Plan de Negocios para la Implementación de una Cafetería Móvil en la Ciudad de Guayaquil

Evelyn Paola Villacís Delgado
Paola Esther Peralta López
Frank Rommel Gaibor Loaiza
Economista Giovanny Bastidas Riofrío, ESPOL
Facultad de Economía y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km. 30.5 Vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador
epvillac@espol.edu.ec
pperalta@espol.edu.ec
fgaibor@espol.edu.ec
gbastida@espol.edu.ec

Resumen

Se pensó en este proyecto ya que en la actualidad la mayoría de las personas a partir de los 20 años llevan un ritmo de vida acelerado teniendo que realizar varias actividades por lo que muchas veces no tienen tiempo para preparar en casa sus desayunos o algún tipo de aperitivo que complementen sus comidas algunos optan por no desayunar por lo que corren el riesgo de sufrir alguna enfermedad digestiva, por esto decidimos crear "CoffyPan", el cual consiste en brindar servicio de cafetería rápida a través de un vehículo completamente modificado para ubicar la cafetería dentro del mismo y así poder trasladarse a diferentes puntos estratégicos dentro de la ciudad de Guayaquil durante el día y la noche. Entre los beneficios que los consumidores pueden obtener al adquirir nuestros productos y servicios están: Preparación de desayunos de excelente calidad y servicio eficiente, Cercanía al lugar de trabajo y Servicio de Desayuno a la Oficina.
Luego de hacer el análisis financiero del Plan de Negocios de "CoffyPan" en la ciudad de Guayaquil se determinó que se debe realizar una inversión inicial de $44.886,52 por lo que se llegó a la conclusión que es rentable, con un VAN de US$ $5074,70 y la TIR de 16,64% en un periodo de recuperación de 4 años.

Palabras Claves: Servicio de Cafetería Rápida, Servicio de Desayuno a Oficina, Calidad, Servicio Eficiente, Rentabilidad.

Abstract

We though in this Project due to in this times most of the people from 20 years old have a very accelerate style of life so they have to do several activities and often they do not have time to prepare at their homes their breakfast or any aperitif that complements their meals, some of them choose to not have breakfast so they take the risk of get any digestive sickness, because of this we decide to create "CoffyPan", which is about to offer a fast service Cafeteria through a vehicle complete modify to place the cafeteria inside itself so it can be move to different strategic points inside the city of Guayaquil during the day and night. Among the benefits that customers can get when they buy our products or service are: Excellent quality of breakfast and efficient service, near of the place of working and Breakfast to the office service.
Once we made the financial analysis of the "CoffyPan" Business Plan in the city of Guayaquil, it was determined that the initial investment is $44886,52 so we conclude this project is suitable with NPV $5074,70 and IRR 16,64% in a recovery period of 4 years.

1. Introducción

"CoffyPan" esta dado, por iniciativa de alumnos de la Escuela Superior Politécnica del Litoral con visión innovadora, como una empresa privada perteneciente a la industria de preparación de alimentos, quienes encontraron una necesidad insatisfecha en el sector de consumo de alimentos de la mayoría de habitantes de Guayaquil, como es la falta de una cafetería que ofrezca servicio rápido, productos higiénicamente preparados y además que este cerca del consumidor, por esta razón se decidió implementar una solución a dicho problema ubicando nuestro servicio de cafetería móvil en los principales sectores comerciales de la cuidad, en donde trabajadores en general, ejecutivos, estudiantes y turistas puedan disfrutar de desayunos y aperitivos rápidos y de buena calidad en un ambiente al aire libre.
Para la creación de este negocio se cuenta con un capital propio inicial de 50.000 dólares, con el cual nos constituimos como una pequeña empresa del sector comercial de carácter privado.

2. Situación Actual y Tendencias

La prisa de los clientes, el hecho de que estén al alcance de todos, el reconocimiento del producto y la marca, estos factores inciden en la acogida que han tenido las franquicias de comida rápida en el país. Así lo explican los dueños de las cadenas de comida rápida más grandes del país como son: KFC, McDonalds, Pizza Hut, Yogurt Persa, Sweet&Coffee, entre otros. Los clientes principales de estos locales se encuentran en los patios de comidas de los centros comerciales.
Según una publicación del Diario Hoy en el 2008, el gasto mensual de los guayaquileños en comidas rápidas ascendía a 14 millones y aproximadamente el 60% de la población de la ciudad de Guayaquil consume café.
El mercado de comidas rápidas va en creciente aumento y eso se refleja en el incremento de locales de las franquicias ya establecidas en el país y la incursión de nuevas marcas como por ejemplo la cafetería de Juan Valdez, la cual es reconocida en varios países.
Sin embargo, debido a la crisis económica mundial, las principales cadenas internacionales de comida rápida están adoptando una estrategia de volumen de ventas y no de precios, es decir han reducido los precios de sus productos principales para que sus clientes puedan seguir consumiendo.

3. Estudio De Mercado

Del estudio de mercado que se realizó para este proyecto se pudo conocer las características y comportamiento del mercado de cafeterías, además de definir a nuestros consumidores sus gustos y preferencias así como determinar a nuestros competidores.

3.1. Análisis De Porter

En el siguiente cuadro se puede observar el análisis de Porter en donde se determina el poder de amenaza que tienen todos los participantes del mercado de cafeterías.

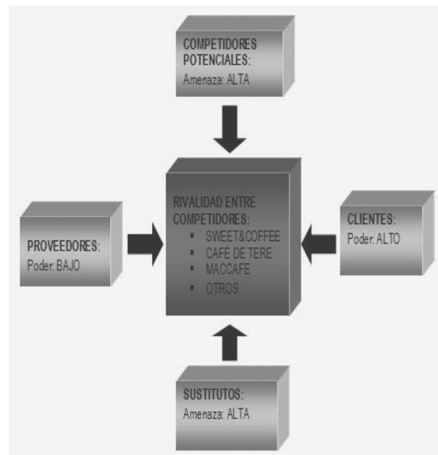

Figura 1. Análisis de Porter.

4. Estrategia de Marketing

4.1. Producto

Los productos que "CoffyPan" ofrecerá son:

Tabla 1. Productos de "CoffyPan"

BEBIDAS	
BEBIDAS CALIENTES	**BEBIDAS FRÍAS**
Café Simple	Agua
Café con leche	Frapuccino
Capuccino	Capuccino frio con crema
Capuccino con crema	Coffee Ice
Café Latte	Jugo de naranja
Mochaccino	
Te de menta	
Te de manzanilla	
Te de anis	
APERITIVOS	
APERITIVOS DE SAL	**APERITIVOS DE DULCE**
Bolón de queso	Ensalada de Frutas
Bolón de chicharrón	Frutas picadas
Bolón mixto	Dulce de tres leches
Tortilla de maiz	Alfajores
Tortilla de verde	Torta de chocolate
Humitas	
Patacones	
Empanadas de queso	
Tostada de queso	
Tostada de jamón	
Tostada mixta	
Sánduche de jamón y queso	

4.1.1. Logotipo. El logotipo de "COFFYPAN" tendrá la siguiente forma:

- Lleva el nombre de la marca: "COFFYPAN".
- Sugiere algo sobre del tipo de negocio: el café y el pan que son los elementos principales dentro de los desayunos de los guayaquileños.
- Tiene una combinación de colores que hacen referencia al café.
- Es fácil de reconocer y recordar.
- No sugiere algo malo en otros países e idioma.

Figura 2. Logotipo de "CoffyPan"

4.2. Precio

Las decisiones de fijación de precio para "CoffyPan" están sujetas a los siguientes factores:

- De acuerdo al costo de producción y gastos de promoción.
- Analizar los precios de los competidores como una base para ubicar el precio.
- Fijación de precios psicológicos, es decir, se considerará la psicología de los precios ya que muchos consumidores utilizan el precio como indicador de calidad.

Tomando en cuenta los factores mencionados anteriormente el precio de venta al público de los productos de "CoffyPan" se detallan estarán en el rango de entre $1.00 y $2.00. En los anexos se puede observar la lista de precios por producto.

4.3. Plaza

Basándonos en el grado de concurrencia en diferentes sectores del centro de la ciudad, identificamos los siguientes puntos de estacionamiento del vehículo donde ofreceremos nuestro servicio:

Zona Bancaria: En el turno de la mañana (07h00- 15h00) la cafetería "CoffyPan" estará ubicada en las calles Luque y Pedro Carbo, abarcando así a un gran número de consumidores que trabajan en este sector. Otros locales comerciales que se encuentran alrededor son: "Sweet&Coffee", "McDonalds".

Zona Hospital Luis Vernaza: En el primer turno del horario nocturno (09h00- 23h30) "CoffyPan" se ubicará en el sector de este reconocido hospital ubicado en las calles Julián Coronel y Escobedo donde dirigimos nuestro servicio a las personas que se encuentran en este lugar o en sus alrededores. Uno de nuestros principales competidores se encuentra cerca de el punto en el que vamos a estar ubicados "Mobil On the Run"

Zona Rosa: Al final de la jornada nocturna (24h00 – 03h00) "CoffyPan" se encontrará en las calles Tomás Martínez y Rocafuerte, sector conocido por la concentración de bares y discotecas, entre las que podemos anotar: "Elements", "Estación Veinte", "Vulcano", "Hangar", entre otras.

4.4. Promoción

"COFFYPAN" se encuentran en la etapa de introducción de su ciclo de vida, por esta razón utilizaremos las siguientes estrategias de publicidad y ventas:

- **VOLANTES.-** Se elaborarán volantes que contengan información detallada acerca del servicio que ofrecemos y de nuestros productos, para darnos a conocer a nuestros consumidores potenciales, para así poco a poco ir introduciendo nuestra marca en la mente de los consumidores. Esta estrategia iniciará una semana antes de la apertura del negocio y se mantendrá por lo menos por los 2 primeros meses de funcionamiento del negocio. Estas volantes serán repartidas a las personas que transiten en los puntos más cercanos al sector en donde vamos a estar ubicados.

- **COMBOS.-** Está será una promoción constante en la cual nuestros clientes podrán adquirir nuestros productos en combos previamente establecidos por nosotros, en donde el cliente gastará menos que si los comprará individualmente.

- **REGALOS.-** Por un consumo de $2.50 en la cafetería más $0.50 adicionales, si el cliente desea, le obsequiaremos un jarro para café con el logotipo de nuestra empresa.

- **DESCUENTOS.-** Los día miércoles se tendrá una promoción denominada "Miércoles Locos" en donde la segunda taza de cualquiera de nuestras variedades de café estará a mitad de precio.

5. Estudio Organizacional y Operativo

5.1. Organigrama

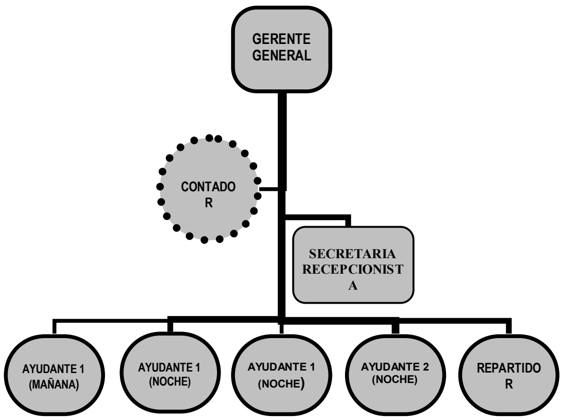

Figura 3. Organigrama de "CoffyPan"

5.2. Equipos e Infraestructura Necesarios

El vehiculo que emplearemos para la cafetería es un Chevrolet NHR con las siguientes dimensiones:
Alto: 2. 10 Metros
Ancho: 1.57 Metros
Largo: 4.59 Metros
Las maquinas que se utilizaran para la preparación de los productos y que estarán dentro del vehiculo son los siguientes:

Tabla 2. Maquinaria requerida para "CoffyPan"

Maquinaria de Trabajo
1 Granizadora vertical EUROFRED
1 Máquinas de café expresso Smart/President FAEMA
1 Batidora para bebidas de sobremesa EUROFRED doble
1 Triturador para bebidas profesional EUROFRED
1 Grill Eléctrico Simple EUROFRED
1 Montadora de crema chantilly
2 Microondas
1 Extractores Atmosféricos
1 MINICOMP. MAX-A66T/XAP SAMSUNG (equipo de sonidos)
2 Cámara paneles puertas cristal conservación tres puertas
1 Plantas Eléctricas Chinas Categorías A
2 Conjunto de implementos para cafetería
1 Mostrador Refrigerante
Otros Accesorios
Extractor de Jugo Skymsen

Dentro del vehiculo la distribución va a ser la siguiente:

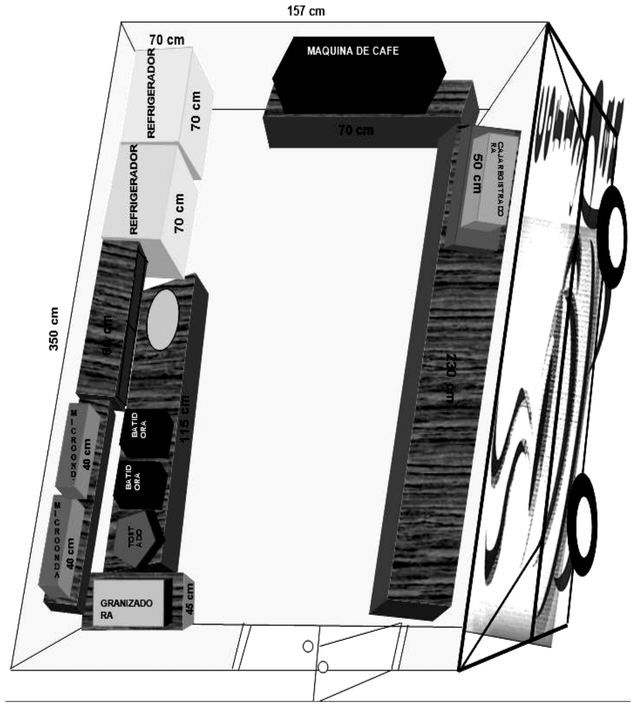

Figura 4. Estructura del Vehiculo de "CoffyPan"

5.3. Estructura Legal

Los pasos a seguir para poner en marcha el negocio de la Cafetería Móvil "CoffyPan" son los siguientes:

- ✓ RUC
- ✓ Permiso De Funcionamiento De Bomberos
- ✓ Permiso Municipal De Funcionamiento
- ✓ Permiso De Funcionamiento De La Dirección Provincial De Salud
- ✓ Permiso De Estacionamiento De CTG
- ✓ Registro De Marca

6. Estudio Financiero

En el estudio financiero realizado para este proyecto se pudo determinar la inversión inicial requerida para este negocio, además de la sensibilidad de este proyecto. A continuación presentamos un reporte de los mismos.

6.1. Inversión Inicial

Tabla 2. Inversión Inicial de "CoffyPan"

INVERSIÓN INICIAL	
Descripción	**Costo**
Vehículo	$ 21.000,00
Gastos de instalación	$ 2.090,00
Materia prima	$3.905,19
Gastos legales	$ 2.292,00
Equipos y Maquinaria	$11.632,30
Muebles y Enseres	$ 700,00
Equipo de computación	$ 670,00
Equipos de Oficina	$ 514,00
Total	**$42.803,49**

Tabla 3. Flujo de Caja de "CoffyPan"

	FLUJO DE CAJA					
Periodos	0	1	2	3	4	5
Flujo de Caja	**-$44.886,52**	**$10.302,90**	**$11.667,73**	**$12.159,53**	**$14.696,10**	**$25.634,54**
Recuperación de capital	-$44.886,52	-$34.583,62	-$22.915,89	-$10.756,36	$3.939,73	$29.574,28

Tabla 4. Análisis de Sensibilidad de "CoffyPan"

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD			
VARIACIONES EN EL INGRESO			
Factor	**VAN**	**TIR**	**TMAR**
Valor Original	5074,70	16,64%	13%
Incremento del 10% de los ingresos	38614,46	37,73%	13%
Disminución del 1% de los ingresos	1720,72	14,10%	13%
Disminución del 2% de los ingresos	-21757,11	-8,04%	13%

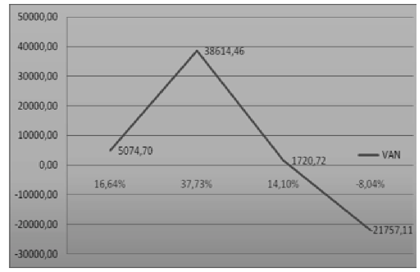

Figura 5. Análisis de Sensibilidad de "CoffyPan"

7. Referencias

- Marketing, Kotler- Armstrong (Prentice Hall Inc.) 8°Edición.
- Investigación de Mercado, Naresh K. Malhotra (Prentice Hall Inc.) 4°Edición.
- Marketing, Kerin,Berkowitz, Hartley, Rudelius (McGrawHill) 7°Edición.
- Marco Legal de la Empresa, Dr. Carlos Vallarino, (Centro de Distribución y Publicaciones- ESPOL) Edición 2007
- http/ www.yahoofinance.com
- http/ www.inec.gov.ec

8. Conclusiones y Resultados

Tras el estudio financiero realizado se determinó un VAN de US$ $5074,70 y la TIR de 16,64% con 4 años de recuperación de la inversión.