



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en  
Administración de Recursos Humanos-Personal

Autor: Galarza Borja Jhon Lenin

Tutor: Ing. Richard Pillajo

Quito, Octubre 2013



# **DECLARACIÓN DE APROBACIÓN**

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

## **DECLARATORIA**

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

---

Jhon Lenin Galarza Borja

CC 171987440-4

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO**



## CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Galarza Borja Jhon Lenin**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: ANTECEDENTE.-** a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de empresas, Recursos Humanos, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado **"DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO"**, el cual incluye la creación y desarrollo de un bar-café, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del bar-café, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

**SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.-** Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del bar-café descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del bar-café; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del proyecto; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI del proyecto a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

**TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.-** El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del bar-café que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad a favor del Cesionario.

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO**



**CUARTA: CUANTIA.-** La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

**QUINTA: PLAZO.-** La vigencia del presente contrato es indefinida.

**SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-** Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvenición, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

**SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.-** Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 24 días del mes de Octubre del dos mil trece.

f) \_\_\_\_\_  
Galarza Borja Jhon Lenin  
C.C. N° 1719874404  
**CEDENTE**

f) \_\_\_\_\_  
Instituto Superior Tecnológico Cordillera  
**CESIONARIO**



## **AGRADECIMIENTO**

El agradecimiento de mi proyecto en principal es a Dios quien me ha guiado y me ha dado la fortaleza de seguir adelante.

A los catedráticos del instituto por quienes he llegado a obtener los conocimientos necesarios para poder desarrollar mi proyecto y de manera especial a mis padres quienes me han dado el ejemplo de lucha y perseverancia para alcanzar las metas propuesta en la vida.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO



## **DEDICATORIA**

### **A Dios.**

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis  
objetivos, además de su infinita bondad y amor.

### **A mi madre.**

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la  
motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que  
nada, por su amor.

### **A mi padre.**

Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha  
infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.



## INDICE GENERAL

### Contenido

|                                                       |      |
|-------------------------------------------------------|------|
| Declaración de aprobación tutor y lector .....        | i    |
| Declaración de autoría del estudiante .....           | ii   |
| Agradecimiento .....                                  | v    |
| Dedicatoria .....                                     | vi   |
| Indice general .....                                  | xi   |
| Indice de tablas.....                                 | xi   |
| Indice de figuras.....                                | xiii |
| Resumen.....                                          | xvii |
| Abstract .....                                        | xvii |
| Capítulo I.....                                       | 1    |
| Introducción .....                                    | 1    |
| 1.01 Justificación.....                               | 1    |
| 1.02 Antecedentes .....                               | 2    |
| 2.01 Ambiente Externo .....                           | 4    |
| 2.01.01 factor económico.....                         | 4    |
| 2.01.01.01 <i>producto interno bruto (PIB)</i> . .... | 4    |
| 2.01.01.02 <i>inflación</i> . ....                    | 5    |
| 2.01.01.04 <i>balanza comercial</i> . ....            | 9    |
| 2.01.01.05 <i>tasa de interés</i> . ....              | 10   |
| 2.01.01.05.01 <i>tasa activa</i> . ....               | 10   |
| 2.01.01.05.02 <i>tasa pasiva</i> .....                | 12   |
| 2.01.02 factor social. ....                           | 13   |
| 2.01.02.01 <i>educación</i> . ....                    | 13   |
| 2.01.02.02 <i>salud</i> . ....                        | 15   |
| 2.01.03 factor legal.....                             | 17   |
| 2.01.04 factor tecnológico.....                       | 21   |
| 2.01.05 factor ambiental.....                         | 21   |
| 2.02 Entorno Local.....                               | 22   |
| 2.02.01 clientes.....                                 | 22   |

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO



|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| 2.02.03 competidores. ....                            | 23 |
| 2.03 Análisis Interno .....                           | 24 |
| 2.03.01 propuesta estratégica. ....                   | 24 |
| 2.03.01.01 <i>misión</i> . ....                       | 25 |
| 2.03.01.02 <i>visión</i> . ....                       | 25 |
| 2.03.02 objetivos. ....                               | 25 |
| 2.03.02.01 <i>objetivo general</i> . ....             | 25 |
| 2.03.02.02 objetivos específicos. ....                | 26 |
| 2.03.3 principios. ....                               | 26 |
| 2.03.04 gestión administrativa .....                  | 27 |
| 2.03.05 gestión operativa y comercial. ....           | 28 |
| 2.04 FODA. ....                                       | 29 |
| Capítulo III. ....                                    | 31 |
| Estudio de Mercado. ....                              | 31 |
| 3.01 Análisis del Consumidor .....                    | 31 |
| 3.01.01 determinación de la población y muestra. .... | 31 |
| 3.01.01.01 población. ....                            | 31 |
| 3.01.01.02 muestra .....                              | 32 |
| 3.01.01.03 determinación información. ....            | 34 |
| 3.01.01.04 análisis estudio. ....                     | 38 |
| 3.02 Oferta. ....                                     | 50 |
| 3.02.01 oferta histórica. ....                        | 50 |
| 3.02.02 oferta actual. ....                           | 50 |
| 3.02.03 oferta proyectada. ....                       | 51 |
| 3.03 Productos Sustitutos .....                       | 52 |
| 3.04 Demanda .....                                    | 52 |
| 3.04.01 demanda histórica. ....                       | 52 |
| 3.04.02 demanda actual. ....                          | 53 |
| 3.04.03 demanda proyectada. ....                      | 54 |
| 3.05 Balance de Oferta y Demanda. ....                | 55 |



|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| Capítulo IV.....                                               | 56 |
| Estudio Técnico.....                                           | 56 |
| 4.01 Tamaño del Proyecto.....                                  | 56 |
| 4.01.01 equipamiento, infraestructura.....                     | 56 |
| 4.01.02 personal. ....                                         | 57 |
| 4.01.03 tecnología. ....                                       | 57 |
| 4.01.04 espacio físico.....                                    | 58 |
| 4.01.05 tamaño óptimo proyecto.....                            | 59 |
| 4.02 Localización Proyecto.....                                | 59 |
| 4.02.01 macro localización. ....                               | 60 |
| 4.02.02 micro localización. ....                               | 60 |
| 4.02.02.01 micro localización. ....                            | 61 |
| 4.03 Ingeniería del Producto .....                             | 62 |
| 4.03.01 diagrama de procesos. ....                             | 62 |
| 4.03.02 flujo de procesos. ....                                | 63 |
| 4.03.03 estructura organizacional. ....                        | 64 |
| 4.03.03.01 descripción estructura organizacional.....          | 64 |
| 4.03.04 direccionamiento estratégico.....                      | 68 |
| 4.04 Cronograma de Proyecto Valorado .....                     | 69 |
| 4.05 Cronograma de Proyecto Valorado.....                      | 73 |
| Capítulo V .....                                               | 75 |
| Estudio Financiero .....                                       | 75 |
| 5.01 Ingresos del Proyecto .....                               | 75 |
| 5.01.01 ingresos operacionales proyectados. ....               | 75 |
| 5.01.02 ingresos reales. ....                                  | 76 |
| 5.01.03 ingresos no operacionales. ....                        | 77 |
| 5.01.04 matriz ingresos operacionales y no operacionales ..... | 77 |
| 5.01.05 ingresos totales proyectados.....                      | 78 |
| 5.02 Costos del Proyecto.....                                  | 78 |
| 5.02.01 costos operativos. ....                                | 78 |



|                                        |     |
|----------------------------------------|-----|
| 5.02.02 costos no operativos. ....     | 80  |
| 5.03 Gastos del proyecto .....         | 80  |
| 5.01.03 gastos administrativos. ....   | 80  |
| 5.04 Costos Fijos y Variables .....    | 81  |
| 5.04.01 costos fijos.....              | 81  |
| 5.04.02Costos Variables .....          | 81  |
| 5.05 Evaluación Financiera.....        | 82  |
| 5.05.01 inversión del proyecto. ....   | 82  |
| 5.05.02 financiamiento.....            | 83  |
| 5.05.03 flujo financiero. ....         | 84  |
| 5.05.04 punto de equilibrio. ....      | 85  |
| 5.05.05 relación costo beneficio. .... | 86  |
| 5.05.06 tasa interna de retorno .....  | 87  |
| 5.05.07 valor actual neto. ....        | 87  |
| 5.06 Análisis de Sensibilidad .....    | 88  |
| 5.07 Evaluación Ambiental.....         | 89  |
| 5.07.01 plan de mitigación. ....       | 90  |
| Capítulo VI.....                       | 91  |
| Aspectos Administrativos .....         | 91  |
| 6.01 Impactos del Proyecto .....       | 91  |
| 6.01.01 impacto social.....            | 91  |
| 6.01.02 impacto económico .....        | 91  |
| 6.01.03 otros beneficios. ....         | 92  |
| 6.01.4 presupuesto del proyecto.....   | 92  |
| Capítulo VII .....                     | 93  |
| Conclusiones y Recomendaciones .....   | 93  |
| 7.1 Conclusiones .....                 | 93  |
| 7.02 Recomendaciones.....              | 95  |
| 7.04 Anexos .....                      | 100 |



## INDICE DE TABLAS

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| Tabla 1 PIB.....               | 4  |
| Tabla 2 Inflación.....         | 6  |
| Tabla 3 Tasa de Empleo .....   | 7  |
| Tabla 4 Tasa de Desempleo..... | 8  |
| Tabla 5 Balanza Comercial..... | 9  |
| Tabla 6 Tasa Activa.....       | 11 |
| Tabla 7 Tasa Pasiva.....       | 12 |
| Tabla 8 Clientes.....          | 22 |
| Tabla 9 Proveedores.....       | 23 |
| Tabla 10 Competidores .....    | 24 |
| Tabla 11 Foda.....             | 30 |
| Tabla 12 Pregunta 1.....       | 38 |
| Tabla 13 Pregunta 2.....       | 39 |
| Tabla 14 Pregunta 3.....       | 40 |
| Tabla 15 Pregunta 4.....       | 41 |
| Tabla 16 Pregunta 5.....       | 42 |
| Tabla 17 Pregunta 6.....       | 43 |
| Tabla 18 Pregunta 7.....       | 44 |
| Tabla 19 Pregunta 8.....       | 45 |



|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| Tabla 20 Pregunta 9.....                   | 46 |
| Tabla 21 Pregunta 10.....                  | 47 |
| Tabla 22 Pregunta 11.....                  | 48 |
| Tabla 23 Oferta Histórica.....             | 50 |
| Tabla 24 Oferta Anual.....                 | 50 |
| Tabla 25 Oferta Proyectada.....            | 51 |
| Tabla 26 Demanda Potencial.....            | 52 |
| Tabla 27 Demanda Efectiva.....             | 53 |
| Tabla 28 Demanda Actual Potencial .....    | 53 |
| Tabla 29 Demanda Actual Efectiva.....      | 54 |
| Tabla30 Demanda Proyectada Potencial ..... | 54 |
| Tabla 31 Demanda Efectiva .....            | 55 |
| Tabla 32Balance Oferta.....                | 55 |
| Tabla 33equipamiento.....                  | 56 |
| Tabla 34 Personas.....                     | 57 |
| Tabla 35 Tecnología.....                   | 57 |
| Tabla 36TamañoOptimo.....                  | 59 |
| Tabla 37 Localización .....                | 60 |
| Tabla 38 Micro Localización.....           | 61 |
| Tabla 39 Proyecto Valorado.....            | 73 |
| Tabla 40Ingresos Operacionales.....        | 75 |



|                                        |    |
|----------------------------------------|----|
| Tabla 41 Ingresos Reales.....          | 76 |
| Tabla 42 Ingresos Operacionales.....   | 77 |
| Tabla 43 Ingresos Totales.....         | 78 |
| Tabla 44 Costos Operativos .....       | 79 |
| Tabla 45 Gastos Administrativos.....   | 80 |
| Tabla 46 Costos Fijos.....             | 81 |
| Tabla 47Costos Variables.....          | 81 |
| Tabla 48Inversion del Proyecto.....    | 82 |
| Tabla 49Financiamiento .....           | 83 |
| Tabla 50 Flujo Financiero.....         | 84 |
| Tabla 51 Punto de equilibrio.....      | 85 |
| Tabla 52 Costo Beneficio.....          | 86 |
| Tabla 53 Tasa Interna .....            | 87 |
| Tabla 54 Análisis de Sensibilidad..... | 88 |
| Tabla 55 Evaluación Ambiental.....     | 89 |

## INDICE DE FIGURAS

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| Figura 1 PIB.....                | 5  |
| Figura 2 Inflación.....          | 6  |
| Figura 3 Tasa de Empleo .....    | 8  |
| Figura 4 Tasa de Desempleo ..... | 8  |
| Figura 5 Balanza Comercial.....  | 10 |



|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| Figura 6 Tasa Activa .....       | 11 |
| Figura 7 Tasa Pasiva .....       | 12 |
| Figura 8 Nivel de Educación..... | 14 |
| Figura 9 Nivel Bachillerato..... | 14 |
| Figura 10 Nivel Superior.....    | 15 |
| Figura 11 Pregunta 1.....        | 39 |
| Figura 12 Pregunta 1.....        | 40 |
| Figura 13 Pregunta 2.....        | 41 |
| Figura 14 Pregunta 3.....        | 42 |
| Figura 15 Pregunta 4.....        | 43 |
| Figura 16 Pregunta 5.....        | 44 |
| Figura 17 Pregunta 6.....        | 45 |
| Figura 18 Pregunta 7.....        | 46 |
| Figura 19 Pregunta 8.....        | 47 |
| Figura 20 Pregunta 9.....        | 48 |
| Figura 21 Pregunta 10.....       | 49 |
| Figura 22 Plano del Local.....   | 58 |



|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| Figura 23 Localización Mapa.....         | 61 |
| Figura 24 Diagrama de Procesos.....      | 62 |
| Figura 25 Flujo de Procesos.....         | 63 |
| Figura 26 Estructura Organizacional..... | 64 |
| Figura 27 Lista de Precios.....          | 70 |
| Figura 28 Promoción.....                 | 71 |
| Figura 29 Tarjetas de Presentación.....  | 72 |
| Figura 30 Rotulo Bar.....                | 72 |
| Figura 31 Hoja Volante.....              | 73 |



## RESUMEN

En el presente trabajo en la cafetería en la ciudad de Quito observar que las grandes fallas que tiene este tipo de negocio es que en la ciudad de Quito hay una cafetería que trata temas culturales distracción, la socialización, el arte y la dinámica de la cultura de la distracción. El fundamento teórico que hemos centrado nuestro trabajo está directamente relacionado con la administración del nuevo milenio y con las técnicas de investigación científica que nos permitieron llegar a una mejor comprensión de la Quiteña población con respecto a este tipo de negocio que muchas, pero sólo tienen crudamente servicio al cliente y son dedicada a la venta de un solo producto. Dado que el propósito de nuestro tema profundo estudio, la metodología utilizada en el desarrollo del tema fue bibliográfica y de campo. Fue utilizado como herramientas de investigación de Internet, consultas profesionales y visitas a lugares de este tipo, la observación directa de los investigadores, y un estudio exploratorio para analizar la demanda. Teniendo en cuenta esto, se realizó un análisis de escenarios futuros para demostrar lo rentable que es invertir en empresas de este tipo, en términos de lo que hemos pensado en algunos planes de contingencia para un margen de maniobra para que pueda anticipar. Tomar de los factores de éxito de nuestra infraestructura de negocios, servicio, calidad de la atención, la bebida, por lo que creemos que va a generar una gran bienvenida y alentar a los residentes de la ciudad para ir a locales de diversión moderada con los servicios ofrecidos.

Palabras clave: Negocio, distracción, los clientes

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO



## ABSTRACT

In the present work on the coffee bar in the City of Quito observe that large flaws that have this kind of business is that in the city of Quito there is a coffee bar which treats cultural distraction issues, socialization, and art and culture dynamics of distraction. The theoretical foundation we have focused our work is directly related to the administration of the new millennium and with scientific research techniques that allowed us to reach a better understanding of the population Quiteña regarding this type of business that many but have only crudely customer service and are dedicated to sell a single product. Since the purpose of our study deep topic, the methodology used in developing the theme was bibliographical and field. Was used as internet research tools, professional consultations and visits to places of this kind, direct observation of the investigators, and an exploratory study to analyze the demand. Considering this, we performed an analysis of future scenarios to show how profitable it is to invest in businesses like these, in terms of which we have thought of some contingency plans for a leeway so you can anticipate. Taking from the success factors of our business infrastructure, service, quality of care, beverage, so we believe it will generate a great welcome and encourage the residents of the city to go to the local fun moderate with the services offered.

Keywords: Business, Distraction, Customer

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
"CORDILLERA"

0



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
"CORDILLERA"

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

## **Capítulo I**

### **Introducción**

#### **1.01 Justificación**

La creación de la cafetería bar cultural estará enfocada a fomentar el conocimiento del arte y la cultura en la ciudad de Quito, considerando la gran saturación que existe en la ciudad de establecimientos encaminados al servicio de alimentos y bebidas y entretenimiento, a pesar de esto, existe una poca oferta de establecimientos dedicados al entretenimiento cultural.

La población quiteña debe ser consciente de que esta ciudad es rica en cuanto al arte se refiere, lo que implica a que sus habitantes se vean comprometidos con dicha cultura, a cultivarla, admirarla y sobretodo desarrollarla día a día. Dicho precepto no se cumple hoy por hoy en las calles de nuestra ciudad, de allí parte la razón de ser de este establecimiento. La riqueza cultural quiteña se refleja en sus tradiciones, música, ambiente rustico, es lo que nuestro bar está dispuesto a ofrecer a sus clientes. El bar café será una gran vitrina para que los grupos teatrales, musicales, de danza, entre otros, puedan plasmar todo su talento en sus diversas presentaciones lo que permitirá que los mismos crezcan y lleguen a sitios importantes. Es una forma muy interesante de apoyar al talento nacional, que en el fondo es muy bueno.

Finalmente, el establecimiento me proporciona la oportunidad de emprender una gran aventura dentro del campo del entretenimiento cultural,

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

dicho concepto me proporciona independencia laboral y sobretodo libertad creativa que junto con los conocimientos adquiridos me permitirá ofrecer un óptimo servicio de calidad a los consumidores quiteños.

## **1.02 Antecedentes**

(Andrade Guzmán & Cedeño González, 2008). En el año 2008 se realizó un Plan de Negocios para la creación de un café-bar temático y tecnológico en el sector Centro de la ciudad de Quito en el que sus principales objetivos fueron: analizar el entorno en el que se desarrollará el proyecto, determinar la demanda potencial del mercado, determinar las estrategias adecuadas para conquistar esa demanda, estipular la organización operativa y logística para el funcionamiento del negocio y determinar la factibilidad en términos económicos de la implementación del proyecto.

En la ciudad de Quito existe una gran oferta de establecimientos que se dedican al servicio de alimentos y bebidas ya sean estas cafeterías o restaurantes, los mismos que se caracterizan por la variedad de platos y bebidas que presentan así como las diversas tendencias de decoración que poseen.

Dentro de esta gran diversidad de oferta gastronómica y de entretenimiento en la ciudad de Quito, es apropiado recalcar la carencia de establecimientos de alimentos y bebidas dedicados al entretenimiento cultural.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Existe muy pocos establecimientos en la ciudad, y los que están operando son un tanto desconocidos por la población.

Una de las empresas pioneras por más de veinte años en el mercado del entretenimiento cultural es CAFÉ LIBRO con una gran experiencia en el mercado y su lema "Veinte años no es nada. Y lo es todo también: el entusiasmo, la constancia, la pasión del día a día. Y lo mejor: la respuesta agradecida de todos quienes lo han vivido y disfrutado". Es una empresa que se ha posicionado en el mercado a través de una gran variedad de actividades que ofrecen a diario y la gran atención.

En el presente trabajo sobre el CAFÉ BAR en la Ciudad de Quito observamos que las grandes falencias que tienen este tipo de negocios es que en la ciudad de Quito no existe un café bar de distracción cultural donde se trate temas de, sociabilización, arte cultura y dinámicas de distracción. Existe falta de lugares que conjuguen la cultura con la diversión, la música con lo bohemio, la lectura y la meditación es muy notable, así pues, la gente opta por lugares como discotecas, cines, bares, etc.

## Capítulo II

### Análisis Situacional

#### 2.01 Ambiente Externo

##### 2.01.01 factor económico.

##### 2.01.01.01 *producto interno bruto (PIB).*

(BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2012). Esta variable da el producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado.

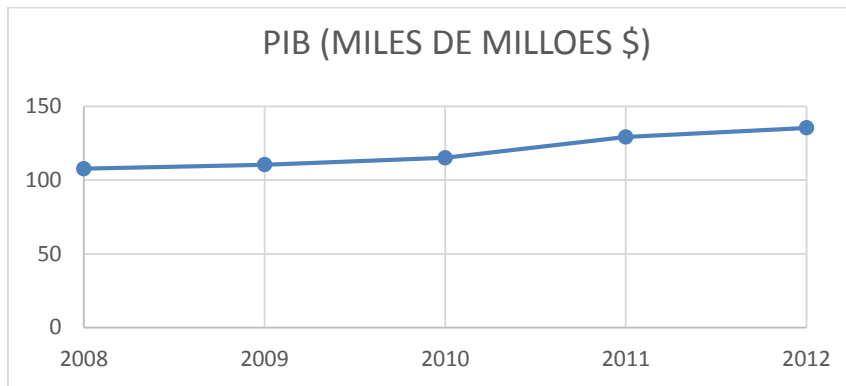
Puede determinar el crecimiento del sector al que se dedica el proyecto en el cual indica la aceptabilidad del mismo o la poca importancia al sector, el cual determina si nuestro proyecto puede tener un crecimiento económico y expandirse a nivel nacional.

**Tabla N°1. PIB**

| AÑO  | PIB   |
|------|-------|
| 2008 | 107,7 |
| 2009 | 110,4 |
| 2010 | 115   |
| 2011 | 129,1 |
| 2012 | 135,3 |

Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N°1. PIB**

Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Análisis:** La tendencia que ha tenido el PIB en los últimos años se ha mantenido con crecimiento en el 2011 y el 2012 lo que nos da una oportunidad para poder ingresar al mercado.

#### ***2.01.01.02 inflación.***

(BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2013). Es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

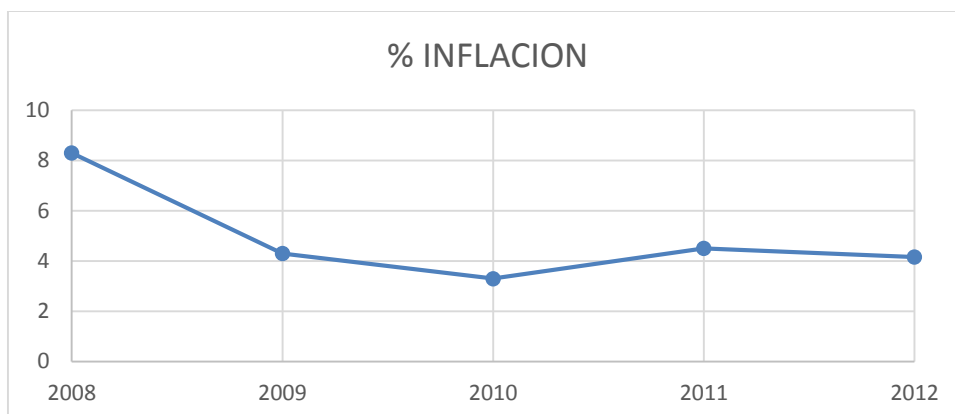
La inflación puede ser un factor determinante para nuestro producto ya que de esta depende el precio de nuestros servicios y el alcance que puedan percibir nuestros clientes para la adquisición del mismo.

**Tabla N°2. Inflación**

| AÑO  | % INFLACION |
|------|-------------|
| 2008 | 8,3         |
| 2009 | 4,3         |
| 2010 | 3,3         |
| 2011 | 4,5         |
| 2012 | 4,16        |

Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Figura N°2. Inflación**



Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

### Inflación primer trimestre año 2013

|                 |        |
|-----------------|--------|
| Marzo-31-2013   | 3.01 % |
| Febrero-28-2013 | 3.48 % |
| Enero-31-2013   | 4.10 % |

**Análisis:** Según el indicador se mantiene una estabilidad en los precios para nuestra empresa es una oportunidad ya que en la actualidad no hay incrementos considerables en los costos de productos o servicios.

#### *2.01.01.03 tasa empleo y desempleo.*

Un factor importante para ser analizado ya que el mismo determina si en nuestro país las personas tienen un trabajo y un sueldo estable determinando así que perciben ingresos los cuales pueden usarlos para adquirir los servicios que se presta.

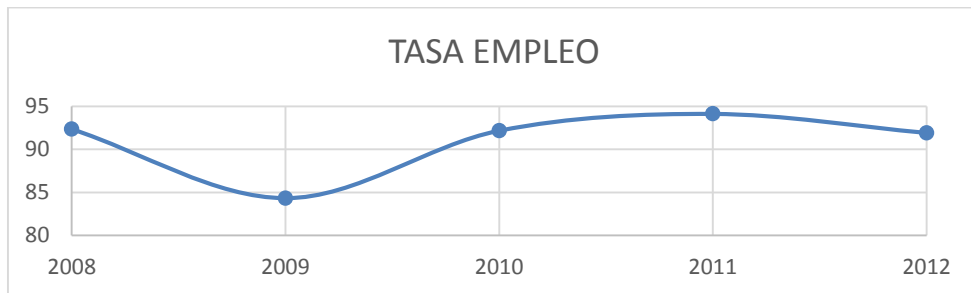
**Tabla N°3. Tasa de Empleo**

| AÑO  | TASA EMPLEO |
|------|-------------|
| 2008 | 92,35       |
| 2009 | 84,34       |
| 2010 | 92,17       |
| 2011 | 94,12       |
| 2012 | 91,92       |

Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N°3. Tasa de Empleo**



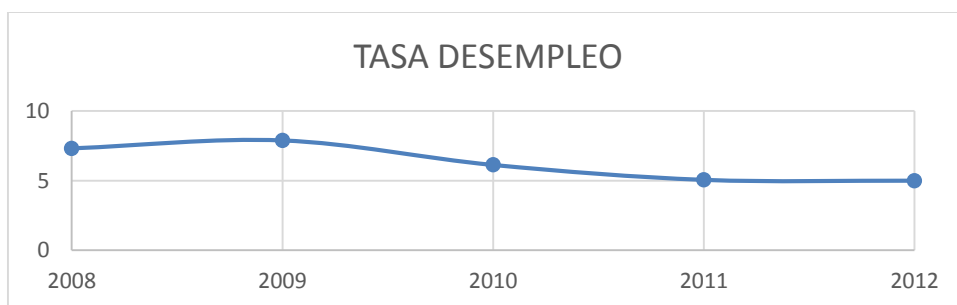
Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

**Tabla N°4. Tasa Desempleo**

| AÑO  | TASA DESEMPLEO |
|------|----------------|
| 2008 | 7,32           |
| 2009 | 7,89           |
| 2010 | 6,13           |
| 2011 | 5,06           |
| 2012 | 5              |

Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

**Figura N°4. Tasa Desempleo**



Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Análisis:** La tasa de empleo es más alta que la de desempleo lo que hace que nuestros servicios puedan ser aceptados por la sociedad ya que cuentan con un trabajo estable e ingresos fijos lo que nos da una oportunidad.

#### **2.01.01.04 balanza comercial.**

(INEC, 2011). Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones.

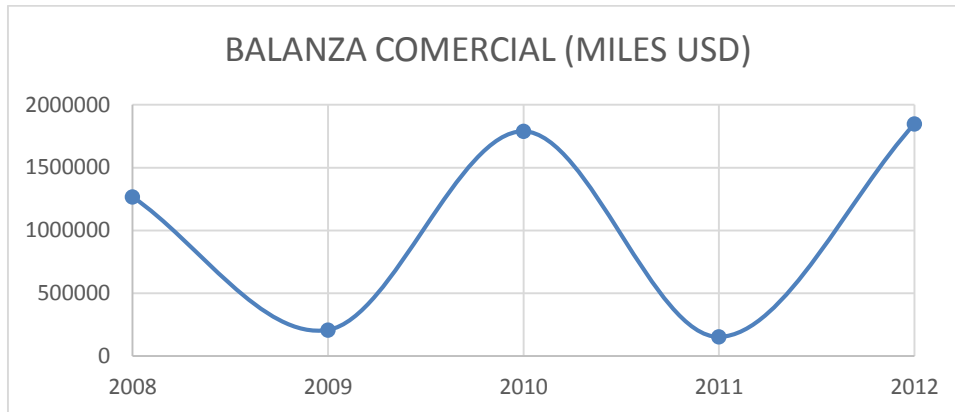
A través de la balanza comercial podemos divisar el crecimiento del país en el sector de productos y servicios lo cual cabe recalcar si el mismo es positivo hay posibilidades de exportar nuestros servicios.

**Tabla N°5. Balanza Comercial**

| AÑO  | BALANZA COMERCIAL |
|------|-------------------|
| 2008 | 1266397           |
| 2009 | 208397            |
| 2010 | 1788786           |
| 2011 | 152841            |
| 2012 | 1848866           |

Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Figura N°5. Balanza Comercial**



Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Análisis:** La balanza comercial ha tenido una tendencia positiva y en crecimiento lo que es una oportunidad para nuestro proyecto ya que el mismo puede ser aceptado en el país y con opciones y posibilidades de poder exportar si el crecimiento se mantiene.

#### **2.01.01.05 tasa de interés.**

##### **2.01.01.05.01 tasa activa.**

(SOFOMANEC, 2011). Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.

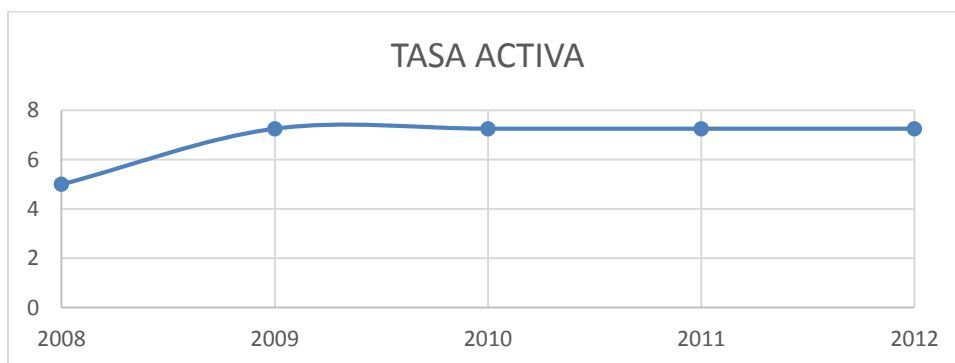
DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Tabla N°6. Tasa Activa**

| AÑO  | TASA ACTIVA |
|------|-------------|
| 2008 | 5           |
| 2009 | 7,25        |
| 2010 | 7,25        |
| 2011 | 7,25        |
| 2012 | 7,25        |

Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Figura N°6**



Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Análisis:** Se ha mantenido lo que ha generado que las empresas que inician sus actividades puedan realizar préstamos para el desarrollo del negocio generando una oportunidad en el proyecto ya que podemos tomar en cuenta esta opción para poder empezar el negocio.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

#### 2.01.01.05.02 tasa pasiva.

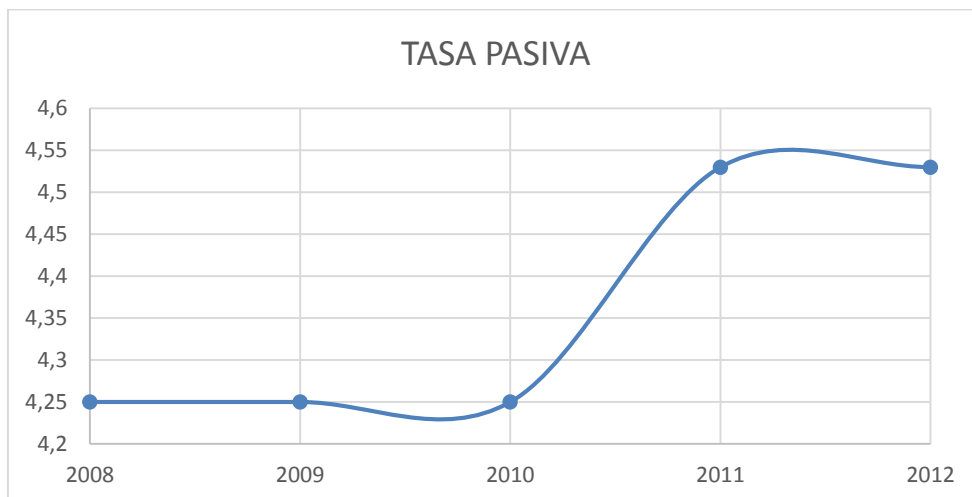
(SOFOMANEC, 2011) Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.

**Tabla N°7. Tasa Pasiva**

| AÑO  | TASA PASIVA |
|------|-------------|
| 2008 | 4,25        |
| 2009 | 4,25        |
| 2010 | 4,25        |
| 2011 | 4,53        |
| 2012 | 4,53        |

Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Figura N°7. Tasa Pasiva**



Tomado de página web: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Análisis:** Se ha mantenido en un porcentaje aceptable lo que nos genera una oportunidad para poder invertir nuestro dinero en el banco y de esta forma ir generando ganancias a largo plazo.

#### **2.01.02 factor social.**

##### **2.01.02.01 educación.**

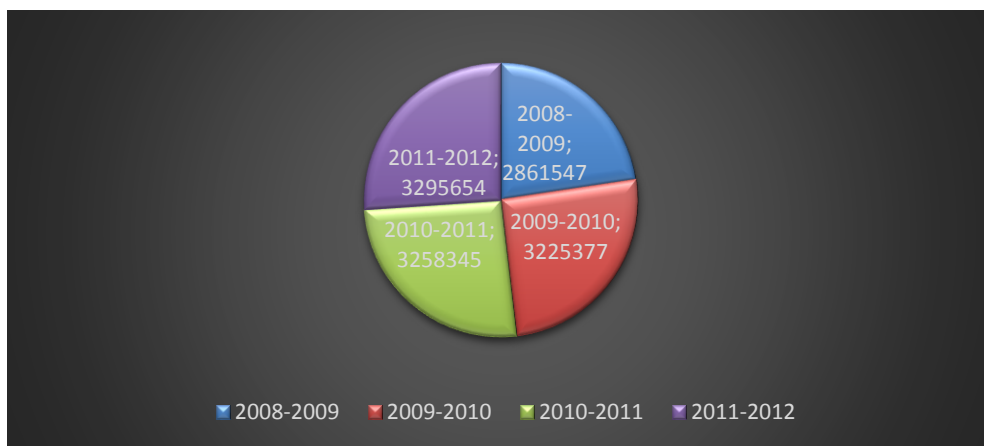
(Ministerio Relaciones Exteriores, 2013). El Gobierno viene trabajando sostenidamente para revertir la tendencia de reducción del gasto público en educación característica de la década de los 90. La educación ocupa el segundo lugar, luego de Bienestar Social, en aumento del presupuesto y ejecución presupuestaria. Además de dedicar esfuerzos por la eliminación del analfabetismo, en los últimos cuatro años, el promedio de años de educación ha aumentado de 7.29 a 7.52. En el 2006, la tasa entre la población indígena y los más pobres alcanzaba el 28%, cifras similares a los años 60; es decir que los indígenas tenían un rezago de alrededor de 45 años en relación a los indicadores de alfabetización. Adicionalmente, la brecha entre hombres y mujeres era de 3 puntos en contra de las mujeres. Entre el 2006 y el 2008 se pasó de 8.6% a un 7.6% de promedio nacional, con un cambio significativo en la zona rural.

Para el Gobierno ha sido su principal preocupación la educación superior y el otorgamiento de becas para la formación y especialización de profesionales.

En el 2009 se entregaron más becas que durante toda la década del 94-2004: pasando de 184 en una década a 206 en un año.

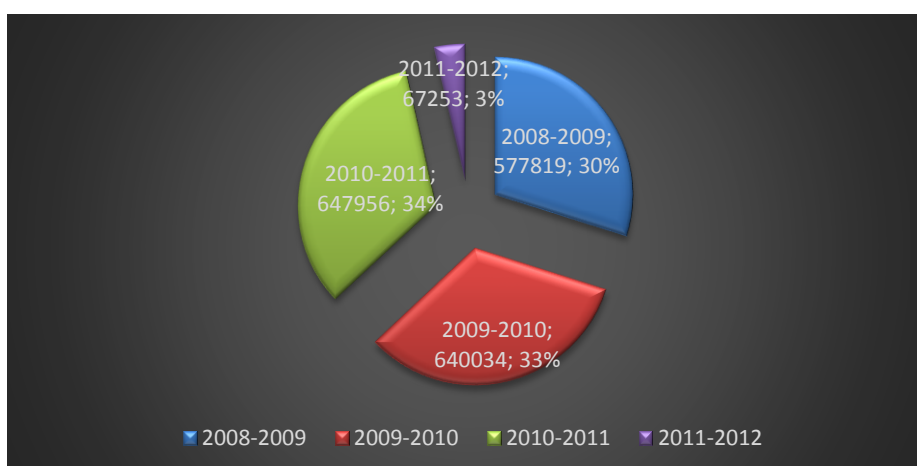
### Niveles de educación:

**Figura N°8. Nivel Educación Primaria**



Tomado de página web: [www.educacion.gob.ec](http://www.educacion.gob.ec)

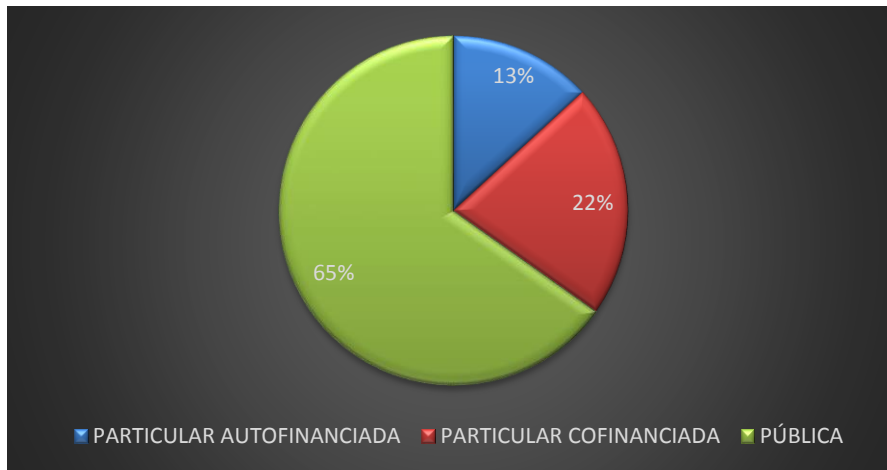
**Figura N°9. Nivel Educación Bachillerato**



Tomado de página web: [www.educacion.gob.ec](http://www.educacion.gob.ec)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N°10. Nivel de Educación Superior**



Tomado de página web: [www.educacion.gob.ec](http://www.educacion.gob.ec)

**Análisis:** El gobierno actual se ha preocupado por invertir en la educación para que las personas puedan tener un nivel de vida excelente en un futuro y mayores ingresos lo cual es una oportunidad para nuestra empresa ya que el índice de educación superior ha incrementado dando así trabajos bien remunerados, y posibilidades para que las personas puedan adquirir nuestros servicios.

#### **2.01.02.02 salud.**

(Diario El Tiempo, 2013). El Ministerio de Salud Pública, hoy informó que durante los cinco años de administración del Presidente Rafael Correa ha

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

invertido 1 295 millones de dólares para mejorar la salud pública en el país, cuyo monto incluye la gratuidad del servicio al público, construcción y equipamiento de hospitales y contratación de personal médico. El egreso global en salud asciende a 5.277 millones de dólares, conteniendo el gasto administrativo y medicinas. El Jefe de Estado destacó que la inversión comprende 506 establecimientos de salud remodelados y 97 construidos; 204.000.000 de dólares en equipamiento, como la adquisición de más de 30 tomógrafos, aparatos que antes de este Gobierno no había en hospitales públicos; incorporación de 184 ambulancias y 2 hospitales móviles nuevos; ocho unidades móviles especializadas, incluyendo seis quirúrgicas y dos oncológicas; y, 637.000.000 de dólares invertidos en medicina gratuita. De hecho esto sirve de estudio de casos para otros países de nuestra América, toda la inversión social y particularmente en salud que ha hecho el Gobierno ecuatoriano”.

**Análisis:** El gobierno actual se ha preocupado por la salud en el ecuador disminuyendo la tasa de mortalidad y preocupándose por la atención gratuita de la salud.

### **2.01.03 factor legal.**

#### **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)**

(SRI) Entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

- Determinación del impuesto
- Normas sobre declaración y pago
- Domicilio o residencia habitual de Personas Naturales
- Servicios ocasionales de personas naturales no residentes

#### **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES**

Requisitos:

##### **PERSONAS NATURALES**

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO**

## **DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**

Ley de Régimen para el Distrito Metropolitano de Quito

- El impuesto sobre la propiedad urbana
- El impuesto sobre la propiedad rural
- El impuesto de alcabalas
- El impuesto sobre los vehículos
- El impuesto de matrículas y patentes
- Impuesto de Patentes Municipales

## **PATENTE MUNICIPAL**

Quienes trabajan en relación de dependencia y no han sacado el RUC, NO necesitan obtener la Patente Municipal y, consecuentemente, no requieren hacer este tributo.

Los requisitos

Para realizar el trámite de obtención de la patente, se necesita:

- Para personas naturales NO obligadas a llevar contabilidad
- Formulario de la declaración de Patente Municipal debidamente lleno. Éste se puede obtener en la página [www.quito.gob.ec](http://www.quito.gob.ec)
- Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el RUC actualizado.

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO**

- Original y copia de la licencia de conducir, categoría profesional, en el caso de que realice actividades de transporte
- Original y copia del carné del CONADIS en el cual se verifique el grado de discapacidad que posea el administrado.

### **CUERPO DE BOMBEROS**

#### **TIPO C**

Almacenes en general, funerarias, farmacias, boticas, imprentas, salas de belleza, ferreterías, picanterías, restaurantes, heladerías, cafeterías, panaderías, distribuidoras de gas, juegos electrónicos, vehículos repartidores de gas, tanqueros de líquidos inflamables, locales de centros comerciales.

#### **Requisitos**

1. Solicitud de inspección del local;
2. Informe favorable de la inspección;
3. Copia del RUC; y,
4. Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados)

### **CENTRO DE SALUD**

(DEFINICION) Un centro de salud es un edificio destinado a la atención sanitaria de la población. El tipo de actividad asistencial y la calificación del personal pueden variar según el centro y la región.

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO**

## **PERMISO DE FUNCIONAMIENTO**

Requisitos para Obtener Permiso de Funcionamiento del MSP Acuerdo Ministerial 818

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
3. Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
5. Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
6. Plano del establecimiento a escala 1:50.
7. Croquis de ubicación del establecimiento.
8. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
9. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Adicionalmente se deberá cumplir con otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

Costos del permiso: (Descritos en el Ac. Ministerial No 818 del 19 de diciembre del 2008).

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO**

**Análisis.**-Es una oportunidad, ya que el país cuenta con este tipo de instituciones y cada una tiene su propio funcionamiento legal, por ende nuestras actividades serán totalmente legales y protegidas.

#### **2.01.04 factor tecnológico.**

La tecnología se ha convertido en parte fundamental para el desarrollo funcional del país y de una empresa. La tecnología permite dejar volar la imaginación para desarrollar productos o servicios totalmente nuevos que pueden significar final es y comienzos de eras importantes en las distintas áreas. No aplicar a tiempo y adecuadamente la tecnología con en la empresa implica ciertos desfases, tomando en cuenta que la tecnología y los procesos siempre deben ir de la mano.

**Análisis.**-Si disponemos de los recursos sería oportunidad porque estaríamos a la vanguardia de los sistemas para el manejo de software para poder controlar todo el nivel financiero.

#### **2.01.05 factor ambiental.**

Vamos a presentar un plan de reciclaje para lograr por medio del reciclaje una mayor protección de nuestros recursos naturales y del ambiente mediante la reducción de los desperdicios sólidos. De esta manera no solo tendremos la eliminación de los residuos, sino su tratamiento y posterior utilización en los ciclos productivos agrícola,

comercial e industrial dentro de la filosofía del reciclaje, de esta manera estar acorde con el ministerio de ambiente y los planes que lleva a cabo dentro de los negocios.

**Análisis.-** Al generar un plan de reciclaje tendríamos una oportunidad ya que actualmente en las empresas y negocios es indispensable generar planes para poder preservar el medio ambiente.

## 2.02 Entorno Local

### 2.02.01 clientes.

(Slidesshare, 2010) Es aquella persona natural o jurídica que realiza la transacción comercial denominada compra.

#### Tabla N° 8. Clientes

| Año  | Población |
|------|-----------|
| 2013 | 40870     |

Tomado por: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

**Análisis.-** Es la población del Centro Histórico Parroquia donde se va a ubicar el Café bar los cuales pueden ser mis posibles clientes los cuales se determinará a través del estudio de mercado.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

### 2.02.02 proveedores.

(Slidesshare, 2010). Puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

**Tabla N° 9.Proveedores**

| PROVEEDOR            | BIEN O SERVICIO                                                      | AÑOS EN EL MERCADO |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------------|
| INFOLINK S.A.        | EQUIPOS INFORMÁTICOS, SISTEMAS INFORMÁTICOS Y SUMINISTROS DE OFICINA | 15 AÑOS            |
| ALAMACENES ARTEFACTA | IMPLEMENTOS DE COCINA                                                | 94 AÑOS            |
| MUEBLES AL COSTO     | MUEBLES Y ENCERES                                                    | 7 AÑOS             |
| CERRA-JERIA          | BIENES METÁLICOS                                                     | 27 AÑOS            |

#### Guía de proveedores

**Análisis.**-Los proveedores con que contara la empresa para adquisición de suministros, maquinaria y equipo para el funcionamiento del Café Bar, es una oportunidad ya que se tiene variedad para poder escoger los precios y productos más accesibles.

### 2.02.03 competidores.

(Slidesshare, 2010). Es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o

adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de ofertantes y una pluralidad de demandantes.

**Tabla N° 10. Competidores**

| COMPETIDOR                       | BIEN O SERVICIO             | AÑOS EN EL MERCADO |
|----------------------------------|-----------------------------|--------------------|
| LA CHACOTA PIZZERIA<br>CAFETERIA | CAFETERIA, SNACKS, PIZZERIA | 5 AÑOS             |
| LA CASA DEL MURCIELAGO           | BEBIDAS, MUSICA, BAR        | 4 AÑOS             |
| LEÑA QUITENÑA                    | RESTAURANT, BAR             | 6 AÑOS             |
| LA TABERNA COLONIAL              | BAR                         | 3 AÑOS             |

**Café Bares de Quito**

**Análisis.-** Los competidores de mayor participación en el mercado con experiencia y servicio de mejor calidad, se tiene oportunidad ya que ninguno de esta presta atención en las tradiciones de Quito lo cual sería una herramienta fundamental para atraer clientes.

## **2.03 Análisis Interno**

### **2.03.01 propuesta estratégica.**

Para la implementación de un Café Bar se determinó realizar un estudio de factibilidad para obtener la aceptación ante la sociedad del proyecto.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

### **2.03.01.01 misión.**

Brindar un sitio atractivo y exclusivo con horarios extendidos y de muy buen ambiente, ofreciendo a nuestros visitantes una atmósfera alegre y de distracción acompañada de productos de calidad, música selecta y excelente servicio. Un lugar donde los clientes deseen regresar, donde buscamos generar seguidores incondicionales del buen gusto, con lo cual contribuimos a nuestro crecimiento y mejora día a día.

### **2.03.01.02 visión.**

Ser líderes en el mercado local reconocidos como el mejor Café-Bar de Quito y crecer a través de Franquicias, llevando nuestro plan de trabajo y experiencia, conservando nuestras fortalezas y ampliando nuestras alternativas de mejora para mantener la atracción y preferencia de nuestros clientes, proyectando un crecimiento constante.

### **2.03.02 objetivos.**

#### **2.03.02.01 objetivo general.**

Realizar una investigación a fondo para implementar un plan de factibilidad de un Café Bar Sitio de Encuentro; ubicado en el sector de la Ronda en el Centro Histórico de Quito.

### **2.03.02.02 objetivos específicos.**

- ✓ Realizar el análisis situacional de la empresa revisando nuestro macro y micro entorno.
- ✓ Implementar el estudio del mercado saber cómo llegar a nuestro cliente y tener el poder de negociación con nuestros diferentes proveedores con las estrategias que se impartirá en la consultoría.
- ✓ Elaborar el estudio técnico donde desarrollaremos todas nuestras estrategias para los cumplimientos de los objetivos de nuestros clientes.

### **2.03.3 principios.**

**Trabajo en equipo:** Empresa reconocida en el mercado por la unión de sus miembros a la hora de trabajar, de esta manera lograr que sea líder en el mercado regional.

**Confianza:** Confiamos en la gente, en lo que dice, en lo que hace y en su compromiso con la organización.

**Calidad:** Realizamos nuestro trabajo con excelencia.

**Cambio:** Enfrentamos proactivamente los retos, nos adaptamos y aprovechamos las oportunidades del entorno.

**Alianzas estratégicas:** Creamos sinergias al interior y exterior de la empresa.

**Responsabilidad social:** Asumimos nuestro compromiso con la sociedad y el ambiente.

#### **2.03.04 gestión administrativa**

##### **Administrador General**

El administrador general es el encargado de la toma de decisiones y sobre él recae la responsabilidad y autoridad para supervisar, dirigir, controlar y evaluar eficaz y eficientemente, el cumplimiento de las actividades que correspondan a los demás departamentos del establecimiento.

##### **Área Financiera**

El área financiera se encarga básicamente de manejar el flujo (entradas y salidas) de dinero, es decir las compras, pagos a proveedores y conciliación del flujo de caja diario, adicionalmente tiene la responsabilidad de realizar la contabilidad de los movimientos de la compañía, permitiendo de esta forma generar información valiosa para la toma de decisiones. El área financiera contará con un Auxiliar Contable.

##### **Área de Servicio al Cliente**

Las funciones del área de Servicio al Cliente, radican básicamente en brindar satisfacción al cliente, suministrándole los diferentes productos y servicios con la mayor cordialidad, amabilidad y respeto posible, fomentando la fidelidad y satisfacción de la clientela. Está área contará con tres meseros fijos que se programan y se remuneran por turnos.

## **Área de Producción**

El área de producción, tiene como función primordial la elaboración de las bebidas y alimentos ofrecidos a los clientes, son un conjunto articulado de actividades como la recepción, verificación, transporte y almacenaje de la materia prima, y el mantenimiento e inspección de la maquinaria y equipo, con el fin de ofrecer el mejor producto de calidad a los clientes. En el área de producción se encuentra un barman y dos cocineros.

### **2.03.05 gestión operativa y comercial.**

El negocio estará dispuesto a solicitar la asistencia de especialistas en el tema para lograr la atracción del cliente de una manera óptima y certera. Pero se utilizarán métodos sencillos para conseguir una demanda satisfactoria como afiches en las agencias de turismo especializadas en turismo receptor, en los aeropuertos se encontraron información precisa del café – restaurante para extranjeros internacionales y nacionales, envió de cartas de presentación a empresas aledañas al sector y a principales oficinas. La constante información a empresas acerca de las presentaciones musicales instrumentales y clásicas y para aquellos amantes de este tipo de música encontrara una gran atracción.

## 2.04 FODA

(Matriz Foda, 2012). La sigla FODA, es un acróstico de Fortalezas (factores críticos positivos con los que se cuenta), Oportunidades, (aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas), Debilidades, (factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir) y Amenazas, (aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos). La matriz FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresa, etc., que esté actuando como objeto de estudio en un momento determinado del tiempo.

Es como si se tomara una “radiografía” de una situación puntual de lo particular que se esté estudiando. Las variables analizadas y lo que ellas representan en la matriz son particulares de ese momento. Luego de analizarlas, se deberán tomar decisiones estratégicas para mejorar la situación actual en el futuro.

**Tabla N° 11. FODA**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad en innovación en cuanto a los productos y servicios ofrecidos en la competencia del sector.</li> <li>• Manejo de estrategias de motivación que incrementen el sentido de pertenencia de los colaboradores.</li> <li>• Fácil acceso a los proveedores que permite disponibilidad de insumos en corto tiempo.</li> <li>• Acceso a organismos privados, con el fin de atraer a los turistas que visitan Quito</li> <li>• Entregar al cliente la carta con los productos y el cronograma de las actividades que se presentarán durante el mes.</li> <li>• Capacidad de realizar actividades de acuerdo con la demanda cíclica.</li> <li>• El Café Bar se maneja bajo la figura de Pyme con el fin de reducir los tributos que se pagan al gobierno.</li> </ul> | <p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La tendencia que ha tenido el PIB en los últimos años se a mantenido con crecimiento en el 2011 y el 2012 lo que nos da una oportunidad para poder ingresar al mercado</li> <li>• Se mantiene una estabilidad en los precios para nuestra empresa es una oportunidad ya que en la actualidad no hay incrementos considerables en los costos de productos o servicios.</li> <li>• La balanza comercial ha tenido una tendencia positiva y en crecimiento lo que es una oportunidad para nuestro proyecto ya que el mismo puede ser aceptado en el país y con opciones y posibilidades de poder exportar si el crecimiento se mantiene</li> <li>• El gobierno actual se ha preocupado por invertir en la educación lo cual es una oportunidad para nuestra empresa ya que el índice de educación superior ha incrementado dando así trabajos bien remunerados, y posibilidades para que las personas puedan adquirir nuestros servicios</li> </ul> |
| <p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Centralización del poder y autoridad debido a que es una empresa pequeña.</li> <li>• No se aprovechan las economías de escala, debido a que no es posible manejar grandes volúmenes de productos precederos con los proveedores.</li> <li>• No tener la suficiente cercanía en cuanto a ubicación con la competencia, para realizar alianzas que contribuyan al bienestar del cliente y de esta forma reducir los costos.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El mercado financiero no ofrece tasas bajas para los préstamos de libre inversión.</li> <li>• La creación de nuevos impuestos no permite destinar mayor capital a tecnologías o personal más capacitado.</li> <li>• El aumento del índice delincriminal en la ciudad trae como consecuencia que menor número de personas acudan a estos tipos de establecimientos en horas nocturnas</li> <li>• No poder implementar demasiada tecnología debido a que el proceso productivo requiere de la mano de obra en más de un 50%</li> <li>• Los nuevos competidores son una amenaza de no estar a la vanguardia en los cambios de las tendencias del mercado.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

**Análisis situacional**

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO**

## Capítulo III

### Estudio de Mercado

#### 3.01 Análisis del Consumidor

(Universidad Nacional de Colombia, 2012). El éxito de una empresa depende fundamentalmente de la demanda de sus clientes. Ellos son los protagonistas principales y el factor más importante que hacen que una empresa prospere o fracase.

Toda empresa debe ir encaminada hacia la satisfacción del cliente; por ende los objetivos de la empresa deben estar encaminados hacia la consecución de estos objetivos. Si la empresa no satisface las necesidades y deseos de sus clientes tendrá una existencia muy corta. Todos los esfuerzos deben estar orientados hacia el cliente, porque él es el verdadero impulsor de todas las actividades de la empresa. Muchas veces no es suficiente contener productos de buena calidad o a un bajo precio, para que el cliente se sienta bien es necesario reunir muchos aspectos y guiarlos todos hacia un mismo horizonte que son los clientes.

##### **3.01.01 determinación de la población y muestra.**

###### **3.01.01.01 población.**

(Educanda, 2006). Una población se precisa como un conjunto finito o infinito de personas u objetos que presentan características comunes.

Para la implementación de la creación de un café bar en el centro de Quito se determina como población:

**Macro sector:** Quito

Centro

Parroquia: 40870

### **3.01.01.02 muestra**

(Aprobar, 2009). Es el subconjunto de la población que es estudiado y a partir de la cual se sacan conclusiones sobre las características de la población. La muestra debe ser representativa, en el sentido de que las conclusiones obtenidas deben servir para el total de la población.

**Para calcular el tamaño de la muestra vamos a utilizar la siguiente fórmula:**

**Dónde:**

$n$  = el tamaño de la muestra.

$N$  = tamaño de la población

$p$  = Desviación estándar de la población

$z$  = Valor obtenido mediante niveles de confianza, este es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a **1,96 (como más usual)**

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

E = Límite aceptable de error maestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), **para nosotros vamos a tomar el valor de 5% (0,05).**

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q \cdot z^2}{(N - 1)E^2 + p \cdot q \cdot z^2}$$

$$n = \frac{(40870)(0,5)(0,5)(1,96)^2}{(40870 - 1)0,05^2 + (0,5)(0,5)(1,96)^2}$$

$$n = \frac{39251,548}{102,1725 + 0,9604}$$

$$n = 380,59$$

$$n = 381$$

**3.01.01.03 determinación información.****ENCUESTA****FACTIBILIDAD DE IMPLEMENTACIÓN DE CAFÉ BAR "LA TERTULIA"**

ENCUESTA N° \_\_\_\_\_

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación del mercado de un nuevo servicio de café bar en el Barrio La Ronda de la ciudad de Quito, la encuesta tiene una duración aproximada de 5 minutos.

CODIGO: JLGB01

FECHA DE APLICACIÓN: DD \_\_\_\_ MM \_\_\_\_ MM \_\_\_\_, LUGAR DE  
APLICACIÓN \_\_\_\_\_EDAD \_\_\_\_ SEXO \_\_\_\_ ACTIVIDAD \_\_\_\_\_ ESTADO  
CIVIL \_\_\_\_\_

En la siguiente pregunta favor califique 5 es muy interesante y 1 es para nada interesante:

**1. Le parece interesante y llamativo este tipo establecimientos?**

1\_\_ 2\_\_ 3\_\_ 4\_\_ 5\_\_

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**2. Frecuenta actualmente establecimientos con servicios de bares?**

SI\_\_\_ NO\_\_\_

**3. Con que frecuencia ingresa usted a este tipo de establecimientos?**

- a. Una vez a la semana
- b. Más de dos veces a la semana
- c. Una vez cada quince días
- d. Una vez al mes

**4. Consume algún tipo de bebida con alcohol en estos centros?**

SI\_\_\_ NO\_\_\_ ALGUNAS VECES\_\_\_

**5. Con que frecuencia consume usted algún tipo de bebida alcohólica?**

Diario \_\_\_\_\_

Semanal \_\_\_\_\_

Mensual \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

**6. Cuando entra a un establecimiento de estos está buscando:**

- a. Solo escuchar música
- b. Solo Bailar
- c. Tomar una bebida
- d. Combinación de todas las anteriores o algunas de ellas?\_\_\_\_\_
- e. Otro, cual:\_\_\_\_\_

**7. Cuál es el consumo promedio que estaría dispuesto a gastar en este tipo de centros?**

- a. de \$10 a menos
- b. de \$11 a \$20
- c. de \$20 y más

**8. Cuál de las siguientes variables le parece más importante en un establecimiento de estos:**

- a. Bajos precios
- b. Buena música
- c. Buena atención
- d. Aspecto del lugar

**9.Cuál o cuáles aspectos no le atraen de este tipo de establecimientos?**

- a. El tipo de música
- b. El tipo de personas que asisten
- c. La decoración y ambientación del lugar
- d. Otro\_\_\_\_\_

**10. Qué tipo de música le gustaría escuchar en estos centros?**

- a. Moderna
- b. Clásica
- c. Romántica
- d. Contemporánea

**11. Que le gustaría encontrar dentro de estos centros?**

- a. Bandas
- b. Noche de bohemia
- c. Grupos de danza
- d. Fusión de ritmos

**MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO E INFORMACIÓN**

**FIN DE LA ENCUESTA**

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO**

#### 3.01.01.04 análisis estudio.

Una vez que se ha realizado la investigación de campo y se tiene las encuestas, se supervisa una a una para depurar la información, tiene como misión comprobar que se encuentren correctamente llenos los formularios de encuesta para que no den lugar a fallos que ocasionarían errores en la estimación.

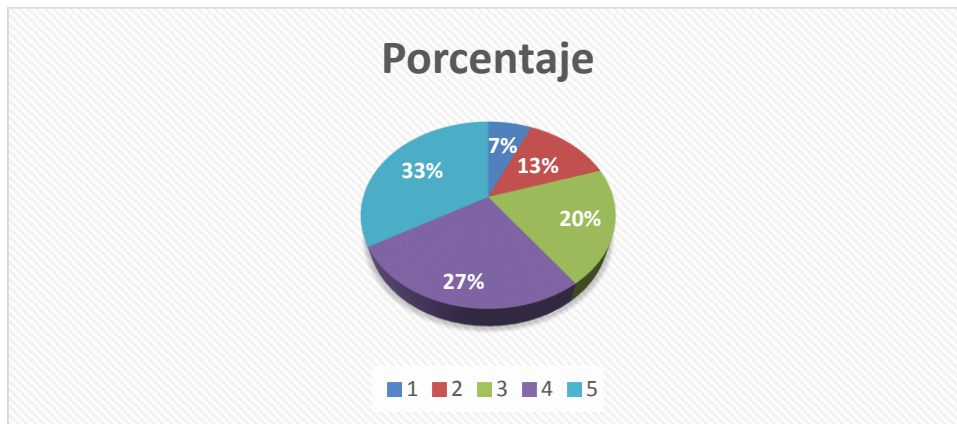
1. Le parece interesante y llamativo este tipo establecimientos?

**Tabla N° 12.Tabulación Pregunta 1**

| Variables    | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|--------------|-------------------|-------------|
| 1            | 10                | 2,50%       |
| 2            | 14                | 3,75%       |
| 3            | 133               | 35%         |
| 4            | 124               | 32,50%      |
| 5            | 100               | 26,25%      |
| <b>TOTAL</b> | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

Investigación de Mercado

**Figura N° 11. Pregunta 1**



Investigación de Mercado

**Análisis:** La mayoría de encuestados tiene un nivel de aceptación de 3 que es muy aceptable para los negocios que prestamos este tipo de servicios.

2. Frecuenta actualmente establecimientos con servicios de bares?

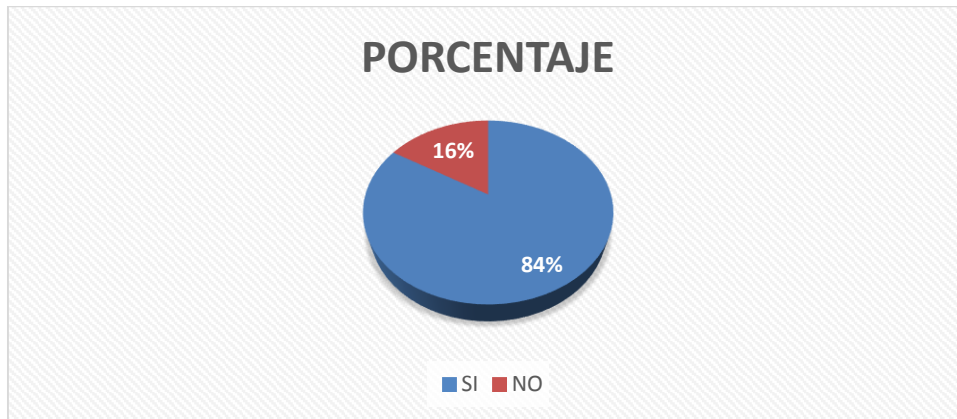
**Tabla N° 13. Tabulación Pregunta 2**

| Variables    | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|--------------|-------------------|-------------|
| SI           | 319               | 83,75%      |
| NO           | 62                | 16,25%      |
| <b>TOTAL</b> | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

Investigación de Mercado

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 12. Pregunta 2**



**Investigación de Mercado**

**Análisis:** La mayoría de encuestados asisten a este tipo de establecimientos de tal manera que es aceptable y con grandes oportunidades.

3. Con que frecuencia ingresa usted a este tipo de establecimientos?

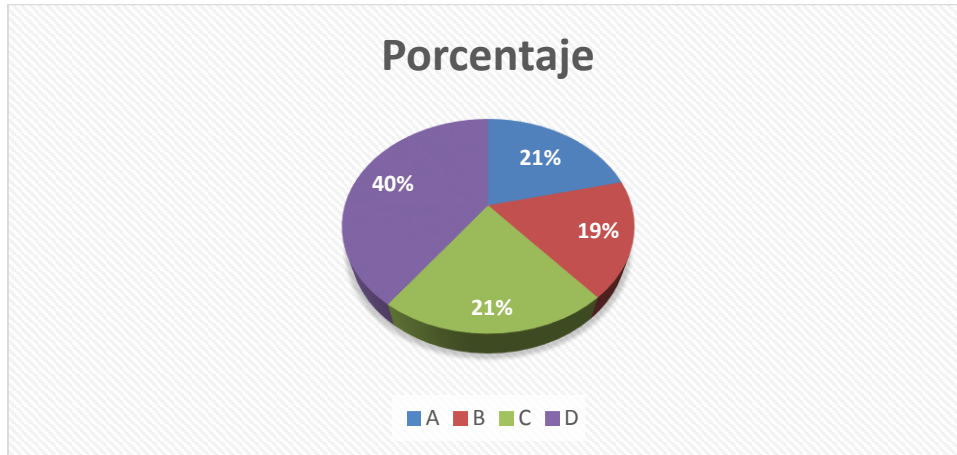
**Tabla N° 14. Tabulación Pregunta 3**

| Variables                        | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|----------------------------------|-------------------|-------------|
| A (una vez a la semana)          | 81                | 21,25%      |
| B (más de dos veces a la semana) | 67                | 17,50%      |
| C (una vez cada quince días)     | 81                | 21,25%      |
| D (una vez al mes)               | 152               | 40%         |
| <b>TOTAL</b>                     | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

**Investigación de Mercado**

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 13. Pregunta 3**



Investigación de Mercado

**Análisis:** La mayoría de encuestados asiste una vez al mes a estos establecimientos seguido de una vez por semana lo que es beneficioso.

4. Consume algún tipo de bebida con alcohol en estos centros?

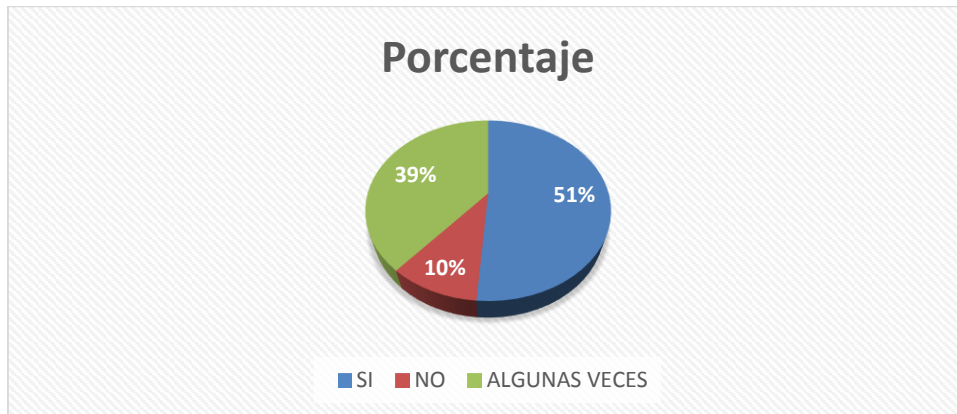
**Tabla N° 15. Tabulación Pregunta 4**

| Variables     | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|---------------|-------------------|-------------|
| SI            | 195               | 51,25%      |
| NO            | 38                | 10%         |
| ALGUNAS VECES | 148               | 38,75%      |
| <b>TOTAL</b>  | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

Investigación de Mercado

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 14. Pregunta 4**



Investigación de Mercado

**Análisis:** La mayoría de encuestados consume algún tipo de bebida alcohólica es sumamente importante para implementar este tipo de servicio.

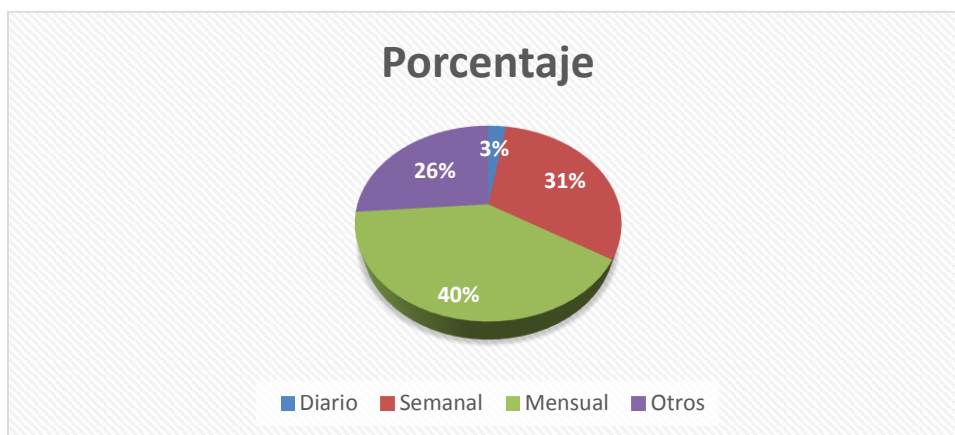
5. Con que frecuencia consume usted algún tipo de bebida alcohólica?

**Tabla N° 16. Tabulación Pregunta 5**

| Variables    | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|--------------|-------------------|-------------|
| Diario       | 10                | 2,50%       |
| Semanal      | 119               | 31,25%      |
| Mensual      | 152               | 40%         |
| Otros        | 100               | 26,25%      |
| <b>TOTAL</b> | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

Investigación de Mercado

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 15. Pregunta 5**

**Investigación de Mercado**

**Análisis:** La mayoría de encuestados consumen bebidas en un promedio de un mes lo que es aceptable para poder implementar en el bar este servicio, debiendo tomar acciones en lo relacionado al consumo diario porque de acuerdo al estudio al inicio será bajo.

6. Cuando entra a un establecimiento de estos está buscando:

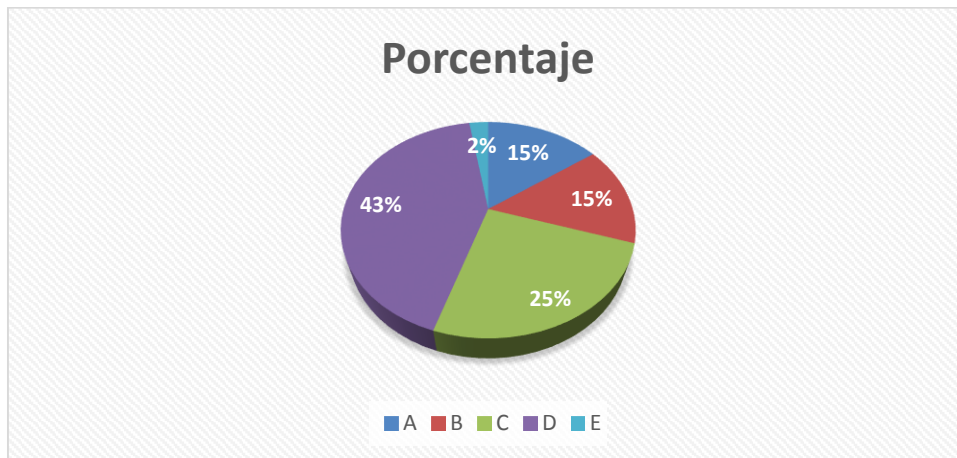
**Tabla N° 17. Tabulación Pregunta 6**

| Variables                           | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|-------------------------------------|-------------------|-------------|
| A (solo escuchar música)            | 57                | 15%         |
| B (solo bailar)                     | 57                | 15%         |
| C (tomar una bebida)                | 95                | 25%         |
| D (combinación de todas anteriores) | 162               | 42,50%      |
| E (otros)                           | 10                | 2,50%       |
| <b>TOTAL</b>                        | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

**Investigación de Mercado**

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 16. Pregunta 6**



**Investigación de Mercado**

**Análisis:** La mayoría de encuestados prefieren una combinación de música, baile, bebidas lo que es muy importante para el bar.

7.Cuál es el consumo promedio que estaría dispuesto a gastar en este tipo de centros?

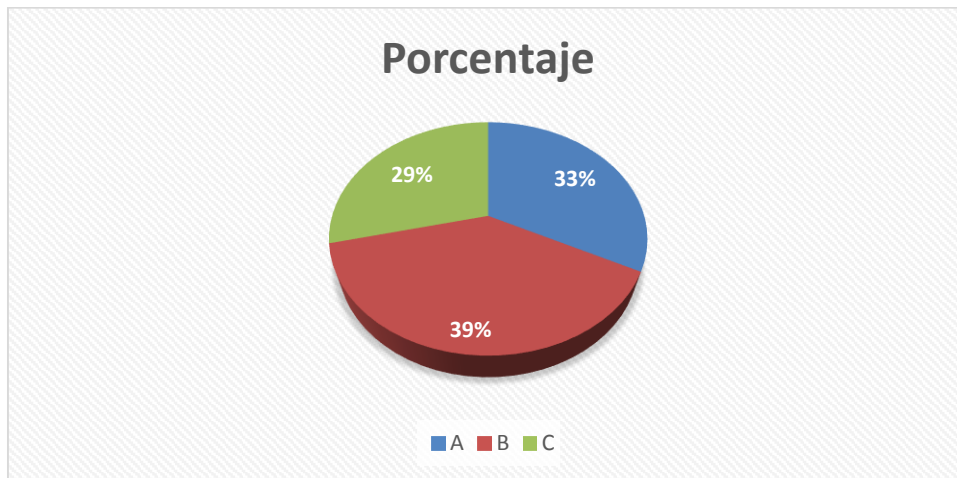
**Tabla N° 18. Tabulación Pregunta 7**

| Variables            | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|----------------------|-------------------|-------------|
| A (de \$ 10 a menos) | 124               | 32,50%      |
| B (de \$11 a \$20)   | 148               | 38,75%      |
| C (de \$20 y mas)    | 110               | 28,75%      |
| <b>TOTAL</b>         | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

**Investigación de Mercado**

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 17. Pregunta 7**



Investigación de Mercado

**Análisis:** La mayoría de encuestados están dispuesta a gastar de \$ 11 a \$ 20 dólares lo que es aceptable y rentable para el negocio.

8. Cuál de las siguientes variables le parece más importante en un establecimiento de estos:

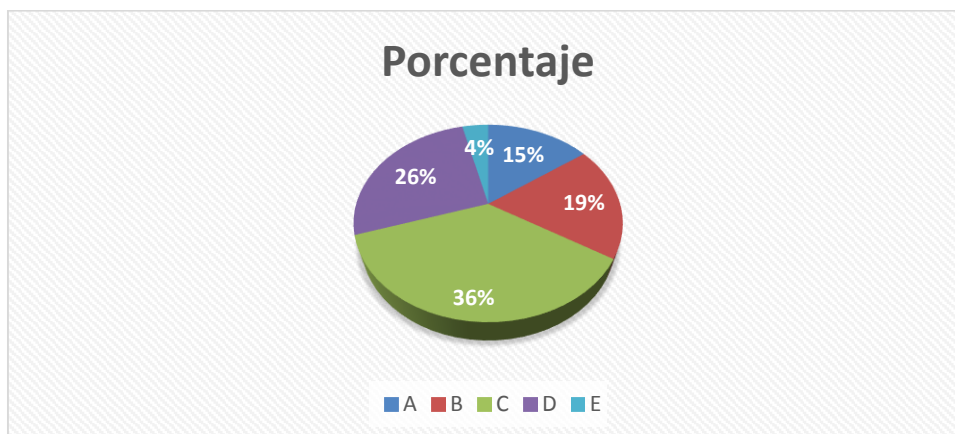
**Tabla N° 19. Tabulación Pregunta 8**

| Variables             | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|-----------------------|-------------------|-------------|
| A (bajos precios)     | 57                | 15%         |
| B (buena música)      | 71                | 18,75%      |
| C (buena atención)    | 138               | 36,25%      |
| D (aspecto del lugar) | 100               | 26,25%      |
| E (otros)             | 14                | 3,75%       |
| <b>TOTAL</b>          | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

Investigación de Mercado

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 18. Pregunta 8**



Investigación de Mercado

**Análisis:** La mayoría de encuestados lo que prefieren de un café bar es la atención cual es el punto que debemos atacar mas.

9. Cuál o cuáles aspectos no le atraen de este tipo de establecimientos?

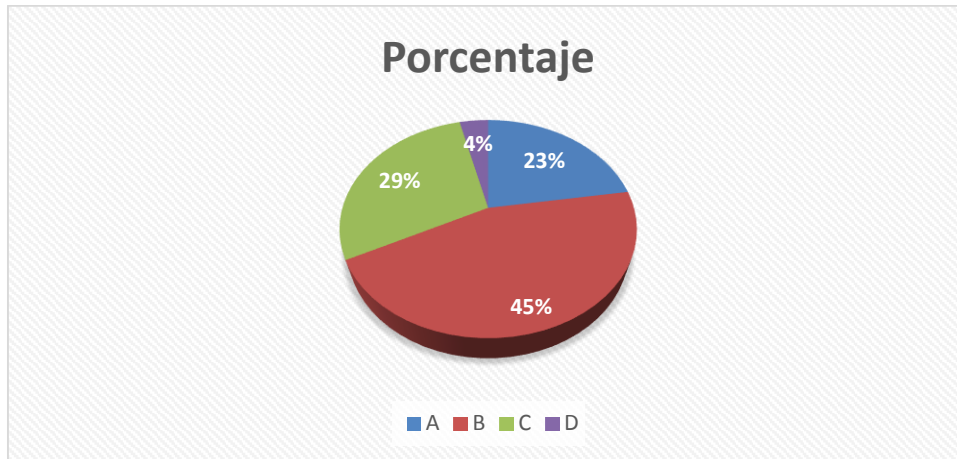
**Tabla N° 20. Tabulación Pregunta 9**

| Variables                 | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|---------------------------|-------------------|-------------|
| A (el tipo de música)     | 86                | 22,50%      |
| B (el tipo de personas)   | 171               | 45%         |
| C (decoración y ambiente) | 110               | 28,75%      |
| D (otros)                 | 14                | 3,75%       |
| <b>TOTAL</b>              | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

Investigación de Mercado

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 19. Pregunta 9**



Investigación de Mercado

**Análisis:** La mayoría de encuestados influye la gente que asiste a este tipo de establecimientos el cual se lo determinara que se dé un nivel medio alto.

10. Qué tipo de música le gustaría escuchar en estos centros?

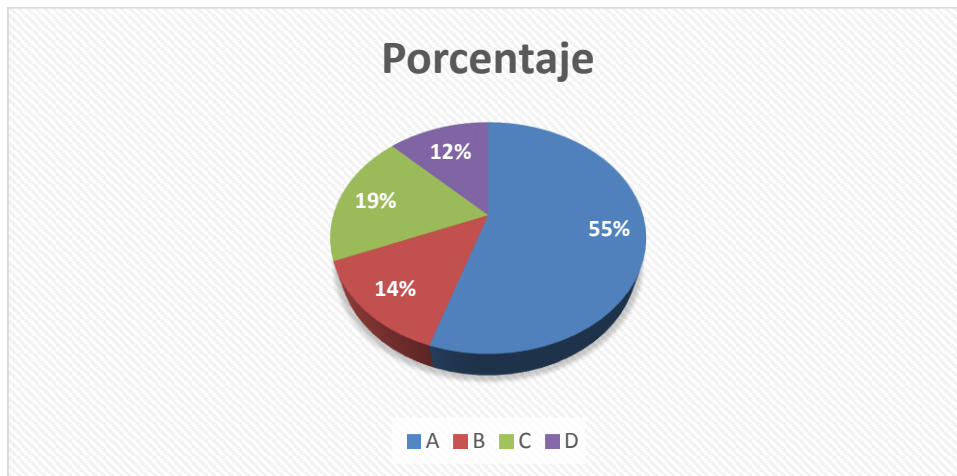
**Tabla N° 21. Tabulación Pregunta 10**

| Variables         | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|-------------------|-------------------|-------------|
| A (moderna)       | 210               | 55%         |
| B (clásica)       | 52                | 13,75%      |
| C (romántica)     | 71                | 18,75%      |
| D (contemporánea) | 48                | 12,50%      |
| <b>TOTAL</b>      | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

Investigación de Mercado

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 20. Pregunta 10**



Investigación de Mercado

**Análisis:** La mayoría de encuestados prefiere música moderna lo cual es otro punto en el que se debe trabajar.

11. Que le gustaría encontrar dentro de estos centros?

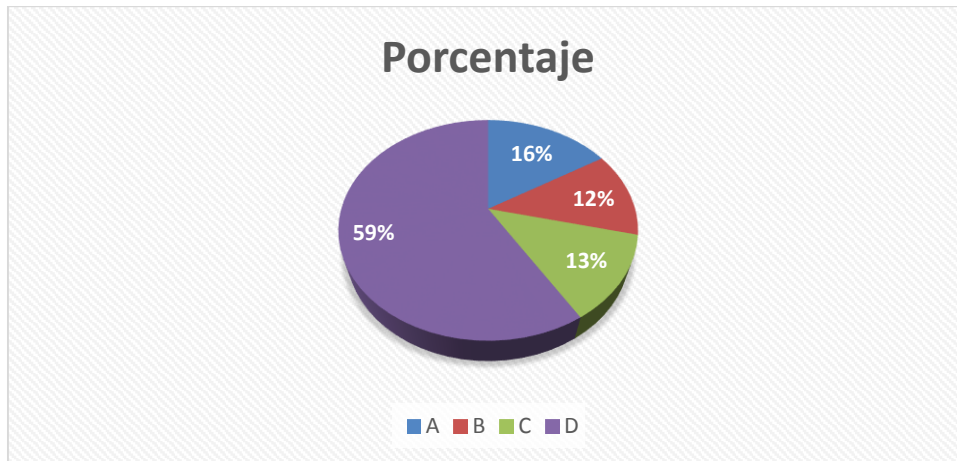
**Tabla N° 22. Tabulación Pregunta 11**

| Variables            | N° de Encuestados | Porcentaje  |
|----------------------|-------------------|-------------|
| A (bandas)           | 62                | 16,25%      |
| B (noche de bohemia) | 48                | 12,50%      |
| C (grupos de danza)  | 48                | 12,50%      |
| D (fusión de ritmos) | 224               | 58,75%      |
| <b>TOTAL</b>         | <b>381</b>        | <b>100%</b> |

Investigación de Mercado

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 21. Pregunta 11**



**Investigación de Mercado**

**Análisis:** La mayoría de encuestados prefiere encontrar en este tipo de establecimientos fusión de ritmos otro punto para satisfacer a los clientes.

**Análisis General:** Gracias a los resultados obtenidos en la presente encuesta conocemos el nivel de aceptabilidad de este tipo de negocio el cual viene a ser positivo y podemos atacar aspectos que para los clientes son fundamentales.

### 3.02 Oferta

#### 3.02.01 oferta histórica.

**Tabla N° 23. Oferta Histórica**

**Oferta histórica del servicio de café bar en el segmento escogido en la ciudad de Quito**

| Año  | N° Locales | Cientes Atendidos<br>(Referencial) | % De Crecimiento |
|------|------------|------------------------------------|------------------|
| 2008 | 181        | 15145                              | 5,91%            |
| 2009 | 193        | 16096                              | 5,91%            |
| 2010 | 204        | 17107                              | 5,91%            |
| 2011 | 216        | 18181                              | 5,91%            |
| 2012 | 229        | 19323                              | 5,91%            |

#### Café Bares de Quito

La oferta histórica se dio por los locales de cafetería, bares, restaurants ubicados en el sector tomando un estimado de clientes atendidos tomando en cuenta un porcentaje de crecimiento del 5,91%.

#### 3.02.02 oferta actual.

**Tabla N°24. Oferta Actual**

| Año  | N° Locales | Cientes Atendidos<br>(Referencial) | % De Crecimiento |
|------|------------|------------------------------------|------------------|
| 2013 | 242        | 20537                              | 5,91%            |

#### Café Bares de Quito

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

La oferta actual se da por los clientes atendidos en el año actual basándonos en el número de locales que existe en el sector.

### 3.02.03 oferta proyectada.

**Tabla N° 25. Oferta Proyectada**

| Año  | N° Locales | Clientes Atendidos<br>(Referencial) | % De Crecimiento |
|------|------------|-------------------------------------|------------------|
| 2013 | 242        | 20537                               | 5,91%            |
| 2014 | 257        | 16096                               | 5,91%            |
| 2015 | 272        | 17107                               | 5,91%            |
| 2016 | 288        | 18181                               | 5,91%            |
| 2017 | 305        | 19323                               | 5,91%            |

#### Café Bares de Quito

De acuerdo a los estudios realizados a partir del año 2013 se determina un crecimiento en un 5, 91% en los posibles clientes que adquieren este tipo de servicios

### 3.03 Productos Sustitutos

No se ha determinado productos sustitutos para el proyecto ya que cubre tres partes fundamentales de entretenimiento como es bailar, tomar bebidas, y sobre todo los más importante y fundamental tomar café.

### 3.04 Demanda

#### 3.04.01 demanda histórica.

**Demanda Historia del servicio de café bar en el sector escogido de Quito**

**Tabla N° 26. Demanda Histórica Potencial**

| Año  | Población |
|------|-----------|
| 2008 | 37400     |
| 2009 | 38593     |
| 2010 | 39126     |
| 2011 | 39719     |
| 2012 | 40290     |

Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

Se determina en base a la población activa del sector generando un crecimiento en la población del 5,91% según el INEC.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Tabla N° 27. Demanda histórica efectiva**

| Año  | Población |
|------|-----------|
| 2008 | 31800     |
| 2009 | 32322     |
| 2010 | 32768     |
| 2011 | 33265     |
| 2012 | 33743     |

Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

Se determinó en base al estudio de mercado y el porcentaje de aceptación que tiene los clientes con este tipo de servicios

#### **3.04.02 demanda actual.**

**Tabla N° 28. Demanda Actual Potencial**

| Año  | Población |
|------|-----------|
| 2013 | 40870     |

Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

Se determina de la población activa que existe en el sector según INEC.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Tabla N° 29. Demanda Actual Efectiva**

| Año  | Población |
|------|-----------|
| 2013 | 36783     |

Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

En base al estudio de mercado y el nivel de aceptación que se sacó a través del análisis de las encuestas realizadas.

### 3.04.03 demanda proyectada

**Tabla N° 30. Demanda Proyectada Potencial**

| Año  | Población |
|------|-----------|
| 2013 | 40870     |
| 2014 | 41450     |
| 2015 | 42039     |
| 2016 | 42636     |
| 2017 | 43241     |

Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

Se basó en cuanto al crecimiento de la población en el sector el cual se proyectó para poder determinar la posible demanda potencial.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Tabla N° 31. Demanda Proyectada Efectiva**

| Año  | Población |
|------|-----------|
| 2013 | 36783     |
| 2014 | 37305     |
| 2015 | 37835     |
| 2016 | 38372     |
| 2017 | 38917     |

Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

Se tomó en base al crecimiento de la población del sector según el INEC calculando con el porcentaje de aceptación del servicio según la encuesta realizada.

### 3.05 Balance de Oferta y Demanda

**Tabla N° 32. Balance Oferta - Demanda**

| Año  | Oferta | Demanda | Demanda (Insatisfecha) |
|------|--------|---------|------------------------|
| 2013 | 20537  | 36783   | 16246                  |
| 2014 | 16096  | 37305   | 21209                  |
| 2015 | 17107  | 37835   | 20728                  |
| 2016 | 18181  | 38372   | 20191                  |
| 2017 | 19323  | 38917   | 19594                  |

Tomado de página web: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

Existen clientes que no están satisfechos con el servicio, a través de los análisis realizados y desde el punto de vista es factible iniciar el servicio.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

## Capítulo IV

### Estudio Técnico

#### 4.01 Tamaño del Proyecto

(www.aulafacil.com, 2012). Con el tamaño del proyecto nos estamos refiriendo a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Depende del equipo que se posea, así será nuestra capacidad de producción.

##### 4.01.01 equipamiento, infraestructura.

Tabla N° 33. Equipamiento e Infraestructura

| Descripción                                                       | Cant. | Valor     | Total       |
|-------------------------------------------------------------------|-------|-----------|-------------|
| <b>EQUIPAMIENTO</b>                                               |       |           |             |
| Maquina de café                                                   | 1     | \$ 700,00 | \$ 700,00   |
| Licuada                                                           | 1     | \$ 50,00  | \$ 50,00    |
| Refrigeradora                                                     | 1     | \$ 600,00 | \$ 600,00   |
| Microondas                                                        | 1     | \$ 80,00  | \$ 80,00    |
| Juego cubiertos (cuchara café, cuchara sopera, tenedor, cuchillo) | 24    | \$ 12,00  | \$ 288,00   |
| Platos (docena)                                                   | 8     | \$ 18,00  | \$ 144,00   |
| Juego de copas (Agua, vino, cocteles)                             | 12    | \$ 12,00  | \$ 144,00   |
| Vasos Cerviceros (docena)                                         | 6     | \$ 18,00  | \$ 108,00   |
| Vasos normales (docena)                                           | 6     | \$ 10,00  | \$ 60,00    |
| Mesas metálicas para bar                                          | 12    | \$ 100,00 | \$ 1.200,00 |
| Sillas de Bar                                                     | 48    | \$ 45,00  | \$ 2.160,00 |
| Sillas giratoria                                                  | 2     | \$ 70,00  | \$ 140,00   |
| Espejo                                                            | 2     | \$ 60,00  | \$ 120,00   |
| Juego de luces                                                    | 1     | \$ 200,00 | \$ 200,00   |
| Escritorios                                                       | 2     | \$ 220,00 | \$ 440,00   |
| sillas de barra                                                   | 5     | \$ 45,00  | \$ 225,00   |
| Mueble licorero                                                   | 1     | \$ 700,00 | \$ 700,00   |
| Sofa pequeño                                                      | 1     | \$ 150,00 | \$ 150,00   |
| Impresora matricial                                               | 1     | \$ 200,00 | \$ 200,00   |
| Impresora laser                                                   | 1     | \$ 250,00 | \$ 250,00   |
| Telefono                                                          | 2     | \$ 25,00  | \$ 50,00    |
| <b>INFRAESTRUCTURA</b>                                            |       |           |             |
| Arriendo local                                                    | 12    | \$ 650,00 | \$ 7.800,00 |

Estudio Técnico

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

El presente cuadro representa la maquinaria y equipo, infraestructura que el proyecto requiere para su inicialización.

#### 4.01.02 personal.

**Tabla N° 34. Personal**

| N° | Puesto         | Cantidad | Remuneración | Total       |
|----|----------------|----------|--------------|-------------|
| 1  | Gerente        | 1        | \$ 869,88    | \$ 869,88   |
| 2  | Contador       | 1        | \$ 628,92    | \$ 628,92   |
| 3  | Cajera         | 1        | \$ 448,19    | \$ 448,19   |
| 4  | Bartenders     | 2        | \$ 484,34    | \$ 968,68   |
| 5  | Meseros        | 4        | \$ 409,64    | \$ 1.638,56 |
| 6  | Dj Profesional | 1        | \$ 409,64    | \$ 409,64   |

#### Estudio Técnico

Se contara con el personal suficiente para poder dar el mejor servicio y que el cliente se encuentre satisfecho.

#### 4.01.03 tecnología.

**Tabla N° 35. Tecnología**

| Componente        | Cantidad | Valor     | Total       |
|-------------------|----------|-----------|-------------|
| Caja registradora | 1        | \$ 350,00 | \$ 350,00   |
| Portátiles        | 3        | \$ 450,00 | \$ 1.350,00 |
| Consola de sonido | 1        | \$ 500,00 | \$ 500,00   |
| Parlantes         | 4        | \$ 200,00 | \$ 800,00   |
| Micrófono         | 2        | \$ 70,00  | \$ 140,00   |

#### Estudio Técnico

Se tendrá tecnología de punta para poder realizar las actividades sin problemas y dar el mejor servicio.

#### 4.01.04 espacio físico

Figura N° 22. Plano Local



Estudio Técnico

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Se contara con dos plantas en la una funcionara el café bar con instalaciones adecuadas y para que el cliente se sienta a gusto y la segunda donde se desarrollara las actividades administrativas.

#### 4.01.05 tamaño óptimo proyecto.

**Tabla N° 36. Tamaño Óptimo Proyecto**

| Componente | Cantidad | Unidad         | Capacidad   |
|------------|----------|----------------|-------------|
| Local      | 1        | 250 m2         | 50 personas |
| Personal   | 5        |                |             |
|            | 1        | Cajera         | 45 personas |
|            | 2        | Bartenders     |             |
|            | 4        | Meseros        |             |
|            | 1        | Dj Profesional |             |

#### Estudio Técnico

El Café Bar se desarrollara en un local de 250 m2 con una capacidad de 45 personas el cual se adecua y se da la mejor imagen para que los clientes se sientan satisfechos.

#### 4.02 Localización Proyecto

(www.aulafacil.com, 2012). En este punto, es importante analizar cuál es el sitio idóneo donde se puede instalar el proyecto, incurriendo en costos mínimos y en mejores facilidades de acceso a recursos, equipo, etc. El objetivo que persigue la localización de

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

un proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias ya que una vez emplazada la empresa, no es cosa simple cambiar de domicilio.

#### 4.02.01 macro localización.

**Tabla N° 37. Macro localización**

**Factor de aceptación: 1 bueno; 0 malo**

| Sector           | Seguridad | Movilización | Demanda Potencial | Servicios | Total |
|------------------|-----------|--------------|-------------------|-----------|-------|
| Centro Histórico | 0,75      | 1,00         | 1,00              | 1,00      | 3,75  |
| Cotocollao       | 0,50      | 0,75         | 0,75              | 1,00      | 3     |
| Calderón         | 0,50      | 0,75         | 0,75              | 1,00      | 3     |

#### Estudio Técnico

Se ha determinado un factor de determinación para localizar la macro localización que más factible es para desarrollar el Café Bar llegando así a un consenso que el Centro Histórico es la mejor opción por todas las variables medidas.

#### 4.02.02 micro localización.

**Macro sector: "Centro de Quito"**

**Sector: La Ronda**

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

### Tabla N° 38. Micro localización

**Factor de aceptación: 1 bueno; 0 malo**

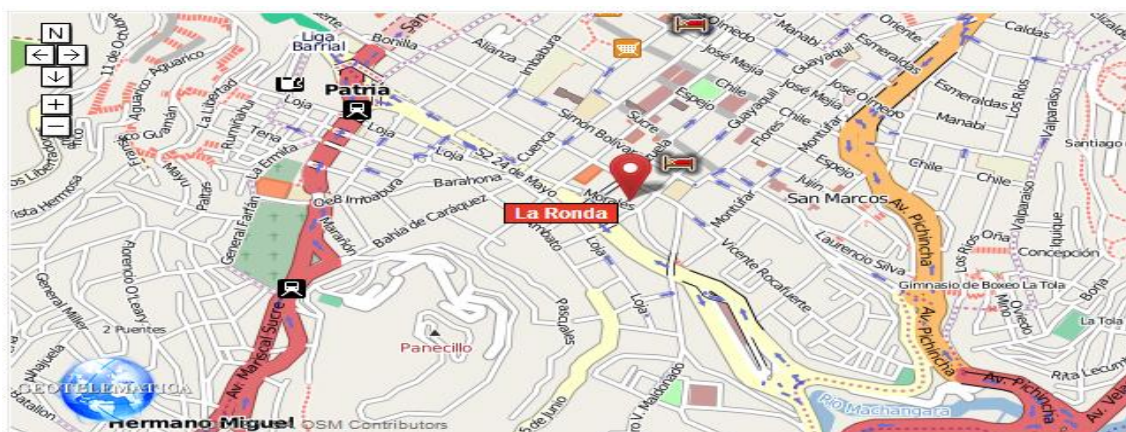
| Componente | Accesibilidad | Transporte | Seguridad | Servicios | Crecimiento | Demanda | Total |
|------------|---------------|------------|-----------|-----------|-------------|---------|-------|
| La Ronda   | 1,00          | 1,00       | 0,75      | 1,00      | 1,00        | 1,00    | 5,75  |
| 25 de Mayo | 0,75          | 1,00       | 0,50      | 1,00      | 0,75        | 0,75    | 4,75  |
| Carapungo  | 0,75          | 1,00       | 0,50      | 1,00      | 0,75        | 0,75    | 4,75  |

## Estudio Técnico

Se ha determinado un factor de determinación para localizar el sector que más factible es para desarrollar el Café Bar llegando así a un consenso que La Ronda es la mejor opción por todas las variables medidas.

#### 4.02.02.01 micro localización.

### Figura N° 23 Mapa Localización



Tomado de la página web: [www.Google Maps.com](http://www.Google Maps.com)

# DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

El sector La Ronda es el más factible por la aceptación de la gente, realizado a través del estudio de mercado y de las variables que son fundamentales como el transporte, seguridad, etc.

#### 4.03 Ingeniería del Producto

(PRODINTEC, 2011) La ingeniería de producto es una etapa específica del proceso de diseño y desarrollo de un producto o sistema, que aborda los aspectos técnicos del mismo: definición del perfil formal del mismo, determinación de las especificaciones técnicas (planos, materiales...), diseño mecánico, eléctrico y electrónico y definición de su sistema de fabricación (incluyendo la validación del diseño en condiciones de uso lo más realistas posibles).

##### 4.03.01 diagrama de procesos.

Figura N° 24. Diagrama de Procesos

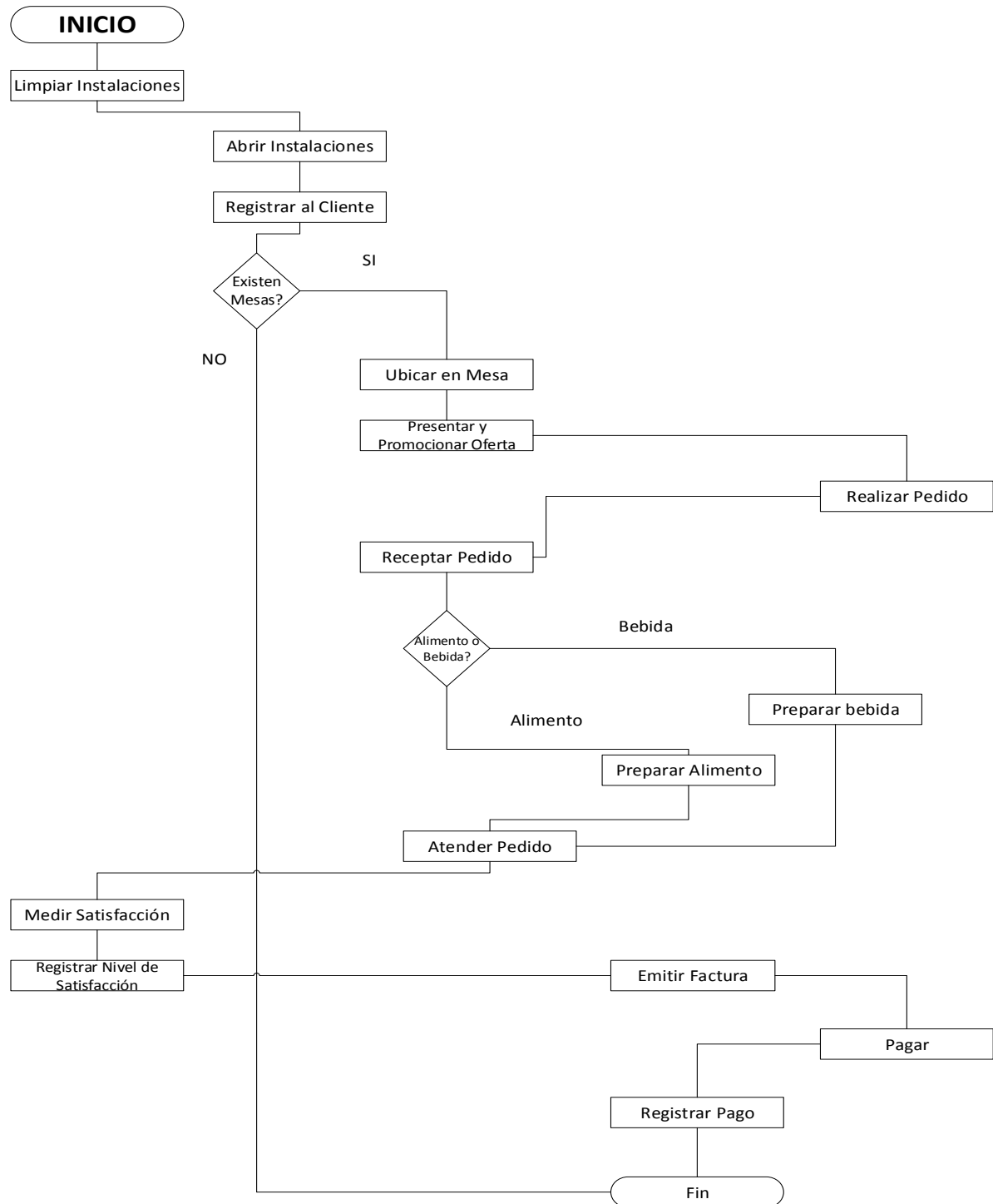


Estudio Técnico

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

## 4.03.02 flujo de procesos.

Figura N° 25. Flujo de Procesos

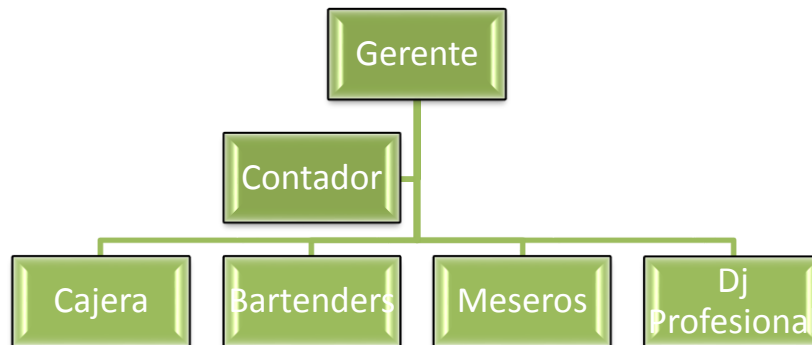


Estudio Técnico

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

#### 4.03.03 estructura organizacional.

**Figura N°26. Estructura Organizacional**



Estudio Técnico

##### 4.03.03.01 descripción estructura organizacional.

#### Gerente

- ✓ Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la Entidad en cumplimiento de las políticas adoptadas por la Junta Directiva.
- ✓ Presentar a la Junta Directiva los planes que se requieran para desarrollar los programas de la Entidad en cumplimiento de las políticas adoptadas.
- ✓ Someter a la aprobación de la Junta Directiva, el proyecto de presupuesto de ingresos y gastos de cada vigencia fiscal, así como los estados financieros periódicos de la Entidad, en las fechas señaladas en los reglamentos.
- ✓ Presentar a la Junta Directiva para aprobación, los planes de desarrollo a corto, mediano y largo plazo.

- ✓ Someter a la aprobación de la Junta Directiva los proyectos del presupuesto de inversión y las operaciones comprendidas dentro de su objeto social, que así lo requieran.

### **Contador**

- ✓ Elaborar estados financieros en fechas requeridas con información oportuna y verídica.
- ✓ Verificar y depurar cuentas contables.
- ✓ Controlar el correcto registro de los auxiliares de contabilidad.
- ✓ Examinar el valor de los inventarios de mercadería y efectuar ajustes respectivos.
- ✓ Revisar órdenes de cheque de oficina, corroborando los cálculos presentados.
- ✓ Revisar reportes de ventas diarias y semanales comparativas con periodos anteriores.
- ✓ Participar en las sesiones del comité de gastos de la empresa.
- ✓ Coordinar la elaboración del presupuesto general y dar seguimiento al mismo.
- ✓ Asignar y supervisar las tareas y actividades del personal de contabilidad.
- ✓ Verificar que cada uno de sus colaboradores desarrolle en forma correcta las funciones que demanda su puesto de trabajo, capacitándolos constantemente en destrezas técnicas, actitudes y conocimientos.

### **Cajera**

- ✓ Verificar que el fondo de caja esté completo al recibirlo y antes de entregarlo.
- ✓ Mantener un adecuado surtido de menudo para dar vueltos.
- ✓ Recibir documentos de valor (tarjetas, cheques, certificado de regalo, etc.) o efectivo por concepto de ventas realizadas en la Tienda, cumpliendo con los procedimientos y normas establecidas.
- ✓ Mantener el cubículo de caja limpio y ordenado.
- ✓ Solicitar reposición de suministros y materiales para su trabajo diario.
- ✓ Entregar al Supervisor o gerente de Tienda, la caja de depósito con el efectivo recaudado.
- ✓ Conciliar, clasificar y realizar el depósito de los valores de contado y crédito recaudados en el día.
- ✓ Cooperar activamente con la seguridad y vigilancia de activos de la empresa.

### **Bartenders**

- ✓ Conocer todos los tipos de bebidas usadas en el bar.
- ✓ Conocer los tipos más comunes de botanas.
- ✓ Conocer el tipo de cristalería donde servir cada bebida.
- ✓ Levantar inventarios para solicitar lo faltante al almacén.
- ✓ Elaborar junto con el cajero de bar el informe de control de botellas cerradas vendidas.

- ✓ Elaborar una pequeña exposición de bebidas para promocionar y atraer nuevos clientes.

#### Meseros

- ✓ Conocer el uso del material y equipo de bar.
- ✓ Se encarga de la limpieza de mesas, estaciones de servicio, ceniceros, charolas, lámparas de mesa.
- ✓ Es responsable del montaje de las mesas.
- ✓ Ayudar al acomodo de los clientes en las mesas.
- ✓ Conocer el manejo correcto de la cristalería.
- ✓ Conocer y aplica el sistema para escribir órdenes.
- ✓ Sugiere al cliente aperitivos, cócteles, y demás bebidas.

#### **Dj Profesional**

- ✓ El principal motivo del Dj es el iniciar ya sea una fiesta, mantener activa la misma y llegar al público de una manera homogénea y profesional.
- ✓ Si es técnico en producción musical puede dar a conocer su propia música, ofrecer conciertos o abrir espectáculos para otros artistas e integrarse a proyectos musicales.

#### **4.03.04 direccionamiento estratégico.**

##### **Misión**

Brindar un sitio atractivo y exclusivo de muy buen ambiente, ofreciendo a nuestros visitantes una atmósfera alegre y de distracción acompañada de productos de calidad, música selecta y excelente servicio. Un lugar donde los clientes deseen regresar, donde se busca rescatar las tradiciones de nuestra ciudad, con lo cual contribuimos a nuestro crecimiento y mejora día a día.

##### **Visión**

Ser líderes en el mercado local reconocidos como el mejor Café-Bar de Quito, llevando nuestro plan de trabajo y experiencia a nivel nacional, conservando nuestras fortalezas y ampliando nuestras alternativas de mejora para mantener la atracción y preferencia de nuestros clientes, proyectando un crecimiento constante.

##### **Objetivo Estratégico**

Nuestro objetivo es persuadir a nuestros clientes de las ventajas de nuestros productos y servicios y es que en todo momento y toda ocasión tendrán la posibilidad de compartir con nosotros un agradable ambiente de tranquilidad, esparcimiento y originalidad

### **Principios y Valores**

- **Ética:** Actuar dentro de una concepción humanística, responsable y justa con los miembros de la sociedad.
- **Compromiso:** Trabajar con profesionalidad y honestidad, bajo los lineamientos legales, con el fin de mejorar la calidad de vida y crecimiento de nuestros colaboradores y de la localidad, contribuyendo de esta forma al desarrollo del país.
- **Equidad:** En el manejo de las relaciones laborales con nuestros colaboradores y relaciones comerciales con nuestros clientes y proveedores, con el fin de promover un ambiente digno y justo en el ambiente interno y externo de la compañía.
- **Calidad:** Realizar eficaz y eficientemente cada una de las labores que permiten la plena satisfacción del cliente.

### **4.05 Publicidad**

#### **PRECIO**

Se manejara a través de una cartilla de precios que el cliente la tendrá en su mesa para que pueda ver la variedad de productos que ofrecemos

Figura N°27. Lista de Precios

|           |                        |          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|----------|
| LICORES                                                                                    | Whisky (botella)       | \$ 50,00 |
|                                                                                            | Tequila (botella)      | \$ 45,00 |
|                                                                                            | Vodka (botella)        | \$ 25,00 |
|                                                                                            | Ron (botella)          | \$ 20,00 |
|                                                                                            | Piña colada            | \$ 4,00  |
|                                                                                            | Laguna azul            | \$ 4,00  |
|                                                                                            | Margaritas             | \$ 4,00  |
|                                                                                            | Mojitos                | \$ 4,00  |
|                                                                                            | Caipiriña              | \$ 4,00  |
| BEBIDAS CALIENTES                                                                          | Café tradicional       | \$ 0,80  |
|                                                                                            | Capuchino              | \$ 1,50  |
|                                                                                            | Mocachino              | \$ 1,60  |
|                                                                                            | Chocolate              | \$ 1,00  |
|                                                                                            | Café express           | \$ 1,50  |
| BEBIDAS FRIAS                                                                              | Fuze tea 550 ml        | \$ 0,70  |
|                                                                                            | Gaseosas 1/2 litro     | \$ 0,80  |
|                                                                                            | Gaseosas 250 ml        | \$ 0,40  |
|                                                                                            | Dasani sin gas 500 ml  | \$ 0,35  |
|                                                                                            | Jugos del valle 450 ml | \$ 0,50  |
|                                                                                            | Limonadas 500 ml       | \$ 0,60  |
|                                                                                            | Guitic 500 ml          | \$ 0,60  |
| VARIOS                                                                                     | Snaks                  | \$ 0,25  |
|                                                                                            | Chupetes               | \$ 0,15  |
|                                                                                            | Chicles                | \$ 0,15  |
| COMIDA RAPIDA                                                                              | Sanduche de queso      | \$ 0,60  |
|                                                                                            | Sanduche de jamon      | \$ 1,00  |
|                                                                                            | Empanadas de morocho   | \$ 1,50  |
| SECTOR LA RONDA (Centro Historico de Quito)<br>RESERVACIONES Tel: (02)2498114 / 0999776661 |                        |          |

Estudio Técnico

## PLAZA

Nuestra oficina principal se encuentra en el sector de La Ronda se eligió esta ubicación ya que existe una gran afluencia de gente y en este sector tiene mucho movimiento comercial y se gestionó para acceder a clientes del sector.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

## PROMOCIÓN

### Facebook

Más de 350 millones de usuarios tienen un perfil o página en Facebook que visitan con una cierta regularidad. Es por eso que nuestra empresa ha creado un perfil con todos los datos para llamar la atención del cliente y estar en contacto con los mismos, además que esto no tiene ningún valor.

**Figura N° 28. Promoción**



### Estudio Técnico

### Tarjetas de presentación

Asegurarnos de tenerlas siempre con nosotros y entregarlas a todas las personas que consideremos que tengan posibilidades de convertirse en nuestros clientes.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

**Figura N° 29. Tarjeta de Presentación**



Estudio Técnico

### **Rótulos y hojas volantes**

De esta forma atraeremos la atención de la gente para que nos conozcan y sientan curiosidad por usar nuestras instalaciones

**Figura N° 30. Rotulo Café-Bar**



Estudio Técnico

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Figura N° 31. Hojas Volantes



Estudio Técnico

#### 4.06 Cronograma de Proyecto Valorado

Tabla N° 39. Cronograma del Proyecto Valorado

| CRONOGRAMA DEL PROYECTO " CAFÉ BAR LA TERTULIA "                       |          |         |          |          |          |              |     |     |     |     |
|------------------------------------------------------------------------|----------|---------|----------|----------|----------|--------------|-----|-----|-----|-----|
|                                                                        | AÑO 2013 |         |          |          |          | AÑO 2014     |     |     |     |     |
| PROYECTO I+D+I                                                         | JUN      | JUL     | AGO      | SEP      | OCT      | ENERO        | FEB | MAR | ABR | MAY |
| Capítulo 1 ( INTRODUCCION)                                             | \$ 2,00  |         |          |          |          |              |     |     |     |     |
| Capítulo 2 ( ANALISIS SITUACIONAL)                                     |          | \$ 4,00 |          |          |          |              |     |     |     |     |
| Capítulo 3 ( ESTUDIO DE MERCADO)                                       |          |         | \$ 15,00 |          |          |              |     |     |     |     |
| Capítulo 4 ( ESTUDIO TECNICO)                                          |          |         |          | \$ 10,00 |          |              |     |     |     |     |
| Capítulo 5 ( ESTUDIO FINANCIERO)                                       |          |         |          |          | \$ 5,00  |              |     |     |     |     |
| Capítulo 6 y 7 (ANALISIS DE IMPACTOS Y CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES) |          |         |          |          | \$ 2,00  |              |     |     |     |     |
| Firma de carta de aprobacion de proyecto por parte del tutor           |          |         |          |          | \$ 1,00  |              |     |     |     |     |
| Entrega de proyectos terminados por el tutor                           |          |         |          |          | \$ -     |              |     |     |     |     |
| Presentacion de arreglos finales al lector                             |          |         |          |          | \$ -     |              |     |     |     |     |
| Entrega formal de 2 anillados y 1 empastado a la direccion de escuela  |          |         |          |          | \$ 35,00 |              |     |     |     |     |
| Implementacion proyecto                                                |          |         |          |          |          | \$ 15.226,00 |     |     |     |     |
| Operación                                                              |          |         |          |          |          | \$ 3.000,00  |     |     |     |     |

Estudio Técnico

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Se establece un cronograma del desarrollo del proyecto y la Operación del mismo estimando los costos que se producen en el mismo y con cuanto se debe contar para su operación.

## Capítulo V

### Estudio Financiero

#### 5.01 Ingresos del Proyecto

Se determinara los ingresos operacionales y no operacionales que genere el Café Bar La Tertulia.

##### 5.01.01 ingresos operacionales proyectados.

Tabla N° 40. Ingresos Operacionales

| Componente        | Tipo aplicado          | Demanda | Precio Producto | Demanda x Precio (proyectado anual) | Total         |
|-------------------|------------------------|---------|-----------------|-------------------------------------|---------------|
| LICORES           | Whisky (botella)       | 1839    | \$ 50,00        | \$ 91.957,50                        | \$ 446.913,45 |
|                   | Tequila (botella)      | 1839    | \$ 45,00        | \$ 82.761,75                        |               |
|                   | Vodka (botella)        | 4414    | \$ 25,00        | \$ 110.349,00                       |               |
|                   | Ron (botella)          | 2943    | \$ 20,00        | \$ 58.852,80                        |               |
|                   | Piña colada            | 5150    | \$ 4,00         | \$ 20.598,48                        |               |
|                   | Laguna azul            | 5150    | \$ 4,00         | \$ 20.598,48                        |               |
|                   | Margaritas             | 5150    | \$ 4,00         | \$ 20.598,48                        |               |
|                   | Mojitos                | 5150    | \$ 4,00         | \$ 20.598,48                        |               |
| BEBIDAS CALIENTES | Caipiríña              | 5150    | \$ 4,00         | \$ 20.598,48                        | \$ 45.610,92  |
|                   | Café tradicional       | 9196    | \$ 0,80         | \$ 7.356,60                         |               |
|                   | Capuchino              | 9196    | \$ 1,50         | \$ 13.793,63                        |               |
|                   | Mocachino              | 5517    | \$ 1,60         | \$ 8.827,92                         |               |
|                   | Chocolate              | 7357    | \$ 1,00         | \$ 7.356,60                         |               |
| BEBIDAS FRIAS     | Café express           | 5517    | \$ 1,50         | \$ 8.276,18                         | \$ 18.189,19  |
|                   | Fuze tea 550 ml        | 3678    | \$ 0,70         | \$ 2.574,81                         |               |
|                   | Gaseosas 1/2 litro     | 3678    | \$ 0,80         | \$ 2.942,64                         |               |
|                   | Gaseosas 250 ml        | 7357    | \$ 0,40         | \$ 2.942,64                         |               |
|                   | Dasani sin gas 500 ml  | 12874   | \$ 0,35         | \$ 4.505,92                         |               |
|                   | Jugos del valle 450 ml | 2943    | \$ 0,50         | \$ 1.471,32                         |               |
|                   | Limonadas 500 ml       | 2943    | \$ 0,60         | \$ 1.765,58                         |               |
| VARIOS            | Guitic 500 ml          | 3310    | \$ 0,60         | \$ 1.986,28                         | \$ 6.620,94   |
|                   | Snaks                  | 11035   | \$ 0,25         | \$ 2.758,73                         |               |
|                   | Chupetes               | 11035   | \$ 0,15         | \$ 1.655,24                         |               |
| COMIDA RAPIDA     | Chicles                | 14713   | \$ 0,15         | \$ 2.206,98                         | \$ 37.702,58  |
|                   | Sanduche de queso      | 9196    | \$ 0,60         | \$ 5.517,45                         |               |
|                   | Sanduche de jamon      | 18392   | \$ 1,00         | \$ 18.391,50                        |               |
|                   | Empanadas de morocho   | 9196    | \$ 1,50         | \$ 13.793,63                        |               |
|                   |                        |         |                 | <b>TOTAL INGRESOS PROYECTADOS</b>   | \$ 555.037,08 |

Estudio Financiero

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Se ha determinado los ingresos proyectados en base a la demanda insatisfecha y el costo de cada uno de los servicios proyectando así sus ingresos.

### 5.01.02 ingresos reales.

**Tabla N° 41. Ingresos Reales**

| Componente        | Tipo aplicado          | Demanda | Precio Producto | Demanda x Precio      | Total         |
|-------------------|------------------------|---------|-----------------|-----------------------|---------------|
| LICORES           | Whisky (botella)       | 460     | \$ 50,00        | \$ 22.989,38          | \$ 111.728,36 |
|                   | Tequila (botella)      | 460     | \$ 45,00        | \$ 20.690,44          |               |
|                   | Vodka (botella)        | 1103    | \$ 25,00        | \$ 27.587,25          |               |
|                   | Ron (botella)          | 736     | \$ 20,00        | \$ 14.713,20          |               |
|                   | Piña colada            | 1287    | \$ 4,00         | \$ 5.149,62           |               |
|                   | Laguna azul            | 1287    | \$ 4,00         | \$ 5.149,62           |               |
|                   | Margaritas             | 1287    | \$ 4,00         | \$ 5.149,62           |               |
|                   | Mojitos                | 1287    | \$ 4,00         | \$ 5.149,62           |               |
|                   | Caipiriña              | 1287    | \$ 4,00         | \$ 5.149,62           |               |
| BEBIDAS CALIENTES | Café tradicional       | 1839    | \$ 0,80         | \$ 1.471,32           | \$ 9.122,18   |
|                   | Capuchino              | 1839    | \$ 1,50         | \$ 2.758,73           |               |
|                   | Mocachino              | 1103    | \$ 1,60         | \$ 1.765,58           |               |
|                   | Chocolate              | 1471    | \$ 1,00         | \$ 1.471,32           |               |
|                   | Café express           | 1103    | \$ 1,50         | \$ 1.655,24           |               |
| BEBIDAS FRIAS     | Fuze tea 550 ml        | 552     | \$ 0,70         | \$ 386,22             | \$ 2.728,38   |
|                   | Gaseosas 1/2 litro     | 552     | \$ 0,80         | \$ 441,40             |               |
|                   | Gaseosas 250 ml        | 1103    | \$ 0,40         | \$ 441,40             |               |
|                   | Dasani sin gas 500 ml  | 1931    | \$ 0,35         | \$ 675,89             |               |
|                   | Jugos del valle 450 ml | 441     | \$ 0,50         | \$ 220,70             |               |
|                   | Limonadas 500 ml       | 441     | \$ 0,60         | \$ 264,84             |               |
|                   | Guitic 500 ml          | 497     | \$ 0,60         | \$ 297,94             |               |
| VARIOS            | Snaks                  | 1655    | \$ 0,25         | \$ 413,81             | \$ 993,14     |
|                   | Chupetes               | 1655    | \$ 0,15         | \$ 248,29             |               |
|                   | Chicles                | 2207    | \$ 0,15         | \$ 331,05             |               |
| COMIDA RAPIDA     | Sanduche de queso      | 2299    | \$ 0,60         | \$ 1.379,36           | \$ 9.425,64   |
|                   | Sanduche de jamon      | 4598    | \$ 1,00         | \$ 4.597,88           |               |
|                   | Empanadas de morocho   | 2299    | \$ 1,50         | \$ 3.448,41           |               |
|                   |                        |         |                 | <b>TOTAL INGRESOS</b> | \$ 133.997,71 |

Los ingresos reales se han determinado a través del porcentaje de consumo que tiene un café bar y los productos que más se consume, por la demanda insatisfecha, para de esta manera obtener los ingresos.

#### **5.01.03 ingresos no operacionales.**

Son aquellos que no están dentro de la misión de la empresa porque pueden ser generados durante la prestación y ejecución de actividades de la empresa en el presente proyecto no se tiene debido a que cubre tres partes fundamentales del entretenimiento como es el escuchar música, bailar, y consumo de productos sean bebidas calientes, frías, o comida rápida.

#### **5.01.04 matriz ingresos operacionales y no operacionales**

**Tabla N°42. Ingresos Operacionales y No Operacionales**

| Ingresos Operacionales | Ingresos no Operacionales | Ingreso Total |
|------------------------|---------------------------|---------------|
| 133997,71              | 0                         | 133997,71     |

Estudio Financiero

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Al no contar con ingresos no operacionales tomamos en cuenta el ingreso neto que posee la empresa.

#### **5.01.05 ingresos totales proyectados**

**Tabla N° 43. Ingresos Totales Proyectados**

| Ingresos         | 2013      | 2014      | 2015      | 2016      | 2017      |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Operacionales    | 133997,71 | 140577,00 | 147479,33 | 154720,56 | 162317,34 |
| No Operacionales | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         |

#### **Estudio Financiero**

Se determina los ingresos y se los proyecta mediante una media de la inflación la cual arroja los resultados que son favorables.

### **5.02 Costos del Proyecto**

#### **5.02.01 costos operativos.**

**Tabla N°44. Costos Operativos**

| N° | Descripcion                                                       | Cant. | Valor        | Total               | Observaciones |
|----|-------------------------------------------------------------------|-------|--------------|---------------------|---------------|
| 1  | <b>EQUIPAMIENTO</b>                                               |       |              |                     |               |
|    | Maquina de café                                                   | 1     | \$ 700,00    | \$ 700,00           |               |
|    | Licuadaora                                                        | 1     | \$ 50,00     | \$ 50,00            |               |
|    | Refrigeradora                                                     | 1     | \$ 600,00    | \$ 600,00           |               |
|    | Microondas                                                        | 1     | \$ 80,00     | \$ 80,00            |               |
|    | Juego cubiertos (cuchara café, cuchara sopera, tenedor, cuchillo) | 24    | \$ 12,00     | \$ 288,00           |               |
|    | Platos (docena)                                                   | 8     | \$ 18,00     | \$ 144,00           |               |
|    | Juego de copas (Agua, vino, cocteles)                             | 12    | \$ 12,00     | \$ 144,00           |               |
|    | Vasos Cerveceroz (docena)                                         | 6     | \$ 18,00     | \$ 108,00           |               |
|    | Vasos normales (docena)                                           | 6     | \$ 10,00     | \$ 60,00            |               |
|    | Mesas metalicas para bar                                          | 12    | \$ 100,00    | \$ 1.200,00         |               |
|    | Sillas de Bar                                                     | 48    | \$ 45,00     | \$ 2.160,00         |               |
|    | Sillas giratoria                                                  | 2     | \$ 70,00     | \$ 140,00           |               |
|    | Espejo                                                            | 2     | \$ 60,00     | \$ 120,00           |               |
|    | Juego de luces                                                    | 1     | \$ 200,00    | \$ 200,00           |               |
|    | Escritorios                                                       | 2     | \$ 220,00    | \$ 440,00           |               |
|    | sillas de barra                                                   | 5     | \$ 45,00     | \$ 225,00           |               |
|    | Mueble licorero                                                   | 1     | \$ 700,00    | \$ 700,00           |               |
|    | Sofa pequeño                                                      | 1     | \$ 150,00    | \$ 150,00           |               |
|    | Impresora matricial                                               | 1     | \$ 200,00    | \$ 200,00           |               |
|    | Impresora laser                                                   | 1     | \$ 250,00    | \$ 250,00           |               |
|    | Telefono                                                          | 2     | \$ 25,00     | \$ 50,00            |               |
| 2  | <b>INFRAESTRUCTURA</b>                                            |       |              |                     |               |
|    | Arriendo local                                                    | 12    | \$ 650,00    | \$ 7.800,00         | Anual         |
| 3  | <b>TECNOLOGIA</b>                                                 |       |              |                     |               |
|    | Caja registradora                                                 | 1     | \$ 400,00    | \$ 400,00           |               |
|    | Portatiles                                                        | 3     | \$ 500,00    | \$ 1.500,00         |               |
|    | Consola de sonido                                                 | 1     | \$ 500,00    | \$ 500,00           |               |
|    | Parlantes                                                         | 4     | \$ 200,00    | \$ 800,00           |               |
|    | Microfono                                                         | 2     | \$ 70,00     | \$ 140,00           |               |
| 4  | <b>RECURSO HUMANO</b>                                             |       |              |                     |               |
|    | Cajera                                                            | 1     | \$ 448,19    | \$ 5.378,28         | Anual         |
|    | Bartenders                                                        | 2     | \$ 484,34    | \$ 11.624,16        |               |
|    | Meseros                                                           | 4     | \$ 409,64    | \$ 19.662,72        |               |
|    | Dj Profesional                                                    | 1     | \$ 409,64    | \$ 4.915,68         |               |
|    |                                                                   |       | <b>TOTAL</b> | <b>\$ 60.729,84</b> |               |

Los costos operacionales se los establece a lo que realmente interviene con el servicio como infraestructura, maquinaria y el recurso humano de las personas que intervienen directamente con los clientes.

#### 5.02.02 costos no operativos.

Al no contar con ingresos operativos, no tenemos costos no operativos en los cuales invertir.

### 5.03 Gastos del proyecto

#### 5.01.03 gastos administrativos.

**Tabla N°45. Gastos Administrativos**

| N° | Componente                      | Cant. | Valor        | Valor Anual         |
|----|---------------------------------|-------|--------------|---------------------|
|    | <b>Servicios Basicos</b>        |       |              |                     |
| 1  | Agua                            | 1     | \$ 90,00     | \$ 1.080,00         |
|    | Luz                             | 1     | \$ 100,00    | \$ 1.200,00         |
|    | Telefono                        | 1     | \$ 40,00     | \$ 480,00           |
|    | <b>Recursos Administrativos</b> |       |              |                     |
| 2  | Gerente                         | 1     | \$ 869,88    | \$ 10.438,56        |
|    | Contador                        | 1     | \$ 628,92    | \$ 7.547,04         |
|    | <b>Publicidad</b>               |       |              |                     |
| 3  | Volantes                        | 1000  | \$ 250,00    | \$ 250,00           |
|    | Tarjetas de presentacion        | 1000  | \$ 100,00    | \$ 100,00           |
|    | Rotulacion                      | 1     | \$ 150,00    | \$ 151,00           |
|    | <b>Otros Gastos</b>             |       |              |                     |
| 4  | Internet                        | 1     | \$ 39,00     | \$ 468,00           |
|    | Suministros de limpieza         | 1     | \$ 230,00    | \$ 2.760,00         |
|    | Suministros de oficina          | 1     | \$ 140,00    | \$ 1.680,00         |
|    |                                 |       | <b>Total</b> | <b>\$ 26.154,60</b> |

Los Gastos que tienen que ver con la administración del café bar, suministros, servicios básicos para poder desarrollar las actividades

## 5.04 Costos Fijos y Variables

### 5.04.01 costos fijos.

**Tabla N° 46. Costos Fijos**

| Componente        | Valor Mensual | Valor Anual  |
|-------------------|---------------|--------------|
| Sueldo y salarios | \$ 4.963,87   | \$ 59.566,44 |
| Arriendos         | \$ 650,00     | \$ 7.800,00  |
| Publicidad        | \$ 750,00     | \$ 9.000,00  |
|                   |               | \$ 76.366,44 |

Estudio Financiero

Son los costos que se van a mantener en el desarrollo de las actividades extremadamente necesarios

### 5.04.02 costos variables.

**Tabla N°47. Costos Variables**

| Componente              | Valor Mensual | Valor Anual |
|-------------------------|---------------|-------------|
| Servicios Básicos       | \$ 140,00     | \$ 1.680,00 |
| <b>Otros Gastos</b>     |               |             |
| Internet                | \$ 39,00      | \$ 468,00   |
| Suministros de limpieza | \$ 21,00      | \$ 252,00   |
| Suministros de oficina  | \$ 35,00      | \$ 420,00   |
|                         |               | \$ 2.820,00 |

Estudio Financiero

Los costos que serán cambiantes, los cuales se los debe tomar en cuenta para el desarrollo y tener planes para saberlos dominar.

## 5.05 Evaluación Financiera

### 5.05.01 inversión del proyecto.

Tabla N° 48. Inversión del Proyecto

| Descripción                                                       | Valor       |                    | Valor Total         |
|-------------------------------------------------------------------|-------------|--------------------|---------------------|
| <b>Activo Fijo</b>                                                |             |                    | <b>\$ 11.254,00</b> |
| <b>Maquinaria y Equipo</b>                                        |             | <b>\$ 3.804,00</b> |                     |
| Maquina de café                                                   | \$ 700,00   |                    |                     |
| Licuadora                                                         | \$ 50,00    |                    |                     |
| Refrigeradora                                                     | \$ 600,00   |                    |                     |
| Microondas                                                        | \$ 70,00    |                    |                     |
| Juego cubiertos (cuchara café, cuchara sopera, tenedor, cuchillo) | \$ 288,00   |                    |                     |
| Platos (docena)                                                   | \$ 144,00   |                    |                     |
| Juego de copas (Agua, vino, cocteles)                             | \$ 144,00   |                    |                     |
| Vasos Cerveceros (docena)                                         | \$ 108,00   |                    |                     |
| Vasos normales (docena)                                           | \$ 60,00    |                    |                     |
| Consola de sonido                                                 | \$ 500,00   |                    |                     |
| Parlantes                                                         | \$ 800,00   |                    |                     |
| Juego de luces                                                    | \$ 200,00   |                    |                     |
| Microfono                                                         | \$ 140,00   |                    |                     |
| <b>Equipo Computacion</b>                                         |             | <b>\$ 1.900,00</b> |                     |
| Caja registradora                                                 | \$ 400,00   |                    |                     |
| Portatiles                                                        | \$ 1.500,00 |                    |                     |
| <b>Equipo de Oficina</b>                                          |             | <b>\$ 500,00</b>   |                     |
| Impresora matricial                                               | \$ 200,00   |                    |                     |
| Impresora laser                                                   | \$ 250,00   |                    |                     |
| Telefono                                                          | \$ 50,00    |                    |                     |
| <b>Muebles y Enseres</b>                                          |             | <b>\$ 5.050,00</b> |                     |
| Mesas cuadradas para 4 personas                                   | \$ 1.200,00 |                    |                     |
| Sillas                                                            | \$ 2.160,00 |                    |                     |
| Sofa pequeño                                                      | \$ 140,00   |                    |                     |
| Silla Giratoria                                                   | \$ 440,00   |                    |                     |
| Espejo                                                            | \$ 60,00    |                    |                     |
| Escritorios                                                       | \$ 150,00   |                    |                     |
| Mueble licorero                                                   | \$ 700,00   |                    |                     |
| silla de barra                                                    | \$ 200,00   |                    |                     |
| <b>Activo Diferido</b>                                            |             |                    | <b>\$ 1.916,00</b>  |
| <b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>                                     |             | <b>\$ 1.216,00</b> |                     |
| Servicio de Rentas Internas                                       | \$ -        |                    |                     |
| Patente Municipal Unica                                           | \$ 60,00    |                    |                     |
| Licencia de Funcionamiento                                        | \$ 381,00   |                    |                     |
| Certificado Medico Ocupacional                                    | \$ 5,00     |                    |                     |
| Estudio de Factibilidad                                           | \$ 770,00   |                    |                     |
| <b>GASTOS DE ADECUACION</b>                                       |             |                    | <b>\$ 700,00</b>    |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>                                         |             |                    | <b>\$ 9.016,59</b>  |
| <b>TOTAL</b>                                                      |             |                    | <b>\$ 22.886,59</b> |

Estudio Financiero

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.05.02 financiamiento.

**Tabla N° 49. Financiamiento**

|                       |              |
|-----------------------|--------------|
| <b>Capital</b>        | \$ 9.016,59  |
| <b>Financiamiento</b> | \$ 13.870,00 |
| <b>Total</b>          | \$ 22.886,59 |

| TABLA DE AMORTIZACION |  |           |       |           |
|-----------------------|--|-----------|-------|-----------|
| VALOR                 |  | 13.870,00 | PLAZO | 60        |
| INTERES               |  | 11,35%    | PAGOS | MENSUALES |

| N# | CAPITAL  | INTERES | CUOTA FIJA | AMORTIZACION | SALDO CAP |
|----|----------|---------|------------|--------------|-----------|
| 1  | 13870,00 | 131,19  | 303,99     | 172,81       | 13697,19  |
| 2  | 13697,19 | 129,55  | 303,99     | 174,44       | 13522,76  |
| 3  | 13522,76 | 127,90  | 303,99     | 176,09       | 13346,67  |
| 4  | 13346,67 | 126,24  | 303,99     | 177,75       | 13168,92  |
| 5  | 13168,92 | 124,56  | 303,99     | 179,43       | 12989,48  |
| 6  | 12989,48 | 122,86  | 303,99     | 181,13       | 12808,35  |
| 7  | 12808,35 | 121,15  | 303,99     | 182,84       | 12625,51  |
| 8  | 12625,51 | 119,42  | 303,99     | 184,57       | 12440,93  |
| 9  | 12440,93 | 117,67  | 303,99     | 186,32       | 12254,61  |
| 10 | 12254,61 | 115,91  | 303,99     | 188,08       | 12066,53  |
| 11 | 12066,53 | 114,13  | 303,99     | 189,86       | 11876,67  |
| 12 | 11876,67 | 112,33  | 303,99     | 191,66       | 11685,01  |
| 24 | 9453,30  | 89,41   | 303,99     | 214,58       | 9238,72   |
| 36 | 6740,10  | 63,75   | 303,99     | 240,24       | 6499,86   |
| 48 | 3702,42  | 35,02   | 303,99     | 268,97       | 3433,45   |
| 60 | 301,46   | 2,85    | 303,99     | 301,14       | 0,00      |

Estudio Financiero

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Para poder realizar las actividades se va a contar con un préstamo bancario para poder cubrir gran parte de la inversión.

### 5.05.03 flujo financiero.

**Tabla N° 50. Flujo Financiero**

|   | DETALLE                             | AÑO BASE (2013) | 1             | 2             | 3             | 4             | 5             |
|---|-------------------------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|   | Ventas                              |                 | \$ 133.997,71 | \$ 139.344,22 | \$ 144.904,05 | \$ 150.685,72 | \$ 156.698,09 |
| - | Costo producción                    |                 | \$ 60.729,84  | \$ 63.499,12  | \$ 66.394,68  | \$ 69.422,28  | \$ 72.587,93  |
| = | UBV                                 |                 | \$ 73.267,87  | \$ 75.845,10  | \$ 78.509,37  | \$ 81.263,45  | \$ 84.110,15  |
| - | Gastos operacionales                |                 |               |               |               |               |               |
|   | Gasto Administrativos               |                 | \$ 23.678,34  | \$ 24.758,08  | \$ 25.887,04  | \$ 27.067,49  | \$ 28.301,77  |
|   | Gasto de Ventas                     |                 | \$ 4.215,07   | \$ 4.407,28   | \$ 4.608,25   | \$ 4.818,39   | \$ 5.038,10   |
|   | Depreciación                        |                 | \$ 1.568,73   | \$ 1.568,73   | \$ 1.568,73   | \$ 1.568,73   | \$ 1.568,73   |
|   | Gasto Financiero                    |                 | \$ 739,53     | \$ 455,31     | \$ 162,19     | \$ -          | \$ -          |
| = | Utilidad operacional                |                 | \$ 43.066,19  | \$ 46.224,44  | \$ 47.851,88  | \$ 49.377,57  | \$ 50.770,28  |
| - | 15% Part. Laboral                   |                 | \$ 6.459,93   | \$ 6.933,67   | \$ 7.177,78   | \$ 7.406,64   | \$ 7.615,54   |
| = | Utilidad A.I.R                      |                 | \$ 36.606,26  | \$ 39.290,77  | \$ 40.674,10  | \$ 41.970,93  | \$ 43.154,73  |
| - | 22% Impuesto a la renta             |                 | \$ 8.053,38   | \$ 8.643,97   | \$ 8.948,30   | \$ 9.233,61   | \$ 9.494,04   |
| = | Utilidad Neta                       |                 | \$ 28.552,88  | \$ 30.646,80  | \$ 31.725,80  | \$ 32.737,33  | \$ 33.660,69  |
| + | Depreciación                        | \$ 1.568,73     | \$ 1.568,73   | \$ 1.568,73   | \$ 1.568,73   | \$ 1.568,73   | \$ 1.568,73   |
| - | Inversión                           | (\$ 46.564,93)  |               |               |               |               |               |
| + | Préstamo                            | \$ 13.870,00    |               |               |               |               |               |
| - | Amortización el préstamo            |                 | (\$ 3.647,88) | (\$ 3.647,88) | (\$ 3.647,88) | (\$ 3.647,88) | (\$ 3.647,88) |
| - | Capital de trabajo                  | (\$ 9.016,59)   |               |               |               |               |               |
| + | Recuperación del capital de trabajo |                 |               |               |               |               | \$ 9.016,59   |
| = | flujo de caja efectivo              | (\$ 40.142,78)  | \$ 26.473,74  | \$ 28.567,65  | \$ 29.646,65  | \$ 30.658,18  | \$ 40.598,13  |

#### Estudio Financiero

Estado de flujo de caja de efectivo tiene como propósito principal proveer información fundamental, condensada e imprescindible, sobre el anejo de los

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

ingresos y egresos de efectivo por una empresa en un periodo determinado, en consecuencia mostrar una síntesis de los cambios ocurridos en la situación financiera.

#### 5.05.04 punto de equilibrio.

**Tabla N° 51. Punto de Equilibrio**

| Punto Equilibrio |           |
|------------------|-----------|
| Costo fijo       | 76366,44  |
| Costo variable   | 2820      |
| Ingresos         | 133997,71 |
| Punto equilibrio | 76366,42  |

#### Estudio Financiero

$$\begin{aligned}
 \text{Punto de equilibrio} &= \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ingresos}}} \\
 \\
 \text{Punto de} \\
 \text{equilibrio} &= \frac{76366,44}{1 - \frac{2820,00}{133997,71}} = 76366,42
 \end{aligned}$$

Para no perder ni ganar se debe tener unas ventas de \$76366,44 es un indicador muy fundamental lo que le permite ver el límite que se tiene.

#### 5.05.05 relación costo beneficio.

**Tabla N° 52. Relación Costo Beneficio**

| PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION |                   |                         |                      |                   |
|-----------------------------------------|-------------------|-------------------------|----------------------|-------------------|
| Años                                    | Flujo de Efectivo | Factor de Actualización | Flujos Actualizados  | Flujos Acumulados |
| 2014                                    | \$ 26.473,74      | 0,87                    | \$ 23.062,76         | \$ 23.062,76      |
| 2015                                    | \$ 28.567,65      | 0,76                    | \$ 21.680,36         | \$ 44.743,11      |
| 2016                                    | \$ 29.646,65      | 0,66                    | \$ 19.600,33         | \$ 64.343,45      |
| 2017                                    | \$ 30.658,18      | 0,58                    | \$ 17.657,54         | \$ 82.000,99      |
| 2018                                    | \$ 40.598,13      | 0,50                    | \$ 20.369,75         | \$ 102.370,74     |
| <b>TOTAL</b>                            |                   |                         | <b>\$ 102.370,74</b> |                   |

|                  |                     |
|------------------|---------------------|
| <b>Inversión</b> | <b>\$ 46.564,93</b> |
|------------------|---------------------|

| RELACION COSTO BENEFICIO |                |
|--------------------------|----------------|
| Flujo Actualizado        | \$ 102.370,74  |
| / Inversión              | \$ 46.564,93   |
| <b>RCB</b>               | <b>\$ 2,20</b> |

#### Estudio Financiero

Podemos observar en la tabla que por cada dólar que se invierte, tenemos dos dólares veinte y seis centavos de ganancia.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.05.06 tasa interna de retorno.

**Tabla N° 53. Tasa Interna de Retorno**

|              |               |               |
|--------------|---------------|---------------|
| <b>TIR =</b> | <b>55,31%</b> | <b>0,5531</b> |
|--------------|---------------|---------------|

#### Estudio Financiero

La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) lo cual es positivo y rentable.

### 5.05.07 valor actual neto.

$$\text{VAN} = (46.564,93) + \frac{26.473,74}{1,13} + \frac{28.567,65}{1,28} + \frac{29.646,65}{1,45} + \frac{30.658,18}{1,65} + \frac{40.598,13}{1,87}$$

$$\text{VAN} = (46.564,93) + 23.364,69 + 22.251,74 + 20.380,26 + 18.600,52 + 21.738,50$$

$$\text{VAN} = (46.564,93) + 106.335,70$$

$$\text{VAN} = 59.770,77$$

Es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión, el cual es positivo y factible.

## 5.06 Análisis de Sensibilidad

**Tabla N. 54 Análisis de Sensibilidad**

| ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONÓMICA |           |             |            |        |      |
|------------------------------------|-----------|-------------|------------|--------|------|
| RUBROS                             | AUMENTO % | DISMINUCIÓN | VANe       | TIRe   | B/Ce |
| BENEFICIOS                         |           | 15%         | -5.301,84  | 11,12% | 0,99 |
| BENEFICIOS                         |           | 16%         | -13.371,68 | 9,77%  | 0,98 |
| COSTOS                             | 22%       |             | -4.862,25  | 11,23% | 0,99 |
| COSTOS                             | 21%       |             | 619,92     | 12,10% | 1,00 |

### Estudio Financiero

**ANÁLISIS:** de acuerdo al análisis de sensibilidad financiera se puede determinar que nuestros puntos críticos son cuando:

INGRESOS bajen un 15%, por lo cual nuestro VAN será negativo es decir que nuestro proyecto no es rentable la TIR será del 11,12% no alcanza el porcentaje mínimo del 12% el Beneficio costo es igual a 0,99; indica que no obtendremos ningún beneficio por la prestación de nuestros servicios.

COSTOS: aumenten en un 22% ya que nuestro VAN será negativo, consecuentemente el proyecto no es factible la TIR será del 11,23% no alcanza el

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

porcentaje mínimo del 12% el Beneficio costo es igual a 0,99, indica que no obtendremos ningún beneficio por la prestación de nuestros servicios.

## 5.07 Evaluación Ambiental

**Tabla N° 55 Evaluación Ambiental**

| EVALUACIÓN AMBIENTAL |        |                  |           |        |                 |              |        |                 |                     |              |
|----------------------|--------|------------------|-----------|--------|-----------------|--------------|--------|-----------------|---------------------|--------------|
| PRESENCIA            |        |                  | DURACIÓN  |        |                 | EVOLUCIÓN    |        |                 | EVOLUCIÓN AMBIENTAL |              |
| Magnitud             | Escala | Observación      | Magnitud  | Escala | Observación     | Magnitud     | Escala | Observación     | Magnitud            | Escala       |
| Muy Bueno            | 1      | Daño severamen   | Larga     | 1      | Mas de 1 año    | Muy Rápido   | 1      | menor a 1 día   | Muy Alto            | 8,0 a 10     |
| Grave                | 0,7    | Daño Permanen    | Muy Larga | 0,7    | 6 meses a 1 año | Rápido       | 0,8    | 1 día a 1 mes   | Alta                | 6,0 a <8,0   |
| Medio                | 0,6    | Daño poco perm   | Moderada  | 0,6    | 1 mes a 6 meses | Medio Rápido | 0,6    | 1 mes a 6 meses | Media               | 4,0 a <6,0   |
| Ligeramente          | 0,3    | Daños menores a  | Corta     | 0,3    | 1 día a 1 mes   | Lento        | 0,4    | 6 meses a 1 año | Baja                | 6,0 a <4,0   |
| Nada Grave           | 0,1    | Ningún daño al a | Muy corta | 0,1    | menor a 1 día   | Muy Lento    | 0,2    | Mas de 1 año    | Muy Baja            | 0,00 a <2,00 |

### Estudio Financiero

Ca= Clase Ambiental

C= clase expresada por + o – de acuerdo al tipo de impacto

P=Presencia varía entre 0.00 a 1.00

E=Evaluación varía entre 0.00 a 1.00

M= Magnitud varia 0.00 a 1.00

D= Duración varia de 0.00 a 1.00

A y b = constante cuya suma debe ser 10

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO**

$$Ca = + (0.1 (5 \cdot 0.8 \cdot 0.1 + 5 \cdot 0.8))$$

$$Ca = + (0.1 (0.4 + 4))$$

$$Ca = +0.55$$

A través de la matriz podemos reflejar que el nivel de impacto es muy bajo el cual es positivo para el medio ambiente.

#### **5.07.01 plan de mitigación.**

En el proyecto vamos a presentar un plan de reciclaje para lograr por medio del reciclaje una mayor protección de nuestros recursos naturales y del ambiente mediante la reducción de los desperdicios sólidos.

De esta manera no solo tendremos la eliminación de los residuos, sino su tratamiento y posterior utilización en los ciclos productivos agrícola, comercial e industrial dentro de la filosofía del reciclaje, de esta manera estar acorde con el ministerio de ambiente y los planes que lleva a cabo dentro de los negocios.

## Capítulo VI

### Aspectos Administrativos

#### 6.01 Impactos del Proyecto

##### 6.01.01 impacto social.

El Café Bar, generará fuentes de empleo a personas que tengan o no experiencia de esta manera generando un aporte al país y a la sociedad, adicional que se ofrece productos de calidad y servicio de calidad para que el cliente se encuentre satisfecho y regrese a requerir de nuestros servicios generando así conformidad y que el Café Bar se haga conocido no solo a nivel local sino llegando a nivel nacional para crecer como empresa y poder seguir generando fuentes de empleo.

##### 6.01.02 impacto económico.

El Café Bar La Tertulia, beneficiará económicamente a varios entes, por un lado a los propietarios y por otra parte a las personas que visiten el lugar otorgándoles buenos productos a los clientes, el Café Bar podrá cubrir todas sus obligaciones, es por eso que se dice que tendrá una liquidez positiva. Este tipo de proyecto involucra la contratación de personal calificado y no calificado, la misma que tendrá la capacitación respectiva durante todo el proceso de arranque del proyecto. Las utilidades generadas por el proyecto estarán destinadas directamente en gran parte a la reinversión, en la ampliación del mismo; sea esta en equipos,

infraestructura u otra inversión que vaya en beneficio del crecimiento del Café Bar.

#### **6.01.03 otros beneficios.**

El Café Bar no solo brindara el servicio de café y bebidas alcohólicas sino que buscara rescatar tradiciones que se han ido perdiendo en nuestra cultura de esta manera generando y fomentando en los jóvenes las tradiciones que caracterizan a la ciudad de Quito no solo en fechas y ocasiones especiales sino todos los meses del año se lograra revivir tradiciones ya olvidadas.

#### **6.01.4 presupuesto del proyecto.**

El Café Bar contara con el siguiente presupuesto en el primer año de su inicialización:

| <b>Presupuesto Primer Año</b> |              |
|-------------------------------|--------------|
| <b>Activos</b>                | \$ 13.870,00 |
| <b>Capital de trabajo</b>     | \$ 9.016,59  |
| <b>Total</b>                  | \$ 22.886,59 |

Dentro de este cuadro se encuentra incluido todo lo necesario para poder iniciar operaciones del Café Bar, contar con la maquinaria y equipo, la infraestructura y el capital de humano para poder dar el mejor servicio a los clientes y que se sientan complacidos.

## Capítulo VII

### Conclusiones y Recomendaciones

#### 7.1 Conclusiones

- ✓ Una vez evaluado el proyecto de implementación de un Bar Cafetería para la ciudad de Quito, se puede concluir que es una alternativa viable, ya que en los estudios realizados, se obtuvieron valores favorables. Las personas encuestadas mostraron un alto nivel de aceptación hacia esta nueva modalidad de cafetería.
- ✓ La inversión inicial del proyecto debe ser considerada como alta, por lo que es necesario realizar su financiamiento por medio de una Institución Financiera, o de ser posible contar con una mayor disponibilidad de Capital Propio.
- ✓ La ubicación del Café Bar es fundamental ya que en el sector La Ronda existe mayor afluencia de gente lo que nos permite poder tener mayores oportunidades para tener clientes y poder crecer generando ganancias y abriendo más plazas de trabajo.
- ✓ Se cuenta con una infraestructura, maquinaria y equipo y un capital humano de gran calidad para poder dar el mejor servicio y que el cliente se encuentre satisfecho y convencido para que vuelva en ocasiones reiteradas.

- ✓ A través del análisis situacional se pudo determinar las posibles amenazas que se puede encontrar al iniciar operaciones para de la misma forma poder contar con planes de contingencia para que la empresa no se vea muy afectada y pueda sobresalir de la mejor manera
- ✓ La demanda insatisfecha que existe en el sector es muy favorable la cual se pudo determinar mediante el estudio de mercado y una herramienta muy factible como lo es la encuesta en la que se determinó que el servicio tiene gran acogida y gente que estaría dispuesta a acudir para poder adquirir y generar su criterio propio sobre el servicio brindado
- ✓ El Estudio de los Impactos Ambientales es de suma importancia, este proyecto presenta un plan de mitigación para mitigar los efectos negativos generados por la prestación del servicio.
- ✓ Es muy importante tomar en cuenta que la contribución en el desarrollo económico y social mediante la ejecución de este proyecto aportará en la creación de fuentes de trabajo.

### 7.02 Recomendaciones

- ✓ Se recomienda la puesta en marcha del proyecto de la implementación del Bar Cafetería La Tertulia en la ciudad de Quito, teniendo en cuenta que se debe ir mejorando continuamente para poder crecer como empresa y personas de la misma forma poner más énfasis en una campaña de marketing para así poder crear una buena expectativa del servicio.
- ✓ Para poder diferenciarse de los competidores a su alrededor, deben utilizar a su personal de como herramienta fundamental para captar clientes, a través de una buena atención y servicio se logra la más alta satisfacción al cliente y se crea fidelización.
- ✓ Se recomienda, mantener un buen nivel de inventario y variedad para que el cliente se sienta a gusto y tenga varias opciones para elegir. Adicional y como parte fundamental se debe tener en constante capacitación al personal, lo que nos asegurará el éxito del mismo.

### 7.03 Webgrafía

ABBATE, J. (2003). Evolucion del Internet. En A. Janeth, *Historia y evolucion de la internet* (págs. 25, 26,27). Florida: QM Editorial.

ABC, D. (s.f.). *www.definicionabc.com*. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de <http://www.definicionabc.com/general/poblacion.php>

ABC, DEFICION. (s.f.). *www.definicionabc.com*. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de <http://www.definicionabc.com/general/biblioteca.php>

ABC, DEFINICION. (s.f.). *www.definicionabc.com*. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de <http://www.definicionabc.com/social/migracion.php>

ADUANAS Y COMERCIO. (s.f.). *www.comercioyaduanas.com*. Recuperado el 28 de JUNIO de 2013, de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/116-que-es-comercio-exterior>

Andrade Guzmán, D. G., & Cedeño González, C. A. (19 de Agosto de 2008). *www.repositorio.puce.edu.ec*. Recuperado el 22 de Junio de 2013, de [www.repositorio.puce.edu.ec](http://repositorio.puce.edu.ec): <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/3359>

Aprobar. (26 de Enero de 2009). *aprobar.info*. Obtenido de [aprobar.info](http://aprobar.info/Clases%20Particulares%20Universitarias/Clases%20Particulares%20Estadistica/1.html): <http://aprobar.info/Clases%20Particulares%20Universitarias/Clases%20Particulares%20Estadistica/1.html>

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2012). *ESTADISTICAS MACROECONOMICAS*. QUITO: BCE.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2013). *ESTADISTICAS MACROECONOMICAS*. QUITO: BCE.

BUSINESSCOL. (s.f.). *www.businesscol.com*. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

<http://www.businesscol.com/productos/glosarios/administrativo/glossary.php?word=>

COMPETIDOR

COMPORTAMIENTO, L. Y. (s.f.). [www.liderazgoymercadeo.com](http://www.liderazgoymercadeo.com). Recuperado el

28 de JUNIO de 2013, de

[http://www.liderazgoymercadeo.com/mercadeo\\_tema.asp?id=52#](http://www.liderazgoymercadeo.com/mercadeo_tema.asp?id=52#)

DEFINICION ABC. (s.f.). [www.definicionabc.com](http://www.definicionabc.com). Recuperado el 12 de Julio de

2013, de <http://www.definicionabc.com/general/enciclopedia.php>

DEFINICION. (s.f.). <http://definicion.de>. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de

<http://definicion.de/proveedor/>

DEFINICION. (s.f.). [www.definicion.de.com](http://www.definicion.de.com). Recuperado el 01 de Septiembre de

2013, de <http://definicion.de/localizacion>

DEFINICION.ORG. (s.f.). [www.definicion.org](http://www.definicion.org). Recuperado el 28 de junio de 2013,

de <http://www.definicion.org/tasa-de-interes>

DEFINICION.ORG. (s.f.). [www.definicion.org](http://www.definicion.org). Recuperado el 28 de junio de 2013,

de <http://www.definicion.org/tasa-de-interes-activa>

DEFINICION.ORG. (s.f.). [www.definicion.org](http://www.definicion.org). Recuperado el 28 de JUNIO de

2013, de <http://www.definicion.org/tasa-de-interes-pasiva>

DEFINICION. (s.f.). <http://definicion.de>. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de

<http://definicion.de/centro-de-salud/#ixzz2YvSUdKu0>

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Diario El Tiempo. (14 de julio de 2013). [www.eltiempo.com.ec](http://www.eltiempo.com.ec). Obtenido de [www.eltiempo.com.ec: http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/90605-inversia-n-en-salud-pa-blica](http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/90605-inversia-n-en-salud-pa-blica)

E-CONOMIC. (s.f.). [www.e-conomic.es](http://www.e-conomic.es). Recuperado el 04 de JULIO de 2013, de <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-inflacion>

Educanda. (15 de julio de 2006). [www.edukanda.es/](http://www.edukanda.es/). Obtenido de [www.edukanda.es/](http://www.edukanda.es/):  
[http://www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page\\_07.htm](http://www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page_07.htm)

EMAGISTER. (s.f.). [www.emagister.com](http://www.emagister.com). Recuperado el 12 de Julio de 2013, de [www.emagister.com/curso-introduccion-marketing-social/macro-microambiente](http://www.emagister.com/curso-introduccion-marketing-social/macro-microambiente)

EMAGISTER. (s.f.). [www.emagister.com](http://www.emagister.com). Recuperado el 12 de Julio de 2013, de [www.emagister.com/curso-introduccion-marketing-social/macro-microambiente](http://www.emagister.com/curso-introduccion-marketing-social/macro-microambiente)

ESPEJO JARAMILLO, L. B. (2007). *Contabilidad General*. Loja: Universidad Tecnica Particular de loja.

INEC. (2011). *INEC*. QUITO: INEC.

MARKETING. (Julio de 2010). <http://www.marketingintensivo.com>. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de <http://www.marketingintensivo.com/articulos-clientes/clientes-capacidad-promover-desacreditar-marca.html>

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Matriz Foda. (06 de agosto de 2012). [www.matrizfoda.com/](http://www.matrizfoda.com/). Obtenido de [www.matrizfoda.com/](http://www.matrizfoda.com/): <http://www.matrizfoda.com/>

Ministerio Relaciones Exteriores. (13 de julio de 2013). [www.mmrree.gob.ec/](http://www.mmrree.gob.ec/). Obtenido de [www.mmrree.gob.ec/](http://www.mmrree.gob.ec/): [http://www.mmrree.gob.ec/ecuador\\_actual/bol004.asp](http://www.mmrree.gob.ec/ecuador_actual/bol004.asp)

NUÑEZ ZANABRIA, K. C. (11 de Agosto de 2011). [www.monografias.com](http://www.monografias.com). Recuperado el 7 de Agosto de 2013, de <http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda/oferta-demanda.shtml#oferta>

PRODINTEC. (2011). [www.prodintec.es](http://www.prodintec.es). Recuperado el 28 de Agosto de 2013, de [/www.prodintec.es](http://www.prodintec.es): <http://www.prodintec.es>

PUBLICIDAD, M. (s.f.). <http://recursos.cnice.mec.e>. Recuperado el 12 de Julio de 2013 , de <http://recursos.cnice.mec.es/media/publicidad/bloque5/pag5.html>

PYME, E. (s.f.). [www.emprendepyme.net](http://www.emprendepyme.net). Recuperado el 12 de Julio de 2013, de <http://www.emprendepyme.net/analisis-externo-de-mercado.html>

ROJAS, F. (14 de 11 de 2007). [www.emagister.com](http://www.emagister.com). Recuperado el 31 de 08 de 2013, de <http://www.emagister.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>

SANTILLA, m. (19 de Mayo de 2008). <http://mktunlam.blogspot.es>. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR-CAFÉ EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD DE QUITO

Slidesshare. (2010). *www.slideshare.net*. Recuperado el 2013 de JULIO de 05, de

*www.slideshare.net*: <http://www.slideshare.net/itzamelchorh/analisis-situacional-de-la-organizacion>

SOFOMANEC. (2011). *www.sofomanec.com*. Recuperado el 05 de Julio de 2013, de

*www.sofomanec.com*: [www.sofomanec.com.mx/glosario/glosario-de-terminos](http://www.sofomanec.com.mx/glosario/glosario-de-terminos)

SRI. (s.f.). *www.sri.gob.ec*. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/67>

Universidad Nacional de Colombia. (08 de Agosto de 2012).

[www.virtual.unal.edu.co/](http://www.virtual.unal.edu.co/). Obtenido de [www.virtual.unal.edu.co/](http://www.virtual.unal.edu.co/):  
<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20II/aconsumidor.htm>

*www.aulafacil.com*. (2012). Recuperado el 28 de Agosto de 2013, de

*www.aulafacil.com*: <http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-6.htm>

#### **7.04 Anexos**