

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE HOTELERIA Y TURISMO

INFORME FINAL DEL PROYECTO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE “LA CANCHITA” CAFÉ
BAR EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS”.**

**PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS HOTELERAS Y TURÍSTICAS.**

AUTORA:

MA.GABRIELA CARVACHE LEÓN

ASESORA:

DRA. TAHIMÍ ACHILIE VALENCIA, MSc.

Esmeraldas, 2014

Disertación aprobada luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el Reglamento De Grado de la PUCESE, previa obtención del título de Ingeniera en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas.

DIRECTOR DE TESIS

LECTOR 1

LECTOR 2

DIRECTOR DE ESCUELA

AUTORIA:

Yo, Carvache León María Gabriela, portadora de la cédula de ciudadanía N° 080271854-4, declaro bajo juramento que el presente proyecto es de total responsabilidad del autor, y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

María Gabriela Carvache León

C.I. 080271854-4

DEDICATORIA

Para mí es muy grato el saber que cuento con un pequeño espacio donde dejo plasmadas unas cortas palabras a aquellas personas que siempre han caminado a mi lado dándome ánimos para salir adelante y levantarme después de cada caída.

Primero que nada todo este proyecto de vida que sé que, apenas empieza pero que una parte ha llegado a su fin se lo dedico al ser altísimo, al ser que le da sentido a mi existencia: **Dios**.

A mis padres Clemente y Luz Marina quienes han sido tan justos y pacientes conmigo, los que siempre han estado junto a mí incitándome para que estudie o levantándome para que no llegase tarde a clases, los que me dieron un abrazo cuando saque buenas calificaciones, o me limpiaron lágrimas cuando tuve algún problema, sé que en este momento soy un orgullo para ustedes, lo cual me llena de mucha satisfacción y alegría.

A mi tía “Toto” aquella persona que desde antes de nacer hasta el día de hoy me ha demostrado un amor único e incomparable, sin ese amor y sus múltiples ayudas seguramente no hubiese sido posible llegar hasta esta etapa de mi vida.

Finalmente a mis hermanos, tías y demás familiares, a mis profesores, y compañeros de la universidad, a todos ustedes que de una u otra manera me apoyaron cuando los necesitaba, todo esto se los debo a cada uno de ustedes por eso se los dedico desde lo más profundo de mi corazón.

AGRADECIMIENTO

Siento un profundo agradecimiento hacia a todas aquellas personas que aportaron en mi vida para dar el cumplimiento a esta meta que me había propuesto alcanzar lo cual me llena de mucho entusiasmo y alegría.

Primeramente le agradezco a Dios por darme vida y salud, y así poder compartir con ustedes la felicidad que hoy me embarga y me llena de mucho orgullo.

A mis Padres por estar juntos y a mi lado, llenándome de ese amor tan grande y profundo que siempre he necesitado.

A mis profesores de la primaria que aunque me gustaría nombrarlos no me es posible porque el espacio es muy corto y no me alcanzaría, pero yo los llevo en mi corazón, pues es imposible olvidar que fue por ustedes que aprendí a escribir y a leer. De esta misma manera les agradezco a todos ustedes profesores de la secundaria y de la Universidad, porque aunque ustedes no fueron los que me enseñaron a escribir y a leer fueron los que me dieron el empujón final para llegar a la perfección, a trazarme metas y alcanzarlas, obteniendo así: El éxito.

A los amigos que siempre tuvieron un SI para mí, pese a cualquier circunstancia cuando los necesité.

Finalmente a la Dra. Tahimí Achilie, mi asesora de tesis, por su paciencia única y las ganas que le puso para que el desarrollo de mi proyecto se vuelva mucho más factible.

Gracias a todos, mil gracias...!

PRÓLOGO

Se hace una invitación a todas aquellas personas amantes del deporte, de tener la oportunidad de conocer el estudio que se realizó para el lugar que se anhela crear, con el único fin de cumplir con cada una de las expectativas y deseos del cliente.

La elección del tema del proyecto se lo hizo precisamente pensando en aquellas personas que buscan un lugar donde poder ver partidos de fútbol y compartir agradables momentos entre amigos; el cuál se caracterizará por ser un lugar atractivo, seguro y moderno con un estilo diferente a los lugares de entretenimiento que se encuentran actualmente en la ciudad de Esmeraldas.

Por esta razón se consideró de suma importancia la creación de “La Canchita” Café Bar para cumplir con todas las expectativas y deseos del cliente esmeraldeño, beneficiando así a un gran número de personas directa e indirectamente, teniendo en cuenta también que con su buen funcionamiento se aportaría al desarrollo turístico de la ciudad y provincia Verde, Esmeraldas.

Es así que viendo la necesidad de crear un lugar deportivo, innovador, y moderno donde se combine la vida nocturna con la comida y un buen café con la opción de un ambiente cerrado y otro al aire libre para comodidad de todos, se considera factible la creación del Café Bar Deportivo como una nueva alternativa de distracción para el cliente.

Por eso se les invita a seguir paso a paso el desarrollo del proyecto el cual está inspirado en ustedes.

Abg. Miguel Antonio Carvache

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA		
FIRMA	II	
AUTORÍA	III	
DEDICATORIA	IV	
AGRADECIMIENTO	V	
PRÓLOGO	VI	
ÍNDICE DE CONTENIDO	VII	
ÍNDICE DE GRÁFICOS	X	
ÍNDICE DE CUADROS	XI	
ÍNDICE DE IMÁGENES	XIII	
RESUMEN	XIV	
ABSTRACT	XV	
1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	6
3.	RESULTADOS	8
3.1	ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA	8
3.1.1	Misión empresarial	8
3.1.2	Visión empresarial	8
3.1.3	Objetivos corporativos	9
3.1.4	Modelo del negocio	9
3.1.5	Oportunidad detectada de negocio	10
3.1.6	Estructura organizacional y funcional	11
3.1.6.1	Perfil profesional	12
3.1.6.2	Manual de funciones	19

3.1.7	Alianzas estratégicas	21
3.1.8	Análisis FODA empresarial	22
3.1.8.1	Estrategias y líneas de acción (FODA)	26
3.1.9	Marco legal y jurídico de la empresa	27
3.1.9.1	Constitución	27
3.1.9.2	Modalidad contractual	28
3.1.9.3	Requisitos de funcionamiento	29
3.2	MERCADO	30
3.2.1	Investigación de mercado	30
3.2.1.1	Evidencia de mercado	31
3.2.1.2	Binomio producto – mercado	32
3.2.1.3	Segmentación de mercado	32
3.2.1.4	Perfil del consumidor	33
3.2.1.5	Tamaño actual y proyectado	34
3.2.1.6	Ingresos en base al análisis de mercado	36
3.2.2	Análisis de la competencia	39
3.2.2.1	Competidores claves	40
3.2.2.2	Comparación con la competencia	41
3.2.2.3	Ventajas competitivas	42
3.2.2.3.1	Otras ventajas	42
3.2.3	Análisis de los proveedores	42
3.2.4	Distribución y localización	45
3.2.5	Estrategia de promoción	50
3.2.5.1	Otras estrategias de promoción	51
3.2.6	Plan de marketing	52
3.3	ESTUDIO TÉCNICO	53
3.3.1	El producto y servicio	53
3.3.1.1	Ciclo de vida del servicio	55
3.3.2	Diseño del producto	55

3.3.2.1	Proceso productivo	59
3.3.2.2	Diagrama de flujo del proyecto	63
3.3.2.3	Capacidad instalada y tamaño	64
3.3.3	Tecnología necesaria para la producción	65
3.3.4	Requerimiento de materia prima	72
3.3.5	Requerimiento de recursos necesarios	74
3.3.6	Análisis de impactos	83
3.3.6.1	Impacto Ambiental	84
3.3.6.2	Impacto Económico	85
3.3.6.3	Impacto social	85
3.4	ESTUDIO FINANCIERO	86
3.4.1	Objetivos	86
3.4.2	Costo de la Inversión	86
3.4.3	Financiamiento	88
3.4.4	Proyección de ventas	89
3.4.5	Costos y gastos del proyecto	90
3.4.6	Estado de resultado	91
3.4.7	Flujo de efectivo	92
3.4.8	Análisis de Sensibilidad	93
3.4.9	Análisis económico financiero	94
	DISCUSIÓN	95
	CUNCLUSIONES	98
	RECOMENDACIONES	100
	BIBLIOGRAFÍA	101
	ANEXOS	104

ÍNDICE DE GRÁFICOS

3.1	ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA	8
Gráfico No. 1:	Organigrama estructural	11
3.2	MERCADO	30
Gráfico No. 2:	Lugares de entretenimiento	31
Gráfico No. 3:	Ingresos diarios	36
Gráfico No. 4:	Competidores claves	40
Gráfico No. 5:	Mapa de la ciudad de Esmeraldas	46
Gráfico No. 6:	Mapa del sector Las Palmas	47
Gráfico No. 7:	Croquis de la ubicación del local	48
Gráfico No. 8:	Distribución de la planta	49
3.3	ESTUDIO TÉCNICO	53
Gráfico No. 9:	Variedad de productos	53
Gráfico No. 10:	Variedad de bebidas NO alcohólicas	54
Gráfico No. 11:	Variedad de bebidas alcohólicas	54
Gráfico No. 12:	Elaboración del café	60
Gráfico No. 13:	Elaboración del cappuccino	60
Gráfico No. 14:	Elaboración del cóctel	61
Gráfico No. 15:	Elaboración de la michelada	61
Gráfico No. 16:	Elaboración de la hamburguesa	62
Gráfico No. 17:	Elaboración de picaditas	62
Gráfico No. 18:	Diagrama de flujo	63

ÍNDICE DE CUADROS

3.1	ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA	8
Cuadro No. 1:	Análisis FODA empresarial	22
Cuadro No. 2:	Estrategias y líneas de acción (FODA)	26
3.2	MERCADO	30
Cuadro No. 3:	Demanda insatisfecha	35
Cuadro No. 4:	Fijación de precios	37
Cuadro No. 5:	Descripción de la competencia	39
Cuadro No. 6:	Análisis de la competencia	41
Cuadro No. 7:	Lista de proveedores	43
Cuadro No. 8:	Ventajas y desventajas de los proveedores	44
Cuadro No. 9:	Estrategias de promoción	51
3.3	ESTUDIO TÉCNICO	52
Cuadro No. 10:	Productos a ofertar	55
Cuadro No. 11:	Diseño del producto	56
Cuadro No. 12:	Ficha técnica del proyecto	64
Cuadro No. 13:	Bebidas NO alcohólicas	72
Cuadro No. 14:	Bebidas alcohólicas	73
Cuadro No. 15:	Aperitivos y postres	74
Cuadro No. 16:	Equipos de computación	75
Cuadro No. 17:	Equipos y materiales de oficina	75
Cuadro No. 18:	Muebles y enseres	76
Cuadro No. 19:	Maquinarias y equipos	77
Cuadro No. 20:	Utensilios de cafetería y bar	78
Cuadro No. 21:	Suministros de oficina	79
Cuadro No. 22:	Suministros de limpieza	80
Cuadro No. 23:	Rol de pago	82
Cuadro No. 24:	Impactos ambientales	84

3.4	ESTUDIO FINANCIERO	86
Cuadro No. 25:	Resumen de la inversión inicial	87
Cuadro No. 26:	Fuentes de financiamiento	88
Cuadro No. 27:	Escenario pesimista	89
Cuadro No. 28:	Costos y gastos del proyecto	90
Cuadro No. 29:	Estado de resultado	91
Cuadro No. 30:	Flujo de efectivo	92
Cuadro No. 31:	Análisis de sensibilidad	93

ÍNDICE DE IMÁGENES

3.3	ESTUDIO TÉCNICO	53
Imagen No. 1:	Vajilla de cerámica	57
Imagen No. 2:	Servilleta	58
Imagen No. 3:	Funda desechable	58
Imagen No. 4:	Empaque	58
Imagen No. 5:	Vaso desechable	89

RESUMEN

La presente investigación tuvo como propósito fundamental, *realizar un estudio de factibilidad para la creación de un café bar deportivo en la ciudad de Esmeraldas*, llegando a solucionar la problemática actual que presentan los diferentes establecimientos de entretenimiento nocturno y cubriendo las necesidades de una demanda insatisfecha; por lo tanto se incorporó al mercado esmeraldeño un nuevo concepto de negocio de dos ambientes diferentes cafetería y bar. El estudio fue realizado mediante una metodología de tipo descriptiva y de campo, donde se aplicaron las técnicas de la encuesta, y entrevista, utilizando además instrumentos como el cuestionario y otros elementos, como la observación directa que permitieron obtener los resultados de dicha investigación.

Las encuestas se las aplicó a un número de 400 personas de acuerdo al resultado de la fórmula del muestreo probabilístico; las entrevistas se las realizó a algunos propietarios de establecimientos que serían los posibles competidores, recabando datos y garantizando la debida ética profesional para el manejo de la información, y la observación directa a los procesos y el servicio que brindaban los posibles competidores, a los clientes.

De acuerdo a lo resultados obtenidos del estudio de mercado, el estudio organizacional y legal, el estudio técnico determinaron que existen las condiciones necesarias para la creación del café bar deportivo, lo cual lo confirma el estudio económico financiero a través del análisis de sensibilidad en el cual se evidencia que el proyecto refleja un VAN de 79,053.17 dólares, con un rendimiento del 87.68% (TIR), mayor al costo de capital que corresponde a una tasa menor de 7.99% y una tasa mayor del 17,99% y un Costo Beneficio de 3,56, recuperándose la inversión de **30,854.28** en el segundo año. Dichos indicadores demuestran que es factible la puesta en marcha del negocio y que genera rentabilidad y sostenibilidad a lo largo de la vida útil del proyecto. En conclusión es necesaria la implementación de ***La Canchita café bar en la ciudad de Esmeraldas***, creando fuentes de trabajo, un nuevo lugar de recreación produciendo un impacto positivo a nivel social y económico en la comunidad esmeraldeña.

Palabras Claves: Estudio de Factibilidad, VAN, TIR, Costo Beneficio, PRI.

ABSTRACT

The current research had as fundamental purpose, to develop a study of feasibility to the creation of a sporty bar coffee here in Esmeraldas city, coming to resolve the nowadays problem which have the most of different night entertainment places, and covering the needs of an unmet demand; therefore it was incorporated to the Esmeraldas market a new concept of business of two different environments coffee shop and bar. The study was developed thought a methodology of descriptive and field type, where were applied the interview, inquest techniques, using also instruments as dictionary and some others elements, such as direct observation which let to get the results of this research.

The inquest were applied to a number of 400 people according to the results of the probability sampling formula; the interview were applied to some of the owners of the establishments, who will be the possible competitors, gathering data and guarantying due professional ethics to manage the information, and the direct observation to the process and the service which was given by the possible competitors, to the clients.

According to the obtained results of the market research, the organizational and legal study, the technical study determined that exist the necessary conditions to create a sporty coffee bar, which is confirmed by the financial and economic research through the analysis of sensibility wherein is evidenced that the project reflect the VAN of 79,053.17 dollars, with a production of 7.99% and a greater rate than 17, 99% and a Benefit cost of 3,56, recovering the inversion of 30,854.28 in the third year. That indicators show that is feasible starting up of a business and generates profitability and sustainability throughout the life of the project. In conclusion is necessary the implementation of ***La Canchita café bar in the city of Esmeraldas***, creating sources of employments, a new entertainment place producing a positive impact to social and economic level inside the Esmeraldas city.

Key words: Feasibility Study, VAN, TIR, Benefit cost, PRI.

1. INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Esmeraldas, lugar donde se pretende llevar a cabo el proyecto no se cuenta con jóvenes emprendedores que tengan ideas innovadoras como la creación de nuevos lugares de recreación semejante al estilo de negocio que se desea crear. Fue de aquí donde nació la idea de crear un café bar deportivo, debido a que en dicha ciudad no existe este estilo de negocio que brinde al cliente dos alternativas diferentes en un solo ambiente, lo que indica que con su creación se estaría cumpliendo con las expectativas y necesidades del cliente esmeraldeño de acudir a un lugar distinto a los que actualmente se encuentran en la ciudad, y se aportaría de manera económica a la comunidad esmeraldeña, haciendo referencia a la teoría de Villaseñor, (1988). Que indica que las PYMES son instrumentos de producción económica, producen bienes, y servicios a menor precio, crean fuentes de trabajo y generan el autoempleo, con la gran ventaja que para su formación se requiere un mínimo de recursos y obtiene inversión rentable.

Internacionalmente se puede señalar que las primeras cafeterías se iniciaron en Estambul en el año 1550, a estos lugares acudían los turcos para poder escapar de la vida cotidiana y pasar un momento ameno. Pronto la costumbre de las cafeterías, exclusivamente para turcos, se extendió por los territorios ocupados por ellos. Entre una de las primeras cafeterías europeas establecidas en base a las turcas fue en 1624, en Venecia, conocida como *La Bottega del Caffé*.

Posteriormente el concepto se extendió ampliamente por Europa y en 1652 fue instalada en París. En 1692 se abre la primera cafetería en la ciudad de Londres. Luego ocurriría lo mismo en Berlín, en Viena y Budapest. Las cafeterías se convirtieron en lugares de reunión de filósofos e intelectuales, donde se discutía y se intercambiaban ideas. El carácter de las cafeterías como lugar de contacto humano y de conversación se mantiene hasta nuestros días.

Para conocer el origen de los primeros bares de la historia tenemos que remontarnos a la antigua Grecia, en la época de Pompeya hasta la edad media donde se desarrollaron los establecimientos en los cuales se vendían bebidas y a estos establecimientos se les llamaron “tabernas”, las cuales eran pequeñas tiendas públicas en donde se podían consumir vinos y bebidas fuertes. Alrededor del año 1700 surgió en Inglaterra el establecimiento denominado Bar, nombre que se generalizó mundialmente dado que el mueble donde se atiende a los clientes es una barra asentada en un mostrador.

A nivel Nacional se pudo identificar una de las cafeterías más antiguas y reconocidas del Ecuador la cual es “El Madrilón” que comenzó sus actividades en noviembre de 1957, en la calle Bolívar, entre Venezuela y Guayaquil, en el Centro Histórico de Quito. Desde sus inicios fue un lugar de encuentro de mandatarios, funcionarios de Estado, legisladores, entre otras personalidades. El Madrilón era administrado por el coronel José Vega Dávila, quien fue comandante del Ejército durante el gobierno de Galo Plaza Lasso.

Posteriormente, este negocio se ubicó en el denominado ‘Portal de la Concepción’, en la calle Chile, junto al Palacio de Gobierno, y desde 1999 funciona en el pasaje Royal, entre las calles Guayaquil y Sucre. El lugar actualmente se caracteriza por congregarse principalmente a jubilados y es administrado por Luis Vega, hijo del ex comandante José Vega.

En la localidad donde se desarrolla el proyecto de tesis, se encuentra ubicado “El Porteñito”, un negocio familiar que es el punto de encuentro de parejas, amigos, profesionales y familias de la ciudad de Esmeraldas. Este negocio se instaló en 1971, en el centro del cantón por su propietario Raúl Campos quien inició con el negocio, manteniéndose hasta la actualidad en la misma dirección bajo la administración de sus nuevas generaciones. También se puede encontrar una gran variedad de bares, discotecas y restaurantes pero ninguno de estos establecimientos garantizan seguridad, exclusividad ni confort a la altura

de grandes ciudades que son atractivos turísticos internacionales. Esto se da porque no existe un debido control y correcta administración por parte de los propietarios, por lo que es notorio el incumplimiento de leyes, normas y reglamentos establecidos por las diferentes instituciones públicas a las que están sujetas todas las empresas que presten servicio de alimentación y bebidas.

Reuniendo todas estas problemáticas y viendo la necesidad de implementar al mercado esmeraldeño un nuevo lugar, lleno de modernidad, seguridad, creatividad, de dos ambientes diferentes, bar y cafetería, brindando un servicio de alta calidad con atención personalizada.. Se plantea la idea de hacerlo realidad, aplicando desde ya los diferentes estudios adquiridos y necesarios para conocer la viabilidad del proyecto a ejecutarse, con respecto a lo que indica Ramírez & Cajigas, (2004). Que, un estudio de factibilidad podrá pronosticar con mayor certeza el rumbo de éxito o fracaso de una idea de negocio, es decir mostrará claramente si el proyecto es viable o no para su puesta en marcha.

Para justificar la investigación se la hace mediante el marco referencial y las variables sujetas a estudios, y considerando la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire, mismo que indica que todo proceso emprendedor combina tres componentes: Idea, Capital y Emprendedor. El punto de apoyo es el emprendedor, quien necesita dos componentes adicionales para llegar: la idea de negocio con viabilidad de mercado, y el capital.

En relación al estudio organizacional basado a lo que señala Morales (2010), que para cada proyecto se deberá determinar la estructura organizacional acorde con los requerimientos que exijan la ejecución del proyecto y la futura operación se procedió a realizar el organigrama estructural y funcional de la empresa, como también se fijó la misión, la visión y los objetivos de la misma.

Seguido de esto se procedió a realizar el estudio de mercado con el fin de conocer el perfil de los futuros consumidores, como también sus gustos, deseos y necesidades y su capacidad adquisitiva considerando la definición de Malhotra (1997), mismo que indica que los estudios de mercado describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, concluyendo con la aceptación inmediata del proyecto en la ciudad de Esmeraldas.

El estudio técnico se lo realizó considerando la definición de Rosales, (2005). El cual señala que un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.

Finalmente se realizó el estudio económico financiero mismo que permitió conocer con exactitud el costo de la inversión inicial del proyecto, considerando el capital con el que se dispone y los diferentes egresos que se obtendrán con su ejecución. Siendo este último de gran aporte para el proyecto por lo que se pudo detallar de una manera más explícita los diferentes costos de equipos, muebles, maquinarias, materia prima, mano de obra, entre otros.

Para sustentar las bases legales de esta iniciativa se procedió a conocer lo que dice la Ley de turismo, Ley No. 97. RO/ Sup 733 de 27 de Diciembre del 2002 en el CAPITULO II, DE LAS ACTIVIDADES TURISTICAS Y DE QUIENES LAS EJERCEN, que menciona en el Art. 5: “Se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades en el literal b. Servicio de alimentos y bebidas”. Lo que indica que esta empresa deberá regirse a todas las Normas y/o Reglamentos establecidas por las

diferentes leyes de la República del Ecuador con la finalidad de tener un correcto funcionamiento y así poder brindar al cliente un servicio oportuno.

Este estudio es importante porque aportaría al desarrollo de la ciudad y provincia de Esmeraldas de manera social y económica por lo que con la ejecución de este proyecto se tendrá beneficiarios directos, como son los clientes cumpliendo con cada una de sus exigencias de acudir a un lugar con nuevas características, diferentes a las que actualmente se encuentran en la ciudad, a los trabajadores de la empresa quienes prestarán sus servicios en calidad de percibir una buena remuneración, e indirectos como son los proveedores quienes abastecerán a la empresa de toda la materia prima necesaria, concluyendo así con el objetivo general: ***“Estudio de factibilidad para la creación del café bar deportivo La Canchita”***.

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El primer método que se utilizó para hacer más factible el estudio fue el bibliográfico, mismo que sirvió para la recopilación de los diferentes datos, el método descriptivo porque permitió conocer cuál es la última tendencia de entretenimiento de los jóvenes y adultos. Paralelo a esto se ha trabajado de la mano con el método analítico porque se pudo analizar los gustos y deseos de cada encuestado a la hora de divertirse.

Para medir la factibilidad del proyecto se utilizaron diferentes técnicas como son las encuestas y entrevistas las cuales se las aplicó a jóvenes y adultos amantes del deporte en diferentes lugares de entretenimiento del sector "Las Palmas" como son los bares, karaokes, restaurantes y discotecas, las mismas que fueron de mucha utilidad para el desarrollo eficaz del proyecto por lo que se demostró la aceptación inmediata del proyecto en el mercado esmeraldeño, el mismo que se reflejó en el aporte absoluto de los encuestados como también de los propietarios de los diferentes establecimientos.

Para esto se elaboró un modelo de encuesta cuyas preguntas fueron claras y apropiadas para la información que se quería obtener utilizando así un diseño innovador que permitió captar la atención absoluta e inmediata de los encuestados.

Según la fórmula aplicada para obtener el tamaño de la muestra del proyecto se tomó en cuenta la población urbana que es de 189.504 habitantes, según Censo del 2010 de la ciudad de Esmeraldas y arrojó un resultado de 400 encuestas a aplicar.

Las estrategias que se utilizaron para la aplicación de las encuestas y entrevistas consistieron en visitar los lugares de entretenimiento en el sector Las Palmas en días estratégicos con respecto a la afluencia de los clientes es decir en feriados, fines de semana y días festivos. Adicional a esto se visitó las dos universidades de la ciudad de Esmeraldas como también los diferentes clubes deportivos de la misma. Estas encuestas se las realizaron en el período 2011 – 2012, teniendo como fecha de inicio 3 de Agosto 2011 hasta Mayo 2012.

Las entrevistas se ejecutaron los fines de semana a 5 distintos propietarios de bares del sector “Las Palmas” con el objetivo de identificar las futuras ventajas y desventajas empresariales.

Luego de haber terminado con la aplicación de las encuestas y entrevistas, se tabuló los resultados a través de gráficos estadísticos, concluyendo así con el análisis correspondiente a cada pregunta.

Las fuentes de información que ayudaron a hacer más factible el proyecto fueron el SRI, pues aquí se pudo identificar quienes serán los competidores directos, el Ministerio de Turismo, porque a través de éste se pudo conocer los requisitos o reglamentos previos a la implementación de un negocio que preste servicio de atención al cliente y el INEC porque se pudo observar los datos reales de la población existente de la ciudad de Esmeraldas.

3. RESULTADOS

3.1 ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

Para identificar la estructura empresarial de la empresa en este apartado se describirán varios factores como son la misión, visión, los objetivos corporativos, el modelo de negocio, las actividades, las oportunidades, estructura organizacional y funcional, el análisis FODA, las alianzas estratégicas y el marco jurídico y legal de la misma.

3.1.1 MISIÓN DEL PROYECTO

Ofrecer un servicio personalizado de calidad en un lugar moderno y alternativo de dos ambientes diferentes Cafetería & Bar, muy bien equipado con una imagen única e innovadora lo que nos va a+ hacer únicos en nuestra clase.

3.1.2 VISIÓN DEL PROYECTO

Expandir la empresa con nuevas sucursales en diferentes cantones de la Provincia de Esmeraldas contribuyendo así al desarrollo turístico y económico, mediante la creación de nuevas plazas de empleo, manteniendo los estándares de calidad en su servicio, asegurando la fidelidad de los clientes.

3.1.3 OBJETIVOS CORPORATIVOS

- 1.- Posesionarse en el mercado como empresa líder, por marcar la diferencia en el servicio de calidad y eficacia que brinde a sus clientes.
- 2.- Capacitar, evaluar e incentivar periódicamente al Talento Humano con el que contará La Canchita Café Bar.
- 3.- Mantener una buena organización tanto interna como externa de la empresa.
- 4.- Conservar una relación bien consolidada con sus proveedores.
- 5.- Implementar ideas innovadoras y creativas para captar clientes.

3.1.4 MODELO DE NEGOCIO

La Canchita Café Bar será un negocio de dos ambientes diferentes, uno para disfrutar de una velada al aire libre y otro cerrado, mismo que fue creado pensando en aquellos clientes que buscan un lugar que reúna un sinnúmero de características innovadoras y diferentes a los que se encuentran en la ciudad de Esmeraldas.

La distribución interna contará con muebles (sillas, mesas, asientos, taburetes, barra) de madera con modernos modelos, mismos que serán cómodos y de colores vivos.

Sus paredes estarán pintadas de colores llamativos que agraden al cliente.

Su decoración se la realizará con cuadros de leyendas (historias del deporte, historias del café) como también con fotos de los futbolistas y deportistas más representativos del país y del mundo, camisetas de equipos de fútbol originales enmarcadas, balones de fútbol, raquetas de tenis, etc., es decir con un toque deportivo.

Cada mesa contará con una lámpara colgante, preferiblemente el local estará iluminado con una variedad de luces de neón tanto en su barra, como en los diferentes puntos estratégicos del negocio, también contará con un pequeño espacio donde se ubicará una banda musical que tocará una vez a la semana. En su diseño exterior las mesas estarán distribuidas de la mejor manera posible con el fin de que no haya congestionamiento de personas al momento de ubicarse en ellas.

El ambiente al aire libre estará con sus mesas y un parasol adecuado a las mismas. Es necesario indicar que las mesas que estarán ubicadas en la parte exterior del negocio cuentan con el debido permiso municipal.

3.1.5 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO DETECTADA

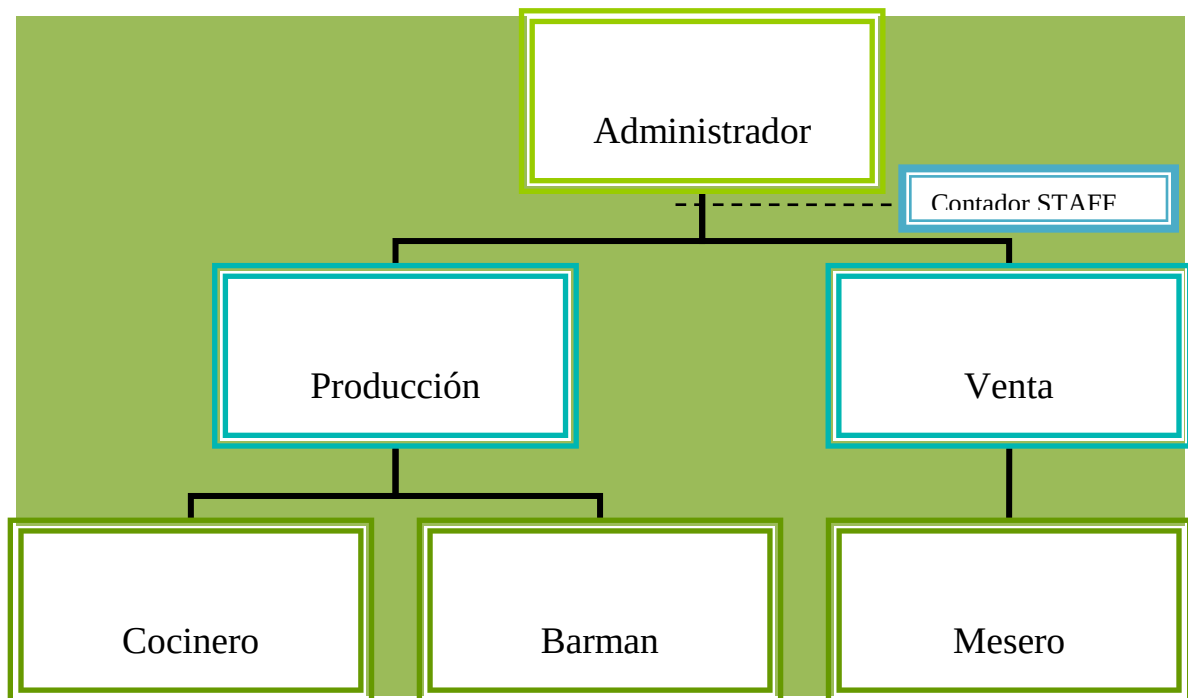
A través del estudio se pudo detectar algunas oportunidades de negocio y a continuación se detallan las siguientes:

- **Nicho de mercado:** Ejecutivos de Instituciones públicas y privadas de la ciudad de Esmeraldas, amantes del deporte.
- **Eventos:** Alquiler del local para eventos especiales.
- **Expansión en el mercado:** Abrir nuevas sucursales en los diferentes cantones de la provincia.

3.1.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

De acuerdo al lugar que se pretende crear con el proyecto La Canchita Café Bar según el estudio realizado, el organigrama inicial estaría conformado de la siguiente manera:

Gráfico No. 1: Organigrama estructural



Elaborado por: El Autor

3.1.6.1 PERFIL PROFESIONAL DE LA PERSONA A DESEMPEÑAR EL CARGO:



CARGO: Administrador

CODIGO: 2013AD

REPORTA: A la Junta de accionistas

Perfil Profesional del administrador

Formación:

Ing. En gestión de Empresas hoteleras y turísticas o afines.

Años de Experiencia laboral:

3 años de experiencia

Años de Experiencia en cargos similares:

2 años de experiencia

Otros Cursos:

- Conocimientos avanzados en programas de computación
- Conocimientos básico de inglés

- Crecimiento personal y atención al cliente

Idiomas:

	BASICO	INTERMEDIO	AVANZADO
INGLES	x		
FRANCES			
OTROS			

Software:

	BASICO	INTERMEDIO	AVANZADO
OFFICE			X
INTERNET			X
OTROS			

Edad: de 28 a 40 años de edad.

Sexo: Masculino y/o Femenino

Capacidades:

- Trabajar bajo presión
- Trabajar en equipo
- Facilidad de hablar en público
- Liderazgo

Plus (Talentos adicionales)

- Asistente contable
- Organizador de eventos

- Diseñador de interiores



CARGO: Cocinero

CODIGO: 2013CO

REPORTA: Al administrador

Perfil Profesional del Cocinero:

Formación:

Cursando estudios universitarios en Gastronomía o carreras afines.

Años de Experiencia laboral:

2 años de experiencia

Años de Experiencia en cargos similares:

1 año de experiencia

Otros Conocimientos:

- Procedimientos básicos de la organización en la cocina.
- Clasificación y almacenamiento correcto de los productos.
- Manejo adecuado de todos los equipos y utensilios de la cocina.
- Conocer el stock mínimo y máximo de los productos.

Edad: de 30 a 45 años de edad.

Sexo: Masculino o Femenino

Capacidades:

- Capacidad de delegar funciones.
- Llevar una buena organización de los productos almacenados.
- Facilidad de solucionar problemas ante cualquier imprevisto.
- Controlar la entrada y la salida de los productos.
- Capacidad en trabajar bajo presión.

Plus (Talentos adicionales)

- Caja
- Atención al cliente



CARGO: Barman

CODIGO: 2013BA

REPORTA: Al administrador

Perfil Profesional del Barman:

Formación:

Cursando estudios universitarios en hotelería.

Años de Experiencia laboral:

2 años de experiencia

Años de Experiencia en cargos similares:

1 año de experiencia

Otros Conocimientos:

- Atención al cliente.
- Computación básica.
- Manejo del control de productos.

Idiomas:

	BASICO	INTERMEDIO	AVANZADO
INGLES		x	
FRANCES			
OTROS			

Edad: de 25 a 45 años de edad.

Sexo: Masculino

Capacidades:

- Capacidad para trabajar bajo presión.
- Disponibilidad de tiempo ilimitado.
- Brindar un servicio rápido y eficaz.
- Dar la mejor atención al cliente.
- Ser creativo y detallista.

Plus (Talentos adicionales)

- Ayudante de cocina
- Mesero
- Electricista



CARGO: Mesero

CODIGO: 2013ME

REPORTA: Al Cocinero

Perfil Profesional del Mesero:

Formación:

Bachiller o cursando estudios universitarios en hotelería.

Años de Experiencia laboral:

2 años de experiencia

Años de Experiencia en cargos similares:

1 año de experiencia

Otros Conocimientos:

- Atención al cliente.
- Computación básica.
- Registro adecuado de comandas.
- Manejo de caja registradora.
- Contabilidad básica.

Idiomas:

	BASICO	INTERMEDIO	AVANZADO
INGLES		X	
FRANCES			
OTROS			

Edad: de 18 a 25 años de edad.

Sexo: Masculino o Femenino

Capacidades:

- Capacidad para trabajar bajo presión.
- Disponibilidad de tiempo ilimitado.
- Brindar un servicio rápido y eficaz.
- Dar la mejor atención al cliente.
- Ser proactivo.

Plus (Talentos adicionales)

- Ayudante de cocina.
- Caja

3.1.6.2 MANUAL DE FUNCIONES POR CARGO

A continuación se detallarán cada una de las funciones que deberán cumplir los miembros del equipo humano que prestarán sus servicios en el Café Bar La Canchita.

a) Administrador

- ❖ Planificar, organizar, gestionar y controlar todos los asuntos del Café Bar.
- ❖ Liderar y dirigir a todo el equipo humano que conforma+ la empresa.
- ❖ Deberá delegar funciones y hacerlas cumplir a cabalidad.
- ❖ Se encargará de hacer los contratos y/o convenios con los proveedores.
- ❖ Responsable de las compras directas a los proveedores.
- ❖ Será la persona que cancelará todas las facturas que se generen a los diferentes proveedores.
- ❖ Será el responsable de que cada fin de mes se les acredite su remuneración mensual a todo el personal que labora en la empresa.
- ❖ Será quien controle el horario de ingreso y salida del personal.

b) Cocinero

- ❖ Será la persona encargada de preparar todos los Aperitivos que se expendrán en el Café Bar.
- ❖ Deberá llevar un correcto control de los ingresos y salidas de los productos de la bodega, a través de los kárdex.
- ❖ Responsable de la clasificación, distribución adecuada y manipulación de los productos.

- ❖ Estar pendiente de la fecha de caducidad de los mismos.

c) Barman

- ❖ Será la persona que se encargará de la elaboración de los diferentes cócteles que se ofertarán en el Café Bar.
- ❖ Será el encargado directo de la bodega de los productos del Bar.
- ❖ Será quien realizará todos los inventarios.

d) Mesero

- ❖ Será la persona que tendrá contacto directo con el cliente por lo tanto deberá lucir una imagen impecable siempre.
- ❖ Será la persona responsable de que todas las mesas se encuentren limpias y bien organizadas.
- ❖ Se encargará de tomar el pedido, teniendo la opción de poder sugerir a los clientes la variedad de platos que podrían degustar.
- ❖ Entregará las comandas directamente al cocinero.
- ❖ Servirá el pedido, dando constantemente vueltas a la mesa consultando si todo esta bien o si desean algún producto adicional.
- ❖ Llevará la cuenta a la mesa. Una vez que el cliente haya cancelado su cuenta éste deberá llevarle al administrador para que realice el debido cobro y emita la factura; una vez siendo así éste nuevamente regresa a la mesa y entrega el cambio y la factura.
- ❖ Retirá las vajillas una vez se haya retirado el cliente, y deberá dejar la mesa limpia y lista para los siguientes visitantes.

3.1.7 ALIANZAS ESTRATÉGICAS

- ❖ **Empresas Públicas y Privadas:** Se buscará hacer convenios con las diferentes empresas privadas e Instituciones Gubernamentales de la ciudad de Esmeraldas con el fin de que las mismas se comprometan a consumir los productos todos los días en la hora de su refrigerio.
- ❖ **Proveedores:** Lograr mantener una excelente relación con los proveedores que abastecerán a la empresa de la materia prima necesaria para la elaboración de los productos que se ofertarán en el Café Bar. Siendo así, éstos equiparían el establecimiento con neveras, congeladores, estanterías, entre otros, con el único fin de que la empresa se comprometa a consumir sus productos.

3.1.8 ANÁLISIS FODA EMPRESARIAL

En el siguiente apartado se detallará el Análisis FODA de “La Canchita” Café Bar, el mismo que permitirá conocer el entorno en el que se desarrolla la empresa y sus posibilidades de triunfo hacia un mercado altamente competitivo.

Cuadro No. 1: Análisis FODA empresarial

ANÁLISIS FODA	MATRIZ DE EVALUACION INTERNA	MATRIZ DE EVALUACION EXTERNA
	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
	Precios	Líneas de Crédito
	Liderazgo	Redes Sociales
	Acceso a Líneas de crédito	Demanda
	Recurso Humano Capacitado	Campeonato de Fútbol
	Localización	Temporadas
	Manual de Procedimientos	Proveedores
	Maquinarias y Equipos	UPC (Unidades de Policía Comunitaria)
	Expansión en el Mercado	Accesibilidad
	Ambientación y Decoración	
	DEBILIDADES	AMENAZAS
	Local arrendado	Fácil de imitar
	Espacio físico limitado	Horarios de atención
	Parqueadero	Competencia
	Nuevo en el mercado	

Elaborado por: El Autor

a) FACTORES INTERNOS

❖ FORTALEZAS

La Canchita Café Bar establecerá precios cómodos y accesibles para el cliente, los mismos que se mantendrán fijos durante todo el año. El administrador será la persona encargada de hacer cumplir esta política pues él es líder de la empresa, siendo así también será el encargado de realizar el trámite correspondiente con el fin de conseguir fuentes de

financiamiento para ir innovando, mejorando y agrandando el negocio como muestra de desarrollo y crecimiento.

Para esto también se cuenta con un personal que estará capacitado, calificado y preparado para dar al cliente una correcta atención logrando que éste se sienta satisfecho con el servicio recibido.

La Canchita Café Bar estará ubicada en un lugar estratégico que es muy concurrido por los esmeraldeños debido a la existencia de lugares de recreación y entretenimiento nocturno como son los bares, restaurantes y discotecas.

Adicional a esto, éste será un lugar de dos ambientes, uno al aire libre y el otro cerrado pensando siempre en la comodidad del cliente.

Se contará también con manuales de procedimientos para toda actividad operativa o administrativa que se realice dentro o fuera de la empresa asegurando así el buen funcionamiento de la misma.

Es necesario indicar que el café bar contará con maquinarias y equipos necesarios de última tecnología, para poder brindar al cliente un servicio rápido y eficaz.

❖ DEBILIDADES

Una de sus principales debilidades es que no cuenta con un local propio, por lo que se vio la necesidad de ir en busca de un lugar para arrendar y así poder poner en marcha el negocio, pero dentro de la búsqueda es muy notorio que en la ciudad de Esmeraldas no

existen locales comerciales para arrendamiento amplios por lo que su espacio físico es limitado, razón por la cual tampoco contará con una área de parqueadero, siendo este último un problema para el cliente que busca la seguridad de sus vehículos.

Otra debilidad que sin duda se tiene que enfrentar es la etapa de introducción al mercado esmeraldeño por lo que se tendrá muchas inquietudes y preguntas a la espera de resultados favorables como es la aceptación en el mercado.

b) FACTORES EXTERNOS

❖ OPORTUNIDADES

El café bar tiene la oportunidad de realizar un préstamo bancario con una tasa de interés relativamente baja lo que permitirá cumplir con los pagos de las cuotas establecidas de cada mes sin inconveniente alguno.

Antes y luego de la apertura del establecimiento es posible promocionar el negocio a través de las diferentes redes sociales como lo es Facebook, instagram, entre otras, donde se puede hacer publicidad del negocio durante todos los días del año, logrando así llegar a los diferentes lugares del Ecuador y del mundo, dando a conocer la variedad de productos que se ofertan, resaltando siempre el servicio eficiente y eficaz que se le brinda al cliente.

Se aprovechará al máximo las temporadas de días festivos o feriados como también aquellas de campeonatos de fútbol nacional e internacional dando descuentos al cliente, premiando a la mesa más animada, obsequiando regalos como camisetas de fútbol, etc. Todo esto con la finalidad de que el cliente se sienta consentido y contento con todas las actividades que se realicen obteniendo así un crecimiento de demanda de clientes.

Con el posicionamiento de empresas que venden productos de consumo masivo y licores se tendría la oportunidad de poder comparar precios y analizar la calidad de los productos eligiendo así a los mejores proveedores de la materia prima necesaria para la elaboración de los productos que se ofertarán en el café bar.

Con respecto a la accesibilidad, es muy fácil de llegar al lugar por lo que cuenta con vías de acceso en buen estado.

Es necesario indicar también que a menos de 50 metros de distancia se encuentra ubicado un UPC, por lo que el cliente de alguna manera se sentirá mucho más seguro.

❖ AMENAZAS

Es un proyecto fácil de imitar porque es sencillo y moderno, lo que representa una fuerte amenaza para el negocio, por lo que algunos propietarios de los demás establecimientos nocturnos copiarían el estilo del bar teniendo así más competencia en el mercado y el cliente tendría más opciones de elegir a la hora de divertirse, lo que significa que probablemente ya no se contaría con la misma afluencia de clientes.

Algo muy relevante que afectaría también en el funcionamiento del negocio es el límite de horarios de atención ya establecido para todos los establecimientos de entretenimiento nocturno por lo que muchos clientes buscan compartir más tiempo entre amigos.

3.1.8.1 ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN BASE AL ANÁLISIS FODA:

Cuadro No. 2: Estrategia y Líneas de Acción

FO	Estrategia	Línea de Acción
Precios - Demanda	Establecer precios convenientes que permita mantener la fidelidad de los clientes y el crecimiento de la demanda.	* Estabilizar Precios * Dar una atención personalizada * Ofrecer un servicio de calidad
Precios - Proveedores	Alianza con los proveedores para tener los productos en el tiempo indicado.	* Lograr la puntualidad en los pagos
Acceso a Líneas de crédito - Líneas de crédito	Acceder al préstamo bancario que nos brindan las diferentes Instituciones Financieras con el fin de equipar e instalar la empresa.	* Cumplir con los pagos correspondientes * Aprovechar adecuadamente los recursos
FA	Estrategia	Línea de Acción
Precios - Competencia	Diferenciación de precios con la competencia que pueden ser superiores o inferiores.	* Precios accesibles (estimulación)
DA	Estrategia	Línea de Acción
Nuevo en el mercado - Competencia	Ofrecer al cliente un diseño de producto innovador y un servicio de calidad que permita diferenciarse de la competencia.	* Innovar * Premiar al cliente * Promocionar

Elaborado por: El Autor

3.1.9 MARCO LEGAL Y JURÍDICO DE LA EMPRESA

3.1.9.1 CONSTITUCIÓN

El Café Bar está constituido por tres socios, mismos que deciden aportar de manera voluntaria la cantidad de 5.000 dólares cada uno, obteniendo así un total de 15.000 dólares que corresponde al valor del capital.

Siendo así, se determinó a la empresa como una Compañía de Responsabilidad Limita (Cía. Ltda.) por lo que la ley indica que, La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince.

En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.

3.1.9.2 MODALIDAD CONTRACTUAL

Según el Código de Trabajo en el Título III DE LAS MODALIDADES DE TRABAJO, Capítulo IV De los empleados privados, en el Art. 305 señala que empleado privado o particular es el que se compromete a prestar a un empleador servicios de carácter intelectual y material en virtud de sueldo, participación de beneficios o cualquier forma semejante de retribución siempre que tales servicios no sean ocasionales.

Por lo que el tipo de contrato de trabajo que se ejecutará entre empleado y empleador será un contrato de trabajo a plazo fijo, de acuerdo a lo que establece el Código de Trabajo en el Título I DEL CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO, Capítulo I De su naturaleza y especies. Parágrafo 1ero. Definiciones y reglas generales, en el Art. 11.- Clasificación.- El Contrato de trabajo puede ser: literal c) Por tiempo fijo, por tiempo indefinido, de temporada, eventual y ocasional y en el Art. 14.- Estabilidad mínima y excepciones.- Establécese un año como tiempo mínimo de duración, de todo contrato por tiempo fijo o por tiempo indefinido, que celebren los trabajadores con empresas o empleadores en general, cuando la actividad o labor sea de naturaleza estable o permanente, sin que por esta circunstancia los contratos por tiempo indefinido se transformen en contratos a plazo, debiendo considerarse a tales trabajadores para los efectos de esta Ley como estables o permanentes.

3.1.9.3 REQUISITOS DE FUNCIONAMIENTO

Para la apertura del Café Bar La Canchita Cía. Ltda. se tomó en cuenta todos los requisitos que deben cumplir todos los establecimientos que brinden servicios de alimentación y bebidas, mismos que se detallan a continuación:

- ❖ Una vez establecido el nombre de la empresa hay que dirigirse a la Súper Intendencia de compañía para patentarlo. Máximo plazo 30 días de reserva.
- ❖ Apertura de cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de 400 dólares, en cualquier institución bancaria.
- ❖ Escritura de la Constitución de la Compañía. Este documento debe redactarlo un abogado, por su alto contenido de información detallada. Luego de eso, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito en una notaría.
- ❖ Registro mercantil. Cuando ya esté aprobada la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la Súper Intendencia de Compañías, que la revisará mediante su departamento jurídico.
- ❖ Súper de compañías. Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la Súper Intendencia de Compañías, para que la inscriban en su libro de registro.
- ❖ Sacar el R.U.C. (Registro Único de Contribuyente) a través del S.R.I. (Servicio de Rentas Internas) para poder emitir las facturas y a la vez declararlas, pago de impuestos, etc.

- ❖ Licencia Única Anual de Funcionamiento del negocio, otorgado por el Municipio de la ciudad de Esmeraldas.
- ❖ Certificado de Registro Turístico.
- ❖ Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- ❖ Certificado de Control Sanitario del Ministerio de Salud Pública.

3.2 MERCADO

3.2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

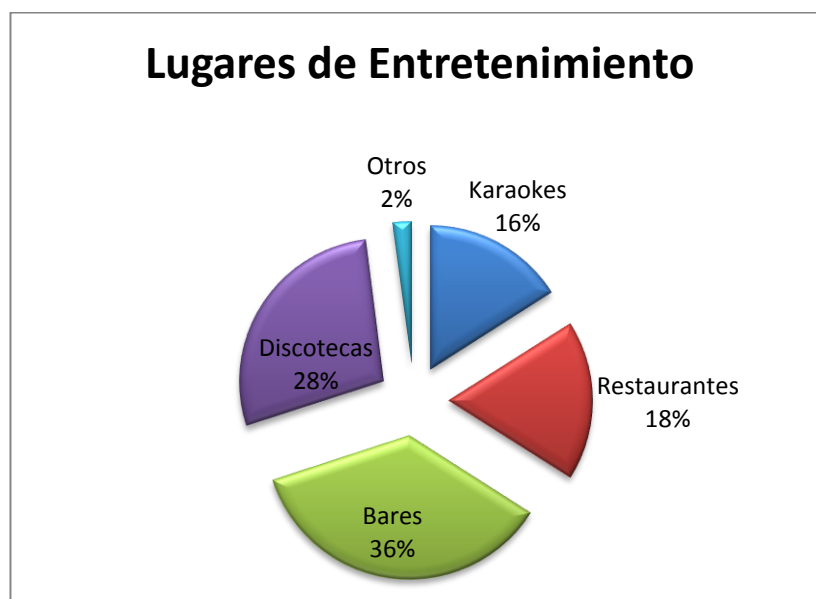
A través del estudio de mercado se logró identificar al mercado objetivo al cual La Canchita Café Bar se está dirigiendo; se realizó un breve análisis de la oferta y la demanda de la empresa, como también de los posibles competidores directos e indirectos de la empresa.

Se determinó la lista de productos que se van a ofertar en la misma, las estrategias de precios, la selección de los proveedores, los servicios alternativos que se ofrecerán, y finalmente se desarrolló el plan de marketing a ejecutar para la excelente comercialización de los productos.

3.2.1.1 EVIDENCIA DE MERCADO

En la Avenida Kennedy y calle Antonio Guerra del Sector Las Palmas, lugar donde estará ubicado el Café bar podemos encontrar un sinnúmero de lugares de entretenimiento con características similares al lugar que se pretende crear por lo que también ofrecen una gran variedad de platos a la carta, comida rápida, bebidas alcohólicas y no alcohólicas y buena música, pero ninguno de estos ofrecen exclusividad y seguridad que es lo que busca el cliente razón por la cual se considera importantísimo crear un lugar de dos ambientes totalmente diferentes a los que se encuentran hoy en día, es decir un lugar innovador, con una imagen única y llamativa, que preste servicios de calidad y ofrezca productos de alta aceptación por el cliente, sólo así se estaría cubriendo con todas las expectativas del cliente.

Gráfico No. 2: Lugares de Entretenimiento



Elaborado por: El Autor

BINOMIO PRODUCTO-MERCADO

Los productos que se van a ofertar en el Café bar “La Canchita” son productos de fácil y rápida preparación como son los diferentes tipos de cafés, variedad de cócteles, cervezas, hamburguesas y picaditas. Estos productos estarán dirigidos a jóvenes ejecutivos amantes del deporte de la ciudad de Esmeraldas.

3.2.1.3 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

❖ Factores Geográficos

Sector Las Palmas, ciudad y provincia de Esmeraldas.

❖ Factores Demográficos

Cafetería: Niños, jóvenes, adultos y adultos mayores. Sin límite de edad.

Bar: Hombres y Mujeres mayores de edad.

❖ Factores Psicográficos

Hombres y mujeres alegres, amantes del deporte, ejecutivos, que les gusta divertirse y compartir momentos muy amenos entre amigos y/o familiares.

3.2.1.4 PERFIL DEL CONSUMIDOR

En el siguiente apartado se define el mercado objetivo que se pretende captar y al cual el negocio va a estar dirigido y las diferentes conductas de compra de los clientes.

❖ Mercado Objetivo

El Café Bar La Canchita se caracteriza por ser un lugar innovador de dos ambientes diferentes, por lo que el mercado objetivo desde un inicio estuvo dirigido a los 189.504 habitantes entre hombres y mujeres de la ciudad de Esmeraldas, según Censo del 2010. De igual manera, la cafetería servirá al público en general sin ningún límite de edad estos serán niños, jóvenes, adultos y adultos mayores.

En cuanto se refiere al acceso al bar si se tiene un rango de límite de edad este es de 18 años en adelante, por lo que es importante respetar las normas y leyes gubernamentales.

❖ CONDUCTA DE COMPRA DE LOS CLIENTES

a) Consumidor potencial

Serán personas alegres, profesionales, de criterio formado, que les guste el deporte y piensen en acudir a un lugar que les ofrezca seguridad, un ambiente agradable, moderno e innovador de gran esparcimiento donde puedan satisfacer todos sus gustos y deseos mediante una variedad de exquisitos platos de comida rápida y bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

b) Consumidor actual

Son personas alegres, amantes del deporte, que les guste salir los fines de semanas o días entre semanas a lugares modernos donde puedan compartir entre amigos y/o familiares y puedan disfrutar de una velada agradable.

3.2.1.5 TAMAÑO ACTUAL Y PROYECTADO

A continuación se detalla en cifras la demanda insatisfecha mensual y anual de los 5 competidores claves que tendrá el café bar, este breve análisis en términos del propósito demuestra que un alto número de clientes se queda sin recibir el servicio por lo cual La Canchita café bar se enfocará en captar a aquellos clientes ofreciéndoles así la oportunidad de que visiten La Canchita café bar, la misma que pretende cumplir con todas sus expectativas brindándoles siempre la comodidad que se merecen acompañada de un excelente servicio.

Es necesario indicar en este apartado que la capacidad instalada de La Canchita café bar es de 115 personas, lo cual indica que es muy probable no tener demanda insatisfecha, siendo no así, y una vez viendo la necesidad de extender el negocio inmediatamente se procederá

con los trámites correspondientes para la apertura de una nueva sucursal satisfaciendo así las necesidades del cliente.

Cuadro No. 3: Demanda Insatisfecha

N°	Empresa	Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada	Demanda Insatisfecha	Días	Semana	Demanda Insatisfecha
1	GIO BAR - KARAOKE	56	60	4	4	4	64
2	TERAPIA BAR	48	65	17	6	4	408
3	CARBÓN Y LEÑOS 2 RESTAURANT	60	75	15	7	4	420
4	DAMASCO RESTAURANT	40	50	10	7	4	280
5	TIP TOP CAFETERIA	40	40	0	6	4	0
							1172 Total mensual
							12 Meses
							14064 Total anual

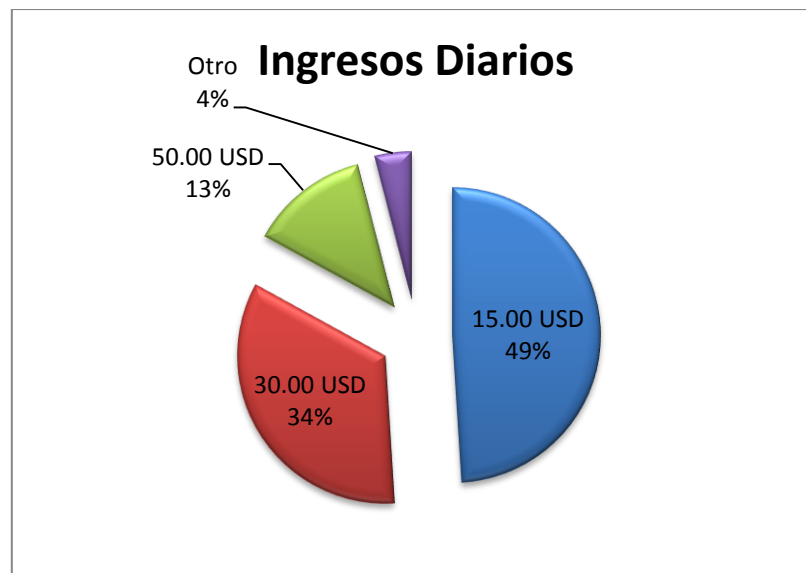
AÑOS		
1	14064	18845.76
2	32909.76	44099.0784
3	77008.8384	103191.843
4	180200.6819	241468.914
5	421669.5955	565037.258
TOTAL:	725852.8758	972642.854

Elaborado por: El Autor

3.2.1.6 INGRESOS EN BASE AL ANÁLISIS DE MERCADO

Se dará al cliente precios cómodos y accesibles de acuerdo al tipo de ocasión presentada, por lo que el estudio nos indica que el valor que el cliente está dispuesto a pagar por el servicio recibido es de USD.15.00 a 30.00 dólares diarios.

Grafico No. 3: Ingresos Diarios



Elaborado por: El Autor

A continuación se detalla los precios establecidos para el negocio en base al estudio de mercado, es decir, tomando en cuenta el costo de producción, de mano de obra y la utilidad neta del producto. También se consideró importante realizar un análisis general y comparativo de precios vs. la competencia, teniendo como resultado los siguientes precios:

Cuadro No. 4: Precios establecidos por el negocio

ITEM	PRODUCTO	P.V.P.
1	Café Expreso	1.25
2	Café Latte	1.50
3	Cappuccino	2.25
4	Latte Macchiato	2.25
5	Macchiato	2.25
6	Cappuccino Frappé	2.25
7	Café Miel	1.75
8	Café Bombón	1.75
9	Cappuccino Moka	2.25
10	Café Vienés	1.75
11	Irish Coffee	1.75
12	Jugo de Naranja	1.75
13	Jugo de Papaya	1.75
14	Jugo de Tomate de árbol	1.75
15	Té helado	1.00
16	Agua	0.75
17	Gaseosas	1.25
18	Mojito Cubano	5.99
19	Piña Colada	5.99
20	Margarita	5.99
21	Daiquirí	5.99
22	Daiquirí Fresa	5.99
23	Tequila Sunrise	5.99
24	Pantera Rosa	5.99
25	Michelada	3.75
26	Cerveza Pilsener	1.75
27	Cerveza Pilsener Light	1.25
28	Cerveza Club Verde	1.75
29	Tequila El Charro	48.00
30	Whisky Old Parr	7.25
31	Whisky Johnnie Negro	7.25
32	Whisky Buchanan's	7.25
33	Hamburguesas	3.75
34	Sándwich de pollo	2.50
35	Sándwich mixto (queso y jamón)	1.25
36	Sándwich Barros Luco	2.50

37	Sándwich de lomo	2.50
38	Bandeja de Camarones	12.75
39	Bandeja la canchita	8.75
40	Torta mojada de chocolate	3.25
41	Frutillas con helado	3.25
42	Papas fritas	2.15
43	Patacones con queso	2.75

Elaborado por: El Autor

3.2.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En el siguiente apartado se hace una breve descripción de los posibles competidores directos e indirectos que tendría el Café Bar:

Cuadro No. 5: Descripción de la Competencia

Tipo de empresa	Nombre	Dirección	Descripción	Lista productos de venta
Soda – Bar	El Porteño	Sucre y Mejía	Pequeño y antiguo	Batidos - Sándwich – Helados - Café.
Pizzería	La Cascada	Las Palmas	Mediano y moderno	Bebidas - Pizzas - Hamburguesas.
Heladería	Tip -Top	Las Palmas	Pequeño pero agradable	Pizza - Cappuccino - Café - Helados - Sándwich.
Bar	Terapia	Las Palmas	Pequeño bar al aire libre	Whisky - Cerveza - Batidos - Variedad comida rápida.
Heladería	Nice Cream	Colón y Mejía	Mediano e innovador	Helados - bebidas no alcohólicas - Pizza- Lasaña - Sándwich.
Fast Food	Bochinche's	Las Palmas	Negocio familiar pequeño y agradable	Sándwich -Colas - Resbaladera - Jugos naturales.
Parrilladas	Carbón y Leños	Las Palmas	Mediano y acogedor	Bebidas Alcohólicas y no alcohólicas - Parrilladas - Variedad de platos a la carta.
Restaurant	Calolo´s	Las Palmas	Grande, acogedor y moderno	Bebidas Alcohólicas y no alcohólicas, y variedad de platos a la carta.
Restaurant	Alitas BB´Q	Las Palmas	Pequeño y acogedor	Alitas BB´Q - Micheladas - Cervezas - Té - Agua - Gaseosas.
Restaurant	El Chacal	Atrás de la catedral	Moderno e innovador	Bebidas Alcohólicas y no alcohólicas, y variedad de platos a la carta.
Bar – Discotec	Cool Music	Las Palmas	Mediano y moderno	Whisky - Cerveza - Agua -Tequila.
Restaurant	DAMASCO	Las Palmas	Pequeño, moderno y agradable	Bebidas Alcohólicas y no alcohólicas - Pizzas - Variedad de platos a la carta.
Karaoke	Gio	Las Palmas	Pequeño y tranquilo	Whisky - Cerveza - Agua - Tequila - cocteles.

Elaborado por: El Autor

En su mayoría estos lugares tienen más de 5 años en el mercado siendo así el más antiguo el Soda – Bar el Porteño con aproximadamente 35 años de funcionamiento lo que indica la supervivencia dentro del mercado esmeraldeño pero mediante el estudio realizado se pudo observar que sus clientes no son fijos pues estos varían mucho al pasar de los años, esto se debe generalmente por lo que no implementan nuevos servicios o ideas que genere la atención del cliente o no utilizan una buena estrategia de negocio que garantice la fidelidad de sus clientes y por ende se incrementen sus ventas.

3.2.2.1 COMPETIDORES CLAVES

Gráfico No. 4: Competidores Claves



Elaborado por: El Autor

3.2.2.2 COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA

Entre las similitudes que tendrá con los competidores claves es que este será un lugar pequeño y moderno pero lo diferencia sus dos ambientes la cafetería y el bar dando así un toque de diseño diferente el deportivo. Sin duda alguna la variedad de productos que se ofertarán también marcará la diferencia entre la competencia.

Cuadro No. 6: Análisis de los factores internos de la Competencia

FACTORES INTERNOS COMPETIDORES CLAVES	ITEM	EMPRESA	ANÁLISIS	
			FORTALEZAS	DEBILIDADES
	1	TERAPIA BAR	* Ubicación estratégica * Precios accesibles	* Local arrendado * Espacio físico limitado
	2	GIO BAR	* Lugar amplio * Precios accesibles	* Local arrendado
	3	DAMASCO RESTAURANT	* Ubicación estratégica * Variedad de productos * Fieles clientes	* Local arrendado
	4	CARBÓN Y LEÑOS 2	* Ubicación estratégica * Lugar cómodo y amplio * Personal capacitado * Fieles clientes * Local propio	* No cuenta con parqueadero
	5	TIP TOP CAFETERÍA	* Lugar cómodo y amplio * Lugar propio	* Poco personal * Falta de innovación

Elaborado por: El Autor

3.2.2.3 VENTAJAS COMPETITIVAS

La ventaja competitiva principal que tiene La Canchita Café Bar es que es una empresa de dos ambientes diferentes uno al aire libre y el otro cerrado convirtiéndose así en un lugar seguro y exclusivo con una imagen moderna e innovadora.

3.2.2.3.1 OTRAS VENTAJAS

- ❖ Tiene una ubicación estratégica de fácil acceso vehicular.
- ❖ No existe un negocio de esta clase en el mercado esmeraldeño.
- ❖ Ningún establecimiento de entretenimiento nocturno fomenta el deporte.
- ❖ La atención al cliente será personalizada.
- ❖ Ofrecerá servicios alternativos al cliente, lo que ninguno negocio existente lo hace.

3.2.3 ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES

Es importante indicar que “La Canchita” Café Bar mantendrá una excelente relación con sus mayores proveedores para poder adquirir los productos que se van a utilizar de una manera más eficiente, lo que permitirá contar con ellos en cualquier momento en que se los necesite, estos productos serán de alta calidad y de fácil y rápido acceso de obtenerlos.

Inicialmente sus proveedores serán:

Cuadro No. 7: Lista de Proveedores

ITEM	PROVEEDOR	PRODUCTOS	CALIDAD
1	Corp. La Favorita	Productos de consumo masivo Carnes, embutidos, etc.	Alta
2	Coca Cola	Coca Cola y agua en botellas	Alta
3	Distribuidora Aparicio	Ron Blanco	Alta
4	Cervecería Nacional	Cerveza Pilsener, Club verde, y Pilsener Light	Alta
5	Licorería Paco Miller	Whisky y Tequila	Alta

Elaborado por: El Autor

Se eligieron a estos proveedores porque además de ofrecer un producto de alta calidad garantizan el abastecimiento absoluto e inmediato de los mismos.

A continuación se detallan las ventajas y desventajas de los mismos:

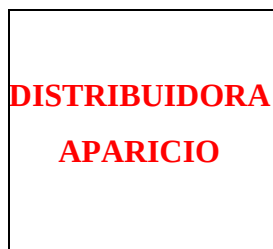
Cuadro No. 8: Ventajas y desventajas de los proveedores



VENTAJAS	* Cuenta con una infinidad de productos de consumo masivo * Su ubicación es céntrica y de fácil acceso para el cliente * Los precios de sus productos son accesibles al cliente
DESVENTAJAS	* Su horario de atención al público es limitado * No dan Crédito



VENTAJAS	* Hace entrega a Domicilio sus productos * Da créditos a sus clientes mayoristas * Cumplen a cabalidad nuestro pedido
DESVENTAJAS	* Su horario de atención al público es limitado



VENTAJAS	* Cuenta con un buen stock de Ron blanco * Su precio es bajo
DESVENTAJAS	* No hace entrega a domicilio de su producto * Su horario de atención es limitado



VENTAJAS	* Hace entrega a Domicilio * Maneja un buen stock de cervezas * Tiene depósitos de cervecerías que atienden al público las 24hrs. al día a un buen precio
DESVENTAJAS	* No da crédito



VENTAJAS	* Hace entrega a Domicilio * Cuenta con una gran variedad de Whisky * Da crédito a sus clientes mayoristas
DESVENTAJAS	* Sus precios no son tan bajos

Elaborado por: El Autor

Es importante indicar que todos estos Proveedores se encuentran ubicados dentro de la ciudad de Esmeraldas y la ubicación de cada uno de ellos es estratégica por lo que son de fácil acceso para el público en general lo que representará una gran ventaja para la empresa.

3.2.4 DISTRIBUCIÓN Y LOCALIZACIÓN

A continuación se detalla el lugar específico donde estará ubicado el café Bar, de igual manera se demuestra como estarán distribuidos sus equipos, mobiliarios e instalaciones tanto internamente como externa.

a) MACROLOCALIZACIÓN

El proyecto se ejecutará en la República del Ecuador, Provincia de Esmeraldas, ciudad que lleva el mismo nombre, cuenta con un puerto marítimo internacional y un pequeño aeropuerto, esta ciudad es muy visitada durante todo el año por turistas nacionales e internacionales es una ciudad pequeña pero encantadora por lo que cuenta con un extenso malecón en su playa de Las Palmas donde se encuentran una gama de restaurantes que ofrecen a sus visitantes la variedad de platos y bebidas típicas de la provincia brindando un servicio excelente por el carisma de su gente y su clima favorable la hace única en el Ecuador.

Gráfico No. 5: Mapa de la ciudad de Esmeraldas



Fuente: Googl

b) MICROLOCALIZACIÓN

El lugar donde estará ubicado el Café Bar La Canchita será en el sector “Las Palmas” que comprende la Av. Libertad y la Calle Antonio Guerra, a 200 metros aprox. del centro de la ciudad, en la planta baja del Hotel Ambato. El sector “Las Palmas” es el sector con más afluencia turística debido al rápido acceso a su hermosa playa y además es muy concurrido por los esmeraldeños por lo que cuenta con muchos lugares de entretenimiento nocturno como son los bares, discotecas, heladerías, restaurantes a la carta y un sinnúmero de locales de comida rápida.

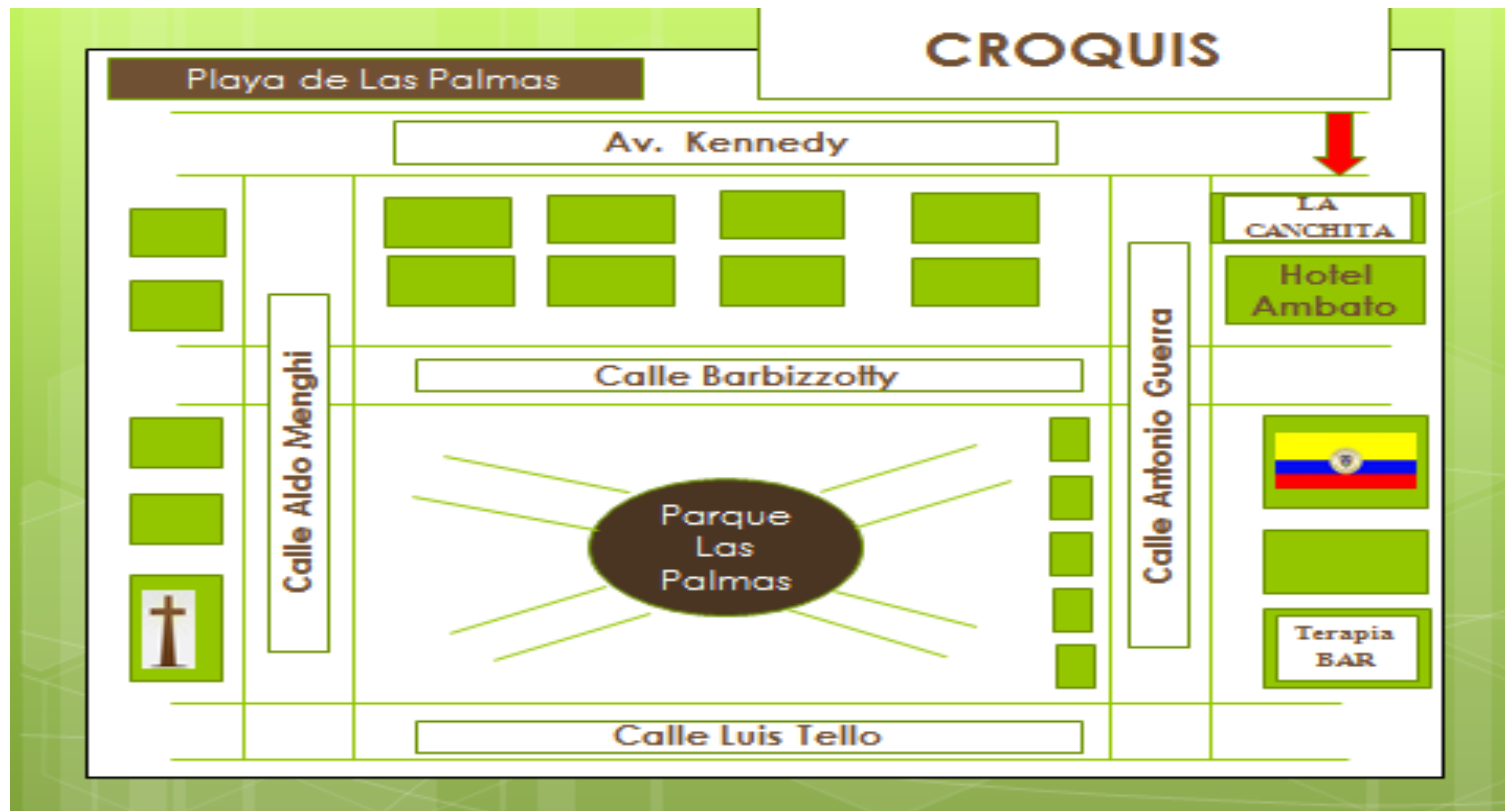
Grafico No. 6: Mapa del sector Las Palmas



Fuente: Google

a) CROQUIS DE LA UBICACIÓN DEL LOCAL

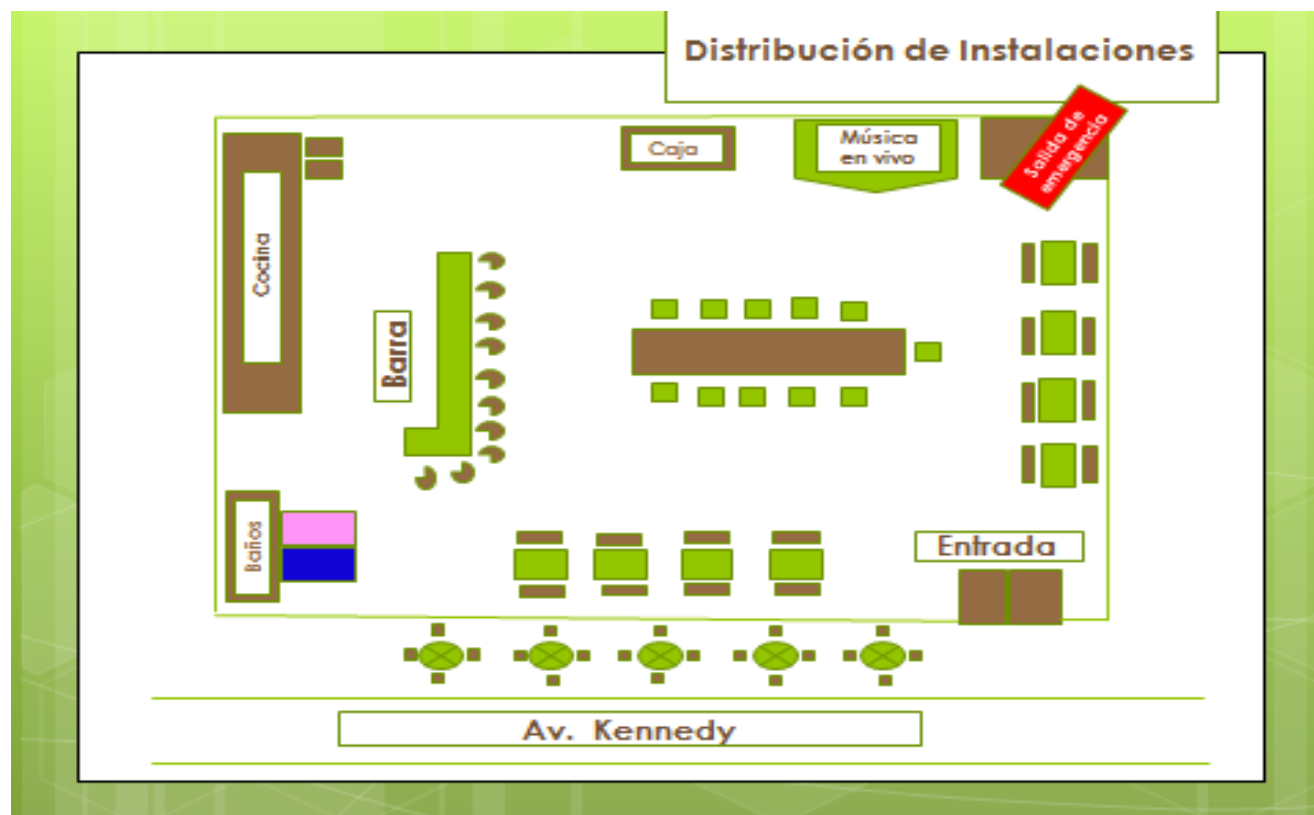
Gráfico No. 7: Croquis de la Ubicación



Elaborador por: El Autor

b) DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Grafico No. 8: Distribución de la planta



Elaborado por: El Autor

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Para que la demanda de clientes siempre crezca a favor del café bar éste tendrá como política lanzar estrategias de promoción en fechas especiales, como cumpleaños, días de feriados, entre otros, esto con el fin de que el cliente se sienta consentido y premiado por ser un cliente fiel y leal.

Entre las promociones que se le dará al cliente se encuentran los:

- ❖ **Descuentos.-** Dando al cliente descuentos del 10% en aquellas temporadas bajas.
- ❖ **Combos.-** Aplicaríamos el 2 x 1, es decir lleve dos y pague uno. (Solo aplica en hamburguesas, sándwich y cócteles)
- ❖ **Días especiales.-** Como, si es tu cumpleaños, con tan solo presentar tu cédula de identidad celébralo con nosotros totalmente GRATIS!!
- ❖ **Obsequios.-** “La Canchita” Café Bar premiará constantemente a sus fieles clientes con novedosos obsequios con el único fin de que se interesen en seguir visitando el establecimiento. Los obsequios serán balones de Fútbol, Tarjetas de minutos Claro, jarros cerveceros, camisetas de equipos del fútbol nacionales e internacionales originales, entre otros. Premiará también a la mesa más animada de la noche.

3.2.5.1 OTRAS ESTRATEGIAS

Para promocionar el negocio también se utilizarán los diferentes medios de comunicación. A continuación se hace un breve análisis de los mismos:

Cuadro No. 9: Estrategias de promoción

MEDIOS	DETALLE	% UTILIZAR
RADIO	Durante todo el día a través de las más reconocidas a nivel local.	10%
PRENSA	El mensaje publicitario estará ubicado en la sección de farándula y de negocios a través del diario La Hora.	10%
INTERNET	Se lo hará en su propia página electrónica como en otras de farándula y las diferentes redes sociales como también por e-mails masivos por base de datos.	50%
CELULAR	A través de mensajes de textos masivos por Whatsapp, Instagram, Viber, Line, etc.	30%
		100%

Elaborado por: El Autor

Cabe indicar también que se mantendrán pancartas gigantes colgadas en los diferentes puntos claves y estratégicos de las calles de la ciudad de Esmeraldas es decir las más transitadas. Estas pancartas serán diseñadas con colores vivos e imágenes llamativas que logren captar la mirada inmediata de cualquier persona amantes del buen gusto, de esta misma manera se repartirán hojas volantes a toda la ciudadanía.

3.2.6 PLAN DE MARKETING

❖ RAZÓN SOCIAL

“La Canchita” Café Bar Cía. Ltda.

Se eligió este nombre porque el lugar que se pretende crear es de un ambiente deportivo por lo que la idea nace justamente de fomentar el deporte a jóvenes y adultos de la ciudad de Esmeraldas que llevan una vida sedentaria.

❖ LOGOTIPO



❖ ESLOGAN

“La Esquinita del Gol”

El eslogan de la empresa se refiere básicamente a su ubicación que será justamente en la esquina de una avenida principal, convirtiéndose así en el lugar predilecto para todos los esmeraldeños.

3.3 ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DE PROYECTO

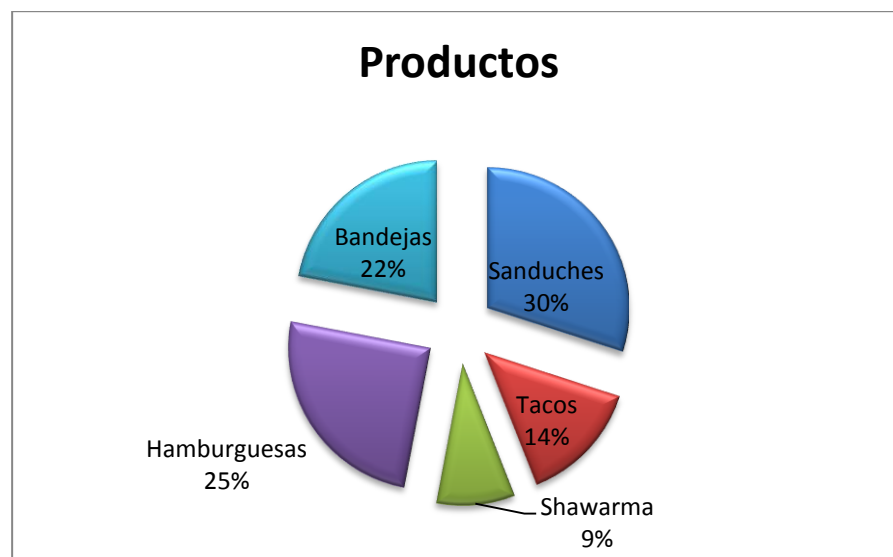
Mediante el estudio técnico se pudo determinar la localización, el tamaño y la dimensión del lugar, como también todos los recursos necesarios e importantes para la puesta en marcha del proyecto.

3.3.1 EL PRODUCTO Y SERVICIO

❖ Descripción del producto

La Canchita Café Bar será una empresa que prestará los servicios de cafetería y bar en donde se ofertarán una variedad de productos, mismos que fueron elegidos por los futuros clientes, por lo que esto fue lo que arrojaron las diferentes encuestas.

Gráfico No. 9: Variedad de productos



Elaborado por: El Autor

Gráfico No. 10: Variedad de Bebidas NO A.



Elaborado por: El Autor

Gráfico No. 11: Variedad de Bebidas A.



Elaborado por: El Autor

Es decir que entre los productos que se ofertarán en el café bar se mencionan los siguientes:

Cuadro No. 10: Productos a ofertar

APERITIVOS	BEBIDAS NO ALCÓHOLICAS	BEBIDAS ALCÓHOLICAS	POSTRES
Variedad de Sándwich	Jugos Naturales	Variedad de Cócteles	Torta de Chocolate
Bandejas para picar	Aguas y Gaseosas	Cervezas	Helado con frutilla
Hamburguesas	Tipos de Cafés	Whisky	

Elaborado por: El Autor

3.3.1.1 CICLO DE VIDA DEL SERVICIO

Como es una idea innovadora que surgió del estudio de mercado realizado anteriormente Café Bar “La Canchita” se encuentra en la etapa de **Introducción** por lo que se incorporará recién al mercado.

3.3.2 DISEÑO DEL PRODUCTO

La presentación de todos los productos que serán consumidos dentro del establecimiento por el cliente se la realizará en vajilla de cerámica misma que llevará impresa el logotipo de la empresa en cuanto se refiere a los alimentos, los diferentes tipos de cafés se servirán también en tazas de café de cerámica color blanco y las bebidas alcohólicas como los diferentes cócteles, whisky y cervezas en copas y vasos de cristal respectivamente. A continuación se muestra cómo será la presentación de cada uno de los productos.

Cuadro No. 11: Diseño del producto

ITEM	PRODUCTO	DISEÑO DE PRESENTACIÓN
1	Café Expreso	Taza de cerámica
2	Café Latte	Taza de cerámica
3	Cappuccino	Taza de cerámica
4	Latte Macchiato	Copa de vidrio
5	Macchiato	Taza de cerámica
6	Cappuccino Frappé	Copa de vidrio
7	Café Miel	Taza de cerámica
8	Café Bombón	Vaso de vidrio
9	Cappuccino Moka	Taza de cerámica
10	Café Vienés	Taza de cerámica
11	Irish Coffee	Copa de vidrio
12	Jugo de Naranja	Vaso de vidrio grande
13	Jugo de Papaya	Vaso de vidrio grande
14	Jugo de Tomate de árbol	Vaso de vidrio grande
15	Té helado	Botella plástica
16	Agua	Botella plástica
17	Gaseosas	Botella vidrio
18	Mojito Cubano	Vaso de vidrio pequeño
19	Piña Colada	Copa de vidrio
20	Margarita	Copa de vidrio
21	Daiquirí	Copa de vidrio
22	Daiquirí Fresa	Copa de vidrio
23	Tequila Sunrise	Vaso de vidrio grande
24	Pantera Rosa	Copa de vidrio
25	Michelada	Vaso de vidrio cervecero
26	Cerveza Pilsener	Botella vidrio
27	Cerveza Pilsener Light	Botella vidrio
28	Cerveza Club Verde	Botella vidrio
29	Tequila El Charro	Botella vidrio
30	Whisky Old Parr	Vaso de vidrio pequeño
31	Whisky Johnnie Negro	Vaso de vidrio pequeño
32	Whisky Buchanan's	Vaso de vidrio pequeño
33	Hamburguesas	Plato cerámica
34	Sándwich de pollo	Plato cerámica
35	Sándwich mixto (queso y jamón)	Plato cerámica
36	Sándwich Barros Luco	Plato cerámica

37	Sándwich de lomo	Plato cerámica
38	Bandeja de Camarones	Plato cerámica ovalado
39	Bandeja la canchita	Plato cerámica ovalado
40	Torta mojada de chocolate	Platillo cerámica
41	Frutillas con helado	Platillo cerámica
42	Papas fritas	Plato cerámica
43	Patacones con queso	Plato cerámica

Elaborado por: El Autor

También se manejará un diseño de presentación diferente de empaque de los productos que solicite el cliente para llevar a domicilio, esto con el fin de que La Canchita Café Bar se venda hasta en el más mínimo detalle, es decir que sus fundas, servilletas y empaques estará impreso el logo y eslogan de la empresa.

A continuación una muestra de lo anteriormente mencionado:



Imagen No. 1: Vajilla



Imagen No. 2: Servilleta



Imagen No. 3: Funda



Imagen No. 4: Empaque





Imagen No. 5: Vaso desechable

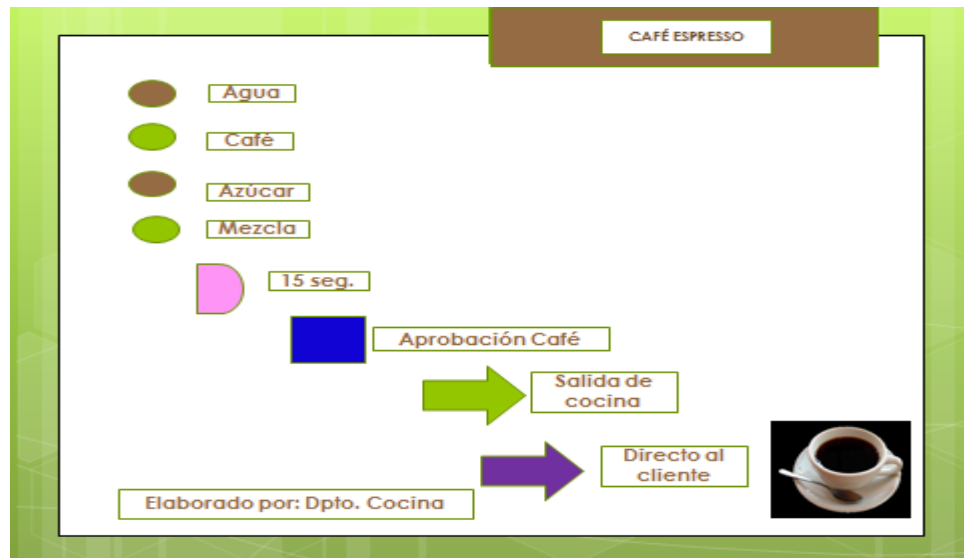
Elaborado por: Urbana Publicidad

3.3.2 DISEÑO DE LOS PROCESOS DEL PRODUCTO

En este apartado se da a conocer el proceso y el tiempo de la elaboración de los productos. En este caso se tomaron los productos que se considera mayores serán sus ventas, es decir los productos estrellas.

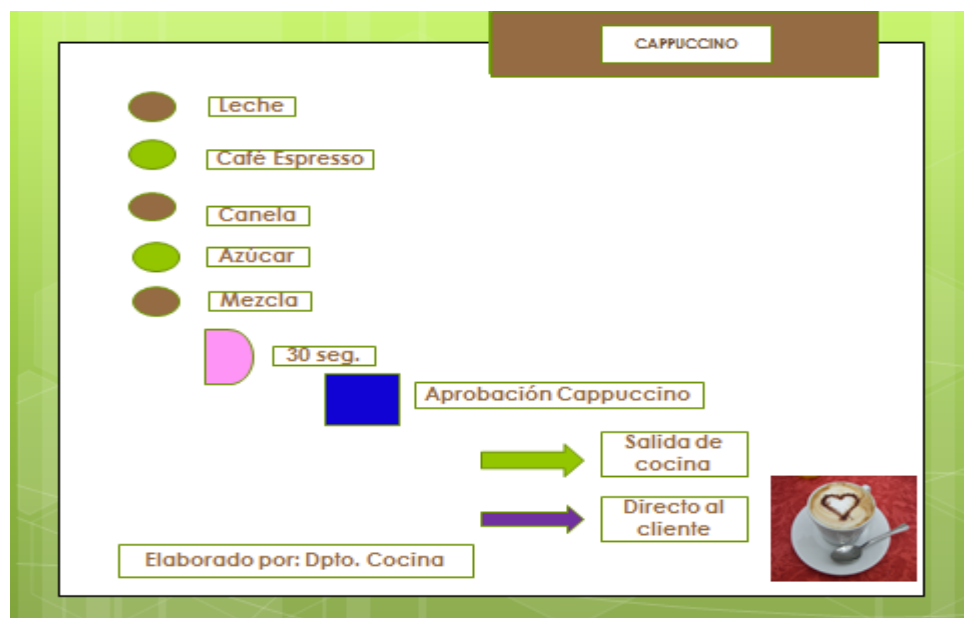
❖ PROCESO DE ELABORACION

Gráfico No. 11: Elaboración del Café



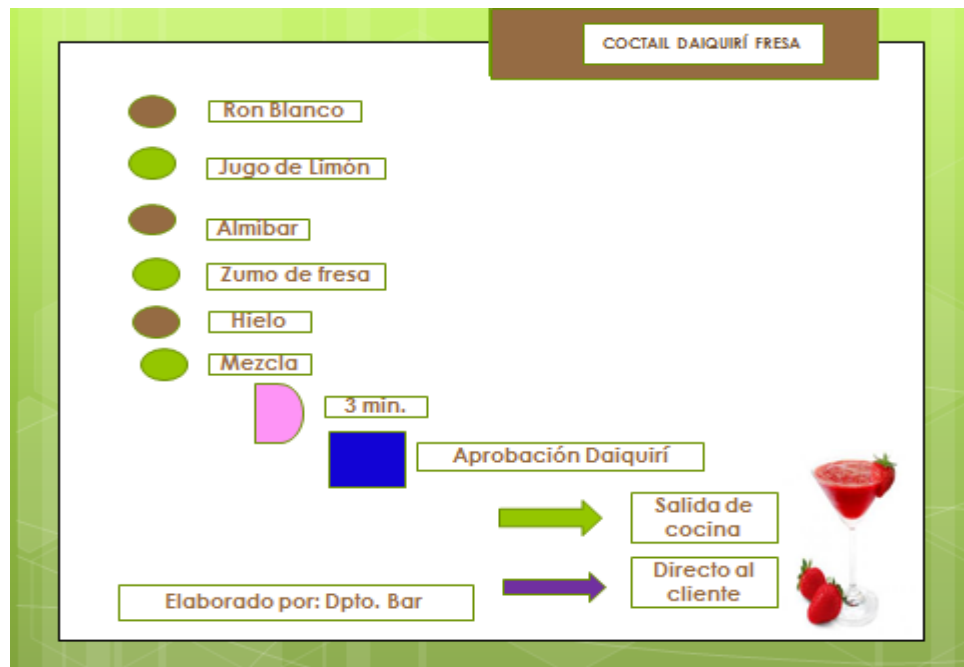
Elaborado por: El Autor

Grafico No. 12: Elaboración del Cappuccino



Elaborado por: El Autor

Grafico No. 13: Elaboración del Cóctel



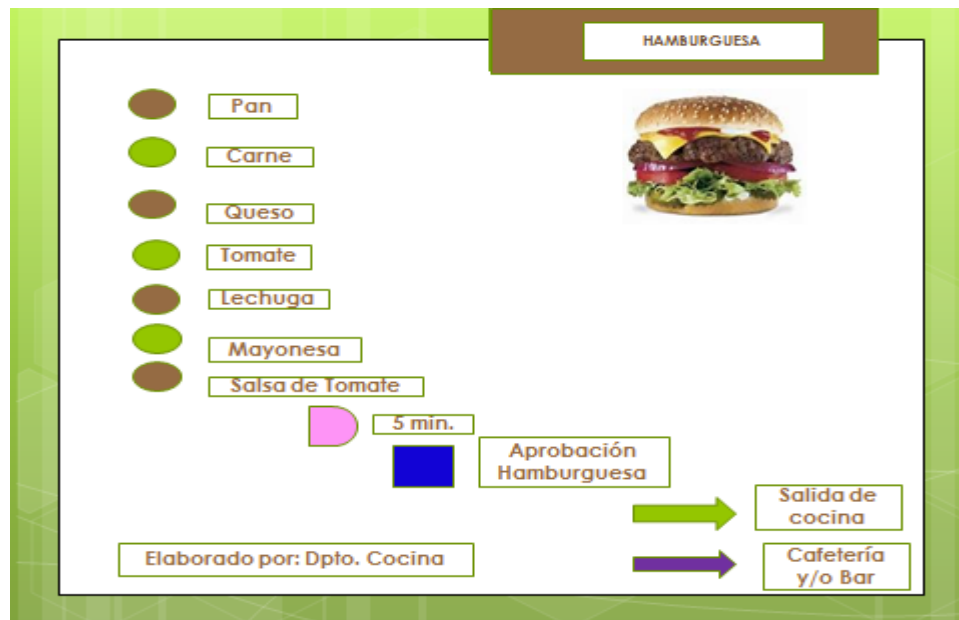
Elaborado por: El Autor

Grafico No. 14: Elaboración de la Michelada



Elaborado por: El Autor

Gráfico No. 15: Elaboración de la Hamburguesa



Elaborado por: El Autor

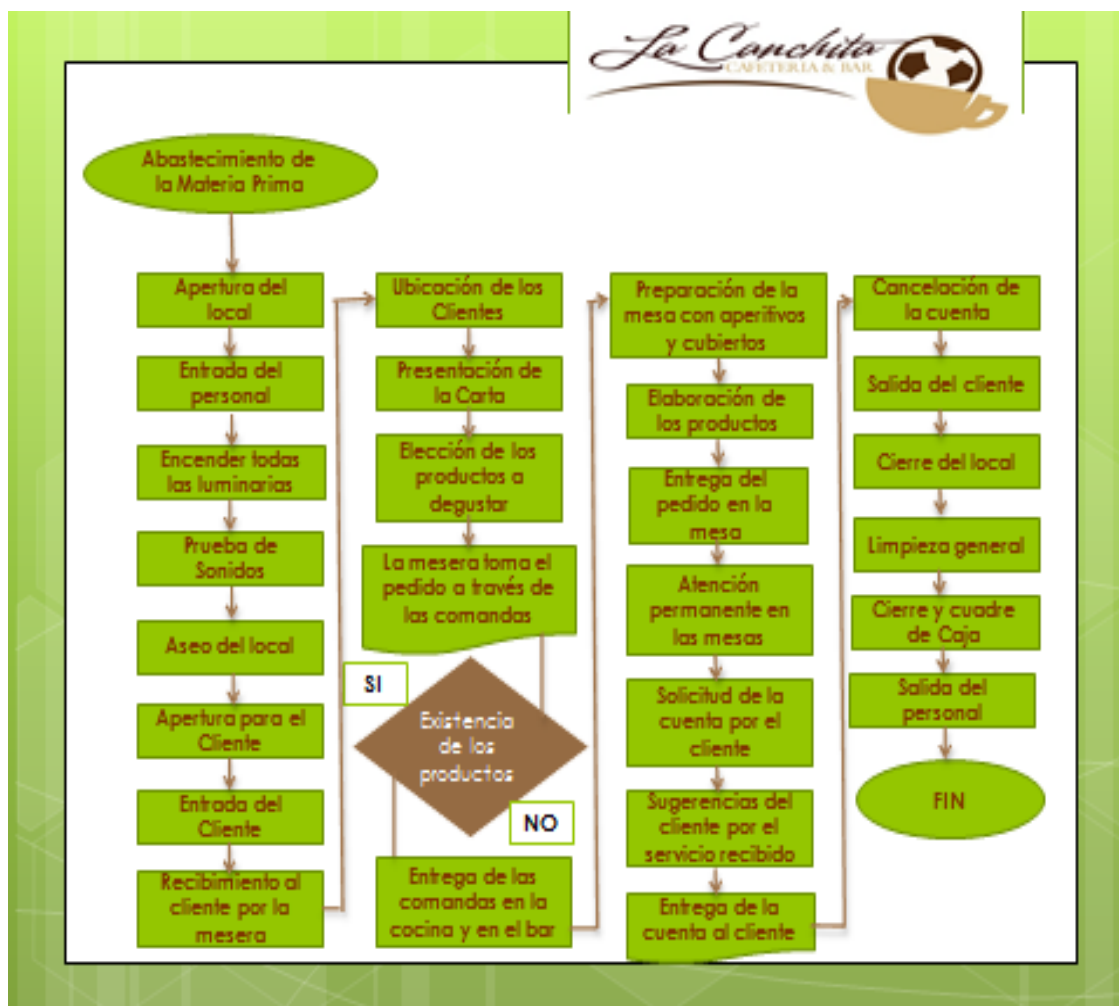
Gráfico No. 16: Elaboración de Picaditas



Elaborado por: El Autor

3.3.2.2 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROYECTO

Gráfico No. 17: Prestación del Servicio



Elaborado por: El Autor

3.3.2.3 CAPACIDAD INSTALADA O TAMAÑO

Cuadro No. 12: Ficha técnica del proyecto

FICHA TECNICA DEL PROYECTO	
INSTALACIONES	
TAMAÑO	200 METROS CUADRADOS
ESPACIO	DOS AMBIENTES (UNO CERRADO Y OTRO AL AIRE LIBRE)
ENTRADAS	UNA
CAPACIDAD	115 PERSONAS
BAÑOS	DOS - PARA DAMAS Y PARA CABALLEROS
EQUIPAMIENTO	
SILLAS	SILLAS BAJAS DE PLASTICO 28 - TABURETES ALTOS 21
MESAS	MESAS BAJAS 14 - MESA LARGA 1 (MADERA)
BARRA	1 BARRA
TECNOLOGIA	
EQUIPO DE AUDIO	PARLANTE AMPLIFICADO PROFESIONAL CON BLUETOOTH Y RADIO 15 PG MARCA DEEP SOUND POTENTE NITIDO
EQUIPO DE COMPUTACION	COMPUTADOR LAPTO MARCA TOSHIBA.
	IMPRESORA CANON MULTIFUNCIONAL.
EQUIPO DE VIDEO	2 LED SMART TV 32" MARCA LG Y 1 LED DE 42" CINEMA 3D SMART TV.
EQUIPO DE ILUMINACIÓN	LAMPARAS COLGANTES P/MESAS 10 - LAMPARA TECHO 16. DICROICO BIPIN 18 P/BARRA.
EQUIPO DE REFRIGERACION	1 CONGELADOR - 1 REFRIGERADOR MARCA HACEB.
EQUIPO DE COCINA	2 LICUADORA OSTER CROMADA DE 3 VEL. - COCINA INDUSTRIAL 6 QUEMADORES DE ACERO INOXIDABLE - SANDUCHERA OSTER 2
EQUIPO DE CAFETERIA	2 CAFETERA OSTER - CAFETERA P/CAFÉ YCAPPUCCINO MARCA OSTER.

Elaborado por: El Autor

3.3.3 TÉCNOLOGÍA NECESARIA PARA LA PRODUCCIÓN

A continuación se detalla todas las maquinarias y equipos necesarios para la Producción y Comercialización de los productos que se van a ofertar en La Canchita Café Bar:

LICUADORA INDUSTRIAL OSTER



CARACTERÍSTICAS:

- Motor de 600 vatios.
- Acabado en hierro fundido que evita las marcas, huellas y olores.
- Cómodo interruptor de una velocidad.
- Sistema de acople metal contra metal.
- Jarra de vidrio resistente al calor de 1,25 litros (5 tazas), con asa integrada y pico vertedor, no se raya y se puede lavar en el lavavajillas.
- Revolucionaria cuchilla de acero inoxidable capaz de picar hielo.
- Tapón medidor de plástico transparente con capacidad de 60 ml.

SANDUCHERA OSTER CG120W PLACAS REVERSIBLES



CARACTERÍSTICAS:

- Potencia: 1500 W.
- 4 Puestos.
- Luz indicadora de encendido.
- Placas reversibles para preparar waffles, dorar sándwiches o cocinar alimentos.
- De 120 V.

CAFETERA OSTER



CARACTERÍSTICAS:

Marca: OSTER

Material: Plástico con metal

Color: negro

Largo: 16.00 cm

Alto: 24.00 cm

Ancho: 19.00 cm

Peso: 1410.00 gr

Piezas: 3

CAFETERA OSTER PRIMA LATTE, PARA CAPPUCINO



CARACTERÍSTICAS:

- Selección de bebidas automática pulsando un botón: expreso simple o doble; cappuccino simple o doble; latte simple o doble,
- Modo manual para personalizar la cantidad de café expreso.
- Modo de espuma solamente.
- 15 bares de presión para un sabor suave, una y otra vez.

- Depósito de agua de 1.5 L —lo suficiente para preparar 8 cappuccino.
- Sistema térmico que asegura la temperatura óptima del agua para colar el café.
- Bandeja ajustable que acomoda una taza pequeña para expreso o una alta para cappuccino.
- Depósito para leche extraíble que puedes guardar en la refrigeradora.
- Limpieza fácil del tubo para espumar la leche después de cada uso:
 - Extrae el depósito para leche
 - Coloca la taza vacía debajo del tubo para espumar la leche
 - Oprime y mantén pulsado el botón “LIMP” durante 3 segundos.

EXTRACTOR DE JUGOS OSTER



CARACTERÍSTICAS:

- Motor de 600 vatios para trabajos pesados.
- Tubo de alimentación extra grande.
- Palanca de seguridad de un solo movimiento para mayor protección y facilidad de traslado.
- Sistema de componentes fácil de desarmar.
- Jarra de gran capacidad que le permite extraer hasta 1 litro de jugo.
- Envase para la pulpa de gran capacidad.

MESA DE TRABAJO



CARACTERÍSTICAS:

- Para picado en acero mate, acero pulido inoxidable.
- 1 año de garantía
- Excelente material.

FREIDORA EN ACERO INOXIDABLE



CARACTERÍSTICAS:

- 3 Canastillas
- 3 Pozos para freír papas
- 1 Conservador de alimentos
- 3 Llaves regulables de gas
- Salpicadera en acero inoxidable

COCINA INDUSTRIAL 3 QUEMADORES ACERO INOXIDABLE



CARACTERISTICAS:

- 3 Quemadores
- Bandeja en acero inoxidable
- Parrilla amplia y resistente

MICROONDAS INDURAMA



CARACTERISTICAS:

- 600 watts de potencia
- 8 opciones automáticas de cocción
- Opción para palomitas
- Descongelación automática
- Cocción automática
- Vidrio espejo en la puerta fácil de limpiar

CONGELADOR MABE HORIZONTAL



REFRIGERADOR HACEB HORIZONTAL 15 PIES



EXTANTERIA METALICA



CARACTERÍSTICAS:

- De 3 Pisos
- Bodega congeladora interna.
- 2 Metros De Largo. 1,57 De Alto.
- Lámpara interna.

CÓCTELERA COCKTAIL MIXER



CARACTERÍSTICAS:

- Material: Plástico, Metal
- Color: Transparente con plateado.
- Largo: 8.50 cm por Alto: 24.50 cm
- Incluye agitador impulsado con mini motor.

3.3.4 REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA

Cuadro No. 13: Bebidas no alcohólicas

TIPOS DE CAFÉ		
ITEM	PRODUCTO	INGREDIENTES
1	Café Expreso	Café Gardella, agua y azúcar.
2	Café Latte	Leche, café expreso y azúcar.
3	Cappuccino	Leche, café expreso, cacao o canela y azúcar.
4	Latte Macchiato	Café expreso y leche.
5	Macchiato	Leche, café expreso, azúcar y/o cacao en polvo.
6	Cappuccino Frappé	Café expreso, helado de vainilla, chocolate fundido, hielo y azúcar.
7	Café Miel	Café expreso, leche, canela y miel.
8	Café Bombón	Café expreso y leche condensada.
9	Cappuccino Moka	Leche, café expreso, chocolate negro, azúcar y cacao en polvo.
10	Café Vienés	Café expreso, nata, canela y azúcar.
11	Irish Coffee	Café expreso, whisky irlandés, nata y azúcar.
JUGOS NATURALES		
ITEM	PRODUCTO	INGREDIENTES
1	Jugo de Naranja	Naranja, agua y azúcar.
2	Jugo de Papaya	Papaya, agua y azúcar.
3	Jugo de Tomate de árbol	Tomate de árbol, agua y azúcar.
OTRAS BEBIDAS		
ITEM	PRODUCTO	
1	Té helado	
2	Agua	
3	Gaseosas	

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 14: Bebidas alcohólicas

TIPOS DE CÓCTELES		
ITEM	PRODUCTO	INGREDIENTES
1	Mojito Cubano	Ron blanco, soda o agua mineral, azúcar, hielo picado, hierbabuena y limón.
2	Piña Colada	Hielo, ron blanco, zumo de piña, batido de coco y piña natural.
3	Margarita	Tequila, cointreau y limón.
4	Daiquirí	Azúcar, ron blanco y limón
5	Daiquirí Fresa	Ron blanco, limón, almíbar, zumo de Fresas y Hielo.
6	Tequila Sunrise	Granadina, jugo de Naranja y tequila Blanco.
7	Pantera Rosa	Vodka, licor de frutilla, piña Colada y Hielo.
8	Michelada	Cerveza, limón, jugo maggy o salsa de soya, salsa inglesa, pimienta, salsa tabasco o al gusto y chile en polvo.
OTRAS BEBIDAS		
ITEM	PRODUCTO	
1	Cerveza Pilsener	
2	Cerveza Pilsener Light	
3	Cerveza Club Verde	
4	Tequila El Charro	
5	Whisky Old Parr	
6	Whisky Johnnie Negro	
7	Whisky Buchanan's	

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 15: Aperitivos y Postres

ITEM	PRODUCTO	INGREDIENTES
SANDWICH		
1	Hamburguesas	Pan, carne molida, queso, tomate, lechuga, mayonesa y salsa de tomate.
2	Sándwich de pollo	Pan, pollo, lechuga, y mayonesa.
3	Sándwich mixto (queso y jamón)	Pan, queso y jamón.
4	Sándwich Barros Luco	Pan, carne, queso y mayonesa.
5	Sándwich de lomo	Pan, lomo y mayonesa.
BANDEJAS		
1	Bandeja de Camarones	Camarones, verde, tomate y lechuga.
2	Bandeja la canchita	Lomo, chorizo, verde, queso, pollo y mayonesa.
POSTRES		
1	Torta mojada de chocolate	Harina, chocolate, aceite, mantequilla, agua y huevos.
2	Frutillas con helado	Frutillas, helados y crema chantilly.
ACOMPAÑANTES		
1	Papas fritas	Papas y aceite.
2	Patacones con queso	Verde, queso y aceite.

Elaborado por: El Autor

3.3.5 REQUERIMIENTOS DE RECURSOS

Entre los recursos necesarios para la ejecución del proyecto encontramos los recursos materiales, humanos, tecnológicos, y económicos, por lo que a continuación se detallan con sus respectivos costos.

❖ EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Cuadro No. 16: Equipos de computación

Fuente: Cotizaciones

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Computador Laptop marca TOSHIBA	530.00	530.00
1	Impresora Canon Multifuncional	67.20	67.20
	TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO		597.20

❖ EQUIPOS Y MATERIALES DE OFICINA

Cuadro No. 17: Equipos y materiales de oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
----------	-------------	------	-------

1	Calculadora financiera Casio	35.00	35.00
1	Teléfono inalámbrico Panasonic	96.16	96.16
TOTAL EQUIPOS Y MATERIALES DE OFICINA			131.16

Fuente:

Cotizaciones

❖ MUEBLES Y ENSERES

Cuadro No. 18: Muebles y enseres

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
14	Mesas bajas (madera)	85.00	1,190.00
28	Sillas bajas de Plástico	27.29	764.12
1	Barra/ Bar	2300.00	2,300.00
21	Taburetes de madera P/barra	45.00	945.00
1	Mesas larga de madera	1200.00	1,200.00
1	Mesa p/ elaboración de productos	220.00	220.00
1	Escritorio Ejecutivo	179.00	179.00
1	Silla ejecutiva	95.00	95.00
3	Estantería metálica	90.00	270.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			7,163.12

Fuente: Cotizaciones

❖ **MAQUINARIAS Y EQUIPOS**

Cuadro No. 19: Maquinarias y equipos

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
2	Cafetera Oster	55.00	110.00
1	Cafetera grande P/Café y Cappuccino	249.00	249.00
2	Licuada Industrial Oster 600W	140.00	280.00
1	Cocina Industrial 3 quemadores	170.00	170.00
1	Gas industrial	150.00	150.00
2	Sanduchera Oster	95.00	190.00
1	Extractor de jugos	96.00	96.00
1	Freidora acero inoxidable	280.00	280.00
1	Microondas Indurama	90.00	90.00
1	Congelador Mabe Horizontal	550.00	550.00
1	Refrigerador Haceb 15 pies	450.00	450.00
2	Extractor de olores P/baño	20.00	40.00
1	Aire Acondicionado Split LG 18000 BTU	656.00	656.00
2	TV LED LG 32"	518.00	1,036.00
1	TV LED LG 46"	1245.00	1,245.00
1	Parlante amplificado profesional	268.00	268.00
3	Extintor contra incendios 10 lbs.	65.00	195.00
	TOTAL MAQUINARIAS Y EQUIPOS		6,055.00

Fuente: Cotizacione

❖ **UTENSILIOS DE CAFETERIA Y BAR**

Cuadro No. 20: Utensilios de cafetería y bar

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
50	Vaso tequilero	0.65	32.50
150	Vaso normal	0.78	117.00
50	Jarro cervecero	1.23	61.50
50	Copa Princesa	2.79	139.50
50	Copa Princesa	2.35	117.50
75	Vaso Princesa	1.03	77.25
8	Hielera	3.75	30.00
3	Pírex	22.50	67.50
100	Cucharita P/ Café	0.35	35.00
50	Cucharita P/ Postre	0.28	14.00
100	Tenedor Normal	0.78	78.00
25	Cuchillo Normal	1.68	42.00
25	Cuchara	0.78	19.50
3	Cuchillo P/ Carne	5.38	16.14
2	Cucharas removedores de cóctel	2.87	5.74
100	Plato tendido	1.40	140.00
30	Plato ovalado	2.25	67.50
50	Taza para café	1.66	83.00
50	Plato taza café	1.22	61.00
30	Plato postre cuadrado	3.21	96.30
10	Cenicero apilable transparente	1.28	12.80
2	Pelador papas – verduras	4.83	9.66

2	Rallador	6.13	12.26
2	Cilindros para cubiertos	2.11	4.22
2	Palas pequeñas para hielo	1.62	3.24
2	Molde de aluminio	8.75	17.50
8	Pinza para hielo	2.70	21.60
3	Balde grandes de plástico	7.79	23.37
1	Exprimidor de limón	10.89	10.89
1	Ollas Oster de 7 piezas	64.50	64.50
2	Dosificador de licor	3.33	6.66
1	Ollas de 10 piezas Oster	115.00	115.00
2	Sartén de aluminio con teflón 7"	10.65	21.30
2	Vaciador de tragos	0.84	1.68
1	Hielera con pedestal	31.14	31.14
2	Colador	12.53	25.06
2	Coctelera Cocktail Mixer	18.75	37.50
2	Pinzas para agarrar frutas de acero inox.	6.37	12.74
3	Charol antideslizante polytread. 28 cm.	7.74	23.22
3	Charol antideslizante polytread. 35,5 cm.	13.93	41.79
2	Cedazos de plástico	6.45	12.90
3	Tablas para picar de plástico	4.35	13.05
TOTAL MENAJE			1,823.01

Fuente: Cotizaciones

❖ SUMINISTROS DE OFICINA

Cuadro No. 21: Suministros de oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
2	Papel Bond 3ª	3.50	7.00
6	Bolígrafo Bic punto fino Negro/Azul	0.23	1.38
2	Lápiz c/borrador	0.20	0.40
1	Tarjetero Holder	1.06	1.06
1	Corrector	1.64	1.64
10	Folder negros grandes	2.75	27.50
6	Folder negros Pequeños	1.45	8.70
1	Perforadora	2.50	2.50
1	Flash memory Kingston 8 GB	9.99	9.99
2	Cinta adhesiva masking multiuso	0.45	0.90
1	Grapadoras	3.25	3.25
5	Clips pequeño	0.18	0.90
2	Porta clips	0.38	0.76
5	Clips mariposas	0.65	3.25
1	Sello	15.00	15.00
1	Regla plástica de 30 cm.	0.14	0.14
10	Juegos de Separadores	0.45	4.50
1	Papeleras 2 pisos	7.78	7.78
1	Directorio telefónico	6.41	6.41
3	Facturas	4.90	14.70
3	Comandas	4.90	14.70
3	Apoya manos acrílico	1.25	3.75

2	Cuaderno espiral universitario	0.98	1.96
2	Pega escolar en barra	0.59	1.18
1	Ligas	0.39	0.39
3	Notas quita y pon 3x3	0.38	1.14
3	Notas quita y pon 1.5x2	0.18	0.54
1	Moja dedos en pasta	1.01	1.01
1	Saca grapas	0.31	0.31
1	Tijera	1.63	1.63
2	Papel para sumadora	2.25	4.50
3	Resaltadores	0.65	1.95
1	Borrador	0.07	0.07
1	Grapas	0.68	0.68
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA			151.57

Fuente: Cotizaciones

❖ SUMINISTROS DE LIMPIEZA

Cuadro No. 22: Suministros de limpieza

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Jabón Axió n grande	2.06	2.06
4	Redecillas	0.60	2.40
4	Guantes de caucho bicolor estrella	1.39	5.56
1	Mascarillas – Caja	3.50	3.50
3	Esponja mixta sport amarilla	0.61	1.83
1	Mopas para abrillantar con base y bastón	2.36	2.36

2	Tachos para basura de plástico	8.50	17.00
2	Tachos para basura grande de plástico	20.94	41.88
3	Atomizadores de 600 ml. Plástico sencillo	1.40	4.20
2	Balde plástico pequeño	4.50	9.00
1	Escobillón cerda muy dura 26 cm	2.59	2.59
1	Escoba plástica industrial dura 30 cm	1.75	1.75
1	Limpia cristal sencillo 30 cm	5.30	5.30
3	Paños absorbentes x 2 und.	1.31	3.93
4	Funda basura grande industrial color negro	1.39	5.56
2	Cepillo sanitario con base	2.70	5.40
4	Funda basura pequeña color blanco	0.33	1.32
2	Jabón líquido de tocador	4.91	9.82
1	Trapeador de algodón	2.26	2.26
2	Dispensador Jabón líquido	9.85	19.70
2	Dispensador papel higiénico Jumbo	11.75	23.50
2	Dispensador papel toalla	14.30	28.60
4	Papel Jumbo Scott	1.58	6.32
1	Recogedor de basura	0.95	0.95
4	Pato tanque	2.35	9.40
5	Ambientadores Glade	2.53	12.65
8	Papel Toalla	9.95	79.60
2	Cloro	2.68	5.36
1	Destapa cañerías	1.18	1.18
1	Limpia vidrios Winglas	3.78	3.78
2	Desinfectante anti-bacterial Tips	6.03	12.06
10	Fibra verde estrella reforzada	0.34	3.40
TOTAL SUMINISTROS DE LIMPIEZA			334.22

Fuente: Cotizaciones

❖ **REQUERIMIENTO TALENTO HUMANO**

1 Administrador

1 Cocinero

1 Barman

1 Mesero

❖ **PERSONAL ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO**

Cuadro No. 23: Rol de Pago

REQUERIMIENTO DE RECURSO HUMANO												
CANTIDAD	CARGO	TOTAL	HORAS EXTRAS	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIÓN
1	ADMINISTRADOR	380.00		380.00	31.67	28.33	31.67		46.17	15.83	153.67	533.67
1	COCINERO	340.00		340.00	28.33	28.33	28.33		41.31	14.17	140.48	480.48
1	BARMAN	340.00		340.00	28.33	28.33	28.33		41.31	14.17	140.48	480.48
1	MESERO	340.00		340.00	28.33	28.33	28.33		41.31	14.17	140.48	480.48
4	TOTAL	1,400.00		1,400.00	116.67	113.33	116.67		170.10	58.33	575.10	1,975.10

Elaborado por: EL Autor

3.3.6 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Todo establecimiento que preste servicios de alimentación y bebidas generará impactos, por lo que con el funcionamiento del Café Bar La Canchita se estarían generando impactos ambientales, económicos y sociales lo que implicaría tomar un plan de acción en cuanto nos referimos específicamente al impacto ambiental.

A continuación se detallan cada uno de los impactos:

3.3.6.1 IMPACTO AMBIENTAL

- ❖ **Ruidos.** Se generará por la emisión de ruidos del lugar, lo cual se va a controlar mediante un plan de manejo de ruidos por especialistas sobre el tema con el fin de que no afecte a las personas que transitan normalmente por el lugar como también a aquellas que habitan alrededor del negocio.

- ❖ **Desechos.** Por lo que se necesitará concientizar tanto al personal que estará involucrado en la producción de productos como a los clientes con el fin de que hagan un buen uso del manejo de los productos como también en la clasificación de desechos orgánicos e inorgánicos y demás desperdicios; para esto se mantendrá un plan de contingencia, se dictarán charlas de Seguridad e Higiene, entre otros, pues de esta manera se estaría minimizando los altos riesgos de afectación al medio ambiente. Beneficiando así también a la empresa por lo que con la buena utilización de los materiales (materia prima, suministros, etc.), de energía, de agua y al mismo tiempo que se trabaja para disminuir los residuos y/o desechos, este mismo mecanismo ayudará a reducir los costos de todas las operaciones en su totalidad.

❖ IMPACTOS AMBIENTALES DEL PROYECTO

Cuadro No. 24: Impactos Ambientales

IMPACTO	DETALLE	EVITABLES	CONTROLABLES	APORTABLES	ACCIÓN
FÍSICO	Ruido de parlante amplificador de música	x			Plan de manejo de ruidos por especialistas sobre el tema.
	Rotura de vajilla y productos	x			Uso adecuado de los productos. Manejo correcto de la vajilla del negocio.
	Producto maltratado	x			Clasificación y distribución correcta de los productos.
	Olores que generan los alimentos		x		Uso de extractor de olores.
	Calor en el ambiente		x		Uso de ventilación.
	Alimentos quemados		x		Control de la temperatura adecuada para la elaboración de los alimentos.
	Producción de desechos por el personal de cocina y el cliente		x		Uso adecuado del manejo de reciclaje de basura orgánica e inorgánica.
BIOLÓGICO	Proliferación de bacterias y virus	x			Fumigar el negocio periódicamente.
	Alimentos descompuestos		x		Adecuado control del ingreso de los productos. Ver fecha de caducidad de los mismos.
QUÍMICO	Uso de desinfectantes, limpia vidrios, limpia cristal, y detergentes.	x			Evitar el uso de desinfectantes que contengan fosfatos o cromato. Usar productos naturales.

Elaborado por: El Autor

3.3.6.2 IMPACTO ECONÓMICO.- Ya que acudirán turistas locales, nacionales e internacionales que dejarán grandes utilidades, lo cual beneficiará al talento humano que prestará sus servicios dentro de la empresa de una forma directa, así mismo impulsará el crecimiento económico de la localidad generando una nueva fuente de comercio para los proveedores quienes serán los que abastecerán al Café Bar La Canchita de la materia prima que se necesitará para la elaboración de la variedad de bebidas y alimentos que se ofertarán en el mismo y a la vez se estaría aportando al desarrollo turístico de la provincia y ciudad de Esmeraldas.

3.3.6.3 IMPACTO SOCIAL.- Ya que cualquier persona amante de la diversión y del entretenimiento nocturno podrá acudir a este lugar en familia, en pareja, con compañeros de trabajo o amigos y poder platicar y compartir gratos momentos.

3.4 ESTUDIO FINANCIERO

3.4.1 OBJETIVOS

- ❖ Determinar el monto total de la inversión requerida y el financiamiento del proyecto.
- ❖ Establecer los Ingresos y egresos (costos y gastos) que se obtendrá en las operaciones de la empresa.
- ❖ Elaborar los Estados financieros presupuestados (estados resultados y Flujo de efectivo).
- ❖ Realizar la evaluación económica a través del uso de técnicas financieras como el valor actual neto, tasa interna de retorno, período de recuperación de la inversión y otros que permitan determinar la viabilidad del proyecto.
- ❖ Analizar de sensibilidad bajo diferentes escenarios.

3.4.2 INVERSIÓN

La Canchita Café Bar tendrá como monto total de la Inversión Inicial el valor de **30,854.20** dólares, como se refleja en el total del cuadro. Para obtener este total de Inversión Inicial se tomaron en cuenta los costos de los Activos Fijos, el capital de trabajo que incluyen sueldos y salarios, servicios básicos, suministros, adecuaciones, arriendo, publicidad, menaje y la materia prima proyectándose así para 3 meses hasta que el funcionamiento del establecimiento se normalice. Se sacó un 3% del monto subtotal de la inversión y se sumó los gastos de constitución que se deberán cubrir para la apertura del mismo.

Cuadro No. 25: Resumen de la Inversión Inicial

RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL TOTAL

INVERSIÓN FIJA	3 MESES	13,946.48
EQUIPOS DE COMPUTO	597.20	
EQUIPOS Y MATERIALES DE OFICINA	131.16	
MUEBLES Y ENSERES	7,163.12	
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	6,055.00	
CAPITAL DE TRABAJO		15,222.72
SUELDOS Y SALARIOS	5,925.30	
SERVICIOS BÁSICOS	543.00	
SUMINISTROS DE OFICINA	37.89	
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	83.56	
ADECUACIONES	118.28	
ARRRIENDO	900.00	
PUBLICIDAD	120.00	
INVENTARIO	1,823.01	
MATERIA PRIMA	5,671.68	
SUBTOTAL DE LA INVERSION		29,169.20
IMPREVISTO 3%		875.08
SUBTOTAL DE LA INVERSION		30,044.28
INVERSIÓN DIFERIDA		810.00
GASTOS DE CONSTITUCION	810.00	
TOTAL INVERSIÓN		30,854.28

Elaborado por: El Autor

3.4.2 FINANCIAMIENTO

El financiamiento del proyecto La Canchita Café Bar se lo realizó mediante la aportación voluntaria de sus 3 socios que fue el valor de 5,000.00 dólares, cada uno, es decir el total del capital es de 15,000.00 dólares, que representa el 49% de la inversión Inicial y la diferencia se la realizó mediante un préstamo bancario al Banco de Guayaquil el cual corresponde al valor de 15,854.28 dólares, con una tasa de interés del 11.23%.

Cuadro No. 26: Fuentes del Financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO						
COSTO DE CAPITAL						
INVERSION INICIAL	30,854.28	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
TOTAL APORTE DE SOCIOS	15,000.00	49%	Tasa Pasiva	4.53%	0.000453	0.02220
PRESTAMO BANCO GUAYAQUIL	15,854.28	51%	Tasa Activa	11.23%	0.001123	0.05770
TOTAL INVERSION	30,854.28	100%	TASA DE RENTABILIDAD			0.079902
						7.99%

Elaborado por: El Autor

13.4.4 PROYECCIÓN DE VENTAS

La Canchita Café Bar presenta un escenario donde sus ventas no sufren un incremento a lo largo de la vida útil del proyecto durante los 5 años.

Cuadro No. 27: Escenario Pesimista

DETALLE PRONOSTICO DE VENTAS ANUAL				
AÑOS	PRODUCCIÓN ANUAL	P. VTA.	VENTA DE TOTAL	VENTA TOTAL
1	80,014.20	1	80,014.20	80,014.20
2	80,014.20	1	80,014.20	80,014.20
3	80,014.20	1	80,014.20	80,014.20
4	80,014.20	1	80,014.20	80,014.20
5	80,014.20	1	80,014.20	80,014.20

Elaborador por: El Autor

3.4.5 COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO

En el cuadro a continuación se detallan todos los gastos administrativos y operativos que se tendrán mensualmente que es el valor de 2,691.06 dólares, y el costo de materia prima que es el total de 1,890.56 dólares, dando esto como resultado un valor mensual de 4,581.62 dólares.

Es necesario indicar que los costos y gastos aumentarán a partir del segundo año debido a la inflación anual 3.98% (perteneciente al año 2014) sin considerar las diferencias de los gastos financieros.

Cuadro No. 28: Costos y gastos del proyecto

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS MENSUALES		
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos y Remuneraciones	1,975.10	23,701.20
Luz Eléctrica	75.00	900.00
Agua potable	35.00	420.00
Telefonía fija	15.00	180.00
Internet + TV Cable CNT	56.00	672.00
Arriendo	300.00	3,600.00
Publicidad	40.00	480.00
Suministros de Oficina	12.63	151.57
Suministros de Limpieza	27.85	334.22
Adecuaciones	39.43	473.13
Gastos Financieros		1,654.14
Depreciación de Activos Fijos	115.05	1,380.60
Gastos de Constitución		162.00
TOTAL GASTOS MENSUALES	2,691.06	34,108.86
Costos de Materia Prima	1,890.56	22,686.72
TOTAL	4,581.62	56,795.58

Elaborador por: El Autor

3.4.6 ESTADO DE RESULTADO

Cuadro No. 29: Estado de Resultado

**"LA CANCHITA" CAFÉ BAR CIA. LTDA.
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS**

INGRESOS		VIDA UTIL DEL PROYECTO					
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
TOTAL INGRESOS		80,014.20	80,014.20	80,014.20	80,014.20	80,014.20	400,071.00
COSTO DE PRODUCCIÓN		22,686.72	23,589.65	24,528.52	25,504.75	26,519.84	122,829.49
UTILIDAD BRUTA EN VENTA		57,327.48	56,424.55	55,485.68	54,509.45	53,494.36	277,241.51
GASTOS OPERACIONALES							
Gastos de Administración							
Sueldos y Remuneraciones		23,701.20	25,319.99	27,049.35	28,896.82	30,870.47	135,837.83
Luz Eléctrica		900.00	961.47	1,027.14	1,097.29	1,172.24	5,158.14
Agua potable		420.00	448.69	479.33	512.07	547.04	2,407.13
Telefonía fija		180.00	192.29	205.43	219.46	234.45	1,031.63
Internet + TV Cable CNT		672.00	717.90	766.93	819.31	875.27	3,851.41
Arriendo		3,600.00	3,845.88	4,108.55	4,389.17	4,688.95	20,632.55
Publicidad		480.00	512.78	547.81	585.22	625.19	2,751.01
Suministros de Oficina		151.57	161.92	172.98	184.80	197.42	868.69
Suministros de Limpieza		334.22	357.05	381.43	407.49	435.32	1,915.50
Adecuaciones		473.13	505.44	539.97	576.85	616.24	2,711.63
Depreciación de Activos Fijos		1,380.60	1,380.60	1,380.60	1,201.44	1,201.44	6,544.66
Gastos de Constitución		162.00	162.00	162.00	162.00	162.00	810.00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		32,454.72	34,566.01	36,821.51	39,051.90	41,626.02	184,520.17
Intereses Bancarios		1,654.14	1,357.98	1,026.79	656.44	242.28	4,937.63
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		1,654.14	1,357.98	1,026.79	656.44	242.28	4,937.63
GASTOS OPERACIONALES		34,108.86	35,923.99	37,848.30	39,708.34	41,868.31	189,457.79
UTILIDAD OPERACIONAL		45,905.34	44,090.21	42,165.90	40,305.86	38,145.89	210,613.21
15% Participación trabajadores	15%	6,885.80	6,613.53	6,324.88	6,045.88	5,721.88	31,591.98
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		39,019.54	37,476.68	35,841.01	34,259.98	32,424.01	179,021.23
22% Impuesto a la Renta	22%	8,584.30	8,244.87	7,885.02	7,537.20	7,133.28	39,384.67
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		30,435.24	29,231.81	27,955.99	26,722.79	25,290.73	139,636.56

3.4.7 FLUJO DE EFECTIVO

En términos del propósito se puede ver que el flujo de efectivo del Café Bar La Canchita en el primer año será de 29,473.60 dólares.

Cuadro No. 30: Flujo de Efectivo

DETALLE	VIDA UTIL DEL PROYECTO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN INICIAL	\$ 30,854.28					
UTILIDAD NETA DEL PROYECTO		\$ 30,435.24	\$ 29,231.81	\$ 27,955.99	\$ 26,722.79	\$ 25,290.73
CUOTA BANCARIA		\$ 2,504.24	\$ 2,800.40	\$ 3,131.59	\$ 3,501.94	\$ 3,916.10
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS		\$ 1,380.60	\$ 1,380.60	\$ 1,380.60	\$ 1,201.44	\$ 1,201.44
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		\$ 162.00	\$ 162.00	\$ 162.00	\$ 162.00	\$ 162.00
VALOR DE RESCATE						\$ 6,066.90
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$ 30,854.28	\$ 29,473.60	\$ 27,974.00	\$ 26,367.00	\$ 24,584.28	\$ 28,804.96

Elaborador por: El Autor

Mediante el análisis de sensibilidad se puede observar que al hacer la inversión considerando la tasa menor del proyecto 7.99%, y la tasa mayor que es 17.99% se tendrá la misma tasa de rendimiento 87.68% (TIR) recuperando su inversión en el mismo lapso de tiempo de 2 años.

Cuadro No. 31: Análisis de Sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD			
INVERSIÓN TOTAL		30,854.28	30,854.28
TASA MENOR		7.99%	
TASA MAYOR		P.INCERTID	17.99%
VIDA UTIL PROYECTO		5 AÑOS	5 AÑOS%
AÑOS	FLUJO NETO	flujo acumu PRI	
0	-30,854.28	-30,854.28	
1	29,473.60	(1,380.68)	
2	27,974.00	26,593.32	
3	26,367.00	52,960.32	
4	24,584.28	77,544.60	
5	28,804.96	106,349.56	
TOTAL:	137,203.84		
VA		\$ 109,907.45	\$ 86,406.34
VAN		79,053.17	55,552.06
TIR		87.68%	87.68%
B/C		\$ 3.56	2.80
PRI		2	2

Elaborador por: El Autor

3.4.9 ANALISIS ECONÓMICO FINANCIERO

Con la realización del estudio financiero se puede observar que la viabilidad del proyecto es rentable por lo que la Industria Hotelera requiere de la implementación de nuevos lugares innovadores que presten servicios de alimentación y bebidas con el único fin de darles nuevas alternativas al cliente local como también a los turistas que nos visitan cada año, razón por la cual se plantea una propuesta económica considerando las ventas, costos, y gastos que generaría la empresa. Es necesario indicar que el costo de la materia prima se incrementará a partir del 2do. año con el 3,98% de acuerdo a la tasa de inflación anual. Los gastos se incrementarán de acuerdo al índice la productividad el cual es el 6,83%.

A través del análisis de sensibilidad se considera la inversión de 30.854,28 con una tasa menor de 7.99% del proyecto esta tendrá un rendimiento del 87.68% (TIR) y su recuperación de la inversión se la hará en 2 años, con un VAN (Valor Actual Neto) de 79.053,17 como utilidad que genera el proyecto a lo largo de los 5 años y con un costo beneficio (C/B) de 3,56 disponible para cubrir sus gastos. Al aplicar la misma inversión con una tasa mayor del 17.99% este tendrá la misma tasa de rendimiento y se la recuperará en el mismo lapso de tiempo que el anterior en 2 años por lo que se consideran los mismos flujos, pero con un valor de VAN menor que al anterior 55.552.06, con un costo beneficio de 2,80 para poder cubrir sus obligaciones.

Cabe señalar también que a través de un escenario optimista si se incrementan las ventas a partir del 2do. Año en un 2% se tendrá un mayor beneficio (VAN) y una mayor rentabilidad y el periodo de recuperación seguirá siendo el mismo pero generando mayor utilidad.

DISCUSIÓN

Al desarrollar este trabajo se observaron otros estudios de factibilidad de cafeterías-bar por diferentes autores como Baldeón, Flores, y Sánchez, (2012) o Bravo (2010), teniendo la oportunidad de comparar la metodología, resultados y conclusiones. Se determinó que es importante el uso de instrumentos administrativos idóneos para obtener un planteamiento ordenado de estrategias y acciones a seguir para tener un negocio exitoso como concluyó Bravo (2010), y éstos instrumentos permiten identificar oportunidades de negocio únicos y diferentes en una localidad o sector. Además, en este proyecto se tiene una rentabilidad similar comparado con otros proyectos; Baldeón, Flores, Sánchez (2012) determinaron un VAN de 32.707,28 y una TIR de 70,58% en un período de dos años, y Bravo (2010) 43.031 y 87% respectivamente en un período de 5 años, mientras que en este proyecto se tiene un VAN de \$ 79.053,17 y una TIR de 87,68% con un período de recuperación de la inversión de dos años.

Durante el desarrollo de este proyecto, se aplicaron los diferentes estudios adquiridos para conocer la factibilidad de crear un café bar deportivo en la ciudad de Esmeraldas. El propósito principal de este trabajo consistió en conocer la problemática que en la actualidad presentan ciertos establecimientos de entretenimiento nocturno de la ciudad.

Siendo así, se pudo observar la oportunidad que existe de incorporar al mercado esmeraldeño un nuevo concepto de negocio que brinde calidad, confort y seguridad al consumidor. Este nuevo concepto de negocio consiste en que será un lugar de dos ambientes diferentes cafetería y bar; moderno, acogedor e innovador por lo que proyectará la imagen de un lugar deportivo.

En este negocio se ofrecerá al cliente una variedad de productos de fácil preparación con la finalidad de brindar un servicio rápido y eficaz; estos productos serán diferentes tipos de cafés, cocteles, sandwiches y picaditas. Los precios de los productos se establecieron de acuerdo a los precios que se manejan en el mercado, los cuales son accesibles para cliente de acuerdo a la disponibilidad para pagar observada en las encuestas realizadas.

Además, se realizó un estudio económico-financiero que demostró la rentabilidad que tendría el café-bar. Para realizar este estudio se utilizó mediante los indicadores financieros, y se tuvo en cuenta y consideración los requerimientos más relevantes y necesarios, logrando que el costo de la inversión sea asequible.

Para obtener la información adecuada que permitiese determinar la factibilidad de implementación de este proyecto, se realizó un estudio de mercado real utilizando una estrategia apropiada como lo es la encuesta. Es importante destacar que la encuesta debe ser clara y concisa; y de fácil entendimiento para el determinado grupo de personas a las cuales se las aplicara. Algo muy importante también es identificar a los competidores claves, por lo que estos será una amenaza para el éxito del proyecto; conocer sus fortalezas y debilidades ayudará a estar atentos ante cualquier situación que se presente, logrando así un crecimiento y mejoramiento continuo del negocio.

Como consecuencia de lo mencionado anteriormente, acerca de que realizando un buen estudio de mercado y considerando un costo de inversión relativamente bajo se puede demostrar que el negocio tendrá más posibilidades de mantenerse y crecer en el mercado, siempre y cuando se ofrezca al cliente un buen producto y un servicio de calidad, teniendo como un ejemplo de éxito a la empresa Sweet & Coffee.

Sweet & Coffee, es una empresa especializada en postres y café que nació en 1997 en Ecuador, cuando una pareja de esposos Richard Peet y Soledad Hanna hicieron realidad su sueño de abrir su primer Sweet & Coffee en el centro comercial Mall del Sol de la ciudad de Guayaquil, con un equipo de 15 personas, teniendo siempre como prioridad la calidad en sus productos y un ambiente agradable para los clientes y colaboradores, sin olvidar jamás responsabilidad social como empresa. Siendo así después de tener 3 años de posicionamiento en el mercado ecuatoriano empezaron a crecer, llevando a Sweet & Coffee cada vez más cerca de los clientes. Posteriormente inauguraron locales en varios sectores de Guayaquil y en Quito, donde actualmente reciben a miles de ecuatorianos. En la actualidad cuentan con 49 locales a nivel nacional, distribuidos estratégicamente para que siempre haya un Sweet & Coffee al alcance del consumidor.

CONCLUSIONES

- ❖ La Canchita café bar será una Compañía de Responsabilidad Limitada por lo que está constituida por tres socios, esta empresa prestará los servicios de cafetería y bar, estará conformada por un administrador, un cocinero, un barman, y un mesero, eventualmente recurrirá a los servicios de un contador, mismos que deberán regirse al manual de procedimientos de funciones por cada cargo para su buen desempeño dentro de la empresa.
- ❖ El perfil del consumidor del café bar serán jóvenes ejecutivos amantes del deporte de la ciudad de Esmeraldas. Posteriormente se pudo identificar a sus competidores claves que son, GIO Bar, Carbón y Leños 2, Terapia Bar, Restaurant DAMASCO y Tipo Top cafetería, como también, se determinó quiénes serán sus proveedores iniciales, teniendo así, a Corporación La Favorita, Coca Cola, Distribuidora Aparicio, Cervecería Nacional, y Licorería Paco Miller.
- ❖ Los productos que se van a ofertar en el Café bar “La Canchita” son productos de fácil y rápida preparación como son los diferentes tipos de cafés, variedad de cócteles, cervezas, hamburguesas y picaditas, su diseño de presentación varía de acuerdo a la ocasión. Finalmente se determinó todos los requerimientos de equipos y maquinarias, materia prima y mano de obra, necesarios para la puesta en marcha del proyecto.
- ❖ El estudio económico financiero fue realizado con un costo de capital que corresponde a una tasa menor de 7.99% obteniéndose un VAN de 79.053.17 dólares, una TIR de 87.68%, un Costo Beneficio de 3,56 en un periodo de recuperación de la inversión de 2 años.

Además se consideró también realizar este estudio con una tasa de incertidumbre del 10% que corresponde al 17.99% arrojando así un VAN de 55.552,06 manteniéndose la misma TIR y el periodo de inversión dando un costo beneficio de 2,80, es decir invierto 1,00 dólar y me queda 1,80 ctvs. de rentabilidad.

Bajo estos indicadores financieros se puede observar claramente de manera especial al aplicar la tasa mayor que el proyecto es factible a realizarse.

RECOMENDACIONES

- ❖ Contar con manuales de procedimientos internos y externos que permitan garantizar el buen funcionamiento de la empresa; estos manuales son, manual de funciones, manual de elaboración de alimentos, manual de seguridad e higiene, manual de control de calidad, entre otros.
- ❖ Brindar al consumidor siempre un servicio eficaz y eficiente, que permita garantizar la fidelidad del mismo.

Innovar constantemente el negocio, con el fin de agradar al cliente.

Ser responsables en los pagos a proveedores en la fecha acordada por las dos partes manteniendo así una excelente relación de negocio.

- ❖ Ofrecer al cliente productos de fácil y rápida preparación, pues mientras más rápida sea la atención que se le brinde más contento se mostrará éste.

Revisar constantemente los diferentes equipos y maquinarias con los que se cuenta para la producción con el único fin de verificar que se encuentren en buen estado.

Capacitar e incentivar periódicamente al personal que presta sus servicios dentro de la empresa.

- ❖ Incorporar al mercado esmeraldeño de manera inmediata el Café Bar La Canchita, por lo que será factible y rentable, según el Análisis Económico Financiero que se realizó.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Armstrong, G. (2011). Introducción al marketing (3ª ed.). Madrid: Pearson Educación S.A.
2. Ancin, S. (2004). El Plan de Marketing en la práctica.
3. Aceituno, P. (2013). Creación y Gestión de Empresas (3ª ed.). UDIMA.
4. Baca, G. (2010). Evaluación de Proyectos (5ª ed.). McGraw-Hill.
5. Bayón, F. (2000). Gestión de Recurso Humano: Manual para Técnicas en Empresas Turísticas. España: Síntesis Madrid.
6. Behar, D. (2008). Metodología de la Investigación: Shalom.
7. Chas, R. (2008). Administración de Empresas.
8. Contreras, M. (1995). Formulación de Proyectos. Bogotá: Unad.
9. Cook, K. (1997). Guía completa de AMA para el Marketing de pequeñas y medianas empresas. Avellaneda, Buenos Aires, República Argentina: Artes gráficas color Efe, paso 192.
10. Font, J. (2000). Presupuesto: Planes Financieros y Estudios de Vialidad. España.
11. Gamboa, R. (2010). Finanzas: Curso básico de Administración de Empresas.
12. Micah, S. (2012). Gerencia y Atención de Clientes: AMACOM.
13. Pérez-Carballo, J. (2013). Control de gestión empresarial. Madrid-España.
14. Pindado, J. (2012). Finanzas empresariales. (1ª ed.). España.
15. Pérez, J. (2005). “Estrategias de Marketing para pequeñas y medianas empresas”: McGraw-Hill.

16. Restrepo, N. (2007) Estrategias de Precios: Un enfoque de mercadeo para los negocios. U. EAFIT.
17. Reglamento General de Aplicación a la Ley de Turismo. (Decreto No. 1186).
18. RIOFRIO, M. (2007). Gestión Empresarial: Módulo de Desarrollo de Habilidades Empresariales. Esmeraldas-Ecuador.
19. Salvó, J. (2013). Gestión del bar y cafetería: Estrategias de éxito para su creación, organización y control (1ª ed.). Vigo-España: Ideas propias Editorial.
20. Serpellbley, A. y Alarcón, L. (2010). Planificación y Control de Proyectos.
21. Tamayo, M. (2005). Metodología Formal de la Investigación Científica: Limusa.
22. Morales, C. (2010). Gerencia de Proyectos.
23. Ramírez & Cajigas. (2004). (1ª ed.). Colombia: Talleres gráficos de Impresora Feriva S.A.
24. Malhotra, N. (1997). Investigación de mercados: Un enfoque práctico (2ª ed.). México: Prentice Hall.
25. Villaseñor, J. (1988). Emprendedor: Imaginación y compromiso.
26. Baldeón K., Flores S., & Sánchez K. (2012). Proyecto de inversión de un bar cafetería rústico en el cantón General Villamil Playas de la provincia del Guayas. Guayaquil-Ecuador.
27. Bravo, M. (2010). Plan de negocios: “Alejandro” Bar Café. Cuenca-Ecuador.

LINK BIBLIOGRÁFICO

28. www.relacioneslaborales.gob.ec
29. www.turismo.gob.ec
30. www.inec.gob.ec/home/
31. www.pge.gob.ec
32. www.crecemype.pe
33. www.bnf.fin.ec
34. www.supercias.gob.ec
35. www.crecenegocios.com/definicion-de-negocio-y-de-empresa/
36. www.pymesfuturo.com

ANEXOS

ANEXO #2

Entrevista				
Establecimiento:				
Propietario:				

PREGUNTAS	RESPUESTAS			
1.- ¿Cuántos años lleva en el mercado?	De 1 a 3 años <input style="float: right;" type="checkbox"/>	De 3 a 5 años <input style="float: right;" type="checkbox"/>	De 5 a 10 años <input style="float: right;" type="checkbox"/>	De 10 a más años <input style="float: right;" type="checkbox"/>
2.- ¿Cuál cree usted ha sido el motivo principal por el cual aun se mantiene en el mercado?	El servicio <input style="float: right;" type="checkbox"/>	Los Productos <input style="float: right;" type="checkbox"/>	No hay competencia <input style="float: right;" type="checkbox"/>	Las promociones <input style="float: right;" type="checkbox"/>
3.- ¿Qué perfil suele tener el cliente que lo visita?	De 15 a 18 años <input style="float: right;" type="checkbox"/>	De 18 a 30 años <input style="float: right;" type="checkbox"/>	De 30 a 45 años <input style="float: right;" type="checkbox"/>	De 45 en adelante <input style="float: right;" type="checkbox"/>
4.-¿Qué días son los que mas concurrencia tiene el negocio?	De Lunes a Viernes <input style="float: right;" type="checkbox"/>		Fines de Semana <input style="float: right;" type="checkbox"/>	
5.- ¿Cuáles son los productos que más consume el cliente?	Bebidas Alcohólicas <input style="float: right;" type="checkbox"/>	Comida rápida <input style="float: right;" type="checkbox"/>	Sanduches <input style="float: right;" type="checkbox"/>	Otros <input style="float: right;" type="checkbox"/>
6.-¿Cuál es el monto minimo de consumo de sus clientes?	De 10 a 15 USD <input style="float: right;" type="checkbox"/>	De 15 a 20 USD <input style="float: right;" type="checkbox"/>	De 20 a 50 USD <input style="float: right;" type="checkbox"/>	De 50 a más <input style="float: right;" type="checkbox"/>
7.-¿Qué estrategias utiliza para mantener la fidelidad de sus clientes?	Promociones <input style="float: right;" type="checkbox"/>	Eventos <input style="float: right;" type="checkbox"/>	Obsequios <input style="float: right;" type="checkbox"/>	Servicio <input style="float: right;" type="checkbox"/>
8.-¿Quien cree usted es su competidor clave? Mencionalo.				

ANEXO #3

RESUMEN DE LA INVERSION TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
Equipos de Computo	597.20	597.20
Equipos y Materiales de Oficina	131.16	131.16
Muebles y Enseres	7,163.12	7,163.12
Maquinarias y Equipos	6,055.00	6,055.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS		13,946.48

ANEXO #4

CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCION	MENSUAL	3MESTRAL
SUELDOS Y SALARIOS	1,975.10	5,925.30
SERVICIOS BÁSICOS		543.00
Luz Eléctrica	75.00	
Agua potable	35.00	
Telefonía fija	15.00	
Internet + TV Cable CNT	56.00	
SUMINISTROS DE OFICINA	12.63	37.89
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	27.85	83.56
ADECUACIONES	39.43	118.28
ARRIENDO	300.00	900.00
INVENTARIO	1,823.01	1,823.01
PUBLICIDAD	40.00	120.00
MATERIA PRIMA	1,890.56	5,671.68
3% IMPREVISTOS		875.08
TOTAL CAPITAL TRABAJO	6,289.58	16,097.80

ANEXO #5

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO					
INSTIT. FINANCIERA	BANCO GUAYAQUIL				
MONTO EN USD	15,854.28				
TASA DE INTERES	11.23%	T. EFECTIVA		11.8264%	
PLAZO	5 años				
GRACIA	0 años				
FECHA DE INICIO	01/01/2014				
MONEDA	DOLARES				
AMORTIZACION CADA	30 días				
Número de períodos	60 para amortizar capital				
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		15,854.28			
1	31-ene-2014	15,656.11	148.37	198.16	346.53
2	02-mar-2014	15,456.10	146.52	200.02	346.53
3	01-abr-2014	15,254.21	144.64	201.89	346.53
4	01-may-2014	15,050.43	142.75	203.78	346.53
5	31-may-2014	14,844.75	140.85	205.68	346.53
6	30-jun-2014	14,637.14	138.92	207.61	346.53
7	30-jul-2014	14,427.58	136.98	209.55	346.53
8	29-ago-2014	14,216.07	135.02	211.51	346.53
9	28-sep-2014	14,002.58	133.04	213.49	346.53
10	28-oct-2014	13,787.09	131.04	215.49	346.53
11	27-nov-2014	13,569.58	129.02	217.51	346.53
12	27-dic-2014	13,350.04	126.99	219.54	346.53
TOTAL			1,654.14	2,504.24	4,158.38
13	26-ene-2015	13,128.44	124.93	221.60	346.53
14	25-feb-2015	12,904.77	122.86	223.67	346.53
15	27-mar-2015	12,679.00	120.77	225.76	346.53
16	26-abr-2015	12,451.13	118.65	227.88	346.53
17	26-may-2015	12,221.12	116.52	230.01	346.53
18	25-jun-2015	11,988.95	114.37	232.16	346.53
19	25-jul-2015	11,754.62	112.20	234.34	346.53
20	24-ago-2015	11,518.09	110.00	236.53	346.53
21	23-sep-2015	11,279.35	107.79	238.74	346.53
22	23-oct-2015	11,038.37	105.56	240.98	346.53
23	22-nov-2015	10,795.14	103.30	243.23	346.53
24	22-dic-2015	10,549.63	101.02	245.51	346.53

TOTAL			1,357.98	2,800.40	4,158.38
25	21-ene-2016	10,301.83	98.73	247.80	346.53
26	20-feb-2016	10,051.71	96.41	250.12	346.53
27	21-mar-2016	9,799.24	94.07	252.46	346.53
28	20-abr-2016	9,544.41	91.70	254.83	346.53
29	20-may-2016	9,287.20	89.32	257.21	346.53
30	19-jun-2016	9,027.58	86.91	259.62	346.53
31	19-jul-2016	8,765.54	84.48	262.05	346.53
32	18-ago-2016	8,501.03	82.03	264.50	346.53
33	17-sep-2016	8,234.06	79.56	266.98	346.53
34	17-oct-2016	7,964.58	77.06	269.47	346.53
35	16-nov-2016	7,692.59	74.54	272.00	346.53
36	16-dic-2016	7,418.04	71.99	274.54	346.53
TOTAL			1,026.79	3,131.59	4,158.38
37	15-ene-2017	7,140.93	69.42	277.11	346.53
38	14-feb-2017	6,861.23	66.83	279.70	346.53
39	16-mar-2017	6,578.91	64.21	282.32	346.53
40	15-abr-2017	6,293.94	61.57	284.96	346.53
41	15-may-2017	6,006.31	58.90	287.63	346.53
42	14-jun-2017	5,715.99	56.21	290.32	346.53
43	14-jul-2017	5,422.95	53.49	293.04	346.53
44	13-ago-2017	5,127.17	50.75	295.78	346.53
45	12-sep-2017	4,828.62	47.98	298.55	346.53
46	12-oct-2017	4,527.27	45.19	301.34	346.53
47	11-nov-2017	4,223.11	42.37	304.16	346.53
48	11-dic-2017	3,916.10	39.52	307.01	346.53
TOTAL			656.44	3,501.94	4,158.38
49	10-ene-2018	3,606.22	36.65	309.88	346.53
50	09-feb-2018	3,293.43	33.75	312.78	346.53
51	11-mar-2018	2,977.72	30.82	315.71	346.53
52	10-abr-2018	2,659.06	27.87	318.67	346.53
53	10-may-2018	2,337.41	24.88	321.65	346.53
54	09-jun-2018	2,012.75	21.87	324.66	346.53
55	09-jul-2018	1,685.06	18.84	327.70	346.53
56	08-ago-2018	1,354.29	15.77	330.76	346.53
57	07-sep-2018	1,020.44	12.67	333.86	346.53
58	07-oct-2018	683.45	9.55	336.98	346.53
59	06-nov-2018	343.32	6.40	340.14	346.53
60	06-dic-2018	0.00	3.21	343.32	346.53
TOTAL			242.28	3,916.10	4,158.38
			4,937.63	15,854.28	20,791.90

ANEXO #6

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPO DE COMPUTO	
COSTO		597.20	
VIDA UTIL		3	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	59.72
DEPRECIACION ANUAL			179.16
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			597.20
1	179.16	179.16	418.04
2	179.16	358.32	238.88
3	179.16	537.48	59.72
	537.48		

ANEXO #7

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		7,163.12	
VIDA UTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	716.31
DEPRECIACION ANUAL			644.68
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			7,163.12
1	644.68	644.68	6,518.44
2	644.68	1,289.36	5,873.76
3	644.68	1,934.04	5,229.08
4	644.68	2,578.72	4,584.40
5	644.68	3,223.40	3,939.72
6	644.68	3,868.08	3,295.04
7	644.68	4,512.77	2,650.35
8	644.68	5,157.45	2,005.67
9	644.68	5,802.13	1,360.99
10	644.68	6,446.81	716.31
	6,446.81		

ANEXO #8

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		131.16	
VIDA UTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	13.12
DEPRECIACION ANUAL			11.80
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			131.16
1	11.80	11.80	119.36
2	11.80	23.61	107.55
3	11.80	35.41	95.75
4	11.80	47.22	83.94
5	11.80	59.02	72.14
6	11.80	70.83	60.33
7	11.80	82.63	48.53
8	11.80	94.44	36.72
9	11.80	106.24	24.92
10	11.80	118.04	13.12
	118.04		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MAQUINARIAS Y EQUIPOS	
COSTO		6,055.00	
VIDA UTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	605.50
DEPRECIACION ANUAL			544.95
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			6,055.00
1	544.95	544.95	5,510.05
2	544.95	1,089.90	4,965.10
3	544.95	1,634.85	4,420.15
4	544.95	2,179.80	3,875.20
5	544.95	2,724.75	3,330.25
6	544.95	3,269.70	2,785.30
7	544.95	3,814.65	2,240.35
8	544.95	4,359.60	1,695.40
9	544.95	4,904.55	1,150.45
10	544.95	5,449.50	605.50
	5,449.50		

ANEXO #9

RESUMEN DE DEPRECIACIONES					
NOMBE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR DE SALVAMIENTO
EQUIPO DE COMPUTO	3	597.20	14.93	179.16	59.72
MUEBLES Y ENSERES	10	7,163.12	53.72	644.68	3,223.40
EQUIPOS DE OFICINA	10	131.16	0.98	11.80	59.02
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	10	6,055.00	45.41	544.95	2,724.75
TOTAL		13,946.48	115.05	1,380.60	6,066.90

ANEXO #10

CALCULO DE PUNTO DE EQUILIBRIO						
DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos y Remuneraciones		1,975.10	1,975.10		23,701.20	23,701.20
Luz Eléctrica		75.00	75.00		900.00	900.00
Agua potable		35.00	35.00		420.00	420.00
Telefonía fija		15.00	15.00		180.00	180.00
Internet + TV Cable CNT		56.00	56.00		672.00	672.00
Arriendo	300.00		300.00	3,600.00		3,600.00
Suministros de Oficina	12.63		12.63	151.57		151.57
Suministros de Limpieza	27.85		27.85	334.22		334.22
Adecuaciones	39.43		39.43	473.13		473.13
Depreciación de Activos Fijos	115.05		115.05	1,380.60		1,380.60
Publicidad	40.00		40.00	480.00		480.00
Materia Prima		1,890.56	1,890.56		22,686.72	22,686.72
TOTAL	534.96	4,046.66	4,581.62	6,419.52	48,559.92	54,979.44

ANEXO #11

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CAFÉ BAR LA CANCHITA CIA. LTDA. AL 01 ENERO 2015

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO CORRIENTE	
Bancos	16,097.80	Préstamos Bancarios por Pagar C/P	2,504.24
		TOTAL PASIVOS CORRIENTES	2,504.24
		PASIVOS NO CORRIENTES	
		Préstamos Bancarios por Pagar L/P	15,854.28
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16,097.80	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	13,350.04
ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJOS)		TOTAL PASIVOS	15,854.28
Equipos de Computación	597.20		
Equipos de Oficinas	131.16	PATRIMONIO	
Muebles y Enseres	7,163.12	Capital Social	15,000.00
Maquinaria y Equipos	6,055.00		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	13,946.48	TOTAL PATRIMONIO	15,000.00
OTROS ACTIVOS			
Gasto de Constitución	810.00		
TOTAL OTROS ACTIVOS	810.00		
TOTAL ACTIVO	30,854.28	PASIVO MAS PATRIMONIO	30,854.28

ANEXO #12

CONSTITUCIÓN

COMPAÑIAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Requisitos:

El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Capacidad: Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías.

Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.

Capital mínimo.- El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán evaluados por los socios o por los peritos.

NOTA: Cuando el objeto social de una compañía comprenda más de una finalidad, le corresponderá a la Superintendencia de Compañías establecer su afiliación de acuerdo a la primera actividad empresarial que aparezca en el mismo.

ANEXO #13

TASAS VIGENTES emitidas por el Banco Central del Ecuador, para el Período Enero 2014.

PARA EL PERIODO DE ENERO DE 2014	TASA DE INTERES
PASIVA REFERENCIAL:	4.53%
ACTIVA REFERENCIAL:	8.17%
LEGAL	8.17%
MAXIMA CONVENCIONAL	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO CORPORATIVO	8.17%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO CORPORATIVO	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES	11.20%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO PYMES	11.83%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL CONSUMO	15.91%
TASA EFECTIVA MAXIMA CONSUMO	16.30%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL VIVIENDA	10.64%
TASA EFECTIVA MAXIMA VIVIENDA	11.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	22.44%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	25.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	25.20%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	27.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO MINORISTA	28.82%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO MINORISTA	30.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTO EMPRESARIAL	9.53%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO EMPRESARIAL	10.21%
1. OPERACIONES ACTIVAS BNF:	
1.1 SOBREGIROS OCASIONALES Y CONTRATADOS	16.30%
1.2 FONDOS EN ADMINISTRACION COFENAC	4.09%
1.3 CREDITOS CONADIS	4.98%
3. TASAS DE MORA Y PENALIZACION:	
3.1 LEY EMERGENTE CORDON FRONTERIZO = Más 4 puntos del 50% de la Tasa Activa vigente a la fecha de vencimiento del dividendo o Crédito	
3.2 MORA EN AVALES (1.1 Veces la Tasa Activa Referencial vigente a la fecha de declaratoria de vencida la operación)	

ANEXO #14

LÍQUIDOS CANTIDAD EQUIVALENCIAS

- 1/4 de litro 1 taza 250 ml
- 1/2 litro 2 tazas 500 ml
- 1 litro 4 tazas 1000 ml
- 1/2 taza 125 ml
- 1/3 de taza 80 ml
- 1/4 de taza 60 ml
- 1 cda. 3 cdtas. 15 ml
- 10 onzas 1 1/4 tazas
- 8 onzas 1 taza
- 6 onzas 3/4 taza
- 5 onzas 2/3 taza
- 4 onzas 1/2 taza
- 2.5 onzas 1/3 de taza
- 2 onzas 1/4 de taza
- 1 onza 1/8 de taza 2 cdas.

SÓLIDOS CANTIDAD EQUIVALENCIAS

- Una pizca Lo que toma entre los dedos índice y pulgar.
- 1/8 de cdta. La mitad de 1/4 cdta.
- 1/4 de cdta. La mitad de 1/2 cdta
- 1 cdta. 1/2 cda
- 2 cdas 1/8 de taza
- 4 cdas 1/4 de taza
- 8 cdas 1/2 taza
- 10 cdas 2/3 de taza
- 12 cdas 3/4 de taza
- 16 cdas 1 taza
- 1/4 de onza 7 g
- 1/2 onza 14 g
- 1 onza 25 g
- 2 onzas 50 g
- 4 onzas 100 - 125 g 1/4 de libra
- 8 onzas 225 g 1/2 libra

ANEXO # 15

CAFÉ EXPRESO



La forma más pura de disfrutar del café!

El Espresso es la forma más pura de esta deliciosa bebida y al no complementarlo con más componentes debemos cuidar su preparación al detalle.

Ingredientes

- 7 g. de café
- Azúcar (al gusto)

Preparación

El proceso ideal es moler los granos de café con un molino de fresas graduable, para poder conseguir el tamaño de molido adecuado y uniforme, e inmediatamente, sin dejar que se oxide, utilizarlos para hacer el café. De este modo el agua, al atravesar el café a la temperatura y presión justas, extraerá todas sus esencias y cualidades. Para conseguir un Espresso perfecto es deseable que el proceso dure unos 20-25 s. y utilizar unos 50 ml. de agua. Esa relación ideal Volumen (50 cc)/Tiempo (20-25 seg.) viene dada por el grado de molienda. Café más grueso, significa menos tiempo para el mismo volumen y viceversa. Mejor servirlo en una taza (capacidad alrededor de 60-70 ml.).

ANEXO #16

CAFÉ LATTE



El clásico de hoy y siempre

Un Café Latte es la variante italiana de café con leche y es una de las formas más antiguas y extendidas de tomar el café. Se consigue vertiendo la leche caliente en el Expreso y coronándolo con un poco de espuma de leche. En Italia se decora el Café Latte como si de una obra de arte se tratase, es el llamado Latte Art.

Ingredientes

- 150 ml. de leche
- Café Expreso
- El azúcar (al gusto)

Preparación

Calienta la leche sin dejar que llegue a hervir. Si no deseas crear espuma, reduce la cantidad de aire del vaporizador. Vierte el café de tu máquina espresso y añade la leche lentamente. Se suele servir en una taza (capacidad alrededor 185 ml.).

ANEXO #17

CAPPUCCINO



El café con corona de espuma

El Cappuccino es una de las formas de preparar el café más apreciado. La calidad del Cappuccino dependerá del Café Expreso y de la textura y temperatura de la leche.

Ingredientes

- 100 ml. de leche
- Café Expreso
- Cacao o canela en polvo
- Azúcar (al gusto)

Preparación

Vierte el café de tu máquina expreso y calienta la leche sin dejar que llegue a hervir. Para crear la espuma, empieza con un poco de aire para calentar la leche y cuando aumentes el nivel de vapor la leche se espumará. Vierte la leche caliente y a continuación corona la mezcla con la espuma de leche. Espolvorea con un poco de cacao o canela en polvo. Se suele servir en una taza (capacidad alrededor de 170 ml.).

ANEXO #18

LATTE MACCHIATO



La forma más bella de tomar café

En el Latte Macchiato predomina la leche por encima del Expreso ya que tradicionalmente era la bebida servida a los niños en Italia. Consta de tres capas: la inferior de leche caliente, la intermedia de Café Expreso y la superior de espuma de leche.

Ingredientes

- 45 ml. de Café Expreso
- 170 ml. de leche

Preparación

El secreto de esta bebida es su presentación. Vierte la leche caliente, a continuación añade la espuma de leche y finalmente el Café Expreso, el punto por el que has añadido el café es conocido como la Macchia. Gracias a las distintas densidades de los ingredientes, el café no se mezclará con la leche caliente y la espuma de leche flotará sobre el Expreso. Se suele servir en un vaso de cristal (capacidad alrededor de 220 ml.).

ANEXO #19

MACCHIATO



Breve sí, pero con espuma

El Macchiato es un Expreso con un poco de leche espumada. Es parecido a un Cappuccino pero con un sabor mucho más fuerte y aromático.

Ingredientes

- Leche espumada (suficiente para “manchar” el café expreso)
- Café Expreso
- El azúcar y/o cacao en polvo (según preferencia)

Preparación

Coloca la espuma de la leche directamente en la taza. Vierte el café de tu máquina expreso y espolvorea con el polvo de cacao o azúcar. Se suele servir en una taza (capacidad alrededor de 70 ml.).

ANEXO #20

CAPPUCCINO FRAPPÉ



Refresca tu momento de café

El Café Frappé tiene su origen en Grecia donde se empezó a preparar café con agua fría. El término proviene del francés y significa "agitado". Dependiendo del país los ingredientes de un frappé varían pero una de sus formas más aceptadas es el Cappuccino Frappé.

Ingredientes

- Café Expreso
- 50 cc. de helado de vainilla o chocolate
- 2 cucharadas de chocolate fundido
- Azúcar (a gusto)
- 50 cc. hielo picado

Preparación

Prepara el Expreso y déjalo enfriar. Vierta el café, el chocolate fundido, el helado y el hielo picado en la licuadora y tritúralo hasta homogenizar la mezcla. Añada azúcar y mézclalo ligeramente. Suele servirse decorado con nata montada y espolvoreado con chocolate rallado en un vaso de cristal largo (capacidad alrededor de 200 ml.).

ANEXO #21

CAFÉ MIEL



Naturalmente dulce

El Café Miel es originario de España pero se ha extendido por el resto del mundo manteniendo el nombre castellano. Consiste en Café Expreso endulzado con miel y leche, y condimentado con canela.

Ingredientes

- Café Expreso
- 100 ml. de leche
- Canela
- 60 g. Miel

Preparación

Prepara un Café Expreso. Vierte dos cucharadas de miel en un vaso y media ramita de canela. Añade el café muy caliente y finalmente corona la bebida con espuma de leche. Suele servirse en un vaso (capacidad alrededor de 130 ml.).

ANEXO #22

CAFÉ BOMBÓN



El café convertido en una dulce tentación

El Café Bombón es una mezcla de Café Expreso y leche condensada. Esta bebida surgió en Alicante y se ha extendido por otras regiones de la península. En algunas zonas de Sur América se prepara con dulce de leche en lugar de leche condensada.

Ingredientes

- Café Expreso
- Leche condensada (al gusto)

Preparación

La clave del Café Bombón se encuentra en la distinta densidad del café y la leche condensada. Vierte la leche en el vaso y a continuación el Expreso. Los ingredientes no se mezclarán y el café quedará flotando sobre la leche condensada. Suele servirse en un vaso (capacidad alrededor de 130 ml.).

ANEXO #23

CAPPUCCINO MOKA



Ver la vida en café y chocolate

El Cappuccino Moka es una variante del Cappuccino. Se mantiene la proporción de café pero sustituimos parte de la leche por chocolate. En algunas regiones se le llama Mocaccino o Café Borgia, si se condimenta con naranja.

Ingredientes

- 100 ml. de leche
- Café Expreso
- Chocolate negro o con leche.
- Azúcar (al gusto)
- Cacao en polvo

Preparación

Vierte el café de su máquina expreso y calienta la leche sin dejar que llegue a hervir. Empieza con un poco de aire para calentar la leche y cuando vayas aumentando el vapor, la leche se espumará. Funde el cacao hasta conseguir una bebida líquida y una vez agregada la leche caliente coloca el cacao fundido. Cubre la mezcla con la espuma de leche y espolvorea el cacao en polvo. Suele servirse en una taza (capacidad alrededor de 170 ml.).

ANEXO #24

CAFÉ VIENÉS



El café con una colina de nata

El Café Vienés es uno de los más conocidos del mundo. Sus orígenes se remontan al siglo XVII cuando después de una batalla con los turcos el ejército vienés encontró semillas de café como botín. Uno de los militares reclamó estos sacos para él y tiempo después abrió el primer café de la ciudad. En Viena desarrollaron su propia forma de preparar y servir el café.

Ingredientes

- Café Expreso
- Nata montada
- Canela o cacao en polvo o virutas de chocolate
- Azúcar (al gusto)

Preparación

Prepara un Expreso doble y disuelve el azúcar en él. Corona el café con la nata montada y espolvorea el cacao, la canela o las virutas de chocolate. Puedes acompañar el café con un barquillo de galleta. Suele servirse en una copa de cristal (capacidad alrededor de 230 ml.).

ANEXO #25

IRISH COFFEE



Simplemente reconfortante

Los orígenes del Irish Coffee se sitúan a finales de los años 40. Existen distintas historias sobre su aparición pero lo que es seguro es el lugar el Shannon Internacional Airport de Irlanda. La gracia de este cóctel es conseguir una bebida tricolor mezclando el café, la nata y el whisky.

Ingredientes

- Café Expreso
- 50 ml. de whisky irlandés
- Nata montada
- Azúcar (al gusto)

Preparación

Ante de preparar la bebida se deben calentar las copas. Prepara un Expreso largo y viértelo en la copa junto con el azúcar, luego el whisky y finalmente la nata. Se suele dejar resbalar por una cuchara hasta la copa, así se consigue que flote en la superficie. Puedes espolvorear la bebida con canela. Suele servirse en una copa de cristal (capacidad alrededor de 230 ml.).

ANEXO #26

MOJITO CUBANO



Ingredientes:

- 4 onzas de ron blanco
- 4 onzas de soda o agua mineral
- 2 cucharadas de azúcar
- 1 taza de hielo picado
- 1 ramita de hierbabuena (10/12 hojas)
- 1 cucharada de jugo de limón

Preparación:

Mezcle el jugo de limón, el ron, el azúcar, el hielo picado y la hierbabuena. Usando una cuchara mézclelo bien hasta que el azúcar se disuelva. Añada la soda o agua mineral. Sírvalo en vasos pequeños y adórnelo con hierbabuena.

ANEXO # 27

PIÑA COLADA



Ingredientes

Hielo

Ron blanco

Zumo de piña

Batido de coco

Piña natural

Preparación

Ponemos en la coctelera los cubitos de hielo. Añadimos 4 partes (80 cc.) de zumo de piña, 2 partes (40 cc.) de batida de coco y 3 partes (60 cc.) de ron blanco. Cerramos la coctelera y la agitamos enérgicamente durante unos segundos hasta notar que la coctelera hace escarcha. Después, vertemos el cóctel en un vaso alto a través del colador y adornamos con un trozo de piña natural o en almíbar y una o dos pajitas. Podemos cambiar la batida por leche de coco para que la Piña colada sea más suave y si queremos tomarla sin alcohol, mezclamos en la coctelera, hielo, leche de coco, zumo de piña y una cucharada de nata líquida. Tengo que decir que este cóctel también lo podemos preparar en una batidora (licuadora), para ello usaremos el hielo picado en vez de cubitos.

ANEXO #28

MARGARITA



Ingredientes:

1/3 de tequila.

1/3 de cointreau.

1/3 de jugo de limón

Se moja el borde de la copa y se impregna en sal, y se sirve en copa alta con una rodaja de limón.

Preparación:

Colocamos en una coctelera tres cubos de hielo y una cucharada sopera de azúcar. Luego le agregamos el Tequila, el Triple Seco y el zumo de limón. Seguidamente tapamos la coctelera y la batimos enérgicamente hasta notar que la coctelera se escarcha. Y por último servimos el contenido en una copa de Margarita (o similar) con el borde espolvoreado con sal.

Una forma sencilla de usar este tipo de decoración con la sal es mojar el borde de la copa con zumo de limón, echamos la sal en un plato cualquiera y damos vuelta la copa sobre el plato para que la sal se pueda adherir a los bordes de nuestra copa. Al final colocamos una rodaja de limón en el borde para decorarlo.

ANEXO #29

DAIQUIRÍ



Ingredientes:

½ cucharita de azúcar
1 ½ onzas de ron blanco
½ onza de jugo de lima

Preparación:

La mezcla se puede agitar mucho con hielo picado y colado en una copa de cóctel.
También puede mezclarse con hielo en una batidora y servir en una copa de champaña.

ANEXO # 30

DAIQUIRÍ FRESA



Ingredientes

1 onza de Ron blanco

1/2 onza de jugo de limón

5 gotas de almíbar (agua y azúcar hervida hasta que tenga una consistencia ligeramente espesa)

2 onzas de zumo de Fresas

3 - 4 cubitos de Hielo.

Preparación:

- Se ponen los cubitos de hielo en una coctelera, se agrega el ron, el jugo de limón, el almíbar y el zumo de fresas.
- Mezcle bien.
- Llène dos tercios de una copa de cóctel con hielo muy picado.
- Vierta por encima la mezcla anterior.
- Adorne con una rodaja de limón, media fresa y un sorbete.

ANEXO #31

TEQUILA SUNRISE



Ingredientes

- Granadina
- Jugo de Naranja
- Tequila Blanco

Preparación:

Vierta 1½oz de Tequila Blanco, completa el vaso con Jugo de Naranja y luego agrega ½oz de Granadina en un vaso alto lleno de cubos de hielo, remueva y disfrute.

ANEXO #32
PANTERA ROSA



Ingredientes

1/3 medida de vodka

1/3 medida de licor de frutilla

1/3 media de Piña Colada

Hielo

Preparación

1-Vierta todos los ingredientes en una coctelera y agite enérgicamente hasta que se condense agua en el exterior

2-Sirva en una copa o vaso alto y disfrute de su bebida. Para darle más colorido, si cuenta con dos fresitas, engánchelas a un palillo y déjelas caer en la copa.

ANEXO #33

MICHELADAS



Ingredientes:

- 1 cerveza
- jugo de un limón
- 2 cucharadas de jugo maggy o salsa de soya
- 1 cucharada de salsa inglesa
- 1 pizca de pimienta
- 1 cda. de salsa tabasco o al gusto
- chile en polvo

Preparación:

- Se pasa un limón alrededor de la boca del vaso y se escarcha con el chile en polvo no necesariamente tiene que estar picoso.
- Se pone en el vaso el jugo de limón, las salsas y la pimienta y se mezcla con una cuchara, y se agrega la cerveza poco a poco y listo!

ANEXO #34

LA MEJOR HAMBURGUESA



INGREDIENTES:

Para la hamburguesa:

- 1/2 kg Carne molida
- 1/2 Cucharada de mostaza
- 1 Cebolla picada
- 3 Dientes de ajo picado
- Perejil picado
- Queso
- Tomate picado
- Hojas varias de lechugas
- 2 Yemas de huevo

ELABORACIÓN

En un bol ponemos la carne, adobar y añadir la cebolla finamente picada, el ajo picado, el perejil picado, dos yemas de huevo y la cuchara de mostaza. Dejarlo reposar por lo menos una hora. Con la ayuda de un molde redondo hacer las hamburguesas y hacerlas a la plancha en una sartén caliente.

Mientras tanto, tostamos el pan por la parte interior. Una vez tostado el pan, bañar con la salsa, sobre la salsa añadimos la cebolla y el tomate ambos muy picados, hojas de lechuga picada, la carne y sobre ésta el queso. Sobre el queso colocamos la otra mitad del pan que también hemos bañado con la salsa y le hemos añadido la cebolla y el tomate picadito.

INGREDIENTES:

Para la salsa:

- Mayonesa
- Mostaza
- Pepinillo en vinagre muy picado o triturado
- Vinagre blanco
- Ajo en polvo
- Condimento dulce

PARA LA SALSA:

En un bol, poner la mayonesa y añadir el resto de ingredientes. Mezclar bien.

ANEXO #35

SANDWICH BARROS LUCO



Ingredientes para Barros Luco:

- 1 Pan (de cualquiera)
- 1 Bistec (clasificación)
- Queso

Cómo hacer Barros Luco paso a paso:

- Poner el bistec en el pan luego poner el queso y calentar durante uno 2 a 3 minutos, servir caliente con cualquier cosa para beber. (Añadir mayonesa si desea.)

ANEXO # 36

"LA CANCHITA" CAFÉ BAR CIA. LTDA.							
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS							
INGRESOS		VIDA UTIL DEL PROYECTO					
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
TOTAL INGRESOS		80,014.20	81,614.48	83,214.77	84,815.05	86,415.34	416,073.84
COSTO DE PRODUCCIÓN		22,686.72	23,589.65	24,528.52	25,504.75	26,519.84	122,829.49
UTILIDAD BRUTA EN VENTA		57,327.48	58,024.83	58,686.25	59,310.30	59,895.49	293,244.35
GASTOS OPERACIONALES							
Gastos de Administración							
Sueldos y Remuneraciones		23,701.20	25,319.99	27,049.35	28,896.82	30,870.47	135,837.83
Luz Eléctrica		900.00	961.47	1,027.14	1,097.29	1,172.24	5,158.14
Agua potable		420.00	448.69	479.33	512.07	547.04	2,407.13
Telefonía fija		180.00	192.29	205.43	219.46	234.45	1,031.63
Internet + TV Cable CNT		672.00	717.90	766.93	819.31	875.27	3,851.41
Arriendo		3,600.00	3,845.88	4,108.55	4,389.17	4,688.95	20,632.55
Publicidad		480.00	512.78	547.81	585.22	625.19	2,751.01
Suministros de Oficina		151.57	161.92	172.98	184.80	197.42	868.69
Suministros de Limpieza		334.22	357.05	381.43	407.49	435.32	1,915.50
Adecuaciones		473.13	505.44	539.97	576.85	616.24	2,711.63
Depreciación de Activos Fijos		1,380.60	1,380.60	1,380.60	1,201.44	1,201.44	6,544.66
Gastos de Constitución		162.00	162.00	162.00	162.00	162.00	810.00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		32,454.72	34,566.01	36,821.51	39,051.90	41,626.02	184,520.17
Intereses Bancarios		1,654.14	1,357.98	1,026.79	656.44	242.28	4,937.63
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		1,654.14	1,357.98	1,026.79	656.44	242.28	4,937.63
GASTOS OPERACIONALES		34,108.86	35,923.99	37,848.30	39,708.34	41,868.31	189,457.79
UTILIDAD OPERACIONAL		45,905.34	45,690.49	45,366.46	45,106.71	44,547.03	226,616.05
15% Participación trabajadores	15%	6,885.80	6,853.57	6,804.97	6,766.01	6,682.05	33,992.41
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		39,019.54	38,836.92	38,561.50	38,340.71	37,864.98	192,623.64
22% Impuesto a la Renta	22%	8,584.30	8,544.12	8,483.53	8,434.96	8,330.29	42,377.20
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		30,435.24	30,292.80	30,077.97	29,905.75	29,534.68	150,246.44

ANEXO #37

DETALLE	VIDA UTIL DEL PROYECTO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN INICIAL	\$ 30,854.28					
UTILIDAD NETA DEL PROYECTO		\$ 30,435.24	\$ 30,292.80	\$ 30,077.97	\$ 29,905.75	\$ 29,534.68
CUOTA BANCARIA		\$ 2,504.24	\$ 2,800.40	\$ 3,131.59	\$ 3,501.94	\$ 3,916.10
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS		\$ 1,380.60	\$ 1,380.60	\$ 1,380.60	\$ 1,201.44	\$ 1,201.44
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		\$ 162.00	\$ 162.00	\$ 162.00	\$ 162.00	\$ 162.00
VALOR DE RESCATE						\$ 6,066.90
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$ 30,854.28	\$ 29,473.60	\$ 29,034.99	\$ 28,488.97	\$ 27,767.24	\$ 33,048.92

ANEXO #38

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD			
INVERSIÓN TOTAL		30,854.28	30,854.28
TASA MENOR		7.99%	
TASA MAYOR		P.INCERTID	17.99%
VIDA UTIL PROYECTO		5 AÑOS	5 AÑOS%
AÑOS	FLUJO NETO	flujo acumu PRI	
0	-30,854.28	-30,854.28	
1	29,473.60	(1,380.68)	
2	29,034.99	27,654.31	
3	28,488.97	56,143.28	
4	27,767.24	83,910.53	
5	33,048.92	116,959.44	
TOTAL:	147,813.72		
VA		\$ 117,732.34	\$ 91,958.43
VAN		86,878.07	61,104.15
TIR		91.04%	91.04%
B/C		\$ 3.82	2.98
PRI		2	2

ANEXO #39

LA CARTA

SANDWICH			POSTRES	
	P.V.P		Torta de Chocolate	3.25
Hamburguesa	3.75		Frutillas con helado	3.25
Sándwich de Pollo	2.50			
Sándwich de Lomo	2.50			
Sándwich de mixto	1.25			
Sándwich de Barros Luco	2.50			
BANDEJAS				
Bandeja de Camarón	8.75			
Bandeja La Canchita	12.75			
ACOMPAÑANTE				
Porción Patacones	2.75			
Porción Papas Fritas	2.15			

Elaborado por: El Autor (Lado Anverso)

BEBIDAS			CÓCTELES	
	P.V.P			
Té Helado	1.00		Mojito Cubano	5.99
Agua	0.75		Piña Colada	5.99
Gaseosas	1.25		Margarita	5.99
Jugo de Naranja	1.75		Daiquirí	5.99
Jugo de Tomate de árbol	1.75		Daiquirí Fresa	5.99
Jugo de Papaya	1.75		Tequila Sunrise	5.99
			Pantera Rosa	5.99
			Michelada	3.75
CAFÉ			CERVEZAS	
				
Café Expreso	1.25		Pilsener	1.75
Café Latte	1.50		Club Verde	1.75
Cappuccino	2.25		Pilsener Light	1.25
Latte Macchiato	2.25			
Macchiato	2.25			
Cappuccino Frappé	2.25			
Café Miel	1.75			
Café Bombón	1.75			
Cappuccino Moka	2.25			
Café Vienés	1.75			
Irish Coffee	1.75			
			TRAGOS	
			Tequila El Charro	48.00
			Whisky Johnnie Negro	7.25
			Whisky Old Parr	7.25
			Whisky Buchanan's	7.25

Elaborado por: El Autor (Lado Reverso)

ANEXO #40

PANCARTA PUBLICITARIA



VOLANTE DE PUBLICIDAD



