



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE HOTELERÍA Y TURISMO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CYBER COCKTAIL
EN EL MALECÓN DE LA PLAYA, CANTÓN ATACAMES DE LA PROVINCIA DE
ESMERALDAS”**

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

AUTORA:

MARÍA FERNANDA BALLESTEROS YANNUZZELLI

ASESORA:

ING. RHUT QUIÑONEZ CASTILLO

ESMERALDAS – ECUADOR

2013

Disertación aprobada luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas **PUCESE**, previo la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas.

Director de Disertación

Lector 1

Lector 2

Director de Escuela

Esmeraldas, 28 de Junio del 2013.

AUTORÍA

Yo, **MARÍA FERNANDA BALLESTEROS YANNUZZELLI**, portadora de la cédula de ciudadanía **No.092497483-5**, declaro bajo juramento que la presente investigación es de mi total responsabilidad, y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

María Fernanda Ballesteros Y.
FIRMA

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primero a “Dios” por haberme dado salud, sabiduría, conocimientos y fuerza para enfrentar todos los obstáculos y renunciar a muchas cosas que de seguro encontrare en el futuro como lo fue; el trabajo, ciudad y seres queridos.

A mis padres por su apoyo incondicional hoy gracias a ellos voy a ser una profesional a carta cabal y hare que siempre se sientan orgullosa de que soy su hija, mi hermana, familiares, compañeros, amigos y profesores que siempre están ahí apoyándome a seguir adelante. Desde niña puse en mi mente obtener un título Universitario y que con el presente proyecto hará que culmine con éxitos mis estudios.

DEDICO ESTE TRABAJO:

A MIS QUERIDOS PADRES

MIGUEL BALLESTEROS, YENNY YANNUZZELLI

Y A MI HIJA

MICHELLE MURILLO BALLESTEROS.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme permitido lograr terminar con éxitos mis estudios Universitarios y que siempre haya sido mi fortaleza en cualquier decisión de mi vida y en está una de las más importantes.

A mi madre en primer lugar, que con sus palabras y fuerza de voluntad logro guiarme para que de una u otra manera continuara con los estudios y no me quede solo en el bachillerato.

Mi padre por haber confiado en mí, en invertir en el futuro de su hija y apoyarla hasta los últimos momentos sin él no hubiera podido terminar a los 26 años mis estudios superiores.

Un agradecimiento especial a mis profesores de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas por impartir sus conocimientos a lo largo de toda la carrera, a las autoridades que lograron que fuéramos la primera promoción de **INGENIEROS EN HOTELERIA Y TURISMO**, a mi asesora Ing. Ruth Quiñonez por su dedicación y confianza, compañeras y amigos.

Por último agradezco a mi esfuerzo, inteligencia, dedicación, optimismo y capacidad de vencer obstáculos en la vida y por hacer realidad unos de mis más grandes sueños obtener un título Universitario y demostrarme que si pude y que podre lograr más éxitos en mi vida gracias.

ÍNDICE GENERAL

PRELIMINARES

CARÁTULA	I
TRIBUNAL CALIFICADOR	II
AUTORÍA	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
ÍNDICE GENERAL	VIII
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. MATERIALES Y MÉTODOS	3
3. RESULTADOS	5
3.1. ESTUDIO DE MERCADO	5
3.1.1. ANTECEDENTES	5
3.1.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	5
3.1.3. GENERALIDADES DEL SERVICIO	6
3.1.4. NECESIDADES QUE CUBRE EL SERVICIO	6
3.1.5. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	7
3.1.6. INVESTIGACIÓN DE MERCADO	8
3.1.7. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	8

3.1.8. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	9
3.1.9. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.	11
3.1.10. ANÁLISIS GENERAL DE LAS ENCUESTAS.	21
3.1.11. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.	22
3.1.12. ANÁLISIS DE FUENTES SECUNDARIAS.	25
3.1.13. ANÁLISIS DE FUENTES PRIMARIAS.	27
3.1.14. ANÁLISIS DE LA OFERTA	28
3.2. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	33
3.2.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO.	33
3.2.2. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO	33
3.2.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO	38
3.2.4. DISEÑO DEL PROYECTO.	38
3.2.5. DISEÑO DE LOS PROCESOS	39
3.2.7. REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS PARA EL PROYECTO.....	41
3.3. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	47
3.4. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	57
3.4.2. DETERMINACIÓN DE INVERSIONES.	57
3.4.3. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	72
3.4.4. FUENTE DE FINANCIAMIENTO	74
3.4.5. ANÁLISIS FINANCIERO	76
3.5. ANÁLISIS DE IMPACTOS	77

4. DISCUSIÓN.....	82
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	85
6. REFERENCIAS.....	86
6.1. GLOSARIO.....	87
6.2. BIBLIOGRAFÍA Y LINKOGRAFÍA.....	89
ANEXOS.....	103

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto nació con la creatividad de su autora, queriendo hacer algo novedoso y diferente en el cantón Atacames, considerado un sector netamente turístico y que le faltan muchos lugares donde además de vender productos también venga acompañado de buenos servicios, empleando personas capacitadas no solo para vender sino para servir justo en el lugar perfecto como lo es frente al mar.

En el cantón Atacames existe mucha oferta turística, excelente clima, demanda fidelizada y en aumento, y por ser unas de las primeras playas al norte de la costa Ecuatoriana. Es por esa razón la creación del proyecto Cyber Cocktail, que no es otra cosa más que tecnología, conocimiento, color y sabor, que para muchas personas dirán a otro cyber pero que para la autora es una mezcla perfecta entre servicio y producto, aportando conocimientos de tecnología y administración de turismo creado también para capacitar a muchas personas sobre los temas actuales de turismo y las nuevas tendencias del siglo XXI.

Primeramente en lenguaje claro se presenta como está conformado este proyecto con su objetivo principal que es la creación de un Cyber Cocktail en el malecón de la playa de Atacames y demostrar su factibilidad.

La investigación se realizó de manera profesional empleando así; la asesoría, investigación propia, apoyo en textos, investigación de campo, entrevistas, encuestas, redacción de la información, palabras precisas de lenguaje claro, tiempo, custodia, dedicación, trabajo y esfuerzo son partes de las herramientas que lograron los objetivos propuestos.

El proyecto vendrá lleno de muchos factores positivos considerados desde el punto de vista Económico, Social, Humano y Turístico, que dará un factor positivo al malecón de la Playa de Atacames y aportará a la difusión de los atractivos turísticos de la provincia de Esmeraldas y del país. Todos los capítulos que se desarrollan en este texto tendrán cada uno la importancia y el aporte positivo que le dio al tema la factibilidad y que quede como guía para futuros estudiantes que realicen trabajos igual o mejores que los nuestros.

ABSTRACT

This project started with the creativity of its author, wanted to do something new and different in Canton Atacames, considered a purely tourist sector and lacks many places in addition to selling products also come together with good services using trained not only to just sell but to serve the perfect place as it is facing the sea and appreciate the wonderful space that gives us our Ecuadorian coast.

In the canton there is a lot Atacames tourism, excellent climate, loyal and growing demand, and for being one of the first beaches south of the Esmeralda coast. That is why the creation of the Cyber Business Cocktail that is nothing more than technology, knowledge, color and flavor that many people say has another cyber but for the author is a perfect blend of service and products, bringing my knowledge Technology and Tourism Manager also created to train as many people on current issues in tourism and new trends in the XXI century.

First brought to his notice in plain language and is made this project with its main objective is the creation of a cyber cocktail on the boardwalk of the beach Atacames and demonstrate its feasibility.

Provided for research there are many factors which we know so professionally employed, with the advice, our own research, support for text, field research, interviews and surveys, preparation of information, words precise and clear language, time, custody, dedication and hard work are part of the tools that will make the achievement of the objectives.

The project will come filled with many positive factors considered from the standpoint of Economic, Social, Human and Tourism to give a positive factor in the boardwalk of the beach Atacames and contribute to the dissemination of tourist attractions in the province of emeralds which belong and order because our country Ecuador.

All the chapters in this text will develop each of the importance and positive contribution that will give the issue the feasibility and it is as a guide for prospective students who perform work equal to or better than ours.

1.-INTRODUCCIÓN

El cantón Atacames está ubicado en la costa norte del país, a 350 kilómetros al noreste de la capital de Ecuador Quito. Posee una superficie de 512 km², donde se asienta una población de 41.526 habitantes, según el censo de población y vivienda 2010. Su cabecera cantonal es la ciudad de Atacames, que cuenta con 4 parroquias: Tonsupa, La Unión, Súa y Tonchigue. El 62,76 % de la población vive en áreas rurales, mientras el 37,24 % en áreas urbanas. Atacames es un cantón turístico caracterizado por la concentración de actividades de comercio menor, servicios y administración, el 80% de la Población Económicamente Activa (**PEA**) se dedica a actividades generadas por el turismo, y el 20 % restante trabaja en otros sectores como: servicios públicos y actividades agropecuarias.

El cantón Atacames es el tercer destino turístico del Ecuador, por su infraestructura y por la capacidad instalada; tiene un extraordinario potencial turístico por su hermosa y extensa playa con su mar de aguas cálidas y radiante sol, ya que posee el mayor promedio anual de días de sol de toda la costa Ecuatoriana, lo que lo convierten en uno de los sitios preferidos por los turistas que gustan del clima cálido, su tranquilidad y belleza.

En temporadas altas como vacaciones del régimen escolar Sierra, feriado de Carnaval, Semana Santa, entre otros, se estima una población flotante que sobrepasa las 60.000 personas por día, el análisis del turismo interno nos indica que el 70 % de sus turistas proviene de la ciudad de Quito.

En todo el cantón Atacames se realizan actividades turísticas alrededor del mar, como: la pesca, navegación deportiva, esquí acuático, bananas, botes, tablas velas, entre otros; también se realizan avistamiento de delfines y ballenas entre los meses de julio a septiembre.

El cantón Atacames también ofrece actividades de turismo comunitario aprovechando los manglares existentes, las fincas y granjas agrícolas; además de la oferta de actividades socioculturales como la artesanía y el folclore con baile de marimba.

Al pasear por el malecón de la playa de Atacames se encuentran muchos negocios tales como: comidas rápidas, venta de artesanías, bares, discotecas, karaokes, restaurantes, almacenes de ropa, zapatos, etc. Y una gama de hoteles que hacen de esta maravillosa playa un lugar perfecto en donde pasar unas excelentes vacaciones.

Después de haber investigado se puede observar que no existe un lugar que brinde los servicios y la instalación moderna con colores vivos y una variedad de productos en un solo lugar para el deleite de propios y extraños porque se observa a lo largo del Malecón de la playa un solo cyber cabinas llamado (Cyber Moe), en el cual solo se ofrece el servicio de Internet. Mientras que muchos consumidores de acuerdo al estudio de mercado necesitan un lugar completo que brinde facilidades tanto a nacionales como a extranjeros, dejando un mercado abierto al cambio, lo cual da apertura para presentar un proyecto innovador a esta hermosa playa creando un negocio nunca antes visto.

Cyber Cocktail, trayendo toda una gama de servicios que ayudaran a que la estadía en Atacames se complemente y no se sientan en un lugar extraño sino un poco más cerca de su familiares, amigos o compañeros, que incluye en darle un valor agregado en cuanto a conocimientos educativos y turísticos provocando cambios de modernización, servicio de comunicación, calidez y cultura de su gente.

El presente proyecto consta de un objetivo general como es **“Realizar un Estudio de Factibilidad para la Creación de un Cyber Cocktail en el Malecón de la playa de Atacames, cantón de la provincia de Esmeraldas”**.

Y cuatro objetivos específicos que ayudaron al cumplimiento del objetivo general y por ende del proyecto:

- Elaborar el Estudio de Mercado del proyecto.
- Elaborar el Estudio Técnico Administrativo.
- Realizar el Estudio Financiero para ver en cuanto tiempo recuperamos la inversión.
- Realizar el Análisis de los principales impactos ambientales del proyecto.

2.-MATERIALES Y MÉTODOS

La Investigación en referencia se la realizó en el cantón Atacames provincia de Esmeraldas en un periodo comprendido entre el mes de agosto del 2011 hasta el mes de agosto del 2012, tiempo en el cual se utilizó los siguientes tipos de investigación, métodos y técnicas para analizar la información desarrollada en el proyecto.

2.1.-ANÁLISIS METODOLÓGICO

Los tipos de investigación que se utilizaron fueron principalmente la investigación descriptiva, mediante esta investigación se presentaron los datos obtenidos, la población con la que se trabaja y la muestra que escogimos a través de la descripción exacta de las actividades, objetos y procesos como parte principal del desarrollo del estudio.

La cual permitió la descripción y utilización exacta de la información que está redactada en este documento permitiendo dar hechos reales y obtenidos de manera legal e investigada.

La investigación de campo, se convirtió en el principal instrumento para recopilar información necesaria que permitió cumplir con los objetivos propuestos en el proceso de investigación.

La investigación explicativa, profundizo en el conocimiento de la realidad explicando el significado de crear un negocio así, sus orígenes y las causas del porque suceden las cosas, desarrollo de los cyber y el alcance de las nuevas tecnologías en la actualidad.

Los métodos que se utilizaron fueron el inductivo y el deductivo como parte de la observación cuidadosa y critica del trabajo investigativo lo que permitió obtener los datos, analizarlos y estructurarlos para luego dar una idea de la situación y generalizar el problema planteado.

Así también se utilizó el método Estadístico-Matemático, el mismo que permitió cuantificar y cualificar los datos y resultados que se obtuvieron a través de la aplicación de las técnicas de investigación como son: observación, entrevista y la encuesta como información primaria.

La técnica de la observación fue imprescindible porque nos permitió sacar conclusiones, visualizar posibles clientes así como también conocer cómo están organizados y estructurados los Cyber como negocios, se observó el proceso de trabajo en cada una de las áreas con la finalidad de obtener mejor entendimiento del mismo.

Las entrevistas fueron efectuadas a quienes realizan actividades iguales a las planteadas en el estudio, en este caso a dueños o administradores de establecimientos denominados cyber que existen en el cantón Atacames.

Para la encuesta como técnica se determinó un Universo (muestra), que fue un estimado del flujo anual de turistas del año 2010 (100.000) y la población del cantón Atacames según censo 2010 (41.526), ya que el proyecto va dirigido a los dos mercados es decir a residentes, visitantes y turistas, para obtener la muestra se aplicó la siguiente fórmula estadística con un error de muestreo admisible del 0.05 (5%).

Fórmula aplicada
$$n = \frac{N}{E^2 (N - 1) + 1}$$

Ejecución:
$$n = \frac{141.526,00}{0.05^2(141.526 - 1) + 1}$$

Ejecución:
$$n = \frac{141.526,00}{0.0025 (140.526) + 1}$$

Ejecución:
$$n = \frac{141.526,00}{351,32}$$

Resultado:
$$n = 0,4028$$

De acuerdo a la fórmula se aplicaron las encuestas a 400 personas dividiendo la muestra en: 200 turistas nacionales, 50 extranjeros y 150 a turistas locales entre ellos propietarios de Cyber.

3.-RESULTADOS

3.1.- ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1.-ANTECEDENTES

El estudio de mercado se lleva a cabo dentro de un proyecto de iniciativa empresarial con el fin de conocer sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.

Es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

Puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

El cantón Atacames posee un gran potencial turístico, acompañado de infraestructura y equipamiento, apoya aquellas actividades que hacen crecer la oferta de servicios. Es nuestro compromiso mediante este estudio y uno de los más importantes para el desarrollo de la factibilidad del proyecto, ofertar la mejor forma de disfrutar sus vacaciones, brindándoles todas las facilidades para que nunca olvide que visitó las paradisíacas tierras de Atacames a la que siempre regresará.

3.1.2.- OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Para el estudio de mercado se plantearon los siguientes objetivos que se aplican a cuatro campos definidos, de los cuales mencionaremos los más importantes, como son:

- **Oferta (producto/servicio)**
- **Demanda (público objetivo)**
- **El mercado (plaza/precio)**
- **Comercialización (promoción)**

3.1.3.- GENERALIDADES DEL SERVICIO

Internet se ha transformado en una herramienta indispensable en especial para fines educativos, siendo una manera rápida y relativamente fácil de acceder a la información, por lo cual cobra importancia tener un lugar donde acceder a la red que este cercano al domicilio. Se pretende llevar este servicio a quienes no poseen esta herramienta, tales como: estudiantes universitarios, trabajadores, turistas nacionales y extranjeros, a quienes apuntamos como mercado objetivo, así como también al público en general que habiten en el sector, denominado "sector turístico", debido a la gran cantidad de hoteles, restaurantes, bares actividades acuáticas y más que existen en el sector.

Se analizaron los factores internos y externos que influyen de alguna manera en la instalación de un "Cyber Cocktail", también llamados en otros países como "Café Internet", en el cual se brindan los servicios de internet acompañado de algo rápido para saborear, y otros tales como: impresión de texto, uso de scanner, etc.

El siguiente trabajo entrega una información completa para la instalación de un Cyber Cocktail, y demostrar su factibilidad.

3.1.4.- NECESIDADES QUE CUBRE EL SERVICIO

No muchos tienen un computador personal (PC), adecuado y actualizado, por ejemplo un estudiante que viven en las zonas rurales, o padres que no constan con los recursos necesarios para contratar una cuenta a Internet, esto hará que quienes necesiten la mencionada herramienta busquen una manera de ingresar a la red ya sea para chatear, buscar información diversa o solo compartir con un grupo de amigos. Lo antes mencionado nos hace pensar en el potencial que tiene instalar un Cyber Cocktail, el cual es un lugar donde se alquila una PC conectado a la red y se cobra por hora de conexión, de hecho en la ciudad de Atacames llegan muchos turistas extranjeros que necesitan ver sus bancos internacionales, comunicarse con sus familiares o muchos que tienen a sus familiares en otros países es más económico que las llamadas y pueden ver a sus familiares y amigos utilizando la video llamada.

Entre los servicios prestados por el cyber Cocktail abarcaría los servicios básicos de computación, tales como impresión, scanner y grabación de CD. La ubicación de este local será donde no haya otro similar y cercano a nuestro mercado objetivo, con el fin de lograr captar el mayor público posible, estos criterios se desarrollan y discuten a continuación.

3.1.5.- CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

El internet desde la globalización se ha convertido en una herramienta indispensable no solo para los estudiantes sino para todo tipo de clientes y es un producto tan utilizado que es parte del diario vivir esta en por lo menos dedicarles 30 minutos o 1 hora a nuestros amigos o familiares.

La idea de este proyecto es la creación de un Cyber Cocktail, el lugar donde va a estar ubicado será en la parte centro del famoso malecón de Atacames a pocos metros frente al mar, constará de dos ambientes muy diferenciados los cuales son el de Cyber y el otro de Bar-Cocktail.

El proyecto va a tener tres características que estarán en el mercado para que nuestra demanda pueda utilizarlos como son:

1.-CYBER

El área del Cyber constará con 7 máquinas y la mejor tecnología que está en el mercado con todos sus componentes y periféricos como son : CPU, monitor, audífonos, webcam ,mouse, teclado, todas en red con acceso a imprimir desde su máquina hasta la máquina del servidor , antivirus actualizado y con licencia que garanticen la calidad de nuestro producto, estará acompañado de novedosos y modernos muebles para las computadoras de madera muy cómodos, fácil de manejar de colores vivos de acuerdo al diseño del proyecto y sillas cómodas a la altura de la PC para evitar clientes incómodos ,tendrá también servicio higiénico para hombres y mujeres bien equipados ,lo cual en muchos lugares en especial en la playa de Atacames no poseen y es muy importante, aire acondicionado para mantener un clima agradable y evitar el sobrecalentamiento de las máquinas.

En la parte central estará la recepción que controlará el tiempo con la ayuda de un sistema informático para los costos por hora.

2.- COCKTAIL

El área del Bar -Cocktail tendrá un novedoso y moderno bar con vista a la playa así como la variedad en sabores: Jugos de frutas, bebidas, batidos de frutas de la temporada, sandwiches, café o té, postres, picadas y más.

Todos los equipos como: licuadora, sanduchera, refrigeradora, etc. es decir el área del bar tendrán su propia central de corriente que no afecte al área del cyber.

Mesas de Madera estilo típicas pero con una mantelería de colores vivos de temporada para combinar entre lo típico y moderno.

3.- INFORMACIÓN TURÍSTICA

El Cyber Cocktail constará con un área de información turística y su propia página web como es www.cybercocktail.jimdo.com, en el stand (espacio para publicidad) se encontrará; fotos, trípticos, dípticos, folletos etc. De los diferentes atractivos turísticos como son: ecoturismo, sol y playa, aventura, natural, ganadero, agrícola, gastronómico y más, no solo del cantón sino también de la provincia de Esmeraldas, para ello tendremos alianzas estratégicas con el Ministerio de Turismo, Cámara provincial de Turismo, Municipio de Atacames, Municipio de Esmeraldas, con su página web www.esmeraldasorprende.com.ec, Itur entre otras que promocionan los atractivos turísticos de la provincia de Esmeraldas.

3.1.6.- INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Es el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a temas relacionados con la mercadotecnia, como: clientes, competidores y el mercado. La investigación de mercado ayuda a crear el plan estratégico de la empresa.

3.1.7.- OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

1. OBJETIVO GENERAL

Conocer e identificar a nuestros posibles consumidores, competencia y establecer una relación de consumo aparente del servicio.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Aplicar una entrevista a los dueños o administradores de cybers de: Tonsupa, Atacames, Súa para obtener información sobre el consumo del servicio.
- Tabular, analizar y graficar los datos obtenidos de las encuestas y analizar entrevistas para facilitar la interpretación de los resultados y reunir toda la información esencial para conocer el mercado.
- Interpretar los resultados obtenidos para determinar la viabilidad del proyecto.

3. NECESIDADES DE LA INFORMACIÓN

Para el estudio del presente proyecto se necesitó recopilar la siguiente información:

- Que días frecuentan un cyber, este factor ayudo para establecer los días de negocio y horarios.
- Identificar qué servicios vamos a implementar que los usuarios hayan marcado varias veces.
- Definir los precios y establecer políticas.
- Determinar la ubicación del proyecto.

4. DETERMINACIÓN DE LAS FUENTES DE DATOS

Para analizar todo lo relacionado con Cyber Cocktail, se dirigieron las encuestas a diversos sectores dentro de la ciudad como son: entrada al pacífico, malecón de la playa, barrio nueva

granada, casa blanca, colegios, universidad, Tonsupa, Súa entre otros sectores incluyendo la zona rural la Unión de Atacames.

3.1.8.-DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Se diseñó un modelo de entrevista y encuesta, con preguntas claves que nos proporcionaron la información necesaria para conocer lo concerniente al servicio que se va a ofertar en el Cyber Cocktail, en cuanto al consumo, oferta, gustos, preferencias, e ingresos de los consumidores potenciales, etc.

- Se eligió los sectores en los que se desarrolló la investigación, tomando en cuenta la segmentación del mercado adecuada.
- Se realizó las encuestas a los sectores determinados, y las entrevistas a los posibles competidores.
- Tabulación y análisis de los resultados.

1. TRABAJO DE CAMPO

Las encuestas y las entrevistas fueron realizadas por la autora, quién se preparó para realizar esta investigación, y de esta manera hacer la recopilación de los datos, coordinando el trabajo de campo mediante la información obtenida. Apoyados por los recursos económicos, técnicos y materiales necesarios para ejecución del sondeo.

2. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS.

Para tabular las encuestas fue necesario realizarlas de forma manual por el número de datos limitados. Estos datos son representados de manera descriptiva y a través de tablas estadísticas, utilizando las técnicas del porcentaje y lo podemos visualizar a través de los gráficos, mostrando sus respectivos indicadores.

3.1.9.- RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.

1.- ¿En qué sector de Atacames le gustaría que funcione un Cyber Cocktail?

GRÁFICO#1



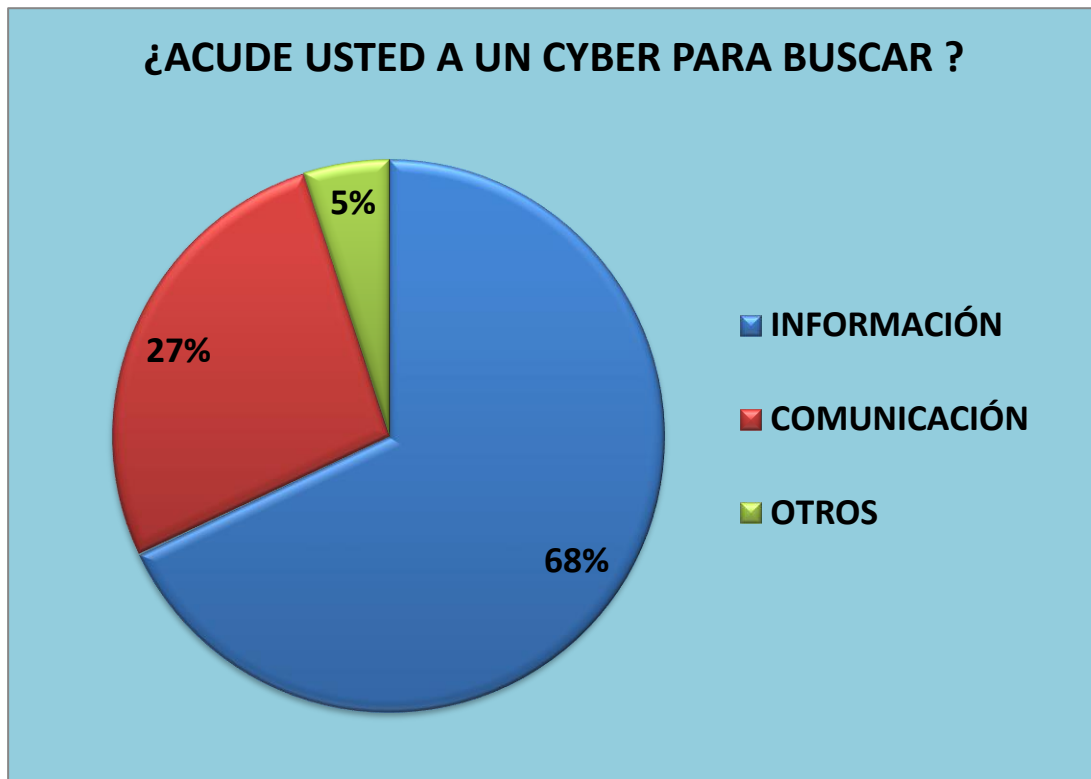
Fuente: Encuestas

Investigador: Autora del Proyecto

De acuerdo a lo encuestado el 80 % se inclinó por el malecón de la playa de Atacames por su nombre y por la cercanía al centro turístico donde existen muchos negocios y sería nuevo e interesante para todos, el 10% se inclinó por la entrada al malecón pero no existe la posibilidad del local para ubicarlo, en conclusión estará en la parte centro del malecón de la playa.

2.- ¿Acude usted a un Cyber para buscar?

GRÁFICO#2



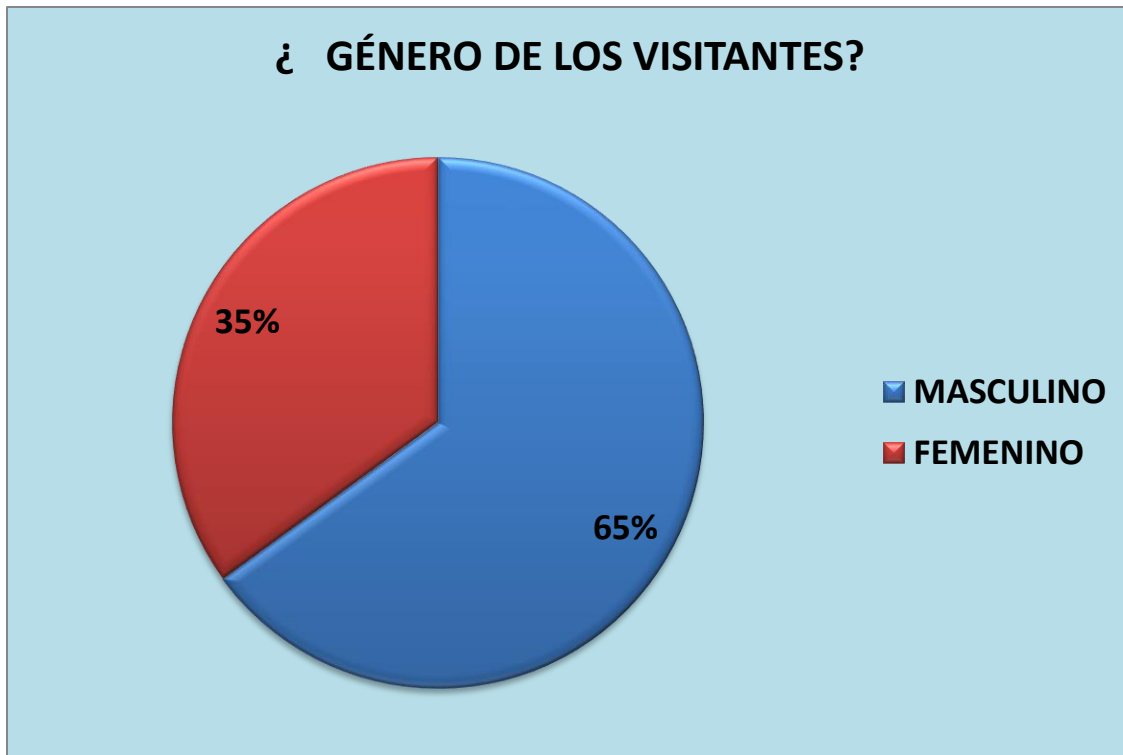
Fuente: Encuestas
Investigador: Autora del proyecto.

ANÁLISIS:

Del total de encuestados el 68% respondió que acuden a un cyber para obtener información de cualquier tipo por ejemplo: consultas estudiantiles, jurídicas, legales, editoriales etc. así como también el 27 % respondió que era para comunicarse con amigos, familiares, compañeros de trabajo y poder ver a sus seres queridos en cualquier parte del mundo, para nuestro grupo de jóvenes pues el 5% lo hace para divertirse con los famosos juegos en red, bajar videos y música.

3.- ¿Género de los visitantes?

GRÁFICO#3



Fuente: Encuestas

Investigador: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

Fue vital determinar también el género para conocer a nuestros futuros clientes coincidiendo notablemente que el género masculino es el que utiliza más un cyber porque ellos son los que por lo general tienen trabajos fuera de su lugar habitual, los que más chatean con las novias o amigas de otros lados y que en su gran mayoría se inclinan por bajar música, videos, y juegos en red, que el género femenino que lo hace por motivaciones tales como: consultas, revisar correos y bajar fotografías.

4.- ¿Origen de los visitantes?

GRÁFICO#4



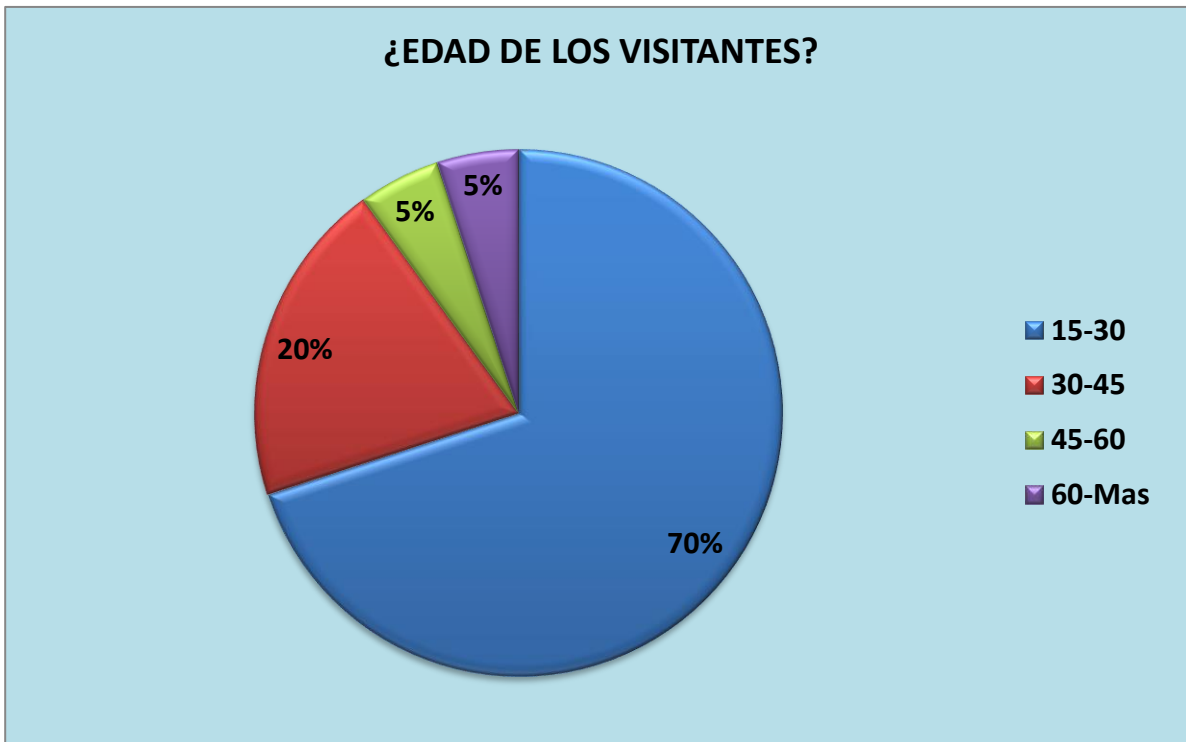
Fuente: Encuestas
Investigador: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

De acuerdo a lo encuestado podemos observar claramente que con un 65 % se marca puntualmente que es desde la ciudad de Quito, recibiremos más afluencia de turistas ya que por muchos años se han convertido en grupo objetivo, de igual forma tenemos que Cuenca y Guayaquil le sigue con un 10% y extranjeros con un 15 % siendo de vital importancia para nuestro negocio, lo que nos da el análisis que nuestro grupo objetivo vendrá de la sierra ecuatoriana por no tener playas cercanas, y por el excelente clima.

5.- ¿Edad de los visitantes?

GRÁFICO#5



Fuente: Encuestas

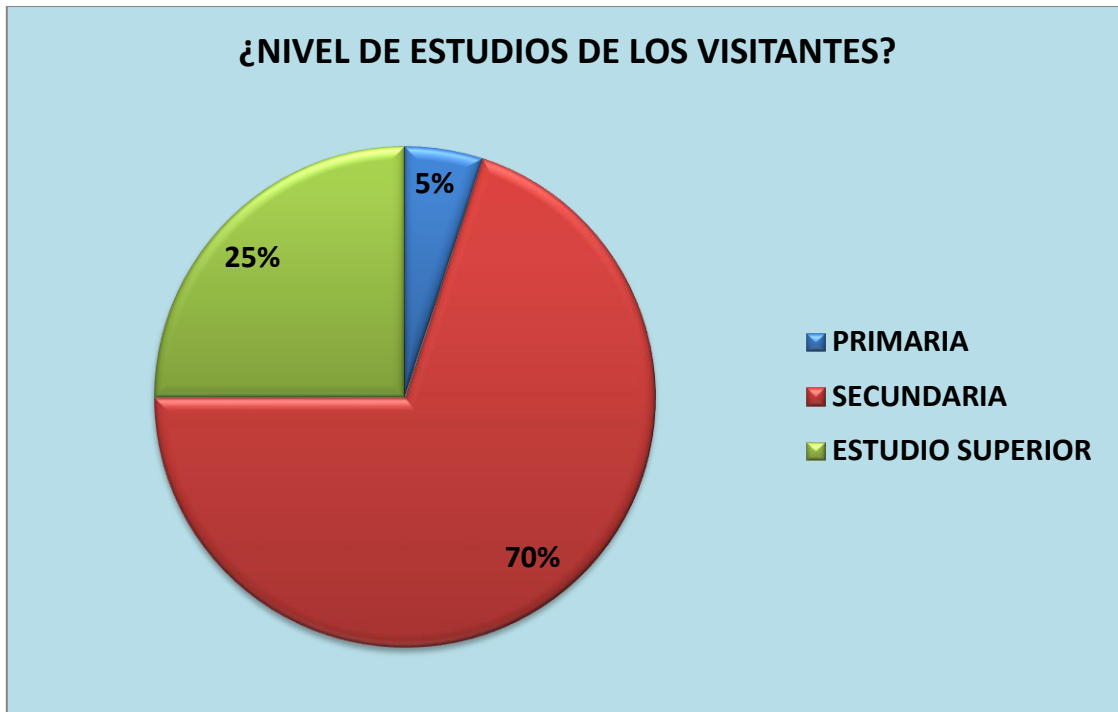
Investigador: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

En todo estudio de mercado es indispensable conocer la edad de nuestro grupo objetivo para de esta manera encaminar el negocio hacia ese mercado conociendo sus preferencias, capacidad de aprendizaje y utilización del producto o servicio, así tenemos con 70 % que es más de la mitad de los encuestados coincidieron en el rango de 15-30 años demostrándonos por los resultados que nuestros posibles clientes serán adolescentes y Jóvenes-Adultos, por lo que nuestros servicios y promociones se orientaran más por ellos, también con un 20% tenemos entre 30-45 años que serían adultos orientados más a capacitación, trabajo y asesoría tributaria.

6.- ¿Nivel de Estudios de los Visitantes?

GRÁFICO#6



Fuente: Encuestas

Investigador: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

Hoy en día en muchos países y en el nuestro es un factor muy importante la educación de ello va a depender los excelentes cargos profesionales a lo largo de la vida, en este mundo tan competitivo, la secundaria paso a los antiguos procesos de aprendizaje hoy en día los estudios superiores y las capacitaciones son rubros más importantes y nos enfocaremos por ese nicho de mercado.

7.- ¿Ha visitado cybers en el cantón Atacames, que opina de los servicios?

GRÁFICO#7



Fuente: Encuestas
Investigador: Autora del Proyecto

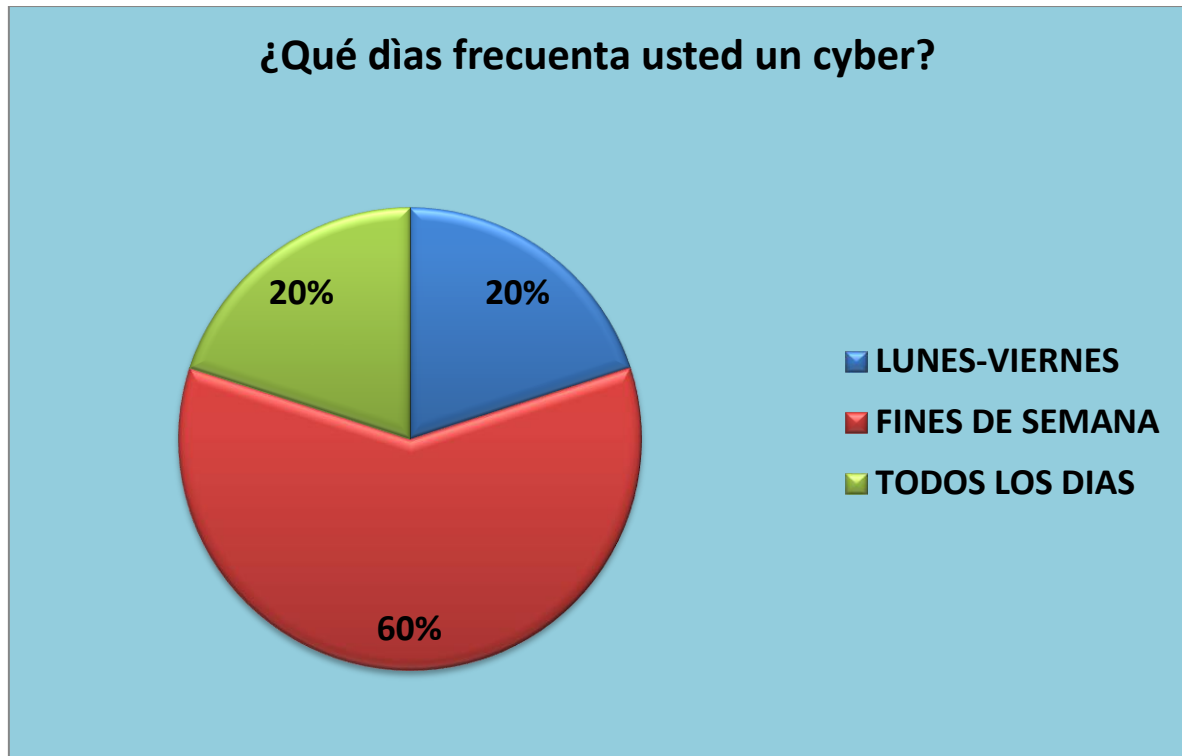
ANÁLISIS:

Del total de encuestados el 60 % nos dijeron que el servicio de los cyber en si como negocios eran buenos y con un 30 % regulares, un 10 % dijeron que eran excelentes y que en la mayoría era por el servicio.

Esto permitirá ingresar al mercado sabiendo que estrategias utilizar para ganar un espacio entre la sociedad.

8.- ¿Qué días frecuenta usted un cyber?

GRÁFICO#8



Fuente: Encuestas

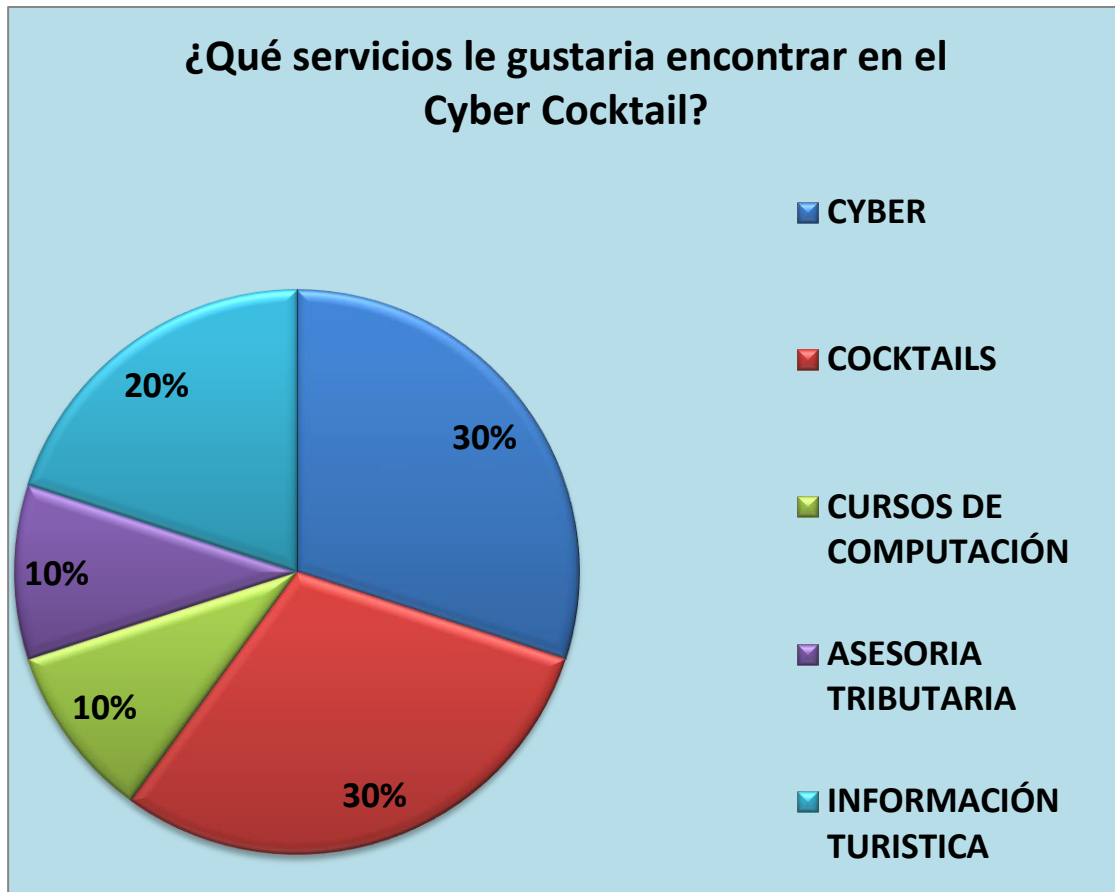
Investigador: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

Determinar preferencias de nuestros clientes es otra base para saber los que les podemos brindar y cuando con un 60% tenemos los fines de semana porque son cuando más acuden a nuestra playas ya sea turismo local, nacional o extranjero, por ello nuestro local se mantendrá abierto todos los fines de semana del año preferentemente desde el mediodía hasta la noche, en realidad nuestro negocio hará que de lunes a viernes sean nuestros clientes internos los que utilicen nuestro servicio, pero nuestras mayores ventas se harán los fines de semana.

9.- ¿Qué servicios le gustaría encontrar en el Cyber Cocktail?

GRÁFICO#9



Fuente: Encuestas

Investigador: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

Este rubro es uno de los más importantes servicios con un 30% concluimos que sería ideal, creativo tener cyber, un 30 % Cocteles, y un 20 % información turística que jamás la han encontrado en estos sitios, para nuestro consumidores tendremos entre semana cursos y asesorías para atraer a más empresas, en conclusión a los consumidores les gusta lo nuevo, creativo innovador y que además aporte para el desarrollo del cantón.

10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por hora por los servicios que le brinde un Cyber Cocktail?

GRÁFICO#10



Fuente: Encuestas

Investigador: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

En muchas partes de la ciudad e inclusive el cantón Atacames el precio esta estandarizado entre \$0,80 y \$1,00, el rango para un Cyber que cubra las necesidades de los visitantes igual va a mantener un precio de 1,00 de acuerdo al servicio que brinda.

3.1.10.- ANÁLISIS GENERAL DE LAS ENCUESTAS.

Al finalizar el trabajo de campo, realizadas las encuestas obtuvimos los siguientes datos:

1. Como primer factor tenemos la ubicación; estará ubicado en el malecón de la playa de Atacames lo que nos da apertura que el negocio será todo un éxito.
2. Como segundo factor tenemos ¿qué buscan los consumidores?, y obtuvimos que acuden para buscar información de cualquier tipo y otros solo para comunicarse o para acceder a las redes sociales lo que nos da la oportunidad de implementar la información turística y enlaces importantes como páginas nacionales y provinciales que ayuden a guiar a nuestros clientes y en un futuro crear una página web local que tenga información completa de todos los cantones con sus respectivos atractivos y servicios.
3. Analizando encontramos que del total de encuestados en este cantón los que más utilizan el servicio son el género masculino los hace mayormente por negocios , sin dejar de lado el sexo femenino que siempre está en constante comunicación e investigación, lo que atenderemos a nuestros dos grandes grupos y sus necesidades.
4. El factor más importante es identificar a nuestro mercado objetivo lo que del total de encuestados provienen de la ciudad de Quito de acuerdo al último censo 2010, siempre buscan innovación y son nuestros principales consumidores por eso crearemos socios, promociones y tours con el objetivo de atraer clientes.
5. Tenemos que nuestros posibles consumidores comprenden edades entre 15 y 30 años lo que nos enfocaremos a este nicho de mercado con todas las iniciativas y promociones conociendo su perfil y entregándole un servicio de calidad para que se sientan como en casa.
6. Del total de encuestados determinamos que no han terminados sus estudios superiores lo que hace que muchos trabajen o vivan con sus familiares, por lo que tendremos en temporadas bajas cursos de capacitación en el área de coctelería, atención al cliente, sistemas etc. Como aporte educativo al cantón y medio de promoción.
7. En cuanto al servicio estaremos cubriendo a todas las edades y creando estrategias educativas para atraer turistas.
8. El precio se mantendrá de acuerdo al mercado.

3.1.11.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

1. DEMANDA

Se conoce como demanda a las personas que acceden a los servicios o productos que se ofrecen en el mercado.

El Ministerio de Turismo promueve la creación y el fortalecimiento de microempresas turísticas, competitivas, rentables y generadoras de empleo que garanticen el crecimiento económico, desarrollo social y la erradicación de la pobreza, el turismo involucra tres elementos que interactúan entre sí y son: el atractivo (objeto, lugar o evento), el turista (demanda) y los prestadores de servicios (vinculo que satisface las necesidades relacionadas al viaje, descanso y el entretenimiento).

El mercado que se investigó mediante las encuestas y entrevistas fue a nuestro cantón Atacames y a los turistas que a diario visitan nuestras playas ,donde encontramos a personas de todas partes y de la ciudad aplicándoles la encuesta con el interés de saber si les gustaría una idea así en Esmeraldas y conocer a nuestros posibles consumidores.

Así como investigamos a nuestros administradores de Cyber, que con su experiencia ayudaron a plasmar la idea ya que hay mucha demanda insatisfecha a pesar de los competidores directos como son Claro, Movistar, Alegro y CNT con sus servicios de Internet en casa e Internet móvil.

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. Todos los mercados están compuestos de segmentos y éstos a su vez están formados usualmente por subsegmentos. Por ejemplo el segmento de adolescentes puede dividirse aún más tales como: edad, sexo, educación o algún otro interés.

Un segmento de mercado está constituido por un grupo importante de compradores. La segmentación es un enfoque orientado hacia el consumidor y se diseñó para identificar y servir a un determinado grupo.

- **SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA**

Requiere que el mercado se divida en varias unidades geográficas como naciones, estados, condados, ciudades o barrios.

- **SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA**

Es la división en grupos basados en variables demográficas como la edad, el sexo, el tamaño de la familia, ciclo de vida, nivel de ingresos.

- **SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA**

Aquí los clientes se dividen en grupos según su clase social, estilo de vida o personalidad.

- **SEGMENTACIÓN POR CONDUCTA**

En esta segmentación los clientes se dividen en grupos según sus conocimientos, aptitudes, costumbres o sus respuestas a un producto servicio.

CUADRO # 1

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS DE MERCADO
FACTORES DEMOGRÁFICOS	
ACTIVIDAD ECONÓMICA	TRABAJADORES, ESTUDIANTES VISITANTES Y TURISTAS
CLASE SOCIAL	BAJA, MEDIA ALTA Y ALTA
GÉNERO	AMBOS SEXOS
EDAD	10 AÑOS HASTA 65 AÑOS
FACTORES GEOGRÁFICOS	
PROVINCIA	ESMERALDAS
CIUDAD	ATACAMES
AREA	URBANA /PLAYA

Fuente: Estudio de Mercado

3. CONDUCTA DE COMPRA DE LOS CLIENTES.

Hoy en día el internet forma parte de toda persona, antes teníamos que solo adultos pero ahora existe un público nuevo que es de jóvenes los cuales son los principales consumidores, muchas personas acuden al internet incluso si tuvieran en sus propios hogares, ya sea por actualización de conocimientos o por programas de los que no se han actualizado, por eso este proyecto se encargará de llegar a todos los grupos de consumidores de acuerdo a su necesidad.

1. CLIENTE

Para los negocios, el cliente es aquel individuo que, mediante una transacción financiera o un intercambio, adquiere un producto/o servicio de cualquier tipo (tecnológico, gastronómico, decorativo, mueble o inmueble, etc.). Un cliente es sinónimo de comprador o de consumidor y se los clasifica en activos o inactivos, de compra frecuente u ocasional, de alto o bajo volumen de compra, satisfecha o insatisfecha, y según si son potenciales.

- **CLIENTES INTERNOS**

Son los trabajadores de la empresa, especialmente los que tienen relación directa con los clientes externos.

- **CLIENTES EXTERNOS**

Son las personas que buscan y utilizan los productos o servicios.

4.- CICLO DE VIDA DEL SERVICIO

El servicio que ofrecerá Cyber Cocktail en la ciudad de Esmeraldas se encuentra en la fase de introducción, ya que en este mercado no cuenta con empresas similares que oferten un servicio tan completo como el que se ofertara, sin embargo la demanda de este tipo de servicio se va incrementado ya que hoy en día las personas que se desplazan de su lugar habitual tiene la necesidad de utilizar nuestros servicios.

GRÁFICO #11



Fuente: Interne/Marketing I
Investigador: Autora del Proyecto

3.1.12.- ANÁLISIS DE FUENTES SECUNDARIAS.

Se ha realizado un análisis en libros, revistas, folletos, internet, etc. Los cuales nos han permitido estudiar el internet desde un ámbito más tecnológico, extrayéndose importante información sobre este producto que ha evolucionado al mundo entero que interviene como materia principal para el tema de investigación.

La Tecnología desde que apareció en nuestras vidas ha hecho muchos más sintetizados la investigación haciéndolas que ellas ya no sean solo textuales sino también prácticas facilitando el aprendizaje en cualquier tema que se desea conocer.

• EL INTERNET

El internet en estos tiempos está al alcance de todos, se pueden acceder desde su teléfono móvil, instalar una cuenta de servicio de cualquier proveedor o simplemente acudir al cyber más cercano y poderte comunicar en cuestión de segundos con la persona o empresas que tú quieras en cualquier parte del mundo.

El nombre Internet procede de las palabras en inglés Interconnected Networks, que significa 'redes interconectadas'. La información viaja por cables de fibra óptica de un servidor a otro a gran velocidad, por lo que a Internet se le llama "la autopista de la información".

Internet tiene un impacto profundo en el trabajo, y el conocimiento a nivel mundial, gracias a la web millones de personas tienen acceso fácil e inmediato a una cantidad extensa y diversa

de información en línea. Un ejemplo de esto es el desarrollo y la distribución de colaboración del software de Free/Libre/Open-Source (SEDA) por ejemplo GNU, Linux, Mozilla y OpenOffice.org.

Comparado a las enciclopedias y a las bibliotecas tradicionales, la web ha permitido una descentralización repentina y extrema de la información y de los datos. Algunas compañías e individuos han adoptado el uso de los weblogs, que se utilizan en gran parte como diarios actualizables. Algunas organizaciones comerciales animan a su personal para incorporar sus áreas de especialización en sus sitios, con la esperanza de que impresionen a los visitantes con conocimiento experto e información libre.

Internet ha llegado a gran parte de los hogares y de las empresas de los países ricos, en este aspecto se ha abierto una brecha digital con los países pobres, en los cuales la penetración de Internet y las nuevas tecnologías es muy limitada para las personas.

No obstante, en el transcurso del tiempo se ha venido extendiendo el acceso a Internet en casi todas las regiones del mundo, de modo que es relativamente sencillo encontrar por lo menos 2 computadoras conectadas en regiones remotas.

Desde una perspectiva cultural del conocimiento, internet ha sido una ventaja y una responsabilidad. Para la gente que está interesada en otras culturas, la red de redes proporciona una cantidad significativa de información y de una interactividad que sería inasequible de otra manera.

Internet entró como una herramienta de globalización, poniendo fin al aislamiento de culturas, debido a su rápida masificación e incorporación en la vida del ser humano, el espacio virtual es actualizado constantemente de información, fidedigna o irrelevante.

Muchos utilizan la Internet para descargar música, películas y otros trabajos. Hay fuentes que cobran por su uso y otras gratuitas, usando los servidores centralizados y distribuidos, las tecnologías de P2P. Otros utilizan la red para tener acceso a las noticias y el estado del tiempo.

La mensajería instantánea o chat y el correo electrónico son algunos de los servicios de uso más extendido. En muchas ocasiones los proveedores de dichos servicios brindan a sus

afiliados servicios adicionales como la creación de espacios y perfiles públicos en donde los cibernautas tienen la posibilidad de colocar en las redes sociales (Facebook, Twitter, Skype) fotografías, comentarios personales, videos y más. Se especula actualmente si tales sistemas de comunicación fomentan o restringen el contacto de persona a persona entre los seres humanos.

En tiempos más recientes han cobrado auge portales como YouTube, en donde los usuarios pueden tener acceso a una gran variedad de videos sobre prácticamente cualquier tema.

3.1.13.- ANÁLISIS DE FUENTES PRIMARIAS.

Existen en la provincia de Esmeraldas y principalmente en el cantón Atacames negocios que proveen de servicio de internet, pero ninguna empresa brinda un servicio completo haciéndolo más fácil para competir en este mercado.

Muchas personas tanto nacionales como extranjeras siempre visitan nuestro cantón pero se hacen la misma pregunta porque no hay más opciones de recreación o sitios de información Turística como los poseen otras ciudades u otros países. Teniendo en cuenta la implementación de un nuevo negocio que lo más importante es saber, si lo que se va ofrecer lo van a consumir o no, hemos creado una empresa que se dedique a generar cambios, la empresa no solo se va a dedicar a alquilar máquinas que ofrezcan servicio de Internet si no que brindará muchas opciones, para crear una demanda satisfecha y que puedan ellos mismos promocionarnos.

Con un Centro de Internet donde se ofrecerán productos y servicios de buena calidad, en un sitio estratégico casi paradisiaco como lo es la playa de Atacames ubicada en el margen derecho del Océano Pacifico, y con un grupo de personas capacitadas y con todas las ganas de enseñar y ayudar a nuestros visitantes.

Además queremos que el cantón realce con este proyecto, ya que será apoyado por las entidades públicas de turismo para ofrecer otros tipos de servicios que beneficien a la ciudadanía en general y nos ayude a elevar nuestro marketing de servicios dándose a conocer en el resto de Ecuador y porque no del mundo, ya que nacionalmente es conocido como el tercer centro turístico del Ecuador por sus atractivos naturales, culturales y turísticos.

3.1.14.- ANÁLISIS DE LA OFERTA

Oferta es todo aquello entre producto y servicio que van a satisfacer a un cliente es decir lo que le ofrecemos.

Como ya lo vimos nuestros servicios están diferenciados en tres niveles que son estudiados para lograr compenetrarlos y hacerlo que posean calidad para satisfacer a nuestros clientes.

Nuestro proyecto pretende entrar al mercado con productos nuevos de buena calidad que guste a los clientes y que se sientan comprometidos a volver a usarlos creando fidelización con todos los servicios que van a encontrar en un solo lugar.

1. SERVICIO

El proyecto se conformará como una empresa de servicios que se harán de la mejor forma posible para que al final el cliente sea el que tenga la última palabra.

Al hablar de un cyber sabremos que actualmente hay muchas marcas de productos con innovaciones increíbles antes veíamos la webcam, hoy en día vienen instaladas y con un tamaño que se adhiere a la parte superior de la pantalla del computador, así también han cambiado los monitores con pantallas como un televisor pues ahora tenemos computadores pantalla plana o táctiles y a un tamaño agradable a la vista y muchas otras características que se pusieron a consideración a lo largo del estudio.

2. CYBER

Al inicio del proyecto hemos hablado de Cyber Cocktail ,lo que también detallaremos como escogeremos a nuestros proveedores que se medirán por la calidad, adaptabilidad, fácil manejo, actual y moderno, competitivo, marca, acceso a repuestos, durabilidad, y por el precio.; son muchas las cosas que podemos realizar desde bajar una imagen hasta conversar con su ser querido y estar lo más cerca de ellos así como también: copias, anillados, grabar cds, trabajos, portadas, videos, declaraciones de impuestos SRI, afiliación y aviso de entrada y salida del IESS, compras, ventas, publicidad, estudiar, investigar y mucho más.

3. COCKTAIL

El ser humano se ha caracterizado porque desde tiempos remotos ha buscado sitios diferentes donde poder disfrutar de su tiempo libre y realizar actividades fuera de su rutina habitual acogiendo este concepto se ofrecerá una área completamente recreativa en donde se realicen cocteles en bajo grado alcohólico, se verán los más deliciosos y conocidos licores (amaretto, crema de cacao, crema de menta, curacao, granadina, etc.) que harán de nuestros cocteles los mejores, utilizando nombres originales para tener nuestra propia marca ,así como proveedores de insumos -alimentos que cumplan con los estándares de calidad ,precio ,cercanía y compromiso para trabajar y ofrecer a los clientes un producto de calidad en el tiempo que él lo pida ,y que después de utilizar una pc (computadora) puedan saborear y consumir algunas bebidas y alimentos frente al mar.

4. TURISMO

Un profesional en el área de hotelería y turismo posee cualidades realmente admirables, su ejercicio profesional y su actitud de compromiso ante la comunidad, convencido de que el trabajo en conjunto y alianzas estratégicas le ayudan a desempeñar sus labores con eficacia y solidaridad hemos creado un espacio en el cual se clasificaran los atractivos turísticos que posee nuestro cantón y la provincia de Esmeraldas destacando los más organizados para recibir turistas y ofertar en forma de guía turística conectándolo con los guías locales o que ellos los hagan por su propia cuenta al fin de atraer a turistas brindándoles nuevas alternativas de porque Atacames no solo es sol y playa, actividad nocturna si no que tiene muchos atractivos naturales y turísticos para visitar.

5. UBICACIÓN

El proyecto estará situado en el malecón de la Playa de Atacames en la parte centro del malecón frente al mar a lado de la pizzería Da Giulio considerado uno de los mejores lugares para disfrutar de la comida Italiana, siempre en un negocio es fundamental la ubicación ya que es el punto estratégico para marcar su factibilidad , escogimos el malecón de la playa de Atacames porque es zona turística y es visitado por turistas internos de la provincia y cerca de mucha infraestructura hotelera ,que aunque no lo crean todas no tiene acceso a internet

inalámbrico ni fijo como en otras ciudades que poseen sus Business Center servicio gratuito para clientes o wireless (red inalámbrica) en todos las áreas de los establecimientos.

La localización geográfica se eligió en función de los siguientes criterios:

- Proximidad de los clientes.
- Accesibilidad de los clientes a través de los medios de transporte (autobuses, taxis, tricimotos, autos propios, bicicletas, motos etc.)
- Nivel de equipamientos, comunicación y accesos.
- Disponibilidad de recursos humanos
- Ayudas fiscales
- Permisos municipales y de consorcios barriales.

6. LUGAR

Al igual que la ubicación el lugar es otro factor de mayor relevancia al momento de la investigación por lo que se escogió que sea en la segunda planta con un área de 125 m² que estará dividido en dos ambientes en el uno con una área de 20 m² el cyber con una distribución en L compartida individualmente para que cada cibernauta tenga su privacidad todas con su cableado y recomendaciones técnicas específicas espacio suficiente para caminar por el medio, y la otra con un área de 105 m² el del Cocktail , con su respectivo mirador frente al mar.

7. COLORES

Otros de los factores es la decoración, los colores que vestirá nuestro establecimiento será percibido desde el primer momento por nuestros clientes, los colores tienen la capacidad de incidir en los estados de ánimo, el uso ideal del color consiste en combinar armonía y contraste al mismo tiempo, en la costa y por la cercanía frente al mar se escogerá colores secundarios es decir (verde, naranja, amarillo, azul) de temporada que lleven homogeneidad con los accesorios y uniformes, en primer lugar tendrá el color verde limón que toma textura calidad y fresca combinado con un naranja que hará que tome un tono fresco y moderno y hará juego con los colores del logotipo.

8. DECORACIÓN

Para muchas personas hoy en día en especial en el área de hotelería y turismo tenemos los famosos sitios temáticos que no son otra cosa que un lugar con un tema específico como “Disney” el parque temático más grande de Estados Unidos que todos sus juegos son enfocados a personajes animados, restaurantes típicos todo de artesanías propias de la zona , nosotros no somos la excepción las tendencias del nuevo milenio y por estar cerca del mar escogeremos una decoración con imágenes de sitios turísticos reales y cuadros de las 7 maravillas del mundo en el área de información turística toda la papelería e imagen visual de nuestros atractivos así como adornos y artesanías propias de nuestro cantón y provincia, además contaremos con un LCD para entretener a nuestros clientes con cualquier evento social, deportivo, educativo etc., con la conexión de televisión pagada, además en el cual tendrá la función de proyectar videos de atractivos naturales y culturales del cantón y provincia de Esmeraldas.

9. LOGOTIPO/MARCA

Todo producto nuevo que va a salir al mercado, es fundamental que tenga un logotipo y marca algo que lo identifique de los demás que lo haga ser único para que la imagen quedé plasmada en la mente del consumidor, escogimos entre diferentes diseños uno en especial por tener los colores predominantes antes mencionados utilizando el mismo nombre como factor base para que tenga acogida y aceptación.

A continuación una muestra:

FIGURA# 1



10. SLOGAN

Es el mensaje de compromiso que la empresa emplea como estrategia de marketing para con los clientes.

“EL MEJOR AMBIENTE A TU SERVICIO SIEMPRE CON LA CALIDAD DE CYBER COCKTAIL”

11. PRECIOS

Los precios son el principal mecanismo de ajuste de la oferta y la demanda, ya que el precio de cualquier bien, en una economía de libre mercado, tiene que alcanzar el punto donde se equilibre la producción y el consumo: este precio de equilibrio refleja el punto donde concuerda lo que los productores pueden costear y lo que los consumidores están dispuestos a pagar.

El precio se establece de acuerdo a los gastos y costos que incurren, pero también se debe a la competencia, es decir no podemos llegar a un mercado donde ya existen negocios que brindan este tipo de servicio a un costo excesivamente alto, porque la demanda preferiría lo más económico.

De acuerdo con la economía del país el proyecto mantendrá de acuerdo a lo encuestado un valor de \$ 1,00 la hora.

3.2.- ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.2.1.- DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de mercado existe una demandada insatisfecha de locales que brindan servicio de internet. Las entrevistas realizadas reflejan que el mercado está dispuesto o tiene la predisposición para incluir un nuevo lugar donde se sientan en un ambiente agradable, seguro y más cerca de sus seres queridos.

En otras ciudades del Ecuador ya existen este tipo de locales que brindan un servicio similar al que se desea instalar en el cantón Atacames y porque no decirlo en la provincia de Esmeraldas que tienen acogidas por nacionales y extranjeros.

El tamaño óptimo del cyber se estimará tomando en cuenta la cantidad de máquinas a instalar y los demás equipos que se requieren manteniendo una distancia y distribución que permita transitar libremente entre un sector y otro, todos estos requerimientos son importantes para la realización del proyecto.

Con relación a la competencia podemos decir que tenemos una ventaja puesto que no existe un lugar lo tan amplio posible para crear lo que aquí en texto se mantiene, ya que muchos de los locales son muy pequeños y solo brindan el servicio de máquinas con acceso a internet, dando así la oportunidad para aprovechar las ventajas del mercado.

3.2.2.- LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

Para determinar la localización del proyecto se procedió a analizar diversos factores que son indispensables para la viabilidad de la misma cercanía, flujo de gente, ambiente, seguridad.

1.MACRO LOCALIZACIÓN: Provincia de Esmeraldas

1.1.MICROLOCALIZACIÓN: Cantón Atacames

El cantón Atacames se encuentra a 385 m.s.n.m. (sobre el nivel del mar), su extensión territorial es de 512 Km² y la población cantonal es de 41.526 habitantes según la fuente: SIISE 2010/ INEC Censo de Población y Vivienda 2010, es un cantón relativamente joven, muy interesante para conocer. En su litoral se encuentran Tonsupa, Atacames (Castelnuovo),

Súa y Tonchigue (Same) y en la parte interior (montaña), está La Unión, que con toda seguridad les acogerán con los brazos abiertos.

El cantón se encuentra ubicado en la parte suroeste de Esmeraldas y al noroccidente de la República del Ecuador. Limita al norte con el Océano Pacífico, al sur con los cantones de Esmeraldas y Muisne, al este con el cantón de Esmeraldas y las parroquias Vuelta Larga y Tabiazo, y al oeste con las parroquias de San Francisco y Galera, del cantón Muisne. Está conformado por 5 parroquias: En la costa: Tonsupa, Atacames, Súa y Tonchigue (Same) y en el interior: La Unión.

Es un hermoso destino turístico situado a 38 km. de la ciudad de Esmeraldas.

Atacames está muy bien comunicada por la Vía del Pacífico (E 15), líneas de buses de corto y largo recorrido; además existe la posibilidad de llegar por avión hasta el Aeropuerto General Rivadeneira (Tachina-Esmeraldas) a escasos 45 kilómetros.

Su hermoso litoral le ofrece una playa extensa (de 5 a 6 km de recorrido), un cálido mar (24°C durante todo el año); Espectaculares paisajes, mágicos atardeceres; además Atacames ofrece una rica y variada gastronomía y una amplia oferta deportiva.

En Atacames la vida nocturna es intensa. Posee buenos hoteles y un comercio multicolor y heterogéneo y desde allí se puede organizar interesantes excursiones por su magnífica situación geográfica.

Recreación, folclor, excelente gastronomía, sitios turísticos naturales, playas y una población amable y llena de alegría; también se pueden encontrar objetos de artesanías tales como joyas en coral negro, tagua, coco, conchas marinas y spondylus.

2. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO

Cantón Atacames posee una considerable red vial, magníficos hoteles, estupendos restaurantes, bares y discotecas y el alegre encanto de la gente atacameña, esperan por ustedes.

3. CLIMA Y TEMPERATURA MEDIA ANUAL

El clima es cálido, Atacames es uno de los pocos lugares de la geografía ecuatoriana que goza de temperaturas constantes sol radiante (sobre las 3.000 horas-sol/año). El mar posee una temperatura promedio de 24° C. La estación de verano se extiende de junio a diciembre.

4. INFRAESTRUCTURA VIAL

La provincia de Esmeraldas cuenta con infraestructura vial razonable por poseer carreteras, calles y avenidas asfaltadas, permitiendo a la población el libre acceso.

En lo referente a la ubicación del Cyber Cocktail la vía Esmeraldas - Atacames se encuentra en perfecto estado, Tanto así que por la ubicación en el malecón de la playa las vías están adoquinadas permitiendo un acceso tanto en vehículo como peatonal lo cual facilitará el acceso a los turistas y a la población en general.

Por otra parte como no decirlo el puente que une a la parroquia de Tachina con el cantón Esmeraldas facilita y disminuye el tiempo de llegada hasta nuestro cantón Atacames contando con un acceso excelente también desde el aeropuerto hasta nuestro negocio.

5. DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS

El cantón Atacames está dotado de los servicios básicos tales como son agua potable, energía eléctrica, telefonía y recolección de basura, los mismos funcionan con normalidad e incluso en el año 2012 el Municipio de Atacames incrementaron nuevos transportes para la recolección de basura esto permitirá que en su mayoría ayuden al desarrollo del proyecto y en el caso de agua potable que no es tan regular se crearan métodos alternativos para que nunca falte en nuestro negocio.

6. POSIBILIDAD DE EXPANSIÓN

El cantón Atacames se encuentra situado a 30 km de la ciudad de Esmeraldas; posee una Infraestructura Hotelera indiscutible, una playa muy visitada por su clima y situación geográfica.

La idea es que en un futuro es que Cyber Cocktail ofrezca: picadas, desayunos, tenga conexiones de transfer Aeropuerto-playa de Atacames etc. Contar con 1 o 2 sucursales más dentro la provincia de Esmeraldas y así lograr lo que se hace en otras provincias para así caracterizarnos por nuestros servicios.

7. TOPOGRAFÍA DEL TERRENO

En las investigaciones realizadas, se determinó que el lugar en el cual se desea instalar el cyber posee una área de 125 m² y está ubicado en la zona centro del malecón de Atacames y totalmente desocupado brindándonos todas las características para poder instalarlo sin ningún problema y con espacio suficiente para las dos fusiones Cyber y Bar- Cocktail.

Tendremos un área de 20 m² para el área del cyber y un área de 105 m² para las demás instalaciones.

7. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL EDIFICIO

CUADRO # 2

Estructura:	Hormigón Armado
Contrapiso	Hormigón Simple
Entrepiso:	Hormigón Armado
Escalera:	Hormigón Armado
Estructura de Cubierta:	Hormigón Armado
Cubierta:	Hormigón Armado
Paredes:	Bloque Macizo
Instalaciones Eléctricas:	Empotradas
Instalaciones Sanitarias:	Empotradas
Puertas:	Metálicas, Madera, Aluminio y Vidrio
Ventanas:	Aluminio y Vidrio
Recubrimiento Pisos:	Cerámica
Recubrimiento Paredes:	Enlucido Pintura

8. CERCANÍA A LA CIUDAD

El cantón Atacames por estar ubicado a 30 km de la ciudad de Esmeraldas, tiene tres vías de acceso las cuales son desde Santo Domingo llegando hasta donde es el sector conocido como el León, la 2 da vía es desde el Puente que conecta a la parroquia Tachina con el sector conocido como el Cabezón hasta la vía Codesa-tolita-Atacames y la 3 era. Vía es la Refinería-Atacames, las 3 vías nos facilitan la llegada hasta nuestra Ciudad de Atacames, a nuestro país y viceversa teniendo unas vías en buen estado.

9. MANO DE OBRA.

Con la finalidad de contribuir y mejorar el nivel socio-económico de algunas familias, se contratará a personal calificado del cantón Atacames en la que se instalará la empresa.

Tratando en lo posible contar con una selección de personal que determine la calidez, predisposición, trabajo de calidad y otros valores que se necesitan para tener un personal humanamente capacitado y dedicado a su trabajo.

10. FUENTES DE ABASTECIMIENTO DEL SERVICIO DE INTERNET.

- **CNT**

La Corporación Nacional de Telecomunicaciones con su agencia en Atacames ubicado en las calles Luis Tello y Juan Montalvo esquina.

1. INTERNET CORPORATIVO

CNT posee el mejor tránsito a la red de internet para empresas a través de enlaces de gran capacidad y redundantes. CNT utiliza protocolos de enrutamiento dinámico BGP con funcionalidades Multihoming. Además es la única empresa en el Ecuador con puertos de acceso internacional en Quito y Guayaquil, permitiendo mantener el servicio en caso de catástrofes naturales.

2. ANÁLISIS DE COSTO DE ADQUISICIÓN DEL SERVICIO A INTERNET

El proyecto tomará la adquisición del servicio del Internet a costos del mercado.

3.2.3.-INGENIERÍA DEL PROYECTO

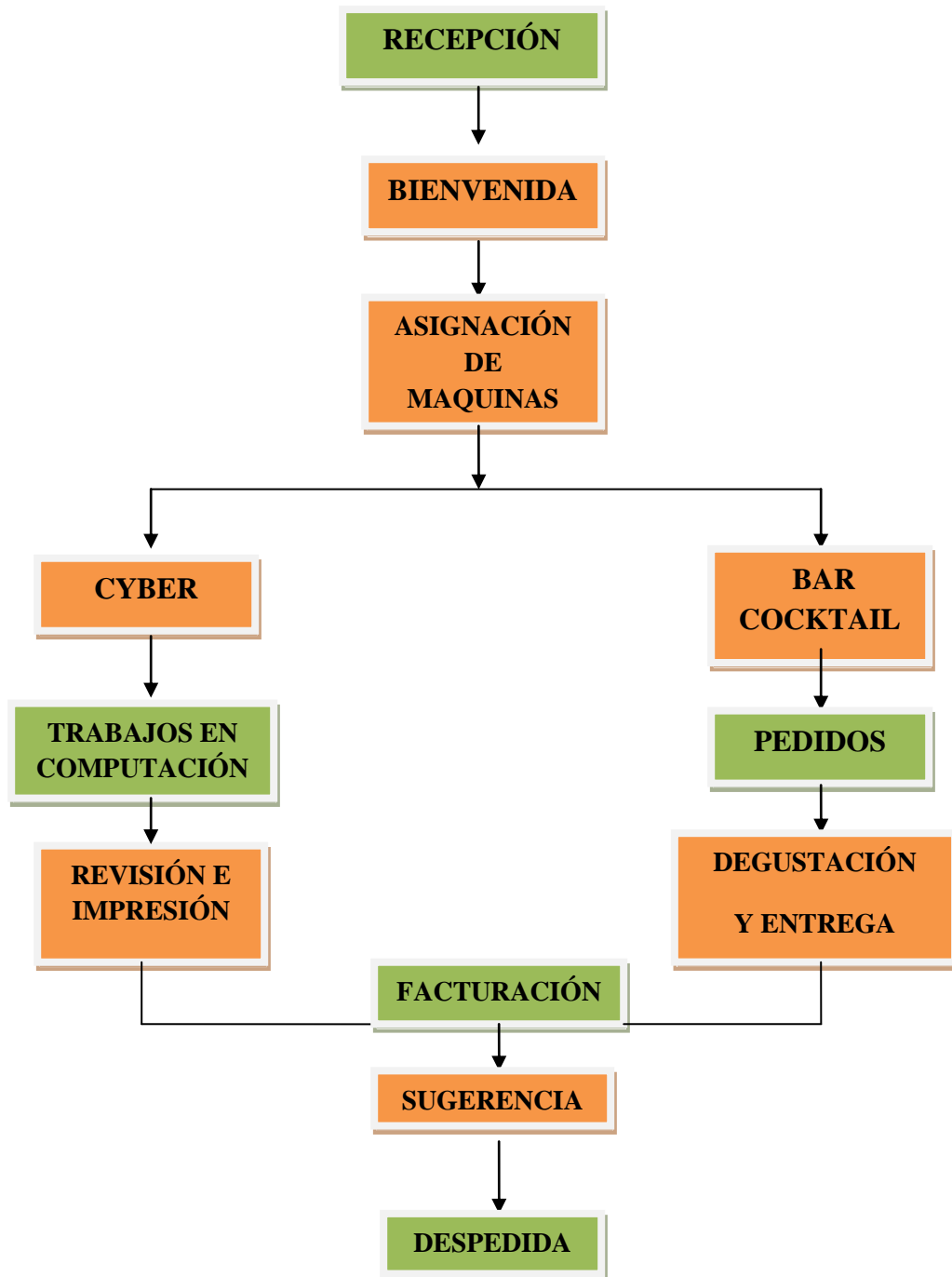
3.2.4. -DISEÑO DEL PROYECTO.

- En base al estudio realizado, el mercado posee algunos locales que brindan servicio de internet los cuales tienen diseños e infraestructura muy reducidos que no permiten el flujo normal y que causan incomodidad a los usuarios.
- Para el área del cyber se utilizará 20 m² bien distribuido para las 7 máquinas que se instalarán en una red LAN con tipología árbol para que no interfiera entre una máquina con otra, la parte final del local por estar al final no molestará el ruido de la calle ni de las personas que estén en el área del Bar-Cocktail.
- Los muebles del cyber estarán diseñados en material MDF tomando en cuenta casi 70 cm de ancho con 40 cm de profundidad lo que ayudará a que cada equipo esté bien distribuido y en un diseño que trabajaría independientemente el uno del otro.
- Tendrá baños tanto para hombres y mujeres con la finalidad de brindar comodidad a los usuarios, ya que en el malecón de Atacames muchos establecimientos no poseen este servicio.
- El área del Bar contará con su mostrador de madera muy moderno con diseño típico para ser admirado por sus usuarios alrededor tendremos sillas con alto relieve para que el usuario admire la preparación de cocteles siendo esto todo una atractivo.
- Tendremos el área de información turística con mostrador en vitrinas y cuadros de paisajes artísticos y fotos reales de atractivos.
- Existirán mesas muy modernas con sillas en colores vivos que conjuguen con los colores secundarios del logo y pintura interna del local.
- Tendremos una terraza que estará para los que deseen admirar el Malecón de la Playa desde ahí.

3.2.5.- DISEÑO DE LOS PROCESOS

- **RECEPCIÓN:** Es el lugar donde el cliente tendrá toda la información necesaria, será la guía de todos los productos y servicios que previo a la explicación el cliente escogerá el servicio que desee.
- **BIENVENIDA:** El personal estará debidamente uniformado y con amabilidad atenderá al cliente y de ser posible le llamarán por su nombre para que se sientan como si nunca hubieran salido de su lugar habitual, sino como en familia en casa.
- **ASIGNACIÓN DE SERVICIO:** El cliente que desee el uso del internet tendrá en cada máquina una cartilla con los enlaces electrónicos más importantes así como estarán enumeradas y equipadas con webcam y audífonos para hacer más personalizado el servicio, desde el servidor se controlará el tiempo del cliente que él también lo visualizara en la pantalla del computador.
- **PEDIDOS:** En el área del bar tendremos un menú con los nombres y precios establecidos, que el personal anotará en la comanda y llevará a cada cliente a su mesa por el escogida, se hará una degustación antes de entregar el producto para saber sus opiniones.
- **TRABAJOS EN COMPUTADORA:** Sean estos textuales o de audio el recurso humano estará siempre atento a lo que los clientes le pidan, poder solucionar sus inquietudes y ayudarlos a la comprensión de los mismos.
- **REVISIÓN E IMPRESIÓN:** Siempre el cliente tendrá la última palabra y se revisará antes de imprimir para tratar de evitar errores y que el cliente se sienta bien atendido y participe de sus propios trabajos.
- **SUGERENCIAS:** En todas las empresas el buzón de sugerencia es lo más importante porque es ahí por ese medio de comunicación escrita que ayudara a mejorar el servicio y conocer más a los clientes,
- **DESPEDIDA:** Todos los clientes que ya hayan consumido tendrán un recuerdo por haber llegado hasta la empresa como serán volantes, tarjetas de presentación, esferos etc. Para hacer más novedoso y que sea ellos los que promocionen el lugar.

3.2.6.- DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE ATENCIÓN AL CLIENTE



3.2.7.- REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS PARA EL PROYECTO

CUADRO # 3

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN
7	Computadora marca Samsung disco duro 500gb
	Monitor LCD 17", DVDRW, SD UPS 500 VA CDP, Mouse, Parlantes.
4	Reguladores para pc.
1	Impresora Multifunción 3X1.
	EQUIPOS Y MATERIALES DE OFICINA
1	LCD 42 Samsung, puerto USB
4	Parlantes 2.1 Subwoofer
1	DVD marca Sony
1	Telefax Panasonic Kx Fp205 Papel Bond
1	Aire Acondicionado Split Samsung 12000 Btu
1	Cámara fotográfica de 7.2 Mpx. Panasonic Lumix Dmc-ls70
1	Micrófono profesional inalámbrico
1	Anillador marca master punch
1	Dispensador de agua
	MUEBLES Y ENSERES
6	Muebles para Cyber material MDF duratrech
1	Escritorio Secretarial tipo bala lateral con cajones
1	Secador de manos
1	Silla giratoria con apoya brazo color negro
6	Sillas perugias color verde plásticos
1	Archivador de oficina armario de persiana madera
1	Mueble bar de madera
3	Mesas de madera de 2,40X1,20
12	Sillas de aluminio
4	Bancos altos silla giratoria de metal corosil

MAQUINARIAS Y EQUIPOS	
1	Microondas Electrolux 17
1	Sanduchera Oster de 4 paneles
1	Batidora Oster de 3 velocidades
1	Cafetera West Bend De 55 Tazas
2	Licudadora Oster
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	
2	Escobas
2	Trapeadores
2	Recogedor de basura
4	Tachos de basura
5	Paquetes de fundas para la basura
5	Paquetes de papel higiénico
3	Galones de Cloro
3	Ambientales
1	Botellones de agua
SUMINISTROS DE OFICINA	
3	Resmas A 4
4	Tinta 4 colores
1	Flash memory de 4 Gb.
1	Calculadora de mesa cassio
3	Cajas de esferos
3	Caja de lápices
2	Grapadoras
2	Perforadoras
100	CDS
6	Carpetas de Cartón
6	Carpetas Archivador
4	Cuaderno Espirales 100 hojas

	UNIFORMES
12	Camisetas
2	Mandiles plásticos
2	Gorros
12	Manteles
	GASTOS DE CONSTITUCIÓN
	Instalación de redes
	Registro en la Cámara de Comercio
	Otros Gastos por Trámites
	Permisos municipales, Dirección de Salud, Bomberos y otros

3.2.8.-DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES.

- Escalera principal
- Terraza
- Área del Información Turística y Audiovisuales
- Área del Bar
- Área de Administración
- Área del Cyber

FIGURA # 2



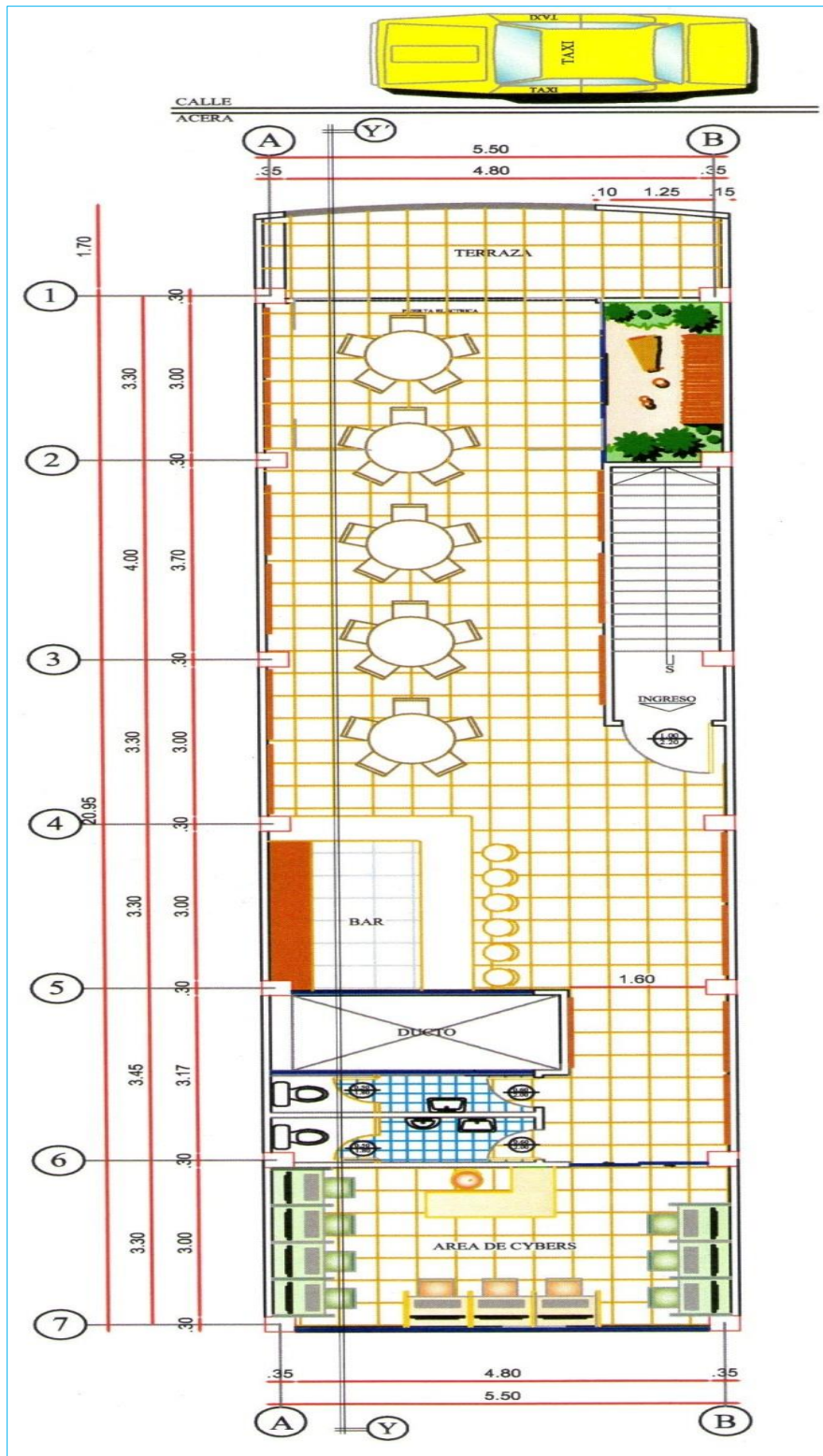
Diseño Arquitectónico en 3D, Programa AutoCAD.

FIGURA# 3



Diseño Arquitectónico en 3D, Programa AutoCAD.

FIGURA# 4



Diseño Arquitectónico en 3D, Programa AutoCAD.

3.3.- PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

1. MISIÓN:

Ser creativos, innovadores, sublimes en el servicio con productos de calidad y ser grandes anfitriones con quienes nos visitan para que conozcan más de cerca nuestra provincia.

2. VISIÓN:

Lograr que Cyber Cocktail aumente sus servicios, promociones y con su esfuerzo, trabajo e innovación logre crear un lugar que sea conocido y que quede en la mente del consumidor, pueda ser reconocido por sus productos, nombre y ubicación tanto nacional como internacionalmente.

3. OBJETIVO GENERAL:

Brindar servicios de calidad, mediante estrategias que permitan que todos lo que nos visiten puedan satisfacer sus necesidades en un ambiente seguro, agradable, divertido, moderno y se sientan como en casa.

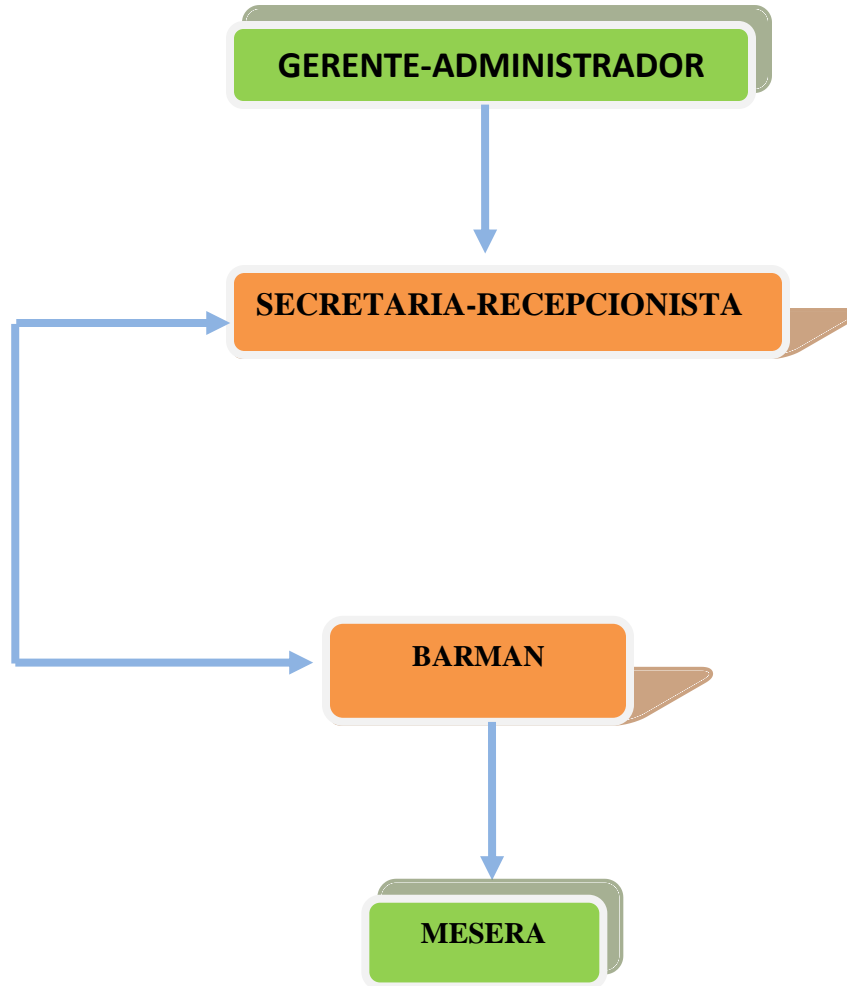
3.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Contar con un personal altamente calificado en atención al cliente que es el factor más importante y que se diferencien de la atención prestada en la actualidad en todo el cantón.
- Promocionar los servicios en: su página web, redes sociales (Facebook, Twitter, etc.) revistas, periódicos, eventos y sobre todo a las empresas públicas y privadas para que tengan un centro de apoyo en el cantón.
- Fortalecer las alianzas estratégicas para entre todos ayudar a preservar el ecoturismo y a cuidar más nuestro medio ambiente conociéndolo nosotros mismos.

3.3.1.-ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA

La estructura organizacional de Cyber Cocktail está conformada de la siguiente manera:

ORGANIGRAMA.-



3.3.1.1.-ORGANIZACIÓN FUNCIONAL

1. GERENTE-ADMINISTRADOR

- Edad de 25 a 40 años
- Sexo Femenino o Masculino
- Dirección y Liderazgo
- Experiencia mínima 2 años
- Estudios profesionales : Ing. Administración de Empresas
- Residir en Esmeraldas o Atacames
- Buena presencia
- Capacidad de delegar funciones

FUNCIONES: Se encargará de planificar, organizar, dirigir y controlar todas actividades que se lleven a cabo por parte de le empresa como también deberá velar por personal para que cumpla con sus funciones, desarrollará programas que se encarguen de incentivar y motivar la cooperación, participación y el compromiso a todos sus colaboradores. Deberá preocuparse por brindar un buen ambiente físico y humano de trabajo además de establecer políticas de remuneración e incentivos justo y legal.

2. SECRETARIA- RECEPCIONISTA

- Edad 20 a 30 años
- Sexo femenino
- Estado civil (Soltera)
- Estudio preferencial secretariado e Informática
- Experiencia mínima 1 año.
- Residir en Atacames
- Conocimiento de los Utilitarios; Word ,Excel , Power Point, diseño entre otros programas
- Disponibilidad de tiempo
- Excelente Atención al cliente
- Buena presencia

FUNCIONES: Se encargará de recibir a todas las personas que ingresen a la empresa, del control del consumo de cyber y del bar realizara trabajos en computadora ,realizara el cobro y las facturas respectivas y diariamente realizara informes tales como; Caja chica, y el reporte de cada área con sus ingresos y gastos por medio del sistema informático.

3. BARMAN

- Edad de 20 a 35 años
- Sexo (Masculino)
- Experiencia mínima 1 año
- Estudio preferencial (Hotelería – Coctelería)
- Cursos básicos de Cocteles y licores
- Residir en Atacames
- Disponibilidad de tiempo
- Creativo
- Saber decorar y presentar los cocteles

FUNCIONES: Deberá preparar las bebidas tales como cocteles, cafés, capuchinos, batidos y estará detrás del mostrador del bar siempre procurará que a la hora de trabajar no le haga falta nada y mantendrá el lugar limpio, organizado y tendrá una excelente atención al cliente.

4. MESERA

- Edad mínima 22 años
- Sexo Femenino
- Experiencia mínima 1 año
- Estudio bachiller
- Cursos de Catering, Protocolo y Etiqueta, Servicio.
- Residir en Atacames
- Disponibilidad de tiempo
- Excelente Atención al cliente, organizada, facilidad de palabras.
- Capacidad de aprendizaje
- Buena presencia

FUNCIONES: Será la responsable directa de atender a los clientes de informarles la carta y todas las facilidades para el cliente se sienta como en su casa, deberá manejar una excelente facilidad de palabra, muy organizada realizar las comandas respectivas de una manera ordenada.

El personal de Cyber Cocktail estará debidamente capacitado, para poder desempeñarse en cada una de sus áreas establecidas, previo a la capacitación que estará enfocada en los siguientes temas: servicio y atención al cliente, recursos humanos, manipulación de alimentos, decoración, técnicas de bar entre otros, logrando de esta manera ofertar un servicio de calidad total para nuestros clientes.

3.3.1.2.-NORMAS Y PROCEDIMIENTOS

1. REGLAMENTO INTERNO

Toda persona que forme parte de la empresa deberá regirse y respetar las políticas internas establecida por la gerencia.

2. PERSONAL ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO

- Vestimenta del personal deberá utilizar su respectivo uniforme conformado por un jean, camiseta con logo acompañado de sus respectivos nombres, que les permitirá identificarse con los clientes, el personal que incumpla la disposición será sancionado.
- Tendrán 2 jordanas por lo que el Cyber Cocktail estará abierto hasta la media noche hora establecido para todos los negocios y es cuando más ventas habrán.
- Los horarios señalados serán modificados según las necesidades que se presente, siendo conocimiento para todos que en el cantón Atacames cuando es temporada alta se trabajará más horas que de carácter obligatorio se les comunica a todo el personal y ellos deberán firmar un registro diario para controlar las horas extras.
- El gerente por regla general establecerá reuniones fuera del horario de trabajo para evaluar los procesos y cualquier llamado de atención será en privado y no en público para no dañar la autoestima del trabajador y la imagen de la empresa.
- Cada trabajador deberá firmar su asistencia de entrada y de igual manera la de salida, como también procederá a registrar en la ficha de observación, cualquier imprevisto que se les presente en cualquier momento.
- Todo dinero que ingrese a la empresa, tendrá que ser analizado por la secretaria, para comprobar que el dinero se encuentra en buen estado, caso contrario será descontado de su sueldo.

- Todo el personal tiene prohibido ausentarse durante las horas de trabajo sin previo aviso a la gerencia.
- Se prohíbe visitas durante las horas de trabajo, solo en caso de emergencia.
- En caso de faltar al trabajo deberá llamar antes de su ingreso y si es posible en caso de citas avisar a gerencia con una semana o un día antes para establecer estrategias y no afecte a la hora del servicio, al ingreso deberá tener su certificado de Salud.
- Por la disposición oficial de salud, todo trabajador tendrá que hacerse exámenes médicos para preservar la salud de sus compañeros y de los clientes.
- Al final de las temporadas altas se escogerá al mejor trabajador y estableceremos una pancarta donde conste los nombres y días de cumpleaños de cada uno para sí están trabajando reciban un obsequio como incentivo.
- Promover los valores humanos, Integración y Trabajo en equipo.

POLITICAS:

- No ingresar mojados ni en estado etílico agudo al área del cyber.
- Revisar todos los dispositivos antes de insertarlos en la Pc. Para no contraer virus.
- No aceptamos billetes de \$50,00 y \$ 100 dólares.
- No consumir bebidas ni alimentos mientras escribes, tendrás un espacio para hacerlo.
- El personal que se contrate deberá pasar por un proceso de selección que compruebe que las personas que se contraten tengan los conocimientos y/o habilidades que exige el cargo que desempeñarán de acuerdo a su perfil.
- Todo el recurso humano debe avisar 24 horas antes si faltare a sus horas laborales.

3.3.1.3.-ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA

1. CONSTITUCIÓN

Nuestra empresa es de servicios o sector terciario es el sector económico que engloba todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

Incluye subsectores como comercio, transportes, comunicaciones, finanzas, turismo, hostelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, los presta el Estado o la iniciativa privada (sanidad, educación, atención a la dependencia), etc.

2. MICROEMPRESA

La microempresa está comprendida de personas de escasos ingresos. Posee de 1 a 6 integrantes involucrados, aproximadamente. Estas iniciativas llamadas microempresas han sido generadas por emprendedores, quienes se han visto sin empleo, o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades y destrezas con las que se cuentan.

3. VENTAJAS DE LA MICROEMPRESA

- Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos.
- Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado.

3.3.1.4.-ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA

1. SISTEMA TRIBUTARIO Y LEGAL

2. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Para que una empresa pueda prestar servicios en el Ecuador, deberá registrarse en el Servicio de Rentas Internas y obtener un Registro Único del Contribuyente (RUC); y patente Municipal requisito esencial para obtener el Ruc así mismo tendrá el compromiso de cumplir con las siguientes obligaciones tributarias tal como lo determina la Ley de Control Tributario:

- Declaración del Impuesto a la Renta al termino del ejercicios económicos
- Declaración Mensual de IVA.

Además se debe conocer que según la Ley Orgánica de Régimen Municipal se debe cancelar las respectivas patentes municipales, la cual se establecerá en función del capital, la localización, y el tamaño del negocio; la Empresa se afiliará a la cámara de comercio y Turismo para poder participar continuamente de cursos y actualizaciones tributarias y contables.

A pesar de que la microempresa no está obligada a llevar contabilidad, llevara una correcto registro de ingresos y egresos para un futuro contar con una contabilidad básica. Cuando el capital supere los \$ 40.000 dólares americanos.

3. CONTRATACIÓN LABORAL

4. OBLIGACIONES PATRONALES EN CASO DE ACCIDENTES LABORALES

De acuerdo al código de trabajo, en su título IV de los riesgos del trabajo, capítulo I determinación de los riesgos y de la responsabilidad del empleador; y capitulo II de los accidentes, todo empleado tiene derecho a indemnización por accidentes y enfermedades causadas por su labor

3.3.1.5.-PROPUESTA PUBLICITARIA O DE MARKETING

1. RAZÓN SOCIAL Y LOGOTIPO DE LA EMPRESA

- **NOMBRE DE LA EMPRESA:** Cyber Cocktail
- **CARACTERISTICAS:** Micro Empresa
- **LOGO DE LA EMPRESA:**



- **TELEFONO:** 0981268854
- **DIRECCIÓN:**
Malecón de la playa de Atacames a lado de la Pizzería Da-Giulio.
- **PAGINA WEB:**
www.cybercocktail-atacames.jimdo.com
- **EMAIL:**
cybercocktail-atacames@gmail.com

3.4.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

El estudio Económico Financiero forma parte de los proyectos de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información, es el resultado de la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior Estudio Técnico; que será de gran utilidad en la evaluación de la rentabilidad económica del proyecto.

Este estudio en especial, comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación.

3.4.1.- LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL DESARROLLO DE ESTE CAPITULO.

- Determinar el monto de inversión total requerida, y el tiempo en que será realizada.
- Llevar a cabo el presupuesto de costos y gastos que incurrirá en el proyecto.
- Aplicar las tasas de depreciación correspondientes a activos fijos.
- Analizar los gastos mensuales operativos y administrativos.
- Sintetizar la información económico-financiera a través de estados financieros.
- Determinar el punto de equilibrio.

3.4.2. -DETERMINACIÓN DE INVERSIONES

Las inversiones previas para iniciar la actividad Comercial Cyber Cocktail se desarrollan en las siguientes características, los mismos que serán determinantes para la posterior evaluación económica del proyecto.

Para tal efecto, el monto de inversión total requerido se sintetiza en tres segmentos:

- 1) Inversión Fija.
- 2) Inversión Diferida.
- 3) Capital de Trabajo.

1.- INVERSIÓN FIJA

La inversión fija del proyecto contempla la inversión en activos fijos.

Estos activos se los ha clasificado en Equipos de computación, equipo de oficina, muebles y enseres, maquinarias y equipos, suministros de oficina y suministros de limpieza.

CUADRO # 4

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P/ UNITARIO	TOTAL
7	Computadoras marca Samsung disco duro 500GB Monitor LCD 17", DVDRW SD UPS 500 VA CDP, Mouse, Parlantes.	553,57	3.874,99
4	Reguladores para pc.	50,00	200,00
1	Impresora Multifunción 3X1.	150,00	150,00
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTOS			4.224,99

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto.

ANÁLISIS:

Los Equipos de Computación se han determinado por la naturaleza del proyecto el cual contara con 7 máquinas equipadas, totalmente en red y conectada a la impresora para facilitar el servicio que se va a brindar haciendo énfasis que los precios mostrados en la tabla están de acuerdo a las cotizaciones las cuales se analizaron las siguientes variables, marca, calidad, precios y accesibilidad de periféricos y programas.

CUADRO # 5

EQUIPOS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P/ UNITARIO	TOTAL
1	LCD 32 Sony, puerto USB	500,00	500,00
6	Parlantes 2.1 Subwoofer	25,00	150,00
1	DVD marca Sony	60,00	60,00
1	Telefax Panasonic Kx Fp205 Papel Bond	100,00	100,00
1	Aire Acondicionado Split Samsung 12000 Btu.	600,00	600,00
1	Cámara fotográfica de 7.2 Mpx. Panasonic Lumix Dmc-ls70	170,00	170,00
2	Micrófono profesional inalámbrico	60,00	120,00
1	Anillador marca master punch	200,00	200,00
2	Dispensador de agua	80,00	160,00
	TOTAL EQUIPOS Y MATERIALES DE OFICINA		2.060,00

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto.

ANÁLISIS:

Los Equipos de Oficina detallados en el cuadro son parte importante para poder iniciar y poder cumplir con los servicios y productos que se van a brindar la mayoría son industrial por el uso que van a tener y los precios están evaluados de acuerdo al mercado.

CUADRO # 6

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P/ UNITARIO	TOTAL
6	Muebles para Cyber material MDF duratrech	100,00	600,00
1	Escritorio Secretarial tipo bala lateral con cajones	300,00	300,00
1	Secador de manos	80,00	80,00
1	Silla giratoria con apoya brazo color negro	80,00	80,00
6	Sillas perugias color verde plásticos	22,00	132,00
1	Archivador de oficina armario de persiana madera	150,00	150,00
1	Mueble bar de madera	800,00	800,00
3	Mesas de madera de 2,40X1,20	100,00	300,00
12	Sillas de aluminio	40,00	480,00
4	Bancos altos silla giratoria de metal corrocil	25,00	100,00
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		3.022,00

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto.

ANÁLISIS:

Los muebles y enseres serán modernos y con colores vivos de acuerdo a la decoración y al matice no dejando el color plata de los bancos y sillas de metal de acero inoxidable y de materiales de calidad para obtener unos muebles confiables para nuestros clientes.

CUADRO # 7

MAQUINARIAS Y EQUIPOS			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P/ UNITARIO	TOTAL
1	Microondas Electrolux 17	100,00	100,00
1	vitrina de 12 pies para mostrar el producto	850,00	850,00
1	Congelador	800,00	800,00
1	Sanduchera Oster de 4 paneles	80,00	80,00
1	Batidora Oster de 3 velocidades	50,00	50,00
1	Cafetera West Bend De 55 Tazas	200,00	200,00
1	Extractor de Jugo	80,00	80,00
2	Licuada Oster	80,00	160,00
	TOTAL MAQUINARIAS Y EQUIPOS		2.320,00

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto.

ANÁLISIS:

Los Equipos y maquinarias detallados en el cuadro son parte importante para poder iniciar y poder cumplir con los servicios y productos propuestos que se van a brindar, la mayoría son industriales por el uso que van a tener y los precios están evaluados de acuerdo al mercado.

CUADRO # 8

SUMINISTRO DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P/ UNITARIO	TOTAL
3	Resmas A 4	5,00	15,00
4	Tinta 4 colores	21,25	85,00
1	Flash memory de 4 Gb.	10,00	10,00
1	Calculadora de mesa cassio	50,00	50,00
3	Cajas de esferos	2,40	7,20
3	Caja de lápices	2,40	7,20
2	Grapadoras	8,00	16,00
2	Perforadoras	6,50	13,00
100	Cds maraca imation	0,30	30,00
6	Carpetas de Cartón	0,40	2,40
6	Carpetas Archivador	4,50	27,00
4	Cuaderno Espirales 100 hojas	1,80	7,20
5	Cajas de clips	0,60	3,00
5	Cajas de Grapas	1,60	8,00
	TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		281,00

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

Los suministros y materiales de oficina son necesarios para el área operativa de la empresa, siempre que se lleve un inventario real para determinar el costo de los mismos son de vital importancia para brindar calidad en los servicios y productos.

CUADRO # 9

SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P/ UNITARIO	TOTAL
2	Escobas	2,00	4,00
2	Trapeadores	3,50	7,00
2	Recogedor de basura	2,50	5,00
4	Tachos de basuras	5,00	20,00
5	Paquetes de fundas para basura	2,00	10,00
5	Paquetes de papel higiénico	5,80	29,00
3	Galones de cloro	2,00	6,00
3	Ambientales	4,00	12,00
1	Botellones de agua	8,00	8,00
	TOTAL SUMINISTROS DE LIMPIEZA		101,00

Fuente: Estudio Económico
Elaborado por: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

En toda empresa y aún más si es de atención al cliente es muy importante, la imagen, adecuaciones no solo que estén modernas, equipadas y con excelente recurso humano si no también la limpieza y el orden por eso este rubro enlista los productos y accesorios que ayudaran a operar la empresa y que luego se llevara un inventario con el objetivo de saber qué es lo que poseemos y que lo que debemos comprar mensual, semestral o anual.

CUADRO #10

CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCION	MENSUAL	INVERSION 3 MESES
Sueldos	2.240,20	6.720,59
Servicios Básicos	180,00	540,00
Publicidad	50,00	150,00
Teléfono	50,00	150,00
Internet	200,00	600,00
Menaje	346,40	354,40
Adecuaciones	800,00	800,00
Suministro de oficina	281,00	843,00
Suministros de limpieza	101,00	303,00
Uniformes	347,00	347,00
Instalación de redes	150,00	150,00
TOTAL GASTOS MENSUALES	4.745,60	10.957,99

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

Para iniciar la actividad una empresa se requiere de un capital para poder cubrir las necesidades los tres primeros meses. Podemos darnos cuenta que este cuadro representa la totalidad de la inversión que se requiere al momento de iniciar su actividad.

El capital de trabajo expresa el valor que le quedaría a la empresa ,representado en efectivos u otros pasivos corrientes, después de pagar todos sus pasivos de corto plazo, en caso de ser cancelados de inmediato.

CUADRO # 11

RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL	
DESCRIPCIÓN	TOTAL
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	
Equipos de Computación	4.224,99
Equipos de Oficina	2.060,00
Suministros de Limpieza	101,00
Suministros de Oficina	281,00
Muebles y Enseres	3.022,00
Maquinarias y Equipos	2.320,00
Mantenimientos de Equipos	50,00
Menaje	346,40
Total de Inversión Fija	12.405,39
Capital de Trabajo	10.957,99
Gastos de Constitución	700,00
SUBTOTAL	24.063,38
imprevistos 2 %	481,27
TOTAL DE INVERSIÓN	24.544,65

Fuente: Estudio Económico
Elaborado por: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

Cantidad reservada para hacer frente a posibles contingencias (2 % de la Inversión fija).

CUADRO # 12

PRESUPUESTOS DE VENTAS		
VENTAS	MENSUAL	ANUAL
CYBER	2170,00	26040
COCKTAIL	7345,00	88140
TOTAL	9515,00	114180,0

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

COSTOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES		
MATERIALES DIRECTOS	MENSUAL	ANUAL
COSTOS VARIABLES		
Materia Prima (materiales cyber)	379,00	4.548,00
Materia Prima (insumos Cocktail)	455,00	5.460,00
SUBTOTAL	834,00	10.008,00
MANO DE OBRA DIRECTA		
Barman	560,05	6.720,59
Mesero	560,05	6.720,59
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	1120,10	13.441,19
TOTAL COSTOS VARIABLES	1954,10	23.449,19
COSTOS GENERALES DE FABRICACION		
Energía Eléctrica	90,00	1080,00
Agua	90,00	1080,00
Teléfono	50,00	600,00
Internet	200,00	2400,00
TOTAL COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN	430,00	5160,00
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	2.384,10	28.609,19

ANÁLISIS:

La determinación de los costos totales se lo realizo tomado en cuenta activos fijos, recurso humano y materia prima.

Aquí se consideran todos los costos operativos que generara el proyecto y que se han determinado en función a la naturaleza de la empresa.

CUADRO # 13

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO		
	MENSUAL	ANUAL
Ventas	9.515,00	114.180,00
Costos Fijos Totales	3.307,80	39.693,60
Costos Variables Totales	834,00	10.008,00
PUNTO DE EQUILIBRIO	3.625,59	43.507,04

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

El punto de equilibrio es el nivel de producción que deberá mantener Cyber Cocktail para cubrir todos sus costos de operación, sin incurrir en pérdidas o utilidades.

El nivel de equilibrio se alcanza cuando los ingresos por ventas son iguales a la suma de los costos fijos y variables, siendo ese el nivel en el cual no se pierde ni se gana dinero.

CUADRO # 14

RESUMEN DE DEPRECIACIONES					
NOMBRE DEL ACTIVO	V. UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3	4.224,99	105,62	1.267,50	422,50
MUEBLES Y ENSERES	10	3.022,00	22,67	271,98	1.662,10
EQUIPOS DE OFICINA	10	2.060,00	15,45	185,4	1.133,00
MENAJE	3	346,4	17,4	208,8	34,64
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10	2.320,00	8,66	103,92	1.276,00
TOTAL		11.973,39	169,8	2.037,60	4.528,24

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

En este cuadro se detallan los diferentes activos que se depreciarán anualmente, siguiendo los procedimientos generales de la contabilidad, consultado la tabla de depreciación de activos fijos tomando en consideración valor de salvamento y los años de vida útil de cada uno de ellos.

PRESUPUESTO DE GASTOS

CUADRO # 15

RESUMEN DE GASTOS MENSUALES		
DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
SUELDOS Y REMUNERACIONES	1.120,10	13.441,19
ENERGIA ELÉCTRICA	90,00	1.080,00
MATERIA PRIMA	834,00	10.008,00
AGUA POTABLE	90,00	1.080,00
TELÉFONO	25,00	300,00
PUBLICIDAD	50,00	600,00
ARRIENDO	200,00	2.400,00
MANTENIMIENTOS DE EQUIPOS	50,00	600,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	160,76	1.929,12
SUMINISTRO DE OFICINA	354,60	4.255,20
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	169,80	2.037,60
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		700,00
TOTAL DE GASTOS	3.144,26	38.431,11

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

GASTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO

Cyber Cocktail contará con un total de 4 empleados, cumpliendo con los regímenes legales establecidos en el código de trabajo otorgado por el Ministerio de Relaciones Laborales, para poder desempeñar diferentes funciones.

A continuación se detalla el rol de pagos correspondiente al primer año de funcionamiento.

CUADRO #16

REQUERIMIENTO DE RECURSO HUMANO												
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL Remuneración
1	Gerente- Administrador	318,00	25	343	28,58	18,17	28,58	85,75	41,67	14,29	217,05	560,05
2	Secretaria- Recepcionista	318,00	25	343	28,58	18,17	28,58	85,75	41,67	14,29	217,05	560,05
3	Barman	318,00	25	343	28,58	18,17	28,58	85,75	41,67	14,29	217,05	560,05
4	Mesero	318,00	25	343	28,58	18,17	28,58	85,75	41,67	14,29	217,05	560,05
	TOTAL MENSUAL	1.272,00	100	1.372,00	114,3	72,67	114,33	343	166,7	57,17	868,2	2.240,20
TOTAL REMUNERACIÓN ANUAL CON TODOS LOS BENEFICIOS SOCIALES											26.882,38	

Fuente: Estudio Económico
Elaborado por: Autora del Proyecto

BALANCE GENERAL

El balance general es uno de los estados contables de mayor importancia en una empresa, puesto que muestra sintetizada mente su situación financiera durante un periodo determinado, así como la relación valorada de todo cuanto poseen los propietarios directos y accionistas de la empresa o incluso terceras personas como instituciones bancarias o de crédito; a través de la relación de valores de activo, pasivo y capital que se exponen en dicho documento.

CUADRO # 17

EMPRESA DE SERVICIOS "CYBER COCKTAIL"				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
AL 31 DE ENERO DEL 2013				
ACTIVO		PASIVO		%
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES		
Bancos	11.439,26			
ACTIVOS FIJOS				
Muebles y Enseres	3.022,00	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0,0000	
Equipo de oficina	2.060,00			
Mantenimientos de Equipos	50,00			
Equipo de Computación	4.224,99			
Suministros de oficina	281,00			
Maquinaria y equipos	2.320,00			
Suministros de limpieza	101,00			
Menaje	346,40			
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12.405,39	PATRIMONIO		
OTROS ACTIVOS		Aporte de Socios	24.544,65	
Gastos de Constitución	700,00			2,85
TOTAL OTROS ACTIVOS	700,00			
TOTAL ACTIVO	24.544,65	PASIVO MAS PATRIMONIO	24.544,65	2,85

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

3.4.3. - ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO

Es la parte final del análisis de factibilidad del proyecto, con esta determinación analizaremos los siguientes indicadores como son: VAN, TIR, PRC, RCB y la rentabilidad.

CUADRO # 18 PRONÓSTICO DE COMPRAS CYBER

PRONOSTICOS DE COMPRAS				
DESCRIPCION	CANT.	P. UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
INETERNET MENSUAL	1	200,00	200,00	2400,00
HOJAS BOND	1500	0,01	15,00	180,0
TINTA NEGRA	4	21,00	84,00	1008,00
ESPIRALES	50	0,10	5,00	60,00
PASTAS DE ANILLADOS	50	0,2	10,00	120,00
CDS	50	0,30	15,00	180,00
MATERIALES DE OFICINA	1	50,00	50,00	600,00
TOTAL DE INGRESOS			379,00	4548,00

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

PRONÓSTICO DE COMPRAS BAR-COCKTAIL

PRONOSTICOS DE COMPRAS				
DESCRIPCION	CANT.	P. UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
TRAGOS	5	15,00	75,00	900,00
FRUTAS	1	80,00	80,00	960,0
BEBIDAS	1	100,00	100,00	1200,0
VIVERES	1	150,00	150,00	1800,00
OTROS	1	50	50,00	600,00
TOTAL DE INGRESOS			455,00	5460,00

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

CUADRO # 19
PRONÓSTICO DE VENTAS
CYBER

VENTAS PROYECTADAS					
DESCRIPCION	CANT.	P. UNITARIO	DIARIO	MENSUAL	ANUAL
SERVICIO DE INTERNET	40	1,00	40,00	1040,00	12480,00
COPIAS	50	0,05	2,50	65,00	780,00
ANILLADOS	5	1,00	5,00	130,00	1560,00
IMPRESIONES	30	0,25	7,50	780,00	9360,00
TRABAJOS EN COMPUTADORA	5	2,00	10,00	130,00	1560,00
CURSOS DE COMPUTACIÓN	2	10		20,00	240,00
ASESORIA TRIBUTARIA	1	1		5,00	60,00
TOTAL DE INGRESOS			65,00	2170,00	26040,00

PRONÓSTICO DE VENTAS
BAR-COCKTAIL

VENTAS PROYECTADAS					
PRODUCTOS	CANT.	P. UNITARIO	DIARIO	MENSUAL	ANUAL
COCTELES	25	5,00	125,00	3250,00	39000,00
JUGOS DE FRUTAS	20	2,00	40,00	1040,00	12480,00
BEBIDAS (AGUAS,COLAS,GUITIG)	50	0,50	25,00	650,00	7800,00
BATIDOS DE FRUTAS	10	2,00	20,00	520,00	6240,00
SANDUCHES	10	1,00	10,00	260,00	3120,00
CAFES	10	0,75	7,50	195,00	2340,00
POSTRES	10	1,50	15,00	390,00	4680,00
PICADAS	5	7,00	35,00	910,00	10920,00
TÉ	10	0,50	5,00	130,00	1560,00
TOTAL DE INGRESOS			282,50	7345,00	88140,00

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

- **FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

Es un resumen de las entradas y salidas en efectivo esperadas por la ejecución de las actividades de la empresa. El flujo de caja esperado como resultado de la ejecución de un plan de actividades de la empresa es un presupuesto, (presupuesto de caja o presupuesto financiero) que muestra los movimientos de efectivo dentro de un periodo de tiempo establecido, no el ingreso neto o rentabilidad de la empresa.

IMPORTANCIA DEL FLUJO DE CAJA.

Los flujos de caja son importantes para observar el comportamiento diario del movimiento de caja, tanto de entradas como salidas en un lapso de tiempo determinado

PROPÓSITO DEL FLUJO DE CAJA.

El propósito del flujo de caja presupuestado es el de mostrar de donde provendrán los ingresos y como se usarán esos fondos. El flujo de caja solo indica si la empresa genera suficiente dinero en efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo de la actividad empresarial.

La información de los registros del año anterior puede facilitar la preparación del presupuesto de flujo de caja del año siguiente.

Flujo neto de efectivo se detalla la diferencia entre ingresos y egresos de la empresa y los cambios de los valores que influyen de acuerdo a las tasas ,que vuelve a ser utilizado en su proceso productivo, lo que representa disponibilidad neta de dinero en efectivo para cubrir aquellos costos y gastos en que incurre la empresa, lo que nos permitirá obtener un margen de seguridad para operar durante el transcurso del proyecto, siempre y cuando dicho flujo sea positivo, en el cuadro tenemos que Cyber Cocktail al 1 año recupera la Inversión

CUADRO #20

FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO						
INGRESOS	AÑO 0	VIDA UTIL DEL PROYECTO				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		115.827,62	117.499,01	119.194,52	120.914,50	122.659,29
INVERSION TOTAL	24.544,65					
TOTAL INGRESOS		115.827,62	117.499,01	119.194,52	120.914,50	122.659,29
COSTOS DE VENTAS		28.609,19	30.191,28	31.860,85	33.622,76	35.482,10
TOTAL COSTO DE VENTA						
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		87.218,43	87.307,73	87.333,67	87.291,74	87.177,20
GASTOS OPERACIONALES						
Gastos de Administración		36.967,58	39.011,89	41.169,24	43.445,90	45.848,46
Depreciacion		2.392,14	2.392,14	2.392,14	666,18	666,18
UTILIDAD OPERACIONAL		47.858,71	45.903,71	43.772,28	43.179,65	40.662,55
15% Participación trabajadores		7.178,81	6.885,56	6.565,84	6.476,95	6.099,38
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		40.679,90	39.018,15	37.206,44	36.702,71	34.563,17
25% Impuesto a la Renta		10.169,98	9.754,54	9.301,61	9.175,68	8.640,79
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		30.509,93	29.263,61	27.904,83	27.527,03	25.922,38
Depreciación de Activos fijos		2.037,60	2.037,60	2.037,60	666,18	666,18
Gastos de Constitución		700,00	-	-	-	
Valor de Rescate						4.528,24
Flujo Neto		33.247,52	31.301,21	29.942,43	28.193,21	31.116,80

NOTA:

LAS VENTAS TENDRAN UN INCREMENTO DE ACUERDO AL INDICE DE CRECIMIENTO POBLACIONAL

4,43%

LOS COSTOS SE INCREMENTARAN DE ACUERDO A LA INFLACION ANUAL

5,53 %

3.4.4. - FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Cyber Cocktail de acuerdo a nuestro resumen de Inversión total el monto equivale a \$ 24.544,65 conformado por la inversión fija y capital de trabajo, será financiado al inicio de sus actividades por el aporte de socios y hemos calculado una tasa pasiva del 4,53% de interés anual adquiriendo una obligación con los socios a un plazo de 5 años.

CUADRO # 21

FUENTE DE FINANCIAMIENTO COSTO DE CAPITAL PONDERADO						
INVERSION INICIAL	24.544,65	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO	PORCENTAJE	TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
APORTE DE SOCIOS	24.544,65	100%	Tasa Pasiva	4.53%	0.0453	0.0453
			TASA ACTIVA			
			Tasa Activa			
TOTAL INVERSION	24.544,65	100.00%	TASA DE RENTABILIDAD			0.0453
						0.0453

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

ANÁLISIS:

El monto a invertir estaba estimado hasta los \$25.000,00 dólares, de acuerdo al cuadro correspondiente y el monto de Inversión fue aprobado totalmente por los socios.

CUADRO # 22

<p style="text-align: center;">PROYECTO ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD</p>					
INVERSIÓN		24.544,65			
TASA ACTIVA MENOR		4,53%			
VIDA UTIL DEL PROYECTO		5 AÑOS			
	AÑOS	FLUJO DE CAJA	VALOR PRESENTE CAJA	P. RECUPERACIÓN. INVERS	VALOR ACUMULADO
	0	(24.544,65)			
	1	33.247,52	31.806,68	8.702,87	33.247,52
	2	31.301,21	28.647,01	40.004,08	64.548,73
	3	29.942,43	26.215,86	69.946,51	94.491,16
	4	28.193,21	23.614,61	98.139,72	122.684,37
	5	31.116,80	24.933,90	129.256,52	153.801,17
	TOTAL	153.801,17	135.218,05		
	VAN		110.673,40		

INDICADORES DE FACTIBILIDAD	
TASA ACTIVA	4,53%
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	110.673,40
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	129%
RELACION COSTO BENEFICIO (B/C)	5,51
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	1años

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora del Proyecto

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

El análisis de sensibilidad se lo empleo como método para obtener el grado de riesgo que pueda representar la inversión.

Este análisis nos permite visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas del proyecto.

3.4.5. - ANÁLISIS FINANCIERO

La tasa interna de retorno de un proyecto de inversión, es aquella tasa de descuento que logra igualar el valor actual de la corriente de beneficios netos, con el valor actual de la corriente neta de costos, dicho de otra forma, es aquella tasa de descuento que logra que el VAN (Valor Actual Neto) del proyecto sea cero.

En el presente proyecto la TIR es del **129%** es mayor al rendimiento requerido por el proyecto que frente a nuestra tasa activa del 4,53% representa un resultado positivo, para hacer viable el proyecto.

El valor actual neto es uno de los métodos básicos, que toma en cuenta la importancia de los flujos de efectivo en función del tiempo. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos de inversión no deben efectuarse.

El valor actual neto es positivo, lo que quiere decir es que los flujos generados por el proyecto y traídos al valor presente a una tasa de costo de capital del **4,53%** cubre la inversión inicial y nos deja un saldo positivo de **USD \$ 110.673,40**.

El proyecto Cyber Cocktail, tiene un periodo de recuperación de la inversión de 1 año, a partir de este tiempo todos los ingresos netos representarán ganancias operativas; con una relación costo-beneficio del **5,51%**

RESUMEN:

VAN= Valor Actual Neto	110.673,40
TIR = Tasa Interna de Retorno	129 %
PRC= Periodo de recuperación del capital	1 año
RCB= Relación Costo Beneficio.	5,51 %

3.6.- ANÁLISIS DE IMPACTOS

En la ejecución del proyecto **CYBER COCKTAIL**, existirán ciertos impactos como Económico, Educativo y Social. Los mismos que se analizarán a continuación a través de una matriz que contiene el nivel y la interpretación de impactos que pueden repercutir mediante su construcción, con la finalidad de conocer si serán positivos o negativos.

El objetivo general del análisis de impactos ambientales, es garantizar el acceso de funcionarios públicos y la sociedad en general, a la información del medio ambiente relevante de una actividad o proyecto, propuesto previo a la decisión sobre la implementación o ejecución de la empresa.

- **IMPACTO ECONÓMICO**

CUADRO # 21

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	3	2	1	0	-3	-2	-1
Genera fuente de trabajo.	✓						
Aporta a mejorar la calidad de vida.		✓					
Ingreso salarial.	✓						
Total	8						

ANÁLISIS: La fórmula aplicada en la situación económica del Cantón Atacames, demuestra que el impacto generado será positivo con un nivel de 3 muy alto, que sin duda alguna será un soporte fundamental para los habitantes del sector. Mediante la creación del Cyber Cocktail, se generará divisas, fuentes de trabajo, ingreso salarial, aportando de esta manera a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Otro impacto económico será para el propietario que lo ejecutará porque este proyecto genera utilidades, rentabilidad económica y por lo tanto con lleva múltiples beneficios hacia los proveedores debido a que podrán ofertar sus productos, de igual manera impactará en el sector donde se va a construir el proyecto porque muchas personas que visitan, podrán acceder y beneficiarse con los servicios y productos a ofertar.

Este proyecto genera un impacto **positivo** con el mejoramiento integral de todos los beneficiarios.

- **IMPACTO SOCIAL**

CUADRO # 22

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	3	2	1	0	-3	-2	-1
Brindará servicios completos de calidad.	✓						
Aportará al desarrollo del cantón	✓						
Atraerá mas turistas		✓					
Total	8						

ANÁLISIS: El impacto social que tendrá la realización de este proyecto en la sociedad será **2.67 positivo**. Aportando de esta manera al desarrollo del cantón, mediante la integración de los que visiten el lugar podrán conocerse mejor interactuando en conjunto turistas locales, nacionales y extranjeros, este proyecto beneficiará a los habitantes del sector como también a extraños ofreciéndoles una gama de servicios, de acuerdo a sus necesidades ya que podrán optar por contratar un servicio completo donde incluye tecnología, comunicación, información turística y servicio de bar.

- **IMPACTO EDUCATIVO**

CUADRO # 24

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	3	2	1	0	-3	-2	-1
Estimular con información turística	✓						
Fortalecer sus habilidades y destrezas a través de las áreas Cyber, bar e Itur.		✓					
Atención personalizada.	✓						
Permite integrar y mejorar la relación entre turistas y personas locales.	✓						
Total	8						

ANÁLISIS: en el proyecto, es muy bueno debido a que contribuye al desarrollo Físico, Intelectual, y analítico de toda la información que avanza a nivel mundial

4.- DISCUSIÓN

Cada proyecto tiene un antecedente, un negocio similar que haya llegado al mercado pero la idea es mejorar.

En la ciudad de Quito en la zona rosa se ubica el negocio papaya net un lugar fusionado en Cyber, bar, cafetería brindando los mejores servicios no solo a turistas locales si no con mayor énfasis a extranjeros que a diario llegan a conocer nuestro país.

El proyecto Papaya Net tuvo y tiene tan buenos resultados en cuanto a clientes y la demanda subió en tan poco tiempo, que los dueños tuvieron que crear una sucursal en el Centro Histórico de Quito por la misma razón llegada de turistas nacionales y extranjeros.

Cyber Cocktail acogió ciertas características de esta idea que nace ahora en la provincia de Esmeraldas que al igual claro en menor porcentaje es visitado anualmente por turistas de todas partes del mundo por ser el tercer centro turístico del Ecuador y por todo lo que ofrece para que la estadía sea inolvidable.

La diferencia entre un negocio y un proyecto es que la mayoría de los negocio nacen porque tienen el capital económico y cotizan y lo ponen corriendo el riesgo de que funcione o no.

Sin embargo un proyecto lleva tiempo, estudios, análisis, etc. Lo que el resultado del proyecto es lo que nos va a decir si será factible o no y nos dará un monto económico el cual podremos buscar financiamiento o si nos alcanza el capital propio entonces tendremos un negocio pero mejor fundamentado y con mejores resultados en el mercado.

Para poder lograr mejorar la investigación de otros negocios que ya existen en el mercado acogemos la experiencia y podremos saber qué servicios podemos brindar de igual manera en una provincia de la costa que a turistas nacionales y extranjeros en la capital.

5.-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En base al estudio realizado durante este proyecto se ha llegado a las siguientes conclusiones:

5.1. - CONCLUSIONES

- Después de haber realizado el Estudio de mercado, a través de encuestas y entrevistas, se pudo concluir de manera positiva que si es necesario contar con este tipo de empresa como lo es Cyber Cocktail, que brinde los servicios completo e inspirado en el área de turismo con sus respectivas instalaciones permitiéndoles a los turistas disponer de una nueva opción en un ambiente sano y tranquilo.
- En el Estudio Técnico se establecen los requerimientos necesarios, para la implementación del Cyber Cocktail, en las áreas administrativa financiera, operativa, y legal.
- A través del Estudio Organizacional se determinó toda la parte organizacional de la empresa con su respectiva misión, visión, políticas.
- Mediante el Estudio Financiero se determinó la factibilidad de la ejecución del proyecto, expresándose de la siguiente manera, con el primer escenario el valor actual neto es positivo, lo que quiere decir que los flujos generados por el proyecto, y traídos al valor presente a una tasa de costo de capital del 4.53% cubre la inversión inicial y nos deja un saldo positivo de USD \$ 110.673,40.
- **Cyber Cocktail**, tiene un periodo de recuperación de la inversión de 1 año, a partir de este tiempo todos los ingresos netos representarán ganancias operativas; con una relación costo-beneficio del **5,51%**.

- Mientras en este segundo escenario hemos considerado la **tasa mayor**, pudiendo demostrar que si soporta generando un VAN positivo.
- Mediante el estudio Económico-Financiero se determinó la factibilidad de la ejecución del proyecto expresándose de la siguiente manera con el segundo escenario, el valor actual neto es positivo, lo que quiere decir que los flujos generados por el proyecto y traídos al valor presente, a una tasa de costo de capital del **14.53%** cubre la inversión inicial y nos deja un saldo positivo de USD \$80.455,15.
- **Cyber Cocktail** tiene un periodo de recuperación de la inversión de 1 años, a partir de este tiempo todos los ingresos netos, representarán ganancias operativas; con una relación costo-beneficio del **4.28%**.
- Este proyecto tiene un impacto social, económico, educativo, positivo, ya que permite la integración de las personas y que conozcan nuestro cantón tanto en atractivos, servicios, gastronomía, tecnología y más.

5.2. - RECOMENDACIONES

- Poner en ejecución el proyecto, debido a que el Cantón Atacames necesita de un lugar innovador que ayude a realzar más el turismo, contando con sitios que brinde varios servicios complementarios en un solo lugar como está expuesto en el estudio de mercado.
- Desarrollar a cabalidad todas sus áreas, brindando un buen servicio de calidad junto a su personal altamente capacitado.
- Instalar el Cyber Cocktail, en base a lo establecido en el Estudio Técnico, que ha determinado todos los requerimientos, administrativo financiero, operativo y legales para el proyecto.
- Mantener niveles de rentabilidad del proyecto para garantizar el tiempo de recuperación de la inversión inicial, además generar impactos positivos para su implementación.

6.-REFERENCIAS

6.1.- GLOSARIO

SISTEMA OPERATIVO.- Sistema operativo conjunto de programas fundamentales sin los cuales no sería posible hacer funcionar el ordenador con los programas de aplicación que se desee utilizar.

MICROSOFT WINDOWS.- Es el nombre de una serie de sistemas operativos desarrollados por Microsoft desde 1981, año en que el proyecto se denominaba “Interface Manager”.

MOZILLA FIREFOX.- Mozilla Firefox es el segundo navegador más utilizado de Internet, con una cuota de mercado del 21,74% a finales de febrero de 2011.

HARDWARE.- Corresponde a todas las partes tangibles de una computadora: sus componentes eléctricos, electrónicos, electromecánicos y mecánicos.

SOFTWARE.- Se conoce como software al equipamiento lógico o soporte lógico de una computadora digital; comprende el conjunto de los componentes lógicos necesarios que hacen posible la realización de tareas específicas, en contraposición a los componentes físicos, que son llamados hardware.

LAN.- Una **red de área local**, **red local** o **LAN** (del inglés local área network) es la interconexión de varias computadoras y periféricos. Su extensión está limitada físicamente a un edificio o a un entorno de 200 metros, con repetidores podría llegar a la distancia de un campo de 1 kilómetro.

ETHERNET.- Ethernet es un estándar de redes de computadoras de área local con acceso al medio por contienda csma/cd. ("acceso múltiple por detección de portadora con detección de colisiones)

WHIRELESS.- La comunicación inalámbrica o sin cables es aquella en la que extremos de la comunicación (emisor/receptor) no se encuentran unidos por un medio de propagación físico, sino que se utiliza la modulación de ondas electromagnéticas a través del espacio.

RED RJ45.- RJ-45 (registered jack 45) es una interfaz física comúnmente usada para conectar redes de cableado estructurado, (categorías 4, 5, 5e, 6 y 6a).

ECOTURISMO: El Turismo ecológico o ecoturismo Es un enfoque para las actividades turísticas en el cual se privilegia la sustentabilidad, la preservación, la apreciación del medio (tanto natural como cultural) que acoge y sensibiliza a los viajantes.

GASTRONOMÍA: Gastronomía es el estudio de la relación del hombre, entre su alimentación y su medio ambiente (entorno). Gastrónomo es la persona que se ocupa de esta ciencia.

COCTELERÍA: La Coctelería es el estudio de la relación entre las bebidas, las frutas, las flores, las hierbas, los helados y cualquier otro ingrediente comestible que pueda ser transformado en líquido, por distintos métodos de preparación.

BARMAN: Del inglés hombre de la barra, es la persona que atiende a los clientes en la barra de un bar, taberna, cantina o local de ocio y recreación.

FLAMBEADO: Son los tragos que en su preparación se prenden fuego, por ejemplo: la cucaracha.

TIR: Tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad

VAN: Valor actual neto procede de la expresión inglesa Net present value que significa Valor Presente Neto. El acrónimo es NPV en inglés y VAN en español. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

PIR: Periodo interno de retorno.

CI: Costo de inversión. Representa los factores técnicos que intervienen en la producción, medibles en dinero.

6.2. - BIBLIOGRAFÍA

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- BAHLONDER GEORGE, SNELL SCOTT, SHERMAN Arthur, “Administración de Recursos Humanos” 12ª edición.
- CATAORA CASPIO FERNANDO, 1997 “Sistema y Procedimientos Contables”, Editorial MC Graw Interamericana, Caracas-Venezuela.
- DECENZO ROBBINS / Sexta Edición 2009 “Fundamentos de la Administración”.
- GUDIÑO DÁVILA Emma Lucia, “Contabilidad 2000” Edit. Bogotá Colombia.
- HORGANDON BERNARD, MÚNERA CÁRDENAS ARMANDO, agosto 1996 “Contabilidad de Costos” Editorial Norma S.A, Segunda Edición, Bogotá-Colombia.
- LEVI, MAURICE D. Edición.2002 “finanzas Internacionales” Tercera.
- PÉREZ-TOMÉ JULIO, 2005 “Estrategias de Marketing para Pequeñas y Medianas Empresas” Editorial McGraw-Hill.
- REYES PONCE AGUSTÍN, Editorial Luminosa 2001.“Administración de Empresa Teoría y Práctica”
- ROLDAN, AURORA2004” Bombones y Bocaditos” Primera Edición Buenos Aires.
- SAAVEDRA ROBLEDO Irene; Edición 08/2003PÉREZ GOROSTEGUI Eduardo, MOYA, Beatriz, FERNÁNDEZ DE TEJADA Victoria,” Dirección de Recurso Humano” Primera.
- SÁNCHEZ JIJENA Rosario, Editorial Nobuko 2003 “Eventos Como Organizarlos Con Éxitos”

- ZAPATO SÁNCHEZ Pedro, Sexta Edición 2008 “Contabilidad General”.
- DIRECCION DE MARKETING Y VENTAS I, II edición 1998.
- Metodología de la investigación Editorial. Libertad, Bogotá Colombia 1998.
- ADMINISTRACIÓN-DÉCIMA EDICIÓN, 2010 autor Robbins Coulter.
- BANCOS: ADMINISTRACIÓN, CRÉDITO Y ANÁLISIS DE SUS ESTADOS FINANCIEROS 2DA. EDICIÓN, 2000 autor Carlos Morlás Molina.
- GUÍA PARA CREAR Y DESARROLLAR SU PROPIA EMPRESA, 2011 autor Gary Flor García.
- GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO TERCERA EDICIÓN, 2009 autor Idalberto Chiavenato.
- CALIDAD TOTAL Y PRODUCTIVIDAD-TERCERA EDICIÓN, 2010 autor Humberto Gutiérrez Pulido.
- MARKETING DE LOS SERVICIOS-TERCERA EDICIÓN, 2000 autor Idelfonso Grande Esteban.
- COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR, 2002 autor Rolando Arellano Cueva.
- GESTIÓN ADMINISTRATIVA PARA EMPRESAS TURÍSTICAS, 2003 autor Cesar Ramírez Cavassa.

ENLACES ELECTRÓNICOS O LINKOGRAFÍA

- www.esmeraldasorprende.com.ec
- <http://www.turismo.gob.ec/>
- <http://www.viajandox.com/esmeraldas/atacames-canton.htm>
- <http://www.viajandox.com/esmeraldas-atractivos-provincia.htm>
- <http://www.turismoesmeraldas.com/index.php/atacames>
- <http://www.turismoesmeraldas.com/index.php/revista-turismo-esmeraldas>
- <http://www.hotelesecuador.com/disptxt.php?menu=27&idiom=1>
- www.municipioesmeraldas.gob.ec/

ANEXOS

MODELO DE ENCUESTA

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CYBER COCKTAIL EN EL MALECÓN DE LA PLAYA DE ATACAMES PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS HOTELERAS Y TURISTICAS.

1.- ¿En qué sector de Atacames le gustaría que funcione un Cyber Cocktail?

Malecón () Centro () Entrada a la playa ()

2.- ¿Acude usted a un Cyber para buscar?

Información () Comunicación () Otros ()

3.- ¿Género de los visitantes?

Masculino () Femenino ()

4.- ¿Origen de los Visitantes?

Quito () Guayaquil () Cuenca () Extranjeros ()

5.- ¿Edad de los Visitantes?

15-30 () 30-45 () 45-60 () 60 o más ()

6.- ¿Nivel de estudios de los visitantes?

Primaria () Secundaria () Estudio Superior ()

7.- ¿Ha visitado algún Cyber en el cantón Atacames, que opina de los Servicios?

Excelentes () Buenos () Regulares ()

8.- ¿Qué días frecuentaría usted un Cyber Cocktail?

Lunes a Viernes () Fines de Semana () Todos los Días ()

9.-Que servicios le gustaría encontrar en el Cyber Cocktail?

Cyber () Cocteles () Información turística ()

10.-Cuanto estaría dispuesto a pagar la hora de internet

\$ 0,80 () \$ 1,20 () \$ 2,00 ()

ANEXO #2

MODELO DE ENTREVISTA

ENTREVISTA: Realizada a los dueños o administradores de los Cyber que existen en el Cantón Atacames para identificar a nuestra competencia.

1.¿Qué horario atienden y que días no abren el negocio?

2.- ¿Qué servicios brindan en su negocio, realizan alguna actividad adicional o solo Internet?

3.- ¿Cuánto cuesta la hora de internet, hay promociones si los clientes consumen 3 horas y más?

4.- ¿Considera usted que su negocio es rentable sí o no y Porque?

5.- ¿Si abrieran otro negocio igual al suyo, usted pensaría que perdería clientela?

6.- ¿Usted piensa que en la provincia de Esmeraldas existen proveedores de equipos de computación a bajo costo?

¡Gracias por su Colaboración!

MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

ANEXO # 3

LOGO DE LA EMPRESA



ANEXO #4

MENU DE COCTELES

Cyber Cocktail
tu mejor ambiente

COCTELES

BAJO EL SOL	\$3.00
MARINERO	\$3.00
COCO CYBER	\$4.00
ARENA CALIENTE	\$3.00
CYBER PIÑA	\$3.00
MAR Y TIERRA	\$3.00
LA BANANA PLAYERA	\$3.00
ATACAMES RUMBERO	\$3.00
COCO BONGO	\$3.00

The menu is presented on a yellow and green background. At the top, the word 'Cyber' is in a bold, metallic font, and 'Cocktail' is in a red cursive font. Below it, the tagline 'tu mejor ambiente' is written in a simple font. A large, stylized martini glass graphic is positioned to the left of the title. In the center, the word 'COCTELES' is written in a bold, black, sans-serif font. To the right of the menu items, there is an illustration of a waiter in a bikini and yellow pants, holding a tray with two small cocktails. The background features a gradient from yellow to green and orange.

ANEXO #5

TARJETA DE PRESENTACIÓN



VOLANTES



PUBLICIDAD MEDIANTE INTERNET

ANEXO #6

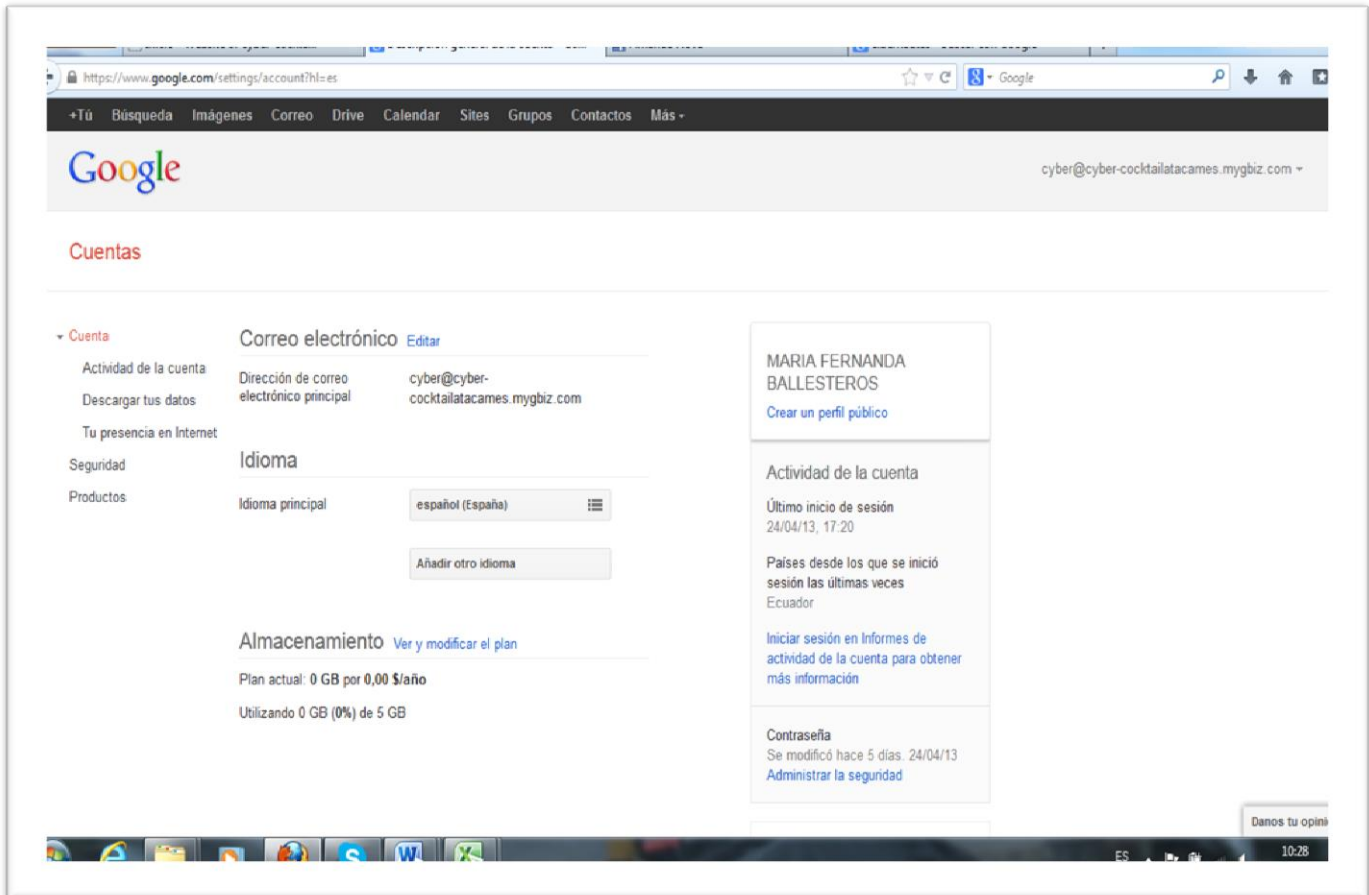
PAGINA WEB (WWW.CYBER-COCKTAIL.JIMDO.COM)



ANEXO #7

CORREO ELECTRÓNICO

Correo empresarial cyber@cyber-cocktailatacames.mygbiz.com



ANEXO # 8

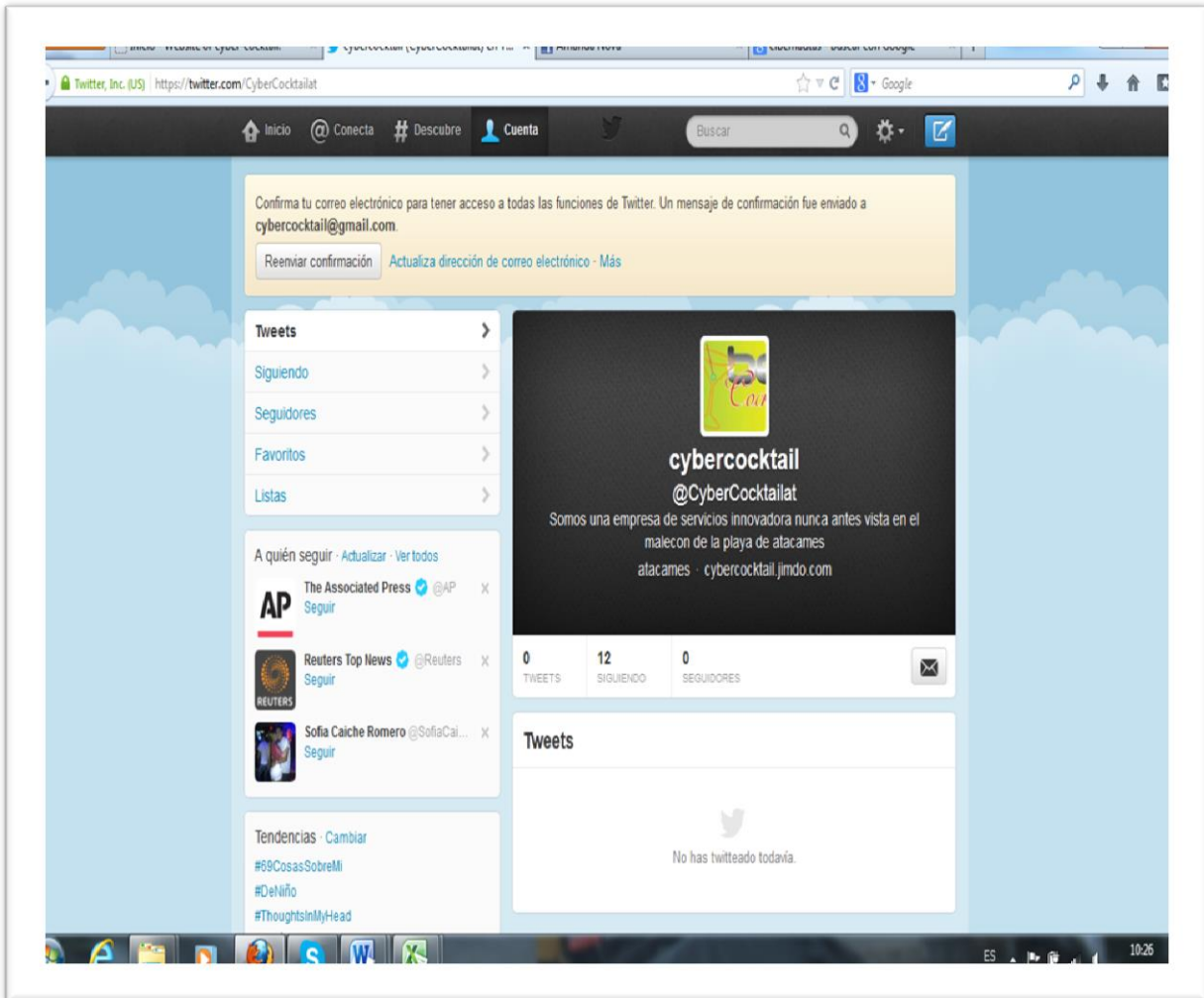
FACEBOOK



ANEXO#9

TWITER

Síguenos en: @cybercocktailat



ANEXO #10

NEGOCIO EN LA CAPITAL (QUITO), UBICADO EN LA ZONA ROSA CON SIMILARES CARACTERISTICAS.



2



ANEXO #11

CYBER



COCKTEL (BAJO EL SOL)



ANEXO #12

TRÍPTICO

SERVICIOS

Rectángulo

CANTÓN ATACAMES

CYBER COCKTAIL

LA MEJOR FORMA DE HACER TURISMO
CYBER, COCTELES, INFORMACION Y MAS

ATACAMES-ESMERALDAS

DIRECCION: MALECON DE LA PLAYA A LADO DE LA
PIZZERIA DAGULIO
CELL: 0891268854
CORREO: cybercocktail@gmail.com
Atacames- Ecuador
www.cybercocktail.jimdo.com

ANEXO #13