

Sistema de certificación del sello “Establecimiento seguro” para MIPYMES del sector de alimentos y bebidas en la ciudad de Guayaquil.

PROBLEMA

La pandemia y la circulación de imágenes acerca de la crisis humanitaria y sanitaria tienen consecuencias sobre la percepción de Ecuador como un destino seguro. La desconfianza impactará tanto a consumidores como a proveedores de servicios turísticos. Uno de los sectores más afectados es el de alimentos y bebidas, por tal motivo, se ven obligados a repensar sobre la nueva modalidad del negocio.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un sistema de certificación para la recuperación de la confianza y reactivación del sector de alimentos y bebidas de Guayaquil.

PROPIUESTA

Se desarrolló un sistema de seguridad sanitaria para certificar que un establecimiento se encuentra libre de contagios virales, el sello implica el cumplimiento de protocolos y manuales creados con normativas de capacidad y aforo, medidas de control con clientes, proveedores y personal, protocolos de calidad e higiene, salud y prevención.

Para esto se plantea una solución por área de trabajo:



FCNM: Diseño de Manual de Procesos y Procedimientos sobre la seguridad, prevención y control en el servicio del restaurante contra el COVID 19.

FADCOM:

*Diseño de un manual gráfico de procesos de bioseguridad previo a la certificación “Establecimiento seguro” para restaurantes y cafeterías en la ciudad de Guayaquil.

*Diseño de manual de marca para sello proporcionado por la certificación de “establecimiento seguro” a MIPYMES de la ciudad de Guayaquil.

FCSH:

*Desarrollo del modelo de negocio, investigación de mercado y elaboración del plan de negocios para su comercialización con los establecimientos beneficiarios.

*Guía para el rediseño del servicio en restaurantes y cafeterías de guayaquil

RESULTADOS



Diseño de sello



Margin de utilidad por periodo anual

CONCLUSIONES

- El crecimiento y la sostenibilidad de los negocios dependerá de su capacidad de adaptación, tanto a las reglamentaciones oficiales como a las necesidades y exigencias del mercado.
- Existen personas quienes tienen como prioridad el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad para asistir a un establecimiento y hay quienes no se preocupan por ello. He aquí la importancia de conocer qué tipos de clientes poseen, para desarrollar estrategias acordes a sus intereses y expectativas.
- Se evidencia en el análisis financiero un rendimiento favorable en términos monetarios al proyecto establecido, por lo que la propuesta es considerada económica viable.