TESIS
IZD2004
G3
V. 2

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICO-ECONÓMICO PARA EL LANZAMIENTO AL MERCADO DE UN PUESTO AMBULANTE DE CARÁCTER FRANQUICIABLE (ANEXOS)

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

presentado ante la

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

como parte de los requisitos para optar al título de

INGENIERO INDUSTRIAL

REALIZADO POR — Br. García D., María Beatriz; Br. Kutlesa A., Laura

PROFESOR GUIA — Ing. Luis Pérez-Mena

FECHA — 27 de Mayo de 2004

anexos

estudio de mercado

ESTUDIO DE MERCADO

Anexo 1. Encuesta realizada en la calle

Instrucciones: Se le presentarán una serie de preguntas abiertas y cerradas, las cuales usted deberá responder de la manera más clara posible. Para dar respuesta a este cuestionario usted deberá marcar con una "X" la respuesta que considere correcta, en el espacio determinado para ello.

Agradecemos de antemano la atención prestada al llenar esté cuestionario, además de su completa e incondicional sinceridad al responder las preguntas planteadas a continuación:

1. EDAD ____ años
2. SEXO □ F □ M
3. LUGAR DE RESIDENCIA (Urbanización) _____
4. OCUPACIÓN _____

5. ¿Sale a comer por lo menos 1 vez al mes comida rápida (ambulantes, McDonalds, Wendys, etc)?
   5.1. Sí ___
   5.2. No ___

Si la respuesta es No, fin de la encuesta.

6. ¿Con qué frecuencia compra comida rápida?

   _____

7. Del local de comida rápida de su preferencia, indique al menos una característica relevante que haga de ese establecimiento, su primera opción a la hora de consumir.

   _____
   _____
   _____
   _____
   _____

8. ¿Prefiere comer este tipo de comida en un puesto ambulante (carrito)?
   8.1. Sí ___
   8.2. No ___

9. ¿Qué ventajas y desventajas considera usted que tiene el consumo de comida rápida en un puesto ambulante?

VENTAJAS	DESVENTAJAS
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

10. Si tuviera que elegir, ¿qué tipo de comida rápida preferiría? Seleccione 3 opciones de las que a continuación se le presentan.

    10.1. Arepas ___
    10.2. Cachapas ___
    10.3. Granjero ___
    10.4. Hamburguesas ___
    10.5. Parrilla ___
    10.6. Pepito ___
    10.7. Perros Calientes ___
    10.8. Pizzas ___
    10.9. Tequeños ___
    10.10. Otro: _____

11. A la hora de comprar comida rápida, prefiere:

    11.1. Combos ___
    11.2. Todo por separado ___

12. ¿Cuál es el sitio que más frecuenta para consumir este tipo de comida?

    12.1. Local: _____
    12.2. Ubicación: _____

13. Con respecto a las características deseables en un local de comida rápida, qué importancia tiene cada aspecto:

    13.1. Buena atención

    ☐ Muy importante ☐ Importante ☐ Indiferente ☐ Poco importante ☐ Nada importante

    13.2. Higiene

☐ Muy importante ☐ Importante ☐ Indiferente ☐ Poco importante ☐ Nada importante

13.3. Rapidez

☐ Muy importante ☐ Importante ☐ Indiferente ☐ Poco importante ☐ Nada importante

13.4. Económico

☐ Muy importante ☐ Importante ☐ Indiferente ☐ Poco importante ☐ Nada importante

13.5. Buena presencia de los que atienden

☐ Muy importante ☐ Importante ☐ Indiferente ☐ Poco importante ☐ Nada importante

13.6. Sabor

☐ Muy importante ☐ Importante ☐ Indiferente ☐ Poco importante ☐ Nada importante

14. ¿Cuál es el tiempo máximo que estaría dispuesto a esperar por una comida rápida?

_____

15. Ordene del 1 al 6 (1 más importante) las características que usted considere esenciales en un negocio para consumir o comprar en él:

15.1. Tiempo de espera ___

15.2. Calidad del producto ___

15.3. Cantidad ___

15.4. Servicio ___

15.5. Innovación ___

15.6. Precio ___

16. Entre dos puestos ambulantes que vendan el mismo tipo de comida, ¿cuál escogería?

16.1. Aquel en el que preparan el producto al momento, aunque tenga que esperar más ___

16.2. Aquel que tiene el producto prefabricado o congelado, con menor tiempo de espera ___

¡¡¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!

Fuente: Propia

Anexo 2. Resultados que se desean obtener de la encuesta realizada en la calle

1. Grupo de edad que nos interesa atacar
2. Sexo
3. Estrato social
4. Estrato social
5. Cual es el % de personas que comen comida rápida
6. Para ver si tiene sentido montar un carrito
7. Características de la competencia que nos interesan
8. Cual es el % interesado en consumirla en puestos ambulantes
9. Ventajas y desventajas de los puestos ambulantes
10. Qué prefiere comer la gente
11. Preferencia de combos
12. Localización y competencia más fuerte
13. Beneficios que les debemos ofrecer a los clientes (por prioridad)
14. Tiempo máximo que esperarían las personas
15. Características esenciales del negocio
16. Nos interesa saber si ellos les parece atractivo lo de pizzas hechas al momento

Fuente: Propia

Anexo 3. Encuesta para evaluar las características y beneficios de *PIZZANDEANDO*

1. ¿Le gusta el concepto?
   1.1. Sí ___
   1.2. No ___

2. ¿Cree usted lo que se afirma sobre el producto?
   2.1. Sí ___
   2.2. No ___

3. Cuáles son las ventajas que le ve al producto:
   3.1. Excelente calidad ___
   3.2. Excelente sabor ___
   3.3. Ingredientes de primera ___
   3.4. Práctico ___
   3.5. Rápido ___
   3.6. Se observa higiene y calidad al momento de la preparación ___
   3.7. Concepto innovador ___
   3.8. Comodidad ___
   3.9. Excelente presentación ___
   3.10. La pizza le gusta a todo el mundo ___
   3.11. Algo diferente para comer en las noches ___
   3.12. Tener algo de comer cuando todos los locales están cerrados ___
   3.13. Algo que está hecho pensando y basado en datos reales ___
   3.14. Económico ___
   3.15. Preparada al momento ___
   3.16. Buena oportunidad ___
   3.17. No tiene competencia directa en el mercado ___
   3.18. Siempre puedes elegir el sabor que quieres ___
   3.19. No todos los pedazos que te comes tienen que tener lo mismo ___
   3.20. Otro: _____

4. Qué sugiere usted para mejorar el producto:

4.1. Tener local ___

4.2. Ingredientes en gran cantidad ___

4.3. Incluir Parmesano ___

4.4. Mayor rapidez ___

4.5. Adicionales innovadores ___

4.6. Carro llamativo ___

4.7. Lugar de fácil acceso ___

4.8. Ver dónde guardar los productos ___

4.9. No invertir mucho dinero al principio, es mejor que sea funcional antes que bonito ___

4.10. Buena presencia del producto ___

4.11. Calidad del producto ___

4.12. Buen servicio ___

4.13. Cantidad suficiente ___

4.14. Ofrecer comodidad en los puntos de venta ___

4.15. Colocar distintas opciones para combos ___

4.16. Relación costo-beneficio ___

4.17. Toldo para lluvia ___

4.18. Promociones llamativas al público ___

4.19. Al menos 2 personas por local ___

4.20. Estudiar bien la factibilidad de vender slices o pizza completa ___

4.21. Tiempo de preparación y cocción ___

4.22. Que se le pueda echar una especie de "salsita" ___

4.23. Colocar mesas o barra con sillas ___

4.24. Originalidad ___

4.25. Frescura ___

4.26. Sabor de pizza preestablecido, no hechas al gusto del consumidor __

4.27. Otro: _____

5. ¿Cómo se imagina el carrito?

5.1. Color

5.1.1. Amarillo/Naranja/Rojo ___

5.1.2. Amarillo ___

5.1.3. Rojo/Blanco/Verde ___

5.1.4. Blanco ___

5.1.5. Amarillo/Rojo/Verde ___

5.1.6. Rojo y amarillo ___

5.1.7. Rojo y verde ___

5.1.8. Acero Inoxidable ___

5.1.9. Rojo y blanco ___

5.1.10. Rojo ___

5.1.11. Combinaciones de colores vivos (rojos) ___

5.1.12. Madera con rojo, blanco y verde ___

5.1.13. Otro: _____

5.2. Forma

5.2.1. Mitad de un hexágono ___

5.2.2. Circular ___

5.2.3. Cuadrado ___

5.2.4. Cocina tradicional italiana ___

5.2.5. Media luna ___

5.2.6. Tipo caja pero con esquinas curveadas ___

5.2.7. Ovalado ___

5.2.8. Curvo ___

5.2.9. Rectangular ___

5.2.10. Triangular ___

5.2.11. Otra: _____

5.3. Localización

5.3.1. Las Mercedes ___

5.3.2. La Castellana ___

5.3.3. Altamira ___

5.3.4. El Hatillo ___

5.3.5. Manzanares ___

5.3.6. Cerca de cines ___

5.3.7. Centros Empresariales/Cerca de oficinas ___

5.3.8. Entrada de grandes supermercados ___

5.3.9. Centro Comerciales ___

5.3.10. Universidades ___

5.3.11. Estadio ___

5.3.12. Alrededores de los locales nocturnos ___

5.3.13. Lugares transitados y populares ___

5.3.14. Que tenga posibilidad de estacionar ___

5.3.15. No importa ___

5.3.16. Otra: _____

5.4. En general

5.4.1. Toldo Llamativo ___

5.4.2. Mesas plegables ___

5.4.3. Ofrecer jugos no sólo refrescos ___

5.4.4. Colores llamativos ___

5.4.5. Nombre y slogan pegajosos ___

5.4.6. Carrito no tan grande ___

5.4.7. Excelencia en calidad ___

5.4.8. Que los colores den impresión de limpieza ___

5.4.9. Mediano con colores llamativos ___

5.4.10. Carro chistoso ___

5.4.11. Moderno ___

5.4.12. Vistoso ___

5.4.13. Cómodo ___

5.4.14. Buscar sitios para sectores populares (B y C) ___

5.4.15. Bien iluminado ___

5.4.16. Acero inoxidable ___

5.4.17. Música ___

5.4.18. Apariencia limpia ___

5.4.19. Innovador para el público ___

5.4.20. Otro: _____

6. ¿Cómo le gusta la masa de la pizza?

6.1. Fina ___

6.2. Mediana ___

6.3. Gruesa ___

7. De estos ingredientes, escoja los cuatro que más le gusten para agregárselos a la pizza con una escala del 1 al 4 (1 es el que más le gusta).

7.1. Tomates en rueda ___

7.2. Cebolla ___

7.3. Extra de Queso ___

7.4. Extra de salsa ___

7.5. Hongos ___

7.6. Jamón ___

7.7. Pimentón ___

7.8. Maíz ___

7.9. Queso Parmesano ___

7.10 Tocineta ___

7.11 Alcachofas ___

7.12 Palmito ___

7.13 Aceitunas negras ___

7.14 Queso Crema ___

7.15 Piña ___

7.16 Peperonni ___

7.17 Otro: _____

8. ¿Con qué le gustaría comerse el borde de la pizza?

8.1. Relleno de queso ___

8.2. Mantequilla ___

8.3. Queso ___

8.4. Salsa de tomate preparada ___

8.5. Queso Crema ___

8.6. Mantequilla de ajo tipo Papa John´s ___

8.7. Queso fundido ___

8.8. Tocineta ___

8.9. Ajonjolí ___

8.10. Nada ___

9. La presentación de la pizza la prefiere (marque con una X):

9.1. En slice ___

9.2. Individual (4 mini slice) ___

10. Le gustaría la pizza (marque con una X):

10.1. Cuadrada ___

10.2. Redonda ___

10.3. Triangular ___

10.4. Indiferente ___

11. ¿Cuál es el precio máximo que pagaría por una pizza y un refresco?

_____

12. ¿Qué promociones le gustaría que le ofrecieran?

12.1. 2 x 1 ___

12.2. 1 ½ ___

12.3. 3 x 2 ___

12.4. 2 ½ ___

12.5. Ingrediente adicional gratis ___

12.6. La segunda vez te regalamos un extra ___

12.7. Tickets tipo subway ___

12.8. Combos ___

12.9. Promociones familiares ___

12.10. Refill de refresco ___

12.11. All you can eat ___

12.12. Precio especial en algún tipo de pizza (al día) ___

12.13. Cupones ___

12.14. Agendas universitarias ___

12.15. Tickets con ofertas, como por ejemplo por cada pizza que te comas te sale una gratis con la presentación de ese ticket ___

12.16. Volantes en las calles siempre que tengan algún tipo de promoción __

12.17. Tarjeta óptima ___

12.18. Promociones de dipping's, es decir, salsas o cualquier adicional con el que te puedas comer el borde o contorno de la pizza ___

12.19. Promociones con estrenos del cine ___

12.20. Otro: _____

13. ¿Compraría usted este producto?

13.1. Sí ___

13.2. No ___

14. ¿Con qué frecuencia lo consumiría?

14.1. Menos de 1 vez al mes ___

14.2. 1 vez al mes ___

14.3. 2 veces al mes ___

14.4. 3 veces al mes ___

14.5. 4 veces al mes ___

14.6. 5 veces al mes ___

14.7. Más de 5 veces al mes ___

14.8. Cada vez que salga en la noche ___

Fuente: Propia

FOCUS GROUP

Anexo 4. Dinámica aplicada en el Focus Group

IDEA → Presentación del producto. Explicar toda la idea.

ENCUESTA PARA LA CALLE → Esta es la encuesta que se realizará en la calle. Como conclusión se necesita saber:

1. ¿Es muy larga?
2. ¿Cumple con los objetivos?
3. ¿Se entienden las preguntas?

ENCUESTA PARA FOCUS → Esta encuesta es individual. Contiene todo lo que se necesita averiguar acerca del carrito y las pizzas.

- ENCUESTA PARA CARRITO. En esta encuesta se evalúa el concepto y la percepción de los participantes de la definición del producto.

DISCUSIÓN GRUPAL → Discusión de la encuesta anterior para hacer públicas las ideas y debatirlas. Se pueden concluir los gustos del consumidor en cuanto a la apariencia y ubicación del puesto ambulante y el estilo de pizza preferido.

BRAINSTORMING → Realizar una tormenta de ideas entre los participantes para encontrar un nombre acorde para el puesto ambulante.

1. Entregar una hoja a cada participante.
2. En 2 minutos los consumidores deben escribir todo lo que se les ocurra referente a las palabras pizza, puesto de trabajo, ventas.
3. Luego de finalizar el tiempo, se comparten todas las ideas entre el grupo.
4. Concluir con un nombre definitivo.

DEGUSTACIÓN → Se ofrecen muestras de las distintas opciones de pizzas (estas opciones son las que se ofrecieron en la encuesta anterior). Cada muestra tendrá un número asignado para que los consumidores sean los encargados de sentir las diferencias.

En esta sección se entrega una hoja para que cada persona evalúe los distintos tipos de pizzas que se le presentan.

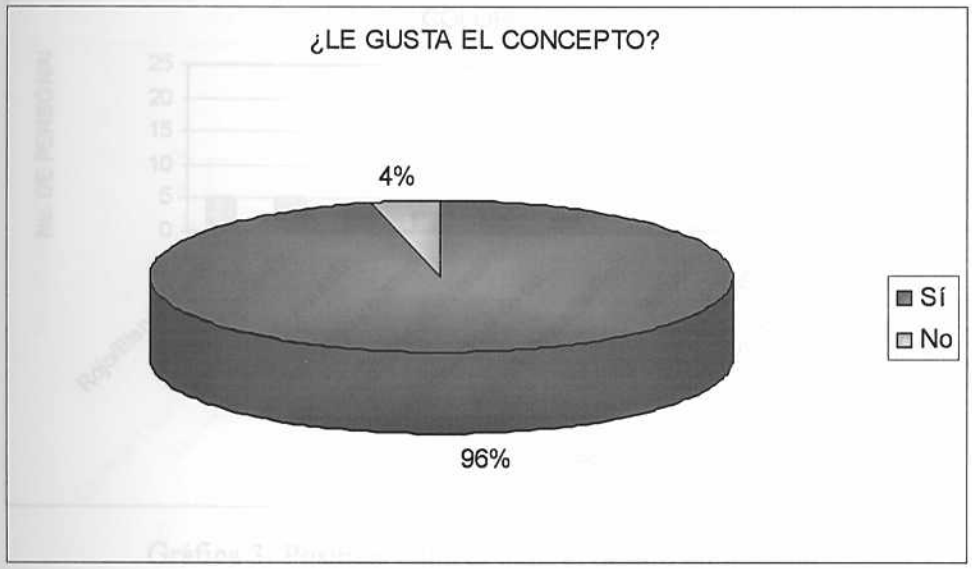
PREGUNTAS PERSONALES → Una vez culminada la sección de degustación, haciendo uso de la hoja que llenaron los invitados, se procede a realizar encuestas individuales para indagar acerca de cuáles son los gustos de cada consumidor. La finalidad de esta encuesta es que el invitado no se sienta influenciado por los comentarios de las demás personas, y responda sinceramente a las preguntas.

DISCUSIÓN GRUPAL → Esta discusión se basa en el intercambio de ideas de los distintos gustos de las personas presentes.

AGRADECIMIENTOS POR LA ASISTENCIA Y LA COLABORACIÓN

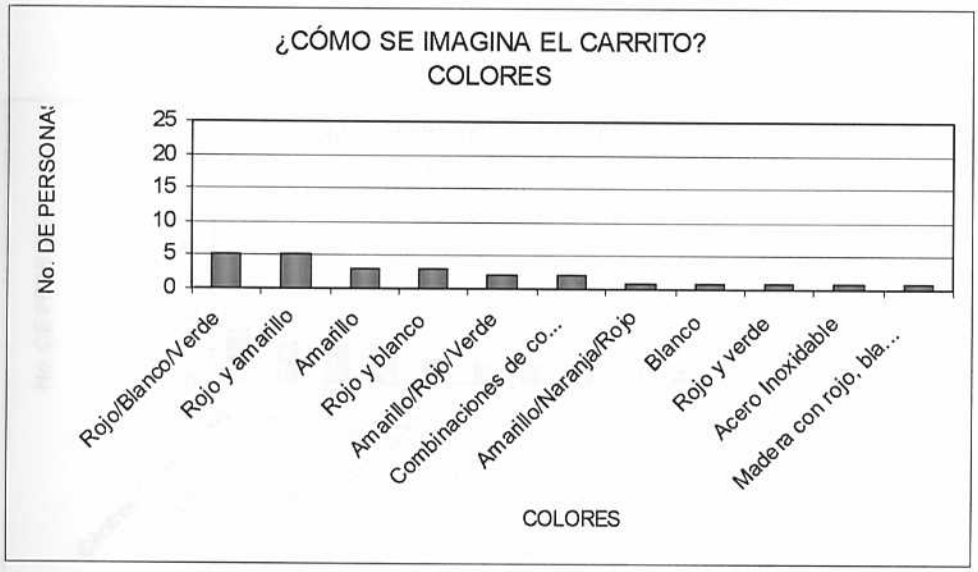
Fuente: Propia

GRÁFICAS FOCUS GROUP

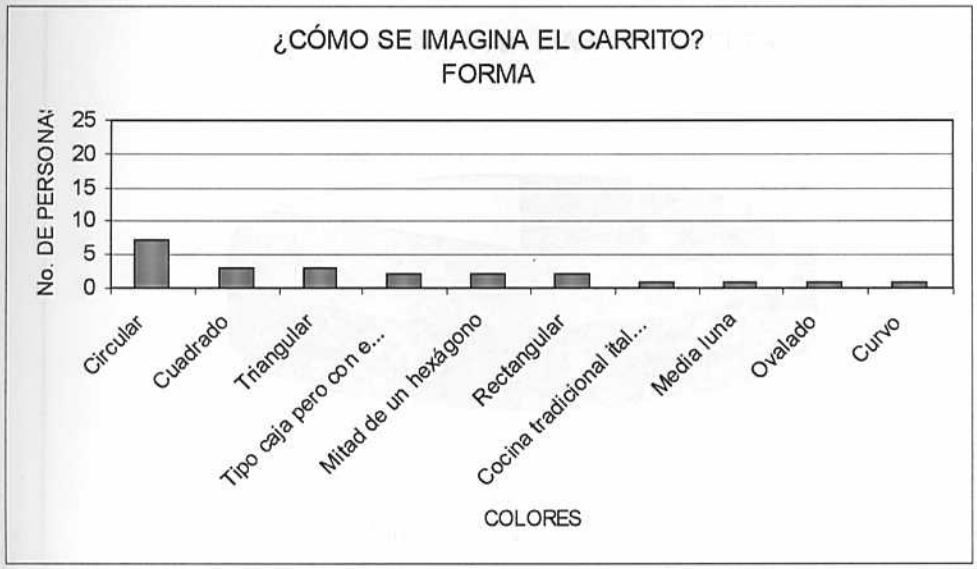


Gráfica 1. Evaluación del concepto

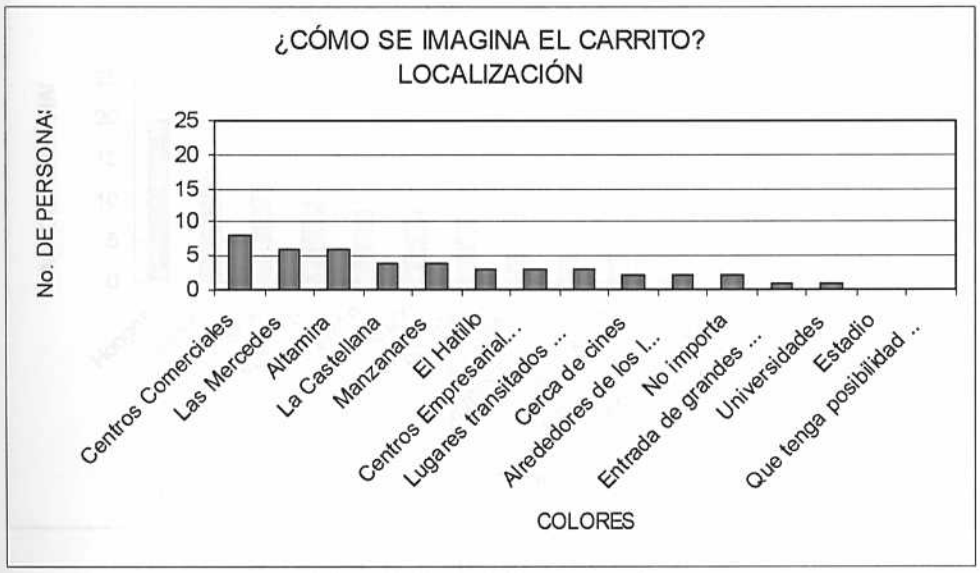
Gráfica 2. Credibilidad del producto



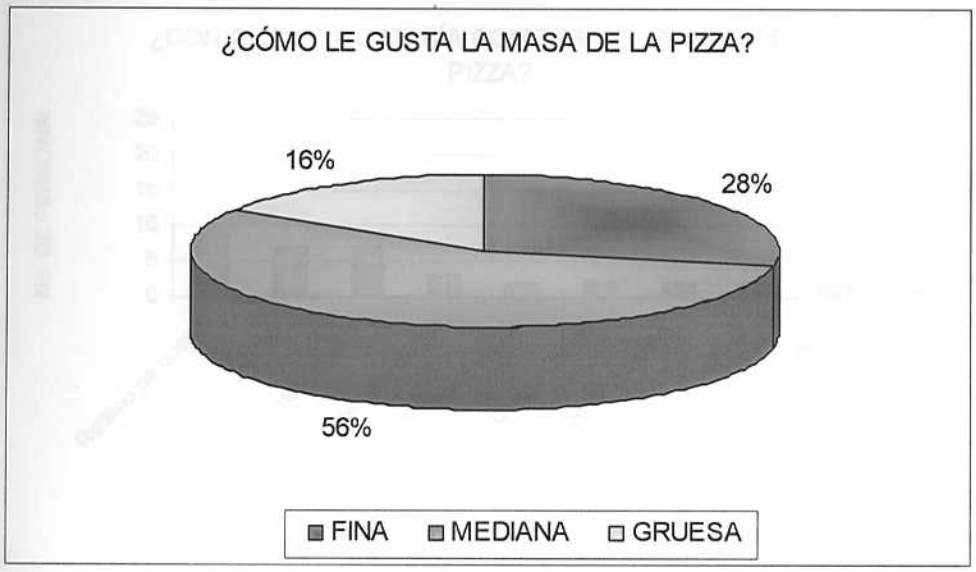
Gráfica 3. Posibles colores para el puesto ambulante



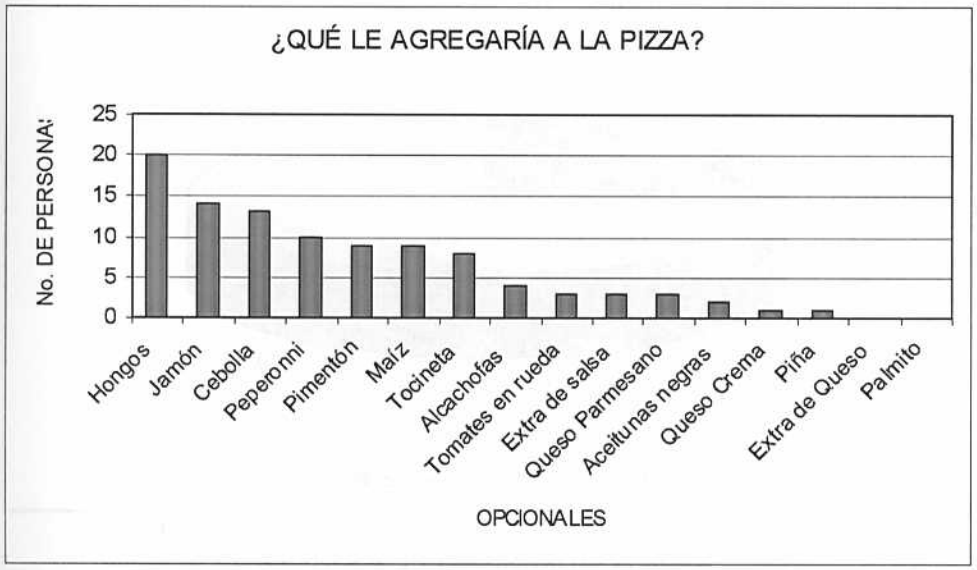
Gráfica 4. Posible forma para el puesto ambulante



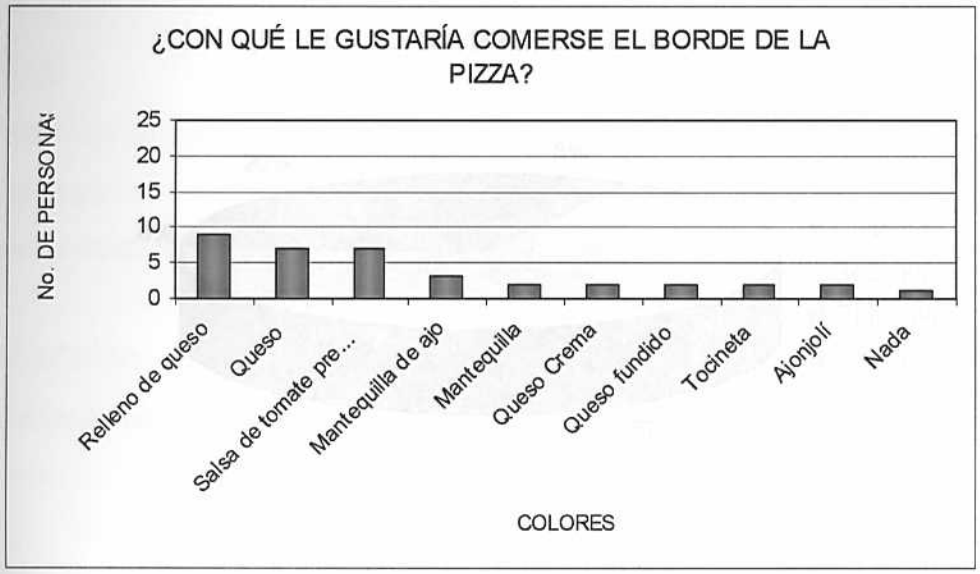
Gráfica 5. Posible localización para el puesto ambulante



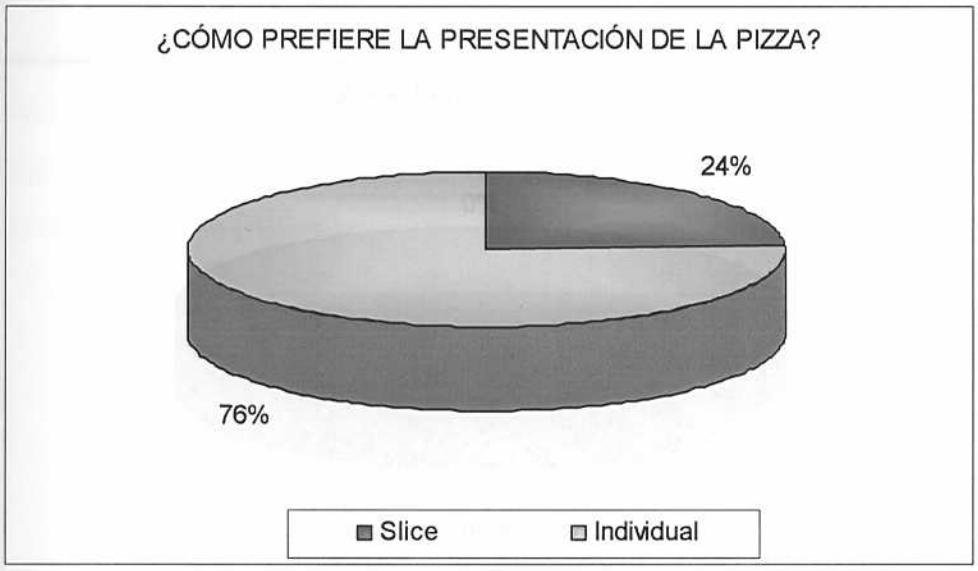
Gráfica 6. Grosor para la masa de pizza



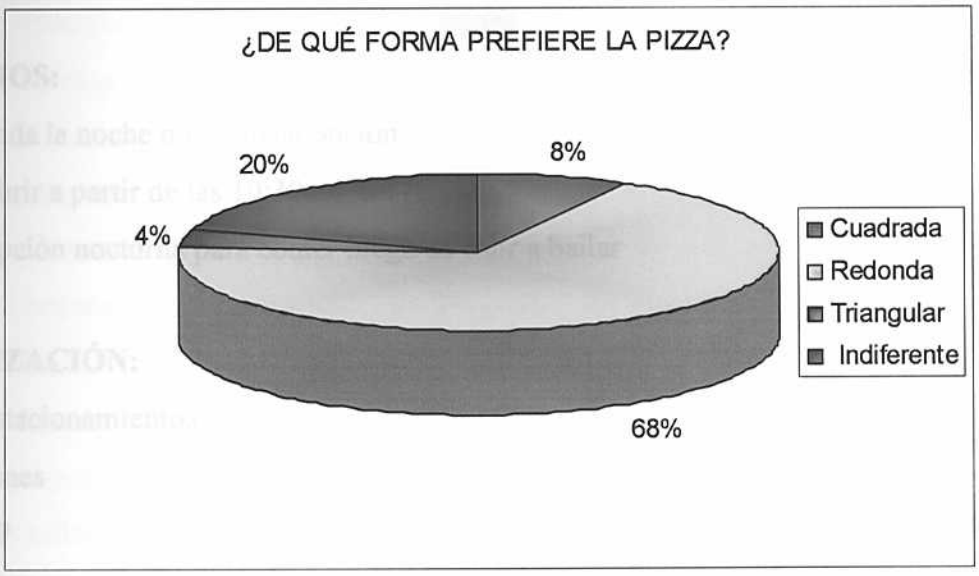
Gráfica 7. Ingredientes para las pizzas



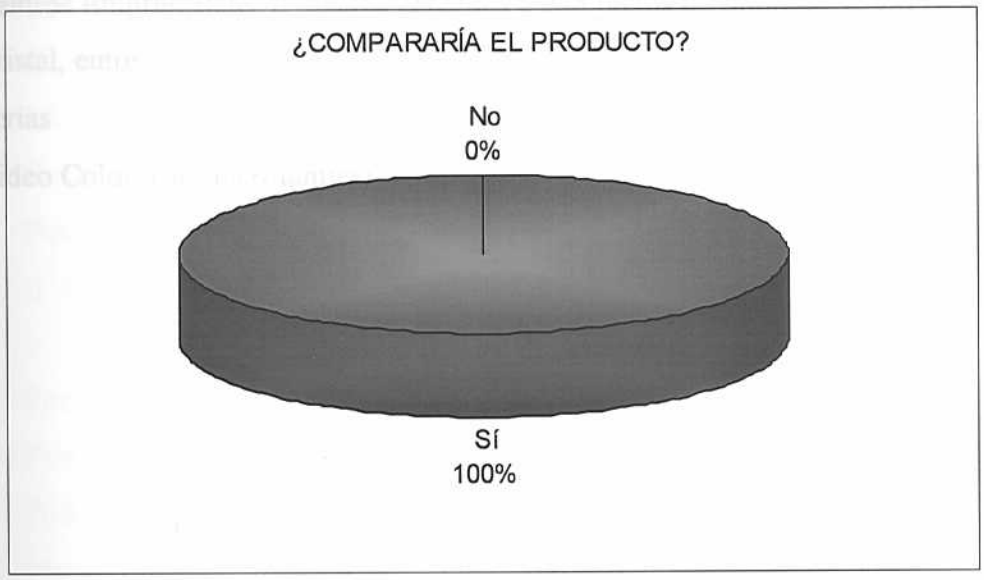
Gráfica 8. Dippings para untar al borde de las pizzas



Gráfica 9. Presentación de la pizza



Gráfica 10. Forma de la pizza



Gráfica 11. Intención de compra

Anexo 5. Discusión llevada a cabo al final del Focus Group.

HORARIOS:

- Toda la noche muy buena opción
- Abrir a partir de las 10:30am. u 11am
- Opción nocturna para comer luego de salir a bailar

LOCALIZACIÓN:

- Estacionamientos
- Cines
- BP
- PDV
- Texaco
- Centros Comerciales, entre los más nombrados Tolón, San Ignacio, Santa Fé, Recreo y Sambil
- Eventos (Convenciones, Foros, Fiestas, entre otros)
- Estadio
- Centros Empresariales o lugares cercanos a complejos de oficinas (Cubo Negro, Parque Cristal, entre otros)
- Ferias
- Video Color Yamin (Altamira)

NOMBRES:

- Palermo
- Paisanos
- Nombres de Césares Romanos
- Imperatori
- Da´…..
- Nombre de alguna ciudad italiana
- La Pianella
- Tiberíades
- Tiberio´s Pizza
- La Rupa Tenea
- Dioclesianos Pizza
- Ciao
- Pizza Ya
- Mia Piccola Pizza
- Piccola´s
- Il Postino Pizza o Pizzas "Il Postino"
- Pizza " La Posta"
- Pizza Mezza
- Las Diabólicas
- Italianísimo
- Prixas
- Pronto Italia
- Pizzateste
- Pizza Nonna
- Pizza Italia
- Pizzandeando
- Pizza to Go
- Pizza Rumbeando
- Pizza Ratón
- Que pizza!!!
- Pizza Bomba
- Pizzagiolo
- Pizzabinga
- Pizzalandia
- Pizzalista
- Pizza Fortuna
- Tropizza
- Rumbea Pizza
- Frescura
- Pizzeando

CONNOTACIONES POSITIVAS Y NEGATIVAS SOBRE LA IDEA DEL PRODUCTO

(Permite refinar el concepto o definición del mismo)

- Como inversionista es mucho más accesible montar un concepto de negocio como éste que el de una franquicia de cadenas grandes
- Más económico el producto que se vende comparado al costo que tiene el mismo producto en pizzerías, cadenas de comida rápida de esta rama o restaurantes que ofrezcan este tipo de platos
- Mayor rapidez en la preparación del producto
- El puesto ambulante puede ponerse tan elegante como se quiera, haciendo que al consumidor le inspire confianza y sienta que este tipo de "local ambulante" pueda asemejarse a cualquier restaurante o cadena de comida rápida
- Permite la opción de ofrecer "delivery"
- Si se ubica en la calle, no hay lugar donde estacionarse
- Falta de higiene es lo que viene a la mente del consumidor cuando se le habla del concepto de puesto ambulante, por lo tanto, tanto el diseño, colores y presentación del producto debe ser pensado de tal manera que de la sensación de limpieza y pulcritud
- El personal debe lucir impecable, dando una vez más sensación de higiene al cliente. Las recomendaciones dadas fueron las siguientes: deben estar vestidos de blanco, vestidos como chefs, delantal debe ser de plástico (preferiblemente transparente o de color rojo para contrastar con uniforme blanco), guantes, gorros.
- Ponerle un nombre que permita posibilidades de expansión, es decir, no incluir palabras como pizza en el nombre
- Debe tener la opción para llevar
- Tomar en cuenta sitio dentro del carrito para depósito de cajas, bombonas de refrescos (caso en el que se esté usando dispensador)
- Todos los carritos, aunque no sean exactamente iguales deben mantener el mismo estilo (cuando haya más de uno en funcionamiento). La diferencia en el diseño depende de la ubicación del carrito
- Determinar cuál es el espacio mínimo necesario para el funcionamiento del carrito
- Se debería ofrecer algo semejante a toallitas húmedas o jabón líquido
- Muy importante el hecho de considerar lugar para sentarse

- Debe ofrecerse como parte del servicio adicionales como pimienta, peperoncini, orégano, aceite de oliva, parmesano, para que el cliente termine de poner la pizza a su gusto
- Máquina de café

TIPOS DE PROMOCIONES:

- Cupones en oficinas
- Agendas universitarias
- Tickets con ofertas, como por ejemplo por cada pizza que te comas te sale una gratis con la presentación de ese ticket
- Volantes en las calles siempre que tengan algún tipo de promoción
- Tarjeta óptima
- Mujer llamativa en caja
- Promociones de dipping's, es decir, salsas o cualquier adicional con el que te puedas comer el borde o contorno de la pizza
- Promociones con estrenos del cine
- Ofrecer promoción de $1^{1/2}$

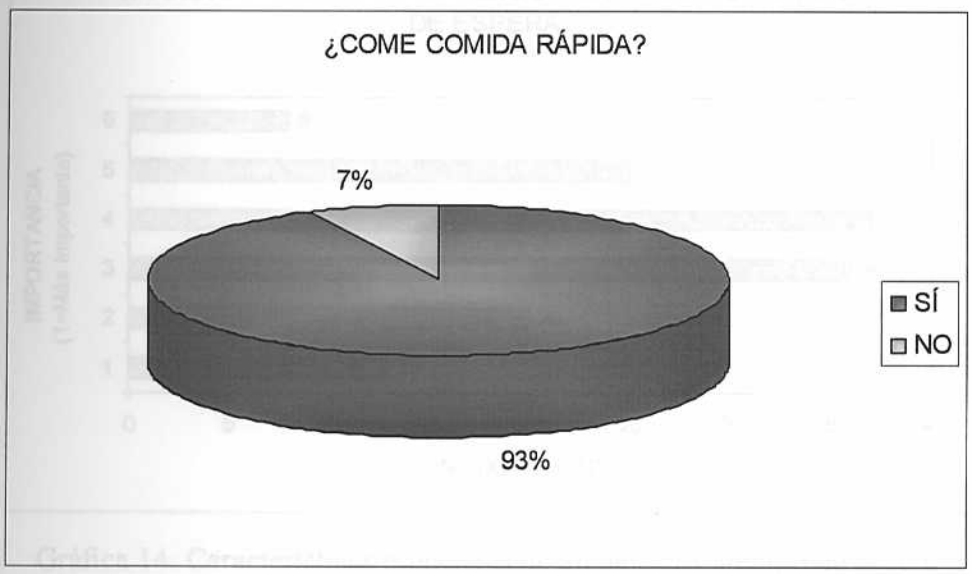
OTROS:

- Que se le de nombre a cada pizza, puede ser por ejemplo el de ciudades italianas
- El carrito podría ser quizás de madera
- Tipo carreta
- Que la pizza no sea cuadrada porque se asemeja a las de panadería
- Adicionales innovadores
- Queso crema para el borde
- Toldo Llamativo
- Mesas plegables
- Ofrecer jugos no sólo refrescos
- Colores llamativos
- Nombre y slogan pegajosos

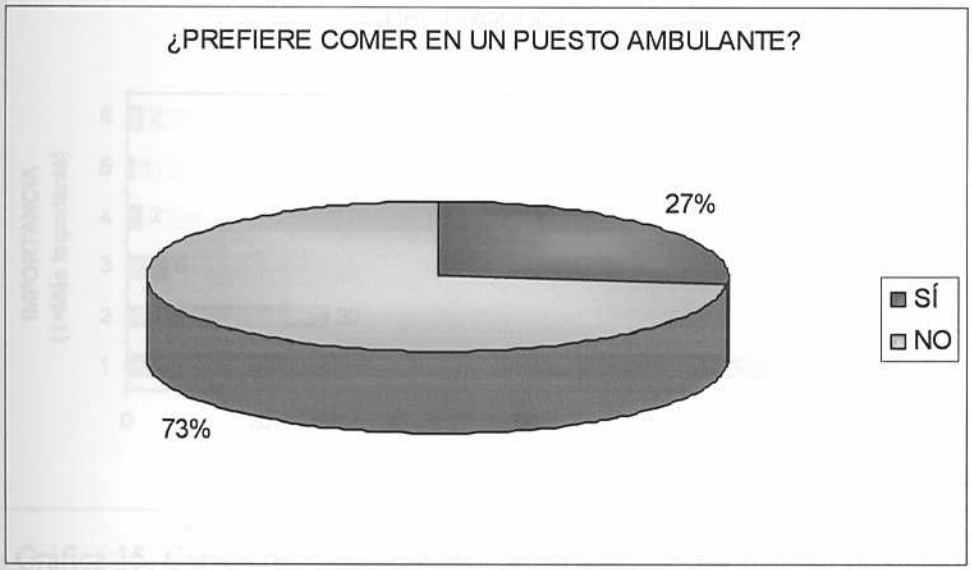
- Carrito no tan grande
- Excelencia en calidad
- Que los colores den impresión de limpieza
- Mediano con colores llamativos
- Carro chistoso
- Moderno
- Vistoso
- Cómodo
- Buscar sitios para sectores populares (B y C)
- Bien iluminado
- Acero inoxidable
- Música
- Apariencia limpia
- Innovador para el público

Fuente: Participantes del Focus Group

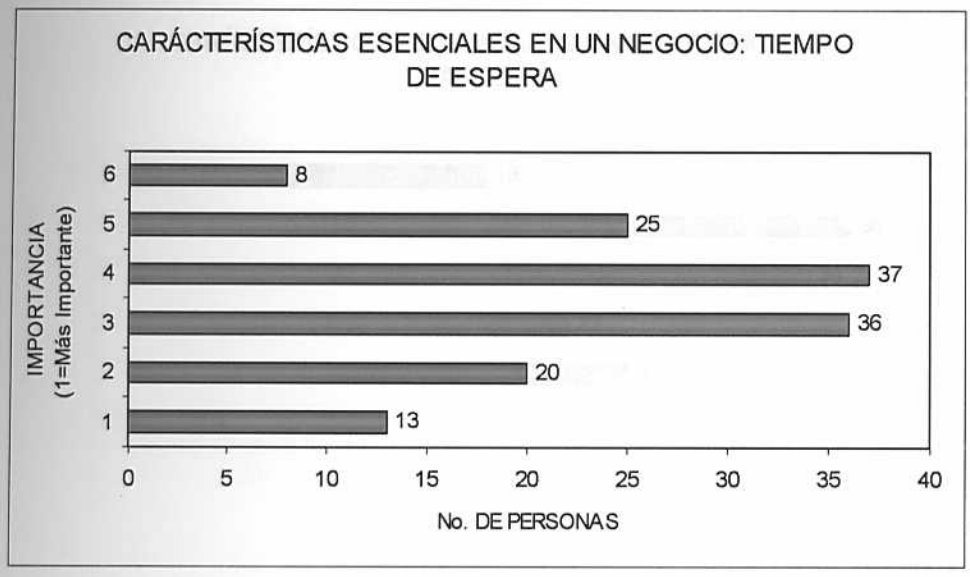
GRÁFICAS ENCUESTA EN LA CALLE



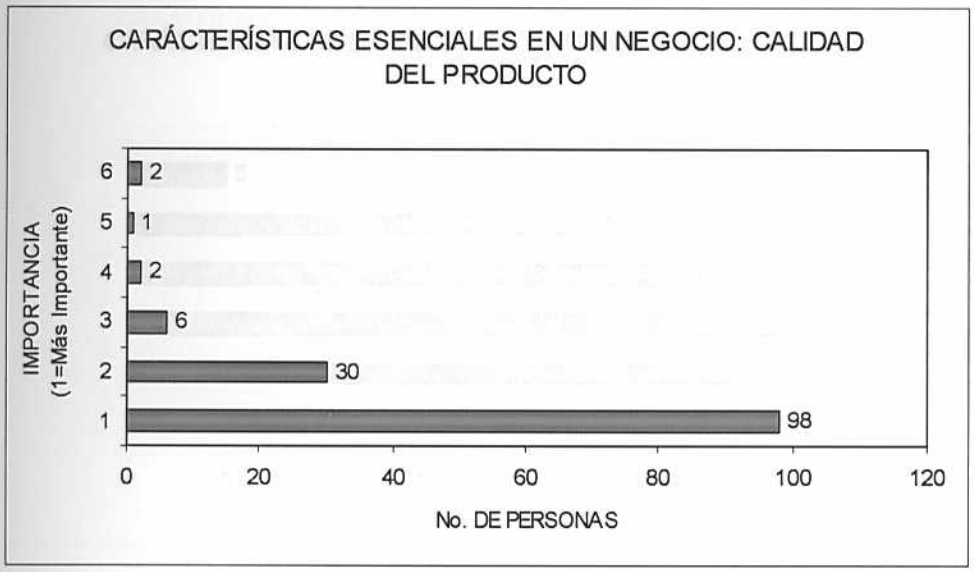
Gráfica 12. Intención de compra de comida rápida



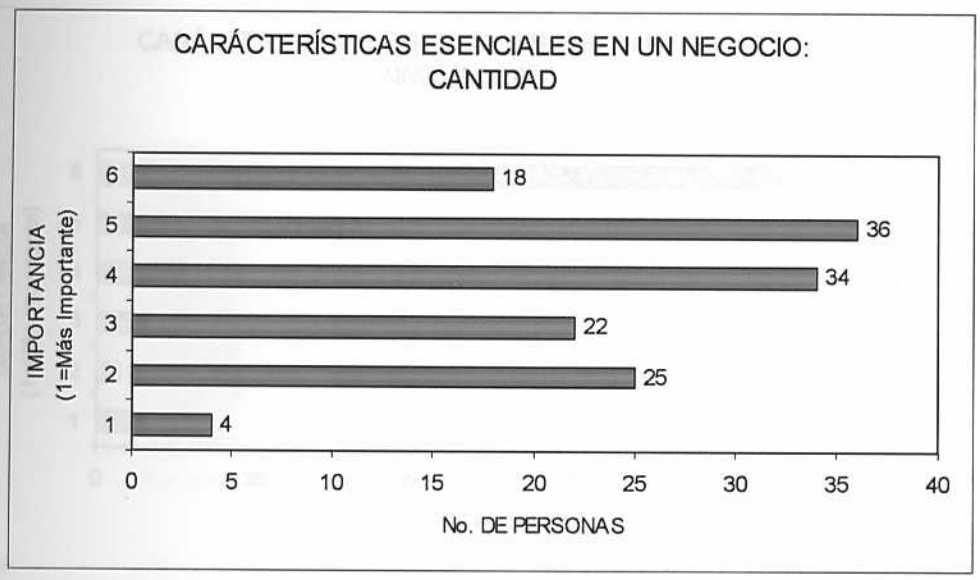
Gráfica 13. Preferencia de comer en un puesto ambulante



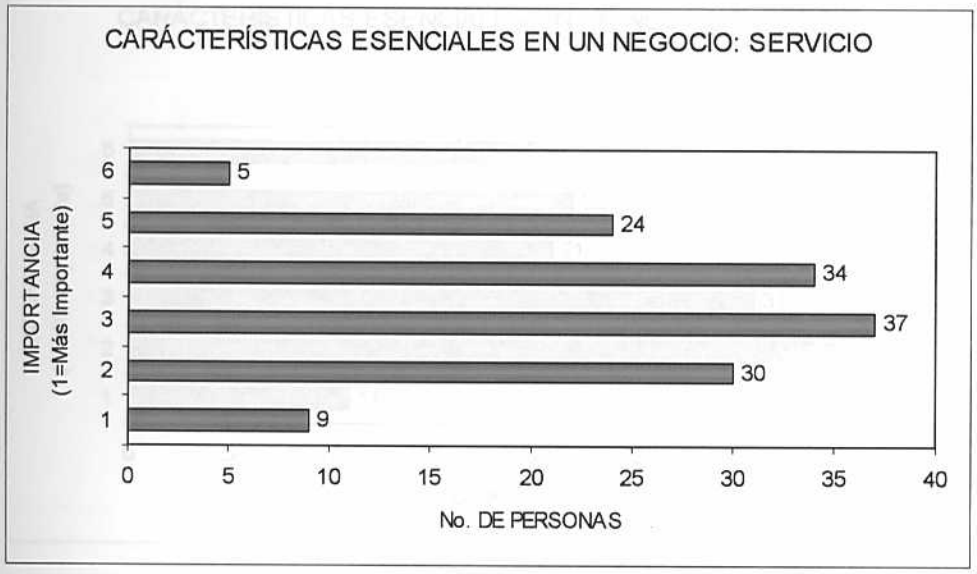
Gráfica 14. Características esenciales de un negocio: tiempo de espera



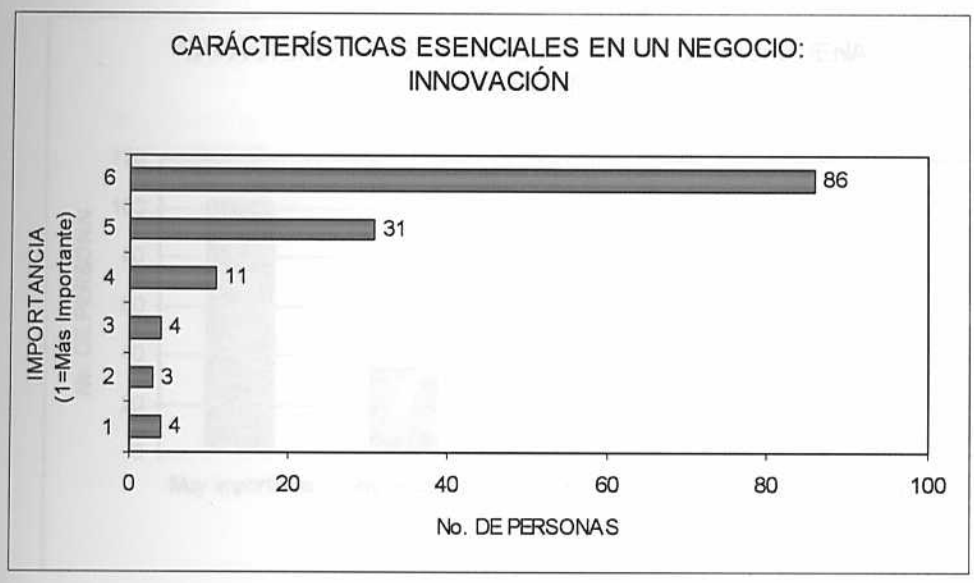
Gráfica 15. Características esenciales de un negocio: calidad del producto



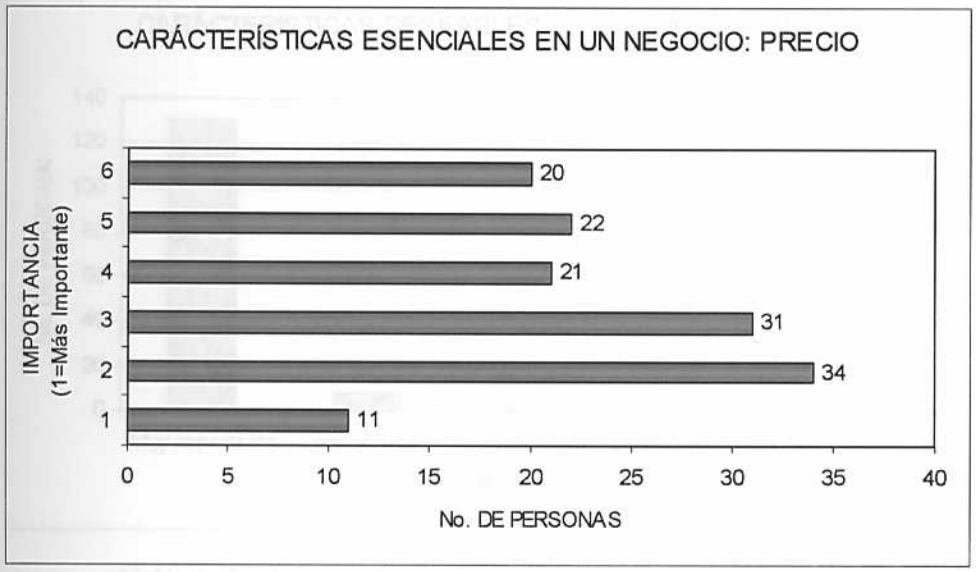
Gráfica 16. Características esenciales de un negocio: cantidad



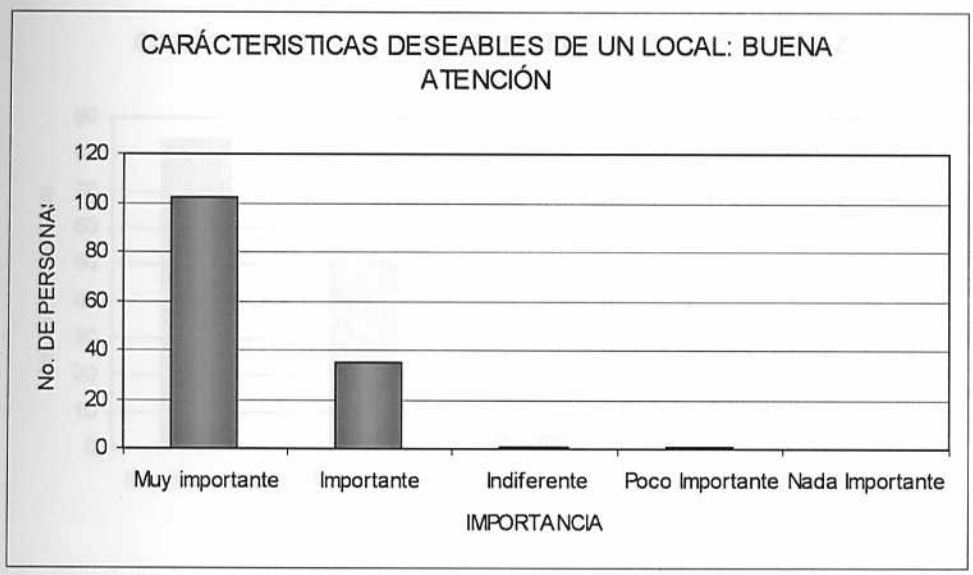
Gráfica 17. Características esenciales de un negocio: servicio



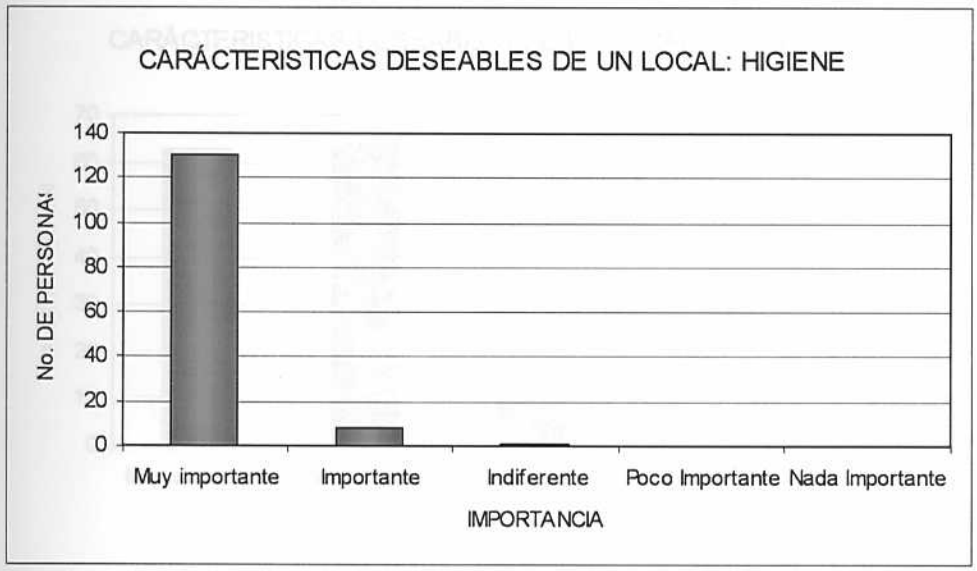
Gráfica 18. Características esenciales de un negocio: innovación



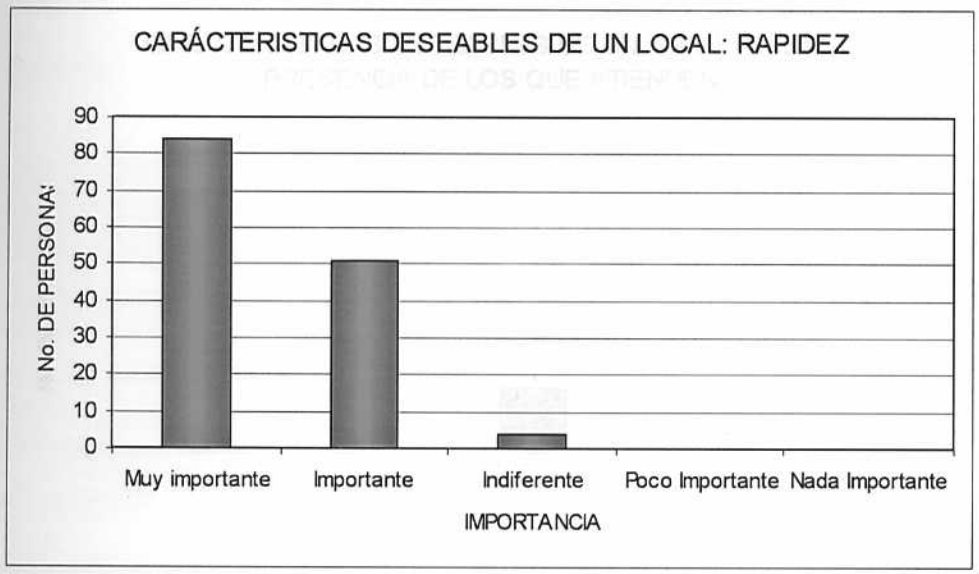
Gráfica 19. Características esenciales de un negocio: precio



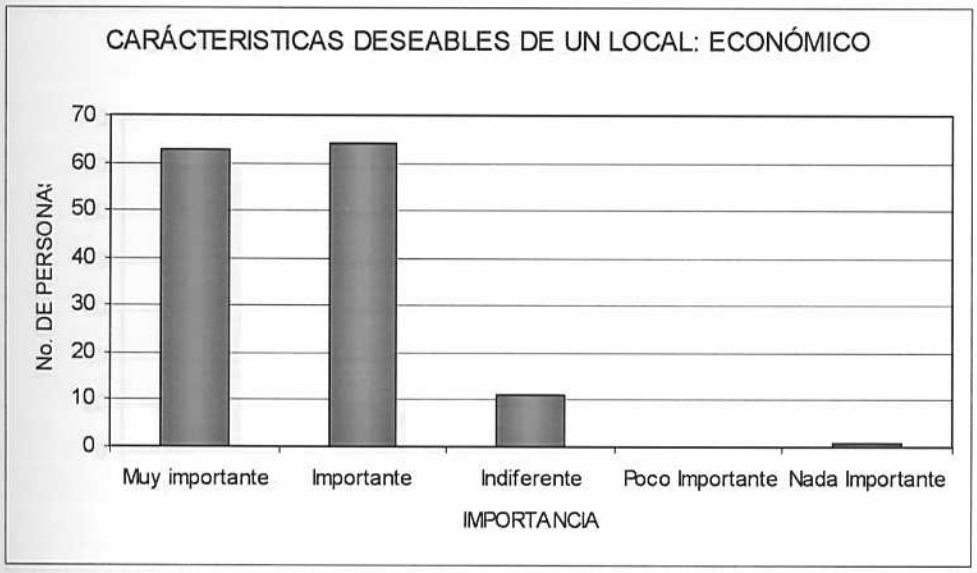
Gráfica 20. Características deseables de un local: buena atención



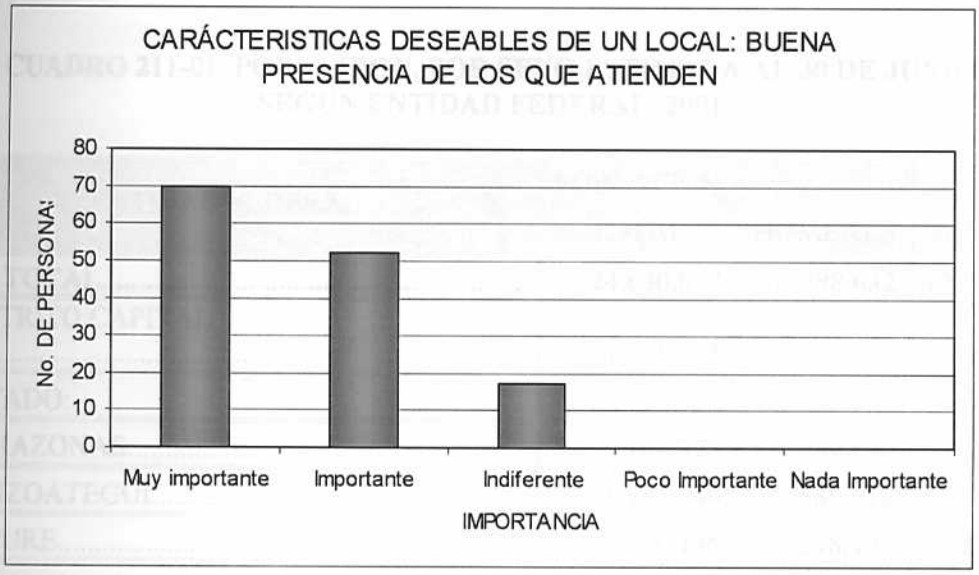
Gráfica 21. Características deseables de un local: higiene



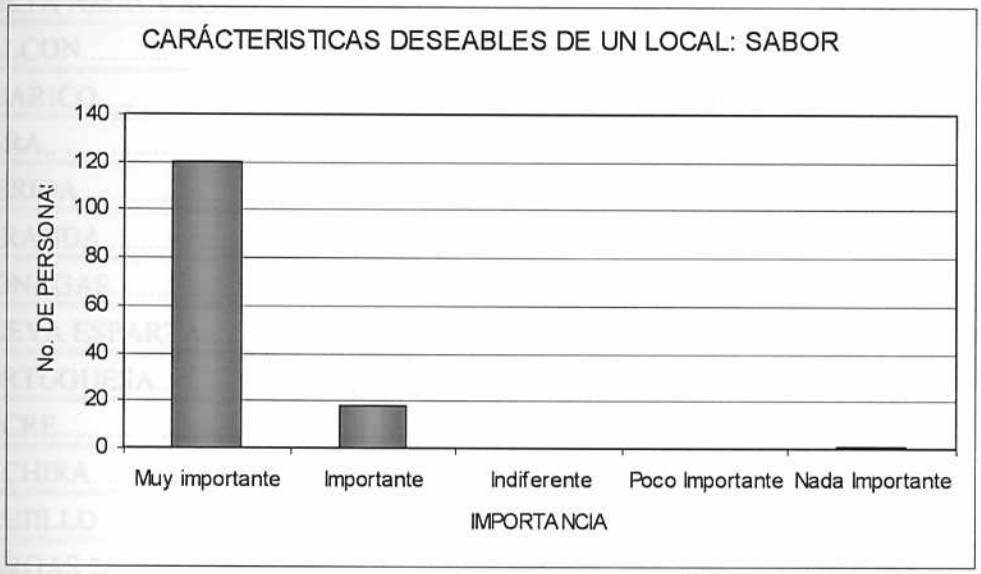
Gráfica 22. Características deseables de un local: rapidez



Gráfica 23. Características deseables de un local: economía



Gráfica 24. Características deseables de un local: buena presencia de los que atienden



Gráfica 25. Características deseables de un local: sabor

CUADRO 211-01. POBLACION, POR SEXO ESTIMADA AL 30 DE JUNIO, SEGUN ENTIDAD FEDERAL, 2001

ENTIDAD FEDERAL	POBLACION		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL.....	**24,630,017**	**12,388,632**	**12,241,385**
DISTRITO CAPITAL 1/.....	1,976,665	969,372	1,007,293
ESTADO:			
AMAZONAS.....	101,373	52,850	48,523
ANZOATEGUI.....	1,160,649	589,616	571,033
APURE.....	486,135	248,137	237,998
ARAGUA.....	1,506,970	752,486	754,484
BARINAS.....	596,351	306,926	289,425
BOLIVAR.....	1,341,618	680,071	661,547
CARABOBO.....	2,165,364	1,083,225	1,082,139
COJEDES.....	269,327	138,572	130,755
DELTA AMACURO.....	143,240	73,791	69,449
FALCON.....	756,113	375,544	380,569
GUARICO.....	649,046	328,701	320,345
LARA.....	1,608,463	807,780	800,683
MERIDA.....	757,088	383,853	373,235
MIRANDA.....	2,668,076	1,343,154	1,324,922
MONAGAS.....	607,593	312,568	295,025
NUEVA ESPARTA.....	387,174	194,904	192,270
PORTUGUESA.....	853,105	443,028	410,077
SUCRE.....	831,926	422,047	409,879
TACHIRA.....	1,045,849	524,196	521,653
TRUJILLO.....	590,648	297,385	293,263
VARGAS 2/.....	309,994	159,074	150,920
YARACUY.....	529,221	270,844	258,377
ZULIA.....	3,288,029	1,630,508	1,657,521

Tabla 1. Población total del Dtto. Capital por sexo[1]

[1] Anuario Estadístico de Venezuela 1998-2001

CUADRO 211-02. POBLACION TOTAL ESTIMADA AL 30 DE JUNIO, SEGUN SEXO Y GRUPO DE EDAD, 2001

GRUPO DE EDAD	POBLACION TOTAL					
	TOTAL	%	HOMBRES	%	MUJERES	%
TOTAL	**24,630,017**	**100.00**	**12,388,632**	**100.00**	**12,241,385**	**100.00**
0-4	2,803,017	11.38	1,431,958	11.56	1,371,059	11.20
5-9	2,756,716	11.19	1,407,441	11.36	1,349,275	11.02
10-14	2,690,237	10.92	1,372,351	11.08	1,317,886	10.77
15-19	2,500,204	10.15	1,272,564	10.27	1,227,640	10.03
20-24	2,287,375	9.29	1,160,755	9.37	1,126,620	9.20
25-29	1,991,215	8.08	1,006,957	8.13	984,258	8.04
30-34	1,844,222	7.49	928,602	7.50	915,620	7.48
35-39	1,702,853	6.91	853,910	6.89	848,943	6.94
40-44	1,434,277	5.82	716,733	5.79	717,544	5.86
45-49	1,215,767	4.94	606,317	4.89	609,450	4.98
50-54	987,849	4.01	491,670	3.97	496,179	4.05
55-59	742,430	3.01	365,439	2.95	376,991	3.08
60-64	548,423	2.23	264,738	2.14	283,685	2.32
65 -69	426,568	1.73	201,761	1.63	224,807	1.84
70-74	326,981	1.33	150,459	1.21	176,522	1.44
75-79	211,855	0.86	93,187	0.75	118,668	0.97
80 Y MAS	160,028	0.65	63,790	0.51	96,238	0.79

Tabla 2. Población total por edad y sexo[2]

[2] Anuario Estadístico de Venezuela 1998-2001

CUADRO 211-03. POBLACION URBANA ESTIMADA AL 30 DE JUNIO, SEGUN SEXO Y GRUPO DE EDAD, 2001

GRUPO DE EDAD	POBLACION URBANA					
	TOTAL	%	HOMBRES	%	MUJERES	%
TOTAL.....	**21,544,140**	**100.00**	**10,701,040**	**100.00**	**10,843,100**	**100.00**
0-4.....	2,448,892	11.37	1,237,427	11.56	1,211,465	11.17
5-9.....	2,385,677	11.07	1,200,876	11.22	1,184,801	10.93
10-14.....	2,328,420	10.81	1,173,539	10.97	1,154,881	10.65
15-19.....	2,161,163	10.03	1,086,567	10.15	1,074,596	9.91
20-24.....	2,002,629	9.30	1,008,784	9.43	993,845	9.17
25-29.....	1,746,071	8.10	877,056	8.20	869,015	8.01
30-34.....	1,607,843	7.46	801,902	7.49	805,941	7.43
35-39.....	1,492,137	6.93	740,767	6.92	751,370	6.93
40-44.....	1,267,187	5.88	625,720	5.85	641,467	5.92
45-49.....	1,081,281	5.02	530,158	4.95	551,123	5.08
50-54.....	872,902	4.05	425,847	3.98	447,055	4.12
55-59.....	660,674	3.07	318,599	2.98	342,075	3.15
60-64.....	489,716	2.27	232,538	2.17	257,178	2.37
65-69.....	380,162	1.76	175,984	1.64	204,178	1.88
70-74.....	294,961	1.37	131,816	1.23	163,145	1.50
75-79.....	191,887	0.89	83,270	0.78	108,617	1.00
80 Y MAS.....	132,538	0.62	50,190	0.47	82,348	0.76

Tabla 3. Población urbana por edad y sexo[3]

[3] Anuario Estadístico de Venezuela 1998-2001

Anexo 6. Encuesta realizada a los puntos de venta

FORMATO PARA PDV's

Nombre _____
Ubicación _____

- ☐ Puesto ambulante
- ☐ Local

Las condiciones que hacen a una buena ubicación:

- ☐ La circulación de personas
- ☐ Estacionamiento

Qué negocios cercanos favorecen al mío

_____

APARIENCIA DEL NEGOCIO

_____

_____

VENDE:

- ☐ Perros Calientes
- ☐ Hamburguesas
- ☐ Arepas
- ☐ Cachapas
- ☐ Pizza
- ☐ Pepito
- ☐ Granjero
- ☐ Parrilla
- ☐ Otros: _____

COMIDA

¿Qué es lo que más se vende?

_____

¿Cuántas unidades venden diario? REDACCION

_____

¿Cuál es el precio?

Producto 1: _____ Bs. _____
Producto 2: _____ Bs. _____
Producto 3: _____ Bs. _____

Producto 4: _____ Bs. _____
Producto 5: _____ Bs. _____
Producto 6: _____ Bs. _____

_____

BEBIDAS

¿Qué toma la gente en su mayoría?

_____

¿Cuál es el precio?

_____

¿Tienen convenios con alguna empresa?

_____

COMBOS Y PROMOCIONES

¿Ofrecen combos o promociones?

_____

¿Cuál es el precio?

_____

SERVICIOS

Toma de luz ____
¿Refrigeran algo? ¿Qué?

_____

_____

¿Cómo refrigeran las cosas?

_____

_____

HIGIENE

Normas de higiene que usan. Numerar cada una.

_____

_____

_____

HORARIO

¿Cuál es el horario?

_____

¿Cuántos turnos hay?

_____

¿Cuántos empleados por turno?

_____

FORMAS DE PAGO

- ☐ Efectivo
- ☐ Cheque
- ☐ Tarjeta de Débito
- ☐ Tarjeta de Crédito
- ☐ Cesta Ticket

PUBLICIDAD

- ☐ Pendones
- ☐ Trípticos
- ☐ Volantes
- ☐ Muestras gratis
- ☐ Campaña publicitaria (radio, periódico, revistas)

DATOS CURIOSOS

_____

_____

COSTOS Y PRECIOS DE LOS COMBOS

	MARGARITA	MARAGARITA +1	MARGARITA +2	MARGARITA +3	DUO
Masa	499.67	499.67	499.67	499.67	499.67
Salsa	95.86	95.86	95.86	95.86	95.86
Queso Mozzarella	1297.40	1297.40	1297.40	1297.40	1297.40
Adicionales	0.00	535.68	1071.35	1607.03	0.00
TOTAL PIZZA GDE.	1892.93	2428.61	2964.28	3499.96	1892.93
TOTAL (8 slicexpizza)	**237**	**304**	**371**	**437**	**237**
Refresco	725.00	725.00	725.00	725.00	725.00
Papel Antigrasa	200.00	200.00	200.00	200.00	400.00
Guantes Plásticos	22.00	22.00	22.00	22.00	22.00
Pitillo	45.90	45.90	45.90	45.90	45.90
Servilletas	62.70	62.70	62.70	62.70	62.70
COSTO COMBO	**1292**	**1359**	**1426**	**1493**	**1492**
PRECIO COMBO	**3800**	**4300**	**4500**	**4800**	**6000**

Tabla 4. Costos y precios de los combos

ENCUESTA PARA LA CALLE

REGISTRO	EDAD	SEXO	OCUPACIÓN	COME COMIDA RÁPIDA	P5.1	P5.2	FRECUENCIA	P6.1	P6.2	P6.3	P6.4	P6.5	P6.6	P6.7	P6.8	P6.9	24 horas
1	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
2	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
3	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
4	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Muy Alta	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
6	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Muy Alta	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
8	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
9	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Muy Alta	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
11	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
12	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
13	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
14	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
15	25 - 30	Femenino	Técnico	Sí	1	0	Media	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
16	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
17	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
18	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
19	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
20	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
21	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
22	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
23	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
24	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
25	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
26	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
27	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
28	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
29	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Muy Baja	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
30	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
31	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Muy Baja	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
32	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
33	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
34	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
35	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
36	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
37	15 - 20	Masculino	Obrero	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
38	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
39	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
40	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
41	20 - 25	Masculino	Obrero	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
42	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
43	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
44	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
45	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
46	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Muy Baja	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
47	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Muy Baja	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
48	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
49	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
50	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
51	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
52	30 - 35	Masculino	Comerciante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
53	20 - 25	Femenino	Técnico	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
54	35 - 40	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
55	25 - 30	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
56	25 - 30	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
57	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
58	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
59	20 - 25	Masculino	Comerciante	Sí	1	0	Muy Alta	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
60	15 - 20	Masculino	Obrero	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
61	20 - 25	Masculino	Obrero	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
62	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
63	25 - 30	Masculino	Obrero	Sí	1	0	Muy Alta	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
64	35 - 40	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
65	10 - 15	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
66	> 40	Masculino	Obrero	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
67	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
68	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
69	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
70	20 - 25	Femenino	Comerciante	Sí	1	0	Media	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
71	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0

REGISTRO	EDAD	SEXO	OCUPACIÓN	COME COMIDA RÁPIDA	P5.1	P5.2	FRECUENCIA	P6.1	P6.2	P6.3	P6.4	P6.5	P6.6	P6.7	P6.8	P6.9	24 horas
72	30 - 35	Masculino	Técnico	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
73	25 - 30	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
74	35 - 40	Femenino	Obrero	Sí	1	0	Media	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
75	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
76	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
77	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
78	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
79	30 - 35	Masculino	Obrero	Sí	1	0	Muy Alta	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
80	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
81	15 - 20	Masculino	Comerciante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
82	25 - 30	Femenino	Comerciante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
83	15 - 20	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
84	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
85	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
86	25 - 30	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
87	30 - 35	Masculino	Comerciante	Sí	1	0	Media	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
88	25 - 30	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
89	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
90	25 - 30	Masculino	Comerciante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
91	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
92	25 - 30	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
93	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
94	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
95	> 40	Masculino	Técnico	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
96	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
97	25 - 30	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
98	30 - 35	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Muy Baja	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
99	35 - 40	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
100	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
101	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
102	15 - 20	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
103	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
104	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
105	20 - 25	Femenino	Obrero	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
106	20 - 25	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
107	20 - 25	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
108	20 - 25	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
109	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
110	20 - 25	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
111	20 - 25	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
112	25 - 30	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
113	20 - 25	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
114	20 - 25	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
115	20 - 25	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
116	20 - 25	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
117	30 - 35	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
118	20 - 25	Femenino	Técnico	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
119	20 - 25	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
120	20 - 25	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
121	20 - 25	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
122	20 - 25	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
123	> 40	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
124	> 40	Masculino	Obrero	Sí	1	0	Muy Baja	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
125	> 40	Masculino	Profesional	Sí	1	0	Muy Baja	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
126	10 - 15	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
127	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
128	10 - 15	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
129	> 40	Masculino	Comerciante	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
130	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Alta	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
131	> 40	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
132	> 40	Femenino	Comerciante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
133	> 40	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Muy Alta	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
134	20 - 25	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
135	20 - 25	Femenino	Estudiante	Sí	1	0	Muy Alta	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
136	25 - 30	Masculino	Obrero	Sí	1	0	Alta	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
137	> 40	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
138	15 - 20	Masculino	Estudiante	Sí	1	0	Media	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
139	> 40	Femenino	Profesional	Sí	1	0	Baja	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0

CARACTERÍSTICAS ATRACTIVAS DE UN LOCAL													
Aroma y Sabor	Atención/Servicio	Comida: Cantidad y Calidad	Comodidad	Economía	Limpieza/Higiene	Rapidez	Seguridad	PREFIERE PTO. AMBULANTE	P8.1	P8.2	24 horas	Aroma y Sabor
0	2	0	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	1	0	0	0	Sí	1	0	1	0
0	0	0	0	1	1	0	0	Sí	1	0	0	0
0	1	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
1	0	0	1	1	1	0	0	No	0	1	0	1
0	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	1
0	0	0	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	No	0	1	0	1
0	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	1
1	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	1
1	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	1	1	1	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	1	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	1	1	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	1	1	0	1	Sí	1	0	0	0
0	0	0	0	1	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	1	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	3	0	1	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
1	1	0	1	0	0	1	0	No	0	1	0	0
2	0	0	0	1	0	0	0	Sí	1	0	0	1
0	0	1	2	1	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	1	1	0	1	1	0	0	No	0	1	0	0
0	1	0	1	1	1	1	1	No	0	1	1	0
0	1	0	0	0	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	1	1	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	1	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	1
1	0	0	0	0	1	0	0	Sí	1	0	0	1
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	0	0	1	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
1	2	1	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
1	1	1	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	1	1	0	No	0	1	1	0
0	1	1	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	1	0	0	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	1	1	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	1	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	1	0	1	0	No	0	1	0	0
1	0	0	1	1	0	1	0	No	0	1	0	0
0	1	0	0	0	1	1	0	No	0	1	0	0

Aroma y Sabor	Atención/Servicio	Comida: Cantidad y Calidad	Comodidad	Economía	Limpieza/Higiene	Rapidez	Seguridad	PREFIERE PTO. AMBULANTE	P8.1	P8.2	24 horas	Aroma y Sabor
0	0	0	0	0	1	0	1	Sí	1	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	2	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
2	0	0	0	1	0	1	0	Sí	1	0	0	1
1	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	1	1	0	0	1	1	1	No	0	1	0	0
0	0	0	2	0	0	0	0	No	0	1	0	1
0	0	0	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	1	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	1
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	1	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	1	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	2	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	1	0	1	0	No	0	1	0	0
0	1	1	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	1	0	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
2	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	1	0	1	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	1	1	0	1	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	1	0	1	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	1	1	0	1	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	1	0	0	0	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	2	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	1	0	No	0	1	0	0
0	1	1	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	1	0	1	1	1	0	No	0	1	0	0
0	0	0	2	0	1	1	0	No	0	1	1	0
1	0	0	0	0	0	0	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	1	1	1	0	Sí	1	0	1	0
1	0	0	0	0	0	1	0	Sí	1	0	1	0
0	0	1	0	0	1	1	0	No	0	1	0	0
0	1	0	0	1	1	0	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	0	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	1	0	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	1	1	1	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	1	0	1	1	0	No	0	1	0	0
0	1	0	0	0	1	0	0	No	0	1	0	0
0	0	0	0	0	1	1	0	Sí	1	0	0	0
0	1	1	1	1	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	1	0	1	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	1	1	0	1	1	1	0	No	0	1	0	0
1	0	0	0	0	0	1	0	Sí	1	0	0	1
0	0	1	1	1	0	1	0	Sí	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	No	0	1	0	0
0	1	0	0	0	1	0	0	No	0	0	1	0

VENTAJAS DE SER PTO.AMBULANTE							DESVENTAJAS DE UN PTO. AMBULANTE						
Atención/Servicio	Comida: Cantidad y Calida	Comodidad	Economía	Limpieza/Higiene	Rapidez	Variedad	Atención/Servicio	Comercio informal	Comodidad	Condiciones Higiénicas	Poca variedad	Precios	Rapidez
0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	1	1	0	0	2	1	0	0	0
1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
0	0	0	1	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	3	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	2	0	1	0
1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	2	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	3	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	3	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0
0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	4	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0

Atención/Servicio	:omida: Cantidad y Calid	Comodidad	Economía	Limpieza/Higiene	Rapidez	Variedad
0	1	1	1	0	0	0
0	1	0	1	0	0	0
1	0	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0
0	1	0	1	0	1	0
0	1	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0
0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	1	1	0	1	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	1	0
0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	1	1	0	1	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	0	0	1	1
0	0	1	0	0	1	0
1	0	0	1	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0
0	0	1	1	0	0	0
0	1	0	0	0	1	0
1	0	0	0	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0
0	1	0	1	0	1	0
0	0	1	0	0	1	0
0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	1	0	2	0
0	0	0	1	0	1	0
1	0	0	0	0	1	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0
0	0	0	1	0	0	0
1	0	0	0	0	1	0
0	0	1	1	0	2	0
0	0	1	1	0	1	0
0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0
0	0	0	1	0	1	0
1	0	1	1	0	2	0
0	0	0	1	0	1	0
0	0	1	1	0	1	0

Atención/Servicio	Comercio informal	Comodidad	Condiciones Higiénicas	Poca variedad	Precios	Rapidez
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	2	0	0	0
0	0	0	3	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	2	0	0	0
1	0	1	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
1	0	3	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	1	1	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0
1	0	2	2	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	1	1	0	1
0	0	0	1	0	0	0
1	0	1	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	4	0	0	0
0	0	0	5	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	4	0	0	0
0	0	0	3	0	0	0
0	0	2	1	0	0	0
0	0	2	4	0	0	0
0	0	1	2	0	0	0
0	0	1	4	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	3	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	0	2	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	2	3	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	2	0	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	1	1	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0

		¿Qué tipo de comida rápida preferiría?													
Salud/Nutrición/Alto contenido graso	Seguridad	Arepas	Cachapas	Granjero	Hamburguesa	Parrilla	Pepito	Perros Calientes	Pizza	Tequeño	Otro	PREFIERE COMBOS	P12.1	P12.2	Buena Atención
1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	Sí	17	10	Muy Importante
0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	No	6	27	Muy Importante
1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0		Sí			Muy Importante
1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	44	Muy Importante
0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	No	11	29	Importante
0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	Sí	8	9	Muy Importante
1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	Sí	25	33	Muy Importante
0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	Sí	23	46	Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	46	Muy Importante
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	No	23	46	Muy Importante
0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	Sí	23	18	Muy Importante
1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	10	6	Importante
0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	46	Muy Importante
0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	Sí	23	46	Muy Importante
0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	Sí	23	18	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	46	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	46	Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	27	Muy Importante
0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	Sí	30	37	Muy Importante
1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	Sí	23	27	Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	Sí	10	29	Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	Sí	12	2	Muy Importante
1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	Sí	23	10	Muy Importante
1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	Sí	31	10	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	Sí	8	39	Muy Importante
0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	No	23	46	Importante
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	Sí	18	2	Importante
1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	Sandwich	Sí	30	10	Importante
0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	Sandwich	Sí	26	33	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	10	Importante
1	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	Sí	23	10	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	Sí	10	6	Muy Importante
0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	26	9	Importante
0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	Sí	4	33	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	Sí	24	27	Importante
0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	Sí	24	27	Muy Importante
0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	No	2	4	Muy Importante
0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	31	18	Muy Importante
0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	Sí	6	27	Muy Importante
0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	Sí	23	14	Muy Importante
0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	No	4	33	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	14	Importante
0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	14	Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	Sí	11	20	Muy Importante
0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	10	29	Importante
0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	27	Muy Importante
0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	26	Importante
0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	Sí	11	46	Muy Importante
1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	10	Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	Sí	23	27	Muy Importante
0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	Sí	30	14	Muy Importante
0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	10	Indiferente
0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	Sí	23	10	Muy Importante
0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	Sí	7	33	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	Sandwich	Sí	30	10	Muy Importante
0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	Sí	23	14	Muy Importante
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	Sí	31	50	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	Sí	23	46	Muy Importante
0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	Sí	23	18	Muy Importante
1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	Sí	23	18	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	Sí	23	14	Muy Importante
0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	Sí	23	10	Importante
0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	No	10	29	Muy Importante
1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	Sí	23	27	Muy Importante
1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	No	23	27	Muy Importante
0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	No	23	30	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	Sí	23	18	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	Sushi	Sí	5	10	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	10	Importante
1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	Sí	23	51	Muy Importante
1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	Sí	23	18	Muy Importante

Salud/Nutrición/Alto contenido graso	Seguridad	Arepas	Cachapas	Granjero	Hamburguesa	Parrilla	Pepito	Perros Calientes	Pizza	Tequeño	Otro	PREFIERE COMBOS	P12.1	P12.2	Buena Atención
0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí			Importante
0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí			Muy Importante
1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	31	14	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	14	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	No	23	27	Importante
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	30	10	Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	10	Muy Importante
1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	Sushi	Sí	11	25	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	Sí	31	46	Muy Importante
0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	Sí	10	29	Muy Importante
0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	Sí	14	59	Importante
0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	Sí	23	18	Muy Importante
0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	Sí	23	50	Muy Importante
0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	No	3	18	Poco Importante
0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	Sí			Importante
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	Sí	8	9	Muy Importante
0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	Sí	23	10	Muy Importante
0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	Sí	9	21	Muy Importante
0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	Sí			Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	No	26	9	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	31	46	Muy Importante
0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	Sí	17	10	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	Sí	23	46	Muy Importante
0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	No			Muy Importante
0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	Sí	31	46	Muy Importante
1	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	Sí	15	33	Muy Importante
0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	Sí	13	19	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	10	Muy Importante
1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	30	10	Muy Importante
1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	19	Muy Importante
0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	Sí	23	10	Importante
1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	Sí	1	54	Muy Importante
0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	Sí	22	24	Muy Importante
0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	Sí	29	4	Importante
0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	28	10	Muy Importante
0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	11	48	Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	Sí	23	14	Muy Importante
0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	Sí	16	27	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	No	23	14	Importante
1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	Sí	10	6	Importante
0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	Sí	31	10	Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	Sí	23	29	Muy Importante
0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	Sí	23	23	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	Sí	30	50	Muy Importante
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	Sí	30	29	Muy Importante
0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	53	Muy Importante
0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	Sushi	No	19	38	Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	7	33	Muy Importante
1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	Sí	23	46	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	Sí	31	46	Muy Importante
0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	Sí	23	53	Importante
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	53	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	No	20	47	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	No			Muy Importante
0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	No	3	33	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	28	Importante
1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	54	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	Sí	23	28	Importante
0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	Sí	26	33	Muy Importante
0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	No	11	33	Muy Importante
0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	Sí	23	28	Muy Importante
0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	Sí	27	46	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	Sandwich	Sí	21	56	Muy Importante
0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	Sandwich	Sí	23	36	Muy Importante
0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	Sí	11	28	Muy Importante
0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	No	26	29	Muy Importante
0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	Sí	23	53	Importante
0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	Sí	11	33	Muy Importante

Higiene	Rapidez	Económico	Buena presencia de los que atienden	Sabor	t max. de espera	t de espera	Calidad del producto	Cantidad	Servicio	Innovación	Precio	P16.1	P16.2
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	5	4	1	5	3	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	2	1	6	4	5	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	4	1	5	3	6	2	1	0
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	60	4	1	5	2	6	2	1	0
Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	5	5	1	3	4	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	3	1	4	2	6	5	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	30	6	5	4	1	3	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	5	4	3	1	6	5	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	3	5	1	2	3	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	1	4	2	3	5	6	1	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	5	1	4	3	6	2	1	0
Indiferente	Importante	Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	20	4	1	3	5	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	20	2	1	5	3	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	4	2	6	5	1	3	1	0
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	30	4	1	2	5	6	2	0	1
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	10	3	1	2	5	6	4	1	0
Muy Importante	Importante	Indiferente	Importante	Muy Importante	10	4	1	2	3	6	5	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	7	1	2	3	5	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	12	3	1	2	5	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	5	4	1	5	3	2	6	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	10	3	1	6	4	5	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	5	1	3	4	6	2	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	6	1	3	4	2	5	1	0
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	4	1	3	5	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Importante	7	1	2	4	3	5	6	0	1
Muy Importante	Importante	Importante	Importante	Importante	10	3	6	2	5	1	4	1	0
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Importante	Importante	20	5	2	3	4	6	1	0	1
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	10	3	2	4	1	6	5	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	10	4	1	6	3	5	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Indiferente	Importante	10	5	1	2	3	4	6	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	3	5	1	2	4	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	3	6	1	2	4	5	2	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Importante	Muy Importante	10	3	1	5	2	6	4	0	1
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	15	5	1	3	4	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	10	4	1	5	3	6	2	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	5	1	6	2	4	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	1	4	5	2	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	5	4	1	5	3	6	2	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	4	1	5	2	6	3	1	0
Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	5	3	2	5	1	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	5	3	2	4	6	5	1	0	1
Importante	Importante	Importante	Importante	Muy Importante	5	3	1	4	2	6	5	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	6	1	4	3	5	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	4	2	5	1	6	3	1	0
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Importante	Importante	10	5	2	3	4	6	1	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	5	3	1	4	2	6	5	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	5	2	3	5	4	6	1	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Indiferente	Muy Importante	5	1	4	5	2	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	10	2	1	6	4	5	3	0	1
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Importante	1	3	2	4	5	6	1	1	0
Muy Importante	Indiferente	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	4	1	3	5	6	2	1	0
Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	5	2	1	5	4	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	1	2	3	4	5	6	1	0
Muy Importante	Importante	Indiferente	Importante	Muy Importante	10	3	1	4	2	6	5	1	0
Muy Importante	Importante	Indiferente	Importante	Muy Importante	5	2	1	4	3	6	5	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	4	1	2	3	5	6	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	3	1	5	2	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	4	1	5	3	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	1	2	5	3	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	3	1	5	4	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	Muy Importante	20	5	1	2	4	6	3	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	5	2	3	4	5	6	1	0	1
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	1	2	3	4	5	6	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	3	1	5	2	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	20	4	1	5	2	3	6	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	4	1	5	3	6	2	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	6	1	2	3	4	5	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Indiferente	Muy Importante	10	3	2	4	1	5	6	1	0
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	10	5	1	3	4	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	5	3	2	5	4	6	1	0	1
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	5	2	4	3	1	6	1	0

Higiene	Rapidez	Económico	Buena presencia de los que atienden	Sabor	t max. de espera	t de espera	Calidad del producto	Cantidad	Servicio	Innovación	Precio	P16.1	P16.2
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	10	6	1	2	4	5	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	20	3	1	4	2	5	6	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	3	2	4	5	6	1	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Nada Importante	20	2	3	4	5	6	1	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	10	1	2	4	3	5	6	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	5	5	1	2	4	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	10	3	2	1	5	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	5	1	6	2	3	4	5	0	1
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	10	1	2	4	5	6	3	0	1
Muy Importante	Importante	Nada Importante	Muy Importante	Muy Importante	5	4	1	3	2	5	6	1	0
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	3	1	5	2	6	4	0	1
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	20	5	1	3	2	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	10	1	3	2	4	5	6	1	0
Muy Importante	Indiferente	Indiferente	Indiferente	Muy Importante	15	2	1	4	6	5	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	5	3	2	1	4	5	6	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Importante	Muy Importante	10	4	1	5	2	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	3	1	4	2	5	6	0	1
Muy Importante	Importante	Importante	Importante	Muy Importante	15	2	1	4	3	6	5	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	5	3	1	5	2	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	8	4	1	6	3	5	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	8	6	1	2	3	4	5	1	0
Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	Importante	Muy Importante	10	5	1	4	2	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	2	1	4	5	6	3	0	1
Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	Importante	10	1	2	5	3	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	20	5	1	3	6	4	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Importante	5	1	2	5	4	3	6	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Importante	Muy Importante	15	2	1	5	3	4	6	0	1
Muy Importante	Importante	Importante	Importante	Muy Importante	10	3	1	4	2	5	6	0	1
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	2	5	1	6	3	4	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	5	4	1	6	2	5	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Importante	5	2	1	6	3	5	4	0	1
Muy Importante	Importante	Indiferente	Muy Importante	Muy Importante	15	4	1	3	2	6	5	1	0
Muy Importante	Importante	Indiferente	Importante	Muy Importante		2	1	4	3	6	5	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Importante	Muy Importante	5	2	1	4	3	6	5	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Indiferente	Muy Importante	20	3	2	6	1	5	4	0	1
Importante	Importante	Importante	Indiferente	Importante	15	4	2	3	5	6	1	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	4	1	5	2	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	10	4	1	3	5	6	2	0	1
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	10	4	1	2	5	6	3	1	0
Importante	Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	20	4	3	1	5	6	2	1	0
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	5	4	1	5	3	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	3	1	4	5	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	2	1	5	4	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	3	1	5	4	6	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	10	5	1	6	4	2	3	0	1
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Importante	15	4	1	5	2	6	3	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	6	2	4	3	1	5	1	0
Importante	Importante	Importante	Importante	Importante	10	3	1	2	4	6	5	0	1
Muy Importante	Importante	Importante	Indiferente	Importante	15	3	2	4	1	6	5	1	0
Importante	Muy Importante	Importante	Indiferente	Importante	15	5	2	3	1	6	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	10	5	1	6	2	3	4	0	1
Muy Importante	Importante	Importante	Importante	Muy Importante	10	3	1	2	4	6	5	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Importante	Importante	20	2	1	4	5	6	3	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	4	1	5	3	6	2	0	1
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	30	3	1	2	4	6	5	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	4	1	2	5	6	3	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	5	1	2	4	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Importante	Muy Importante	10	2	1	3	4	6	5	1	0
Muy Importante	Indiferente	Importante	Indiferente	Muy Importante	20	3	1	6	2	4	5	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	15	2	1	6	3	5	4	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	20	4	1	6	3	5	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	15	2	1	4	6	5	3	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	15	5	1	2	4	6	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	10	4	2	6	1	5	3	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Indiferente	Muy Importante	Muy Importante	20	3	1	5	2	4	6	1	0
Muy Importante	Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	15	5	1	6	3	4	2	1	0
Muy Importante	Muy Importante	Muy Importante	Importante	Muy Importante	10	5	1	2	4	6	3	1	0
Muy Importante	Importante	Importante	Muy Importante	Muy Importante	20	3	1	4	2	5	6	1	0

ENCUESTA PARA EL CARRITO

					VENTAJAS										
ENCUESTA	P1.1	P1.2	P2.1	P2.2	Buena oportunidad	Comodidad	Económico	Excelente calidad	Excelente sabor	Higiene	Innovador	Opción nocturna	Práctico	Rápido	Versatil y flexible
1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2
2	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
4	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
5	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
6	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0
7	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0
8	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
9	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
10	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
11	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0
12	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
13	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0
14	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1
15	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0
16	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	1	0
17	1	0	1	0	0	0	0	2	1	1	0	0	1	1	0
18	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
19	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
20	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
21	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0
23	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
24	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0
25	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
					2	1	3	6	3	2	21	1	1	9	3

SUGERENCIAS														
Apariencia del carrito	Buen servicio	Calidad del producto	Comodidad	Funcionalidad del carrito	Mayor rapidez	Originalidad	Promociones	Relación costo-beneficio	Tener local	Ubicación	P5.1.1	P5.1.2	P5.1.3	P5.1.4
1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0
0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0
1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	5	1	0	1	3	2	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	1	12	7	3	8	7	5	2	1	1	1	3	5	1

P5.1.5	P5.1.6	P5.1.7	P5.1.8	P5.1.9	P5.1.10	P5.1.11	P5.1.12	P5.2.1	P5.2.2	P5.2.3	P5.2.4	P5.2.5	P5.2.6	P5.2.7	P5.2.8	P5.2.9	P5.2.10	P5.3.1	P5.3.2	P5.3.3	P5.3.4	P5.3.5	P5.3.6	P5.3.7	P5.3.8
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0
0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0
0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
2	5	1	1	3	1	1	1	2	7	3	1	1	2	1	1	2	3	6	4	8	3	4	2	3	1

P5.3.9	P5.3.10	P5.3.11	P5.3.12	P5.3.13	P5.3.14	P5.3.15	P5.4.1	P5.4.2	P5.4.3	P5.4.4	P5.4.5	P5.4.6	P5.4.7	P5.4.8	P5.4.9	P5.4.10	P5.4.11	P5.4.12	P5.4.13	P5.4.14	P5.4.15	P5.4.16	P5.4.17	P5.4.18	P5.4.19
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0
1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0									0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0									0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	1	0	2	3	0	2																			

MASA																								BORDE DE LA PIZZA		
P6.1	P6.2	P6.3	P7.1	P7.2	P7.3	P7.4	P7.5	P7.6	P7.7	P7.8	P7.9	P7.10	P7.11	P7.12	P7.13	P7.14	P7.15	P7.16	P8.1	P8.2	P8.3	P8.4	P8.5	P8.6	P8.7
1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0	4	0	0	0	3	0	0	0	0	1	1	0	0	0
0	0	1	0	0	4	0	3	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
0	1	0	2	0	3	0	1	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0
1	0	0	0	0	2	0	0	0	3	4	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
0	1	0	0	0	1	0	2	0	0	0	3	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
0	1	0	0	0	2	0	1	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	1	0	0	0	0	1
0	1	0	0	0	3	2	1	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	0	0	0	3	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	1	0	0	0	0
0	0	1	0	0	4	0	1	0	0	3	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	1	0	0	0	0	0	0	1	4	2	0	3	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	1	0	0	0	0	0	3	2	4	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	3	0	0	4	1	0	0	1	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0	3	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	1	0	0
0	1	0	0	0	0	0	1	3	2	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	1	1	0	0	0
0	1	0	0	0	0	0	3	4	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
0	1	0	0	0	0	0	2	3	0	1	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	1	0	4	0	0	0	1	0	0	0	3	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	0	3	0	1	2	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
0	1	0	0	0	2	0	1	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3			0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	1	0	0	2	0	0	0	4	0	0	0	0	0	3	1	0	0	0	0	0	0
0	0	1	0	0	0	0	1	4	2	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	3	0	4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	1	0	4	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	1	2	3	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1
0	1	0	0	0	0	0	0	1	4	2	0	3	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
7	14	4																	9	2	7	7	2	3	2

																				PROMOCIONES						
P8.8	P8.9	P8.10	P9.1	P9.2	P10.1	P10.2	P10.3	P10.4	P11	P12.1	P12.2	P12.3	P12.4	P12.5	P12.6	P12.7	P12.8	P12.9	P12.10	P12.11	P12.12	P12.13	P12.14	P12.15	P12.16
0	0	0	1	0	0	0	1	0	2000	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	0	3000	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	1	0	0	0	3000	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0	0	1	6000	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	0	6000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	0	8000	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	1	0	0	1	0	0	10000	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	0	8000	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	1	0	0	4500	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	1	0	0	1	0	0	0	1	5000	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	0	0	1	7000	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	1	0	0	3000	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	1	0	0	6000	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	1	0	0	8000	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	1	1	0	0	0	10000	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	0	4000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	0	7000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0		0	1	0	1	0	0	15000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0		0	1	0	1	0	0	9000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	1	0	1	0	0	0	1	12000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	0	8000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	0	5000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	1	0	1	0	0	5000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	1	0	1	0	0	8000	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0
0	1	0	0	1	0	0	0	1	5000	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	2	1	6	19	2	17	1	5		13	1	2	2	6	2	2	5	2	2	2	2	2	1	1	0

P12.17	P12.18	P12.19	P13.1	P13.2	P14.1	P14.2	P14.3	P14.4	P14.5	P14.6	P14.7	P14.8
0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
1	1	1	25	0	0	3	3	9	6	2	1	1

anexos

estudio técnico

ESTUDIO TÉCNICO

Preparación de la salsa

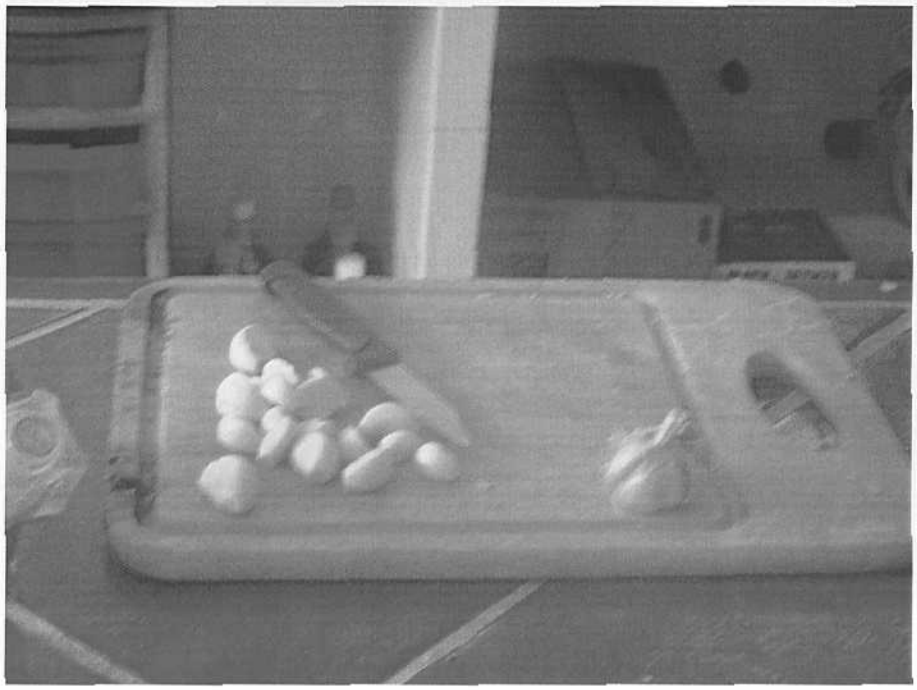


Imagen 1. Pelado de ajos

Imagen 2. Tomates pelados

Imagen 3. Piel de los tomates (desechos)

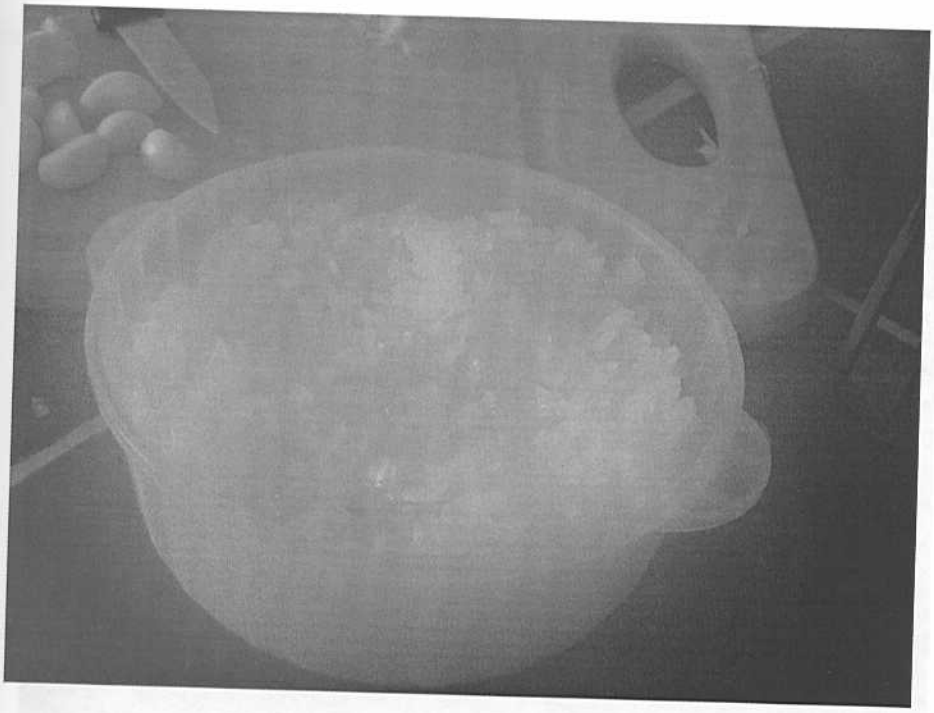


Imagen 4. Cebolla picada para la salsa

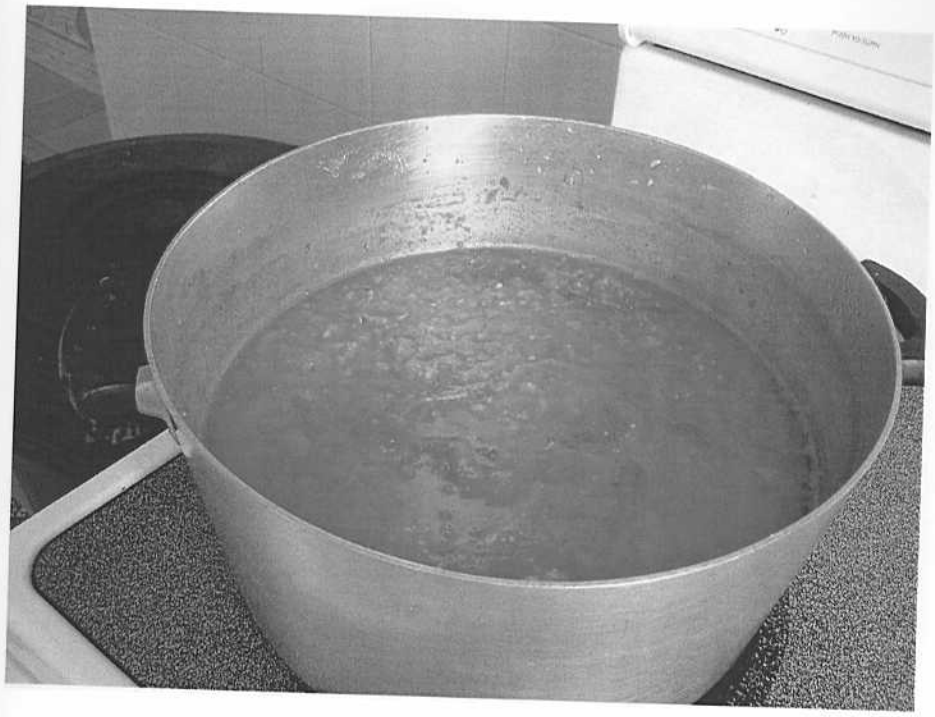


Imagen 5. Salsa a los 45 minutos

Imagen 6. Salsa a los 70 minutos

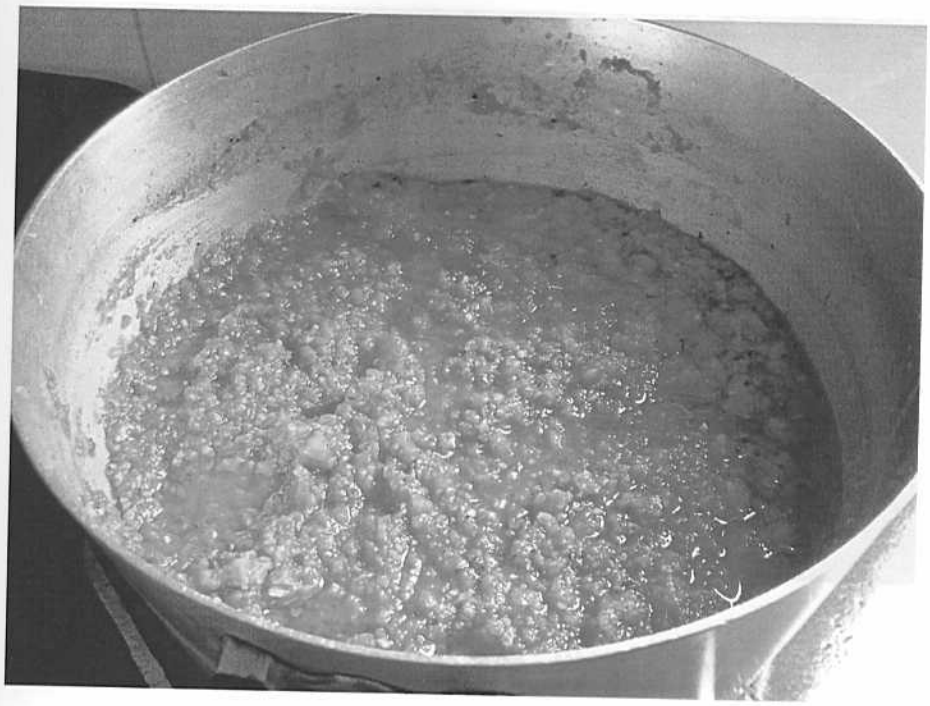


Imagen 7. Salsa lista para servir

Preparación de la masa

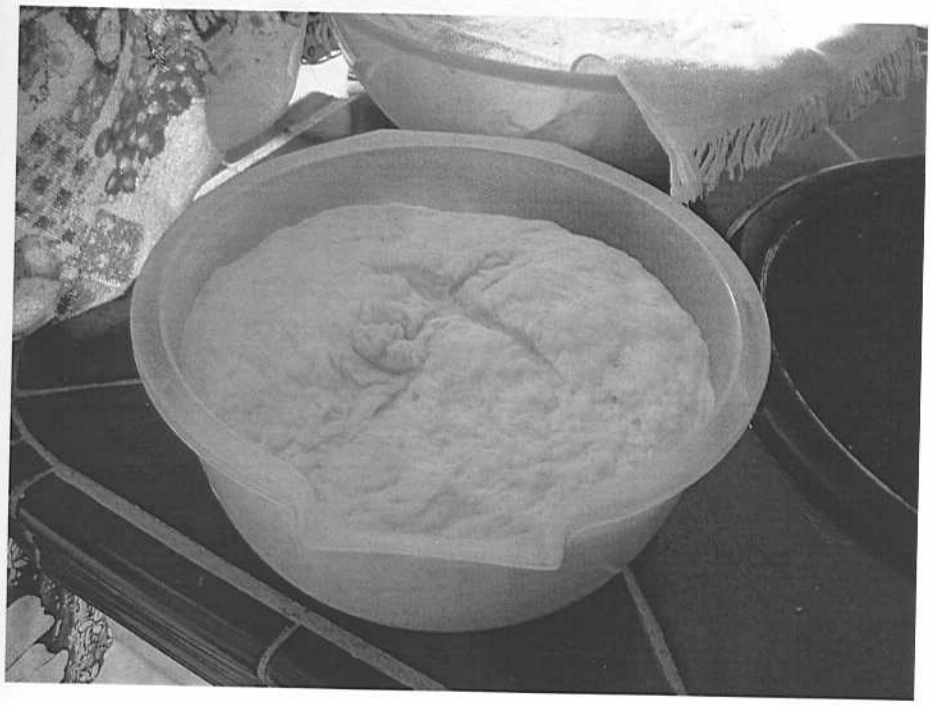


Imagen 8. Masa reposada

Imagen 9. Bolas de masa

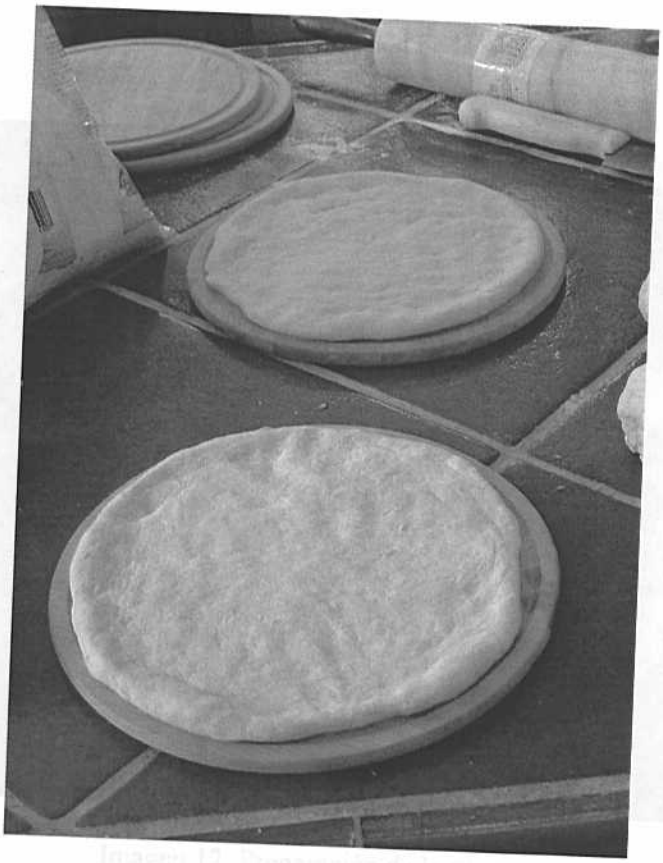


Imagen 10. Presentación de la masa para pizza

Preparación de la pizza

Imagen 11. Preparación de la pizza 1

Imagen 12. Preparación de la pizza 2

Imagen 13. Preparación de la pizza 3

Diagramas de Procesos

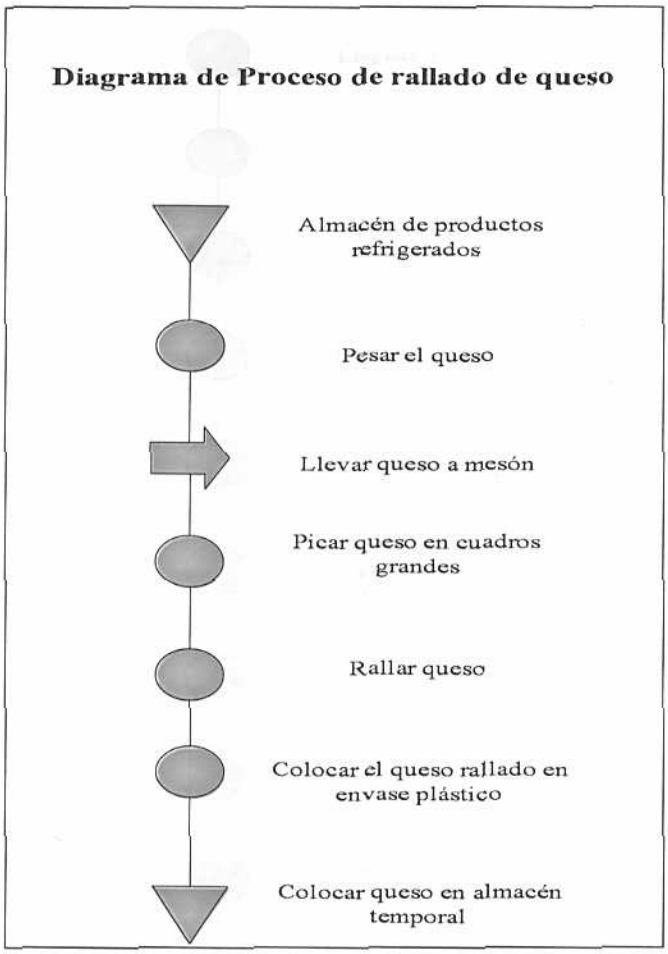


Figura 1. Diagrama de proceso del rallado del queso

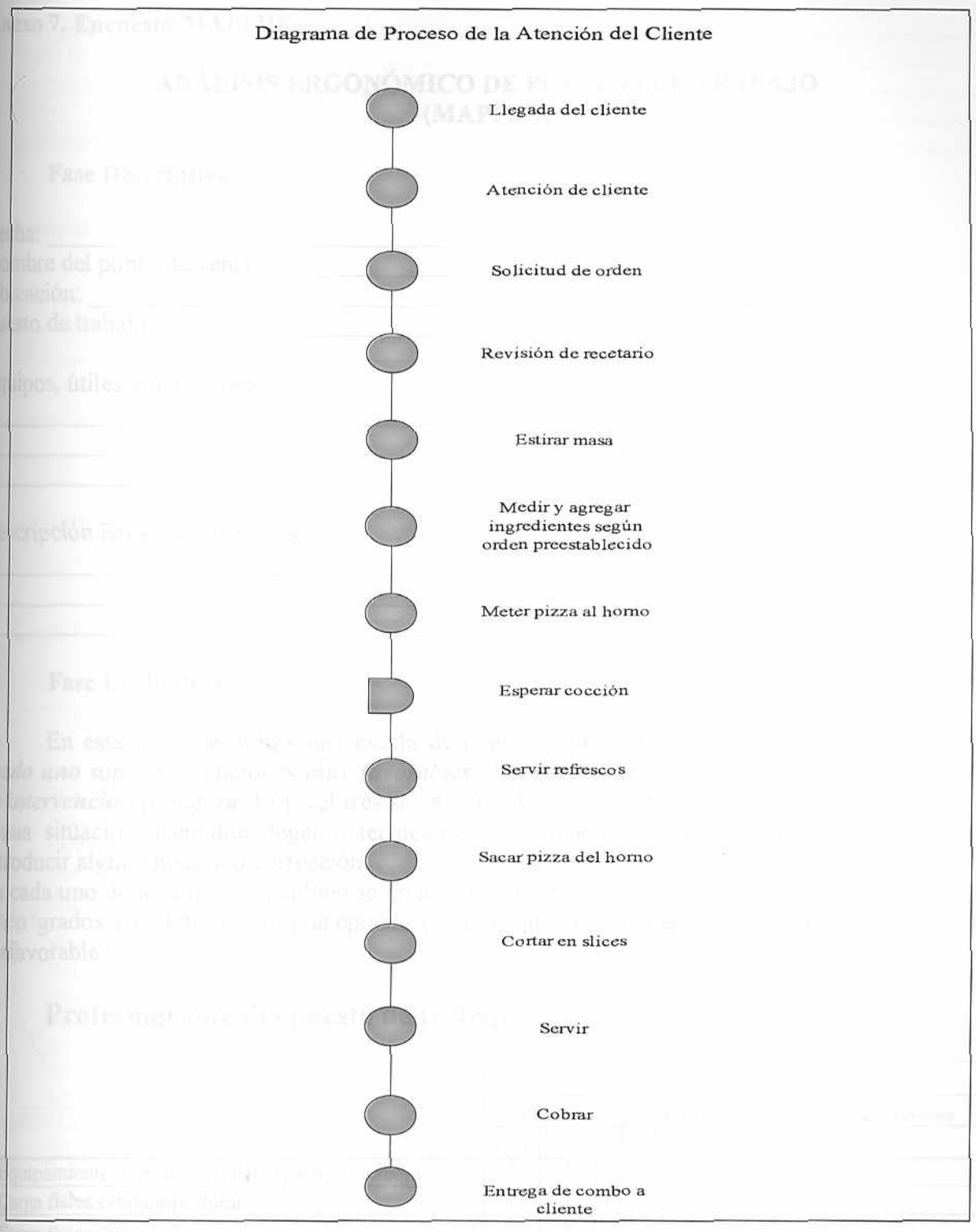


Figura 2. Diagrama de proceso de atención al cliente

ERGONOMÍA

Anexo 7. Encuesta MAPFRE

ANÁLISIS ERGONÓMICO DE PUESTOS DE TRABAJO (MAPFRE)

Fase Descriptiva

Fecha: _____

Nombre del punto de venta: _____

Ubicación: _____

Puesto de trabajo: _____

Equipos, útiles y materiales:

_____

_____

_____

Descripción Breve de las tareas:

_____

_____

_____

Fase Evaluativa

En esta parte se utiliza una escala de cinco niveles para cada factor evaluado, donde el ***grado uno*** supone condiciones ***muy favorables***, y el ***grado cinco*** unas condiciones que requieren de ***intervención o mejora***. El nivel tres se ha definido como el "nivel de acción", que corresponde a una situación aceptable, legal o técnicamente, pero a partir de la cual sería recomendable introducir alguna mejora o corrección.

En cada uno de los factores también se incluye una posible valoración del trabajador del puesto en cinco grados cualitativos: muy aceptable (++); aceptable (+); neutro (•); desfavorable (-); muy desfavorable (--).

Profesiograma del puesto de trabajo:

	Valoraciones										
	Análisis					Trabajador					Observaciones
	1	2	3	4	5	++	+	•	-	--	
1. Equipamiento. Disposición del espacio de trabajo											
2. Carga física estática-postural											
3. Carga física dinámica											
4. Carga sensorial											
5. Complejidad. Contenido del trabajo											
6. Autonomía y decisiones											

7. Monotonía y repetitividad											
8. Comunicación y relaciones sociales											
9. Turnos/horarios. Pausas (tiempo de trabajo)											
10. Riesgo de accidentes											
11. Contaminantes químicos											
12. Ruido y vibraciones											
13. Condiciones térmicas											

1.- Equipamiento. Disposición del espacio de trabajo (Croquis, Fotografía)

VALORACIÓN:

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

2.- Carga física estática-postural

Postura	Duración de cada postura den min. o seg.	Frecuencia de la postura por hora	Duración de la postura por hora
SENTADO: - Normal - Inclinado - Brazos por encima de los hombros			
DE PIE: - Normal - Brazos en extensión frontal - Brazos por encima de los hombros - Inclinado - Muy Inclinado			
ARRODILLADO: - Normal - Inclinado - Brazos por encima de los hombros			
TUMBADO: - Brazos por encima de los hombros			

AGACHADO: - Normal - Brazos por encima de los hombros			

OBSERVACIONES:

_____
_____
_____
_____
_____

VALORACIÓN:

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

3.- Carga física dinámica

Notas

Trabajo normal _____
Trabajo mecanizado _____
Trabajo mixto _____

Carga dinámica

Operación: _____

Límite de acción:
Límite máximo permitido:

OBSERVACIONES:

_____
_____
_____
_____

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

4.- Carga sensorial

Esfuerzos sensoriales	Alto	Medio	Bajo	NOTAS
- Visuales	☐	☐	☐	
- Auditivos	☐	☐	☐	
- Táctiles	☐	☐	☐	
- Otros	☐	☐	☐	
Atención				
- Concentrada	☐	☐	☐	
- Distribuida	☐	☐	☐	
- Continua	☐	☐	☐	
- Intermitente	☐	☐	☐	
- Hipervigilancia	☐	☐	☐	
- Hipovigilancia	☐	☐	☐	
- Otros	☐	☐	☐	
Coordinación sensomotora				
- Destreza táctil	☐	☐	☐	
- Viso-manual	☐	☐	☐	
- Bi-manual	☐	☐	☐	
- Mano-pié	☐	☐	☐	
- Otros	☐	☐	☐	

OBSERVACIONES:

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

5.- Complejidad y contenido del trabajo

	Frecuente	A veces	Casi nunca	NOTAS
- Trabajo en serie	☐	☐	☐	
- Trabajo en cadena	☐	☐	☐	
- Trabajo alternado	☐	☐	☐	
- Rotación de tareas	☐	☐	☐	
- Polivalencias	☐	☐	☐	
- Sobrecargas cualitativas	☐	☐	☐	

Presión de:

- Tiempos	☐	☐	☐	
- Plazos	☐	☐	☐	
- Calidad	☐	☐	☐	
- Velocidad	☐	☐	☐	
- Otros	☐	☐	☐	

OBSERVACIONES:

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

6. Autonomía y decisiones

	Alto	Medio	Bajo	
- Autonomía sobre el orden de las operaciones	☐	☐	☐	_____
- Autonomía sobre el ritmo	☐	☐	☐	_____
- Necesidad de iniciativa	☐	☐	☐	_____
- Enlazamientos del trabajo	☐	☐	☐	_____
- Normas de calidad estrictas	☐	☐	☐	_____

Control sobre:

- Propios trabajos	☐	☐	☐	_____
- Retoques	☐	☐	☐	_____
- Puesta a punto de los equipos	☐	☐	☐	_____
- Incidentes	☐	☐	☐	_____
- Otros	☐	☐	☐	_____

Consecuencia de los errores:

- Omisibles	☐	☐	☐	_____
- Poca repercusión	☐	☐	☐	_____
- Repercusión media	☐	☐	☐	_____
- Repercusión Importante	☐	☐	☐	_____

OBSERVACIONES:

_____
_____
_____
_____
_____

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

7.-Monotonía y repetitividad

Tareas Principales	Nr. Medio de operaciones	Duración media por ciclo	% Tiempo Trabajo

OBSERVACIONES:

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

8.- Comunicación y relaciones sociales

	Frecuentement	A veces	Casi nunca	
Contactos formales:				
- Jefes	☐	☐	☐	_____
- Compañeros	☐	☐	☐	_____
- Subordinados	☐	☐	☐	_____
- Externos	☐	☐	☐	_____
- Otras	☐	☐	☐	_____
Barreras comunicación informal:				
- Aislamiento físico	☐	☐	☐	_____
- Separación física	☐	☐	☐	_____
- Ruido	☐	☐	☐	_____
- Organización	☐	☐	☐	_____
- Exigencia del trabajo	☐	☐	☐	_____
- Otras	☐	☐	☐	_____
Posibilidad de ausentarse	☐	☐	☐	_____

OBSERVACIONES:

_____
_____
_____
_____
_____
_____

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

9.- Turnos/horarios. Pausas (tiempo de trabajo)

Turnos:

- Mañana ☐ _____
- Tarde ☐ _____
- Noche ☐ _____
- Rotatorio ☐ _____

Período rotacional: _____

Fines de semana libres: _____

Horarios:

- Continuado ☐ _____
- Partido ☐ _____
- Flexible ☐ _____
- Otros ☐ _____

Pausas:

- Fijas ☐ _____
- Autoadministradas ☐ _____
- Otras ☐ _____

Desplazamientos de trabajo fuera de la empresa (Duración, lugares, frecuencias):

_____
_____
_____
_____

OBSERVACIONES:

_____
_____
_____
_____

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

CONDICIONES FÍSICO AMBIENTALES

10.-Riesgos de accidentes:

Accidentes ocurridos:

Observaciones:

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

11.- Contaminantes Químicos

11.1 En su puesto de trabajo se han producido fugas de gas bien sea del horno o cualquier otro equipo presente en el mismo?

Sí ☐ No ☐

11.2 Con qué frecuencia?

11.3 Considera usted que el humo de los carros llega a afectar su desempeño laboral?

Sí ☐ No ☐

11.4 Está expuesto a algún otro agente que pueda considerar contaminante en las cercanías de su puesto de trabajo?

Sí ☐ No ☐

11.5 Cuál sería?

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

12.- Ruido y vibraciones

Durante su turno de trabajo, experimenta usted lo siguiente:

12.1 Sensación de aturdimiento

Nunca ☐ Rara vez ☐ En ocasiones ☐ Con frecuencia ☐ Siempre ☐

12.2 Dolores de cabeza

Nunca ☐ Rara vez ☐ En ocasiones ☐ Con frecuencia ☐ Siempre ☐

12.3 Problemas de comunicación con empleados y superiores por no poder escucharlos con claridad

Nunca ☐ Rara vez ☐ En ocasiones ☐ Con frecuencia ☐ Siempre ☐

12.4 Niveles de ruido muy altos (Por ejemplo ruídos de construcciones, autopistas o vías muy transitadas, entre otras)

Nunca ☐ Rara vez ☐ En ocasiones ☐ Con frecuencia ☐ Siempre ☐

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

13.- Condiciones térmicas

13.1 Debe suspender sus labores dentro del puesto de trabajo por causa del exceso de calor?

Sí ☐ No ☐

13.2 En caso de ser afirmativa su respuesta, con qué frecuencia debe hacerlo?

_____

_____

13.3 Qué cantidad de tiempo necesita para volver a sentirse cómodo y regresar a trabajar?

_____

_____

13.4 Considera necesario que se incremente el nivel de ventilación en su puesto de trabajo?

Sí ☐ No ☐

13.5 Alguna sugerencia sobre lo que le gustaría cambiar a la manera en la que se ventila su lugar de trabajo?

VALORACIÓN

Análisis	1	2	3	4	5
Trabajador	++	+	•	-	--

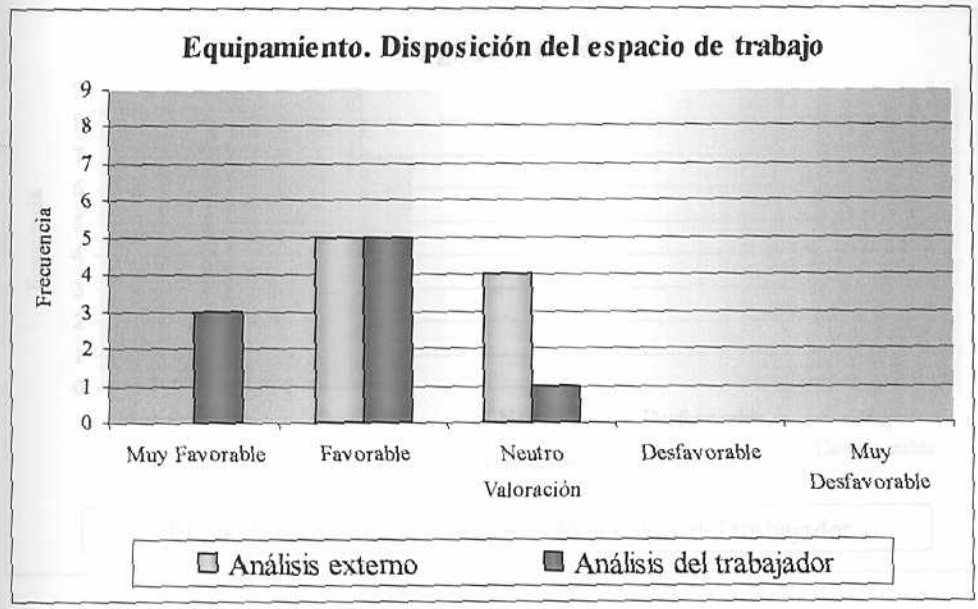
14. Hornos

- Qué tipo de horno nos recomiendan
- Marca
- ¿Meten la pizza sin bandeja?

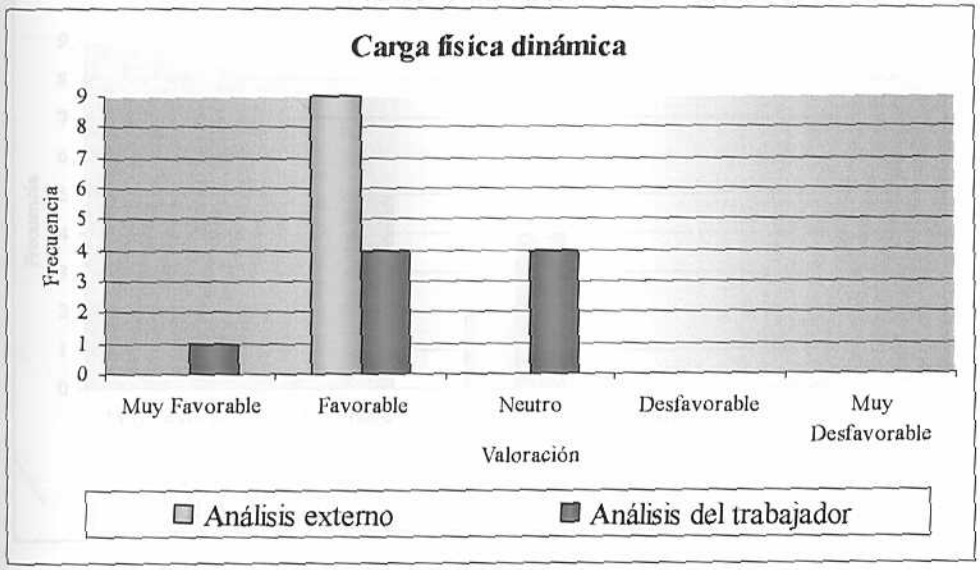
15. Proveedores

- Para saber las medidas de los instrumentos: paleta, cortapizza, espátula, …

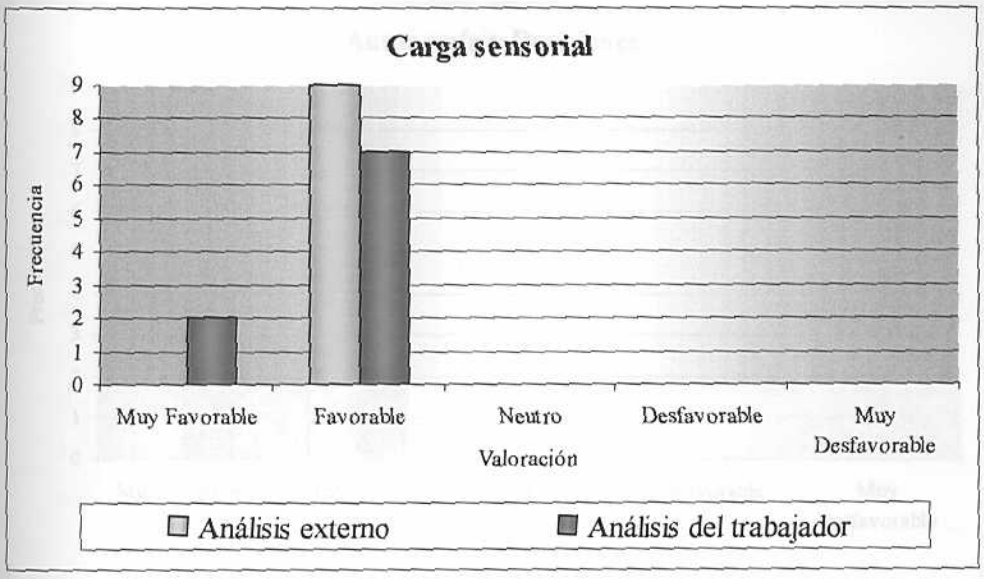
16. Tiempo que dura la pizza



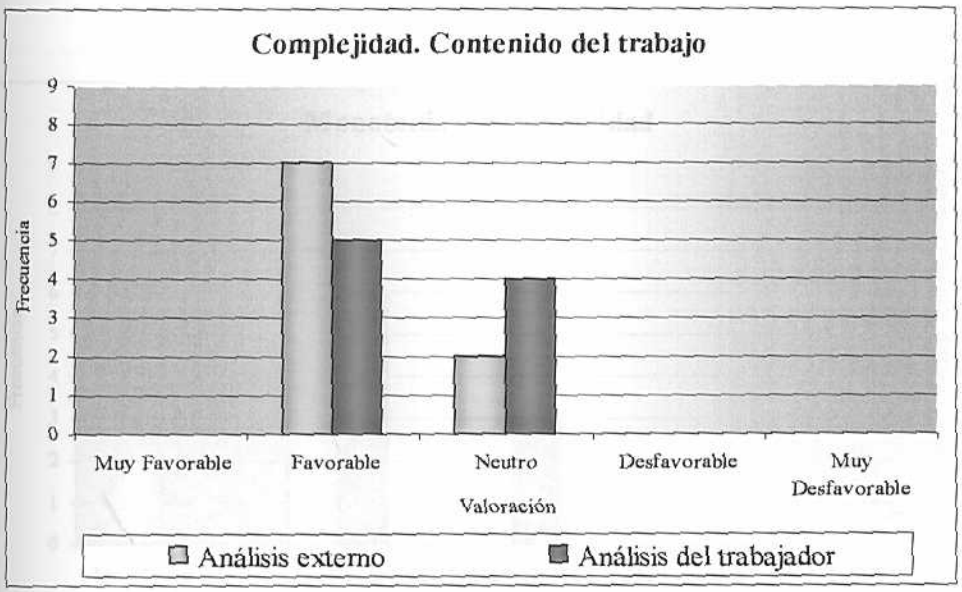
Gráfica 26. Disposición del espacio de trabajo



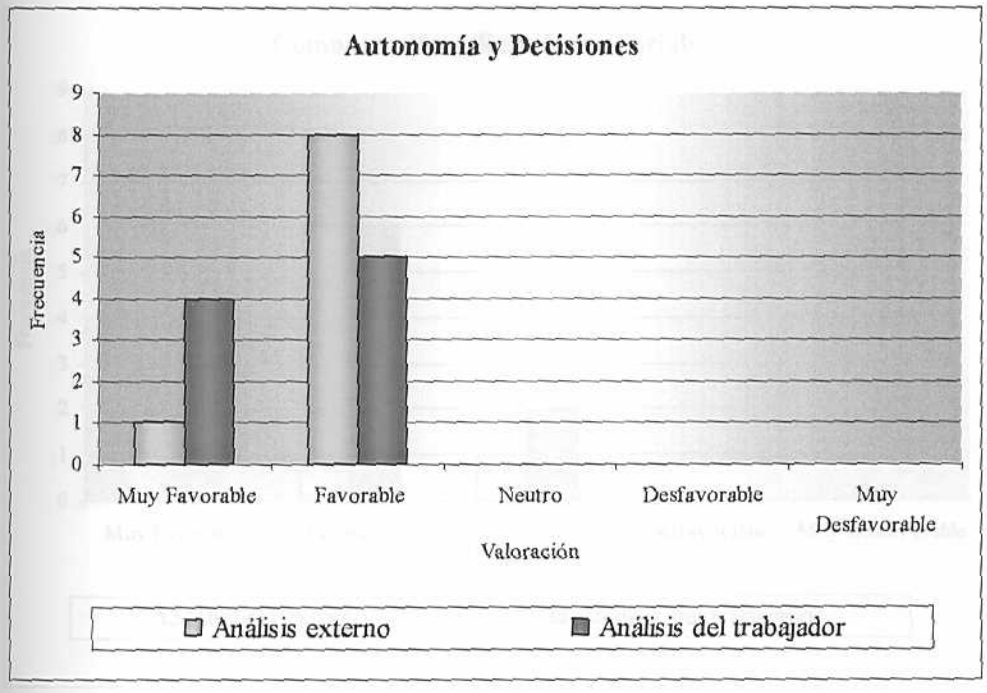
Gráfica 27. Carga física dinámica



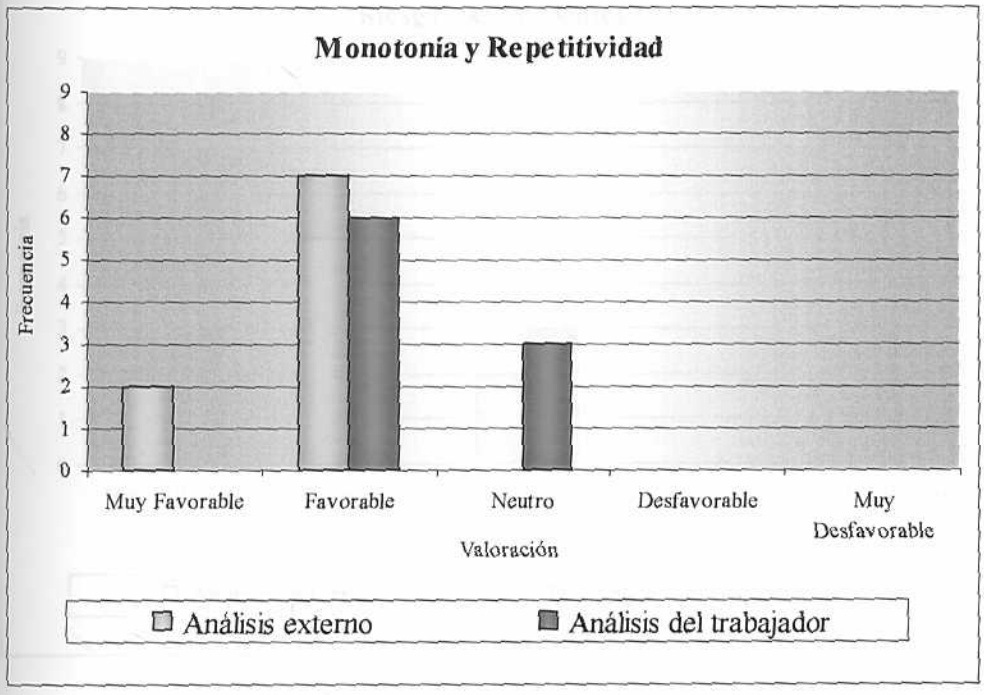
Gráfica 28. Carga sensorial



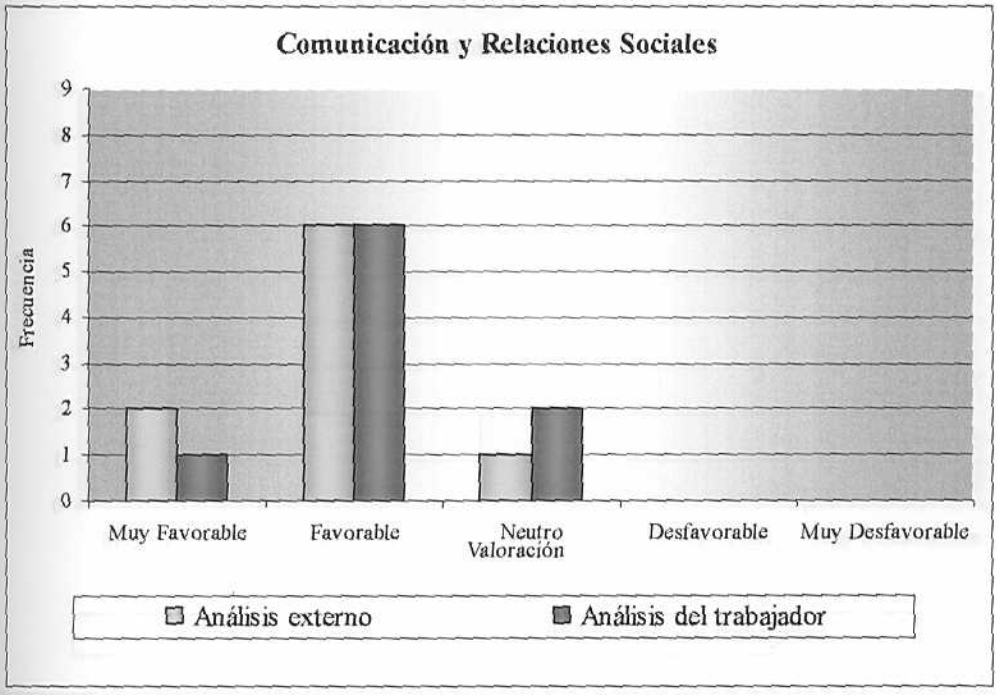
Gráfica 29. Complejidad del trabajo realizado



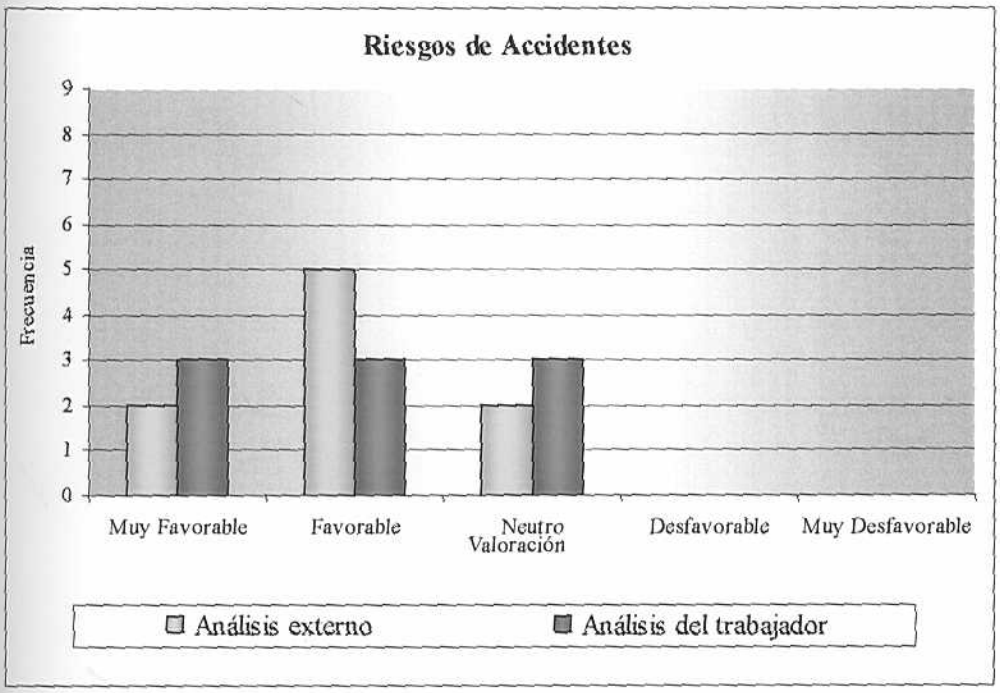
Gráfica 30. Autonomía y decisiones de los empleados



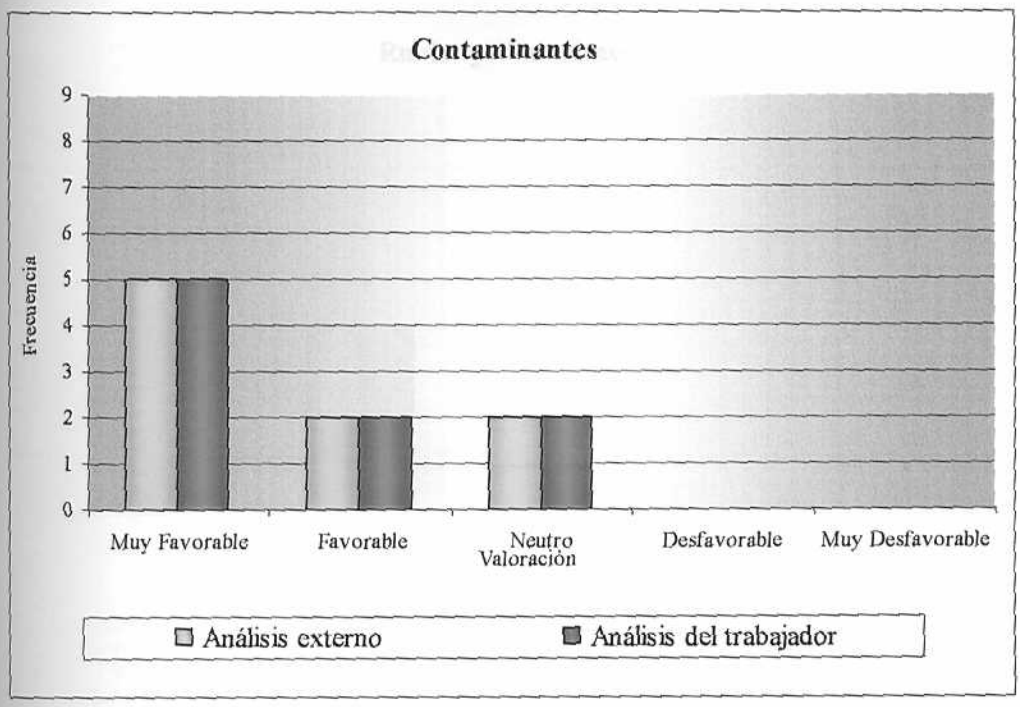
Gráfica 31. Monotonía y repetitividad de las actividades



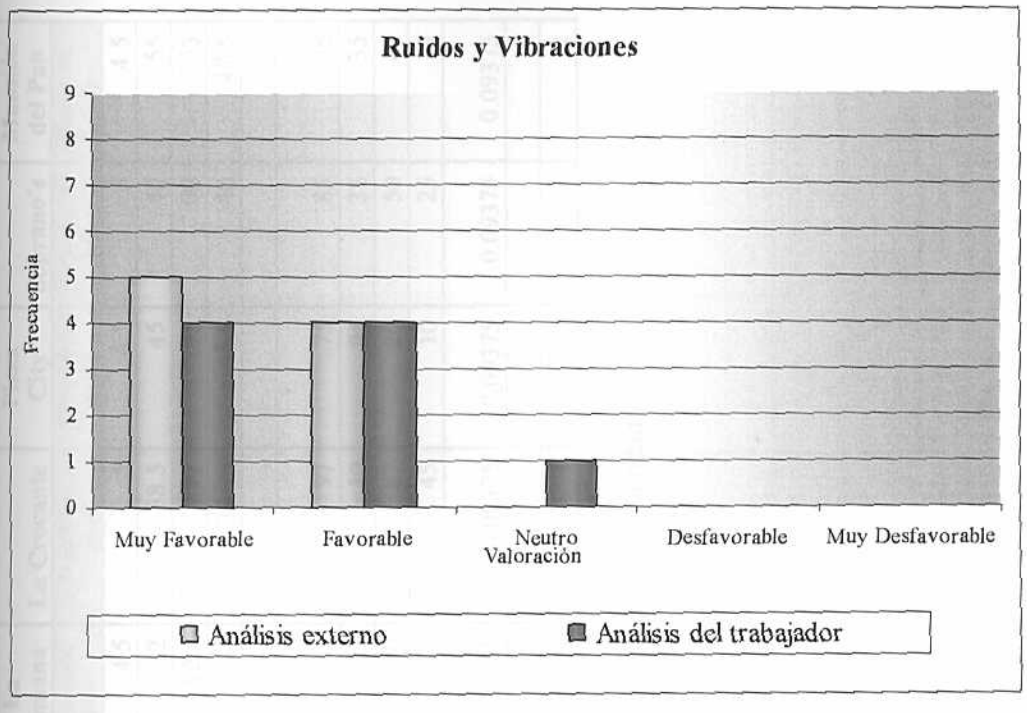
Gráfica 32. Comunicación y relaciones sociales dentro del local



Gráfica 33. Riesgos de accidentes durante la jornada laboral



Gráfica 34. Contaminantes



Gráfica 35. Ruidos y vibraciones durante la jornada laboral

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	Il Castello	La Romana	La Crocante	Pizza City	Soprano´s	Mansión del Pan
		Reposición Salsa	Reposición Salsa	Reposición Salsa	Reposición Salsa	Reposición Salsa	Reposición Salsa
Carga (kg)		5	4.5	5	4.5	5	4.5
w (cm)	Anchura de la carga en el plano sagital	36	42	38.5	45	40	55
V (cm)	Altura de las manos respecto al suelo	97	92.5	97	95	90	93
H (cm)	H = 20 + w/2 si V > 25cm	38	41	39.25	42.5	40	47.5
	H = 25 + w/2 si V < 25cm						
V1 (cm)	Altura de la carga respecto al suelo en el origen del movimiento	115	95	97	75	85	75
V2 (cm)	Altura final del mismo movimiento	25	35	10	95	35	35
D (cm)	D = V1-V2	90	60	87	20	50	40
A (grados)	Debe medirse del de el origen del movimiento	25	12	45	10	25	15
F (levantamientos/min)	Nr medio de levantamientos por min debe calcularse en un período de 15min	0.09375	0.09375	0.09375	0.09375	0.09375	0.09375
	V > 75cm o V < 75cm						
Agarre	Ver tabla de agarre	1	1	1	1	1	1

Tabla 5. Variables a medir para determinación de límite de peso recomendado

COEFICIENTE	CONSIDERACIONES ESPECIALES	Il Castello Reposición Salsa	La Romana Reposición Salsa	La Crocante Reposición Salsa	Pizza City Reposición Salsa	Soprano´s Reposición Salsa	Mansión del Pan Reposición Salsa
HM = 5/H	Si la carga se levanta pegada al cuerpo o a menos de 25cm → HM= 1 Si H>63 → HM = 0	0.131578947	0.12195122	0.127388535	0.117647059	0.125	0.105263158
VM = (1 - 0.003 |V-75|)	VM = 1 cuando la carga esté situada a 75cm del suelo (V=75cm) Si V > 175cm tomaremos VM = 0 NIOSH scogió un 22.5% de disminución del peso respecto a la constante de carga para el levantamiento hasta nivel de los hombros y para el que se hace desde el nivel del suelo	0.934	1.225	0.934	0.94	0.955	0.946
DM = 0.82 + 4.85/D	Cuando D < 25cmo tendremos DM = 1 Valor máximo de D es 175 en cuyo caso DM = 0 Se toma 15% de disminución en la carga cuando el desplazamiento se realice desde el suelo hasta más allá de la altura de los hombros	0.873888889	0.900833333	0.875747126	1.0625	0.917	0.94125
AM = 1 - 0.0032A	30% de disminución para levantamientos uqe impliquen giros del tronco de 90°. Si el ángulo de giro es superior a 135°, se toma AM = 0	0.92	0.9616	0.856	0.968	0.92	0.952
FM (Ver tabla)		0.85	0.85	0.85	0.85	0.85	0.85
CM (Ver tabla)		1	1	1	1	1	1
LPR = 23*HM*VM*DM*AM*FM*CM		1.931630662	2.529926479	1.743718868	2.223617	1.968871214	1.744440779
IL = Carga/LPR		2.588486505	1.778707815	2.867434706	2.023729806	2.539526184	2.579623255

Tabla 6. Cálculo de coeficientes

TIPO DE AGARRE	FACTOR DE AGARRE (CM)	
	V < 75	V > 75
Bueno	1	1
Regular	0.95	1
Malo	0.9	0.9

Tabla 6. Factor de agarre

BUENO		REGULAR		MALO	
1	Recipientes de diseño óptimo en los que las asas o asideros perforados en el recipiente hayan sido diseñados optimizando el agarre (ver definiciones 1, 2 y 3).	1	Recipientes de diseño óptimo con asas o asideros perforados en el recipiente de diseño subóptimo (ver definiciones 1, 2, 3 y 4).	1	Recipientes de diseño subóptimo, objetos irregulares o piezas sueltas que sean voluminosas, difíciles de asir o con bordes afilados (ver definición 5).
2	Objetos irregulares o piezas sueltas cuando se puedan agarrar confortablemente; es decir, cuando la mano pueda envolver fácilmente el objeto (ver definición 6).	2	Recipientes de diseño óptimo sin asas ni asideros perforados en el recipiente, objetos irregulares o piezas sueltas donde el agarre permita una flexión de 90° en la palma de la mano (ver definición 4)	2	Recipientes deformables.

Tabla 8. Tipos de agarre

Definición de los tipos de agarre[1]

1. Asa de diseño óptimo: es aquella de longitud mayor de 11,5 cm., de diámetro entre 2 y 4 cm., con una holgura de 5 cm. para meter la mano, de forma cilíndrica y de superficie suave pero no resbaladiza.

2. Asidero perforado de diseño óptimo: es aquel de longitud mayor de 11,5 cm., anchura de más de 4 cm., de holgura superior a 5 cm., con un espesor de más de 0,6 cm. en la zona de agarre y de superficie no rugosa.

3. Recipiente de diseño óptimo: es aquel cuya longitud frontal no supera los 40 cm., su altura no es superior a 30 cm. y es suave y no resbaladizo al tacto.

4. El agarre de la carga debe ser tal que la palma de la mano quede flexionada 90°; en el caso de una caja, debe ser posible colocar los dedos en la base de la misma.

5. Recipiente de diseño subóptimo: es aquel cuyas dimensiones no se ajustan a las descritas en el punto 3), o su superficie es rugosa o resbaladiza, su centro de gravedad es asimétrico, posee bordes afilados, su manejo implica el uso de guantes o su contenido es inestable.

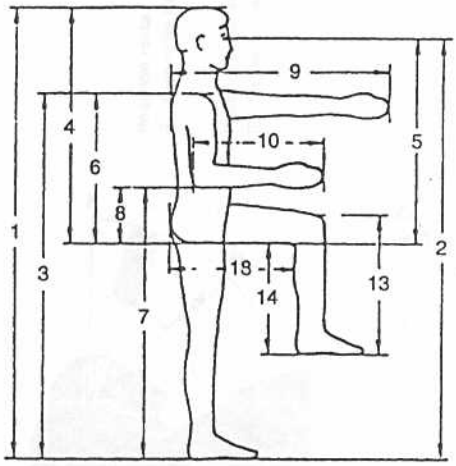
6. Pieza suelta de fácil agarre: es aquella que permite ser cómodamente abarcada con la mano sin provocar desviaciones de la muñeca y sin precisar de una fuerza de agarre excesiva.

[1] http://www.siafa.com.ar

ANEXO 1A: ANÁLISIS BIOMECÁNICO DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO

DATOS ANTROPOMÉTRICOS

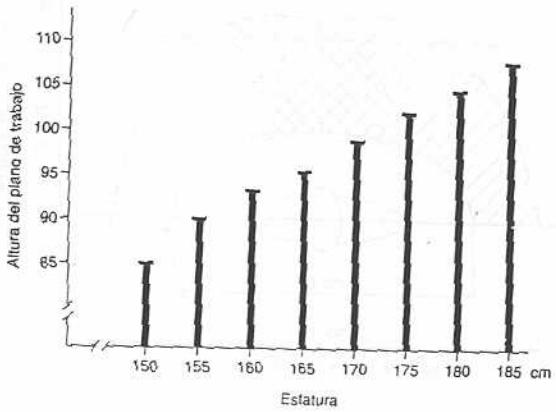
MEDIDAS SEGÚN KROEMER

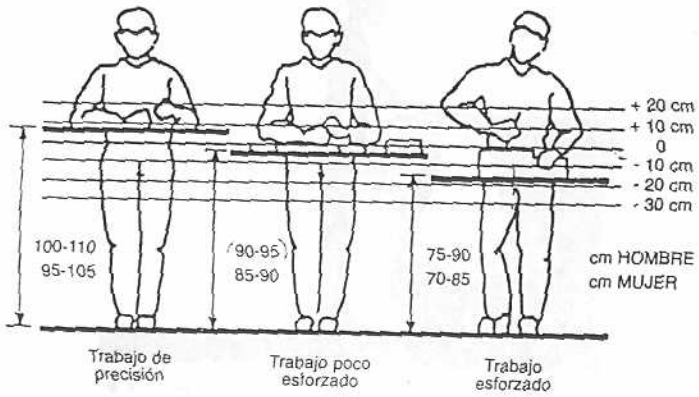


Medida N.º		Hombres X	Hombres Ci 90 %	Mujeres X	Mujeres Ci 90 %
1	Altura	172	160-184	161	150-172
2	Altura a nivel de los ojos	161	150-172	150	138-162
3	Altura a nivel de los hombros	142	131-153	131	120-142
4	Altura de la cabeza al asiento	90	84-96	85	79-91
5	Altura de los ojos respecto al asiento	79	73-85	74	68-80
6	Altura de hombros respecto al asiento	59	54-64	54	49-59
7	Altura a nivel de los codos	106	98-114	97	89-105
8	Altura de los codos respecto al asiento	24	20-28	24	20-28
9	Alcance de la mano hacia delante (dedos en posición de aprehender)	82	75-87	70	63-77
10	Longitud del antebrazo (desde el codo a la punta de los dedos)	47	43-51	42	38-46
11	Envergadura de los brazos	175	159-191	155	139-171
12	Distancia nalgas-rodilla	59	54-64	57	52-62
13	Distancia planta de pie-rodilla	55	51-59	50	46-54
14	Distancia planta de pie-pliegue de rodilla	45	42-48	43	40-46
15	Anchura de espalda	45	41-49	41	37-45
16	Anchura de caderas	35	31-39	37	33-41
17	Grosor de los muslos	14	12-17	14	12-17
18	Distancia espalda-pliegue de las rodillas	50	46-54	46	43-50

ANEXO 1a: ANÁLISIS BIOMECÁNICO DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO

PLANOS DE TRABAJO EN POSICIÓN DE PIE

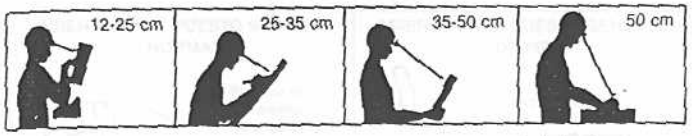




Según Grandjean.

ANEXO 1c: ANÁLISIS BIOMECÁNICO DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO

DISTANCIAS Y ÁNGULOS VISUALES PARA DIFERENTES TAREAS

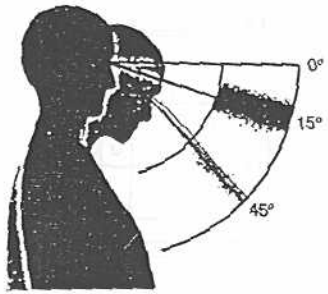


Trabajos de gran minuciosidad
Ej.: Montaje de pequeños componentes

Trabajo minucioso
Ej.: Coser, dibujar

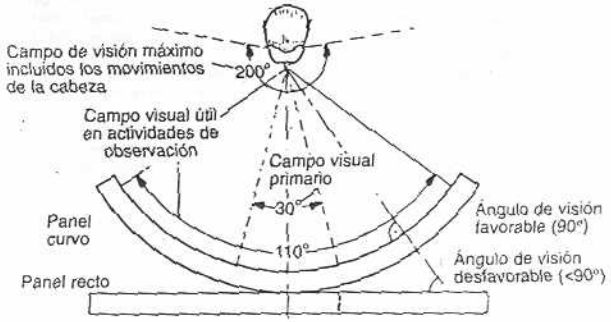
Trabajo normal
Ej.: Leer

Trabajo de poca demanda visual
Ej.: Empaquetar



Posición recta
Ej.: Lectura de instrumentos

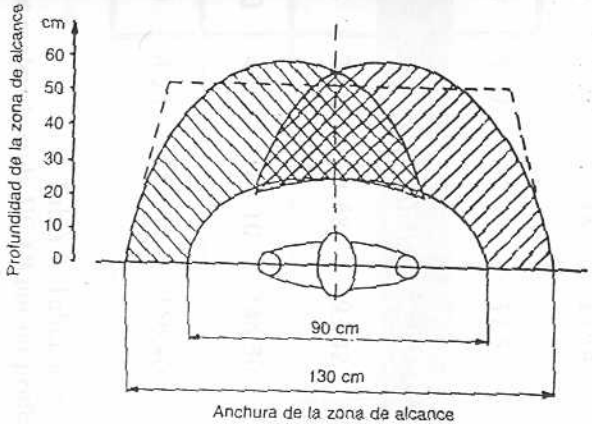
Posición inclinada
Ej.: Trabajo sobre mesa



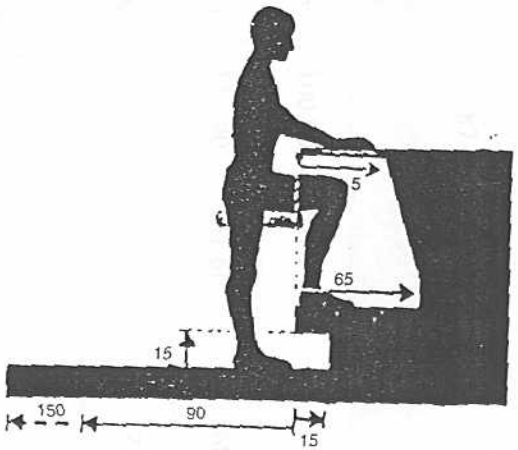
Condiciones de visión en los paneles recto y curvo (según Newmann y Timpe).

ANEXO 1_D: ANÁLISIS BIOMECÁNICO DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO

DISTANCIAS, ALCANCES Y DISPOSICIONES



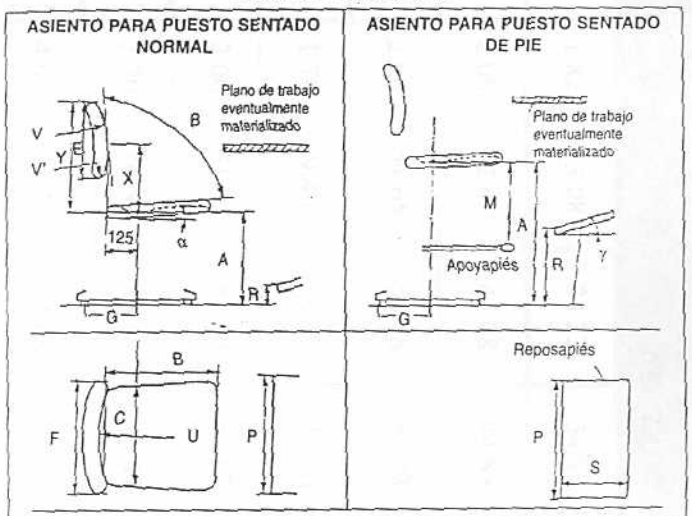
Zona de alcance óptima a la altura de la mesa (según Schmidtke).



ANEXO 1_E: ANÁLISIS BIOMECÁNICO DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO

EQUIPAMIENTOS Y MEDIOS DE TRABAJO

ASIENTOS Y REPOSAPIÉS



ASIENTO	A	Altura del punto de hundimiento máximo del asiento:		V	Radio de curvatura del respaldo (convexidad) V	>700
		Asiento sentado-normal reglable	400 a 560		V'	30 a 70
		Asiento sentado-normal fijo	430	X	Altura del punto más saliente del respaldo con respecto al asiento	170 a 220
		Asiento sentado-de pie reglable	750 a 850	Y	Altura del punto más alto del respaldo con respecto al asiento	320 a 420
		Asiento apoya-muslos reglable	600 a 750			
	B	Profundidad de delante-atrás del asiento	350 a 400	α	Inclinación hacia atrás del asiento	3° ± 2°
	C	Anchura del asiento	400 a 450			
	E	Altura del respaldo	200 a 250	B	Inclinación del respaldo con respecto al asiento	100° a 105°
	F	Anchura del respaldo	350 a 400			
	G	Radio del soporte	300 a 325	M	Distancia asiento apoyapiés reglable	400 a 560
	U	Radio de la curva del respaldo	300 a 800			
REPOSAPIÉS	R	Altura del reposapiés:		P	Anchura del reposapiés	450 a 550
		Asiento sentado-normal (para personas de pequeña talla)		S	Profundidad del reposapiés	300 a 350
				γ	Inclinación del reposapiés:	
		Reglable	40 a 100		Reglable	0° a 15°
		Fijo	70		Fijo	10°
		Asiento sentado-de pie reglable	300 a 450			

Tabla antropométrica (hombres)								
Dim	Media	D.E.	P_1	P_5	P_{10}	P_{90}	P_{95}	P_{99}
SENTADO								
1 AP	37.33	1.82	33.08	34.33	34.99	39.67	40.33	41.57
2 SP	47.47	2.06	42.68	44.08	44.83	50.11	50.86	52.27
3 SR	57.84	2.66	51.65	53.46	54.43	61.26	62.22	64.03
4 MA	13.54	1.78	9.40	10.61	11.26	15.83	16.48	17.69
5 MS	56.31	2.06	51.52	52.92	53.67	58.96	59.70	61.11
6 CA	21.71	2.20	16.59	18.09	18.91	24.53	25.33	26.83
7 AmiBa	40.70	4.02	31.34	34.08	35.54	45.86	47.32	50.06
8 AmáBa	68.20	2.73	61.86	63.72	64.71	71.69	72.68	74.54
9 AO_S	112.30	3.15	105.00	107.10	108.20	116.30	117.50	119.60
10 AC_S	39.94	3.77	31.18	33.74	35.11	44.77	46.14	48.71
11 CC	46.73	5.57	33.77	37.56	39.58	53.87	55.90	59.69
DE PIE								
12 CS_P	97.64	2.56	91.68	93.42	94.36	100.90	101.90	103.60
13 OS_P	153.90	4.65	143.10	146.30	148.00	159.90	161.60	168.80
14 E	13.30	4.21	153.60	156.40	158.00	168.70	170.30	173.10

Tabla 9. Tabla antropométrica para hombres

Fuente: Muestreo realizado en la UCAB por los profesores Alirio Villanueva y César Pérez

Tabla antropométrica (mujeres)								
Dim	*Media*	*D.E.*	P_1	P_5	P_{10}	P_{90}	P_{95}	P_{99}
SENTADO								
1 AP	37.07	1.61	33.32	34.42	35.00	39.13	39.72	40.82
2 SP	48.28	2.84	41.67	43.60	44.63	51.92	52.96	54.89
3 SR	57.95	3.29	50.30	52.54	53.73	62.17	63.37	65.61
4 MA	13.71	1.30	10.69	11.58	12.05	15.37	15.84	16.73
5 MS	53.12	1.94	48.61	49.93	50.63	55.60	56.30	57.62
6 CA	19.97	2.49	14.18	15.87	16.78	23.16	24.07	25.76
7 AmíBa	40.15	2.84	33.54	35.47	36.50	43.79	44.82	46.76
8 AmáBa	67.88	3.82	58.98	61.59	62.98	72.78	74.17	76.77
9 AO_S	109.60	3.71	101.00	103.50	104.90	114.40	115.70	118.20
10 AC_S	38.50	2.96	31.66	33.67	34.75	42.34	43.42	45.44
11 CC	44.71	3.86	35.73	38.36	39.76	49.66	51.07	53.70
DE PIE								
12 CS_P	95.81	4.05	86.38	89.14	90.61	101.00	102.50	105.20
13 OS_P	150.20	5.19	138.10	141.60	143.50	156.80	158.70	162.30
14 E	160.70	5.33	148.30	151.90	153.80	167.50	169.40	173.00

Tabla 10. Tabla antropométrica para mujeres

Fuente: Muestreo realizado en la UCAB por los profesores Alirio Villanueva y César Pérez

Medidas Antropométricas[2]

Sentado

AP: Altura poplítea

SP: Distancia sacro-poplítea

SR: Distancia sacro-rótula

MA: Altura muslo-asiento

MS: Altura muslo-suelo

CA: Altura codo-asiento

AmíBa: Alcance mínimo del brazo hacia delante con agarre

AmáBa: Alcance máximo del brazo hacia delante con agarre

AO_S: Altura ojos-suelo

AC_S: Altura codo suelo

CC: Ancho codo-codo

De pie

CS_P: Altura codo-suelo

OS_P: Altura ojo-suelo

E: Estatura

[2] www.ucab.edu.ve

Anexo 8. Cálculo de las medidas antropométricas

Para la concepción del diseño del puesto ambulante, se evaluaron lugares de trabajo de establecimientos dedicados a la elaboración de pizzas, de manera de determinar las deficiencias ahí presentes, las cuales causan cansancio, dolor e incluso a la larga, patologías crónicas.

El estar de pié durante toda la jornada laboral, que los ingredientes y utensilios no se encuentren en lugares fijos o bien estén localizados dentro del puesto de trabajo de manera que se haga necesario que el empleado adopte posturas inadecuadas, son las causas principales de las molestias e incomodidades sufridas por los operadores en este tipo de trabajo.

Por ello, se trabajó con las tablas antropométricas, de manera de determinar la altura adecuada del mesón de trabajo, la profundidad del mismo, así como la incorporación de un apoya pié y plantillas a los zapatos de los operadores, a fin de hacer un diseño ergonómico, ajustado a sus necesidades y dimensiones.

A continuación se presentará el análisis a través del cual fueron determinadas las dimensiones del mesón y la altura del apoya pié. Para ello fue necesario en primer lugar solventar el inconveniente de la no existencia de tablas antropométricas de la población venezolana. Se tomó la decisión en este sentido, de utilizar los datos de un muestreo llevado a cabo dentro de la Universidad Católica Andrés Bello, por los Ingenieros César Pérez y Alirio Villanueva. Aún cuando esta muestra no es representativa, y sus resultados no pueden ser extrapolados al total de la población venezolana, se ajustan mejor a las dimensiones de los futuros empleados de *PIZZANDEANDO*, que si se utilizaran para este calculo, los datos de las tablas antropométricas americanas. Otra consideración hecha, es que los empleados de *PIZZANDEANDO* serán hombres jóvenes por lo que las tablas antropométricas utilizadas serán las *tablas 8 y 9 de este anexo.*

En primer lugar se determinó la altura adecuada para el mesón de trabajo. El mismo debe ser diseñado en función del percentil 95 de la población, por lo tanto la altura del mesón obtenida directamente del dato antropométrico (altura codo – suelo) es de 101,9cm. Puesto que el trabajo a realizar es poco forzado y es un trabajo llevado a cabo de pié, la altura de trabajo más favorable está entre 2 y 10 cms. por debajo de la altura del codo[3]. Por lo tanto la altura del mesón será de (101,9 – 2)cms. = 99,9cms., es decir la altura óptima de trabajo será de 1 metro.

[3] KROEMER K.H.E. – GRANDJEAN E., *Fitting the Task to the Human*, Taylor and Francis Group, Fifth Edition, page 54, USA 2001.

Por haberse diseñado el mesón de trabajo en función de la población más alta, se tomó la consideración de incorporar un escalón removible, de manera que si algún empleado es de baja estatura pueda utilizarlo y así elevar su nivel al requerido para lograr mantener lo ergonómico del puesto de trabajo. La altura de este escalón fue determinada a través de la diferencia entre el percentil 5 y 95 de la altura codo – suelo, dando como resultado una elevación de 9cm.

Por otra parte, se pensó como solución para aliviar la concentración de esfuerzos sobre los músculos provocado por la posición de pié, añadir una barra que sirva de apoya pié a los empleados. Lo que se busca con ello, es que el empleado cambie la posición de 180° de la rodilla, a cualquier otro ángulo que permita la relajación de la musculatura. Se estableció la altura del apoya pié a 20cm del suelo para lograr cumplir lo anteriormente mencionado.

Como último cálculo, se determinó a través de las tablas antropométricas cual sería la profundidad del mesón en función del alcance máximo con agarre. La limitante para esta dimensión está en las personas de menor estatura, por lo que se calculó a partir del percentil 5 de la medida antropométrica antes mencionada. El valor obtenido a partir de las tablas es de 34,08cm. En este caso, la medida calculada no se ajusta a las necesidades del lugar de trabajo, ya que las pizzas que serán preparadas allí, poseen un diámetro de 14´´ (35,56cm). Por lo tanto en vez de ajustar esta medida al percentil 5 será ajustado al percentil 95, ya que además se cuenta con el escalón, por lo que las personas de baja estatura podrán alcanzar de igual manera los ingredientes sin necesidad de realizar ningún estiramiento del torso que pueda producir dolor. Por lo tanto la dimensión final para la profundidad del mesón es de 55 cms.

EVALUACIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO. Fotos de los locales visitados.

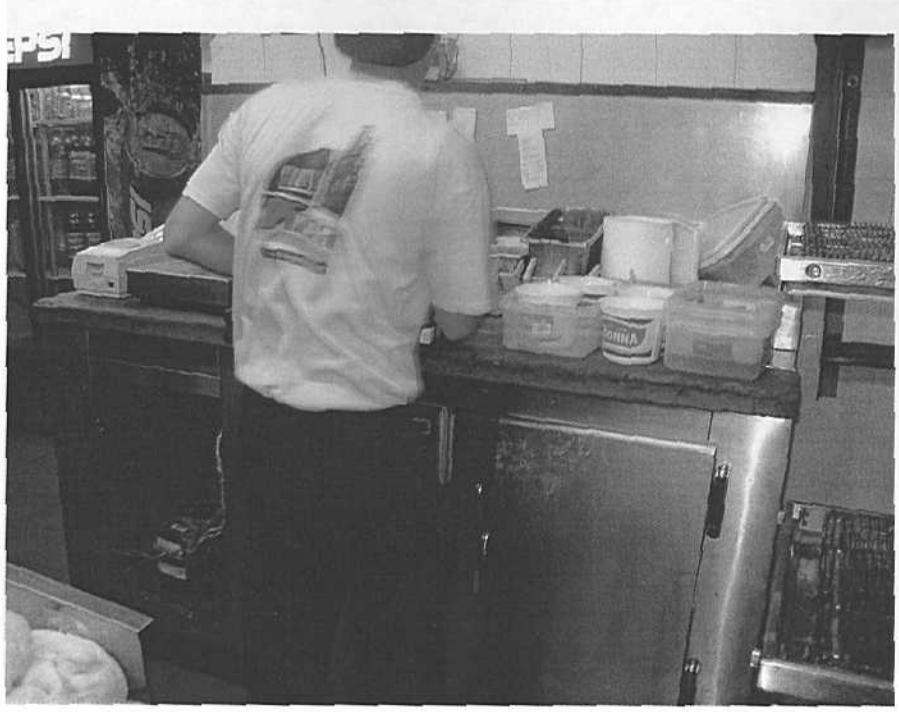


Imagen 14. Pizza City (Palo Verde)

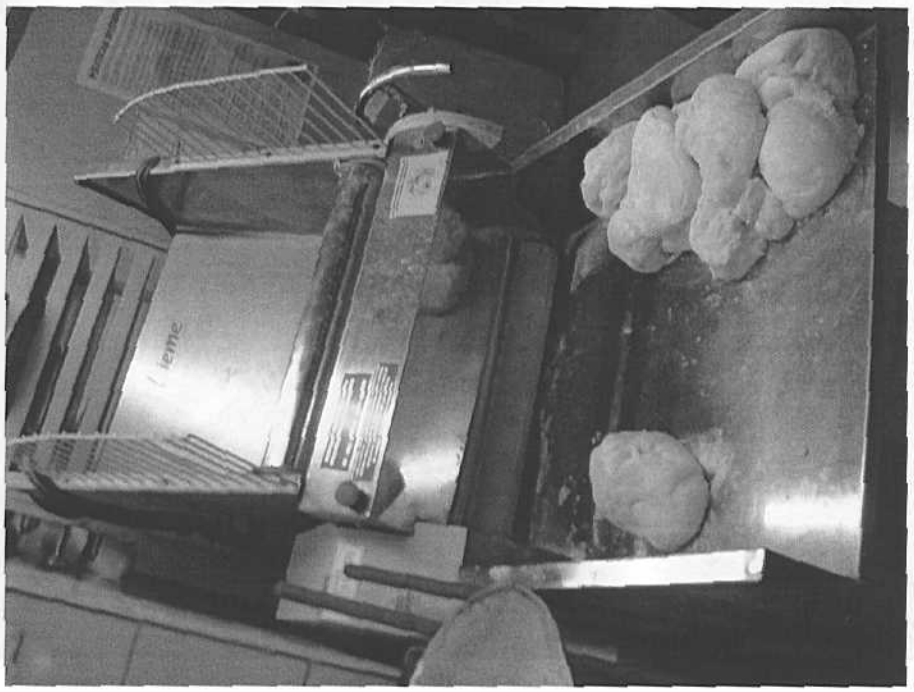


Imagen 15. Pizza City (Palo Verde)

Imagen 16. Pizza City (Palo Verde)

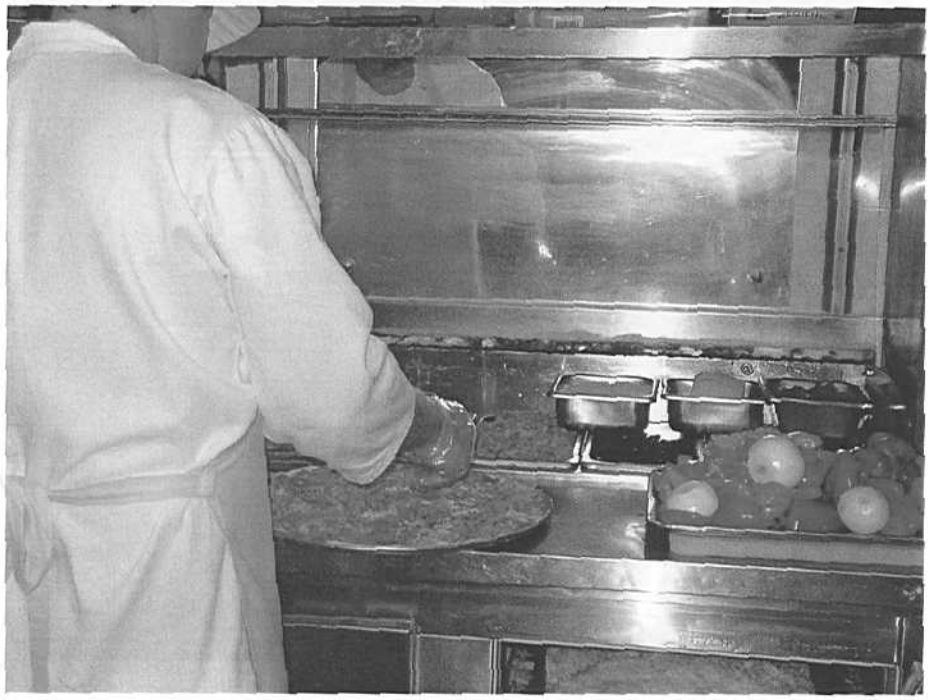


Imagen 17. Mansión del Pan (Las Palmas)

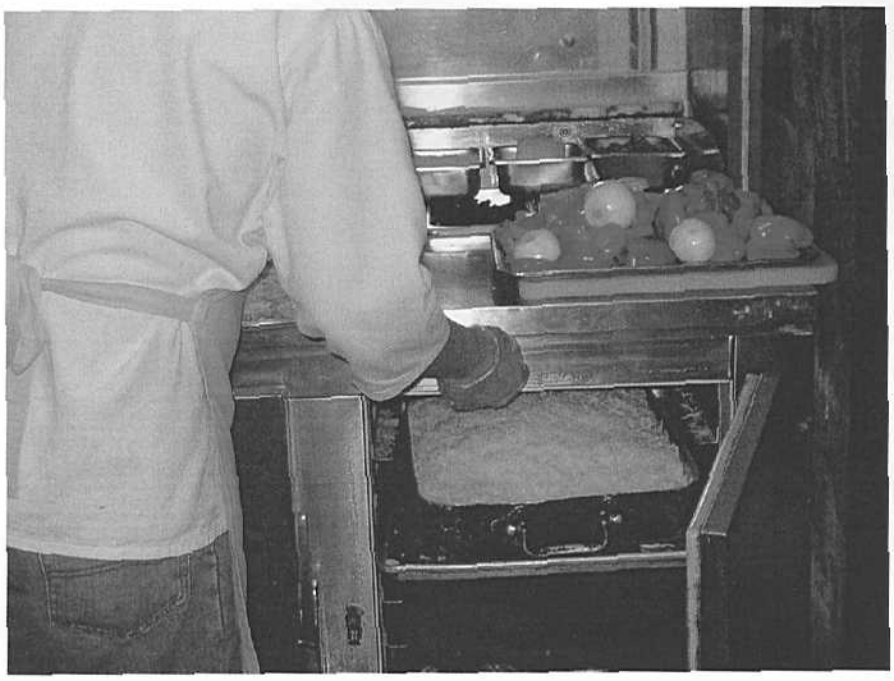


Imagen 18. Mansión del Pan (Las Palmas)

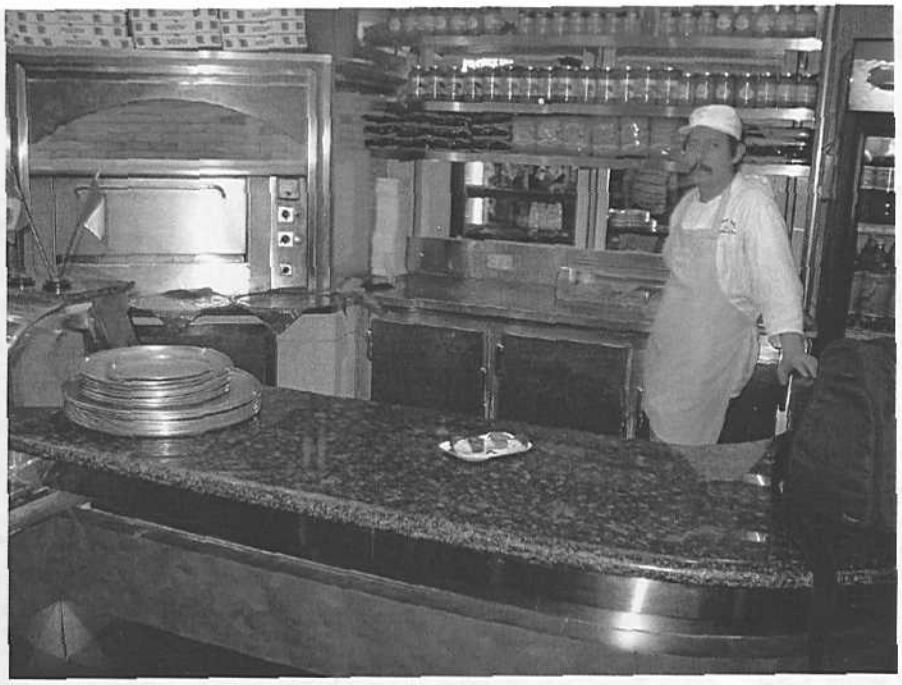


Imagen 19. Mansión del Pan (Las Palmas)

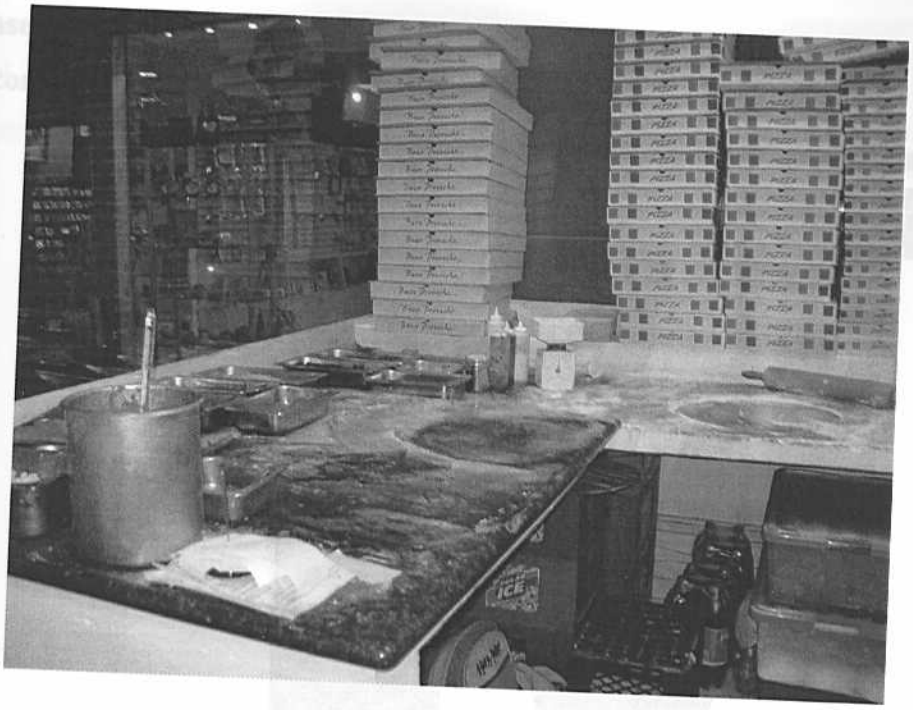


Imagen 20. Soprano's (Manzanares)

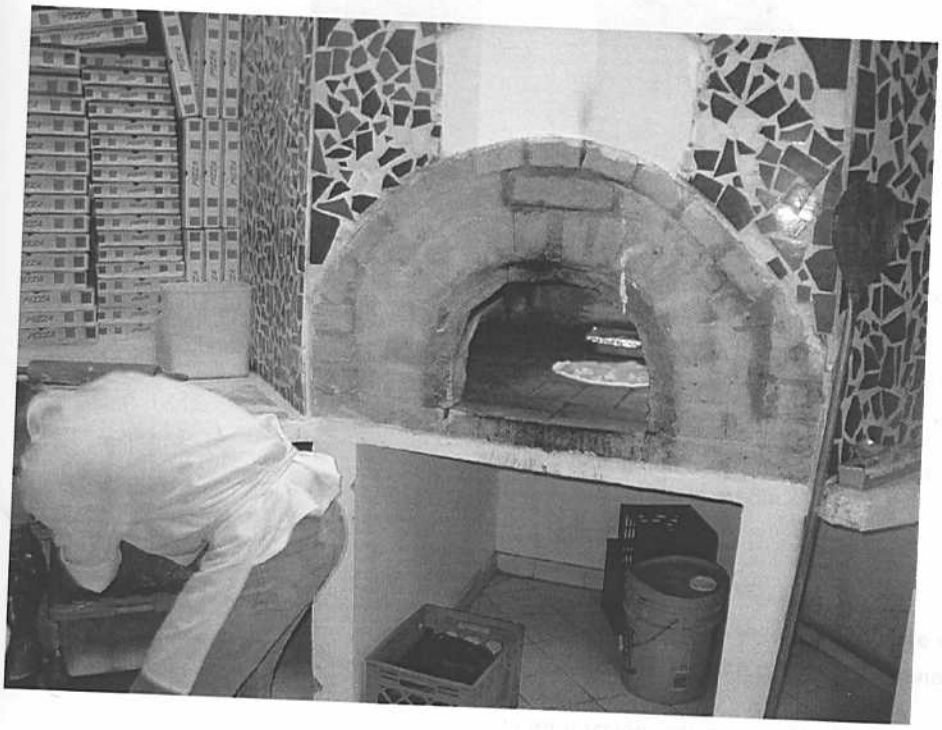


Imagen 21. Soprano's (Manzanares)

Anexo 9. Fase Correctiva del estudio ergonómico.

Medias de compresión graduada

mediven® active

mediven active es una media bajo rodilla con un atractivo diseño a cordoncillo que proporciona soporte eficaz para él y para ella, en cualquier actividad.

mediven active permite moverse con como so en aquellos días de maxima actividad , esta garantizada por la interacción entre la alta tecnología que transportan la humedad hacia la superficie externa de la media.

manténgase activo...

... la técnica de tejido asegura un **soporte confortable**

... su suave banda forma un **remate apenas perceptible**

... la interacción activa entre las fibras de alta tecnología garantiza un **ambiente cómodo**

... limpias cada día: posible gracias a sus caracteristicas de lavado – **lavable a máquina y adecuada para secadora** –

Anexo 16. Bocetos para el diseño del cartel FLEBOLOGIA

mediven® active ccl. 2

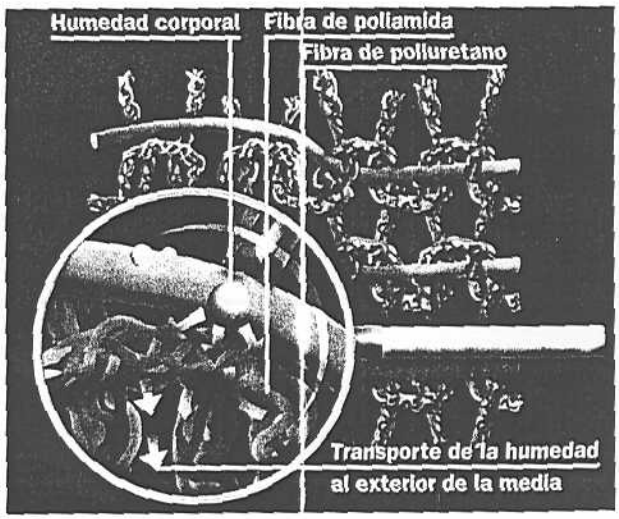
Estilos	Media A-D regular	Media A-D corta
Clase 2	340 – 3 azul marino 340 – 5 negro	341 – 3 azul marino 341 – 5 negro

longitud:	2 longitudes para la Media A-D
Longitud del pie:	con puntera cerrada a partir de 24 cm
colores:	azul marino y negro

Muy cómoda de llevar, con un equilibrado ambiente, incluso en días de actividad particularmente intensa ...

Así actúa:
La fibra de poliuretano está en contacto directo con la piel, donde transforma cualquier grado de humedad en gotitas.
La fibra de poliamida activa absorbe la humedad y la transporta al exterior de la media.
El tejido a cordoncillo forma cómodas cámaras climáticas añadidas.

Libre fácil activo.
Vista aumentada del tejido en el interior de la media



Anexo 10. Formato Para Proveedores

Nombre del Proveedor: _____

Ubicación: _____

1. PRECIOS:

Producto	Unidad	Precio (Por unidad) Bs.
Harina		
Aceite		
Aceite de Oliva		
Ajos		
Tomates		
Cebolla		
Queso Mozzarella		
Hongos		
Jamón		
Pimentones		
Maíz		
Levadura		
Sal		
Queso Parmesano		
Orégano		
Albahaca		
Tocineta		
Peperonccini		
Pimienta Negra		
Alcachofas en lata		
Palmíto		
Aceitunas negras		
Aceitunas verdes		
Servilletas		
Vasos Plásticos		
Pitillos		

2. Formas de Pago

- ☐ Efectivo
- ☐ Cheque
- ☐ Tarjeta de Débito
- ☐ Tarjeta de Crédito

3. ¿Otorga beneficios, concesiones o financiamientos a pequeñas empresas (Políticas de créditos)?

☐ Sí
☐ No

En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, ¿qué documentos deberá presentar la empresa que desee beneficiarse de esas políticas?

_____
_____
_____

4. Si poseen todos los permisos requeridos

_____
_____

5. Niveles de calidad

_____
_____

6. Plazos de entrega (en los casos en que aplique)

_____
_____

Fuente: Propia

Anexo 11. Proveedores

A continuación se mencionarán los proveedores visitados, contactados vía telefónica o vía mail.

HORNO

www.cosmos.com.mx
Ubicados en México.
Tel. fuera de México: + (52 55) 5677-4868

www.fage.com

Ubicados en Italia e Inglaterra.

www.poyin.com.ar

Av. J.B. Alberdi 5145/47. C1440AAC. Buenos Aires, Argentina.
Tel / Fax: (54-11) 4682-3196 y 4683-6477 / 7075

Horno eléctrico dos cabinas. Capacidad de 4 pizzas de 16 pulgadas.

Bs. 2.000.000

Sr. Victor de Sousa.

Cel: (0414) 2430009

Horno eléctrico.

Bs. 21.000.000

Sr. Edmundo Vieira

Cel: (0414) 3121029

AMASADORA

OSMA

Dirección: Sarría. Caracas, Venezuela.

Teléfono: (0212) 5718154

www.fage.com

Ubicados en Italia e Inglaterra.
Esta fue la compañía seleccionada para comprar el horno.

MAX RODRÍGUEZ

Av. Río de Janeiro. Las Mercedes. Caracas, Venezuela.

CAJA REGISTRADORA

www.makro.com.ve

Prolongación Av. Rómulo Gallegos con carretera Petare-Guarenas.

La Urbina. Caracas, Venezuela.

Sr. Carlos Ramírez. Asistente de Coordinación de promoción de ventas

Telf.: (0212) 2421811

Cel.: (0416) 7292872

www.venezuela.deremate.com

www.mercadolibre.com.ve

UTENSILIOS

www.makro.com.ve

Prolongación Av. Rómulo Gallegos con carretera Petare-Guarenas.
La Urbina. Caracas, Venezuela.
Sr. Carlos Ramírez. Asistente de Coordinación de promoción de ventas
Telf.: (0212) 2421811
Cel.: (0416) 7292872

ALMACENES LA CAZUELA
Calle El Carmen. Qta. Avelina. El Bosque (al lado de Fedecámaras). Caracas, Venezuela.
Telf.: (0212) 7311592/1528

COMERCIAL GRANDOLA C.A.
Edif. Juguetelandia. Local 3. Entre Country Club y Campó Alegre. Av. Francisco de Miranda. Cacaito. Caracas, Venezuela.
Telf.: (0212) 9516106/7272

MERCADO DE QUINTA CRESPO
Av. Baralt, entre calle 500 y calle Oeste 18. Quinta Crespo. Caracas, Venezuela.

PAPEL ANTIGRASA

DICOSAM
Sr. Juan Carlos Rodaire
Telf: (0239) 2310197
Cel: (0414) 2375055

INGREDIENTES

www.makro.com.ve

Prolongación Av. Rómulo Gallegos con carretera Petare-Guarenas.
La Urbina. Caracas, Venezuela.
Sr. Carlos Ramírez. Asistente de Coordinación de promoción de ventas
Telf.: (0212) 2421811
Cel.: (0416) 7292872

PLANSUÁREZ

Calle Las Piedritas. Edif.. Soly 5. Zona Industrial La Trinidad. Caracas, Venezuela.
Sr. Hernán Guerrero
Ventas
Telf.: (0212) 9430969/5857/4454

CITADINO'S

Calle Santa Clara. Edificio Tulipán. Planta Baja. Boleita Norte. Edo. Miranda. Venezuela.
Telf.: (0212) 2352954/5194
citadinos@cantv.net

www.bjs.com

7007 SW 117th Ave.
Kendall, FL. USA.
Telf.: 305-270-9673

Anexo 12. Contactos vía mail

From: "POYIN" <info@poyin.com.ar>
To: "Maria_Garcia" <mariabeatriz79@yahoo.com>
Subject: Re: Desde el formulario de Poyin
Date: Mon, 19 Apr 2004 10:31:43 -0300

En respuesta a su consulta, detallamos a continuación los precios de hornos para pizzas que producimos:

HORNOS

PARA PIZZA AL MOLDE

Modelo P-6 (Una boca, piso refractario) ---- 515.

Modelo P-12 XXI (Una boca, piso refractario) ---- 623.

Modelo P-12 XXI (Una boca, todo refractario) ---- 810.

Modelo P-18 XXI (Una boca, todo refractario) ---- 1225.

HORNOS PARA PIZZA A LA PIEDRA

Modelo PR-4 ---------- 1525.

Modelo PR-6 ---------- 1865.

Modelo PR-12 ---------- 2485.

HORNOS CONTINUOS a banda transportadora

Mod. HB-30 ---------- 3740.

Mod. HB-60 ---------- 3940.

Mod. HB-90 ---------- 4415.

Precios Ex-works, expresados en dólares USA.

Para llegar al FOB, se deberá agregar un costo fijo de U$S 200.-

Por características técnicas y medidas, transmitimos folletos en archivosadjunto.

A su disposición por cualquier consulta, reciba nuestros más cordiales saludos.

Armando Cabanelas S.A. - Eduardo Cabanelas

----- Original Message -----

From: "María García" <mariabeatriz79@yahoo.com>

To: <info@poyin.com.ar>

Sent: Saturday, April 17, 2004 8:29 PM

Subject: Desde el formulario de Poyin

> Formulario de Contacto - Poyin

> Nombre: María García

> Domicilio: Los Samanes
> Ciudad: Baruta
> CodPos: 1080
> Provincia: Edo. Miranda
> Pais: Venezuela
> Telefono1: (0414)2489335
> Telefono2:
> Fax:
> EMail: mariabeatriz79@yahoo.com
> Producto: Hornos pizzeros
> Comentarios: Me gustaría que me enviaran la cotización de los hornos pizzeros que tienen. Voy a abrir un local en mi ciudad a mediados de junio, por lo que sería muy útil tener las cotizaciones lo antes posible.
>

- Si es posible, incluir el tiempo que tarda en hacer una pizza. Muchas gracias.

From: "Lic. Winston Garcia" <gerencia@equiposparamercados.com> Add to Address Book
To: mb_malula@yahoo.com
Subject: cotizacion
Date: Sat, 17 Apr 2004 16:16:25 -0500

Srita Beatriz gracias por cotizar productos con nosotros, pero por el momento solo podriamos venderle la mercancia en territorio nacional mexicano
y usted se encargaria de ponerlo en su pais, si le interesa mandenos su respuesta y con gusto le cotizamos la mejor forma .

gracias
equipos para mercados

Outgoing mail is certified Virus Free.
Checked by AVG anti-virus system (http://www.grisoft.com).
Version: 6.0.657 / Virus Database: 422 - Release Date: 13/04/04

From: "Carlo Fabris" <Carlo@fabris.fsnet.co.uk> Add to Address Book

To: "'Maria Beatriz Garcia'" <mb_malula@yahoo.com>

Subject: RE: Prices

Date: Mon, 19 Apr 2004 09:04:34 +0100

Dear María

Thank you for your email. Please find attached our price-list. A small oven would be our 50/2, which contains four + four pizzas 25cm. Baking time is normally 3 / 4 minutes at 250 Centigrade.

Our smallest gas oven is the 62/2G. It contains four + four pizzas 30 cm. Baking time as above.

Dough mixers prices are in the price-list.

Regards
Carlo Fabris
Export sales agent for Fage ovens
www.fage.com
Mobile 0044 7780 664483

-----Original Message-----
From: Maria Beatriz Garcia [mailto:mb_malula@yahoo.com]
Sent: 17 April 2004 22:08
To: carlo@fabris.fsnet.co.uk
Subject: Prices
I am interested in 2 of your products. I live in Venezuela and I'm opening a restaurant of pizzas. I would like to know the price of a small electric oven, it's capacity and the time it bakes pizzas. Also the price of a small gas oven (same information). Also I need the price of the dough mixer (20, 25, 38 Kgs.).Thank you very much.

María Beatriz García

From: "Carlo Fabris" <Carlo@fabris.fsnet.co.uk> Add to Address Book

To: "'Maria Beatriz Garcia'" <mb_malula@yahoo.com>

Subject: RE: Prices

Date: Wed, 21 Apr 2004 07:09:14 +0100

Dear María
Transport should be around 200,00 Euros and transport time around about 1 month.

Regards
Carlo

-----Original Message-----
From: Maria Beatriz Garcia [mailto:mb_malula@yahoo.com]
Sent: 21 April 2004 06:37
To: Carlo Fabris
Subject: RE: Prices

Dear Carlo:
Thank you very much for your time. The electric oven 50/2 you suggested is perfect. As I told you, I live in Venezuela, so I would like to know how much do I have to pay to bring the oven to my country. Also I would like to know how many days does it takes to bring it. Thank you very much.

María Beatriz García

	UNIDAD	UN. PATRÓN	FACTOR	PLANSUÁREZ	MAKRO	BJ'S	CITADINO'S
	1 x 20 Kg.	1 Kg.	20	1250.00	1220.00	0.00	0.00
	500 grs.	500 grs.	1	5310.00	4200.00	5385.00	4200.00
	1 x 18 Lts.	1 lt.	18	3095.00	2485.00	0.00	3166.67
	1 x 18 Lts.	1 lt.	18	2957.78	0.00	0.00	0.00
	12 x 1 Lt.	1 lt.	12	0.00	2515.00	4510.00	0.00
de Oliva	1 x 5 Lts.	1 lt.	5	7392.00	22400.00	0.00	0.00
	4 x 5 Lts.	1 lt.	20	14371.05	0.00	0.00	0.00
	4 x 5 Lts.	1 lt.	20	13786.05	0.00	0.00	0.00
	1 x 5 Lts.	1 lt.	5	10170.00	0.00	0.00	0.00
	2 x 1Lt.	1 lt.	2	22925.00	0.00	0.00	0.00
	12 x 1 Lt.	1 lt.	12	3145.00	0.00	0.00	0.00
	1 Lt.	1 lt.	1	0.00	0.00	24000.00	21000.00
	700 ml.	1 lt.	1.43	0.00	0.00	0.00	13650.00
	1 x 20 Kg.	1 Kg.	20				
	1 Kg.	1 Kg.	1	5500.00	0.00	0.00	0.00
	10 Kg.	1 Kg.	10	0.00	5600.00	0.00	0.00
	1 Kg.	1 Kg.	1	890.00	0.00	0.00	0.00
	15 Kg.	1 Kg.	15	0.00	433.33	0.00	0.00
	22 Kg.	1 Kg.	22	0.00	522.73	0.00	0.00
	1 Kg.	1 Kg.	1	3500.00	0.00	0.00	0.00
	25 Kg.	1 Kg.	25	0.00	2090.00	0.00	0.00
nes	1 Kg.	1 Kg.	1	2750.00	0.00	0.00	0.00
	11 Kg.	1 Kg.	11	0.00	1800.00	0.00	0.00
	1 bandeja	1 bandeja	1	6280.00	0.00	0.00	0.00
	2.5 Kg.	1 Kg.	2.5	0.00	6250.00	0.00	0.00
	6 x 112 grs.	1 gr.	672	19.27	0.00	0.00	0.00
o Entero	12 x 10 grs.	1 gr.	120	307.00	0.00	52.98	4.00
Molido	12 x 25 grs.	1 gr.	300	93.48	0.00	0.00	4.50
	158 grs.	1 gr.	158	0.00	36.08	0.00	0.00
lata	24 x 432 grs.	1 gr.	10368	5.37	0.00	4.40	6.53
ías en lata	12 x 440 grs.	1 gr.	5280	11.17	0.00	0.00	15.50
	12 x 820 grs.	1 gr.	9840	2.56	0.00	0.00	0.00
negras	12 x 397 grs.	1 gr.	4764	4.82	0.00	0.00	11.33
verdes	24 x 300 grs.	1 gr.	7200	7.73	0.00	0.00	0.00
zzarella Paisa	1 Kg.	1 Kg.	1	10660.00	9745.00	0.00	0.00
zzarella Holanda	1 Kg.	1 Kg.	1	9914.00	0.00	0.00	0.00
zzarella Flor de Aragua	1 Kg.	1 Kg.	1	0.00	9980.00	0.00	0.00
mesano Nacional	1 Kg.	1 Kg.	1	19647.00	0.00	0.00	26000.00
orino Nacional	1 Kg.	1 Kg.	1	16319.00	0.00	0.00	0.00
orino Optimus	1 Kg.	1 Kg.	1	16500.00	0.00	0.00	0.00
orino Flor Aragua	1 Kg.	1 Kg.	1	0.00	14820.00	0.00	0.00
Espalda Hermo	1 Kg.	1 Kg.	1	0.00	8990.00	0.00	0.00
Espalda Fiesta	1 Kg.	1 Kg.	1	0.00	7240.00	0.00	0.00
Pierna Miranda	1 Kg.	1 Kg.	1	11362.00	0.00	0.00	17500.00

ta	1 Kg.	1 Kg.	1	5550.00	0.00	0.00	0.00
ccini	1 Kg.	1 Kg.	1	0.00	0.00	0.00	6000.00
a Negra Molida	500 grs.	500 grs.	1	8030.00	16930.00	14041.00	8000.00
	25 x 1 Kg.	1 Kg.	25	560.00	285.00	0.00	360.00
	25 x 1 Kg.	1 Kg.	25	0.00	380.00	0.00	0.00
tes Maracay peq.	40 x 200	1 uni.	8000	3.34	0.00	0.00	0.00
	5 x 200	1 uni.	1000	0.00	2.90	0.00	0.00
tas Household peq.	48 X 120	1 uni.	5760	6.27	0.00	0.00	0.00
tas Scott grande	1 x 300	1 uni.	300	0.00	10.22	0.00	0.00
Plásticos V10 Selva	20 x 50	1 uni.	1000	30.92	0.00	0.00	38.00
Plásticos V12 Selva	20 x 50	1 uni.	1000	39.00	43.60	0.00	45.00
Plásticos V10 Aro	20 x 50	1 uni.	1000	0.00	32.30	0.00	0.00
con cobertor	12 x 500	1 uni.	6000	7.15	0.00	0.00	15.30
sin cobertor Guayana	40 x 150	1 uni.	6000	4.03	2.90	0.00	0.00
sin cobertor Aro	40 x 150	1 uni.	6000	0.00	2.66	0.00	0.00
s Plásticos	100 uni.	1 uni.	100	0.00	0.00	0.00	22.00
cos	24 uni.	1 uni.	24	0.00	725.00	0.00	0.00
Mineral Nevada	24 uni.	1 uni.	24	0.00	390.00	0.00	0.00

Tabla 11. Comparación de proveedores de los ingredientes[4]

[4] Los rectángulos amarillos representan la elección del proveedor

MAKRO				LA CAZUELA		MAX RODRÍGUEZ			COMERCIAL GRANDOLA				QUINTA CRESPO			OSMA
P1	P2	P3	P4	P1	P2	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P4	P1	P2	P3	P1
6750	10080					9700	32000	47000	31940	44650	58500		6200	7600		
40320				30625												
7430				12750		3500										
				34452		45000	59000									
26270	28260	57380		152250		70600	149500		37480	47680	86750	128750	59000	125000		
16440	23340	31015	37810	3468	32800	9000	48000		39650				16000	51800		
14610						21200										
									34660							
									6360							
						8500			3995	4750			5600	6400		
11370						39000			49880							
						1690000										
3540						1000	1500		6789	6440	2840		2400	3500	5800	
						34000										
6630	9610			6000	13500	10000	32000		16780	21860		17800	9300			
10690																
6450																
						145000										
59220																
32440									134810				132294			
37740						84700			81720	83940						
43910				95000		75500	120000									
30660				84540		112800							112113			
56200						66300							87728			
5610	9010					1500	6500	18000	7950	15950						
26950	44870								7480							
	8150	11240														
28400																
39950																
50000																
3290																
3350																
6350																
6420																
3950																
				72000												

										45000							
										49000				38000			
														43000			
										97000							
					200000												
							1102500										
					63750												
					45500												
							68000			49985	86775	162760		19600			
							95000	96000		78740							
																	6000000
							6000000										
							3400000										

Tabla 12. Comparación de proveedores de los utensilios[5]

[5] Los rectángulos amarillos representan la elección del proveedor

IMPORTACION Y DISTRIBUCION DE UTILES Y EQUIPOS PARA
HOTELES RESTAURANTES FUENTES DE SODAS Y SIMILARES
C / El Carmen, Qta. Avelina, El Bosque (al lado de Fedecamaras)
Telfs.: 731.15.92 - 731.15.28 - Fax: 731.09.92 - Caracas

N.I.T. 0041372486
R.I.F. J - 001094083

Cotización: 2759

Caracas, 28 de Abril de 2004

Señor (es):

Dirección:

CÓDIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNI.	PRECIO/UNIT.	IMPORTE
C96339	CUCHILLO,MEDITERRANEO,MESA	1.00	PZA	3,468.00	3,468.00
T44117	TENEDOR,MEDITERRANEO,MESA	1.00	PZA	1,970.00	1,970.00
C88094	CUCHARON,CAFERRA,SOLDADO,4 OZ.	1.00	PZA	6,000.00	6,000.00
C88016	CUCHARON,ELLEGIBI,SOLDADO	1.00	PZA	13,500.00	13,500.00
B09036	BALANZA,ITALIANA, 05 KG. ,DECORADA	1.00	PZA	72,000.00	72,000.00
C72022	CORTADOR,PIZZA,CUTTER	1.00	PZA	12,750.00	12,750.00
C72023	CORTADOR,CAFERRA,PIZZA,10 CMS.,M/PLASTICO	1.00	PZA	34,452.00	34,452.00
T66009	TIJERA,ILKO,COCINA,(226301)	1.00	PZA	72,100.00	72,100.00
C64019	COLADOR,CAFERRA,DOBLE MALLA,20 CMS.	1.00	PZA	36,000.00	36,000.00
C64043	COLADOR,CAFERRA,SENCILLO,M/MADERA,18 CMS.	1.00	PZA	28,125.00	28,125.00
O50059	OLLA,TREBOL,ALUMINIO,ALTA,34 CMS.,25 LTS.	1.00	PZA	95,000.00	95,000.00
O50058	OLLA,TREBOL,ALUMINIO,ALTA,32 CMS.,20 LTS.	1.00	PZA	84,540.00	84,540.00
H66044	HORNO PARA PIZZA A GAS, 02 CAMARAS "IRUÑA"	1.00	PZA	1,550,000.00	1,550,000.00
A84010	AZUCARERA,HALCO,VIDRIO,TAPA ACERO	1.00	PZA	15,900.00	15,900.00
E10003	ESPOLVOREADOR,VIDRIO,T/ACERO	1.00	PZA	18,750.00	18,750.00
S24015	SALERO,VIDRIO,TAIWAN,TAPA ACERO	1.00	PZA	2,775.00	2,775.00
R11004	RAYO,JAPON,CUATRO CARAS.	1.00	PZA	9,000.00	9,000.00
C96124	CUCHILLO,MUNDIAL,9 PLG.,(5530-9)	1.00	PZA	32,800.00	32,800.00
C67032	CONVOY,GUZZINI,GRANDE,BLANCO,4 PIEZAS	1.00	PZA	63,750.00	63,750.00
				Van: %	2,152,880.00
	I.V.A		DESCUENTO:	TOTAL	

IMPORTACION Y DISTRIBUCION DE UTILES Y EQUIPOS PARA
HOTELES RESTAURANTES FUENTES DE SODAS Y SIMILARES

C / El Carmen, Qta. Avelina, El Bosque (al lado de Fedecamaras)
Telfs.: 731.15.92 - 731.15.28 - Fax: 731.09.92 - Caracas

N.I.T. 0041372486
R.I.F. J - 001094083

Cotización: 2759

Caracas, 28 de Abril de 2004

Señor (es):

Dirección:

CÓDIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNI.	PRECIO/UNIT.	IMPORTE
				Vienen:	2,152,880.00
C67016	CONVOY,VALIRA,NEGRO,4 PIEZAS	1.00	PZA	45,500.00	45,500.00
C84034	CUCHARA,MADERA,50 CMS.	1.00	PZA	7,125.00	7,125.00
P09035	PALA,MAFE,PIZZA,MADERA,35X20 CMS.	1.00	PZA	30,625.00	30,625.00
B18207	BANDEJA,VEMAMETCA,S/SERV,32X17X10 CMS.	1.00	PZA	32,875.00	32,875.00
T22046	TAPA BANDEJA,VEMAMETCA,ACERO,32X17 CMS.	1.00	PZA	15,500.00	15,500.00
B18174	BANDEJA,VEMAMETCA,S/SERV,27X17X6 CMS.	1.00	PZA	19,210.00	19,210.00
T22047	TAPA BANDEJA,VEMAMETCA,ACERO,27X17 CMS.	1.00	PZA	13,000.00	13,000.00
B18161	BANDEJA,VEMAMETCA,S/SERV.,17X17X6 CM	1.00	PZA	14,410.00	14,410.00
T22054	TAPA BANDEJA,VEMAMETCA,ACERO,17X17 CMS.	1.00	PZA	10,350.00	10,350.00
T11050	TABLA,NATIONAL,FIBRA,60X45X2,5 CMS.	1.00	PZA	152,250.00	152,250.00

I.V.A 398,996.00

DESCUENTO: % 0.00

TOTAL 2,892,721.00

05/18/04 12:24 FAX 58 2 3310633 SEAFREIGHT VZLA 01

DE : COM WILER NO. DE TEL : 0212 3312858 18 MAY. 2004 12:29PM P1

COMERCIAL WILER C.A.

AGENTES DE ADUANAS

La Guaira, 18 de Mayo de 2004

Señores:
SEA FREIGHT
Presente.-

Atención:
Sr. Alex

Asunto: PRESUPUESTO APROXIMADO PARA NACIONALIZAR UN HORNO ELCETRICO

De acuerdo a nuestra conversación telefónica, por este medio le comunico los gastos para la nacionalización de la mercancía en referencia:
VALOR CIF: 1560 EUROS AL CAMBIO DE 2.320 Bs. APROX. = 3.619.200.00

Impuestos de Importación:	Bs.	723.840.00
Tasa:	Bs.	36.192.00
Timbre fiscal	Bs.	6.175.00
IVA	Bs.	701.665.00
Otros gastos:		
Comisión agente de aduanas:	Bs.	150.000.00 (MINIMA)
Gastos de tramitación:	Bs.	100.000.00
Gastos de documentación:	Bs.	32.000.00
Tramitación ante CADIVI	Bs.	100.000.00

Nota: otros gastos como almacen, consolidador, transporte, etc según factura.

04-05-18 18:34 9 1 7LS La Guaira P 1/4

MAPFRE LA SEGURIDAD

COTIZACION DE POLIZA SEGURO DE DORADA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

PAG:

NRO. COTIZACION 2922300400384

N° J-00021410-7 NIT 00000130-9-9
Matriz: Calle 3-A, Edificio SEGUROS LA SEGURIDAD,
Sur, Caracas, Venezuela.
www.mapfre.com.ve

APFRE LA SEGURIDAD, C.A., DE SEGUROS. (antes Seguros La Seguridad, C.A). Inicialmente inscrita ante el Registro de Comercio que llevaba el Juzgado de Primera Instancia en lo Mercantil del Distrito Federal, en fecha 12 de mayo de 1943, bajo el N° 2135, Tomo 5-A, Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda, Expediente N° 929. Inscrita en la Superintendencia de Seguros bajo el N°12.

TIPO DE COTIZACION	FECHA DE EMISION	FORMA DE PAGO	FRECUENCIA DE PAGO	PERIODO DEL SEGURO	TIPO DE MONEDA
Emision	18/05/2004	Anual		DIAS 365	Bs

DATOS DEL CONTRATANTE / ASEGURADO

NOMBRE DEL CONTRATANTE: Comida Rapida Sardi&Asociados .	RIF: 177177
NOMBRE DEL ASEGURADO: Comida Rapida Sardi&Asociados .	RIF: 177177

DATOS DEL PRODUCTOR

CORREDOR: Alfredo Enrique Sardi Diaz	CODIGO 7877	PRODUCTOR: Alfredo Enrique Sardi Diaz	CODIGO 7877
PRODUCTOR	CODIGO	PRODUCTOR	CODIGO

DATOS DE COBRO

DIRECCION DE COBRO

Calle A Notificar Altagracia Municipio Libertador Venezuela

ASEGURADOS

NOMBRE	CI/RIF
Comida Rapida Sardi&Asociados .	RIF 177177

PARTIDAS Y COBERTURAS AMPARADAS

PARTIDAS AMPARADAS	VALORES A RIESGO	COBERTURAS	% DE PRIMER RIESGO	SUMA ASEGURADA	PRIMAS
EDIFICACIONES	20.000.000	Inc,rayo,exp,Caida Ae	100	20.000.000	
		Extension De Cobertura	100	20.000.000	
		Motin,Disturbios Lab	100	20.000.000	
		Danos por Agua	100	20.000.000	
		Inundacion	100	No Contratada	
		Terremoto o Temblor	0	No Contratada	155.325
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	3.500.000	Inc,rayo,exp,Caida Ae	100	3.500.000	
		Extension De Cobertura	100	3.500.000	
		Motin,Disturbios Lab	100	3.500.000	
		Danos por Agua	100	3.500.000	
		Inundacion	100	No Contratada	
		Terremoto o Temblor	0	No Contratada	
		Cobertura Automatica	100	No Contratada	
	10	% de Perdidas Indirectas	100	350.000	27.182

04-05-18 18:43 9 1 7LS La Guaira P 3/4

PAG:

NRO. COTIZACION
2922300400384

PARTIDAS Y COBERTURAS AMPARADAS

PARTIDAS AMPARADAS	VALORES A RIESGO	COBERTURAS	% DE PRIMER RIESGO	SUMA ASEGURADA	PRIMAS
STENCIAS Y DEMAS CONTENIDOS	3.000.000	Inc,rayo,exp,Caida Ae	100	3.000.000	
		Extension De Cobertura	100	3.000.000	
		Motin,Disturbios Lab	100	3.000.000	
		Danos por Agua	100	3.000.000	
		Inundacion	100	No Contratada	
		Terremoto o Temblor	0	No Contratada	
		Cobertura Automatica	100	300.000	
	10	% de Perdidas Indirectas	100	300.000	23.298
NTENIDO EN GENERAL	3.000.000	Robo De Contenido	100	3.000.000	
		Asalto Y Atraco Contenido	100	3.000.000	
		Cobertura Automatica	100	300.000	100.548

INTERESES ASEGURADOS POR PARTIDA

PARTIDAS AMPARADAS	INTERES ASEGURADOS	VALORES A RIESGO
IFICACIONES	Edificaciones	20.000.000
	Mejoras y Bienechurles	No Contratado
QUINARIAS Y EQUIPOS	Maquinaria Fija	3.500.000
	Maquinaria Movil	No Contratado
STENCIAS Y DEMAS CONTENIDOS	Mobiliario	500.000
	Mercancia	2.500.000
	Equipos Electronicos	No Contratado
NTENIDO EN GENERAL (ROBO)	Mobiliario	500.000
	Mercancia	2.500.000
	Equipos Electronicos	No Contratado
	Maquinaria Fija	No Contratado
	Maquinaria Movil	No Contratado

COBERTURAS A PRIMERA PERDIDA

INTERES ASEGURADO Y/O COBERTURA	SUMA ASEGURADA	PRIMAS
ancias Refrigeradas	No Contratado	
o en Local	No Contratado	
o en Transito	No Contratado	
s al Local por Robo	20.000	
s	No Contratado	
cios	No Contratado	
onsabilidad Civil Locativo	No Contratado	
onsabilidad Civil ante Vecinos	No Contratado	
s Internos de Maquinaria	3.500.000	22.238

-05-18 18:34 9 1 7LS La Guaira P 2/4

PAG:

NRO. COTIZACIÓN
2922300400384

COBERTURAS A PRIMERA PERDIDA

INTERES ASEGURADO Y/O COBERTURA	SUMA ASEGURADA	PRIMAS
os Internos Equipos Electronicos	No Contratado	
tos Extraordinarios	50.000	

OTRAS COBERTURAS ADICIONALES

COBERTURAS	SUMA ASEGURADA	PRIMAS
SPONSABILIDAD CIVIL BASICA resos Brutos Anuales :	No Contratado	
ERCANCIA EN TRANSITO umen Anual de Mercancia Transportada :	No Contratado	

DEDUCIBLES

DUCIBLES: (Según condicionado de póliza a excepción de:)
bo y Asalto y Atraco : 15% de la perdida , sujeto a un minimo de : 60.000
tos Internos de Maquinaria : 10% de la perdida , sujeto a un minimo de : 50.000

INDOLE DE ACTIVIDAD DEL ASEGURADO

ESGOS NO INDUSTRIALES COMIDAS RAPIDAS, VENTAS DE TODOS LOS CASOS TODOS LOS CASOS TODOS L

DESCRIPCION DE LOS PREDIOS ASEGURADOS

ESGO N° 1 INDOLE DE ACTIVIDAD DEL RIESGO RIESGOS NO INDUSTRIALES COMIDAS RAPIDAS, VENTAS DE TODOS LOS CASOS TOD

RECCIÓN DEL PREDIO DEL RIESGO
A NOTIFICAR.Distrito Federa-VENEZUELA

PO DE ESTRUCTURA esistente al Fuego	TIPO DE TECHO (ROBO) Concreto armado o losa nervada	TIPO DE VENTANAS, VITRINAS, ETC. Vidrio o lamina de plastico de espesor mayor o igual a 15mm
PO DE TECHO (INCENDIO) esistente al Fuego	TIPO DE PAREDES EXTERIORES Concreto,lad. macizos,bl. concreto/arcilla revestido	
PO DE PAREDES (INCENDIO) esistente al Fuego	TIPO DE PUERTAS EXTERIORES Hierro Batientes, con una cerradura	HAY LINDEROS DESOCUPADOS ? N

PROTECCION DE LOS PREDIOS ASEGURADOS

ESGO N° 1

PO DE PROTECCION DE PAREDES o se evalua	TIPO DE PROTECCION DE PUERTAS No se evalua	TIPO DE PROTECCIOIN DE VENTANAS, VITRINAS, ETC. No se evalua.
PO DE SISTEMA DE ALARMA o hay	BRIGADA CONTRA INCENDIO No	SISTEMA ESPECIAL DE EXTINCION No
CIADORES AUTOMATICOS o	VIGILANCIA HORAS NO LABORABLES No	SISTEMA MINIMO CONTRA INCENDIO N

04-05-18 18:43 9 1 7LS La Guaira P 4/4

PAG:

NRO. COTIZACION
2922300400384

TOTAL DE PRIMA POR EL PERIODO	328.591

TIZACION VALIDA POR 30 DIAS, SIEMPRE QUE SE MANTENGAN LAS CONDICIONES DE LA NEGOCIACION
E CUMPLAN CON LAS NORMAS Y POLITICAS DE LA COMPAÑIA. LA PRESENTE NO SE CONSIDERA
ISO DE PRIMA

OTA: Esta cotización sustituye a las de numeración y fechas anteriores

MAPFRE LA SEGURIDAD, C.A.
ARISTOBULO BAUSELA
DIRECTOR GENERAL

Anexo 14. Uniformes

ITALBRAGA

Av. Venezuela, Edf. Ajax, Loc. 1. Bello Monte. Caracas, Venezuela

Telf.: (0212) 9523347/8589

Fax: 952.6034

italbraga@cantv.net

DR. SCHOLL'S

C. C. Caurimare, Local 6. Caurimare. Caracas, Venezuela.

Telf.: (0212) 9866909

Anexo 15. Documento para registrar la compañía

Nosotros, MARÍA BEATRIZ GARCÍA DOMÍNGUEZ Y LAURA KUTLESA AVILÁN, venezolanas, mayores de edad, de este domicilio y titulares de las cédulas de identidad Nº V-14.139.722 Y V-15.545.162, respectivamente por el presente documento declaramos: Que hemos convenido en constituir como en efecto hacemos, una Compañía Anónima que se regirá por las siguientes cláusulas, redactadas con suficiente amplitud para que cumplan las veces de documento constitutivo y estatutos sociales. PRIMERA: La Compañía se denominará **"DISTRIBUIDORA PIZZANDEANDO 2004, S.A"** .SEGUNDA: El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de Caracas, pudiendo establecer sucursales, agencias, en otros lugares de Venezuela y el exterior, a juicio y por determinación de su administración. TERCERA: La Compañía se constituye con el objeto de realizar operaciones mercantiles de compra venta, distribución, exportación e importación de víveres y alimentos y cualquier otra actividad de origen legal que le sea inherente y conexa. CUARTA: La sociedad tendrá una duración de veinte (20) años, contados a partir de la inscripción de este documento en el Registro Mercantil. QUINTA: El capital de la Compañía es la cantidad de UN MILLÓN DE BOLÍVARES (Bs 1.000.000,oo) dividido en mil acciones nominativas de UN MIL BOLÍVARES (Bs 1.000,oo) cada una, las cuales han sido suscritas y pagadas como sigue: La socia MARÍA BEATRIZ GARCÍA DOMÍNGUEZ ha suscrito QUINIENTAS ACCIONES (500) y la socia LAURA KUTLESA AVILÁN ha suscrito QUINIENTAS (500) ACCIONES. El capital ha sido totalmente pagado de la siguiente manera: en inventario que se anexa se paga la cantidad de OCHOCIENTOS MIL BOLÍVARES (Bs. 800.000) Y *DOSCIENTOS MIL BOLÍVARES (Bs. 200.000) en depósito* bancario que se anexa. SEXTA: Las acciones de la sociedad dan a sus tenedores iguales derechos, cada una representa un voto en la Asamblea y *son indivisibles con respecto a la sociedad quien no reconocerá sino a un solo* propietario por cada acción. SÉPTIMA: Los títulos representativos de las acciones deberán ser numerados y *firmados por los Directores Ejecutivos; en caso de pérdida los Directores Ejecutivos* ordenarán la emisión de nuevos títulos, siempre que el hecho de la pérdida sea probado a

satisfacción de éstos. OCTAVA: Las acciones son de libre transferencia entre los socios, en cuyo caso bastará hacer el correspondiente asiento en el libro de accionistas, firmado por el cedente, el cesionario y los Directores Ejecutivos. Para realizar una operación de venta de acciones a un tercero, deberá notificarse por escrito a los socios para que estos manifiesten dentro de los diez días siguientes al recibo de la notificación de su interés o no en adquirir las mencionadas acciones. Sólo cumpliendo con este requisito el socio podrá libremente vender sus acciones a terceros. NOVENA: Los accionistas tendrán derecho preferente, prorrateado el número de acciones que tengan en la Compañía, de suscribir acciones en virtud de aumento de capital de la sociedad, de acuerdo con las disposiciones legales pertinente. DÉCIMA: La Asamblea General de Accionistas tiene la suprema representación de la Compañía. Sus decisiones dentro del límite de sus facultades son obligatorías para todos sus accionistas, presentes o no. Sus reuniones serán ordinarias o extraordinarias. Ordinariamente se reunirá la Asamblea en un día cualquiera dentro del primer trimestre siguiente al cierre de su ejercicio económico. Extraordinariamente se reunirá la Asamblea por convocatoria de los Directores Ejecutivos, a petición del Comisario o de un número de accionistas que represente el veinte por ciento del capital social por lo menos. DÉCIMA PRIMERA: La convocatoria para las Asambleas Generales de Accionistas Ordinarias o Extraordinarias se hará mediante la publicación de la misma en un periódico de amplia y diaria circulación de esta ciudad, con cinco días continuos de anticipación a la celebración de la misma. El requisito de la publicación podrá omitirse cuando en la Asamblea esté representada la totalidad de las acciones que constituyen el capital social de la misma. Los puntos a tratar en la Asamblea General de Accionistas deberán estar claramente identificados en la convocatoria pues de lo contrario serán nulos. DÉCIMA SEGUNDA: La Asamblea no podrá reunirse válidamente si no concurre a la misma una representación equivalente a la mitad más uno de las acciones que integran el capital social. Las decisiones se tomarán por la mayoría de los asistentes. Si no se constituye quorum se aplicarán las disposiciones que establece el Código de Comercio al respecto. DÉCIMA TERCERA: Los accionistas de la Compañía podrán hacerse representar en las

Asambleas mediante poder autenticado dirigido a la Asamblea con la correspondiente designación del representante en cada caso. DÉCIMA CUARTA: La Asamblea General de Accionistas tiene las siguientes funciones: A) Discutir, aprobar o improbar el balance de la Compañía, tomando en cuenta el obligado informe del comisario; B) Nombrar los administradores, fijándoles sus remuneraciones y compensaciones; C) Disolver la Compañia antes del término de su duración; D) Aumentar o disminuir el capital social de la compañía; E) Cambiar el objeto social o reformar el documento constitutivo; F) Acordar la fusión con otras u otra compañía; G) Resolver todos y cada uno de los asuntos que le sean sometidos por la administración, por el Comisario o por el número de socios que represente las dos terceras partes del capital social; H) Delegar en los Directores Ejecutivos las facultades que fueren de interés y en general tomar aquellas decisiones de disposición y administración que tuviesen a bien. DÉCIMA QUINTA: La sociedad estará dirigida por dos Directores Ejecutivos, quienes podrán o no, ser socios y durarán cinco años en sus cargos. Son funciones de los Directores Ejecutivos, siempre de manera conjunta: A) Presidir las Asambleas Generales de Accionistas; B) Convocar las reuniones de Asamblea General de Accionistas ordinarias o extraordinarias; C) Cumplir y hacer cumplir las decisiones de la asamblea; D) Representar a la Compañía ante cualquier clase de personas naturales o jurídicas, de derecho público o privado; E) Nombrar y remover el personal subalterno, fijando sus funciones y remuneraciones; F) Presentar a la asamblea general de accionistas los informes inherentes a su gestión administrativa; G) firmar toda clase de contratos a nombre de la compañía; H) Otorgar poder a abogados con facultad de darse por citados, para convenir, desistir, transigir, comprometer en árbitros, arbitradores o de derecho y cualquiera otra que fuere necesaria; I) designar personas autorizadas para firmar cheques, letras de cambio, pagarés y otros valores, estableciendo los límites que estime convenientes; J) firmar ante los bancos, sociedades financieras y demás instituciones de crédito, tanto en Venezuela como en el exterior de forma ilimitada, operaciones de depósito a la vista, a plazo y de ahorros; apertura, movilización y cierre de cuentas corrientes bancarias, al descubierto o con provisión de fondos, o de otro tipo; solicitar dinero en préstamo, a

corto, mediano o largo plazo, con o sin garantías; celebración y movilización de líneas de crédito; celebración o apertura de cartas de crédito en moneda extranjera o nacional; venta de cartera; operaciones de cambio; compra venta de divisas; delegar sus poderes y facultades total o parcialmente en persona de su confianza; K) Administrar y disponer en la forma que considere conveniente los bienes de la compañía; L) Crear los cargos que estime conveniente, señalando sus respectivas funciones y en general realizar todas las gestiones necesarias para la buena marcha de la Compañía sin más limitaciones que las contempladas en la Ley y en el presente documento constitutivo. DÉCIMA SEXTA: Los Directores Ejecutivos expresan la voluntad social dentro de la esfera que le pauta el Código de Comercio, el documento constitutivo y la Asamblea de Accionistas, por ello depositan en caja 20 acciones, para dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 244 del Código de Comercio. DÉCIMA SÉPTIMA: La Compañía llevará una contabilidad registrada legalmente y atendida por un profesional del ramo, en forma de que en todo tiempo se pueda establecer el estado activo y pasivo, especialmente para la elaboración del balance general de cada ejercicio económico. DÉCIMA OCTAVA: El primer ejercicio económico de la Compañía comenzará en la misma fecha de su inscripción en el Registro Mercantil y finalizará el 31 de diciembre de 2004 y así sucesivamente, comienza el 1 de enero de cada año y finaliza el 31 de diciembre. DÉCIMA NOVENA: Del saldo favorable que arroje la cuenta de pérdidas y ganancias se apartará un diez por ciento (10%) como reserva, hasta cubrir el 10% del capital social, sin perjuicio de que la Asamblea General de Accionistas, cuando así lo decidiere conveniente, decida hacer otro apartado; el resto de la cuenta superavít será repartido en forma de dividendo entre los socios, en proporción a sus acciones y la Asamblea establecerá la forma y oportunidad del reparto de los dividendos. VIGÉSIMA: La compañía tendrá un Comisario que será nombrado por la Asamblea de Accionistas y durará dos años en el ejercicio de sus funciones, pudiendo ser reelegido. Las facultades del Comisario son aquellas contempladas en el Código de Comercio. VIGÉSIMA PRIMERA: Los socios se comprometen mutuamente durante la duración de esta sociedad, a no realizar actividades idénticas ni inherentes ni conexas con el objeto social de la sociedad. El no

cumplimiento de esta disposición dará lugar por parte del socio afectado a las acciones legales a que hubiere lugar. DISPOSICIONES FINALES: Han sido nombrado Directores Ejecutivos de la compañía las socias MARÍA BEATRIZ GARCÍA DOMÍNGUEZ Y LAURA KUTLESA AVILÁN y como comisario al Lic Alberto Boada C.P.C Nº 41454. Se autoriza a la socia MARÍA BEATRIZ GARCÍA, arriba identificada, para que haga la certificación y participación correspondiente al Registro Mercantil a los efectos legales pertinentes.

Fuente: Abogado Omar Picón

anexos

estudio financiero

ESTUDIO FINANCIERO

Escenarios Optimistas

Escenario Optimista 1.

1 carrito	4 carritos	6 carritos	7 carritos	8 carritos
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
24.870	109.428	180.555	231.713	291.296

Tabla 13. Ventas anuales para el escenario optimista 1

	Carrito	1	4	6	7	8
Concepto	2004 ($)	2005 ($)	2006 ($)	2007 ($)	2008 ($)	2009 ($)
Ventas		38.797	170.708	281.666	361.472	454.422
Gastos de ventas		11.714	51.541	85.041	109.137	137.200
Ingresos Ventas		**27.083**	**119.167**	**196.624**	**252.335**	**317.221**
Costos fijos		11.782	11.782	11.782	11.782	11.782
Costos fijos por carrito		230	920	1.380	1.610	1.840
Gastos de admin. CDD		1.779	1.779	1.779	1.779	1.779
Gastos de admin. Carrito		297	1.186	1.779	2.076	2.372
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Utilidad Bruta		**11.338**	**96.871**	**169.962**	**223.489**	**286.192**
Impuestos		60	60	60	60	60
Utilidad Neta		**11.278**	**96.811**	**169.902**	**223.429**	**286.132**
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Estructura de carrito	5.000	15.000	10.000	5.000	5.000	
Nevera	1.667	5.000	3.333	1.667	1.667	
Horno	1.118	3.355	2.237	1.118	1.118	
Nacionalización	617	1.850	1.233	617	617	
Amasadora	2.000					
Utensilios	433	1.299	866	433	433	
Caja Registradora	500	1.500	1.000	500	500	
Costos Legales	230					
Permiso de Alcaldía	29					
Diseño	50					
Levantamiento y Renderizado	83					
Logotipo	27					
Seguro del Carrito	110	329	219	110	110	
Uniformes	270	811	541	270	270	
Capital de trabajo	4.162					4.162
Salvamento						16.570
Flujo de Caja	**-16.296**	**-16.209**	**84.010**	**170.129**	**225.314**	**320.120**

Tabla 14. Flujo de caja del escenario optimista 1

Escenario Optimista 2.

	Carrito	1	4	6	7	8
Concepto	**2004 ($)**	**2005 ($)**	**2006 ($)**	**2007 ($)**	**2008 ($)**	**2009 ($)**
Ventas		35.270	155.188	256.060	328.611	413.111
Gastos de ventas		9.584	42.169	69.579	89.294	112.255
Ingresos Ventas		**25.686**	**113.019**	**186.481**	**239.317**	**300.856**
Costos fijos		11.782	11.782	11.782	11.782	11.782
Costos fijos por carrito		230	920	1.380	1.610	1.840
Gastos de admin. CDD		1.779	1.779	1.779	1.779	1.779
Gastos de admin. Carrito		297	1.186	1.779	2.076	2.372
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Utilidad Bruta		**9.941**	**90.723**	**159.818**	**210.471**	**269.826**
Impuestos		60	60	60	60	60
Utilidad Neta		**9.881**	**90.663**	**159.758**	**210.411**	**269.766**
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Estructura de carrito	5.000	15.000	10.000	5.000	5.000	
Nevera	1.667	5.000	3.333	1.667	1.667	
Horno	1.118	3.355	2.237	1.118	1.118	
Nacionalización	617	1.850	1.233	617	617	
Amasadora	2.000					
Utensilios	433	1.299	866	433	433	
Caja Registradora	500	1.500	1.000	500	500	
Costos Legales	230					
Permiso de Alcaldía	29					
Diseño	50					
Levantamiento y Renderizado	83					
Logotipo	27					
Seguro del Carrito	110	329	219	110	110	
Uniformes	270	811	541	270	270	
Capital de trabajo	4.162					4.162
Salvamento						16.570
Flujo de Caja	**-16.296**	**-17.606**	**77.862**	**159.986**	**212.295**	**303.755**

Tabla 15. Flujo de caja del escenario optimista 2

Escenario Optimista 3.

	Carrito	1	4	6	7	8
Concepto	**2004 ($)**	**2005 ($)**	**2006 ($)**	**2007 ($)**	**2008 ($)**	**2009 ($)**
Ventas		38.887	171.105	282.323	362.314	455.481
Gastos de ventas		10.649	46.855	77.311	99.215	124.728
Ingresos Ventas		**28.239**	**124.250**	**205.012**	**263.099**	**330.753**
Costos fijos		11.782	11.782	11.782	11.782	11.782
Costos fijos por carrito		230	920	1.380	1.610	1.840
Gastos de admin. CDD		1.779	1.779	1.779	1.779	1.779
Gastos de admin. Carrito		297	1.186	1.779	2.076	2.372
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Utilidad Bruta		**12.494**	**101.954**	**178.350**	**234.253**	**299.724**
Impuestos		60	60	60	60	60
Utilidad Neta		**12.434**	**101.894**	**178.290**	**234.193**	**299.664**
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Estructura de carrito	5.000	15.000	10.000	5.000	5.000	
Nevera	1.667	5.000	3.333	1.667	1.667	
Horno	1.118	3.355	2.237	1.118	1.118	
Nacionalización	617	1.850	1.233	617	617	
Amasadora	2.000					
Utensilios	433	1.299	866	433	433	
Caja Registradora	500	1.500	1.000	500	500	
Costos Legales	230					
Permiso de Alcaldía	29					
Diseño	50					
Levantamiento y Renderizado	83					
Logotipo	27					
Seguro del Carrito	110	329	219	110	110	
Uniformes	270	811	541	270	270	
Capital de trabajo	4.162					4.162
Salvamento						16.570
Flujo de Caja	**-16.296**	**-15.053**	**89.093**	**178.517**	**236.077**	**333.652**

Tabla 16. Flujo de caja del escenario optimista 3

Escenarios Pesimistas

Escenario Pesimista 1.

1 carrito	4 carritos	6 carritos	7 carritos	8 carritos
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
20.348	89.532	147.727	189.583	238.333

Tabla 17. Ventas anuales para el escenario pesimista 1

	Carrito	1	4	6	7	8
Concepto	2004 ($)	2005 ($)	2006 ($)	2007 ($)	2008 ($)	2009 ($)
Ventas		31.743	139.669	230.454	295.750	371.800
Gastos de ventas		9.584	42.169	69.579	89.294	112.255
Ingresos Ventas		**22.159**	**97.500**	**160.875**	**206.456**	**259.545**
Costos fijos		11.782	11.782	11.782	11.782	11.782
Costos fijos por carrito		230	920	1.380	1.610	1.840
Gastos de admin. CDD		1.779	1.779	1.779	1.779	1.779
Gastos de admin. Carrito		297	1.186	1.779	2.076	2.372
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Utilidad Bruta		**6.414**	**75.204**	**134.212**	**177.610**	**228.515**
Impuestos		60	60	60	60	60
Utilidad Neta		**6.354**	**75.144**	**134.152**	**177.550**	**228.455**
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Estructura de carrito	5.000	15.000	10.000	5.000	5.000	
Nevera	1.667	5.000	3.333	1.667	1.667	
Horno	1.118	3.355	2.237	1.118	1.118	
Nacionalización	617	1.850	1.233	617	617	
Amasadora	2.000					
Utensilios	433	1.299	866	433	433	
Caja Registradora	500	1.500	1.000	500	500	
Costos Legales	230					
Permiso de Alcaldía	29					
Diseño	50					
Levantamiento y Renderizado	83					
Logotipo	27					
Seguro del Carrito	110	329	219	110	110	
Uniformes	270	811	541	270	270	
Capital de trabajo	4.162					4.162
Salvamento						16.570
Flujo de Caja	**-16.296**	**-21.133**	**62.343**	**134.380**	**179.434**	**262.443**

Tabla 18. Flujo de caja para el escenario pesimista 1

Escenario Pesimista 2.

	Carrito	1	4	6	7	8
Concepto	**2004 ($)**	**2005 ($)**	**2006 ($)**	**2007 ($)**	**2008 ($)**	**2009 ($)**
Ventas		35.270	155.188	256.060	328.611	413.111
Gastos de ventas		11.304	49.740	82.071	105.324	132.407
Ingresos Ventas		**23.966**	**105.448**	**173.990**	**223.287**	**280.703**
Costos fijos		11.782	11.782	11.782	11.782	11.782
Costos fijos por carrito		230	920	1.380	1.610	1.840
Gastos de admin. CDD		1.779	1.779	1.779	1.779	1.779
Gastos de admin. Carrito		297	1.186	1.779	2.076	2.372
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Utilidad Bruta		**8.220**	**83.153**	**147.327**	**194.441**	**249.674**
Impuestos		60	60	60	60	60
Utilidad Neta		**8.160**	**83.093**	**147.267**	**194.381**	**249.614**
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Estructura de carrito	5.000	15.000	10.000	5.000	5.000	
Nevera	1.667	5.000	3.333	1.667	1.667	
Horno	1.118	3.355	2.237	1.118	1.118	
Nacionalización	617	1.850	1.233	617	617	
Amasadora	2.000					
Utensilios	433	1.299	866	433	433	
Caja Registradora	500	1.500	1.000	500	500	
Costos Legales	230					
Permiso de Alcaldía	29					
Diseño	50					
Levantamiento y Renderizado	83					
Logotipo	27					
Seguro del Carrito	110	329	219	110	110	
Uniformes	270	811	541	270	270	
Capital de trabajo	4.162					4.162
Salvamento						16.570
Flujo de Caja	**-16.296**	**-19.326**	**70.291**	**147.494**	**196.265**	**283.602**

Tabla 19. Flujo de caja para el escenario pesimista 2

Escenario Pesimista 3.

	Carrito	1	4	6	7	8
Concepto	**2004 ($)**	**2005 ($)**	**2006 ($)**	**2007 ($)**	**2008 ($)**	**2009 ($)**
Ventas		31.743	139.669	230.454	295.750	371.800
Gastos de ventas		10.649	46.855	77.311	99.215	124.728
Ingresos Ventas		**21.094**	**92.814**	**153.144**	**196.535**	**247.072**
Costos fijos		11.782	11.782	11.782	11.782	11.782
Costos fijos por carrito		230	920	1.380	1.610	1.840
Gastos de admin. CDD		1.779	1.779	1.779	1.779	1.779
Gastos de admin. Carrito		297	1.186	1.779	2.076	2.372
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Utilidad Bruta		**5.349**	**70.519**	**126.481**	**167.688**	**216.042**
Impuestos		60	60	60	60	60
Utilidad Neta		**5.289**	**70.459**	**126.421**	**167.628**	**215.982**
Depreciación equipos		1.657	6.628	9.942	11.599	13.256
Estructura de carrito	5.000	15.000	10.000	5.000	5.000	
Nevera	1.667	5.000	3.333	1.667	1.667	
Horno	1.118	3.355	2.237	1.118	1.118	
Nacionalización	617	1.850	1.233	617	617	
Amasadora	2.000					
Utensilios	433	1.299	866	433	433	
Caja Registradora	500	1.500	1.000	500	500	
Costos Legales	230					
Permiso de Alcaldía	29					
Diseño	50					
Levantamiento y Renderizado	83					
Logotipo	27					
Seguro del Carrito	110	329	219	110	110	
Uniformes	270	811	541	270	270	
Capital de trabajo	4.162					4.162
Salvamento						16.570
Flujo de Caja	**-16.296**	**-22.198**	**57.658**	**126.648**	**169.513**	**249.971**

Tabla 20. Flujo de caja para el escenario pesimista 3

anexos

diseño

pizzandeando

pizzandeando

pizzandeando

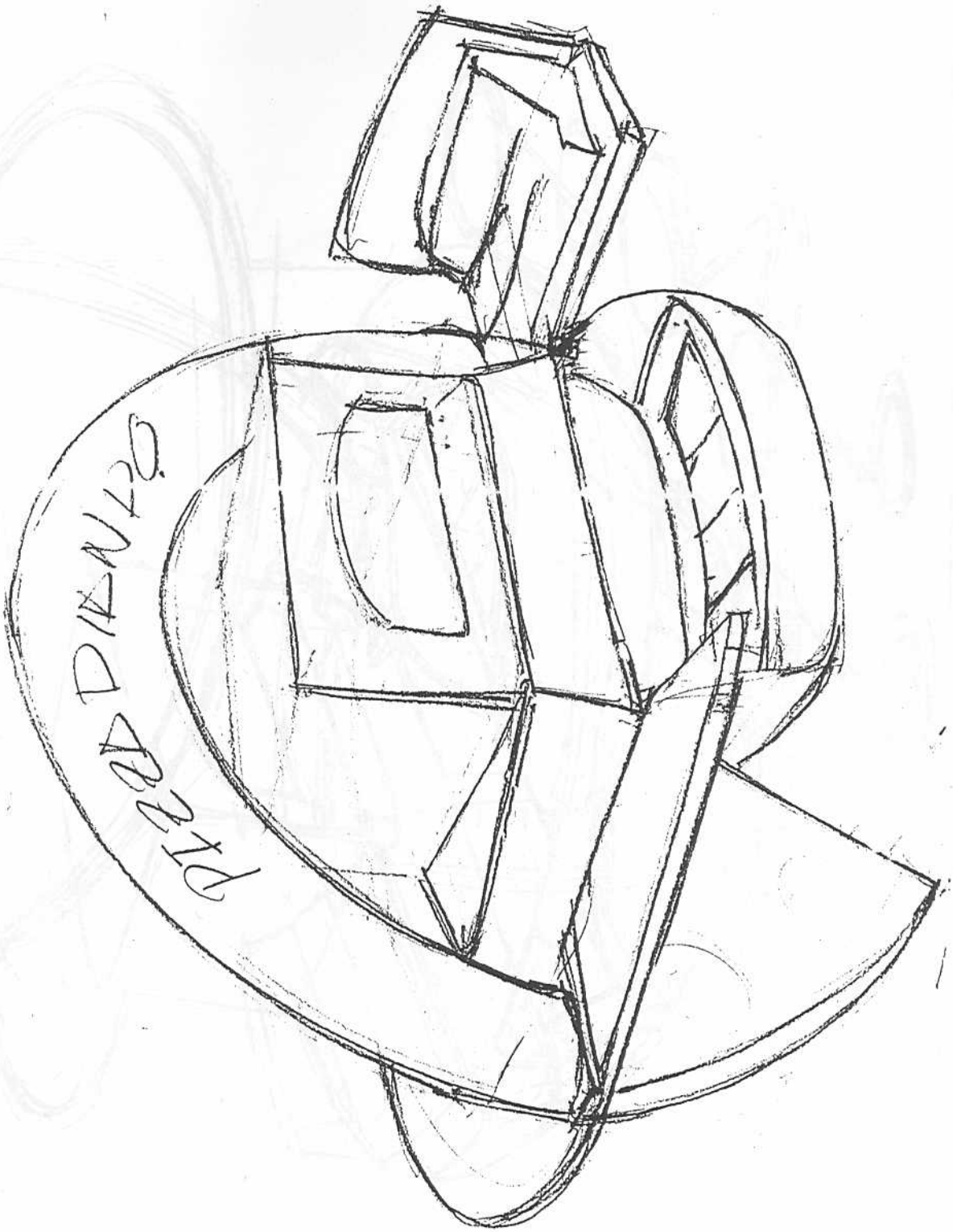
pizzandeando

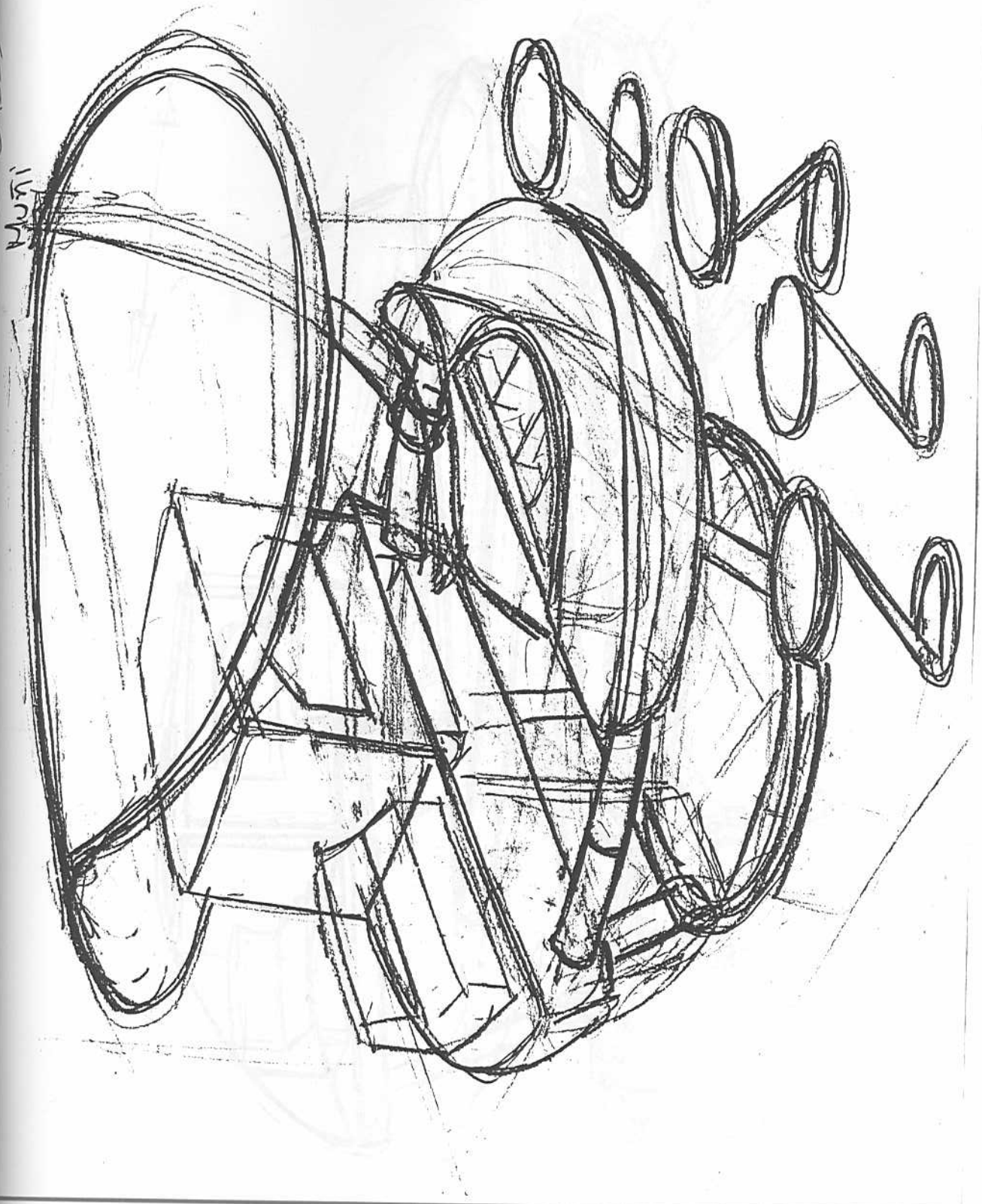
Imagen 22. Pruebas de logo para *PIZZANDEANDO*

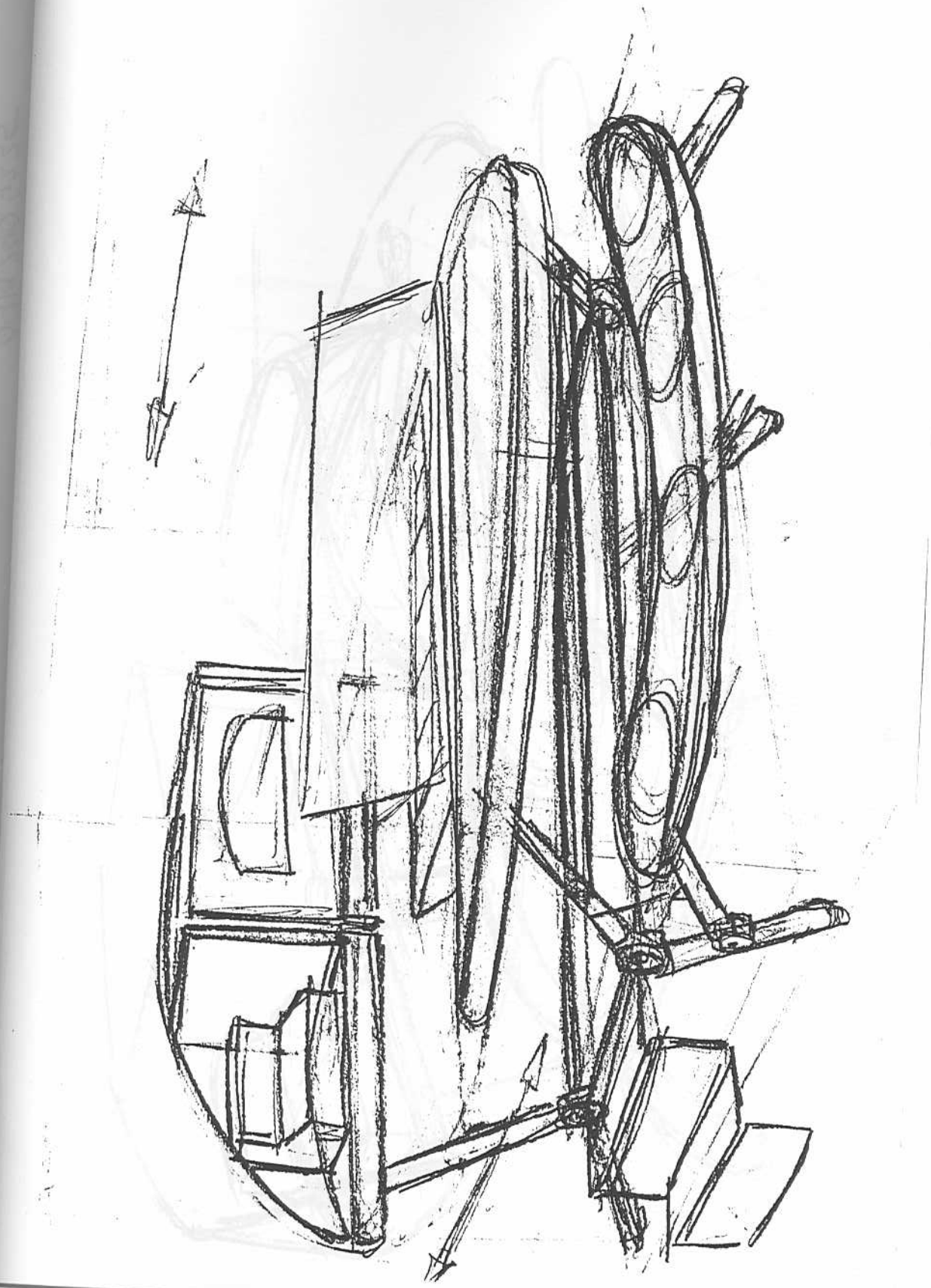
pizzandeando

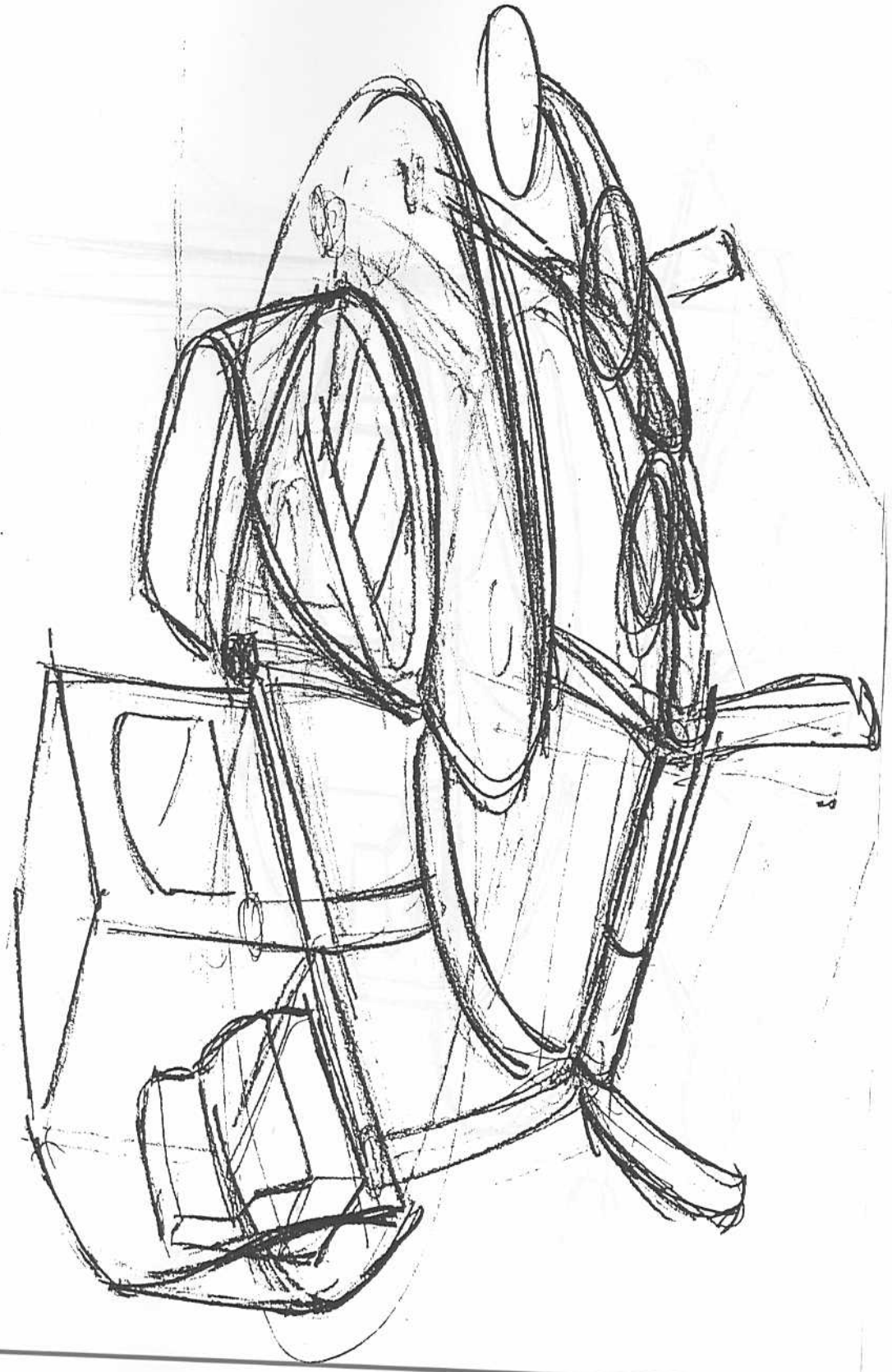
Imagen 23. Logo Definitivo para *PIZZANDEANDO*

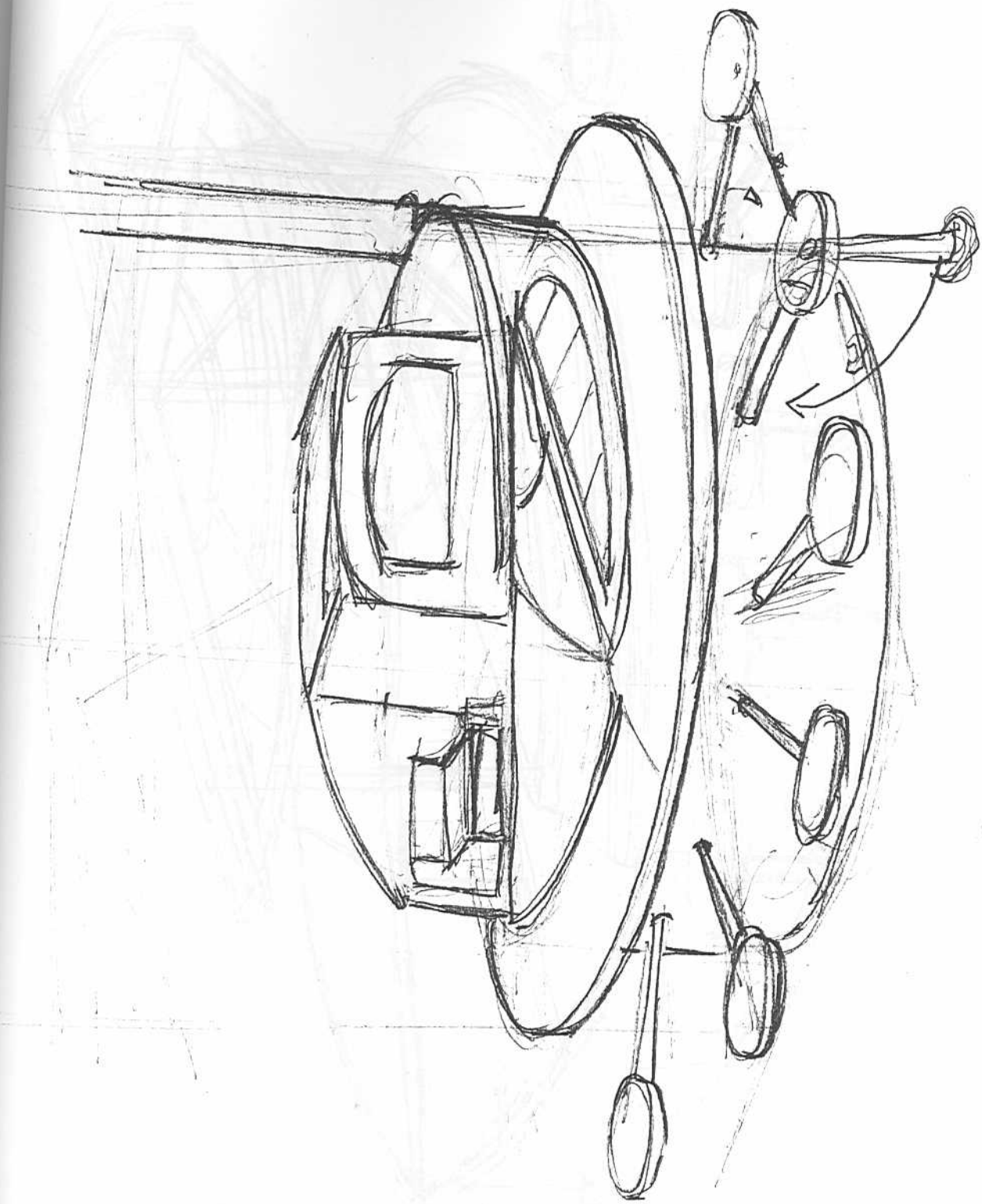
Anexo 16. Bocetos para el diseño del carrito

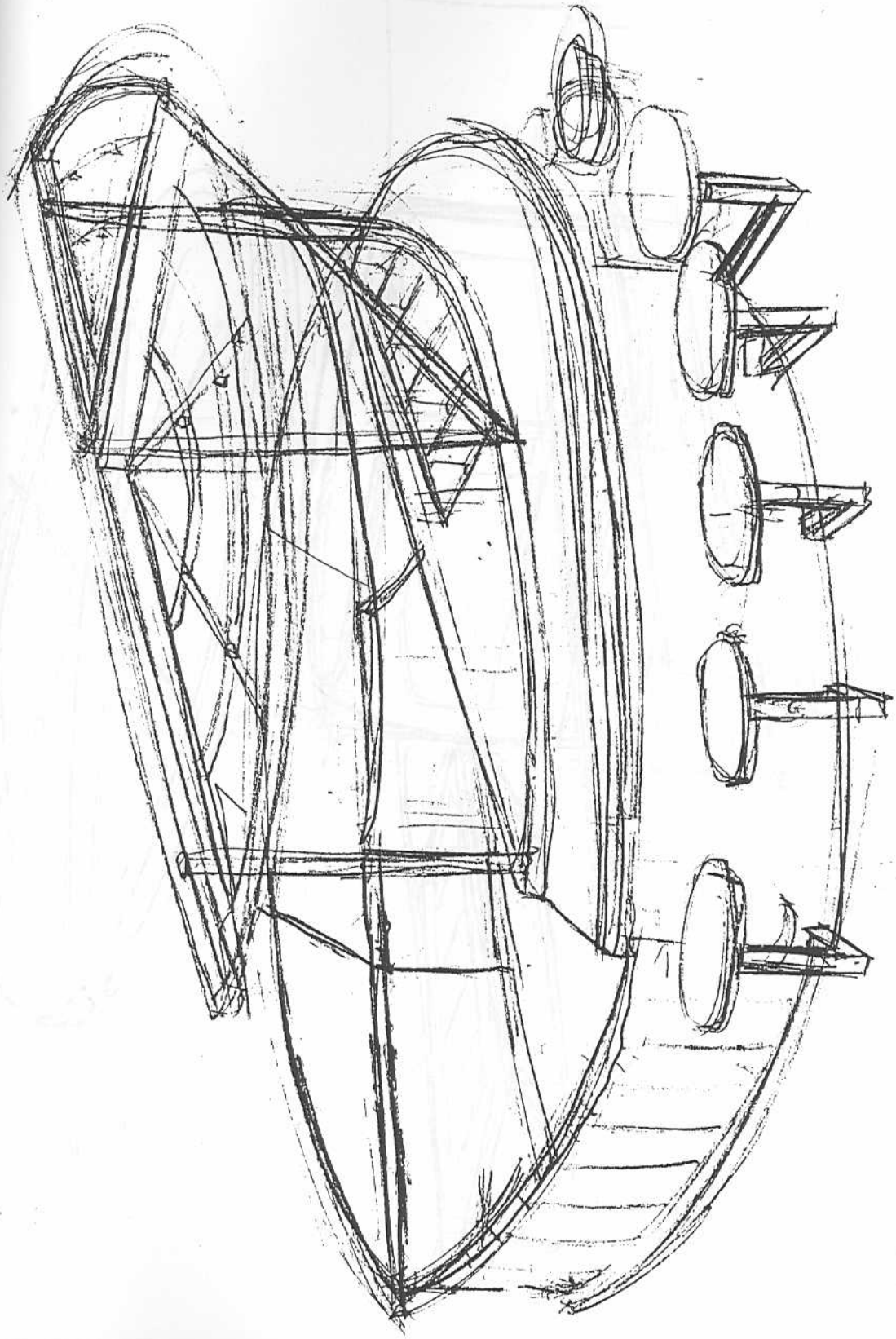


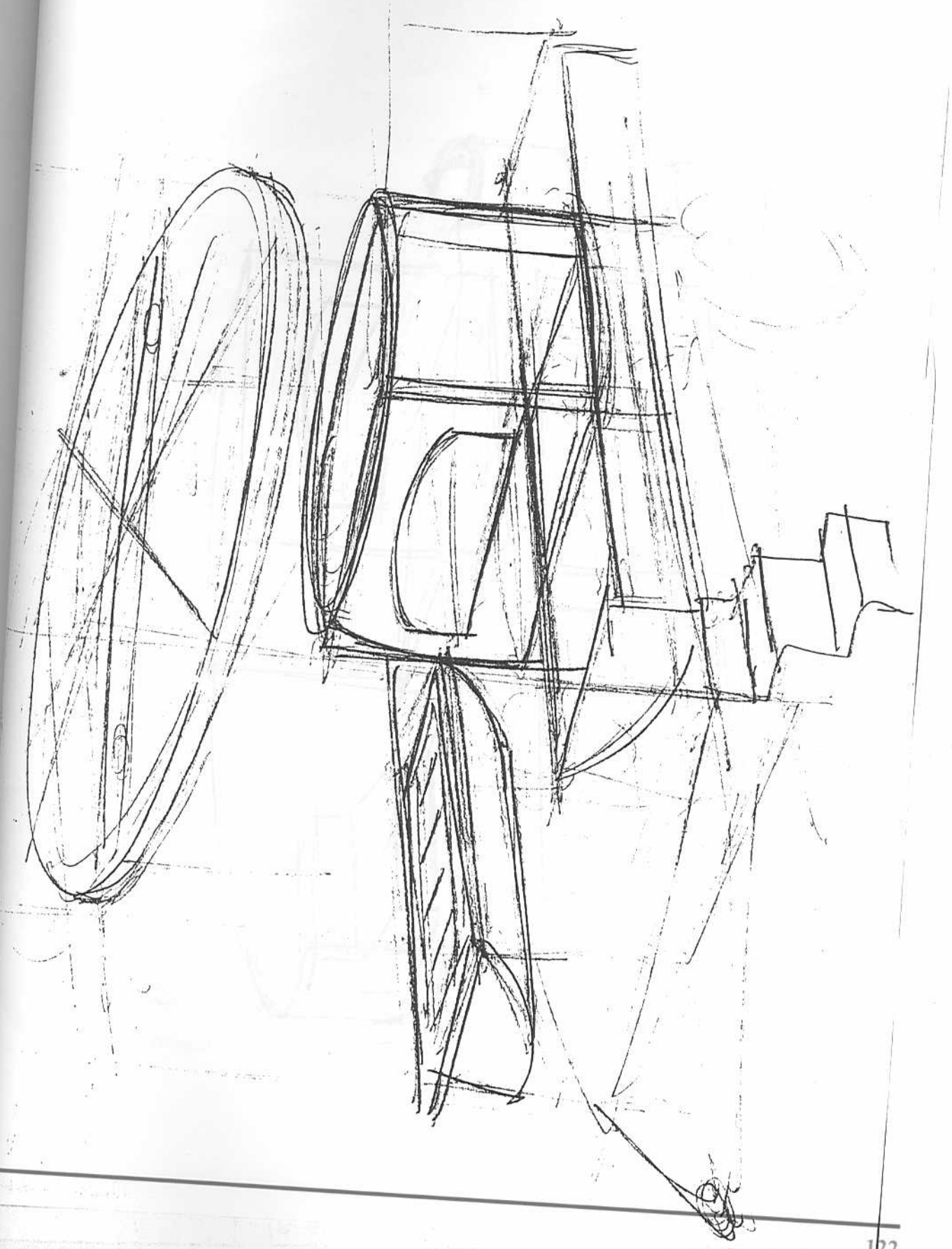












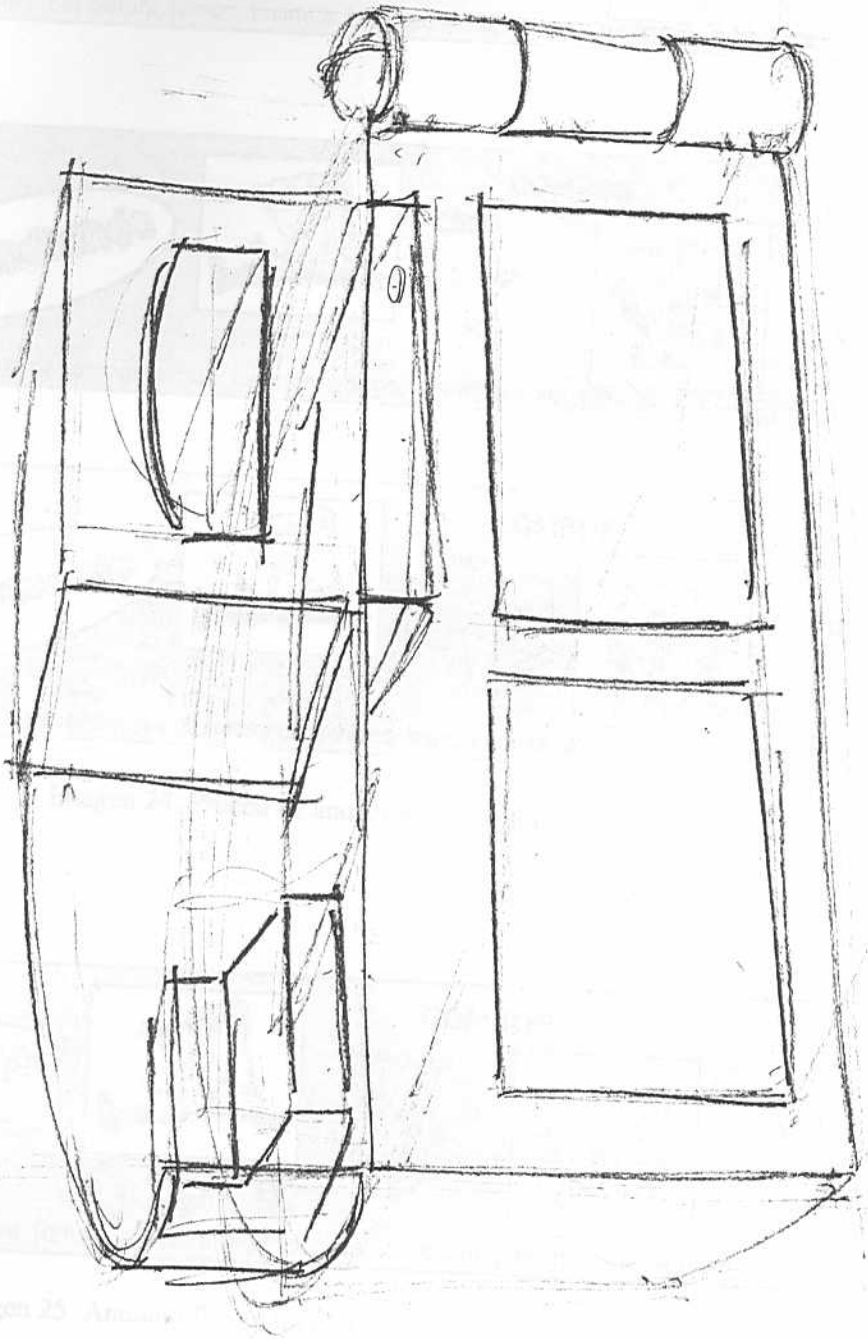


Imagen 24. Prueba de anuncios para el puesto ambulante

Imagen 25. Anuncio final para el puesto ambulante *PIZZANDEANDO*

Imagen 26. *PIZZANDEANDO 1*

Imagen 27. *PIZZANDEANDO 2*

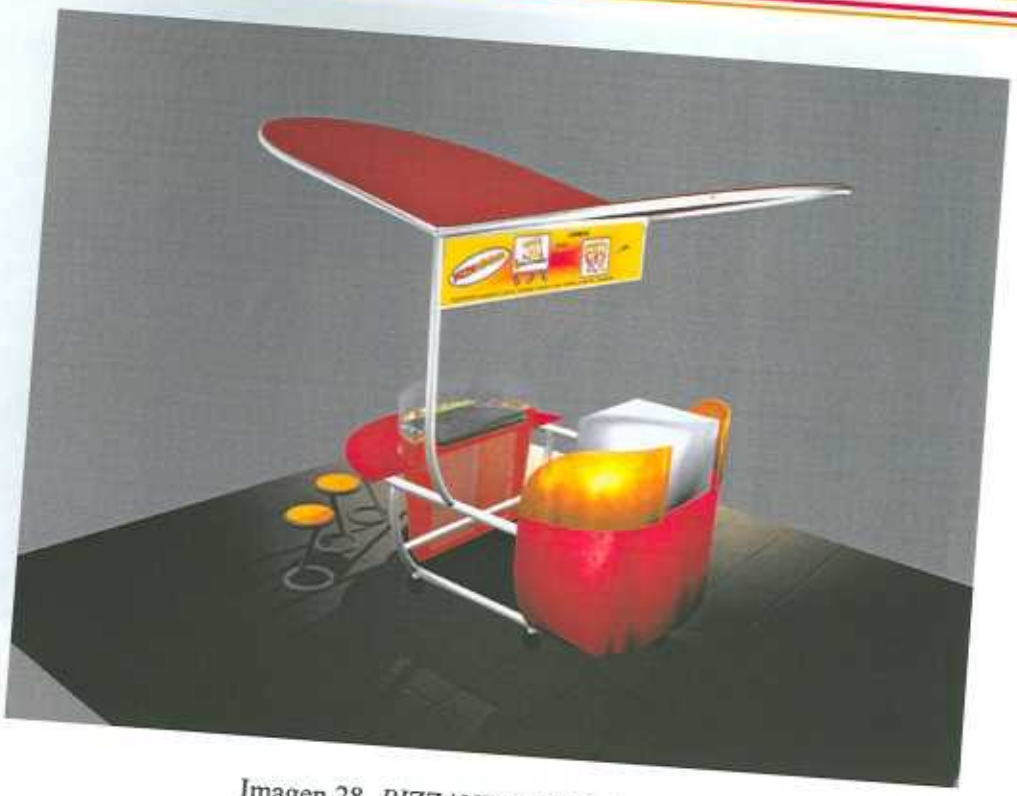


Imagen 28. *PIZZANDEANDO 3*

Imagen 29. *PIZZANDEANDO 4*

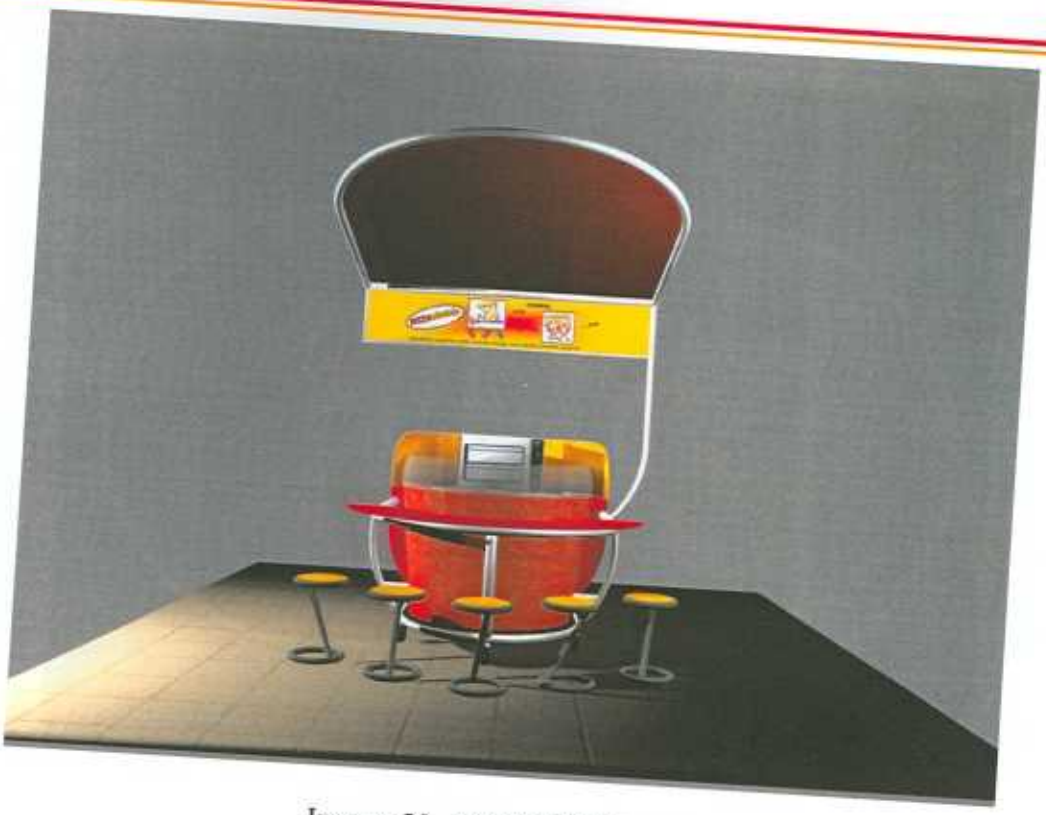


Imagen 30. *PIZZANDEANDO 5*

Imagen 31. *PIZZANDEANDO 6*

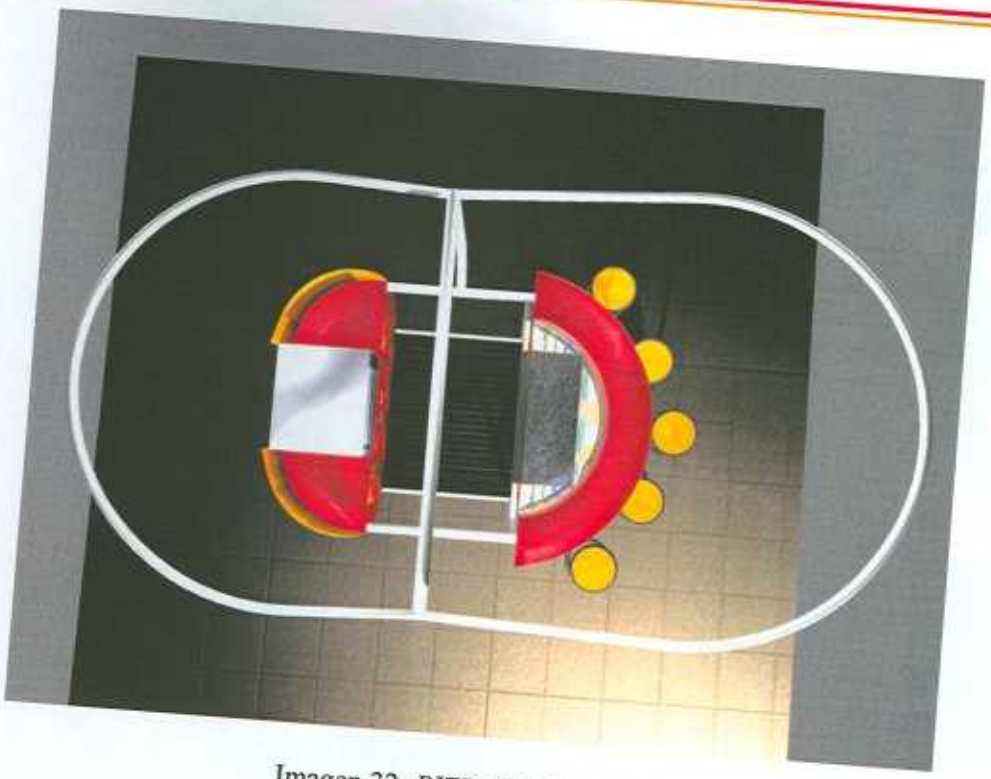


Imagen 32. *PIZZANDEANDO 7*

Imagen 33. *PIZZANDEANDO 8*

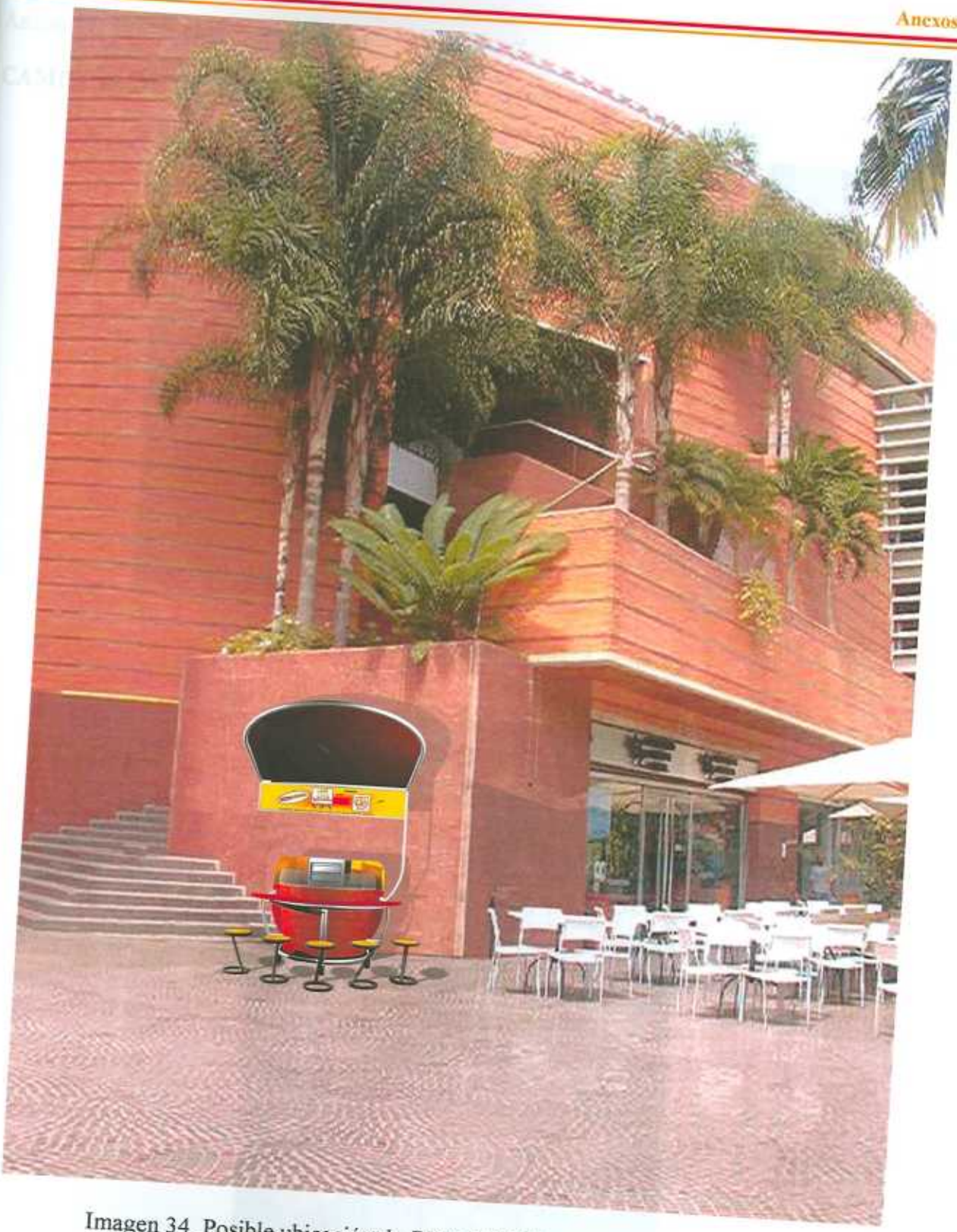


Imagen 34. Posible ubicación de *PIZZANDEANDO*. Centro San Ignacio.

Anexo 17. Promoción Y Publicidad

CAMPAÑA DE INTRIGA

Imagen 35. Valla 1 de la campaña de intriga.

Imagen 36. Valla 2 de la campaña de intriga.

SEGUNDA FASE DE LA CAMPAÑA

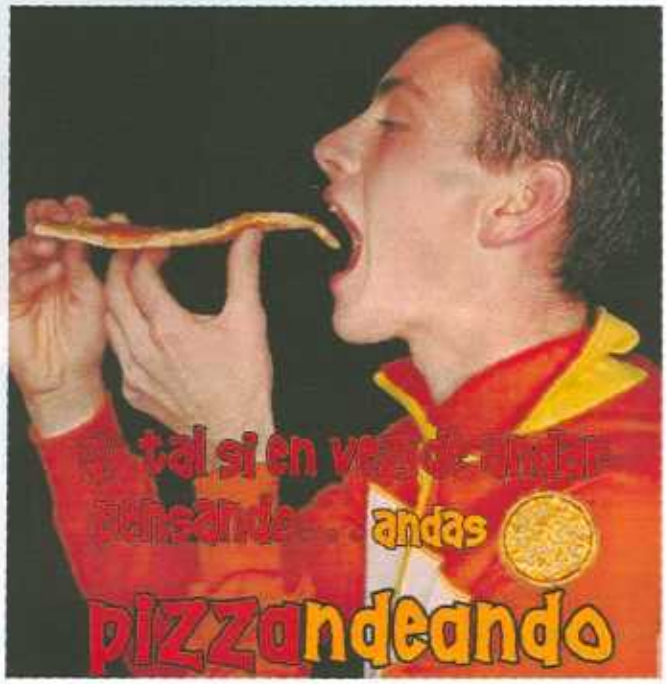


Imagen 37. Valla 1 de la segunda etapa de la campaña.

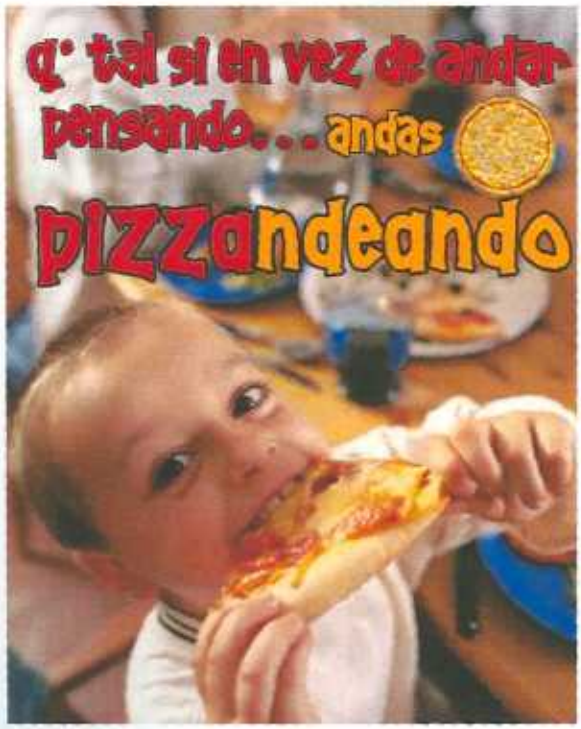


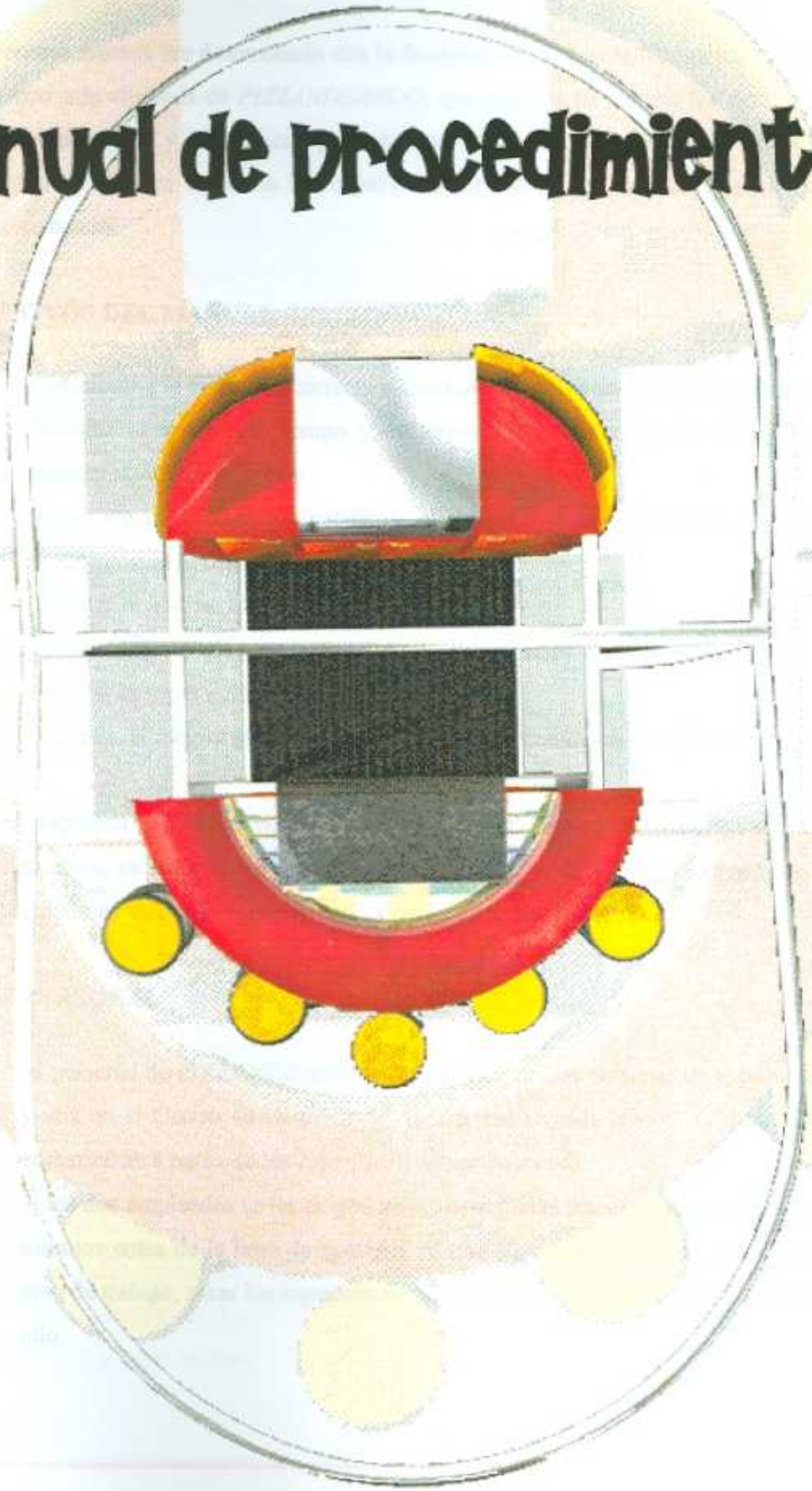
Imagen 38. Valla 2 de la segunda etapa de la campaña.

VOLANTES

Imagen 39. Volantes promocionales.

anexos

manual de procedimientos



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

El presente manual fue desarrollado con la finalidad de establecer los estándares básicos, para garantizar a la clientela de *PIZZANDEANDO*; que una vez en marcha los distintos puntos de venta, el producto y el servicio prestado sea exactamente el mismo. A continuación se presentan de manera detallada los objetivos principales por los cuales se ha elaborado el presente manual.

OBJETIVOS DEL MANUAL

1. Contribuir a la ejecución correcta y oportuna de las labores encomendadas al personal.
2. Permitir el ahorro de tiempo y esfuerzos en la ejecución del trabajo, evitando la repetición de instrucciones.
3. Servir de medio de integración y orientación al personal nuevo, que facilite su incorporación al trabajo.
4. Facilitar el aprovechamiento de los recursos.
5. Ser instrumento útil para la orientación e información al cliente.
6. Facilitar la supervisión y evaluación del trabajo.
7. Propiciar el mejoramiento de la productividad y calidad de *PIZZANDEANDO*.

Una vez expuesta las razones por las cuales se considera esencial la elaboración del manual de procedimientos, se procede a describir de manera explícita, la forma en la que serán llevadas a cabo las distintas actividades dentro de *PIZZANDEANDO*.

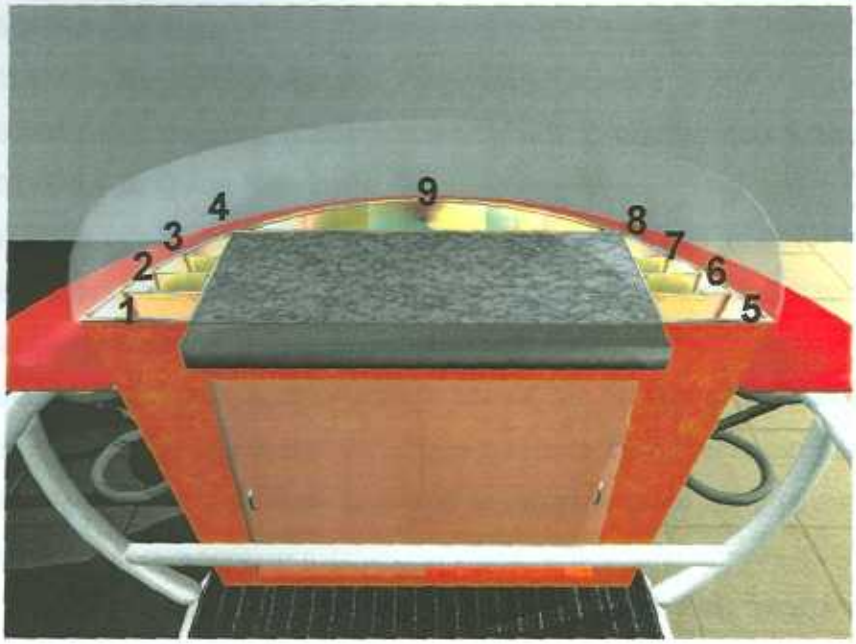
I. PERSONAL

- El personal de PIZZANDEANDO, compuesto por dos personas en el puesto ambulante y una en el Centro de Distribución, tendrá una jornada laboral de 8 horas, las cuales comenzarán a partir de las 2pm y 8am respectivamente.
- A los dos empleados se les exigirá su presencia en el puesto ambulante por lo menos 45 minutos antes de la hora de apertura, ya que ellos son los responsables de preparar el área de trabajo, sacar los ingredientes de la nevera y colocarlos en el área dispuesta para ello.

- En caso de necesitar de la presencia de los empleados por un período superior a las 8 horas, se les solicitará la continuación de sus labores dentro del puesto ambulante por las horas adicionales requeridas. Este tiempo adicional será remunerado como horas extras, según lo indicado en la Ley Orgánica del Trabajo.
- *PIZZANDEANDO* por ser un negocio que está en la etapa de iniciación, no conoce con exactitud cuál es el movimiento exacto de las ventas. Una vez que éste sea determinado, se harán las consideraciones pertinentes, de manera de establecer si es necesario la contratación de mayor personal y la expansión de uno a dos turnos de trabajo.
- Los empleados serán provistos de uniforme, el cual está compuesto por dos pantalones caqui, dos chemises con el logo de *PIZZANDEANDO*, zapatos de goma, plantillas y delantal.
- *PIZZANDEANDO* exigirá a sus empleados ciertas normas de higiene dentro del puesto de trabajo, por lo que en el momento de la contratación del personal, se les dará una charla sobre estos requerimientos mínimos que serán exigidos.
- Dentro de las normas de higiene impuestas se encuentran el uso de guantes, delantal y gorra por parte de todo el personal.
- A los empleados se les exigirá mantener el puesto de trabajo impecable. Para ello deben recoger los desperdicios que queden en el mesón luego de la elaboración de cada pizza y pasar una toalla por el mismo. Por otra parte deberán barrer frecuentemente el piso del área de trabajo, de manera que la clientela perciba pulcritud en el puesto ambulante y así romper con el esquema de la falta de higiene en este tipo de establecimientos.

II. PUESTO AMBULANTE

- El puesto ambulante cuenta con un mesón, el cual está dispuesto para el estiramiento de la masa y la elaboración de la pizza. El borde del mismo, está compuesto por 8 recipientes o depósitos en los cuales se colocan los ingredientes necesarios para la preparación del producto.
- El orden en el que deben ser ubicados los ingredientes en estos recipientes, se determinó de manera de situar los de mayor uso, más cerca al empleado encargado de la elaboración de la pizza. Por lo tanto, la distribución de los ingredientes se estableció de la siguiente manera:



Recipiente 1: Salsa

Recipiente 2: Champiñones

Recipiente 3: Pepperoni

Recipiente 4: Este recipiente está dividido en dos partes, en la de la izquierda se ubica la cebolla y del lado derecho el pimentón.

Recipiente 5: Queso Mozzarella

Recipiente 6: Jamón

Recipiente 7: Tocineta

Recipiente 8: Este recipiente está dividido en dos partes, en la de la izquierda se ubica el maíz y del lado derecho las alcachofas.

Recipiente 9: Masa

- En cuanto a la limpieza del puesto ambulante, semanalmente se hará una limpieza a fondo del carrito, la cual se hará con el uso de agua, jabón y productos de limpieza especiales (la compra de los mismos es responsabilidad de los dueños del establecimiento).

III. ELABORACIÓN DEL PRODUCTO

- Los ingredientes han sido divididos en categorías, las cuales son presentadas a continuación:

CATEGORÍA A: Salsa

CATEGORÍA B: Embutidos (Jamón, Pepperoni y Tocineta)

CATEGORÍA C: Vegetales (Champiñones, Cebolla, Pimentón, Maíz y Alcachofas)

CATEGORÍA D: Queso Mozzarella

- En el momento de la elaboración de la pizza, una vez estirada la masa, los ingredientes serán incorporados siguiendo el orden de las categorías antes mencionadas, empezando por la **A** y terminando en la **D**.
- Si dentro del pedido solicitado por el cliente, es necesario agregar dos o más ingredientes de la misma categoría, se ha establecido un orden secuencial dentro de cada una de ellas, de manera de garantizar la estandarización del producto. El orden establecido fue el siguiente:
    - En la categoría de embutidos, el primer ingrediente a ser incorporado será el jamón, seguido por el pepperoni y por último la tocineta.
    - En la de vegetales el primer ingrediente será la cebolla, luego los pimentones, alcachofas, champiñones y por último el maíz.
- Una vez preparada la pizza la misma debe ser introducida en el horno el cual debe estar precalentado a una temperatura de 450°C.
- Una vez lista la pizza, debe ser sacada del horno con la pala y colocada sobre la tabla que se encuentra debajo del horno. Ahí el empleado debe cortar la pizza de 14'' de diámetro, en 8 slices.
- Luego el slice debe ser colocado sobre el papel encerado, y entregado al cliente con 10 servilletas y el refresco del sabor solicitado.

IV. MANEJO DE CARGAS

- Los empleados en el momento de ser contratados, serán instruidos en levantamiento de cargas. Se les indicará la forma correcta de de cargar y sujetar cualquier tipo de objeto, de manera de prevenir lesiones a nivel lumbar.

V. CIERRE DE CAJA

- A la hora de clausura del puesto ambulante, se procede a hacer un recuento de la cantidad de masa que quedó al final de la jornada. Se resta esta cantidad, de la del total

de masa enviada por el centro de distribución, de manera de determinar la cantidad vendida y así poder compaginar esa cifra con el efectivo que hay en caja.

- Se hace un chequeo de los utensilios para determinar el estado en el que se encuentran, de manera de establecer si los empleados están realizando de manera adecuada el mantenimiento de los mismos y si cumplen con los estándares de limpieza e higiene que exige *PIZZANDEANDO*.
- Al personal se le exige anotar en un formato elaborado por el dueño del establecimiento, la cantidad y tipo de combos que han sido vendidos durante el transcurso de la jornada; esto a fin de poder llevar de manera clara la contabilidad del negocio.
- Deben ser inventariadas también las servilletas, papel antigrasa, pitillos, y guantes plásticos.
- El cierre de caja se llevará a cabo dos veces al día, de manera tal de no tener exceso de efectivo en el puesto ambulante, para evitar ser robados. Sólo se dejará sencillo para poder dar el cambio a los clientes. Se procede a contar el efectivo en caja y chequear que ese monto coincida con el nivel de ventas indicado por los empleados. Luego el efectivo es retirado del establecimiento.

VI. CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

- El centro de distribución es el responsable de proveer al puesto ambulante de todos los materiales e ingredientes necesarios para la elaboración de pizzas en el mismo.
- La reposición de inventario se hará dos veces al día, ya que por lo limitado del espacio no se pueden tener grandes reservas de materiales. A pesar de esto, se contará con un teléfono celular en el puesto ambulante, de manera que si el empleado cree que existe la posibilidad de quedarse sin algún ingrediente, pueda llamar al Centro de Distribución, para así reponer ese déficit de inventario.

Formato Control para *PIZZANDEANDO*

INGREDIENTES

	Entregado	Recibido	Empleado	Firma
Masa				
Salsa				
Queso				
Hongos				
Jamón				
Cebolla				
Pepperoni				
Maíz				
Pimentón				
Tocineta				
Alcachofa				
Dipping´s				

UTENSILIOS

	Estado Inicial	Estado Final	Empleado	Firma
Cortador de pizza cuchilla				
Cortapizza pequeño				
Cuchillo				
Pala				
Rodillo				
Tazas de medir				
Cucharas de medir				
Envase de orégano				
Envase de aceite de oliva				
Envase de peperoncini				
Envase de queso parmesano				
Cajas de pizzas				

INVENTARIO

	Entragado	Existente	Empleado	Firma
Servilletas				
Pitillos				
Papel Antigrasa				
Guantes plásticos				

VENTAS

	Cantidad	Total en precio	Empleado	Firma
Combo +1				
Combo +2				
Combo +3				
Combo Duo				
Slices				
Refrescos				
Aguas				
	TOTAL		TIENEN QUE SER IGUALES	
	TOTAL CAJA			