

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA

ESCUELA DE CONTABILIDAD ADMINISTRACION E INFORMATICA

UNIDAD ENSENADA



SEMINARIO DE RECURSOS HUMANOS

MEMORIA

Que para obtener el Título de :

LIC. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Presenta


RAFAEL EDUARDO COLUNGA TONELLA

ENSENADA, B. C. 16 de Mayo de 1995.

SR. RAFAEL EDUARDO COLUNGA TONELLA
PAS. DE LIC. EN ADMON. DE EMPRESAS
P R E S E N T E :

Adjunto al presente, le hago entrega del CASO PRACTICO que debera resolver como medio para sustentar su EXAMEN PROFESIONAL, quedando a sus ordenes para cualquier aclaración con respecto al plantemamiento del mismo.
Debera Usted entregarlo resuelto para el día 30 del mes de mayo.

A T E N T A M E N T E


LIC. ABEL GOMEZ CANO

C.c.p. Comision de Titulacion
Coordiacion de Titulacion

ENSENADA, B.C., A 9 DE JUNIO DE 1995.

LIC. ABEL GOMEZ CANO.

P R E S E N T E.

Por medio de la presente le envio a usted, ya resuelto el caso práctico para mi examen Profesional.

Le agradezco de antemano la atención que se sirvió prestar al enviarme el mismo, me despido de usted.

Muy Atentamente,


SR. RAFAEL EDUARDO COLUNGA T.

PAS. DE LIC. EN ADMON. DE EMPRESAS.

I N D I C E

Caso Práctico	1
Opinión sobre el caso	2
Desarrollo del caso A	
a) Anuncio Publicitario	3
b) Información de la Franquicia	4
c) Contrato de Franquicia	11
Desarrollo del caso B	
a) Estudio de Factibilidad	16
b) localización	17
c) Características del servicio	18
d) Estructura Organizacional	19
e) Análisis y Descripción de puestos	20
f) Reclutamiento	23
g) Selección	24
h) Capacitación	26
i) Sistema de ventas	27
j) Organización de la fuerza de ventas	28
k) Sistema de compras	29
l) Mobiliario y Equipo	30
m) Aspectos Legales	31
n) Pendientes para Inauguración	32
o) Conclusiones	33
p) Bibliografía	34

C A S O P R A C T I C O

La empresa **Restaurant Haliotis**, que se dedica a la venta de alimentos preparados a base de mariscos, decide crecer hacia otros mercados, reconoce que la inversión es muy fuerte y necesita por lo tanto, opciones para su expansión.

Las necesidades de la empresa son:

A) Poner a la venta franquicias.

B) La apertura de una sucursal en la ciudad de Ensenada.

OPINION SOBRE EL CASO

Haliotis quiere crecer abriendo locales en diferentes ciudades, pero necesita saber como y bajo que condiciones cederá el uso de su marca, para no perder la uniformidad tanto en los productos como en el servicio que los ha caracterizado.

Propongo lo siguiente:

En el caso de la venta de franquicia será necesario:

- 1.- Promover la franquicia mediante anuncios publicitarios.
- 2.- Elaborar un folleto con la información técnica, y económica de la empresa.
- 3.- Elaborar un contrato que contenga los derechos y obligaciones de el franquiciante y franquiciatario.

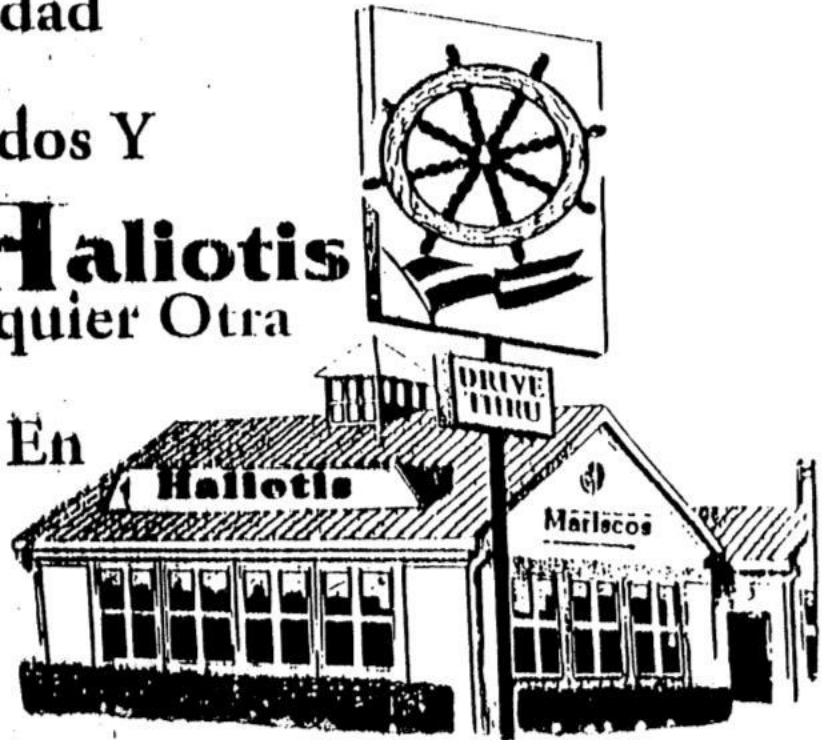
En el caso de apertura de Sucursal; sabemos que **Haliotis** ha decidido amplearse debido a que su local es insuficiente para atender a su clientela, por lo tanto existe una demanda de el servicio, es decir, un nicho de oportunidad con un mercado potencial aceptable. Mencionaré lo necesario para abrir una sucursal.

¿Desea su independencia Económica?

3

En La Actualidad
Mas Personas
Comen Pescados Y
Mariscos En

Haliotis
Que En Cualquier Otra
Cadena De
Marisquerias En
El Mundo.



El consumo de pescados y mariscos
ha alcanzado la mas alta cifra de
todos los tiempos...y sigue creciendo...
y tambien nuestras ventas! Este es el
momento de ser propietario de una
franquicia de Restaurant **Haliotis**
Para mayores informes sirvase
ponerse en contacto con

FRANQUICIAS HALIOTIS.,
Delante 179
Ensenada, B.C., Mexico
o llamenos al
Tel. 91-617-63720.

MARISCOS -SEA FOOD

INFORMACION TECNICA, ECONOMICA Y FINANCIERA

FRANQUICIA: RESTAURANT HALIOTIS.

**DOMICILIO: Calle Delante No.179
Fracc. Nueva Ensenada
ENSENADA, B.C., MEXICO**

Descripción de la franquicia: Empresa dedicada a la venta de alimentos preparados de una manera sencilla, con un servicio formal pero en un ambiente informal. De esta manera se ocupa el mercado que existe entre un restaurante elegante y uno de menor categoría. La especialidad es la preparación de comidas a base de mariscos.

Historia de la franquicia maestra: Esta empresa se inauguró el 2 de junio de 1978, con un total de cinco empleados, en una superficie de 200 metros cuadrados.

En un principio no se auguraba que tuviera éxito este negocio, ya que se construyó en una zona que en aquellos años era semiresidencial y muy alejada de el centro de la ciudad. Con esto se confirma nuestra filosofía, no basta una buena ubicación para sobrevivir en la industria restaurantera.

MARISCOS - SEA FOOD

El servicio y la calidad de los productos atraen hasta al consumidor más exigente.

Hoy en día este negocio cuenta con dieciséis empleados directos trabajando sobre una superficie de 800 metros cuadrados. Para **Haliotis** es importante contar con un buen estacionamiento, ya que es un derecho de todo cliente, poder estacionar su automóvil en un lugar seguro y agradable por lo que se cuenta con 1100 metros cuadrados para esto.

El nombre **Haliotis** significa abulón en griego, la especialidad de la casa.

" Más de dieciséis años de experiencia al servicio de nuestros clientes, respaldan nuestra calidad".
Nuestros planes son crecer y buscamos a usted señor inversionista. **Haliotis** pone a la venta franquicias con lo cual usted puede tener su propio negocio.

Costo de la franquicia: La cuota inicial que se debe cubrir para ser franquiciatario de **Haliotis** es de N\$60,000 con lo cuál usted recibirá la transmisión de conocimientos, asesoría en la selección y capacitación de personal y el apoyo necesario para poder abrir su empresa. Además usted pagará regalías mensuales por el 5% de las ventas brutas.

MARISCOS - SEA FOOD

Duración de la franquicia: la vigencia de el contrato será de diez años, al termino se negociará para renovarlo.

HALIOTIS

SERVICIO	RESTAURANT BAR
FUNDACION	1978
1er.AÑO FRANQUICIA EN MEXICO	1995
UNIDADES PROPIAS	1
CUOTA INICIAL	N\$ 60,000
REGALIAS POR OPERACION	5%
CUOTAS POR PUBLICIDAD	----
MONTO TOTAL DE LA INVERSION	N\$ 250,000
RECUPERACION DE LA INVERSION	18 A 24 MESES
LA FRANQUICIA ES	MEXICANA
TIEMPO DE APERTURA DE LA UNIDAD	4 A 5 MESES

AGUSTIN SANDINES No. 179 FRACC. NUEVA ENSENADA

ENSENADA, B. C., MEXICO TEL. 6-37-20

MARISCOS -SEA FOOD

Los franquiciatarios deberán cumplir ciertas políticas que contienen requisitos relacionados con:

- El diseño y decoración de el restaurant.
- La integración y demás aspectos del personal.
- Equipo de cocina y mobiliario de comedor.
- Mercadotecnia y publicidad.
- Recomendaciones sobre precios.
- Cumplimiento de los aspectos legales y contractuales.
- Mantenimiento y limpieza del restaurant.
- Estacionamiento.
- Recepción inaugural.

Se otorgará al franquiciatario un manual de operaciones que incluirá lo siguiente:

Introducción.- Aquí reiteraremos nuestro compromiso con usted(franquiciatario), con el negocio y con los clientes.

También le daremos a conocer las metas,objetivos y filosofías de **Haliotis**.

MARISCOS -SEA FOOD

Análisis Operacional.- Le plantearemos de una manera práctica como administrar el restaurant, orientandolo con los conocimientos y experiencia que tenemos en el ramo.

Le indicaremos la correcta distribución de las mesas y la presentación que deberá tener el local, también le enseñaremos las recetas secretas sobre la preparación de los alimentos y detalles de limpieza y uniformes que nos han distinguido. Es decir todo lo necesario para que su inversión sea recuperada en menos de dos años.

Determinación de la contabilidad.- Haliotis proporcionará instrucciones específicas sobre aspectos como:

- El manejo de ingresos, referente a como contabilizar los ingresos de la caja registradora; cuándo depositar el efectivo en el banco, además de todo lo referente a targetas de crédito y cheques personales.
- Manejo de inventarios, que abarque desde la recepción y empleo evitando desperdicios.
- Contabilidad general, como calcular el punto de equilibrio, la preparación de los estados de perdidas y ganancias.
- Preparación de la nómina, pago de Sar, pago de Infonavit, pago de Seguro social, horas extras, etc.

MARISCOS - SEA FOOD

- Contabilidad de la franquicia, que implica el cálculo de las regalías y demás cuotas, así como la descripción de dónde y cómo deben hacerse estos pagos.

Administración de Personal.- Para Haliotis el personal es lo más importante ya que en un restaurant se tiene contacto con el cliente todo el tiempo. Los recursos humanos es lo más valioso que tenemos.

Es por esto que un Licenciado en Administración de Empresas dará asistencia a los franquiciatarios para determinar entre otras cosas:

- Un procedimiento para contratación de personal asegurando el no permitir infiltraciones de gente viciada.
- Un procedimiento para el entrenamiento del personal, asegurando un nivel de desempeño aceptable para iniciar operaciones.

Planes futuros para mejorar el desempeño del personal, nuestro objetivo es contar con personal bien preparado, que respeten opiniones de los demás, que entiendan que todo esto es un trabajo de equipo, es decir empleados que puedan ofrecer los servicios con calidad.

Zona territorial: Se otorgará un máximo de dos franquicias por ciudad de la republica mexicana. Los franquiciatarios no podrán conceder subfranquicias a terceros.

MARISCOS -SEA FOOD

Obligaciones del franquiciatario: Debido a que la información es confidencial, los franquiciatarios no podrán distribuir recetas, conocimientos adquiridos, secretos comerciales o manuales de operación.

" En la actualidad mas personas comen pescados y mariscos, en **Haliotis** te brindamos la oportunidad de iniciar tu propio negocio con nuestro sistema de franquicias "



MARISCOS - SEA FOOD

C O N T R A T O

CONTRATO DE FRANQUICIA DE "RESTAURANT HALIOTIS" SOBRE USO DE MARCA, METODOS DE TRABAJO Y ASISTENCIA CONTINUA.

Condiciones bajo las cuales.....
toma en propiedad una franquicia de **Restaurant Haliotis**.

C L A U S U L A S

Primera. El franquiciador. Sr. Rafael Colunga Jordán propietario de **Restaurant Haliotis** con domicilio en calle Delante numero 179, Ensenada, B.C., México.

Empresa fundada el 2 de junio de 1978, dedicada a la venta de alimentos preparados con mariscos, cocinados de una manera sencilla a precios razonables y en un ambiente limpio, agradable y conveniente para una clientela preferentemente familiar.

Segunda. Personal de la franquicia. C.P. Ramón García con 12 años de experiencia. L.A.E. Rafael Colunga T. encargado del departamento de Recursos Humanos. C.P. José manuel Gómez Rivas, asesor financiero con 8 años de experiencia.

MARISCOS -SEA FOOD

Tercera. Litigios y quiebras. En sus 17 años de vida **Haliotis** o sus propietarios no han recibido alguna acción judicial importante de caracter civil o penal en su contra. Nunca se ha declarado alguna quiebra del negocio.

Cuarta. Cuotas y Regalías. El franquiciatario pagará una cuota inicial de funcionamiento que será de N\$ 60,000. El 50% se pagará a la firma del contrato y lo demás una semana después de la fecha de inauguración. Las regalías serán del 5% de las ventas brutas y se pagarán el día tercero de cada mes. Estos pagos se depositarán en la cuenta bancaria que **Haliotis** proporcionará.

Quinta. Inversión Inicial. La inversión necesaria para abrir una franquicia de **Haliotis** es aproximadamente de N\$ 250,000, tomando en cuenta el tipo de cambio de N\$ 5.5 por dolar.

N\$ 60,000	cuota inicial
70,000	equipo de cocina
28,000	mobiliario de comedor
12,000	inventario de apertura
8,000	publicidad
14,000	anuncios exteriores
14,000	mobiliario de oficina
5,000	contratacion y capacitación de personal
?	otros gastos
?	remodelación del local

MARISCOS -SEA FOOD

Sexta. Requisitos de compra de productos. Para vigilar la calidad de los alimentos, **Haliotis** deberá tener conocimiento de los proveedores de cada franquicia, los cuales podrán ser aprobados si cumplen con determinados requisitos de calidad.

Septima. Obligaciones del Franquiciador. **Haliotis** dará todas las facilidades, conocimientos técnicos y operativos para que su franquicia resulte un buen negocio. Usted será asesorado para que realice una correcta selección y capacitación de personal. Se le darán los planos para que seleccione, construya o remodele su local según sea el caso. También recibirá programas de mercadotecnia, es decir todo lo referente a publicidad, promociones, ventas, etc.

Octava. Areas o territorios exclusivos. El franquiciatario no podrá cambiar de ciudad su franquicia, ni conceder subfranquicias a terceros. Si desea cambiar de lugar la franquicia será dentro de la misma ciudad siempre y cuando no exista una cerca.

Novena. Marca Registrada. **Haliotis** es una marca registrada en Secofi, la cual únicamente puede ser usada por el franquiciatario que cumple con sus obligaciones.

MARISCOS - SEA FOOD

Décima. Precios. El precio del menu será pactado por el franquiciador y el franquiciatario tomando en cuenta la zona económica en que se encuentre la franquicia.

Décima Primera. Vigencia del contrato. Este contrato será valido por 10 años, en los cuales el franquiciatario podrá hacer uso de la marca y de los métodos de trabajo.

Décima Segunda. Renovación de la franquicia. Haliotis determinará si se realiza la renovación de la franquicia, dependiendo del grado de cumplimiento que el franquiciatario haya tenido, sobre todo en cuestión del pago oportuno de regalías y la calidad con que ofrece el servicio.

Décima tercera. Causas de rescisión del contrato. Se podrá dar por terminado el contrato cuando el franquiciatario actue de mala fe, o cometa algunas de las siguientes acciones:

- Falsifique información contable.
- Se niegue a brindar los servicios convenidos.
- Incumplimiento del pago de regalías.
- Preste servicios no autorizados.
- Opere un negocio complementario conjuntamente con el negocio franquiciado.
- Abandono del negocio.
- Cesión del contrato a un tercero sin la debida autorización.



MARISCOS -SEA FOOD

- Uso ilegal de la marca registrada.

Cuando se termine el contrato, le serán devueltos a **Haliotis** los documentos que se dieron con carácter de confidenciales. Además se deberán pagar las cuentas que se adeuden. SE deberá destruir la papelería que tenga que ver con **Haliotis** o si es posible regresarla.

Se prohibirá lo siguiente:

- Seguir utilizando el nombre de **Haliotis**.
- Anunciarse como una antigua franquicia de **Haliotis**.

Décima Cuarta. Transferencia de franquicia. En caso que un franquiciatario decida vender su franquicia, el franquiciante tendrá derecho preferencial a comprarlo, o dará la aprobación a los nuevos compradores y decidirá en que términos habrá de ofrecérsles la franquicia. En caso de muerte o incapacidad permanente de el franquiciatario los familiares retendrán la propiedad de la franquicia.

Este contrato será inscrito ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

Lugar y fecha.....

He leído y estoy de acuerdo con los terminos y condiciones del presente contrato.

He leído y estoy de acuerdo con los terminos del presente contrato.

.....

.....

Franquiciante (nombre y firma)

Franquiciatario (nombre y firma)

AGUSTIN SANGINES No. 179 FRACC. NUEVA ENSENADA

ENSENADA, B. C., MEXICO TEL. 6-37-20

DESARROLLO DE CASO B.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

La sucursal de **Haliotis** estará dirigida a un mercado de clientes locales, ya que promoverlo hacia el sector turístico no es conveniente debido a que no se podría sostener, porque el turismo por lo regular llega los fines de semana. El turismo que arriba los martes y jueves en los barcos, por lo general, no comen en esta ciudad debido a que los alimentos van incluidos en sus pasajes.

Debido a todo lo anterior una localización ideal sería en el centro comercial Misión en los locales 16 y 17 del modulo D, ya que es un lugar en el que hay movimiento de 8:00am a 11:00pm, además cuenta con amplio estacionamiento.

La competencia que pudieramos tener es mínima si ofrecemos los productos y servicios que nos caracterizan.

CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

El servicio que brindará la sucursal de **Haliotis** a sus clientes, será un servicio accesible a todos los presupuestos; debido a que en esta sucursal, el cliente tendrá dos opciones para disfrutar sus alimentos.

La primera será recibir el servicio completo de restaurant con platillos ordenados a la carta. La segunda opción será ordenar comida rápida directamente al cajero, atendiéndose personalmente.

Para el servicio de restaurant se tendrá destinado un comedor con 12 mesas con 4 sillas cada una. Cada turno 3 meseros atenderán esta área. El servicio de restaurant se prestará de 7:30am a 10:00pm. El menú será variado ya que se ofrecerá todo tipo de cocteles y platillos preparados con mariscos de la región, ensaladas, cortes de carne, bebidas preparadas, cerveza y postres hechos en casa. Habrá sección para no fumadores.

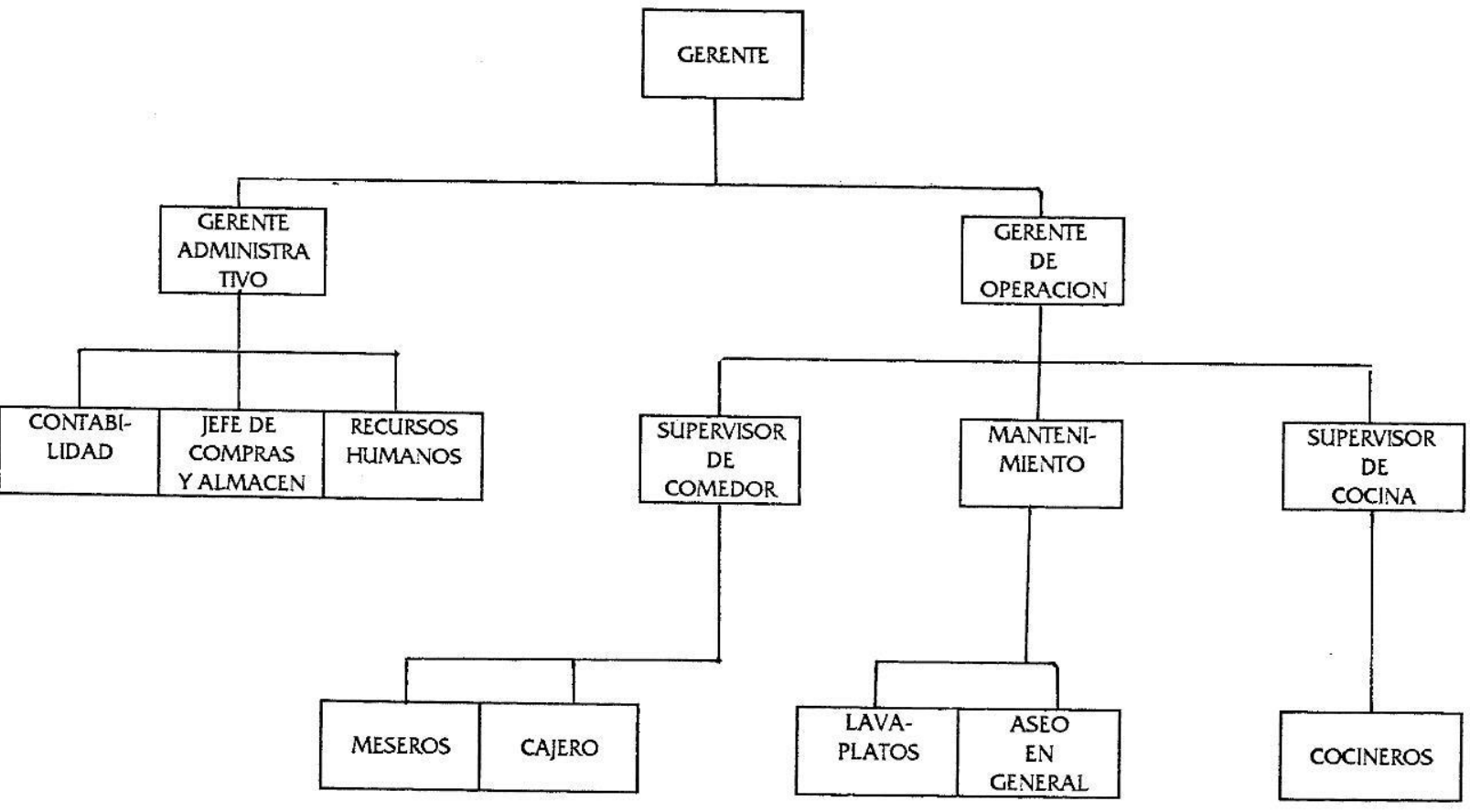
El servicio de comida rápida tendrá un menú reducido consistente en ensaladas, sandwiches, caldos, cocteles y postres. El área de mesas para este servicio se localizará en la parte frontal del local. El servicio se ofrecerá de 7:00am a 11:00pm. En esta área no se venderán bebidas con licor.

Contaremos con sanitarios amplios que serán aseados continuamente, telefonos y servicio para llevar. la decoración interna tendrá un ambiente marino.

EXTRUCTURA ORGANIZACIONAL

De acuerdo a los puestos que requieren ser cubiertos para el inicio de operaciones de la sucursal, se estableció la siguiente estructura organizacional.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
HALIOTIS



ANALISIS Y DESCRIPCION DE PUESTOS

Denominación del puesto: Mesero.

Jefe inmediato: supervisor de comedor.

Nivel del Puesto: Operativo.

Puestos a su cargo:

DESCRIPCION DEL PUESTO:

Descripción genérica: Es responsable de la atención a los clientes.

Actividades diarias: Realiza la atención al cliente, desde sentarlo en la mesa mas apropiada en el momento que llega, tomar la orden, llevar las bebidas y los alimentos. Al termino del servicio presenta la cuenta al cliente, hace el pago al cajero, regresa el cambio y limpia la mesa.

Actividades periódicas: Realiza inventarios de cristalería.

ESPECIFICACION DEL PUESTO

Edad: 18-30 años.

Sexo: Indistinto.

Escolaridad: Secundaria.

Conocimientos Especiales: Preparación de bebidas.

Idioma: Inglés.

Experiencia: no necesaria.

Esfuerzo físico: Intenso.

ANALISIS Y DESCRIPCION DE PUESTOS

Denominación del puesto: Gerente operativo.

Jefe inmediato: Gerente General.

Puestos a su cargo: Supervisores de comedor, mantenimiento y cocina.

DESCRIPCION DEL PUESTO:

Descripción genérica: Es responsable del correcto funcionamiento del departamento de comedor, cocina y aseo.

Actividades diarias: Supervisa actividades del personal a su cargo, promueve el respeto mutuo entre jefes y empleados. Promueve el trabajo en equipo.

Actividades periódicas: Elabora un reporte semanal y mensual al gerente general sobre las actividades de los departamentos, indicando fallas cuando existen.

ESPECIFICACION DEL PUESTO

Edad: 24-35 años.

Sexo: Indistinto.

Escolaridad: Profesional.

Conocimientos Especiales: nociones de gastronomía.

Idioma: Inglés.

Esfuerzo físico: Mínimo.

ANALISIS Y DESCRIPCION DE PUESTOS

Denominación del puesto: Cocinero.

Jefe inmediato: Jefe de cocina.

Nivel del Puesto: Operativo.

Puestos a su cargo:

DESCRIPCION DEL PUESTO:

Descripción genérica: Es responsable de la preparación de los alimentos.

Actividades diarias: Su labor es cocinar los alimentos y adornarlos.

Actividades periódicas: Reporta al jefe de cocina los faltantes.

ESPECIFICACION DEL PUESTO

Edad: 20-35 años.

Sexo: Indistinto.

Escolaridad: Secundaria.

Conocimientos Especiales: Preparación de alimentos.

Experiencia: no necesaria.

Esfuerzo físico: Intenso.

Esfuerzo mental: ligero.

R E C L U T A M I E N T O

Para hacernos de personal será necesario:

- En el caso del personal administrativo, se acudirá al uso de bolsas de trabajo de las diversas cámaras de la localidad o aplicando un programa en el que se de oportunidades a jóvenes alumnos próximos a egresar de las distintas universidades.

- En el caso de el personal operativo, el reclutamiento se efectuará a través de la publicación de anuncios en prensa y del uso de la bolsa de trabajo de CANIRAC (Cámara Nacional de la industria de restaurantes y alimentos condimentados) en Ensenada.

S E L E C C I O N

Una vez concluída la etapa de reclutamiento de personal, procederemos a iniciar la selección de la siguiente manera:

* En el caso de los puestos administrativos:

- 1.- Se analizará el curriculum vitae que proporcionen.
- 2.- Se determinarán los más afines a las características de el empleo.
- 3.- Se realizará una entrevista con los elegidos.
- 4.- Se aplicará un examen para conocer las características intelectuales.
- 5.- Se evaluarán los exámenes y se efectuará una nueva elección de candidatos.
- 6.- Se elegirá la persona más idónea para ocupar el puesto.
- 7.- Se procederá a la contratación inmediata.

* En el caso de los meseros, cocineros y encargados de limpieza; La selección en el siguiente orden:

- 1.- Recepción de solicitudes.
- 2.- Entrevista preeliminar y anotación de observaciones.
- 3.- Elección de solicitudes que resultaron más aptas para los puestos.
- 4.- Aplicación de exámen de destreza física.
- 5.- Se lleva a cabo una entrevista final a las personas que cumplieron con los requisitos solicitados para el puesto.
- 6.- Se procede a contratar al personal elegido para cubrir el puesto.

ENTRENAMIENTO

Una vez contratado el personal que cubrirá los puestos, implantaremos un programa de inducción general en el que se le informará a cada empleado detalladamente las características y métodos para realizar su trabajo. Los empleados operativos serán entrenados por sus suoservisores respectivos, en la misma área de trabajo utilizando el método de simulación.

CAPACITACION

El gerente general será el encargado de impartir cursos sobre procedimientos al personal administrativo, en la sala de juntas de el mismo restaurant, acondicionada con rotafolios y transparencias.

SISTEMA DE VENTAS

El sistema de ventas que se utilizará es de lo mas sencillo .

* 75% de contado:

- a) Tarjeta de crédito. (visa, carnet, banamex).
- b) En efectivo.
- c) Cheques de viajero personales.

* 20% a crédito:

A una cartera de empresas de la localidad como Cementos Guadalajara, Famosa, cooperativas o maquiladoras.

* 5% a crédito:

Clientes constantes, particulares,

ORGANIZACION DE LA FUERZA DE VENTAS

Datos para determinar las ventas:

* 14 mesas con 4 sillas y 2 mesas con 6 sillas. Capacidad de la empresa: 70 personas aprox.

* Promedio de tiempo por persona en el servicio de:

Restaurant: 2 horas.

Comida rápida: 20 minutos.

* Consumo promedio por persona en moneda nacional:

Restaurant: N\$ 75.00

Comida rápida: N\$ 25.00

Promedio: N\$ 50.00.

* Horas diarias que operará la sucursal: 16 hrs.

El monto máximo de ventas diarias que la sucursal podría atender es:

68 personas X N\$ 50.00 = N\$ 3,400. por 1.5 hrs de servicio.

N\$ 3,400. X 10 hrs. = N\$ 34,000.

Ventas diarias esperadas en la temporada: Primavera-verano.

* Se espera cubrir el 50% de la capacidad y el 30% del tiempo:

N\$ 5,100.00 diarios. Venta total.

Ventas diarias esperadas en la temporada: Otoño- Invierno.

* Se espera cubrir el 40% de la capacidad y el 25% del tiempo:

N\$ 3,400.00 diarios. Venta total.

SISTEMA DE COMPRAS

El sistema de compras de la sucursal será sencillo y se divide en 3.

* Compras al menudeo; En esta mercancía se utilizará el sistema de compras al contado, es decir, se liquida la mercancía al momento de recibirla. Serán productos que se necesitan comprar continuamente como verduras, frutas, pan, tortillas, etc.

* Compras al mayoreo a futuro; Se harán compras a crédito en grandes cantidades de productos sujetos a veda como: abulón, camarón, langosta, etc.

* Compras al mayoreo; Se efectuarán compras periódicamente de mercancía no perecedera que se pueda almacenar como: soda, licor, frijol, azúcar, etc.
Esta mercancía se pagará de contado excepto el licor.

MOBILIARIO Y EQUIPO NECESARIO**COCINA**

- 1 estufa con 6 quemadores independientes.
- 1 plancha con horno integrado.
- 1 baño maría.
- 2 freidores.
- 1 cuarto frio.
- 2 refrigeradores.
- 2 mesas de trabajo.
- 2 lavaplatos.
- 1 horno de micro-ondas.
- 1 licuadora.
- 1 maquina de hacer hielo.
- 1 deposito de agua purificada.
- ollas, sartenes, cuchillos, etc.

COMEDOR

- 16 mesas**
- 65 sillas
- 1 cafetera doble
- manteles, platos, cubiertos, etc.

ASPECTOS LEGALES

La empresa se constituirá como una sucursal de Restaurant Haliotis por lo que tendrá la misma razón social.

Es necesario seguir una serie de trámites entre los que se encuentran tenemos los siguientes:

* Recaudación de Rentas Municipales.- Es necesario darnos de alta ante las autoridades municipales. Llenaremos un formato con los datos generales de la empresa.

* Secretaría de Hacienda y Crédito Público.- Ante esta dependencia Federal debemos estar inscritos y saber bajo que regimen nos vamos a constituir.

* I.M.S.S.- Otro requisito obligatorio es darnos de alta ante el Seguro Social. Primeramente se obtendrá un registro patronal y posteriormente se dará de alta a los empleados.

* Dirección de Asuntos Especiales del Gobierno del Estado.- Aquí se solicitará permiso para la venta de bebidas embriagantes.

Finalmente Solicitaremos servicios de CESPE, CFE, TEL-NOR y Compañía de gas.

LISTA DE PENDIENTES PARA ABRIR LA SUCURSAL

Días para la inauguración	Tarea
-----	-----
90 días	Preparar la renovación del local o los planos para su construcción. Obtener permisos. Dar de alta el negocio. Contratar al constructor o decorador.
70 días	Iniciar la renovación.
50 días	Verificar el avance de la renovación. Iniciar contactos con proveedores. Ordenar los anuncios exteriores, la papelería, la caja fuerte, equipo de cocina, mesas, sillas y caja registradora.
45 días	Determinar las necesidades de personal, selección de gerentes y personal.
30 días	Contratar personal administrativo. Contratar los anuncios para el día de la inauguración en periódico y estaciones de radio. Contratar servicio de fumigación, recolección de basura. Comprar mobiliario de comedor. Abrir cuenta bancaria para tarjeta de credito.

25 días	Contratar las líneas telefónicas y los anuncios en la Sección Amarilla. Colocar los anuncios solicitando solicitando personal.
20 días	Contratar el personal para la inauguración. Abrir los expedientes del personal. Inscribirlos en el Seguro Social. Recibir los equipos de cocina.
15 días	Iniciar la capacitación de los empleados. Ordenar los granos, los alimentos no perecederos y la papelería. Ordenar Bebidas embotelladas.
10 días	Recibir y revisar inventario. Terminar la revisión final de la remodelación. Preparar el programa de la semana de la inauguración. Contratar los servicios publicos.
5 días	Establecer el control del inventario. Recibir los alimentos en general.
2 días	Preparar los alimentos para la inauguración. Preparar la ceremonia de inauguración.
Inauguración	Apertura del Negocio.

C O N C L U S I O N E S

De acuerdo con la investigación de campo que realicé, observé que para poner en funcionamiento cualquier tipo de empresa; Es necesario cuidar todos los detalles que una organización debe tener para conservar la calidad en el servicio.

A mi juicio la idea de franquicias es buena, puesto que representa en cierta forma, una especie de innovación en el mercado Ensenadense con una mínima inversión. El expanderse mediante la apertura de sucursales es positiva, sin embargo, en estos momentos la inversión es muy fuerte.

BIBLIOGRAFIA

* Steven S. Raab

Franquicias

Editorial Limusa

* Fernando Arias Galicia

Administración de Recursos Humanos

Editorial Trillas

Revista Entrepreneur

Revista Mundo Ejecutivo

Periódico Restaurantes 2000