



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO

**TEMA DEL ENSAYO. “PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE
UN BAR RESTAURANTE DEPORTIVO “POINT SPORT” EN EL
CANTÓN SALINAS, AÑO 2021: ANÁLISIS OPERATIVO”**

**COMPONENTE PRÁCTICO DEL EXÁMEN COMPLEXIVO PREVIO A
LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN GESTIÓN Y
DESARROLLO TURÍSTICO.**

AUTOR:

SUÁREZ ORRALA RICHARD FABIÁN

PROFESOR GUÍA:

ING. JOSÉ ADRIÁN VALENCIA MEDRANDA, MSC.

LA LIBERTAD – ECUADOR

JULIO 2021

APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

En mi calidad de Profesor guía del Ensayo titulado, “PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN BAR RESTAURANTE DEPORTIVO “POINT SPORT” EN EL CANTÓN SALINAS, AÑO 2021: ANÁLISIS OPERATIVO” elaborado por el Sr. Richard Fabián Suárez Orrala, de la Carrera Gestión y Desarrollo Turístico de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciada en Gestión y Desarrollo Turístico, con la modalidad examen complejo, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



Ing. José Adrián Valencia Medranda, MSc.
PROFESOR GUÍA

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente trabajo de Titulación denominado "PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN BAR RESTAURANTE DEPORTIVO "POINT SPORT" EN EL CANTÓN SALINAS, AÑO 2021: ANÁLISIS OPERATIVO" elaborado por el Sr. Richard Fabián Suárez Orrala, declaro que la concepción, análisis y resultados son netamente originales que aportan a la actividad científica educativa empresarial y administrativa Transferencia de los derechos autorales. Declaro que, una vez aprobado el trabajo de investigación otorgado por la Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera de Gestión y Desarrollo Turístico, pasan a tener los derechos autorales correspondientes, convirtiéndose exclusivamente propiedad de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y su reproducción total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibido en cualquier instancia.

Atentamente,



Suárez Orrala Richard Fábían
C.I. 0928707116

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirme llegar a esta etapa de mi vida, y culminar este proceso de formación académica y sobre todo por guiarme siempre por el sendero del bien.

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena por brindarme la oportunidad de estudiar en sus apreciadas instalaciones.

A mis apreciados maestros de cátedra por impartirnos sus conocimientos en cada clase que sin duda alguna esto es parte fundamental para la formación del nuevo profesional y aquellos que tenían el rol de ser más que docentes y fueron amigos que siempre motivan a sus estudiantes a seguir adelante y mejorar sus habilidades.

A mi profesor guía por encaminarme para el satisfactorio desarrollo del presente trabajo, que fue todo un reto.

A mis padres, esposa e hijo por ser el motor de inspiración para seguir a delante cada día y llegar a un feliz término de mi formación profesional.

A los amigos que hice en el transcurso de mi carrera, quienes brindaron su mano amiga cuando era necesario.

Richard Fabián Suárez Orrala

DEDICATORIA

Dedico este presente trabajo con mucho amor y cariño de manera muy especial:

A mis padres y mi esposa que siempre me han apoyado de manera económica y moral para cumplir esta meta propuesta, con mi carrera universitaria y por el esfuerzo que dio durante todos los años para que pueda seguir estudiando.

A mi hijo que es el pilar fundamental de mi vida, el que me motiva para conseguir cada meta y objetivo propuesto, quien me impulsa a luchar pese a cualquier adversidad que se presente en la vida.

A mis hermanos quienes han estado conmigo en todo momento, brindándome su apoyo.

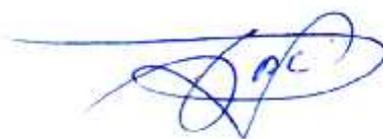
A mis amigos que siempre me brindaron una palabra de motivación.

Richard Fabián Suárez Orrala

TRIBUNAL DE GRADO



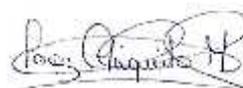
.....
Ing. Soraya Linzán Rodríguez, MSc.
**DIRECTORA CARRERA DE
GESTIÓN Y DESARROLLO
TURÍSTICO**



.....
Ing. Adrián Valencia Medranda, MSc.
DOCENTE GUÍA



.....
Lic. Andrés Padilla Gallegos, MSc.
DOCENTE TUTOR



.....
Lic. Maritza Pérez Chiquito, MSc
DOCENTE ESPECIALISTA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. JUSTIFICACIÓN	2
2.PROBLEMA	2
3.OBJETIVO DEL PROYECTO.....	2
4. RESUMEN EJECUTIVO	2
5. PLAN DE NEGOCIO	4
5.1 La Definición de la Empresa.....	4
5.1.1 Antecedentes.	4
5.2 Oportunidad De Negocio.	4
5.3 Descripción Del Negocio.	4
5.4 Misión	5
5.5 Visión.	5
5.6 Valores.	5
5.7 Objetivo General.	6
5.8 Objetivos Específicos.....	6
6. ANÁLISIS OPERATIVO.....	7
6.1 Ubicación física.....	7
6.2 Localización y descripción de las instalaciones.....	8
6.3 Equipamiento	8
6.4 Áreas	10
6.5 Método de producción.....	10
6.5.1 Proceso de producción	10
6.5.2 Pedido de materias primas	10
6.5.3 Recepción de materias primas.....	10

6.5.4 Almacenamiento	11
6.5.5 Elaboración de productos	11
6.5.6 Acondicionamiento de los productos	11
6.5.7 Venta	11
7. PREPARACIÓN DE PLATOS	12
8. CADENA DE ABASTECIMIENTO DIAGRAMA DE FLUJO	16
9. RECURSOS HUMANOS	17
9.1 Tipo de contrato de trabajo	18
9.2 Estrategia de reclutamiento, selección y contratación del personal	18
9.3 Estrategia de inducción capacitación y evaluación de personal.....	19
9.4 Capacitación.....	19
9.5 Estrategia de motivación y desarrollo personal	20
BIBLIOGRAFÍA	22

Índice de tablas

Tabla 1 Distribución de áreas.....	10
Tabla 2 Preparación de ensalada Cesar	12
Tabla 3 Preparación De Brochetas de langostino.....	13
Tabla 4 Preparación De Canastas de Camarón	13
Tabla 5 Preparación De Calamares a la Romana	14
Tabla 6 Preparación De Langostino a la diablo.....	14
Tabla 7 Preparación De Ensalada Waldorf	15
Tabla 8 Preparación De Ensalada de col y zanahoria	15
Tabla 9 Cronograma de capacitación.....	20

Índice de figuras

Figura 1 Área total de la ubicación del bar restaurante.....	7
Figura 2 Vista del bar restaurante desde google maps.....	7

Figura 3 Instalaciones de bar restaurante point sport.....	9
Figura 4 Procesos del punto de venta	16
Figura 5 Áreas funcionales	17

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN BAR
RESTAURANTE DEPORTIVO “POINT SPORT” EN EL CANTÓN
SALINAS, AÑO 2020: ANÁLISIS OPERATIVO”**

RESUMEN

El presente estudio pretende comprobar si el plan de negocio realizado para la empresa POINT SPORT tendrá la necesaria viabilidad económica y una eficiente rentabilidad al invertir en la respectiva adecuación de las instalaciones con una temática deportiva la cual no se ha podido explotar de una buena manera, con el fin de tener un bar restaurante temático aportando a la diversificación de la oferta turística y procurando dar un servicio de calidad a los clientes en un ambiente agradable satisfaciendo sus necesidades y preferencias de los clientes amantes del deporte dentro del cantón Salinas el cual es un atractivo turístico conocido a nivel nacional e internacional, esto contribuirá a que POINT SPORT tenga buenas oportunidades en el mercado en comparación de su competencia directa.

En el análisis operativo de este plan de negocio contará de un capítulo indispensable para la creación ya que contará con la ubicación física del bar restaurante, localización, instalación, producción, y de la debida atención que prestará recursos humanos, procesos del punto de venta, contratos y de las estrategias definidas de motivación y desarrollo personal dentro de la empresa.

Palabras claves

Equipamiento, áreas funcionales, recursos humanos, producción

ABSTRACT

This study aims to verify if the business plan carried out for the POINT SPORT company will have the necessary economic viability and efficient profitability by investing in the respective adaptation of the facilities with a sports theme which has not been exploited in a good way, In order to have a thematic bar-restaurant, contributing to the diversification of the tourist offer and trying to provide a quality service to customers in a pleasant environment, satisfying the needs and preferences of sports-loving customers within the Salinas canton, which is a tourist attraction known nationally and internationally, this will help POINT SPORT have good opportunities in the market compared to its direct competition.

In the operational analysis of this business plan, it will have an essential chapter for the creation since it will have the physical location of the bar-restaurant, location, installation, production, and the due attention that it will pay human resources, point of sale processes, contracts and defined strategies for motivation and personal development within the company.

Keywords

Equipment, functional areas, human resources, production

INTRODUCCIÓN

El plan de negocio titulado “Creación de un bar restaurante deportivo Point Sport” empresa que se ubicará en el cantón Salinas-Chipipe provincia de Santa Elena para su debida legalidad se consultó en registro mercantil y todas las bases legales de constitución, es así que, llevando a investigaciones debido a la nula oferta de un restaurante temático, surge este plan de negocio.

Dentro de la provincia de Santa Elena este proyecto de creación del ámbito restauración será de suma importancia para el sector turístico aportará al crecimiento y a su vez llamativo debido a su temática que está basada en los deportes y por consiguiente tendrá acogida de residentes como turistas.

La construcción de este proyecto tendrá las debidas adecuaciones la mayor ventaja que podrá tener POINT SPORT será la infraestructura que estará completamente diseñada con temática deportiva tales como, futbol, básquetbol, tenis, vóley, billar, ping pong, entre otros deportes que tienen grandes competiciones a nivel mundial.

En el análisis operativo de este plan de negocio contará de un capitulo indispensable para la creación ya que contará con la ubicación física del bar restaurante, localización, instalación, los platos, y de la debida atención que prestará recursos humanos, contratos y de las estrategias definidas de motivación y desarrollo personal dentro de la empresa.

1. JUSTIFICACIÓN

Point Sport es una idea que se logró proyectar debido a que en la provincia de Santa Elena se reúnen grupos de amigos o familia para ver y disfrutar diferentes disciplinas deportivas, esta unidad empresarial pone en valor el producto deportivo y gastronómico propio de la provincia y de la zona costera del país, ofreciendo una alternativa de esparcimiento y gastronomía que cubra aquellos espacio no atendidos en la oferta de ocio, alimentos y bebidas de la provincia, la especialización del bar restaurante es única en este momento en la provincia.

2.PROBLEMA

Dentro del cantón Salinas no se ha explotado un negocio bar-restaurante con una temática deportiva, que atienda a este gran mercado potencial y que por ende satisfaga estas necesidades y preferencia dentro de la provincia.

3.OBJETIVO DEL PROYECTO

Este plan de negocio tiene como objetivo determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto Bar- Restaurant temático Deportivo “POINT SPORT”, en el arrendamiento, instalación, y adecuación de toda estructura del establecimiento, que permitirá ofertar el servicio de restauración especializada en la gastronomía basada en mariscos y delicias del mar, y además diversificar la oferta, al implementar una temática deportiva, y crear un ambiente propicio para que turistas y propios acudan a disfrutar de su deporte favorito.

4. RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio pretende comprobar si el plan de negocio realizado para la empresa POINT SPORT tendrá la necesaria viabilidad económica y una eficiente rentabilidad al invertir en la respectiva adecuación de las instalaciones con una temática deportiva la cual no se ha podido explotar de una buena manera, con el fin de tener un bar restaurante temático aportando a la diversificación de la oferta turística y procurando dar un servicio de calidad a los clientes en un ambiente agradable satisfaciendo sus necesidades y preferencias de los clientes amantes del deporte dentro del cantón Salinas el cual es un atractivo turístico conocido a nivel nacional e internacional, esto contribuirá a que POINT SPORT tenga buenas oportunidades en el mercado en comparación de su competencia directa.

Es muy importante la recolección de información mediante fuentes primarias y secundarias, debido a estas fuentes se pudo ir estructurando el plan de negocios para la empresa POINT SPORT, la misma investigación permitió realizar los respectivos análisis en las diferentes áreas: mercado, competencia, plan estratégico y financiero, que permitieron ver resultados para confirmar la viabilidad y rentabilidad para el financiamiento.

POINT SPORT, bar restaurante temático deportivo es un negocio que incita a diversificar la actual oferta turística que se encuentra en la provincia de Santa Elena, específicamente en el cantón Salinas, mediante una buena atención de servicio al cliente y un ambiente deportivo diferente satisfaciendo necesidades y preferencias debido a que es un sector netamente turístico y tiene mucha afluencia de personas por el reconocimiento nacional y extranjero

Estratégicamente POINT SPORT mantendrá los precios similares a los de la competencia, para entrar de una manera rápida al mercado.

Malecón del cantón Salinas es el sitio estratégico para la ubicación del bar restaurante POINT SPORT, debido que tiene un buen ambiente comercial y se encuentra la mayor concentración de turistas nacionales y extranjeros.

El proyecto alcanza un total 32.764,18 de inversión,

5. PLAN DE NEGOCIO

Nombre de la empresa: BAR RESTAURANT TEMÁTICO DEPORTIVO
“POINT SPORT”.

5.1 La Definición de la Empresa.

5.1.1 Antecedentes.

El presente es un plan de negocios denominado “POINT SPORT”, que se ha establecido como una sociedad anónima, cumpliendo con las leyes ecuatorianas y constituida legalmente en el cantón Salinas. Inscrito en el Registro Mercantil del tomo 1 de fojas del 74 al 92, con el número de inscripción 12, con el # de RUC 2490025475001 y las demás normativas que corresponden para el funcionamiento del negocio.

5.2 Oportunidad De Negocio.

El plan “POINT SPORT”, nace de una excelente idea de negocio, la empresa está dentro de la línea de servicios turísticos de restauración, específicamente es un bar restaurant temático deportivo donde se elabore y venda piqueo y comidas rápidas, con el propósito de satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes amantes del deporte y la buena comida, controlando la calidad de los productos y el buen servicio a nuestros consumidores, manteniendo a un precio muy competitivo y cumpliendo de esta forma con las expectativas de clientes, socios, empleados y el giro del negocio en forma general.

5.3 Descripción Del Negocio.

POINT SPORT es una empresa de sociedad anónima, conformada por 5 socios capitalistas, es un bar restaurant deportivo, que nace tras la observación y análisis

de mercado, específicamente en el Cantón Salinas- Provincia de Santa Elena, donde se evidencio una gran demanda de potenciales clientes, con la necesidad de observar su deporte favorito en un ambiente apropiado, rodeado de amigos y degustar de una excelente comida, teniendo en cuenta que existe una lánguida oferta, al constatar que en Salinas encontramos un solo establecimiento que trata de cubrir esta necesidad.

5.4 Misión

Ser una empresa dedicada a ofrecer alimentos y bebidas para nuestros clientes, manteniendo calidad e innovación en los productos y servicios que se ofrecen, conservando la responsabilidad social, económica y ambiental de nuestro establecimiento.

5.5 Visión.

Ser el principal bar restaurante deportivo de la Provincia de Santa Elena, reconocido a nivel nacional por su vocación de servicio, infraestructura moderna y oferta gastronómica nacional, satisfaciendo siempre las necesidades de nuestros clientes, manteniendo la viabilidad y rentabilidad del nuestro establecimiento

5.6 Valores.

RESPETO: Lazos de confianza, trato entre los empleados de la empresa y el cliente

HONESTIDAD: retribución salarial justa a los empleados, proveedores y entidades publicas

RESPONSABILIDAD: efectuar el cumplimiento de normas de calidad en la manipulación de alimentos

Vocación de servicio COMPROMISO: cumplir con las necesidades del cliente e innovando con los servicios que se oferta

5.7 Objetivo General.

Point Sport, busca satisfacer las necesidades, deseos y preferencias de nuestros potenciales clientes, ofreciendo un menú variado, en el mejor del ambiente, rodeado de amigos, manteniendo la calidad de los productos alimenticios y del servicio.

5.8 Objetivos Específicos

- Interactuar constantemente con nuestros clientes, recoger peticiones y sugerencias, con el propósito de ofrecer la mejor atención al público.
- Colocar los precios más adecuado para nuestros platos.
- Innovación constante en nuestros menús y las instalaciones.
- Promocionar el establecimiento mediante estrategias de diferenciación

6.2 Localización y descripción de las instalaciones.

Con respecto a la ubicación del local, se ha aprovechado un establecimiento de propiedad privada de 50 metros cuadrados ubicado en el centro del cantón Salinas. Este sector tiene mucha afluencia de turistas nacionales y extranjeros a toda hora del día, al ser un sector comercial ayudara estratégicamente a la consolidación del negocio.

La dirección donde se encuentra el negocio del cantón es en la Calle 12 entre Av. Cuarta y quinta, Sector Chipipe el local tiene un tamaño de construcción de 50 metros cuadrados

6.3 Equipamiento

25 mesas cada una con 4 sillas, con el equipamiento y la tecnología necesaria para brindar entretenimiento y un servicio de calidad al cliente en el interior del bar restaurante; además posee un estacionamiento privado para el uso de los clientes.

Existen diferentes tipos de establecimientos que se diferencian por tener una temática y que se enfocan por ofrecer un servicio diferente o un valor agregado ya sea por el tipo de cocina o por decoración; La mayor ventaja que podrá tener POINT SPORT será la infraestructura que estará completamente diseñada con temática deportiva tales como, futbol, básquetbol, tenis, vóley, billar, ping pong, entre otros deportes que tienen grandes competiciones a nivel mundial. Empezando por las paredes que estarán adornadas con mosaicos de las diferentes disciplinas deportivas, camisetas y balones autografiados por ídolos y máximos referentes de los deportes, vitrinas con réplicas de copas deportivas a nivel internacional y mundial y demás indumentarias de deportistas reconocidos; las mesas estarán pintadas simulando estadios más conocidos a nivel mundial; asientos de las instalaciones similares a las suites de los estadios deportivos y en la zona de esparcimiento se tendrá mesas de billar y ping pong. De tal manera que cada detalle ubicado dentro de las instalaciones tendrá relación y con este lleva consigo decoración de disciplinas deportivas.

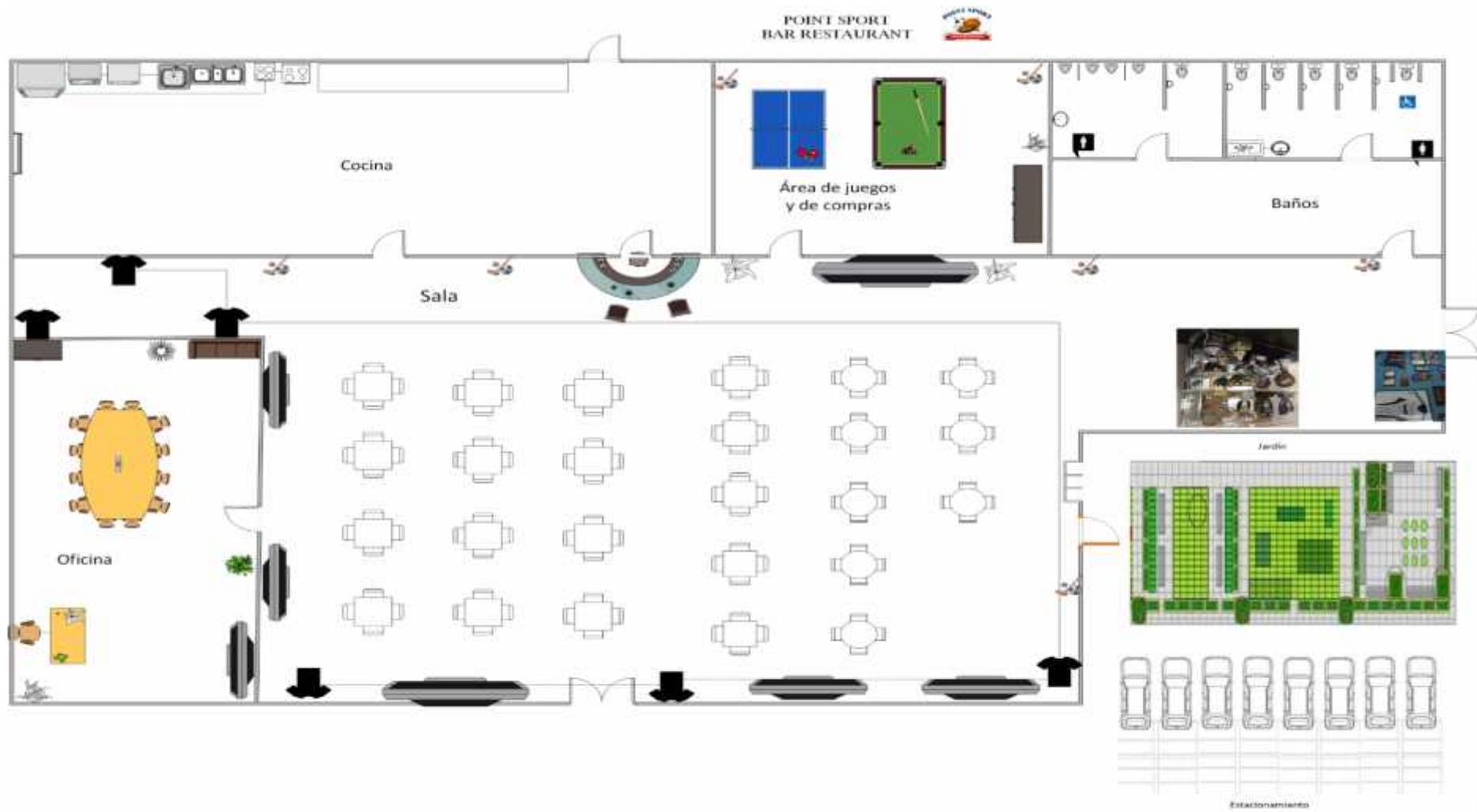


Figura 3 Instalaciones de bar restaurante point sport

6.4 Áreas

Tabla 1

Distribución de áreas

Áreas	Instalaciones	Mts
Sección # 1	Oficina	5m
Sección # 2	Baños	4m
Sección # 3	Juegos recreativos	4m
Sección # 4	Cocina	6m
Sección # 5	Mesas	16m
Sección # 6	Áreas verdes	7m
Sección # 7	Parqueaderos	8m
Total		50 m ²

6.5 Método de producción

El método de producción será bajo pedido requerido para este tipo de servicio puesto que será de forma directa y entregada al cliente.

6.5.1 Proceso de producción

6.5.2 Pedido de materias primas

“Point Sport” trabajara en conjunto con la población para el pedido de materias primas orgánicas y frescas para la elaboración del plato.

6.5.3 Recepción de materias primas

Como serán entregadas la materia prima al establecimiento para la elaboración del plato

6.5.4 Almacenamiento

En la zona de cocina estará en lugares establecidos de aprovisionamiento de materias primas para la conservación

6.5.5 Elaboración de productos

Manipulación de los productos de acuerdo a los pedidos del día.

6.5.6 Acondicionamiento de los productos

“Point sport” brindara servicio de calidad de acuerdo a los pedidos de los clientes

6.5.7 Venta

Se realizará mediante comandas lo cual es de mucha importancia para constatar el ingreso y entrega del alimento.

7. PREPARACIÓN DE PLATOS

Tabla 2

Preparación de ensalada Cesar

Ensalada Cesar			
Materia Primea	Unidad	Precios	Costos Totales
Lechuga	50 gramos	0,12	0,12
Pollo	100 gramos	0,33	0,33
Pan	100 gramos	0,25	0,25
Queso parmesano	40 gramos	0,25	0,25
Aceite de oliva	5 ml	0,25	0,25
Limón	1/2 unidad	0,03	0,03
Pimienta, sal	pizca	0,05	0,05
total ensalada		1,28	1,28
Vinagreta			
Limón	2 unidades	0,05	0,1
Mostaza	1 cucharadita	0,15	0,15
Orégano	1 gramo	0,1	0,1
Aceite de oliva	5 ml	0,25	0,25
Sal	pizca	0,1	0,1
Hojas de perejil	1 gramo	0,1	0,1
total vinagreta		0,75	0,8
Costos Totales por producción		2,03	2,08

Tabla 3

Preparación De Brochetas de langostino

Brochetas de langostino			
Materia Primea	Unidad	Precios	Costos Totales
Langostinos	3 unidades	1	3
Vino blanco	5 ml	0,032	0,032
Pimentón picante	1/2 unidad	0,03	0,03
Ajo en polvo	50 gramos	0,05	0,05
Limón	1 limón	0,05	0,05
Aceite	5 ml	0,25	0,25
Sal	1 pizca	0,05	0,05
Lechuga	25 gramos	0,06	0,06
Tomate	100 gramos	0,44	0,44
Papas	1/2 libra	0,15	0,15
Pimienta	1 pizca	0,05	0,05
Brochetas de madera	1 palo de brocheta	0,03	0,03
Costos Totales por producción		2,192	4,192

Tabla 4

Preparación De Canastas de Camarón

Canastas de Camarón			
Materia Primea	Unidad	Precios	Costos Totales
Plátano verde	3 unidades	0,05	0,15
Tomate rojo	1/2 unidad	0,06	0,06
Cebolla	1 unidad	0,12	0,12
Aceite	5 ml	0,25	0,25
Camarón	12 unidades	0,2	2,5
Aguacate	1 unidad	0,25	0,25
Sal	1 pizca	0,1	0,1
Pimienta	1 pizca	0,05	0,05
Perejil	5 gramos	0,05	0,05
Costos Totales por producción		1,13	3,53

Tabla 5

Preparación De Calamares a la Romana

Calamares a la romana			
Materia Primea	Unidad	Precios	Costos Totales
Calamares	100 gramos	0,3	0,3
ajo	3 unidades	0,02	0,02
Harina	40 gramos	0,06	0,06
Huevos	1 unidad	0,1	0,1
Mayonesa	10 gramos	0,8	0,8
Sal , pimienta	1 pizca	0,05	0,05
Salsa de tomate	10 gramos	0,08	0,08
Aceite	200 ml	0,5	0,5
Lechuga	1 hoja	0,05	0,05
Papa	225 gramos	0,15	0,15
Costos Totales por producción	2,11	2,11	

Tabla 6

Preparación De Langostino a la diablo

Langostino a la diablo			
Materia Primea	Unidad	Precios	Costos Totales
Langostinos	4 unidades	2,5	2,5
Mantequilla	5 gramos	0,03	0,03
Salsa de Tabasco	2 ml	0,1	0,1
Tomate	1/2 unidad	0,08	0,08
Perejil	5 gramos	0,05	0,05
Laurel	1 hojita	0,01	0,01
Sal	1 pizca	0,03	0,03
Papa	225 gramos	0,15	0,15
Costos Totales por producción		2,95	2,95

Tabla 7

Preparación De Ensalada Waldorf

Ensalada Waldorf			
Materia Primea	Unidad	Precios	Costos Totales
Manzana	1/4 unidad	0,06	0,06
Nueces	10 gramos	0,25	0,25
durazno	10 gramos	0,2	0,2
Limón	2 unidades	0,04	0,08
Apio	5 gramos	0,07	0,07
Perejil	5 gramos	0,05	0,05
Pimienta y sal	1 pizca	0,08	0,08
mayonesa	10 gramos	0,08	0,08
Lechuga tipo Batavia	8 gramos	0,18	0,18
Costos Totales por producción		1,01	1,05

Tabla 8

Preparación De Ensalada de col y zanahoria

Ensalada de col y zanahoria			
Materia Primea	Unidad	Precios	Costos Totales
Col	100 gramos	0,1	0,1
Zanahoria	45 gramos	0,03	0,03
perejil	5 gramos	0,05	0,05
Mayonesa	10 gramos	0,08	0,08
Sal	1 pizca	0,03	0,03
Costos Totales por producción		0,29	0,29

8. CADENA DE ABASTECIMIENTO DIAGRAMA DE FLUJO

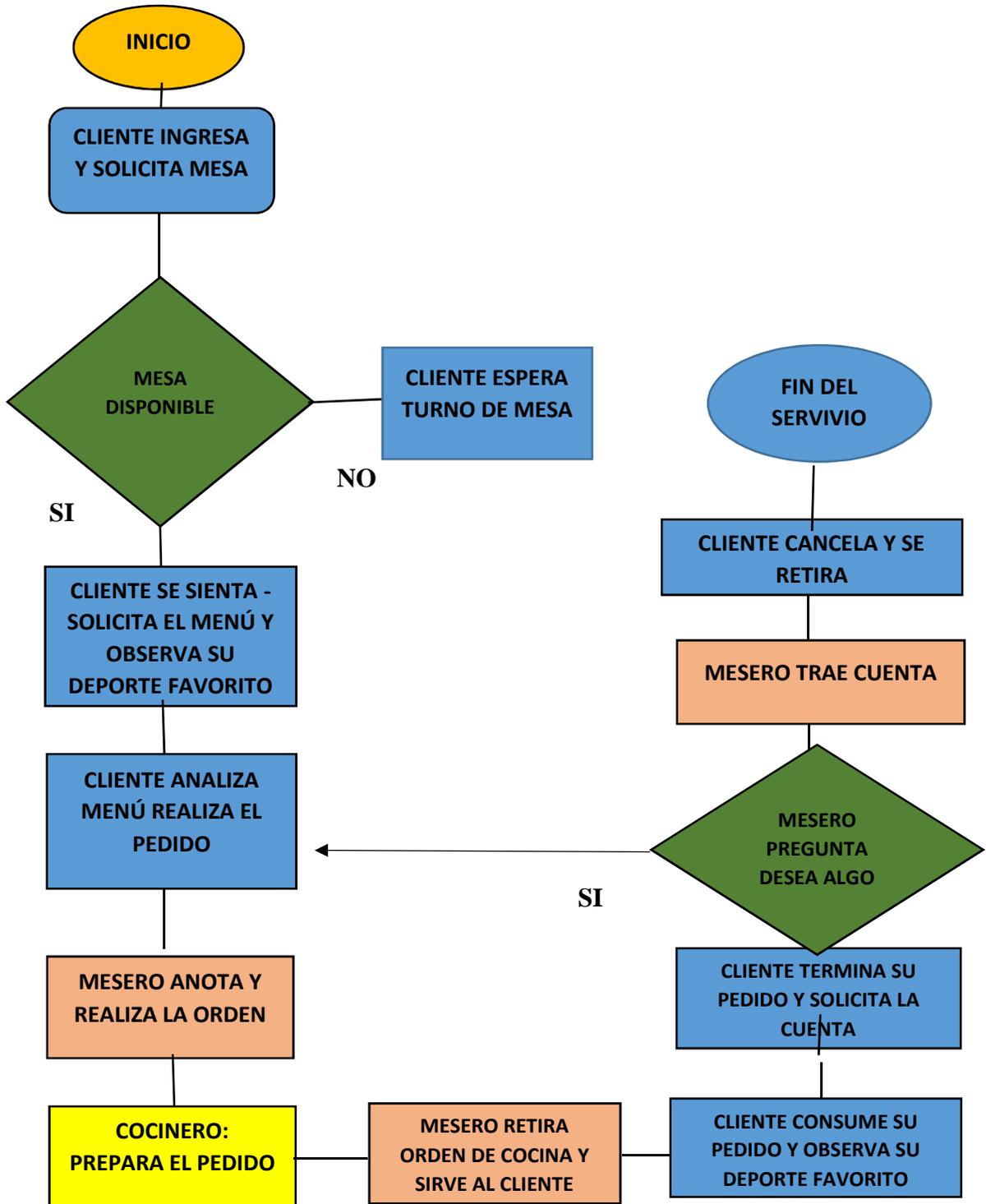


Figura 4 Procesos del punto de venta

9. RECURSOS HUMANOS

La estructura organizacional de “point sport” cuenta con una estructura básica, la autoridad y la toma de decisiones es el administrador en la cadena de mando, con el fin de organizar el trabajo de una manera coherente y progresiva que permita llevar a cabo el proceso de forma eficaz y efectiva para aumentar los beneficios para la empresa.

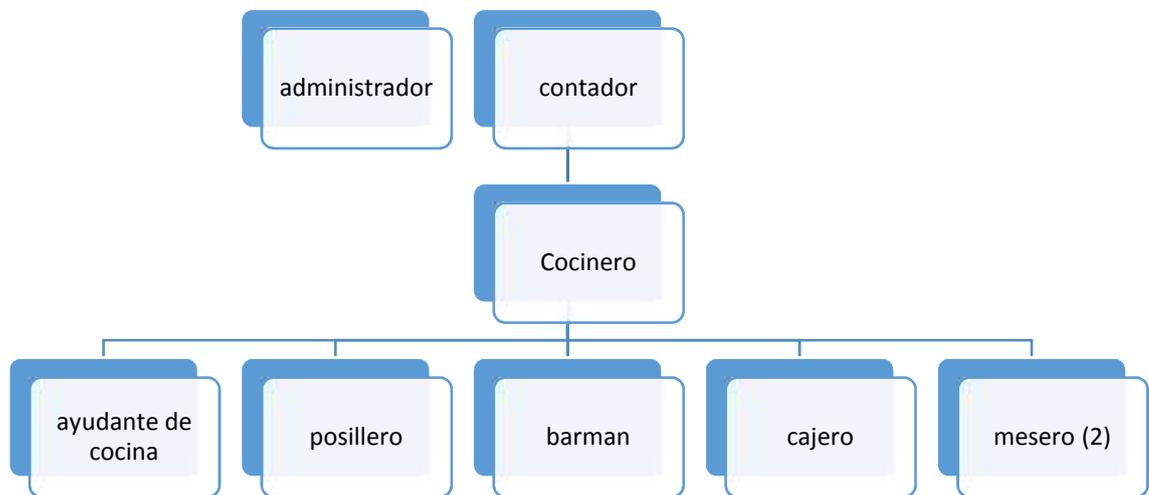


Figura 5 Áreas funcionales

Administrador

Persona a cargo del establecimiento coordinara y controlara la empresa

Contador

Persona encargada de llevar la contabilidad de la empresa

Cocinero

Persona que se encargara de la cocción de materia prima según pedido

Ayudante de cocina

Persona que se encargará de ayudar al cocinero en la cocción de los alimentos

Posillero

Persona que se encargara de limpieza de cocina

Barman

Persona encargada de preparar los cocteles que ofrecerá “Point Sport”

Cajero

Persona destinada a receptor pedidos y cobros del servicio

Mesero

Persona que se encargara de servir y atender a los posibles clientes

9.1 Tipo de contrato de trabajo**CONTRATO DE TRABAJO A TIEMPO INDEFINIDO**

Este contrato se usará para la asignación del personal correspondiente en cada una de las áreas

9.2 Estrategia de reclutamiento, selección y contratación del personal

Este proceso ayudara a la empresa al diseño de estrategias que permitan atraer a las personas más capacitadas y adecuadas para la organización.

Cuando ya se obtenga una lista con los candidatos para las vacantes se deberán seguir estos pasos:

Curriculum personal

Entrevista al personal para evaluar sus habilidades

Deben pasar por una evaluación médica y psicológica para saber si el aspirante cuenta con las capacidades correspondientes.

Luego de evaluar a los candidatos los jefes directos tendrán la obligación de dar el visto bueno y se seleccionara a las personas que mejor se adecuen a las características requeridas

Finalmente, el trabajador será seleccionado firmando un contrato laboral en este caso el indefinido emitido por la empresa.

9.3 Estrategia de inducción capacitación y evaluación de personal

Este programa es la forma para poder orientar y adiestrar a los nuevos trabajadores en sus responsabilidades que tienen como miembro de la empresa, así como también comunicarle de las políticas que se tiene, métodos y procedimientos y otros asuntos de su interés relacionados con la organización de la empresa especificada en dos etapas.

Primera etapa: Se proporciona mejor información sobre la compañía.

Segunda Etapa: Esta etapa es muy delicada e importante porque se encarga el supervisor e inmediato el empleado ya que esta etapa se requiere con la información de los puestos la seguridad.

9.4 Capacitación

Se escogerán días específicos de la semana para capacitar al personal de cómo atender al cliente o de alguna actividad que se esté realizando de manera correcta.

Tabla 9

Cronograma de capacitación

Cronograma de Capacitación		
Día	Hora	Actividad
Martes	10:00-12.00	Atención al cliente
Miércoles	10:00-12:00	Socialización de sucesos presentados en el restaurante

9.5 Estrategia de motivación y desarrollo personal

Fomentar la participación de los trabajadores

Es decir, periódicamente se va a reunir al personal para establecer conjuntamente las metas y objetivos que la empresa quiere lograr. Es muy importante que las personas sean tomadas en cuenta en este proceso, ya que participar activamente genera mayor compromiso, motivación y esfuerzo.

Evaluar el desempeño de manera constante

Se felicitará al empleado por sus actividades y qué medidas se aplicaran en el caso que no se hayan cumplido con los objetivos planteados.

Reconocimientos laborales

Se brindará retroalimentación constante para reconocer el trabajo que está bien hecho o cuando se logran las metas establecidas. Se conseguirá que el empleado sienta que sus esfuerzos valen la pena.

Crear ambientes de recreación

Muchas veces ambiente laboral se torna tenso y poco disfrutable. Se organizarán actividades recreativas que les permitan alejar la mente del trabajo y fortalecer los vínculos en el equipo.

10. CONCLUSIONES

- El bar restaurante “POINT SPORT” se encuentra ubicado en un área estratégica del cantón Salinas en el sector Chipipe donde es frecuentado diariamente por los turistas nacionales y extranjero, significa que nuestra empresa tiene oportunidad en el mercado.
- La mayor ventaja del bar restaurante “POINT SPORT” es que tiene una infraestructura diseñada con temática deportiva tales como, futbol, básquetbol, tenis, vóley, billar, ping pong, entre otros deportes que tienen grandes competiciones a nivel mundial.
- EL bar restaurante temático tiene una estructura organizacional, con el fin de organizar el trabajo de una manera coherente y progresiva que permita llevar a cabo el proceso de forma eficaz y efectiva para aumentar los beneficios de la empresa.
- Para la selección y contratación del personal se utilizara una estrategia de reclutamiento que permitan atraer personal adecuado para la organización.

11. RECOMENDACIONES

- Para la creación de este proyecto es indispensable realizar un estudio de mercado porque ayuda a conocer las intenciones de compra de los futuros clientes.
- Se recomienda realizar estudios técnicos y económicos para las ejecuciones de estas clases de proyectos.
- Es recomendable contratar personal capacitado en servicio al cliente para brindar un producto de calidad a los turistas.

BIBLIOGRAFÍA

Durón G. (2011). “*El plan de negocios para la industria restaurantera*”. México: Trillas.

Morales, A., & Morales, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión*. México: Mc Graw Hill.

Castro, M. E. (2010). Las Estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas. *Ciencias Económicas*, 247-276.

Contreras, S. E. (2013). El concepto de estrategia como fundamento en la planeación estratégica. *Redalyc*, 152-181.

Fernández, L. A. (2012). Conceptos de Estrategia Empresarial. *EOI*, 1-29.