que ser el establecido por el administrador, así como el tipo de música (sólo música ecuatoriana de artistas alternativos que el administrador apruebe y disponga). El género musical deberá ser dispuesto por el administrador, no se podrá cambiar de género ni de artistas durante las horas laborables.

Alcohol y sustancias psicoactivas: El personal que se encuentre bajo la influencia del alcohol o en estado etílico, bajo la influencia de alguna sustancia psicoactiva y su rendimiento baje, será llamado la atención y puede ser motivo para visto bueno.

Clientes: Siempre sonreír al cliente y ser amable. Atender al cliente en todo lo que solicite siempre y cuando se lo pueda realizar.

Saludo de bienvenida: El cajero saludará siempre al cliente que ingresa al local, diciendo “buenas tardes” o “buenos días” acotando “bienvenido a feel good inc” y “en que le puedo ayudar”.

Higiene del personal: El personal no podrá ingresar a realizar sus labores si: están con abundante barba, no poseen un corte regular de cabello, ingresan con pulseras relojes o manillas, ingresan con abundante perfume, maquillaje, ingresan con olor a cigarrillo. Todos los empleados deberán usar malla o cofia cuando ingresen al área de cocina. Todos los empleados se deberán lavar sus manos cada veinte minutos.

Hora de entrada y salida: El horario del establecimiento es de lunes a viernes de 07h30 a 18h30 y sábados y domingos de 07h30 a 17h00. El personal deberá ingresar 30 minutos antes la hora establecida para apertura del local. Si un cliente sigue en el establecimiento a la hora de salida se le comunicará cordialmente que se está cerrando el establecimiento, nadie saldrá hasta que el establecimiento quede aseado y sin clientes.

Horarios: Los horarios se los realizará 5 días antes de empezar el mes con todos los empleados presentes para así permitir que tengan sus días libres deseados. Se dará dos días libres a cada empleado durante la semana.

Solicitud de permisos y vacaciones: El empleado que solicite un permiso de cualquier índole deberá llenar un formulario y entregar al administrador con al menos 24 horas de anticipación. Para la solicitud de vacaciones el empleado deberá llenar un formulario y entregarlo con 1 mes de anticipación a la fecha de sus vacaciones.

Uniforme: El personal deberá tener el uniforme en perfectas condiciones, si el uniforme está sucio no podrá integrarse a sus actividades.

Inventarios: Los inventarios se los realizará con el formulario, se lo realizará todos los domingos y se esperará la aprobación de la administración para pasarla a requisiciones y al personal de caja.

5.13 CREACIÓN DE ESTÁNDARES EN EL SERVICIO

En el servicio se crearán varias políticas que se estandarizarán e implementarán en toda la empresa, empezando por el administrador y todo su personal. Se redactarán políticas de servicio que se deben acatar. Los estándares en el servicio se los logrará gracias a los aportes de todos los empleados en nuevas ideas de servicio y fidelización de clientes. Serán los siguientes:

Speaching de bienvenida: El cajero será el que dé la bienvenida al local, saludando de manera cordial (buenos días, buenas tardes) y diciendo a continuación “bienvenido a Feel Good inc, ¿en qué le puedo ayudar?” Y dirigiéndose como “usted” a la persona.

Trato a los clientes: Los empleados tratarán de la manera más cordial a los clientes, tratando siempre de “usted” y en la manera posible si es un cliente frecuente refiriéndose por el nombre o apellido.

Trato a los compañeros de trabajo: Todos los empleados deberán tratarse de una manera respetuosa sea hombre o mujer. Deberán saludar cordialmente y ayudar en la manera posible a sus compañeros.

Trato con el administrador: El administrador es igual un empleado y se lo tratará de la misma manera así como él a sus empleados.

Producto: El producto siempre será el de la mejor calidad y la mayor frescura. No se aceptarán productos que estén por caducar o que su procedencia sea dudosa.

Manejo de desechos: Se botará la basura siempre y cuando se establezca los horarios de recolección del camión de la basura. En un tacho se botará los desechos sólidos como papel y plásticos, en otro tacho se botará todo alimento que será luego enviado a una persona que recolectará para sus animales.

Elaboración de comunicaciones: El administrador se encargará de elaborar las comunicaciones para los empleados, siempre con un tiempo prudente de anticipación. Las comunicaciones siempre irán con la fecha, asunto y la firma del mismo.

Para que el cliente sea fiel a la marca hay que tener un servicio de calidad pero nuestra empresa se centrará en la calidad del producto sin descuidar la calidad del servicio. El producto es novedoso y no se conoce en la ciudad de Quito por

lo que hay que tener un producto de calidad para que el cliente regrese por el sabor de los productos. En el servicio se tienen que tener claras las reglas de atención al cliente y de fidelización del mismo para poder así tener clientes frecuentes. Así mismo, el cliente regresará al establecimiento por la decoración y la ambientación del mismo, sintiéndose en un lugar donde pueda quedarse por un buen rato disfrutando, la música de ambiente hará que el cliente tenga ganas de quedarse un poco más.

5.14 ELABORACIÓN DE INCENTIVOS Y SANCIONES

Los incentivos son formas de motivar al empleado para que realice de mejor manera su trabajo o que lo siga haciendo de la manera correcta, se harán concilios donde todos los empleados de la empresa designarán a la o las personas que sean dignas en llevar premios de parte de la empresa. En días festivos importantes (cumpleaños de familiares en primer grado o su propio cumpleaños) se podrá llegar a algún acuerdo con el empleado para cubrir su puesto o dejarlo salir más temprano sin recargo.

En navidad se procederá a entregar una canasta navideña y algún recuerdo de la empresa que fomente el espíritu laboral. Se premiará también la puntualidad de los empleados así como un feedback de los clientes hacia los empleados.

Las sanciones serán por el incumplimiento de las normas por parte de los empleados, serán de tres tipos: bajas, medias y altas, cada una dependerá de la gravedad de la falta. Siempre se sancionará a la persona si se corrobora que la persona cometió la falta. Las sanciones nunca serán monetarias, siempre serán en sus horarios, es decir si alguien comete una falta le tocará cubrir el puesto de cualquier persona que lo solicite. Si una persona es reincidente en alguna falta, se procederá a hacer llamados de atención, si dicha persona llegase a tener tres llamados de atención será separado de sus labores de la empresa y será motivo para el despido.

Los empleados serán siempre informados de cualquier sanción o incentivo, primero en una junta de empleados y luego con el administrador.

6 PLAN FINANCIERO

6.1 MONTO ECONÓMICO PARA LA CONFORMACIÓN DE LA EMPRESA

El monto económico para la conformación del local de Feel Good Inc. será de Usd. 15000 (quince mil dólares de los Estados Unidos de América).

6.2 PRESUPUESTOS

Tabla 6. Desglose de costos variables y fijos

Gastos Variables (mensual)	
Consumo de materias primas o productos	\$ 829,91
Servicios profesionales independientes	\$ 50,00
Material de oficina	\$ 20,00
Reparaciones y manutención	\$ 30,00
RISE	\$ 25,08
Publicidad	\$ 10,00
Imprevistos	\$ 100,00
Servicios básicos	\$ 120,00
Transporte materia prima	\$ 50,00
Gastos fijos (mensual)	
Sueldos	\$ 3.130,00
Arriendo	\$ 600,00
Préstamo	\$ 429,00
Maquinaria	\$ 8.050,00
Total	\$ 12.614,08

Tabla 7. Desglose de costos maquinaria

Desglose costos de EQUIPAMIENTO	
Horno industrial	\$ 1.150,00
Cocina industrial	\$ 280,00
Batidor industrial	\$ 790,00
Licuadaora	\$ 145,00
Horno microondas	\$ 245,00
Refrigerador/congelador	\$ 800,00
Bowl (x10)	\$ 200,00
Batidor manual	\$ 10,00
Bandejas para horno (x10)	\$ 350,00
Estanterías	\$ 115,00
Cuchillos (x2)	\$ 40,00
Espátula de goma (x4)	\$ 40,00
Gramera/balanza	\$ 60,00
Mesones acero inoxidable (x4)	\$ 1.400,00
Mesas 2x2m (x8)	\$ 400,00
Lavamanos	\$ 30,00
Inodoro	\$ 65,00
Basurero (x3)	\$ 80,00
Mesón Grande	\$ 150,00
Counter de caja	\$ 200,00
Computadora	\$ 300,00
Mostrador	\$ 500,00
Parlantes	\$ 200,00
Decoración	\$ 50,00
Equipo de limpieza	\$ 100,00
Centralina de gas	\$ 350,00
Total	\$ 8.050,00

Nota: Se trabajó con pequeños productores de maquinaria y personas que vendían sus productos de segunda mano.

Tabla 8. Desglose de sueldos

Desglose sueldos	
Gerente General	\$ 450,00
Cajero (2)	\$ 760,00
Limpieza (2)	\$ 760,00
Cocinero	\$ 400,00
Asistente cocina (2)	\$ 760,00
Total	\$ 3.130,00

Tabla 9. Desglose de costos materia prima mensual

Desglose costos materias primas (mensual)	Cantidad(gr)	Costo
Almidón de yuca	60000	\$ 158,40
Queso	6000	\$ 32,64
Polvo de hornear	500	\$ 4,96
Huevos (unidad)	200	\$ 31,07
Mantequilla	10000	\$ 134,00
Tocino	6000	\$ 149,40
Pollo	6000	\$ 32,00
Jalapeño	6000	\$ 48,00
Champiñones	6000	\$ 22,58
Cebolla	6000	\$ 7,14
Yogurt Natural	120000	\$ 207,74
Maracuyá	4000	\$ 3,28
Babaco	4000	\$ 5,48
Pulpa de mora	4000	\$ 14,48
Piña	4000	\$ 3,48
Sandía	4000	\$ 4,44
Romero	1000	\$ 12,00
Albahaca	1000	\$ 8,43
Menta	1000	\$ 13,40
Total		\$ 892,91

6.3 DESGLOSE COSTOS MATERIA PRIMA

Tabla 10. Desglose costos materia prima

Desglose costos materias primas	Cantidad en presentación	Costo
Almidón de yuca	500 gr	\$ 1,32
Queso	1000 gr	\$ 5,44
Polvo de hornear	120 gr	\$ 1,19
Huevos	30 und	\$ 4,66
Mantequilla	100 gr	\$ 1,34
Tocino	200 gr	\$ 4,98
Pollo	1500 gr	\$ 8,00
Jalapeño	1000 gr	\$ 8,00
Champiñones	380 gr	\$ 1,43
Cebolla	1000 gr	\$ 1,19
Yogurt Natural	1860 gr	\$ 3,22
Maracuyá	1000 gr	\$ 0,82
Babaco	1000 gr	\$ 1,37
Pulpa de mora	500 gr	\$ 1,81
Piña	1000 gr	\$ 0,87
Sandía	1000 gr	\$ 1,11
Romero	50 gr	\$ 0,60
Albahaca	70 gr	\$ 0,59
Menta	50 gr	\$ 0,67
Total		\$ 48,61

6.4 PVP PRODUCTOS

Tabla 11. PVP productos.

PVP productos	Costo insumos	Costo Producción (+32%)	Utilidad(+250%)	PVP por unidad
Pan de yuca	50 porciones/20gr			
Tocino	\$ 3,20	\$ 3,52	\$ 6,02	\$ 0,12
Jalapeño	\$ 3,40	\$ 3,72	\$ 6,22	\$ 0,12
Cebolla	\$ 2,41	\$ 2,73	\$ 5,23	\$ 0,10
Pollo	\$ 2,69	\$ 3,01	\$ 5,51	\$ 0,11
Champiñones	\$ 4,60	\$ 4,92	\$ 7,42	\$ 0,15
Yogurt	4porciones/250ml		Utilidad(+100%)	
Babaco	\$ 0,40	\$ 0,72	\$ 1,72	\$ 1,72
Maracuyá	\$ 0,61	\$ 0,93	\$ 1,93	\$ 1,93
Mora	\$ 0,61	\$ 0,93	\$ 1,93	\$ 1,93
Piña	\$ 0,48	\$ 0,80	\$ 1,80	\$ 1,80
Sandía	\$ 0,49	\$ 0,81	\$ 1,81	\$ 1,81
Yogurt	2porciones/500ml		Utilidad(+100%)	
Babaco	\$ 0,80	\$ 1,12	\$ 2,12	\$ 2,12
Maracuyá	\$ 1,23	\$ 1,55	\$ 2,55	\$ 2,55
Mora	\$ 1,23	\$ 1,55	\$ 2,55	\$ 2,55
Piña	\$ 0,95	\$ 1,27	\$ 2,27	\$ 2,27

Sandía	\$ 0,98	\$ 1,30	\$ 2,30	\$ 2,30
Yogurt	1 porción/1lt		Utilidad(+100%)	
Babaco	\$ 1,60	\$ 1,92	\$ 2,92	\$ 2,92
Maracuyá	\$ 2,45	\$ 2,77	\$ 3,77	\$ 3,77
Mora	\$ 2,45	\$ 2,77	\$ 3,77	\$ 3,77
Piña	\$ 1,90	\$ 2,22	\$ 3,22	\$ 3,22
Sandía	\$ 1,95	\$ 2,27	\$ 3,27	\$ 3,27

6.5 PVP COMBOS

Tabla 12. PVP combos

PVP combos				
Nombre	Sugerencia	PVP sugerido		PVP establecido
COMBO UNO	Yogurt pequeño+2panes de yuca	\$	1,96	\$ 2,50
COMBO DOS	Yogurt mediano+6panes de yuca	\$	2,84	\$ 3,50
COMBO TRES	2 yogurts medianos+10panes de yuca	\$	5,44	\$ 6,00
COMBO CUATRO	Yogurt grande+8panes de yuca	\$	3,88	\$ 4,50
COMBO CINCO	2 yogurts1lt+20panes de yuca	\$	8,25	\$ 10,00
COMBO SEIS	4 yogurts medianos+30panes de yuca	\$	12,09	\$ 15,00

6.6 CHEQUE PROMEDIO Y NÚMERO DE COMBOS QUE SE DEBEN VENDER.

Tabla 13. Cheque promedio y número de combos.

Cheque promedio	\$6,92
795,2	Número de combos que se deben vender al mes.
26,5	Número de combos que se deben vender al día.

Nota: Para sacar el valor del cheque promedio se realizó el cálculo de la suma total del valor de los combos dividido para el número total de combos. Para sacar el número de combos que se deben vender al mes se realizó el cálculo del valor de venta promedio al mes dividido para el cheque promedio. Para sacar el número de combos que se deben vender al día se realizó el cálculo del número de combos que se deben vender al mes dividido para 30 días que lleva el mes.

6.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla14.Punto de equilibrio

	INICIAL	COSTOS MENSUALES
MAQUINARIAS	\$ 8.050,00	
SUELDOS	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00
MATERIA PRIMA	\$ 829,91	\$ 829,91
SERVICIOS BASICOS	\$ 120,00	\$ 120,00
ARRIENDOS	\$ 600,00	\$ 600,00
RISE	\$ 25,08	\$ 25,08
TRANSPORTE	\$ 50,00	\$ 50,00
IMPREVISTOS	\$ 100,00	\$ 100,00
PUBLICIDAD	\$ 50,00	\$ 10,00
EMPAQUES	\$ 80,00	\$ 50,00
PRESTAMOS		\$ 429,53
	\$ 13.034,99	
		\$ 5.344,52
CAPITAL	INTERES ANUAL	48 MESES
\$ 15.000,00	\$ 1.405,50	\$ 429,63
	\$ 5.622,00	\$ 20.622,00
DIAS LABORABLES AL MES		
30		
COSTO DIARIO DE OPERACIÓN		\$ 178,15

6.8 FLUJO DE CAJA

6.8.1 Flujo de caja semanal

Tabla 15 flujo de caja semanal

Flujo de Caja semanal								
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	
Ingresos								
Fondo inicial	\$ 150,00							
Ventas	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 150,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 325,00	
Caja			\$ 35,18	\$ 70,36	\$ 135,54	\$ 295,72	\$ 245,90	
Total Fuentes	\$ 270,00	\$ 120,00	\$ 155,18	\$ 220,36	\$ 385,54	\$ 545,72	\$ 570,90	
Gastos								
Materia Prima	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 60,00	\$ 70,00	
Transporte	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	
Gastos personal	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	
Imprevistos	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	
Internet	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	
Almuerzo personal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Préstamo	\$ 14,32	\$ 14,32	\$ 14,32	\$ 14,32	\$ 14,32	\$ 14,32	\$ 14,32	
Insumos fin de semana						\$ 200,00		
Total Usos	\$ 84,82	\$ 84,82	\$ 84,82	\$ 84,82	\$ 89,82	\$ 299,82	\$ 109,82	
Diferencia	\$ 185,18	\$ 35,18	\$ 70,36	\$ 135,54	\$ 295,72	\$ 245,90	\$ 461,07	\$ 1.844,30

6.8.2 Flujo de caja anual

Tabla 16. Flujo de caja anual.

Flujo de Caja Anual												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos												
CAPITAL DE TRABAJO												
Ventas	\$ 5.500,00	\$ 5.600,00	\$ 5.700,00	\$ 5.750,00	\$ 5.800,00	\$ 5.850,00	\$ 5.900,00	\$ 5.950,00	\$ 6.000,00	\$ 6.050,00	\$ 6.100,00	\$ 6.150,00
Caja		\$ 255,46	\$ 626,02	\$ 1.070,94	\$ 1.539,45	\$ 2.030,75	\$ 2.544,02	\$ 3.078,44	\$ 3.633,12	\$ 4.207,19	\$ 4.799,71	\$ 5.409,75
Total Fuentes	\$ 5.500,00	\$ 5.855,46	\$ 6.326,02	\$ 6.820,94	\$ 7.339,45	\$ 7.880,75	\$ 8.444,02	\$ 9.028,44	\$ 9.633,12	\$ 10.257,19	\$ 10.899,71	\$ 11.559,75
Gastos												
Insumos	\$ 829,91	\$ 854,81	\$ 880,45	\$ 906,87	\$ 934,07	\$ 962,09	\$ 990,96	\$ 1.020,68	\$ 1.051,31	\$ 1.082,84	\$ 1.115,33	\$ 1.148,79
Arriendo	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Luz + Agua	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00
Internet	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Gastos de personal	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00
Remuneraciones	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00	\$ 3.130,00
Publicidad	\$ 50,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Pago de préstamo	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63
Total Gastos	\$ 5.244,54	\$ 5.229,44	\$ 5.255,08	\$ 5.281,50	\$ 5.308,70	\$ 5.336,72	\$ 5.365,59	\$ 5.395,31	\$ 5.425,94	\$ 5.457,47	\$ 5.489,96	\$ 5.523,42
Diferencia	\$ 255,46	\$ 626,02	\$ 1.070,94	\$ 1.539,45	\$ 2.030,75	\$ 2.544,02	\$ 3.078,44	\$ 3.633,12	\$ 4.207,19	\$ 4.799,71	\$ 5.409,75	\$ 6.036,33

6.9 ANÁLISIS PLAN FINANCIERO

Los valores que nos ha arrojado el plan financiero nos ha hecho pensar en que es un negocio rentable, a largo plazo se pueden ver las ganancias. Al sexto mes de empezado el negocio podemos apreciar que se recupera la inversión establecida al principio.

Podemos apreciar que el costo diario de operación no es muy alto y es un valor alcanzable al día a día. Al igual que el cheque promedio de venta en el local y el número de combos que se deben vender al día y al mes respectivamente. Mantener este negocio no es caro, inclusive teniendo el personal que se provee mantener y todo lo relacionado con las promociones.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

Entre las conclusiones que se ha podido sacar a lo largo de la realización de este proyecto, se concluye lo siguiente; es complicado sacar adelante un negocio en la ciudad de Quito por los permisos, pero se puede ver que al sacar una microempresa adelante nos puede ayudar mucho en los permisos como por ejemplo la LUAE en donde tenemos todos los permisos necesarios para el funcionamiento del local.

No existe gran variedad de productos con pan de yuca o con sabores no tradicionales de yogurt, la oferta que se ofrece es novedosa y saludable. Se ha concluido también que el diseñar un local de una microempresa de alimentos y bebidas no es complicado, no se necesita mucho para empezar en cuestión de equipos y de infraestructura.

Lamentablemente en la realización de este proyecto se concluyó que en muchas empresas de compra de equipos y maquinaria de cocina no tienen un perfil profesional, no ayudaron como uno se lo esperaba, más bien se demoraron y nunca enviaron algunos valores. Esto complica bastante ya que con empresas que demuestran poco profesionalismo no se puede trabajar.

En el estudio financiero se concluyó que es un negocio rentable en el cual podemos recuperar la inversión en poco tiempo y se puede vender los productos hasta con un 200% de recargo al costo inicial.

7.2 RECOMENDACIONES

Se recomienda a cualquier persona que se vaya a poner una microempresa que estudie bien todos los aspectos que se necesitan, que se analicen bien las políticas de la empresa, todo lo relacionado con sanciones e incentivos. Es recomendable trabajar con la LUAE y el RISE ya que son herramientas creadas

para la pequeña industria que hacen más fácil sacar permisos y no tener que hacer tanto papeleo. Se recomienda que el estudio financiero se lo haga de la mejor manera posible manejando los valores de acuerdo a la realidad que vive la economía del país. No hay como excederse en valores, no se puede comprar maquinaria que no se vaya a utilizar.

Como última recomendación, la primera tarea que hay que hacer para la creación de una empresa es el menú que se va a vender, para a partir de eso poder sacar la maquinaria que se va a utilizar y los costos de materia prima. El concepto del negocio se lo debe tener siempre y cuando coincida con el del menú.

REFERENCIAS

- Adria Albert, Soler Juli, Adria Ferran (2010). *Cómo funciona el Bulli*. Editorial Phaidon Press Limited.
- Alcaide Hernández Francisco. (2013) *Fast Good Management*. España: Editado por Francisco Alcaide Hernández.
- Araque Jaramillo, Wilson Enrique (2009) *Perfil del emprendedor ecuatoriano*. Quito, Ecuador. Editorial: UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR, SEDE ECUADOR.
- Blog metodología. (s.f). Técnicas de investigación. Recuperado el 17/08/2014 de <http://metodologia02.blogspot.com/p/tecnicas-de-la-investigacion.html>
- Embid Pedro, Herranz Miguel, Dávila Martín, Zorilla Fernández Víctor. (1998) *Marketing Financiero*. Madrid España. McGraw-Hill de Management.
- Fisher William P. (1995) *Marketing creativo para el servicio de comidas*. Editorial Trillas.
- Grindsted. (2011). *Yogur*. Dinamarca: Editorial Grinsted Brabrahand.
- INEN. (2009). *LECHES FERMENTADAS. REQUISITOS. NTE INEN 2395:2009*, primera edición. Quito, Ecuador: INEN
- Mateo Dueñas R., Sagarra Porta R.(2004) *Creación de Empresas. Teoría y Práctica*. Editorial McGraw-Hill
- Mills Beverly, Ross Alicia (2005) *CHEAP, FAST GOOD!*. United States Of America Workman Publishing Company Inc
- Página web Yogurt Amazonas. (2013). Enlace a Nosotros. 17/08/2014 de Yogurt Amazonas. (<http://www.yogurtamazonas.com/>)
- Redacción elcomercio.com.ec (2012). El pan de yuca, un ícono manabita. 17/08/2014 de Diario el Comercio. Recuperado de (<http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/pan-de-yuca-icone-manabita.html>).

Tania Ponce y Ximena Oña. (2009). PERFIL DE YUCA. 17/08/2014, de Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Recuperado de (<http://www.pucesi.edu.ec/pdf/yuca.pdf>).

Universidad De Las Américas. (2013). *Reglamento Trabajo de Titulación*. Quito, Ecuador: Universidad De Las Américas.

ANEXOS

ANEXO 1. RECETAS ESTÁNDAR

		FACULTAD DE GASTRONOMÍA ALIMENTOS Y BEBIDAS			
NOMBRE DE LA RECETA		Pan de yuca con cebolla			
GÉNERO		Panadería			
PORCIONES / PESO *PORCIÓN		50/20gr			
PROFESOR		Andrés Montero			
FECHA DE ELABORACIÓN		mar-15			
BATERIA A OCUPAR		Tabla de picar, cuchillo, mezcladora, bowls, lata de hornear			
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
500	gr	Almidón de yuca	\$ 1,32	\$ 0,66	
10	gr	Polvo de hornear	\$ 5,44	\$ 0,45	
200	gr	Queso Fresco	\$ 1,32	\$ 0,26	
150	gr	Mantequilla	\$ 4,66	\$ 0,70	
3	UNIDAD	Huevos	\$ 1,19	\$ 0,12	grandes
150	gr	cebolla	\$ 1,43	\$ 0,21	en fino brunoise
			VALOR TOTAL	\$ 2,41	
PROCEDIMIENTO					
<p>Cortar la cebolla en fine brunoise y saltear hasta que quede dorada. Mezclar todos los ingredientes hasta tener una masa homogénea, formar 15 bolas y 15 bastones (20 gr c/u). Engrasar la lata con mantequilla, poner los panes en la lata y hornear a 180° por 20 minutos</p>					
Enviado Por:		Martín Zambrano Garcés			
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:		Martín Zambrano Garcés		Supervisado Por	
				Martín Zambrano	



FACULTAD DE
GASTRONOMÍA

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA	Pan de yuca con jalapeño				
GÉNERO	Panadería				
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	50/20gr				
PROFESOR	Andrés Montero				
FECHA DE ELABORACIÓN	mar-15				
BATERIA A OCUPAR	Tabla de picar, cuchillo, mezcladora, bowls, lata de hornear				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
500	gr	Almidón de yuca	\$ 1,32	\$ 0,66	
10	gr	Polvo de hornear	\$ 5,44	\$ 0,45	
200	gr	Queso Fresco	\$ 1,32	\$ 0,26	
150	gr	Mantequilla	\$ 4,66	\$ 0,70	
3	UNIDAD	Huevos	\$ 1,19	\$ 0,12	grandes
150	gr	Jalapeño	\$ 8,00	\$ 1,20	en fino brunoise
			VALOR TOTAL	\$ 3,40	
PROCEDIMIENTO					
<p>Cortar el jalapeño en fine brunoise. Mezclar todos los ingredientes hasta tener una masa homogénea, formar 15 bolas y 15 bastones (20 gr c/u). Engrasar la lata con mantequilla, poner los panes en la lata y hornear a 180° por 20 minutos</p>					
Enviado Por:	Martín Zambrano Garcés				
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:	Martín Zambrano Garcés	Supervisado Por	Martín Zambrano		



FACULTAD DE
GASTRONOMÍA

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA	Pan de yuca con tocino				
GÉNERO	Panadería				
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	50/20gr				
PROFESOR	Andrés Montero				
FECHA DE ELABORACIÓN	mar-15				
BATERIA A OCUPAR	Tabla de picar, cuchillo, mezcladora, bowls, lata de hornear				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
500	gr	Almidón de yuca	\$ 1,32	\$ 0,66	
10	gr	Polvo de hornear	\$ 5,44	\$ 0,45	
200	gr	Queso Fresco	\$ 1,32	\$ 0,26	
150	gr	Mantequilla	\$ 4,66	\$ 0,70	
3	UNIDAD	Huevos	\$ 1,19	\$ 0,12	grandes
150	gr	Tocino	\$ 1,34	\$ 1,01	
			VALOR TOTAL	\$ 3,20	
PROCEDIMIENTO					
<p>Hornear el tocino hasta que quede crocante. Cortar el tocino en fine brunoise. Mezclar todos los ingredientes hasta tener una masa homogénea, formar 15 bolas y 15 bastones (20 gr c/u). Engrasar la lata con mantequilla, poner los panes en la lata y hornear a 180° por 20 minutos</p>					
Enviado Por:	Martín Zambrano Garcés				
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:	Martín Zambrano Garcés	Supervisado Por	Martín Zambrano		



FACULTAD DE
GASTRONOMÍA

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA	Pan de yuca con pollo				
GÉNERO	Panadería				
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	50/20gr				
PROFESOR	Andrés Montero				
FECHA DE ELABORACIÓN	mar-15				
BATERIA A OCUPAR	Tabla de picar, cuchillo, mezcladora, bowls, lata de hornear				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
500	gr	Almidón de yuca	\$ 1,32	\$ 0,66	
10	gr	Polvo de hornear	\$ 5,44	\$ 0,45	
200	gr	Queso Fresco	\$ 1,32	\$ 0,26	
150	gr	Mantequilla	\$ 4,66	\$ 0,70	
3	UNIDAD	Huevos	\$ 1,19	\$ 0,12	grandes
150	gr	Pechuga de Pollo	\$ 4,98	\$ 0,50	fino brunoise
			VALOR TOTAL	\$ 2,69	
PROCEDIMIENTO					
Hornear el pollo a 180° por 20 minutos, cortar en fino brunoise. Mezclar todos los ingredientes hasta tener una masa homogénea, formar 15 bolas y 15 bastones (20 gr c/u). Engrasar la lata con mantequilla, poner los panes en la lata y hornear a 180° por 20 minutos					
Enviado Por:	Martín Zambrano Garcés				
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:	Martín Zambrano Garcés	Supervisado Por	Martín Zambrano		



FACULTAD DE
GASTRONOMÍA

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA	Pan de yuca con champiñones				
GÉNERO	Panadería				
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	50/20gr				
PROFESOR	Andrés Montero				
FECHA DE ELABORACIÓN	mar-15				
BATERIA A OCUPAR	Tabla de picar, cuchillo, mezcladora, bowls, lata de hornear				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
500	gr	Almidón de yuca	\$ 1,32	\$ 0,66	
10	gr	Polvo de hornear	\$ 5,44	\$ 0,45	
200	gr	Queso Fresco	\$ 1,32	\$ 0,26	
150	gr	Mantequilla	\$ 4,66	\$ 0,70	
3	UNIDAD	Huevos	\$ 1,19	\$ 0,12	grandes
150	gr	champiñones	\$ 8,00	\$ 2,40	fino brunoise
			VALOR TOTAL	\$ 4,60	
PROCEDIMIENTO					
<p>Cortar los champiñones en fino brunoise y saltear hasta dorar. Mezclar todos los ingredientes hasta tener una masa homogénea, formar 15 bolas y 15 bastones (20 gr c/u). Engrasar la lata con mantequilla, poner los panes en la lata y hornear a 180° por 20 minutos</p>					
Enviado Por:	Martín Zambrano Garcés				
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:	Martín Zambrano Garcés	Supervisado Por	Martín Zambrano		



FACULTAD DE
GASTRONOMÍA

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA	Yogurt de babaco				
GÉNERO	Bebidas				
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	4/250ml				
PROFESOR	Andrés Montero				
FECHA DE ELABORACIÓN	mar-15				
BATERIA A OCUPAR	Tabla de picar, cuchillo, licuadora				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
800	ml	Yourt natural	\$ 1,32	\$ 1,06	
200	gr	Babaco	\$ 1,37	\$ 0,55	
			VALOR TOTAL	\$ 1,60	
	PROCEDIMIENTO				
	Pelar el babaco y licuar junto con el yogurt. Servir en el vaso de la presentación deseada., (250 ml, 500ml o 1lt)				
Enviado Por:	Martín Zambrano Garcés				
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:	Martín Zambrano Garcés	Supervisado Por	Martín Zambrano		



FACULTAD DE
GASTRONOMÍA

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA	Yogurt de mora				
GÉNERO	Bebidas				
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	4/250ml				
PROFESOR	Andrés Montero				
FECHA DE ELABORACIÓN	mar-15				
BATERIA A OCUPAR	Tabla de picar, cuchillo, licuadora				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
800	ml	Yourt natural	\$ 1,32	\$ 1,06	
200	gr	Pulpa de mora	\$ 1,81	\$ 0,72	
			VALOR TOTAL	\$ 1,78	
	PROCEDIMIENTO				
	Licuar todos los ingredientes, Servir en el vaso de la presentación deseada., (250 ml, 500ml o 1lt)				
Enviado Por:	Martín Zambrano Garcés				
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:	Martín Zambrano Garcés	Supervisado Por	Martín Zambrano		



FACULTAD DE
GASTRONOMÍA

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA	Yogurt de maracuyá				
GÉNERO	Bebidas				
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	4/250ml				
PROFESOR	Andrés Montero				
FECHA DE ELABORACIÓN	mar-15				
BATERIA A OCUPAR	Tabla de picar, cuchillo, licuadora				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
800	ml	Yourt natural	\$ 1,32	\$ 1,06	
200	gr	Pulpa de mora	\$ 1,81	\$ 0,72	
			VALOR TOTAL	\$ 1,78	
PROCEDIMIENTO					
Licuar todos los ingredientes, Servir en el vaso de la presentación deseada., (250 ml, 500ml o 1lt)					
Enviado Por:	Martín Zambrano Garcés				
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:	Martín Zambrano Garcés	Supervisado Por	Martín Zambrano		



FACULTAD DE
GASTRONOMÍA

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA	Yogurt de piña				
GÉNERO	Bebidas				
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	4/250ml				
PROFESOR	Andrés Montero				
FECHA DE ELABORACIÓN	mar-15				
BATERIA A OCUPAR	Tabla de picar, cuchillo, licuadora				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
800	ml	Yourt natural	\$ 1,32	\$ 1,06	
200	gr	Piña	\$ 0,87	\$ 0,35	
			VALOR TOTAL	\$ 1,40	
	PROCEDIMIENTO				
	Pelar la piña y cortar en trozos pequeños, licuar todos los ingredientes, Servir en el vaso de la presentación deseada., (250 ml, 500ml o 1lt)				
Enviado Por:	Martín Zambrano Garcés				
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:	Martín Zambrano Garcés	Supervisado Por	Martín Zambrano		



FACULTAD DE
GASTRONOMÍA

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA	Yogurt de sandía				
GÉNERO	Bebidas				
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	4/250ml				
PROFESOR	Andrés Montero				
FECHA DE ELABORACIÓN	mar-15				
BATERIA A OCUPAR	Tabla de picar, cuchillo, licuadora				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
800	ml	Yourt natural	\$ 1,32	\$ 1,06	
200	gr	Sandía	\$ 1,11	\$ 0,44	
			VALOR TOTAL	\$ 1,50	
	PROCEDIMIENTO				
	Pelar la sandía y cortar en trozos pequeños, licuar con el yogurt. Servir en el vaso de la presentación deseada., (250 ml, 500ml o 1lt)				
Enviado Por:	Martín Zambrano Garcés				
Entregado Por:		Recibido Por:			
Autorizado Por:	Martín Zambrano Garcés	Supervisado Por	Martín Zambrano		

ANEXO 2. FORMATO REQUISICIÓN DE INSUMOS

FEEL GOOD INC.			
Hoja de requisición de insumos			
Responsable		Fecha de pedido Fecha de entrega de pedido	
Insumo	Cantidad (en gramos)	Proveedor	Observaciones

Aprobado por

Solicitado por

ANEXO 3. FORMATO INVENTARIOS



FEEL GOOD INC.

Producto		cantidad máxima			cantidad mínima			Método		
								Promedio ponderado		
FECHA	DETALLE		ENTRADAS		SALIDAS			SALDOS		
	CONCEPTO	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	TOTAL
	Costos			\$ -			\$ -			

Aprobado por:

Firma responsable:

ANEXO 4. FORMATO SOLICITUD PERMISOS EMPLEADOS

Todo empleado que solicite permiso de cualquier índole deberá llenar el siguiente formulario:

Quito, D.M (fecha de solicitud)

Señor Martín Zambrano Garcés, Gerente General FEELGOOD

Presente,

Por medio de la presente, yo (nombre completo) con cédula de identidad (número completo) solicito me ayude con un permiso para (poner el asunto detallando lugar, fecha, hora), por lo cual me comprometo a dejar realizadas mis tareas pendientes en el local y avisando a todo el personal cualquier novedad.

Firma gerente general

Firma empleado

ANEXO 5. FORMATO SOLICITUD VACACIONES

Todo el personal que solicite vacaciones deberá llenar el siguiente formulario con 1 mes de anticipación para hacer cambios en los horarios:

Quito, D.M (fecha de solicitud)

Señor Martín Zambrano Garcés, Gerente General FEELGOOD

Presente.,

Por medio de la presente, yo (nombre completo) con cédula de identidad (número completo) solicito mis vacaciones conforme el cumplimiento de un año laborando en la empresa, las vacaciones solicitadas serán desde (poner fecha de inicio) hasta (poner fecha de finalización), por lo cual me comprometo a dejar realizadas mis tareas pendientes en el local y avisando a todo el personal cualquier novedad.

Firma gerente general

Firma empleado

ANEXO 6. FORMATO NOTIFICACIONES EMPLEADOS

Los empleados siempre serán notificados de cualquier actividad que se realizará en el local, así como cualquier sanción o reclamo. El formato para las notificaciones será presentado de la siguiente manera en este ejemplo:

Quito, D.M (fecha de la notificación)

Estimados empleados,

Por medio de la presente solicito nos reunamos todos a las (poner hora exacta) en (lugar exacto) para (poner el asunto detallando lo mejor posible). Espero puntualidad de las personas que tienen libre.

Nota: Si algún empleado no se presenta será llamado la atención.

Atentamente,

Martín Zambrano Garcés

Gerente General, FEELGOOD

ANEXO 7. FORMATO ROL DE PAGOS

JUNIO 2015

ROL DE PAGOS

FEELGOOD

NOMBRE: Martín Zambrano Garcés

+SUELDO BASE	400,00	-IESS 9.35%	50,43
+FONDOS DE RESERVA		-RET.IMP.RTA	
+HORAS EXTRA	40,35	-DESCUENTOS	10,05
+MOVILIZACIÓN		-PRESTAMOS AL IESS	
+RESPONSABILIDAD		-ANTICIPOS	200,00
TOTAL INGRESOS	440,35	TOTAL EGRESOS:	260,48
TOTAL A RECIBIR:	179,87		

ELABORADO POR

RECIBÍ CONFORME

ANEXO 8. UNIFORMES

El personal deberá utilizar los siguientes uniformes:



Uniforme servicio:

- Camiseta polo color verde.
- Delantal color azul.
- Pantalón Jean, un solo color, pegado al cuerpo, sin rotos ni descolorido.
- Zapatos antideslizantes.

Uniforme cocina:

- Gorro tipo champiñón, blanco.
- Chaqueta de cocina blanca con negro.
- Delantal tipo pechera, negro.
- Pantalón negro de cocina, no debe ser pegado al cuerpo.
- Zapatos antideslizantes negros.

ANEXO 9. PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO

En FELL GOOD INC se trabajará con la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE). Este es un documento habilitante y acto administrativo único con el que el Municipio de Quito autoriza al titular el ejercicio de actividades económicas en un establecimiento ubicado dentro del Distrito Metropolitano de Quito. Esta licencia integra los permisos de funcionamiento siguientes:

Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)

Permiso Sanitario

Permiso de Funcionamiento de Bomberos

Rotulación (Identificación de la actividad económica)

Permiso Ambiental

Licencia Única Anual de Funcionamiento de las

Actividades Turísticas

Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia

General de Policía.

Para obtener la LUAE se necesita llenar el siguiente formulario, después acercarse a una oficina de la administración zonal del barrio donde uno sea hacer sus actividades económicas. Los formularios son los siguientes:

INSTRUCTIVO FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.



El formulario se puede llenar directamente en Acrobat Reader o con letra impresa y sin borrar cada uno de los campos de acuerdo al siguiente instructivo:

TIPO DE PROCEDIMIENTO:	
Este registro genera el tipo de acciones administrativas que corresponden a efecto de iniciar el trámite respectivo.	
Emitición LUAE:	En caso de que el administrado solicite por primera vez la LUAE.
Renovación LUAE:	A partir del segundo año de haber obtenido la LUAE y ya tiene asignado un número de LUAE.
Inclusión Autorización Administrativa:	En el caso en que luego de haber obtenido su LUAE, requiera que se incluya una nueva autorización administrativa de los ámbitos que contempla la LUAE.
Cambio de Actividad Económica:	En caso de variación de actividades económicas que implique la generación de una nueva LUAE.
Cambio de Propietario:	En caso de cambio de propietario de la actividad económica, esto implica la generación de una nueva LUAE.
Cambio de dirección del establecimiento:	En caso de cambio de dirección del negocio, lo que implica la generación de una nueva LUAE.
INFORMACIÓN GENERAL:	
Esta sección solicita información general para identificar el establecimiento y será utilizada por las diferentes instancias del municipio involucradas en el proceso de emisión o renovación de la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento. Petaría, Inspecciones de Bomberos, Ambiente, Turismo, Salud y/o Rotulación.	
Denominación o Nombre Comercial:	Corresponde al nombre con el que los clientes ubican al establecimiento, que puede ser la misma razón social u otro.
Petaría actual (No. RUC (No.)):	En caso de que el establecimiento para el que se solicita la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento ya cuente con un Registro de Petaría, favor completar este campo. Corresponde al número de Registro Único de Contribuyente del BRI.
Fecha inicio actividad económica:	Si cuenta con el RUC, registrar la fecha en que desista, caso contrario la fecha en que inició su actividad económica.
Establecimiento (No. Predio) (No.)):	Para el caso de tener varios establecimientos bajo el mismo RUC, favor colocar el No. de establecimiento dentro en el RUC. Este campo debe ser completado con información del predio en el cual se ubica el establecimiento de la actividad económica, independientemente de tratarse de un local propio o arrendado.
Licencia Única de Funcionamiento (No. Establecimiento Principal o Subsucursal):	El número de la LUAE del año inmediato anterior. Para el caso de contar con varios establecimientos, identificar claramente con una X en el casillero correspondiente si esta solicitud pertenece al local principal o a una sucursal. Recuerde que solo puede tener un local principal y varios sucursales.
Actividad Económica:	Registrar la descripción de la actividad económica principal que se realice en este establecimiento, esta descripción debe ser la misma que consta en el Registro Único de Contribuyentes.
TIPO DE CONTRIBUYENTE	
En esta sección se diferenciará a las personas naturales, artesanos y jurídicas u obligados a llevar contabilidad.	
PERSONA NATURAL:	
Nombres y Apellidos:	Escribir nombres y apellidos completos del propietario del negocio.
Cédula de ciudadanía o Pasaporte:	Anotar el número de cédula del propietario del negocio o en caso de ser extranjero, el número del Pasaporte.
Obligado a llevar contabilidad:	Llenar este campo de acuerdo al dato que consta en el RUC.
ARTESANO:	
Acuerdo Ministerial (No. Calificación Artesanal) (No.)):	Registrar el número de acuerdo ministerial que consta en su calificación de artesano.
Fecha de Expedición:	Registrar el número del carné de la Calificación Artesanal.
PERSONA JURÍDICA:	
Razón Social:	Indicar el día, mes y año que fue calificado como artesano calificado.
Nombres y Apellidos Representante Legal:	Registrar nombre de la persona jurídica, empresa o compañía.
No. C.I. o Pasaporte Representante Legal:	Indicar los nombres y apellidos completos del representante legal.
Fecha nombramiento Representante Legal:	Colocar el número de cédula o pasaporte del representante legal.
No. de Resolución S.I.C., S.I.B.)):	Registrar el día, mes y año en el que fue nombrado el representante legal.
Fecha de Constitución:	En el caso en que aplique, registrar el número de Resolución de la Superintendencia de Compañías o Bancos.
Fecha de Resolución:	Indicar el día, mes y año de la constitución del negocio.
Capital Suscrito:	Indicar el día, mes y año de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
	Registrar el capital que consta en las actas de constitución.
INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	
Esta sección determina parámetros de categorización de los diferentes componentes de la LUAE con el fin de definir un esquema de inspecciones.	
BOMBEROS:	
Área del local (m²):	En este campo, registre un número entero las dimensiones del establecimiento en metros cuadrados.
Número de personas que trabajan:	En este campo, registre el número de trabajadores.
Alfom:	En este campo, registre el número de personas alfomadas para capacidad de aforo del local.
Materiales que utiliza:	En este campo deberá completar información sobre tipo de material que utiliza o almacena para poder cumplir con su actividad económica, marcando con una X en la casilla que corresponde y completar con la información solicitada en el caso de GLP.
GLP:	Registrar el número de cilindros de 15kg y 30kg y en el total de cilindros la suma de los dos campos.
AMBIENTE:	
	Ingresar cantidades de consumo promedio mensual de agua, energía eléctrica, combustible.
	Ingresar cantidades generadas anualmente según tipo de residuos.
	Ingresar cantidad de combustibles líquidos almacenados y especificar las cantidades según su tipo.
	Marcando con una X los días de funcionamiento de la actividad y el tipo de horario que aplica.
TURISMO:	
En esta sección de ser el caso, deberá registrar claramente la información solicitada, correspondiente al ámbito dentro del cual ejerce la actividad económica. En concordancia al Decreto Presidencial No. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en salas de juegos.	
SAUD:	
En esta sección de ser el caso, deberá registrar el ámbito específico dentro del cual ejerce la actividad económica y que son de competencia del M.D.M.Q. En concordancia al Decreto Presidencial No. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en casinos y salas de juegos.	
IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN):	
En esta sección deberá registrar claramente la información solicitada en metros cuadrados, siempre y cuando corresponda al rotulo que tiene por fin exclusivo la divulgación, difusión y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento.	
DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:	
En estos campos se deberá completar claramente la información solicitada correspondiente a la dirección del establecimiento, es importante que registre al menos un número telefónico y correo electrónico.	
PROCESO DE UBICACIÓN:	
Dibujar el croquis de ubicación del establecimiento con el fin de facilitar su localización para la fase de inspección y control.	
DECLARACIÓN JURADA Y FIRMA:	
El titular de la LUAE es responsable exclusivo del contenido de las declaraciones que, bajo juramento, ha efectuado en el formulario de solicitud.	

Imprimir

Limpiar

Formulario gratuito * El presente formulario se constituye en una Declaración Jurada en el caso en que el interesado no esté registrado en el Proceso Único Administrativo Simplificado; caso contrario para los Proceso Único Administrativo Ordenado y Especial se define como una solicitud de inspección y presentación de información respectivamente. Página 2/2

SOLICITUD PARA OBTENER LA LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS



TIPO DE PROCEDIMIENTO:	Emisión LUAE	Cambio de Actividad Económica
	Renovación LUAE	Cambio de Propietario
	Inclusión Autorización Administrativa	Cambio de dirección del establecimiento

Denominación o Nombre Comercial:		Patente actual No.:	
RUC No.:	Fecha Inicio actividad económica:	Establecimiento No.:	
Predio No.:	Licencia Única de Funcionamiento No.:	Establecimiento:	Principal <input type="checkbox"/>
Actividad Económica:		Establecimiento:	Secursal <input type="checkbox"/>

PERSONA NATURAL		PERSONA JURÍDICA	
Nombres y Apellidos:		Razón Social:	
D.C. / Pasaporte:		Nombres y Apellidos del Rep. Legal:	
Obligado a llevar contabilidad: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		No. C.I. o Pasaporte Representante Legal:	
PARA ARTESANOS CALIFICADOS:		Fecha de nombramiento del representante legal:	
Acuerdo Ministerial No.:		No. Resolución Superintendencia de Compañías/Bancos (si aplica):	
Calificación Artesanal No.:		Fecha Constitución:	
Fecha de expedición:		Fecha Resolución:	
		Capital suscrito:	

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA			
BOMBEROS (Factores riesgo)		AMBIENTE	
Área del local (m²):	Mto. Personas que trabajan:	Sector/condición promedio de:	
Material que utiliza o almacena:	Aforo:	Corriente de agua: m³/mes	
<input type="checkbox"/> Madera, papel, ropa, similares	<input type="checkbox"/> Materias Combustibles y Peróxidos orgánicos	Consumo de energía eléctrica: Gal/mes	
<input type="checkbox"/> Materias y objetos explosivos	<input type="checkbox"/> Materias Tóxicas y Materias Infecciosas	Almacenamiento de combustibles líquidos: Gal/mes	
<input type="checkbox"/> Líquidos o gases inflamables	<input type="checkbox"/> Materias radiactivas y/o Materias corrosivas	Residuos: Kg/efo	
<input type="checkbox"/> Productos almacenados en pallets de madera o cartón corrugado.	<input type="checkbox"/> Otros combustibles almacenados o utilizados en la fabricación.	Sector/condición de residuos generados:	
<input type="checkbox"/> GLP (Cilindro de gas) No. de 15kg	No. de 30kg	Residuos orgánicos: Kg/efo	
TURISMO		Residuos plásticos generados en el establecimiento: Kg/efo	
<input type="checkbox"/> Agencias de viaje	<input type="checkbox"/> Casinos y Salas de juego	Residuos sólidos en temporal/gase: Kg/efo	
<input type="checkbox"/> Turismo Turístico	<input type="checkbox"/> Intermedación	Residuos de la actividad turística: Kg/efo	
<input type="checkbox"/> Alojamiento	<input type="checkbox"/> Recreación, diversión y esparcimiento	Residuos de la actividad turística: Kg/efo	
<input type="checkbox"/> Alimentos y bebidas	Registro Turístico No.:	Residuos de la actividad turística: Kg/efo	
Categoría Turística:	Tipo:	Residuos de la actividad turística: Kg/efo	

IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN)			
(Dato exclusivo de la divulgación y promoción de la identificación o localización del establecimiento)			
LEYENDA		Ubicación del rótulo	
Largo	Ancho	Tamaño de la fachada	
Altura sobre el nivel de la acera	Tipo de material	Adosado a la fachada frontal	
		Adosado a la pared medianera	
		Adosado a la pared lateral	

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO			
Parroquia	Calle principal	Número	Calle secundaria
Edificio	Piso	Oficina / Departamento	Sector o Referencia para ubicación
Teléfono 1	Teléfono 2	e-mail	Horario de su preferencia para visita de inspecciones

DECLARACIÓN JURADA / PETICIÓN DE INSPECCIÓN		CRONOGRAMA DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	
<p>DECLARO BAJO JURAMENTO, que la información consignada es verídica y corresponde a la realidad, que actúo de buena fe y que, (i) cumplo con la Ordenanza 008 sancionada el 21 de marzo de 2010, que establece el régimen administrativo de la LUAE, (ii) cumplo con las Reglas Técnicas aplicables a la actividad económica para la cual solicito funcionamiento, y que constan determinadas en los Anexos siguientes de la Ordenanza: 1 (en materia de compatibilidad y uso de suelo); 2 (en materia de seguridad); 3 (en materia de seguridad y generación de ingresos); 4 (en materia de publicidad exterior "rótulo"); 5 (en materia ambiental); 6 (en materia de turismo, para el caso de actividades económicas del sector turístico).</p> <p>Brindaré todas las facilidades necesarias a los órganos de control, funcionarios competentes y entidades colaboradoras, para el ejercicio de las potestades de control, INSPECCIÓN y la verificación del cumplimiento de las Reglas Técnicas y de ser el caso adjuntaré información específica.</p>		<p>Señala con las mejores referencias posibles la ubicación del establecimiento. Identifique calles, avenidas, edificios, etc.</p>	

Yo, _____, portadora) del documento de identificación No. _____, por mis propios derechos (o en legal representación de la persona jurídica identificada (hechos arriba) tanto conocimiento) (1) que la LUAE se encuentra otorgada dejando a salvo las potestades de la autoridad pública y los derechos de terceros, y, no podrá ser inhabilitada para anular o disminuir la responsabilidad en que hubiere incurrido en el ejercicio de la actividad económica autorizada; y, (2) que la LUAE podrá ser anulado en cualquier momento por la Autoridad Administrativa Competente, cuando hubiere sido otorgada sin cumplir con los requisitos establecidos en las normas administrativas o Reglas Técnicas que le hubieran sido aplicables, por lo cual, en caso de que se demuestre a través de los procedimientos de verificación y control de que he proporcionado información no verídica, la LUAE podrá ser anulado, se otorga o a petición de parte, independientemente de la imposición de sanciones a que hubiere lugar.

Nota: La información presentada no podrá tener anulación o conexión alguna.

FIRMA TITULAR LUAE / REPRESENTANTE LEGAL		FIRMA RESPONSABLE (SERVIDOR MUNICIPAL)	
C.C. / PASAPORTE	FECHA	NOMBRE RESPONSABLE (SERVIDOR MUNICIPAL)	

Formulario gratuito - El presente formulario se constituye en una Declaración Jurada en el caso en que la información registrada genere el Procedimiento Administrativo Simplificado, caso contrario para los Procedimientos Administrativos Ordinarios y Especial se otorga como una solicitud de inspección y presentación de información respectivamente. Página 1/2