

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ellos que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; en segundo lugar a cada uno de los que forman parte de mi familia; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora. Por último a mis compañero de tesis; que gracias a su apoyo hemos hecho un gran duo siempre.

Índice

Índice	1
Capítulo I	4
Antecedentes	4
Macro entorno del sector	4
Misión	5
Visión	5
Valores	5
Cultura empresarial	6
Objetivo General	8
Objetivos específicos	9
Análisis FODA	10
Factores Claves de Éxito	16
Análisis de la industria y 5 fuerzas de Porter	17
Capítulo II	
Características del Mercado	20

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Estructura del Mercado	21
Mercado Objetivo	22
Análisis de la Demanda: Encuestas y Estadísticas	22
Análisis de la Oferta: Empresa y sus Competidores	26
Plan de Marketing	26
Estrategias de Marketing: Precio, Producto, Promoción y Plaza	28
Capitulo III	
Estudio Organizacional	
Constitución del Negocio	30
Organigrama	32
Funciones	33
Cadena de Valor y Operaciones	40
Diagrama del Servicio u Operación	41
Responsabilidad Social y Cuidado del Medio Ambiente	45
Capitulo IV	
Ingeniería del Proyecto	

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Determinación de recursos	46
Localización Geográfica dibujo	48
Inversión Inicial	48
Estado Financiero Anual	51
Estados Financieros Proyectados a 5 años	60
Razones Financieras: Circulante, Deuda, Actividad y Rentabilidad de un año	65
Punto de Equilibrio	72
Flujo de Efectivo: TIR y VAN	73
Capitulo V	
Conclusiones	74
Recomendaciones	74
Bibliografía	76
Anexos	82

CAPITULO I

1. ANTECEDENTES

1.1 MACROENTORNO DEL SECTOR

La población de la ciudad a causa del ritmo de vida acelerado que tienen, ha empezado a consumir productos alimenticios más en la calle que en su propia casa; a su vez observando el mercado, se ha obtenido que las personas han aumentado sus salidas a comer y beber después del trabajo con sus compañeros y demás personas con las que comparten su día a día para disfrutar y reducir el nivel de estrés que se ha obtenido a lo largo del día laboral.

NEWSERVICE S.A. es una empresa en la cual se encargará de ofrecer al mercado de la ciudad de Guayaquil el Resto-Bar con especialización en tapas (comida estilo finger-food) a su vez presentando una nueva metódica en el servicio de bar-tender y meseros los cuales estarán capacitados no solo para realizar el servicio correspondiente sino también de ofrecer una función/espectáculos de entretenimiento y de atractivo visual para los clientes.

Se toma la iniciativa de este tipo de empresa porque existen en el mercado varios tipos de restaurantes y bares que ofrecen a las personas y empresas que requieren del servicio solo una forma clásica y que no atiende a la demanda de atractivo visual y en varios casos el servicio ofrecido es pobre tanto por parte de

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil
bar-tender como de meseros; a su vez con el estilo de comida que se va a ofrecer y la temática decorativa del local Sport-Racing dará un mejor confort al cliente.

Lo que va a diferenciar a NEWSERVICE S.A. de la competencia con F1 Resto-Bar de tapas es el estilo animado y de atractivo visual que se ofrecerá los cuales se basarán en la versión de meseros locos de Argentina y lighth flair (malabares con botellas especiales que hacen juego de luz con black-lighth) por parte de los bar-tender; en lo que corresponde al área de alimentos estos serán mas elaborados con detalles que embellezcan el alimento, a su vez de que son elaborados con producto de excelente calidad pero también se diferenciaron de la competencia ya el menú será a un estilo mediterráneo más no el tex-mex que presentan todos los bares y restaurantes de la ciudad.

1.2 MISIÓN: Nosotros como F1 ofrecemos a nuestros clientes un servicio de calidad y con novedosos estilos de presentación en la animación de las personas asistentes al local, a la vez que se sirven alimentos de gran calidad con sabores mediterráneos y estilo finger-food.

1.3 VISIÓN: Posicionarnos en el mercado nacional, estableciendo una cadena exitosa, con un alto reconocimiento por el sabor y calidad de nuestros productos y nuestra cultura de servicio; y lograr ser una empresa altamente productiva, innovadora, competitiva y dedicada para la satisfacción plena de nuestros clientes.

1.4 VALORES: En NEWSERVICE S.A. queremos establecer un ambiente de compañerismo y de sumo respeto entre el personal laboral.

1.5 CULTURA EMPRESARIAL

Políticas y normas

Con el propósito de tener un buen ambiente laboral debe aplicarse nuestro Código de Ética. Toda persona que labore no podrá de ninguna manera ser forzado a sufrir ni física ni psíquicamente como consecuencia de su trabajo. Ningún empleado deberá ser discriminado entre otras razones por su raza, color, sexo, religión, orientación sexual, estado civil, embarazo, nacionalidad origen social, origen étnico, condición social, discapacidad, edad. Todos los empleados deberían conocer los términos y condiciones básicas de su empleo. La salud y seguridad de los empleados es prioridad de la empresa. Por ende, se otorgan buenas condiciones de trabajo e instrucciones y manuales de uso de cada uno de los equipos y químicos usados en la empresa al igual que se controla los niveles de ruido, temperatura, ventilación, alumbrado e instalaciones sanitarias.

En Newservice S.A. contamos con un reglamento interno, políticas, normas y procedimientos claramente definidos, e incentivamos a nuestro personal a contribuir con aportes que deriven en la mejora continua de nuestros procesos.

Los documentos respecto al personal están disponibles en la oficina del Administrador. Al momento de firmar el contrato de trabajo, todo trabajador firma también la política de conducta corporativa y el acuerdo de confidencialidad, mismos que reposan en su archivo personal.

Derechos y obligaciones

- Todos los empleados deben cumplir con todas las reglas de manera estricta cuando se use información interna. No pueden hacer uso o comentar con otra persona que no esté relacionada con la empresa de la información confidencial.
- Los empleados tienen derecho a dos días libres en la semana laboral.
- Los empleados deben trabajar 8 horas en su día laboral fuera de la de descanso.
- Los empleados solo pueden realizar horas extras cuando exista consentimiento de su responsable.
- Los empleados no pueden asistir en estado etílico a su puesto de trabajo.
- Los empleados deben comunicar a su responsable cualquier acto antiético que suceda en su área de trabajo si el acto lo ha realizado su responsable en ese caso el empleado debe comunicarlo a alguien con cargo superior.
- La empresa posee una gran variedad de bienes; tanto físicos, información de dominio privado y propiedad intelectual. Lo que usted debe hacer es proteger y cuidar dichos bienes y para ello cada empleado debe conocer y entender el manejo y las directivas de seguridad de la empresa.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- En caso de maquinaria la corporación otorga cursos de inducción para su manejo y cuidado a todos los empleados que van a usarla.
- En caso de información y propiedad intelectual los empleados no deben divulgarla con personas ajenas a la empresa y/o sección de trabajo.
- Para proteger la información la empresa designa a personas para hacerse cargo de ella y a su vez pone parámetros los cuales son:
 1. Para transportar información de un local a otro siempre se usara un empleado el cual debe ser el mismo en todas las ocasiones.
 2. Se prohíbe la duplicación de los documentos.
 3. Si se tiene conocimiento de mal uso de la información se debe notificar con prontitud a su responsable.
 4. No se puede almacenar información de la empresa en medios que no fueron proporcionados por la empresa.

1.6. OBJETIVO GENERAL:

Ofrecer no solo el clásico servicio de bar-tender y meseros para los diferentes tipos de clientes que se presenten en la ciudad de Guayaquil sino con un rediseño total para dar espectáculos de entretenimiento en los que se haga participar a los diversos clientes; a su vez que realizan el servicio

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil correspondiente es lo que se busca con NEWSERVICE S.A. con F1 Resto-Bar de tapas.

1.7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Comprobar que la propuesta del nuevo sistema de ofrecer servicio de la empresa NEWSERVICE S.A. es aceptada en la ciudad de Guayaquil.
- Obtener toda la información de lo que necesita NEWSERVICE S.A. para funcionar correctamente velando por la perspectiva que desea llegar.
- Establecer la función estándar del bar-tender y mesero; a su vez creando una ficha de cómo debe ser la base que debe buscar el departamento de Recursos Humanos para el personal en estas áreas.
- Obtener los datos financieros y como distribuirlos para iniciar la empresa.
- Establecer planes de acción para la empresa a 5 años plazo.
- Crear una ventaja competitiva y como mantenerla.

1.8. ANALISIS FODA

Enlistado de características

FORTALEZAS

- Servicio de calidad y entretenido
- Personal con experiencia y certificado
- Ambiente confortable
- Equipos y menajes nuevos
- Capacitación continua del personal
- Alimentos de calidad y bajo costo

OPORTUNIDAD

- Reducción en los impuestos en los productos de importación.
- Alianza con empresas importadoras y fabricantes de licores para reducir costos de compra.
- Alianza con compañías de tarjeta de crédito para que absorban el costo de la elaboración de las cartas.
- Incremento de eventos deportivos importantes que llamen la atención del cliente.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Atención de los medios de prensa para obtener publicidad gratuita.

DEBILIDAD

- Falta de fuerte capital propio.
- Empresa nueva en el mercado, el público carece de conocimiento de como labora el Resto-Bar.
- Desconocimiento de la rotación de clientela para las compras de insumos.
- Errores por parte de meseros a la apertura del local.

AMENAZA

- Incremento de impuestos en productos de importación.
- Competidores en desarrollo y copistas.
- Cambio en las políticas económicas y nuevas restricciones para los centros que expenden bebidas alcohólicas.
- Nuevas políticas públicas que atenten contra centros de entretenimiento.
- Inexistencia de repuestos para los equipos.

FORTALEZA VS. DEBILIDAD

- Como la empresa es nueva en el mercado el público carece del conocimiento de que se trata y como se labora, pero también genera incertidumbre; por ello, gracias al sistema de servicio que se va a usar causará gran impacto.
- Se espera que al comienzo los empleados no se ubiquen bien en el sistema que se va a implementar en el servicio y esto hará que se cometan errores; para superar esto se dará capacitaciones continuas al personal acorde a los errores tanto grandes como pequeños que se experimenten y esto.
- La empresa recién va a iniciar negocios no se tiene un histórico en ventas por ello se tiene en incognito cuanto va a ser el nivel de ventas en las primeras semanas y esto puede que se sobre-estoquee de mercadería o que exista falta de insumos en el local; para evitar perdidas por sobre-stock se capacitara a los empleados de cocina con programas de almacenaje y BPM para prolongar la vida del producto, a su vez lo equipos nuevos permiten un mejor apoyo a mantener la vida útil del producto y su calidad.

OPORTUNIDAD VS. AMENAZA

- El incremento de impuestos y el cambio de políticas y restricciones para los centros que expenden bebidas alcohólicas son de gran peso e impuestas por el estado, para poder mantener estable estas amenaza se tiene oportunidades de alianzas con proveedores en las áreas que serán afectadas por estas políticas estas estrategias permitirán que los costes se reduzcan permitiéndonos mantener los precios por un mayor lapso de tiempo que nuestra competencia haciéndonos ganar el mercado que se ve lastimado por el alza de precios de nuestra competencia.
- La aparición de competidores copistas es una amenaza que se puede transformar en oportunidad ya que esta nos permitirá evolucionar en el sistema que se implementa y la aparición de nuevas y frescas estrategias de ventas.
- Que los repuestos de lo equipos desaparezcan del mercado no se puede evitar, pero se puede realizar la compra de repuestos del equipo ya que se puede estudiar en el equipo que es lo que puede fallar con el paso del tiempo.

PONDERACION

FORTALEZA	PUNTAJ N	PONDERAD O	TOTA L
• Servicio de calidad y entretenido	20	4	80
• Personal con experiencia y certificado	11	4	44
• Ambiente confortable	7	3	21
• Equipos y menajes nuevos	7	3	21
• Capacitación continua del personal	10	4	40
• Alimentos de calidad y bajo costo	15	4	60
TOTAL	70		266
DEBILIDAD			
• Falta de fuerte capital propio.	10	2	20
• Empresa nueva en el mercado, el público carece de conocimiento de como labora el Resto-Bar.	10	2	20
• Desconocimiento de la rotación de clientela para las compras de insumos.	5	1	5
• Errores por parte de meseros a la apertura del local.	5	1	5
TOTAL	30		50
			316

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

OPORTUNIDAD	PUNTUACIÓN	PONDERADO	TOTAL
• Reducción en los impuestos en los productos de importación.	15	4	60
• Alianza con empresas importadoras y fabricantes de licores para reducir costos de compra.	10	3	30
• Alianza con compañías de tarjeta de crédito para que absorban el costo de la elaboración de las cartas.	5	3	15
• Incremento de eventos deportivos importantes que llamen la atención del cliente.	13	4	52
• Atención de los medios de prensa para obtener publicidad gratuita.	7	3	21
TOTAL	50		178
AMENAZA			
• Incremento de impuestos en productos de importación.	15	2	30
• Competidores en desarrollo y copistas.	13	2	26
• Cambio en las políticas económicas y nuevas restricciones para los centros que expenden bebidas alcohólicas.	10	1	10
• Nuevas políticas públicas que atenten contra centros de entretenimiento.	7	1	7
• Inexistencia de repuestos para los equipos.	5	1	5
TOTAL	50		78
			256

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

MATRÍZ DE ESTRATEGÍAS

	FORTALEZA	DEBILIDAD
	- Servicio de calidad y entretenido	- Falta de fuerte capital propio.
	- Personal con experiencia y certificado	- Empresa nueva en el mercado, el público carece de conocimiento de como labora el Resto-Bar.
	- Ambiente confortable	- Desconocimiento de la rotación de clientela para las compras de insumos.
	- Equipos y menajes nuevos	- Errores por parte de meseros a la apertura del local.
	- Capacitación continua del personal	
	- Alimentos de calidad y bajo costo	
OPORTUNIDAD	FO	DO
- Reducción en los impuestos en los productos de importación.	Incrementar la calidad y su concepto en sabor y percepción visual del producto en venta gracias a las oportunidades 1 y 2 y la fortaleza 5	Haciendo uso de las oportunidades 2,3 y 5 se puede reducir varios gastos y así reducir la fuerza de la debilidad 1 y 2
- Alianza con empresas importadoras y fabricantes de licores para reducir costos de compra.		
- Alianza con compañías de tarjeta de crédito para que absorban el costo de la elaboración de las cartas.		
- Incremento de eventos deportivos importantes que llamen la atención del cliente.		
- Atención de los medios de prensa para obtener publicidad gratuita.	Con la fortaleza 1 y la oportunidad 5 se aprovechará para crear una publicidad más agresiva que hacer pequeñas y sin importancia.	
AMENAZA	FA	DA
- Incremento de impuestos en productos de importación.	Haciendo uso de las fortalezas 2 y 5 se evoluciona el sistema de trabajo creando nuevos metodos de entretenimiento y mejorando la calidad en el servicio para así responder a la amenaza 2	Creación de una nueva carta que supere las expectativas de los clientes y una renegociación de precios con los proveedores actuales sobre la nueva materia prima que se va a solicitar para que sean de costos más bajos y mejorar su calidad con los procesos de preparación, para así reducir la influencia de la debilidad 1 y las amenazas 1 y 3.
- Competidores en desarrollo y copistas.		
- Cambio en las políticas económicas y nuevas restricciones para los centros que expenden bebidas alcohólicas.		
- Nuevas políticas públicas que atenten contra centros de entretenimiento.		
- Inexistencia de repuestos para los equipos.		

FUENTE: Autores

1.9 FACTORES CLAVES DEL ÉXITO

- El servicio entretenido que se presenta por parte de los meseros.
- El show de flair black-light que ofrece el bar-tender.
- Variedad de comida finger-food.

1.10 ANALISIS DE LA INDUSTRIA Y LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Proveedores: El Resto-Bar va a laborar con los siguientes proveedores:

- **Alimentos:** En lo que corresponde en carnes que es el producto de alto costo se va a trabajar con la carnicería “La Tercena” ubicada en la Kennedy como proveedor principal con este proveedor ya se ha realizado contratos anteriores con uno de los dueños y se tiene una gran confianza; pero, también se tiene como respaldo a “Pronaca” al cual se le comprara solo la carne de aves para así tener un histórico con él.

En lo que respecta a verduras y legumbres se va a laborar con un comerciante del mercado San Jose y otro del Mercado de la PPG estos comercializan productos similares la diferencia esta en su calidad y el valor agregado en la sanitacion de algunos productos.

- **Bebidas:** En lo que respecta a bebidas alcoholicas se realiza el contrato con la importadora “Juan Eljuri” para los licores de gama alta, también se lo hará con las empresas productoras nacionales. En lo que respecta a cervezas se realizara un convenio con “Cervecería Nacional” para la venta exclusiva de club como cerveza nacional en el local.

En lo que es bebidas soft o libres de alcohol se va a laborar con Coca-Cola de forma exclusiva para la compra de todos estos productos (gaseosas, agua con gas y sin gas, té). Para lácteos y café se va a usar procto Nestle.

Competidores Tenemos de dos tipos directa e indirecta. Directa: Tenemos a 3 restaurantes los cuales son Hooters, Sports Planet y Friday's que son los que ofrecen producto similar y tienen temáticas de ambientación similares; el punto en común en su estrategia de mercadeo es usar promociones como 2x1 en cocktails, jueves de lady's nigh, días en oferta del 2do plato a mitad de precio. De forma indirecta tenemos patios de comidas de 3 centros comerciales, Cocolon, Signori, Tony Romas, Noe sushi bar estos hacen uso de las mismas promociones antes mencionadas para así estar a nivel competitivo.

Para contra-restar a los competidores directos se entrara con una fuerte publicidad y haciendo uso de sus mismas promociones desde el principio.

Productos sustitutos Se encuentra toda nuestra competencia indirecta y servicios de Catering pero se mantiene la fuerza en nuestro factor diferenciador el cual es nuestro estilo de servicio al cual es que se le realiza mas fuerza de publicidad.

Compradores Los clientes buscan promociones, precios bajos y valores agregados que se dan en todo momento, para ello usamos nuestro estilo de atención, producto de calidad los cuales justificarán de forma significativa el precio del producto; a su vez, el local lanzará nuevas promociones y producto el cual hace evolucionar a la empresa y llamar la atención de los clientes.

Nuevos competidores En el momento en que ingresen al mercado estos tratarán de atraer los clientes dudosos y los nuevos; para evitar esta situación se tiene un plan de introducción de nuevas promociones, productos y estilos de atención al cliente los cuales nos sirven para llamar la atención y evolucionar.

Barreras de entrada

- Documentación por el municipio y bomberos.
- Obtener documentación del SRI.
- Registros del IESS.
- Búsqueda de meseros idóneos.
- Contratos con proveedores.
- El local ya esta construido solo necesita unas adaptaciones para obtener el permiso de bomberos.

Barreras de Salida

- El local no se vende.
- Declarar el cierre del local en el SRI.
- Pago a empleados.
- Anuncio de cierre del local al público. (de ser necesario)

Capitulo II

2.1. CARACTERISTICAS DEL MERCADO:

Actualmente en la ciudad de Guayaquil existen varios restaurantes y bares; pero, muchos de estos ofrecen a las personas y empresas que requieren del servicio solo una forma clásica y que no atiende a la demanda de atractivo visual y en varios casos el servicio ofrecido es pobre tanto por parte de bartender como de meseros.

Hoy en día existen escuelas para formar bartender y meseros las cuales trabajan mayormente por separado la enseñanza para meseros y bartender; las escuelas de meseros los preparan con un estilo clásico en ámbito de servicio pero no experimentan como es en si un cliente en la realidad dando al mundo laboral una persona con capacidad pero sin experiencia, lo misma situación se encuentra en las escuelas para bartender y de allí lo que hacen estas escuelas es usar su propia imagen ganada con el trabajo de sus maestros y en el momento que estos entran al mercado laboral aun sin experiencia y con la ansiedad de obtenerla aceptan la oferta de trabajo y realizan un servicio poco aceptable.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Por la razón antes mencionada es que las otras empresas ofrecen solo un servicio clásico y tienen que contratar a un gran número de personal aun cuando es innecesario para poder contra restar las falencias que presenten; lo que va a realizar NEWSERVICE S.A. es hacer uso de la empresa MOTORFLAIR Ltda. la cual aun no es tan conocida por las personas que requieren del servicio de bar-tender; a su vez esta empresa no solo ofrece el servicio de bar-tender sino que es una escuela para bar-tender con especialización en flair; así, obtenemos a futuros empleados totalmente formados para lo que nuestra empresa busca.

2.2 ESTRUCTURA DE MERCADO

En el mercado de la ciudad de Guayaquil hasta diciembre del 2011 existe un total de 300 restaurantes de primera y segunda categoría; partiendo de esto tenemos que en el sector donde se ubicará el Resto-Bar existe un total de 15 restaurantes y 3 centros comerciales con patio de comidas, realizando un mejor enfoque para destinar nuestra competencia real podemos decir que existe un total de 9 restaurantes que nos hacen competencia de forma directa e indirecta al target económico que se apunta, de entre estos 9 restaurantes solo 3 nos atacan con temáticas parecidas a la que se va a manejar pero ninguno de ellos al estilo de servicio al cual se enfoca nuestro negocio.

2.3 MERCADO OBJETIVO

NEWSERVICE S.A. con la propuesta de su Resto-Bar apunta al mercado de la zona norte de la ciudad de Guayaquil, ofreciendo una temática del salón se dirige a personas jóvenes y amantes de los deportes dicho esto sería un target de entre 18 a 45 años de edad en ambos sexos. Con lo anterior mencionado sumamos el valor de nuestra carta que esta nos destina a un target socio-económico de clase media hasta clase alta.

2.4 ANALISIS DE LA DEMANDA: ENCUESTAS Y ESTADISTICAS

La encuesta se ha realizado a 200 personas

HOJA DE ENCUESTA

1.- ¿A qué tipo de restaurant usted va con más frecuencia?

Resto-Bar Rápida Gourmet Comida especifica Otros

2.- ¿Cómo calificaría la atención al cliente en los restaurantes que son de franquicia? Ejemplo: Friday's, Hooter's, Chilli's etc.

Excelente Bueno Regular Malo

3.- A usted le gustaría: ¿qué su atención en un restaurant fuese animado y entretenido, un poco al estilo Hora-loca y con show de flair por parte del bartender?

Sí No

4.- Usted conoce el estilo de comida finger-food

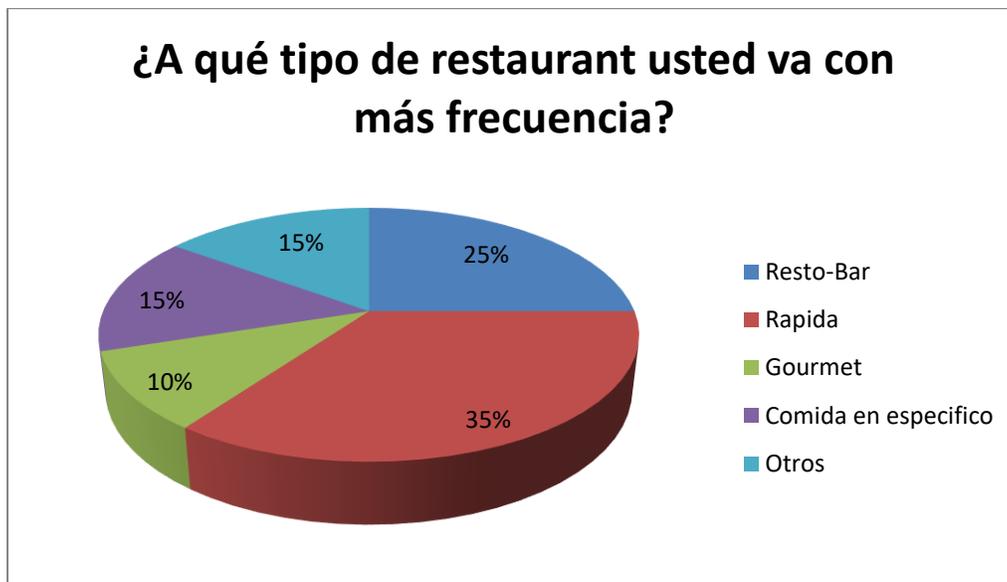
Sí No

5.- A usted le gustaría consumir platillos mediterráneos (españoles, italianos, franceses, griegos, árabes) con las manos.

Sí No

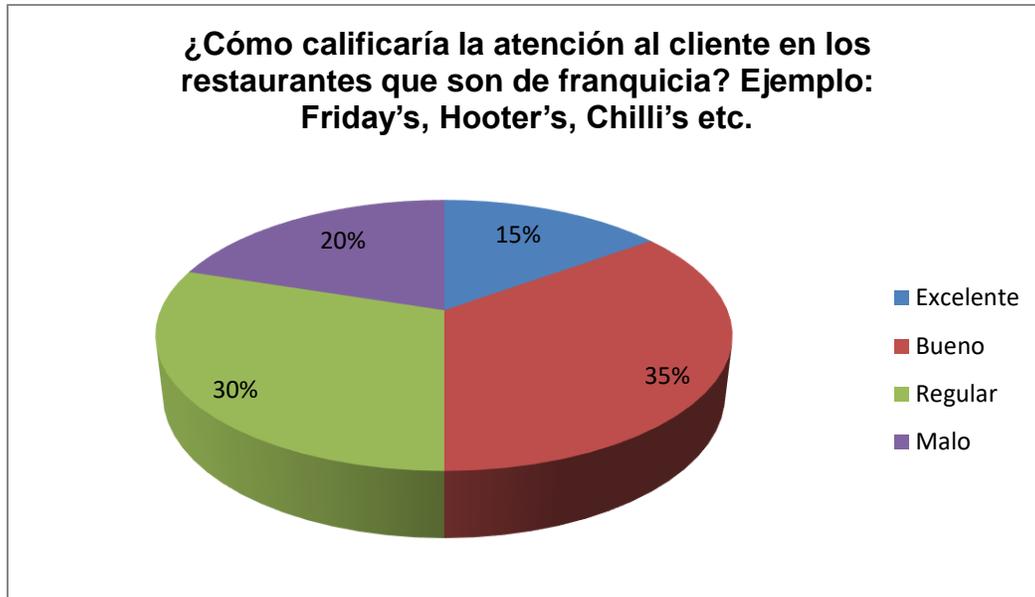
GRAFICAS

Grafica 1



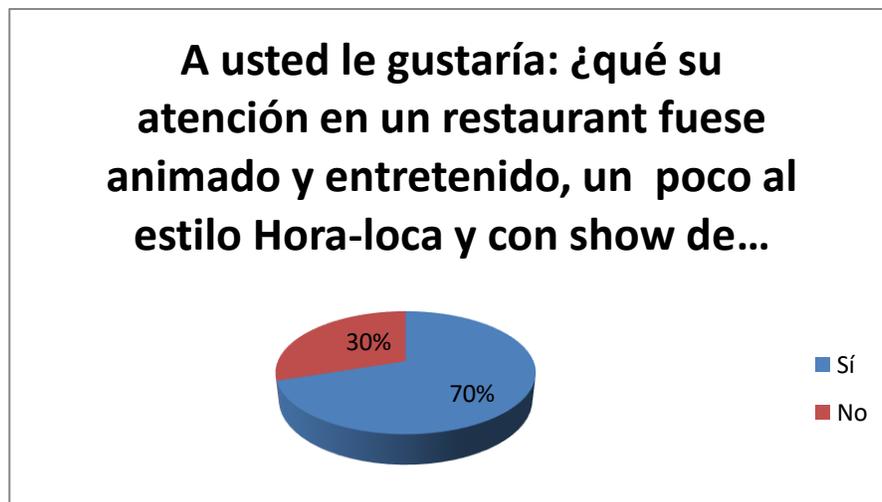
Fuente: Autores

Grafica 2



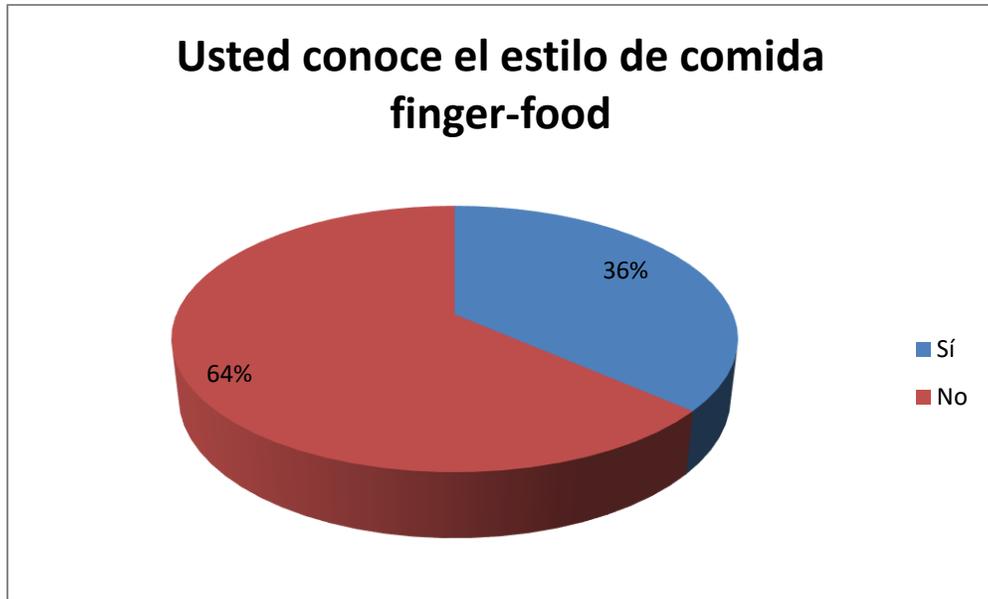
Fuente: Autores

Grafica 3



Fuente: Autores

Grafica 4



Fuente: Autores

Grafica 5



Fuente: Autores

2.5 ANALISIS DE LA OFERTA: EMPRESA Y SUS COMPETIDORES

Para poder conocer sobre la oferta debemos conocer cuanta demanda tenemos, en la ciudad de Guayaquil existe un total de 2278691 personas ambos sexos y todas las edades y niveles socioeconómicos según el INEC. A partir de estos datos vamos a desglosar este numero de personas haciendo uso de los que viven en el sector y alrededores de donde va a estar ubicado nuestro negocio el cual es 18% de la población lo cual es 410164 y finalmente por el nivel socioeconómico y tenemos según el INEC que solo el 10% de la población pertenece a clase media, media alta y alta; es decir, 41016 los cuales puedes ser nuestros clientes pero conociendo que somos un nuevo negocio se estima una probabilidad de atraer un 20% del mercado.

Con la explicación anterior podemos determinar que nuestro negocio se encuentra en una oferta de tipo competitivo

2.6 PLAN DE MARKETING

Para elaborar el plan de mercadeo para este negocio que recién va a empezar sus labores debemos conocer lo siguiente:

a) Mercado: Como anteriormente se ha mencionado en la ciudad e Guayaquil existe un total de 2278691 del cual solo 41016 están en la posibilidad de que asistan a nuestro negocio pero la estimación es traer por lo menos un 20% de esta población.

b) Consumidor: Este lo resumimos en nuestro mercado objetivo el cual es personas ya sean hombres o mujeres de entre una edad de 18 a 45 años con un margen socio-económico de medio a alto; pero con mayor interés deseamos llegar a las personas que laboran cerca del restaurante.

c) Competencia: Tenemos de dos tipos directa e indirecta. Directa: Tenemos a 3 restaurantes los cuales son Hooters, Sports Planet y Friday's que son los que ofrecen producto similar y tienen temáticas de ambientación similares; el punto en común en su estrategia de mercadeo es usar promociones como 2x1 en cocktails, jueves de lady's nighth, días en oferta del 2do plato a mitad de precio. De forma indirecta tenemos patios de comidas de 3 centros comerciales, Cocolon, Signori, Tony Romas, Noe sushi bar estos hacen uso de las mismas promociones antes mencionadas para así estar a nivel competitivo.

d) Precio y producto: Para esto vamos a hacer uso de nuestra competencia directa. En lo que es producto todos los restaurantes ofrecen una cocina tex-mex (tejano-mejicano) desde entradas hasta platos fuertes; tienen un lineamiento de cocteles clásicos y de creación propia del local.

En cuanto a los precios de nuestra competencia lo se va a presentar es valor de consumo por promedio de persona haciendo uso del método valuación de menú el cual consiste en determinar el precio promedio de cada parte del menú el cual esta constituido por entrada, fuerte, postre, bebida (tanto alcohólica como sin alcohol); así tenemos, hooters con , Friday's con y Sports Planet con.

e) Publicidad y promoción: La publicidad y promoción de los tres restaurantes competencias son similares, salvo algunas promociones son las mismas como la de 2x1 en cocktails, lady's night, pero esto lo hacen para mantener un ritmo competitivo ya que en estos momentos las personas velan por quien les de lo mejor y aun mas quien les ofrece mas por un precio ajustable a la economía; lo que varia en estos negocios son el ambiente y nivel de servicio que prestan a los clientes y esto hace que la publicidad boca-boca sea más fuerte o débil con respecto a los otros.

2.7 ESTRATEGIAS DE MARKETING: PRECIO, PRODUCTO, PROMOCIÓN Y PLAZA

Producto o servicio:

Con el Resto-Bar se debe cubrir ambas áreas de una forma efectiva y diferenciadora de nuestra competencia, para lograr lo mencionado se va a hacer uso de lo siguiente:

- Bar tender con experiencia en flair:
- Meseros locos de servicio de bebidas:

Estos dos factores son los que nos harán diferentes del resto en el área de servicio ya que se convertirá en entretenimiento visual y auditivo.

- Alimentos estilo finger-food

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Con este último factor lo que se va a realizar es usar platillos de cocina mediterránea que esta compuesta por carnes y mariscos en su mayoría usando esta base de los platos de porción completa lo convertimos en finger-food que son alimentos tipo piqueo.

Precio:

Para poder tener acogida por nuestros precios lo que se realizará es una exhaustiva búsqueda de proveedores que nos ofrezcan productos de una alta calidad y bajo costo; seguido de esto se utilizara un sistema de control para que los costos se mantengan en un margen porcentual mas bajo al de ganancias pero igual al de gastos del total de las ventas.

Publicidad:

Para apuntar a nuestro target objetivo en el mercado de la ciudad debemos hacer uso de los medios de comunicación o conexión social que sean de uso frecuente por las personas de la edad a la que nos enfocamos, seguido del punto de la temática de nuestro local y para ello hacemos uso de los siguientes elementos:

- Volantes entregados fuera de discotecas
- Facebook
- Periódicos
- Revistas deportivas y para adolescentes

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Boca-boca cual va a ser más fuerte a causa del ambiente y nivel de servicio que se ofrece.

Plaza:

- El sector es el norte de la ciudad de Guayaquil, más específico el área de lo largo de la Avenida Francisco de Orellana tomando como punto principal de clientes los edificios de World Trade Center, Pichincha, Grupo Quirola, Claro, Hotel Marriot y otros. Como el local se va a ubicar en plaza Orellana se tiene la ventaja de estacionamiento con seguridad proporcionado por plaza Orellana esto hace que los clientes sientan mejor seguridad de dejar su vehículo e ir a consumir a nuestro local.

CAPITULO III

3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1 CONSTITUCION DEL NEGOCIO

Nombre de la empresa: NEWSERVICE S.A.

Nombre del Resto-Bar: F1 Evol

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Logo del Resto-Bar:



Fuente: Autores

Ubicación de la empresa: Plaza Orellana Dirección: Av. Francisco de Orellana y José Castillo Castillo

Tipo de empresa: Producto y Servicio

Tipo de servicio: Mesero y Bar-tender

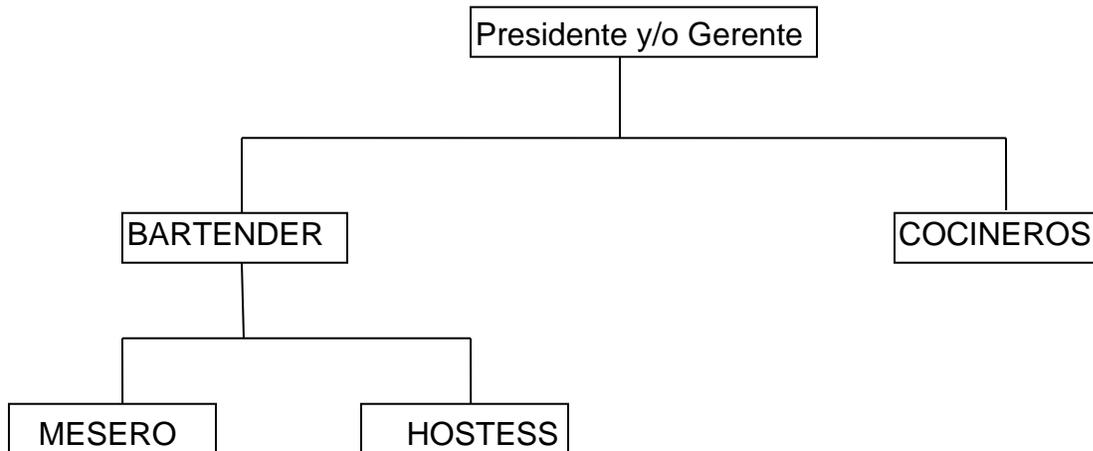
Tipo de producto: Alimentos estilo finger-food

Target socioeconómico: de Medio a Alto

Horario de Atención: 12 pm. – 12 am domingo a jueves; 12 pm - 1 am viernes y sábado.

Capacidad: 52 personas

3.2 ORGANIGRAMA



Salarios y cantidad de personal para atención correcta en el local

4 Bar-tender: \$380

5 Meseros: \$ 300

3 Hostes: \$320

6 Cocineros: \$320

3.3. FUNCIONES

PERFIL Y DESCRIPCION DE CARGO

General Manager

Misión del cargo:

En este puesto se dirigen las funciones relacionadas con la administración del hotel: planear, organizar, coordinar, supervisar y dirigir todas las actividades del hotel y del personal con el objeto de lograr un óptimo funcionamiento y servicio.

Principales responsabilidades y funciones:

- Control de asistencia y pago de nomina.
- Solicitud y autorización de personal y tiempo extra.
- Resolución a reportes de inasistencia y disciplina.
- Establecimiento de comisiones mixtas de capacitación de seguridad e higiene.
- Tramitación de permisos cambios de puesto y promociones.
- Coordinación y realización de programas de capacitación.
- Contratación y despido de trabajadores así como la inducción al trabajo.
- Aviso de programación de vacaciones para su autorización.
- Establecimiento de programas de incentivos en el trabajo.
- Promover actividades socioculturales para los empleados.
- Establecimiento y notificación de horarios y descansos de los empleados.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Control y autorización de compras.

Competencias Clave:

- Calidad en el trabajo
- Trabajo en equipo
- Entrenamiento continuo
- Respeto mutuo
- Compromiso en el trabajo
- Ética profesional
- Innovación
- Responsabilidad

Cocinero

Misión del cargo:

Se encarga de hacer la preparación y elaboración de los productos alimenticios que se oferten, controla la calidad e higiene de su producto, controla la refrigeración y almacenado en seco de su producto, limpia y organiza su estación de trabajo, realiza hojas de producción de forma diaria.

Principales responsabilidades y funciones:

- Responsable de tener el mise en place completo, de acuerdo a requerimientos de venta diarios.
- Llevar a cabo la hoja de producción por centro de consumo y horarios.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Responsable de tener el recetario maestro y los productos sean de primera calidad.
- Utilizar la bascula y medidas liquidas continuamente.
- Asegurar que los congeladores y refrigeradores estén a la temperatura adecuada.
- Mantener su área de trabajo limpia
- Asignar los sobrantes para uso específico.
- Evitar el manipuleo o que los ingredientes caigan al piso.
- Responsable de la limpieza del equipo en general y del correcto uso de maquinaria.
- Después de cada servicio friega con agua caliente y seca las mesas de la cocina, conservando las paredes de azulejos y los pisos en un estado de perfecta limpieza
- conocer los tiempos de cocimiento de los alimentos.
- conocer y aplicar las técnicas para hornear.
- conocer las recetas estándar de cocina.
- conocer las técnicas para evaluar por medio del olor, color o sabor, los alimentos en mal estado.
- conocer y aplicar técnicas para almacenar alimentos.
- evitar el desperdicio de material sobrante al elaborar platillos.

Experiencia y conocimiento

- Mínimo dos años experiencia de trabajo en cocina.
- Conocimiento sobre Seguridad Alimentaria y Nutrición.
- Conocimientos en servicio.
- Conocimiento en manejo de costes.

Competencias clave

- Orientación al logro
- Iniciativa
- Orden y Calidad
- Aprendizaje activo
- Sensibilidad interpersonal
- Orientación al cliente

Mesero

Misión del cargo:

Atienden a los comensales, toma órdenes, llevan los platillos, limpian mesas, cambian blancos y mantienen limpia el área. Informan de cualquier faltante. Lleva las bebidas desde la barra hasta la mesa.

Principales responsabilidades y funciones:

- Tienen la responsabilidad de explicar a los clientes los platillos del menú, tomar las órdenes, recoger los alimentos en la cocina y entregarlos a las mesas de los huéspedes.
- Deben estar totalmente familiarizados con el menú, ya que es común que se les pregunte acerca del tamaño de las porciones, los ingredientes, como se prepara un platillo, etc.
- El mesero debe estar pendiente de detalles como el tiempo de preparación, el número de artículos y el platillo que corresponde a cada mesa.
- Servir agua, café, quitar platos de la mesa al terminar el cliente servir pan, galletas, etc.
- Mantener la estación lateral aprovisionada y funcional.
- Ofrecer café o té cuando los huéspedes llegan a la mesa y mantener las tazas y los vasos llenos durante la comida.

Experiencia y conocimiento:

- Graduado de bachiller.
- Conocimientos en servicio.
- Conocimiento de utilitarios de computación.

Competencias Clave:

- La presencia física
- La eficiencia
- La cortesía personal
- Habilidades de comunicación verbal
- Habilidad para trabajar con los detalles

Bar tender

Conoce todos los tipos de bebidas usadas en el bar. Debe conocer los tipos más comunes de botanas. Debe conocer el almacenamiento correcto de los vinos. Debe conocer la preparación de bebidas compuestas. Debe conocer el tipo de cristalería donde servir cada bebida. Levanta inventarios para solicitar lo faltante al almacén. Llena requisiciones al almacén. Prepara botanas. Sirve bebidas. . Elabora una pequeña exposición de bebidas para promocionar y atraer nuevos clientes. Cerrar el bar y proteger todos los artículos.

Principales responsabilidades y funciones:

- Organizar el Bar o salón de Bar.
- Cuidar de la limpieza.
- Preparar y servir o hacer servir los tragos ordenados.
- Supervisar la labor de sus ayudantes, aprendices o azafatas.
- Atender a los clientes.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Controlar el stock de Bar y solicitar su reposición.

Competencias Clave:

- Cuidado y apariencia personal
- Orientación a resultados eficientes
- Cortesía
- Habilidades de comunicación verbal
- Habilidad para trabajar con los detalles

Hostess

Misión:

Recibir a los clientes y velar por sus necesidades hasta el momento en que se retiren del restaurante.

Principales responsabilidades y funciones:

- Ayuda en la operación diaria del comedor y supervisa a los meseros y a sus ayudantes.
- Debe conocer el tamaño, numero, ubicación de todas las mesas, y el nombre de cada una de las personas que laboren en el turno.
- Determina cuales serán las estaciones que dejaran de operar en los periodos de poca actividad.
- Su mayor responsabilidad es asignar los lugares a los huéspedes y hacer que se sientan cómodos.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Verificar que las mesas limpias, bien puestas y listas para operar.

Competencias Clave:

- Cuidado y apariencia personal
- Orientación a resultados eficientes
- Cortesía
- Habilidades de comunicación verbal
- Habilidad para trabajar con los detalles

3.4 CADENA DE VALOR Y OPERACIONES

RR-HH: Selección, contratación, formación, reciclaje, desarrollo, política salarial y laboral. Estructura organizativa de los trabajadores.

COMPRAS: Actividades y políticas de compra, relación con los proveedores, rotación de stocks.

PRODUCCION: Preparación, presentación, limpieza, control de calidad.

SERVICIO: Presentarse al cliente con amabilidad y cortesía, conocer perfectamente los platillos del menú, así como el tiempo de elaboración y los ingredientes con que están preparados, conocer y aplicar el sistema para escribir las órdenes (comanda).

3.5 DIAGRAMA DEL SERVICIO U OPERACIÓN

DIAGRAMA DE FLUJO DE UN SERVICIO:

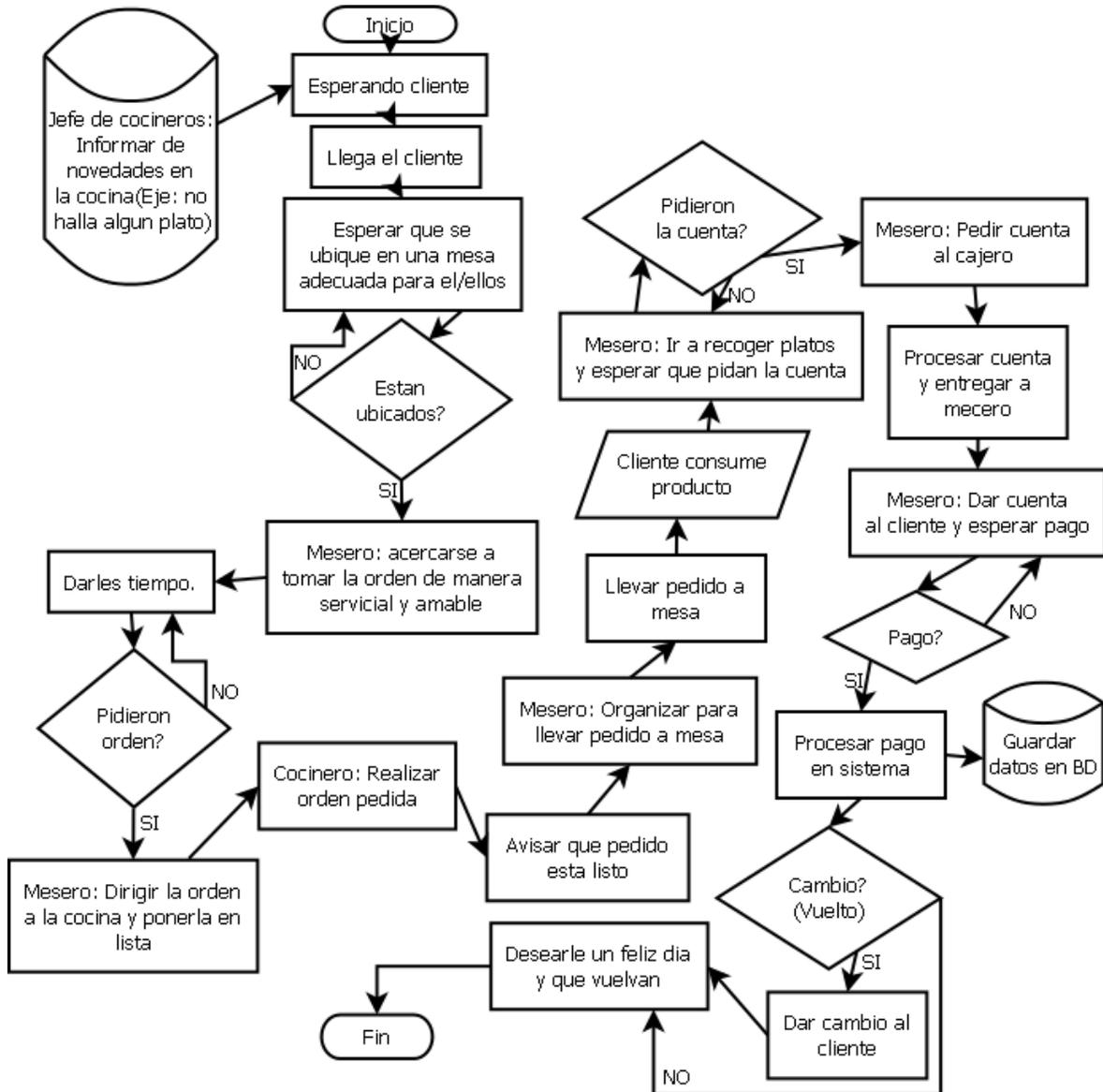


DIAGRAMA DE FLUJO DE RR-HH:

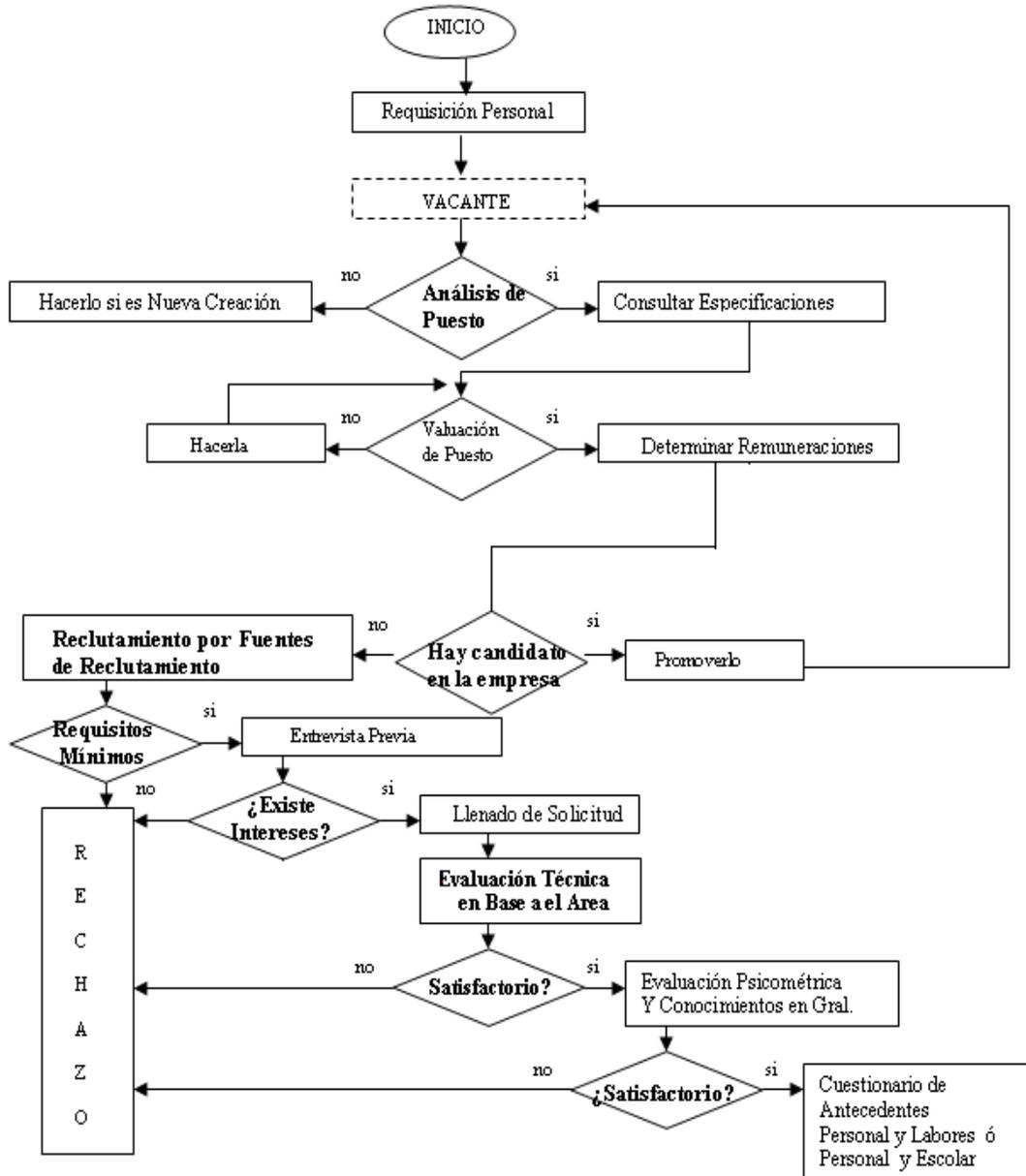


DIAGRAMA DE FLUJO DE PRODUCCION:

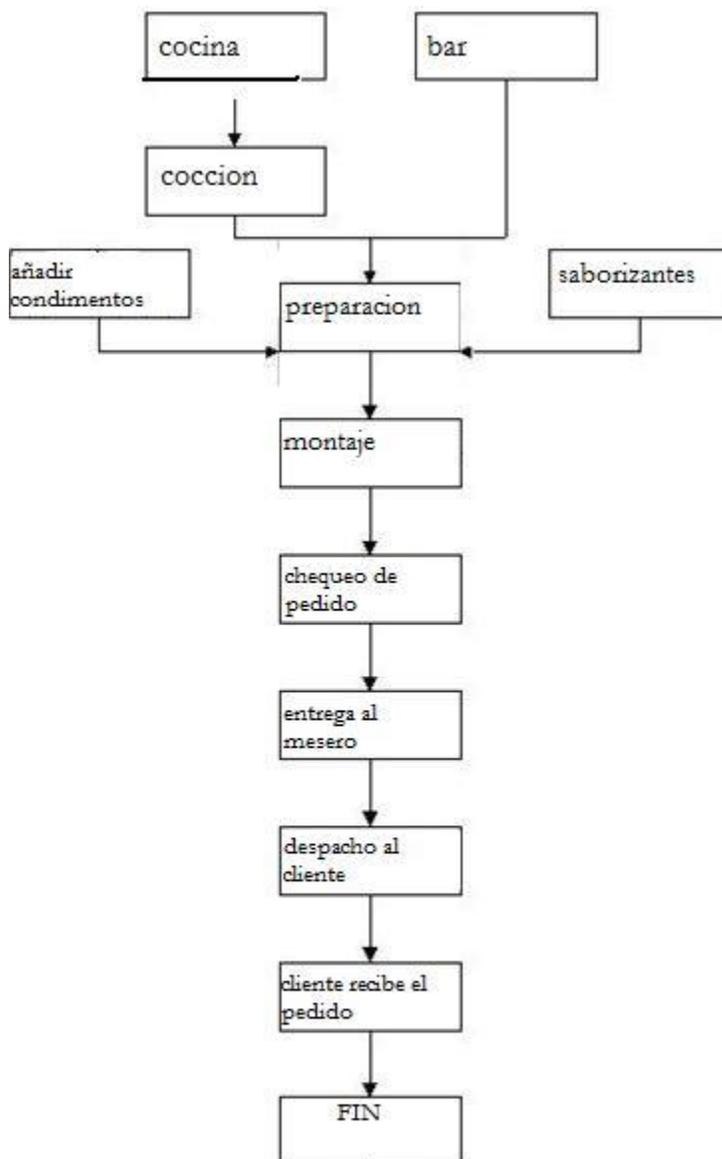
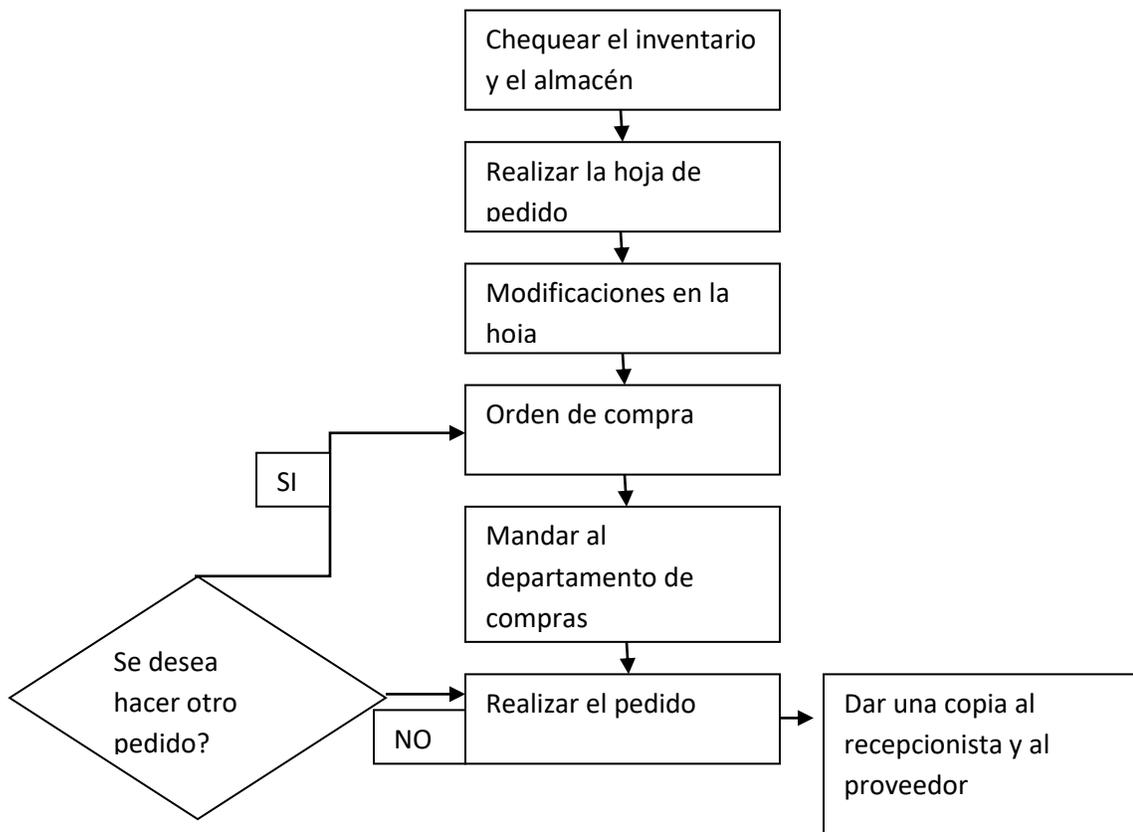


DIAGRAMA DE FLUJO DE COMPRAS:



3.6 RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE

- Trabajo con empresas especializadas en el control de desechos de aceites.
- Separación de desechos plásticos, biológicos y vidrio y luego envió a reciclaje; en cuanto a los biológicos los aptos para consumo por parte de ganado porcino se enviara.
- Uso de pesticidas y aparatos aptos para el medio ambiente para mantener plagas controladas.
- Destinación del 5% de utilidad para Fundación de niños de la calle.
- Celebración de cena benéfica anual para ayudar a niños con Cáncer.

CAPITULO IV

4. INGENIERIA DEL PROYECTO

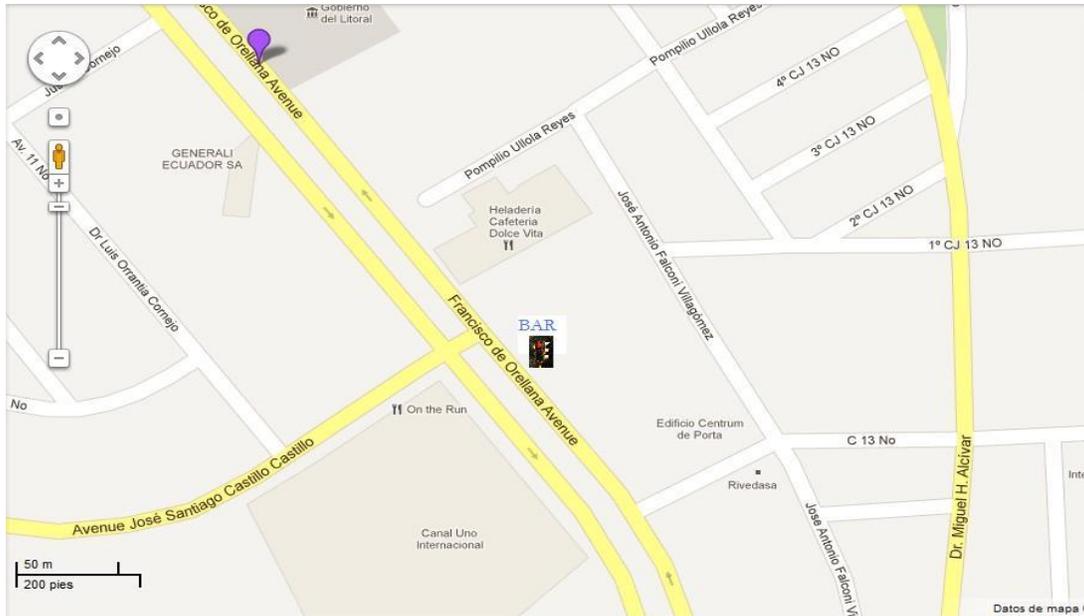
4.1 DETERMINACION DE RECURSOS

<u>Local</u>	
· Alquiler de local en Plaza Orellana provee sistema de desagüe, ventilación, recolección de desperdicios, Instalación eléctrica, estacionamiento, seguridad externa y sistema de agua potable.	\$ 1.800
· Instalación de tuberías y sistema de seguridad de gas.	\$ 300
<u>Equipos de cocina</u>	
· 1 Maquina de hielo modelo QM-45A. marca: MANITOWOC	\$ 2.849,54
· 2 Refrigerador vertical 1 puerta modelo RVC-17. Marca: HACEB	\$ 2.028
· 2 Congeladores verticales modelo T-23F.	\$ 10.071
· 1 Cocina 4 hornillas modelo: HPA1004. Marca: VOLLRATH	\$ 1.091,02
· 1 Plancha de sobremesa modelo: FTG9012. Marca: VOLLRATH	\$ 693,74
· 1 Base de acero para equipos de 48". Marca: VOLLRATH	\$ 348,69
· 5 Contenedores de vasos de 36 unidades. Marca: VOLLRATH	\$ 270
· 3 Repisas para alimentos secos	\$ 450
· 1 Campana extractora	\$ 300
<u>Equipos de bar</u>	
· 2 Licuadoras de bar con cuchilla de 6 hojas. Marca: OSTER	\$ 160
· Utensilios de bar (cocteleras, cucharas removedoras, onzeras, picos de botella, cauchos antideslizantes para vasos, recipientes ordenadores de insumos, insumos de bar (palillos de diente, servilletas, sorbetes y removedores plásticos)	\$ 400
· 2 Antideslizantes anti-estrés para piso	\$ 150
· 5 Botellas para flair. Marca: FLAIRCO	\$ 300
· 1 Jaula para botellas	\$ 250
· 1 Barra de madera con recubrimiento de vidrio.	\$ 2.000
· 12 Bancos de bar.	\$ 1.020

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

<u>Equipos black-light</u>	
· 5 Focos black-light	\$ 200
· Utensilios de bar black-light (cocteleras, vasos mezcladores e insumos de bar(sorbetes y removedores plásticos).	\$ 200
· 12 Forros de botella especiales para black-light.	\$ 240
<u>Equipos y menaje salón</u>	
· 10 mesas de acero y madera de 90x90 para 4 personas	\$ 3.000
· 40 sillas de acero con cojines para asiento y respaldo	\$ 4.000
· 3 Televisores LED de 32". Marca: SONY	\$ 2.457
· 1 Televisor LED de 55". Marca: SONY	\$ 1.150
· 150 Platos de 30 cm de diámetro	\$ 375
· 75 Canastas plásticas para papas fritas	\$ 90
· 200 Jarros plásticos. Marca: HAUS	\$ 400
· 48 Copas Margarita. Marca: CRISTAR	\$ 120
· 24 copas Martini. Marca: CRISTAR	\$ 67,20
· 24 copas Cádiz. Marca: CRISTAR	\$ 67,20
· Material decorativo (pinturas, Bannners, pegantinas, etc.)	\$ 1.500
· Desodorizantes	\$ 500
<u>Equipos para baño</u>	
· 4 Sanitarios	\$ 400
· 4 Lavabos	\$ 800
· 3 Urinarios	\$ 900
· 4 Secadores de mano	\$ 1.000
· 2 Espejos 1m alto x 2,5m ancho	\$ 64
· Insumos de limpieza o aseo (jabón, papel higiénico, trapos, escobas, trapeador, detergentes, químicos de aseo)	\$ 300
<u>Equipos de seguridad</u>	
· Detector de humo, alarma contra incendios, extintores y aspersores, luces de emergencia y señalización.	\$ 350
· Circuito cerrado de seguridad.	\$ 300
· Mata insecto eléctrico. Marca: PESTWEST	\$ 87

4.2 Localización geográfica – dibujo



FUENTE: Autores

4.3 Inversión inicial

Para obtener los recursos de la inversión inicial del negocio se procede a hacer un préstamo a la empresa CGL por el monto de \$80.000 el cual se lo pagara a un plazo de 5 años con un interés anual del 10,21%; la empresa CGL realizará el préstamo bancario al Banco Guayaquil con el mismo interés anual por el cual nos está prestando el dinero. Los propietarios iniciaran con un capital de \$20.000.

La compra de los equipos de cocina se comprara a crédito se cancelara en 18 cuotas mensuales; de los quipos de bar lo que es la barra, jaula y bancos se los cancelara en 6 cuotas y el resto de contado; los de black-light y de

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

seguridad se cancelarán al momento de compra o contrato; los equipos de para baño se comprara a crédito y se cancelara en 12 cuotas mensuales; los equipos y menaje de salón se cancelará en 12 cuotas exceptuando las decoraciones que se realizará un pago de contado.

El alquiler del local se debe hacer un contrato por año y se debe cancelar los 3 primeros mese por anticipado.

Los insumos tanto de bar se cancelarán cada fin de mes y el de alimentos cada 15 días a los proveedores pero estos recién se comenzarán a comprar cuando 2 semanas antes de que el local empiece funcionamiento.

El circuito cerrado de seguridad se realiza un contrato anual y se debe cancelar el valor de 3 meses por anticipado.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Balance Inicial NEWSERVICE S.A. Al x de xx del 20xx			
Activo		Pasivo	
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja y Banco	\$ 100.000	Cuentas por pagar	\$ 32.747,40
Inventario mercancías	\$ 10.000	Total pasivo corriente	\$ 32.747,40
Suministros	\$ 1.000		
Total Corriente	\$ 111.000		
Activo fijo		Pasivo a largo plazo	
Equipos	\$ 27.529,39	Cuentas por pagar a largo plazo	\$ 98.101,99
Muebles	\$ 10.020	Total pasivo a largo plazo	\$ 98.101,99
Instalación y decoraciones	\$ 2.300		
Total Fijo	\$ 39.849,39		
Total Activo	\$ 150.849,39	Total pasivo	\$ 130.849,39
Patrimonio			
Capital	\$ 20.000		
		Total patrimonio y pasivo	\$ 150.849,39

4.4 ESTADO FINANCIERO ANUAL

Para poder establecer el estado financiero del primer año de esta empresa se realiza el siguiente procedimiento:

1.- Para establecer el valor de las ventas anuales se debe valorar el menú y para ello se efectúa lo siguiente:

- Para valorar el menú (obtener el precio de consumo promedio por persona) lo que se hace es sumar los precios de cada una de las secciones del menú (picadas, postre, bebidas, cocktails) y se obtiene sus promedios respectivos y al final se suman estos promedios y así obtenemos el valor de consumo promedio por persona.

Menú		
Picadas Frías		
Tartaletas de camarón		\$ 5
Tartaletas de pollo		\$ 5
Carpaccio mixto		\$ 8
Carpaccio de res		\$ 5
Carpaccio de corvina		\$ 4,50
Tabla de quesos y embutidos		\$ 8
Tabla de quesos		\$ 4,50
Tabla de embutidos		\$ 6
Causa de pulpo		\$ 8
Picadas Calientes		
Tapas de pulpo		\$ 8
Tapas de champiñones		\$ 6
Champiñones al ajillo		\$ 5
Alitas en BBQ		\$ 8
Vol au vent vegetariano		\$ 4,50
Vol au vent de res con nueces		\$ 7

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Tacoyaki		\$ 7,50
Papas fritas		\$ 2
Mini hot-dog		\$ 4,50
Mini hamburguesa		\$ 4,50
Deditos de queso		\$ 3
Postre		
Brownie		\$ 3
Cheesecake de fresas		\$ 3,50
Pie de limon		\$ 3,50
Pie manzana		\$ 3,50
Mouse de chocolate		\$ 4
Mouse de frutilla		\$ 4
Creps de banano con chocolate		\$ 2,50
Bebidas		
Gaseosa		\$ 1
Agua		\$ 0,70
Jugo		\$ 1
Cerveza nacional		\$ 1,50
Cerveza importada		\$ 3
Moktails		\$ 4
Cocktails		
Margarita		\$ 7,50
Appletini		\$ 7
Martini		\$ 7
Michelada		\$ 4
Mojito		\$ 5
Sex on the beach		\$ 7
Vodka tonic		\$ 4
Screw driver		\$ 5
Elegance		\$ 8
Dragon verde		\$ 5

Picadas:

Picadas frías la sumatoria total del valor de los platos es de \$54 que es un total de 9 platos lo cual nos deja \$ 6 el valor promedio en picadas frías; de allí tenemos un total de 11 platos de picadas calientes que nos dan un valor total de \$ 60 lo cual nos deja en \$ 5,45 el promedio de valor en picadas calientes. Ya con estos datos obtenemos en valor promedio del Picadas el cual es de \$5,72.

Postres:

Para los postres tenemos un total de 7 platos los cuales nos dan un valor total de \$24 lo que nos deja un promedio de \$3,43 para los postres.

Bebidas:

Para las bebidas tenemos un total de 6 clases las cuales nos dan un valor total de \$11,20 lo que nos deja un promedio de \$1,87 para bebidas

Cocktails:

Para los cocktails tenemos un total de 10 cocteles los cuales nos dan una sumatoria de \$59,50 lo que nos da un promedio de \$5,95 para los cocktails.

Ya con todos estos promedios podemos decir que un cliente nos consumirá un total de \$16,97 como sabemos por leyes estatales sobre la venta de productos alcohólicos este valor no es aplicable para el día domingo; por ende, un cliente

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil nos consumiría un valor de \$11,02 el día domingo (este valor esta sin la inclusión del 10% por servicio).

- Ya con el menú valuado podemos obtener el total de las ventas diarias:

Lo que hace es sumarle al menú valuado el 10% de servicio que nos da un total de \$18,67; luego, ya sabemos que la capacidad de nuestro local es para 52 clientes y por el tipo de negocio se tiene se establece que debe existir 3 rotaciones de clientes por día esto quiere decir que tendremos un total de 156 clientes diarios; finalmente multiplicamos el valor del menú valuado que es \$18,67 por la cantidad de clientes que se tiene diario la cual es 156 teniendo un resultado de \$2912,52 para la venta diaria. Para obtener el valor del día domingo se aplica el mismo proceso y esto nos da un resultado de \$1719,12.

- Finalmente para obtener el valor de ventas anuales se tiene que tener conocimiento de la cantidad de domingo que hay en el año la cual es 54 días domingo esto nos dice que anualmente tendremos una venta de \$92832,48 en los domingo anuales y para obtener el valor del resto de días lo que se hace es restar la cantidad de 54(domingos anuales) a 365(días en un año) lo cual da 311 días y con esto tenemos un valor de \$905793,72 en ventas anuales; por último sumamos las dos cantidades para tener nuestra venta anual total la cual es \$998626,2.

2.- Para obtener el costo de ventas tenemos que conocer lo siguiente:

- La empresa para colocar los precios de venta al público de cada producto hizo uso de una operación de que el costo debe ser un total del 35% del valor de venta, por consiguiente el costo anual de venta es de \$349519,17.

3.- El gasto de publicidad se lo establece al inicio como un presupuesto para este tipo de negocio se establece un gasto de \$10000.

4.- Las comisiones equivalen al 10% de servicio lo cual es \$99862,62.

5.- El gasto de gas equivale al 2% de las ventas el cual es \$19972,52

6.- Los servicios básicos vienen a ser el gasto de agua, luz y teléfono para esto se estiman los siguientes valores: el gasto de teléfono mensual se estima en \$75 ya que solo se hará uso para relaciones de compras y llamada a los clientes para confirmación si realizan alguna reserva de mesa ya con esto tenemos que se realiza un gasto de \$900 anuales; para el agua presupuestamos un gasto de \$350 al mes y por ende tenemos un gasto de \$4200 anuales y para la luz se estima un gasto de \$600 al mes por ello tenemos un gasto de \$7200 al año; ya con todos estos datos establecemos un gasto promedio en servicios básicos de \$12300 anual.

7.- Para establecer el gasto de mantenimiento se lo hace a modo de presupuesto a causa de chequeos y reparaciones de rutina ya que los equipos están cubiertos con garantía de compra por ello tenemos un gasto presupuestado de \$3000 al año.

8.- Los salarios mensuales de cada puesto de nuestro personal ya esta establecido y también conocemos el número de empleados en cada puesto así que solo realizamos el cálculo correspondiente para obtener el gasto por puesto mensual; teniendo así:

Bar-tender: \$1520

Meseros: \$ 1500

Hostes: \$960

Cocineros: \$1920

A esto también debemos sumarle el decimo tercer y decimo cuarto sueldo por puesto de trabajo; el decimo tercer sueldo viene a ser todo lo que ha recibido la persona durante el año dividido para 12 en esto no se incluye el 10% del servicio y el decimo cuarto es una remuneración de sueldo base establecido por el estado teniendo así:

Para decimo tercer

Bar-tender: \$1520

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Meseros: \$ 1500

Hostes: \$960

Cocineros: \$1920

Para decimo cuarto

Bar-tender: \$1200

Meseros: \$ 1500

Hostes: \$900

Cocineros: \$1800

Teniendo los valores lo que se realiza es la suma de todos los salarios de los departamentos y eso multiplicarlo por 12 para obtener el gasto de salario anual el cual es \$70320 y finalmente sumamos este valor y los de decimo tercer y decimo cuarto para obtener el gasto total de los salarios el cual es \$81620.

9.- Como sabemos los equipos y muebles de un negocio tienden a perder su valor original con el paso del tiempo a esto lo conocemos como depreciación y por esto debemos incluirlo como un gasto a los equipos y muebles tienen un tiempo de vida de 10 años, entonces para obtener el valor de la depreciación anual lo que hacemos es tomar de nuestro balance inicial del activo fijo los valores de equipo y muebles y dividirlo para el tiempo de vida y así obtenemos nuestra depreciación en dólares dando un monto de \$3754,94.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

10.- Para las capacitaciones lo que se realiza es un presupuesto para esta acción al inicio del año y por ende tenemos un valor de \$2000.

11.- Para el gasto de la renta anual solo debemos multiplicar el valor del mes \$1800 por 12 meses el cual nos da un valor de \$21600.

12.- Para el circuito cerrado de seguridad lo que se realiza es una multiplicación del valor del mes \$300 por 12 meses el cual da un valor de \$3600.

13.- Para obtener el valor anual de pago del préstamo lo que se efectúa es una operación de interés simple:

CAPITAL: \$80000

INTERES: 10.21%

AÑOS PLAZO: 5

Interés = Capital * $\frac{\text{Tasa}\%}{100}$ * t(años)

$80000 * (10.21/100) * 5 = \mathbf{\$40840}$

$80000 + 40840 = \mathbf{\$120840}$

$120840 / 5 = \mathbf{\$24168}$

NEWSERVICE S.A.	
Estado de perdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$ 998.626,20
Costo de Ventas	\$ 349.519,17
Utilidad bruta	\$ 649.107,03
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 10.000
Comisiones	\$ 99.862,62
Gas	\$ 19.972,52
Servicios básicos	\$ 12.300
Mantenimiento	\$ 3.000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 81.620
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 2.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Pago de equipos	\$ 37.549,39
Utilidad Operacional	\$ 329.679,56
Pago 35% al estado	\$115.387,85
Pago 15% empleados	\$49.451,93
25% para la empresa	\$82419,89
Utilidad neta	\$82.419,89

4.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

Año 2

Se propone tener un aumento del 5% en el nivel de ventas y para obtener esto se va a realizar un aumento de \$2000 en el presupuesto de publicidad comparado con el año anterior y también se estima que los gastos de agua y de teléfono van a tener un aumento del 2% para cumplir con el objetivo.

NEWSERVICE S.A.	
Estado de pérdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$1'048.557,51
Costo de Ventas	\$ 366.995,13
Utilidad bruta	\$ 681.562,38
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 12.000
Comisiones	\$ 104.855,75
Gas	\$ 19.972,52
Servicios básicos	\$ 12.402
Mantenimiento	\$ 3.000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 81.620
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 2.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Utilidad	\$ 392.589,17

Año 3

Se ha hecho la propuesta de aumentar en un 5% las ventas del año con respecto al anterior pero a su vez se decidió realizar un mantenimiento a toda la fachada local y parte interna del salón para ello se otorga un presupuesto de \$15.000 muy aparte de lo destinado en los años anteriores para realizar examinación y limpieza de equipos; se decide dar un nuevo programa de capacitación para poder mejorar en el servicio y lanzamiento de una nueva carta se otorga un presupuesto de \$5.000 (se encuentra incluido degustación de la nueva carta para el personal)

*La nueva carta mantendrá el mismo valor de la valuación anterior y el estado del costo será del 35% de la venta.

Para impulsar la nueva carta se hará uso del mismo presupuesto de publicidad del año anterior. Para cumplir con el objetivo se estima que se va a tener un aumento del 2% en los gastos de servicios básicos.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

NEWSERVICE S.A.	
Estado de perdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$ 1'100.985,39
Costo de Ventas	\$ 385.344,88
Utilidad bruta	\$ 715.640,51
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 12.000
Comisiones	\$ 110.098,53
Gas	\$ 22.019,71
Servicios básicos	\$ 12.650,04
Mantenimiento	\$ 18.000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 81.620
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 5.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Utilidad	\$ 401.129,29

Año 4

Se decide que el presupuesto de ventas sea el mismo del año anterior y que los costos de producción sean del 30%; hacer una renovación de utensilios de cocina e implementar nuevos menajes para el servicio, por ello se destina un monto de \$2000 para el cual se verá resaltado en mantenimiento y se obtendría un presupuesto de \$5000 en total y a la publicidad se establece un presupuesto de \$3000.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

NEWSERVICE S.A.	
Estado de perdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$ 1'100.985,39
Costo de Ventas	\$ 330.295,62
Utilidad bruta	\$ 770.689,77
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 3000
Comisiones	\$ 110.098,53
Gas	\$ 22.019,71
Servicios básicos	\$ 12.650,04
Mantenimiento	\$ 5000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 81.620
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 5.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Utilidad	\$ 478.178,55

Año 5

Se decide aumentar en un 10% el presupuesto de ventas para que se cumpla este objetivo la empresa decide aumentar los salarios en un 5%.

NEWSERVICE S.A.	
Estado de perdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$1'211.083,93
Costo de Ventas	\$ 423.879,37
Utilidad bruta	\$ 787.204,56
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 10.000
Comisiones	\$ 121.108,39
Gas	\$ 24.221,68
Servicios básicos	\$ 12.650,04
Mantenimiento	\$ 3.000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 85.701
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 5.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Utilidad operacional	\$ 472.400,51
Pago 35% al estado	\$165.340,18
Pago 15% a empleados	\$70.860,08
25% para la empresa	\$118.100,13
Utilidad neta	\$118.100,13

4.6 RAZONES FINANCIERAS: CIRCULANTE, DEUDA, ACTIVIDAD Y RENTABILIDAD DE UN AÑO

Uso de datos del primer año

Primer año	
Circulante	
Capital contable = Activo circulante - Pasivo circulante	
Activo circulante	998.626,20
Pasivo circulante	668.946,64
Capital contable	329.679,56
Razón circulante = Activo circulante / Pasivo circulante	
Activo circulante	998.626,20
Pasivo circulante	668.946,64
Razón circulante	1,49
Prueba acida = (Activo circulante - Inventarios) / Pasivo circulante	
Activo circulante	998.626,20
Inventarios	10.000,00
Pasivo circulante	668.946,64
Prueba acida	1,48

Análisis

Newservice S.A. trabaja más con deuda que con capital propio esto se debe a que recién comienza sus operaciones; se aconseja que no obtenga más deudas y que tenga una mayor rotación de inventario.

DEUDA

Primer año	
Deuda	
Razón de endeudamiento = Total Pasivo / Total Activo	
Total Pasivo	765.618,64
Total Activo	1.049.475,59
Razón de endeudamiento	0,73
Capacidad pago de intereses = Utilidad operación / Intereses	
Utilidad operación	649.107,03
Intereses	24.168
Capacidad pago de intereses	26,86

Análisis

La empresa se encuentra en toda la factibilidad de cancelar la deuda que contiene pero por estrategia de posicionamiento en el mercado y para tener dinero de respaldo en causa de cambios de políticas económicas en el medio.

ACTIVIDAD

Primer año	
Actividad	
Rotación de inventarios = Costo de ventas / inventarios	
Costo de ventas	349.519,17
Inventarios	10.000,00
Rotación de inventarios	34,95
Periodo de inventarios = (Inventarios / costo de ventas) * días del periodo	
Inventarios	10.000,00
Costo de ventas	349.519,17
Días del periodo	365
Periodo de inventarios	10,44

Analisis

La empresa para tener su primer inventario uso dinero prestado de allí en adelante usa capital propio; por su alta rotación de inventario se nota que usa productos de buen estado y calidad.

RENTABILIDAD DE UN AÑO

Primer años	
Rentabilidad	
Margen de utilidad bruta = Utilidad Bruta / Ventas	
Utilidad Bruta	649.107,03
Ventas	998.626,20
Margen de utilidad bruta	0,65
Margen de utilidad de operación = Utilidad de operación / Ventas	
Utilidad de operación	329.679,56
Ventas	998.626,20
Margen de utilidad de operación	0,33
Margen de utilidad neta = Utilidad neta / Ventas	
Utilidad neta	82.419,89
Ventas	998.626,20
Margen de utilidad neta	0,08
Rendimiento sobre activos = Utilidad neta / Activos totales	
Utilidad neta	82.419,89
Activos totales	1.049.475,59
Rendimiento sobre activos	0,08
Rendimiento sobre capital contable = Utilidad neta / Capital contable	
Utilidad neta	82.419,89
Capital contable	329.679,56
Rendimiento sobre capital contable	0,25

Análisis

En este primer año aún con una deuda a largo plazo la empresa genera utilidades pero para los accionistas es de un 25% en comparación a las ventas totales, deshacerse de la deuda es una prioridad para la empresa para mantener una sustentabilidad propia.

Uso de datos del quinto año.

CIRCULANTE:

Quinto año	
Circulante	
Capital contable = Activo circulante - Pasivo circulante	
Activo circulante	1.222.083,93
Pasivo circulante	738.683,05
Capital contable	483.400,88
Razón circulante = Activo circulante / Pasivo circulante	
Activo circulante	1.222.083,93
Pasivo circulante	738.683,05
Razón circulante	1,65
Prueba acida = (Activo circulante - Inventarios) / Pasivo circulante	
Activo circulante	1.222.083,93
Inventarios	10.000,00
Pasivo circulante	738.683,05
Prueba acida	1,64

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Análisis

Ya en el quinto año de funcionamiento la empresa trabaja a pesar de aún haber cancelado su último pago del préstamo ya labora con capital propio; es decir, que se encuentra en un punto equilibrado.

DEUDA:

Quinto año	
Deuda	
Razón de endeudamiento = Total Pasivo / Total Activo	
Total Pasivo	738.683,05
Total Activo	1.261.933,32
Razón de endeudamiento	0,59
Capacidad pago de intereses = Utilidad operación / Intereses	
Utilidad operación	472.400,51
Intereses	24.168
Capacidad pago de intereses	19,55

Análisis

La empresa se encuentra en un punto en el que puede adquirir nuevas deudas para atraer al mercado de forma más agresiva.

ACTIVIDAD

Quinto año	
Actividad	
Rotación de inventarios = Costo de ventas / inventarios	
Costo de ventas	423.879,37
Inventarios	10.000,00
Rotación de inventarios	42,39
Periodo de inventarios = (Inventarios / costo de ventas) * días del periodo	
Inventarios	10.000,00
Costo de ventas	423.879,37
Días del periodo	365
Periodo de inventarios	8,61

Análisis

La empresa tiene una muy elevada rotación de inventarios se debe pensar en tener una bodega más grande dentro del local para abarcar una mayor cantidad de mercadería y así evitar perdidas de tiempo tanto por parte de la empresa como de los proveedores.

RENTABILIDAD DE UN AÑO

Quinto año	
Rentabilidad	
Margen de utilidad bruta = Utilidad Bruta / Ventas	
Utilidad Bruta	787.204,56
Ventas	1.211.083,93
Margen de utilidad bruta	0,65
Margen de utilidad de operación = Utilidad de operación / Ventas	
Utilidad de operación	472.400,51
Ventas	1.211.083,93
Margen de utilidad de operación	0,39
Margen de utilidad neta = Utilidad neta / Ventas	
Utilidad neta	118.100,13
Ventas	1.211.083,93
Margen de utilidad neta	0,10
Rendimiento sobre activos = Utilidad neta / Activos totales	
Utilidad neta	118.100,13
Activos totales	1.261.933,32
Rendimiento sobre activos	0,09
Rendimiento sobre capital contable = Utilidad neta / Capital contable	
Utilidad neta	118.100,13
Capital contable	483.400,88
Rendimiento sobre capital contable	0,24

Análisis

La empresa tiene mayores ganancias en comparación al primer año y esto causa mayores gastos por ello la ganancia de utilidades en comparación a las ventas para los accionistas cae al 24%.

4.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

Año 1	
$CT = CF + CV$	c= costo variable unitario
$CV = c * Q$	
$IT = p * Q$	
CF	\$ 199.592,33
c	\$ 5,93
p	16,97
$Q = CF / (p - c)$	
Q unitario	18079
$Q \text{ total} = Q \text{ unitario} * p$	306801

Año 5	
$CT = CF + CV$	c= costo variable unitario
$CV = c * Q$	
$IT = p * Q$	
CF	\$ 12.304.534,66
c	\$ 5,93
p	16,97
$Q = CF / (p - c)$	
Q unitario	1114541
$Q \text{ total} = Q \text{ unitario} * p$	18913764

4.8 FLUJO DE EFECTIVO TIR Y VAN

PERIODO	FLUJO DE BENEFICIO
0	\$ - 120.840
1	\$ 82.419,89
2	\$ 98.147,29
3	\$ 100.282,32
4	\$ 119.544,64
5	\$ 118.100,13

TIR	73%
VAN	\$ 318.154,68

La tasa interna de retorno es del 73% y el VAN es de \$ 318.154,68 esto se puede deber a una buena estrategia de manejo pero aun así los dato son pronosticaciones de ventas que se establece por estudio de venta de la competencia.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

- Mantener la confianza con los proveedores y las alianzas sirven de apoyo para el progreso de la empresa.
- La empresa año a año va reduciendo su deuda inicial llevándola a que inclusive en el año de su ultimo pago de la deuda ya se encuentre en un punto de estabilidad económica propia y este optima para tener nuevas deudas.
- La alta rotación de inventarios puede producir perdida en ventas a pesar de que se tenga un producto de óptima calidad y fresco.
- El querer tener mayores ventas representa también un incremento en los gastos esto afectará a final a las utilidades ya sean las que se destinen de retorno a la empresa o la de los accionistas.

RECOMENDACIONES

- La guerra entre competencias es grande y fuerte; por ello se debe crear de forma constante planes de ventas e innovación en los criterios de atención al cliente.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Cuidar siempre la calidad y sabor de los alimentos ya que estos se consideran un fuerte respaldo a la atención al cliente y es un factor que influye en el retorno del cliente.
- Se debe cuidar al personal para que este sea leal a la empresa y así se evita la pérdida monetaria y de tiempo al tener que entrenar o conseguir nuevo personal.
- A pesar de tener buenas ganancias al primer año no se debe pagar toda la deuda de forma inmediata ya que esto puede llamar mucho la atención y atraería a nueva competencia que intente entrar fuertemente al mercado; también es para usar ese dinero de respaldo por situaciones que se presenten de forma inesperada en los siguientes años.
- Se debe hacer una expansión a la bodega de materia prima para reducir la rotación de inventarios ya que la alta rotación puede causar pérdida en ventas.
- Al finalizar el último pago de la deuda a largo plazo se recomienda tener otra deuda pero esta implementarla en publicidad agresiva para atraer nuevo mercado o en otro caso pensar en la expansión del negocio ya que si no se realiza a la larga se pueden tener activos ociosos que no generaran ingresos a la empresa.

Bibliografía:

- ANTONIO MIRANDA OLIVA Como elaborar un Plan de Empresa Editorial Paraninfo España 2004
- BIERMAN, H. (1983), Planeación Financiera Estrategica, C.E.C,S.A.
- CHIAVENATO, I., Administración de Recursos Humanos, McGraw Hill
- DONNELLY, GIBSON & IVANCEVICH, Fundamentos de Dirección y Administración de Empresas McGraw Hill México
- DR. RAUL LARREA JUSTIZ PH.D. Metodología para la Investigación y Elaboración de Tesis Modulo de Dirección de Tesis Maestría en Administración y Dirección de Empresas
- DRUDIS ANTONIO, Gestión de Proyectos, Como Planificarlos, organizarlos y Dirigirlos
- FERNANDO ARIAS GALICIA Administración de Recursos Humanos Editorial Trillas
- FRAME J. DANIDSON, La Dirección de Proyectos en las Organizaciones
- GUILTINAN/PAUL/MADDEN Gerencia de Marketing Estrategias y Programas Editorial Mc. Graw Hill 6ta. Ed.
- HERNANDEZ SAMPIER R. Metodología de la Investigación La Habana Felix Varela 2004

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- HOFER & SCHENDEL (1985), Planeación Estratégica: Conceptos analíticos, Editorial Norma, Colombia
- HORNGREEM SUNDEM Y ELIOT Introducción a la Contabilidad Administrativa 11va. Ed.
- HUETE/DÀNDREA/REINOSO/LOVELOCK Administración de Servicios Estrategias de Marketing Operaciones y recursos Humanos Editorial Pearson 1ra. Ed.
- HUNT, P.; WILLIAMS C.; DONALDSON, G. (1972) Financiación Básica de los Negocios, México
- ISHIKAWA KAORU Que es el Control Total de Calidad La Modalidad Japonesa Editorial Norma
- JOSE NICOLAS JANY Investigación Integral de Mercados Editorial Mc. Graw Hill
- KABBOUL, FADI (1994), Curso Reingeniería en las Empresas de Servicio, IESA
- KINNEAR-TAYLOR Investigación de Mercados Editorial Mc. Graw Hill 5ta. Ed.
- MALLO CARLOS Y MELO JOSE Control de Gestión y Control Presupuestario Editorial Mc. Graw Hill 1995
- MASA AKI IMAI 1998 Kaizen La Clave de la Ventaja Competitiva Japonesa Compañía Editorial Continental S.A. de C.V.

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- NASIR Y REINALDO SAPG CHAIN Preparación y Evaluación de Proyectos Editorial Mc. Graw Hill 4ta. Ed.
- PHILIP KOTLER Editorial Prentice Hall Dirección de Marketing Edición Milenio
- PORTER MICHAEL Estrategia Competitiva Técnicas para el Análisis de las Industrias y la Competencia
- PORTER MICHAEL Ventaja Competitiva Creando y Sosteniendo un Desempeño Superior
- PORTER, M. (1993) Estrategia Competitiva CECSA, México
- SERNA GOMEZ, HUMBERTO (1992) Mercadeo Corporativo. El Servicio al Cliente Interno. Equipos de Mejoramiento Continuo, Fondo Editorial Legis, S.A.
- SERVULO ANZOLA Administración de Pequeñas Empresas
- SOLOMON MICHAEL Comportamiento del Consumidor Editorial Prentice Hall 3ra. Ed.
- TERAN MARCELO (1999) Metodología de la Investigación Científica
- W. J. SATATON, M. J. ETZEL, B. J. WELKER Fundamentos del Marketing Mc. Graw Hill 2004

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Barman. <http://es.wikipedia.org/wiki/Barman>

- BENEMERITO CUERPO DE BOMBEROS DE GUAYAQUIL
<http://www.bomberosguayaquil.gov.ec/bcbgguil/index.php/servicios>
- CONTRATANDO NUEVO PERSONAL PARA EL RESTAURANTE.
<http://abrirunrestaurante.com/contratando-nuevo-personal-para-el-restaurante/>
- El bartender. Definición, perfil y características.
<http://www.mailxmail.com/curso-montar-bar-tipos-bares-equipamiento-bebidas/bartender-definicion-perfil-caracteristicas>
- ENCICLOPEDIA WIKIPEDIA Recursos Humanos
http://es.wikipedia.org/wiki/recursos_humanos
- Entrenamiento para el mesero/mesera: como formar a su personal para una ganancia máxima.
http://books.google.com/books/about/Entrenamiento_para_el_mesero_mesera.html?id=-l4r1Xs4-fgC
- Equipos de bar.
http://www.felac.com/buscador/productos_sector.php?item=7
- Flair.
<http://www.poraqui.net/diccionario/index.php/term/Glosario+de+turismo+y+hosteler%C3%ADa,flair.xhtml>
- Funciones del Jefe de Bares. <http://es.scribd.com/doc/45771425/Funciones-Del-Jefe-de-Bares>

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Gestiones Básicas para el Proceso de Inducción para una Empresa
<http://www.gestiopolis.com/canales8/rrhh/consideraciones-para-un-proceso-de-induccion-y-capacitacion.htm>
- Higiene y rapidez en la preparación de bebidas.
<http://www.conocimientosweb.net/portal/html.php?file=cursos/curso007.htm>
- Hospedaje: Organigramas de diferentes hoteles consultados.
<http://www.monografias.com/trabajos71/hospedaje-organigramas-diferentes-hoteles-consultados/hospedaje-organigramas-diferentes-hoteles-consultados2.shtml>
- Implantación del concepto extreme service.
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/tenorio_p_a/capitulo4.pdf
- LA CAPACITACION DE LOS MESEROS PARA MI RESTAURANTE.
<http://abrirunrestaurante.com/la-capacitacion-de-los-meseros-para-mi-restaurante/>
- MESA Y BAR. <http://mesabar-jorgeantonio.blogspot.com/2011/05/funciones-del-mesero.html>
- Montar un bar. Tipos de bares, equipamiento y bebidas.
<http://www.mailxmail.com/curso-montar-bar-tipos-bares-equipamiento-bebidas/equipamiento-bar-utensilios-cristaleria-mobiliario>
- Principio de Inducción <http://es.wikipedia.org/wiki/Inducci%C3%B3n>

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

- Proceso de Contratación del Personal
<http://www.monografias.com/trabajos14/contratacion/contratacion.html>.
- Proceso De Planeacion Financiera.
<http://www.mitecnologico.com/Main/ProcesoDePlaneacionFinanciera>
- Proyecto Empresarial Para Montar Un Restaurante
<http://www.slideshare.net/GILMERJOEL/proyecto-empresarial-para-montar-un-restaurante>
- Recursos Humanos y Organización
http://www.degerencia.com/tema/recursos_humanos
- TIPOS DE BAR Y SERVICIOS QUE OFRECEN.
<http://es.scribd.com/doc/52958057/Tipos-de-Bar-y-Servicios-Que-Ofrecen>
- TIPOS DE BARES. <http://www.wikiteka.com/apuntes/tipos-de-bares-3/>
- Tus Meseros son buenos Vendedores?.
<http://www.menuspararestaurantes.com/tus-meseros-son-buenos-vendedores/>

ANEXOS

FORTALEZA	PUNTAJ N	PONDERAD O	TOTA L
• Servicio de calidad y entretenido	20	4	80
• Personal con experiencia y certificado	11	4	44
• Ambiente confortable	7	3	21
• Equipos y menajes nuevos	7	3	21
• Capacitación continua del personal	10	4	40
• Alimentos de calidad y bajo costo	15	4	60
TOTAL	70		266
DEBILIDAD			
• Falta de fuerte capital propio.	10	2	20
• Empresa nueva en el mercado, el público carece de conocimiento de como labora el Resto-Bar.	10	2	20
• Desconocimiento de la rotación de clientela para las compras de insumos.	5	1	5
• Errores por parte de meseros a la apertura del local.	5	1	5
TOTAL	30		50
			316

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

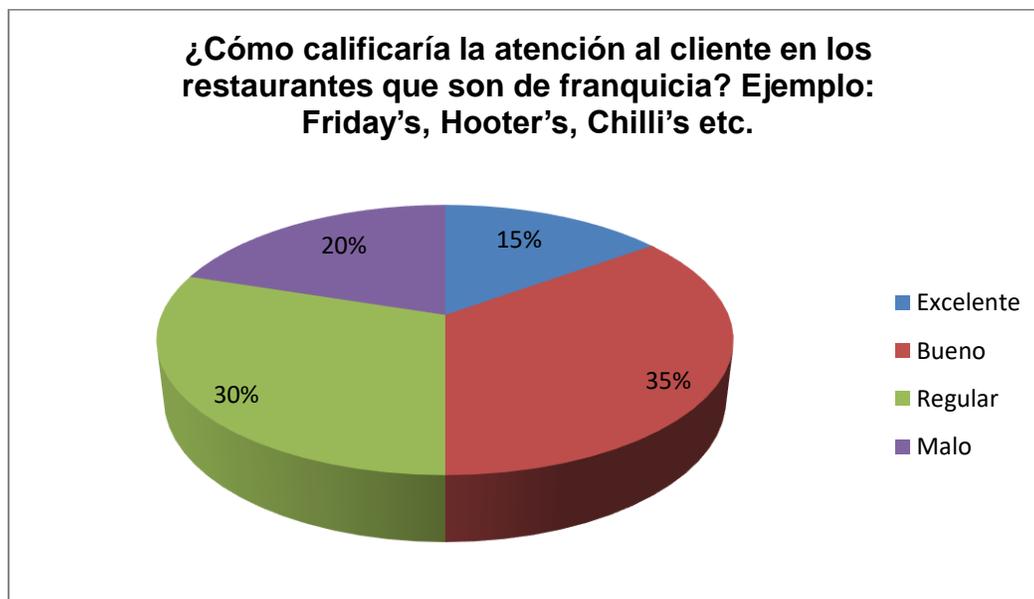
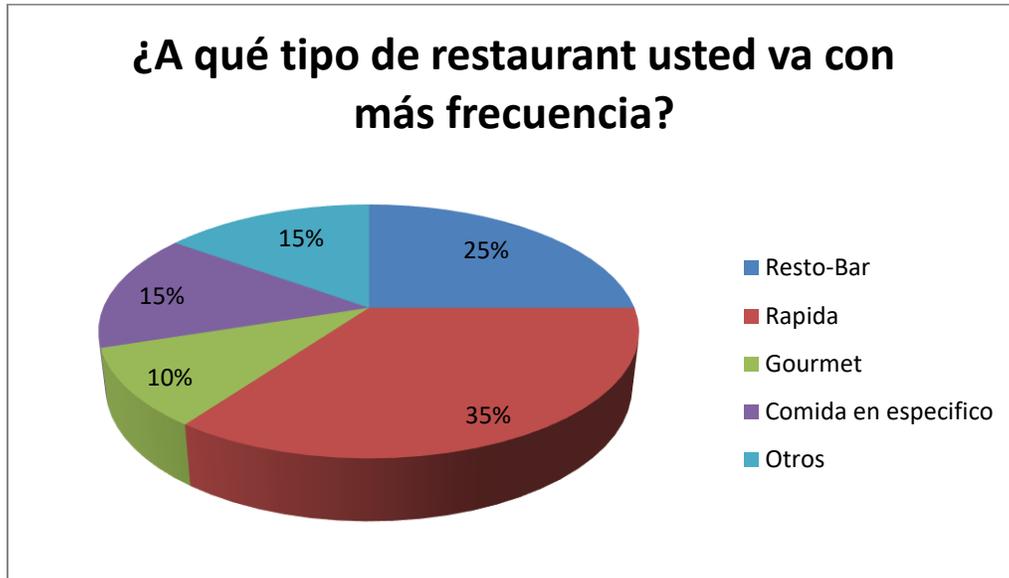
OPORTUNIDAD	PUNTUACIÓN	PONDERACIÓN	TOTAL
• Reducción en los impuestos en los productos de importación.	15	4	60
• Alianza con empresas importadoras y fabricantes de licores para reducir costos de compra.	10	3	30
• Alianza con compañías de tarjeta de crédito para que absorban el costo de la elaboración de las cartas.	5	3	15
• Incremento de eventos deportivos importantes que llamen la atención del cliente.	13	4	52
• Atención de los medios de prensa para obtener publicidad gratuita.	7	3	21
TOTAL	50		178
AMENAZA			
• Incremento de impuestos en productos de importación.	15	2	30
• Competidores en desarrollo y copistas.	13	2	26
• Cambio en las políticas económicas y nuevas restricciones para los centros que expenden bebidas alcohólicas.	10	1	10
• Nuevas políticas públicas que atenten contra centros de entretenimiento.	7	1	7
• Inexistencia de repuestos para los equipos.	5	1	5
TOTAL	50		78
			256

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

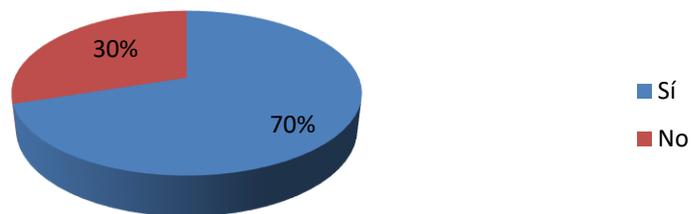
ANALISIS DAFO

	FORTALEZA	DEBILIDAD
	- Servicio de calidad y entretenido	- Falta de fuerte capital propio.
	- Personal con experiencia y certificado	- Empresa nueva en el mercado, el público carece de conocimiento de como labora el Resto-Bar.
	- Ambiente confortable	- Desconocimiento de la rotación de clientela para las compras de insumos.
	- Equipos y menajes nuevos	- Errores por parte de meseros a la apertura del local.
	- Capacitación continua del personal	
	- Alimentos de calidad y bajo costo	
OPORTUNIDAD	FO	DO
- Reducción en los impuestos en los productos de importación.	Incrementar la calidad y su concepto en sabor y percepcion visual del producto en venta gracias a las oportunidades 1 y 2 y la fortaleza 5	Haciendo uso de las oportunidades 2,3 y 5 se puede reducir varios gastos y asi reducir la fuerza de la debilidad 1 y 2
- Alianza con empresas importadoras y fabricantes de licores para reducir costos de compra.		
- Alianza con compañías de tarjeta de crédito para que absorban el costo de la elaboración de las cartas.		
- Incremento de eventos deportivos importantes que llamen la atención del cliente.		
- Atención de los medios de prensa para obtener publicidad gratuita.	Con la fortaleza 1 y la oportunidad 5 se aprovechará para crear una publicidad más agresiva que hacer pequeñas y sin importancia.	
AMENAZA	FA	DA
- Incremento de impuestos en productos de importación.	Haciendo uso de las fortalezas 2 y 5 se evoluciona el sistema de trabajo creando nuevos metodos de entretenimiento y mejorando la calidad en el servicio para asi responder a la amenaza 2	Creación de una nueva carta que supere las expectativas de los clientes y una renegociación de precios con los proveedores actuales sobre la nueva materia prima que se va a solicitar para que sean de costos más bajos y mejorar su calidad con los procesos de preparación, para asi reducir la influencia de la debilidad 1 y las amenazas 1 y 3.
- Competidores en desarrollo y copistas.		
- Cambio en las políticas económicas y nuevas restricciones para los centros que expenden bebidas alcohólicas.		
- Nuevas políticas públicas que atenten contra centros de entretenimiento.		
- Inexistencia de repuestos para los equipos.		

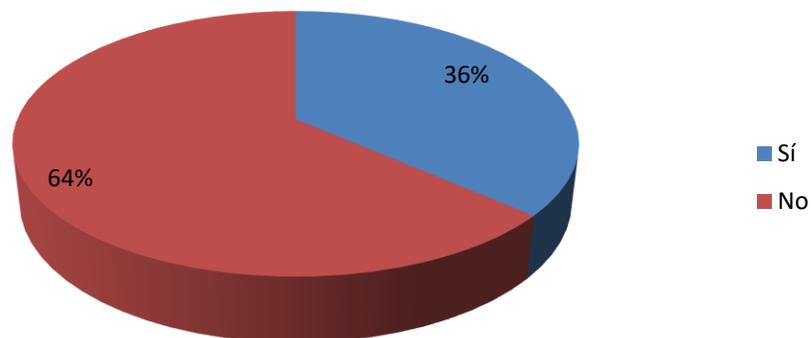
GRAFICAS DE ENCUESTAS



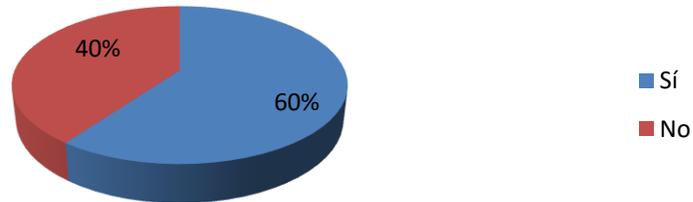
A usted le gustaría: ¿qué su atención en un restaurant fuese animado y entretenido, un poco al estilo Horaloca y con show de flair por parte...



Usted conoce el estilo de comida finger-food



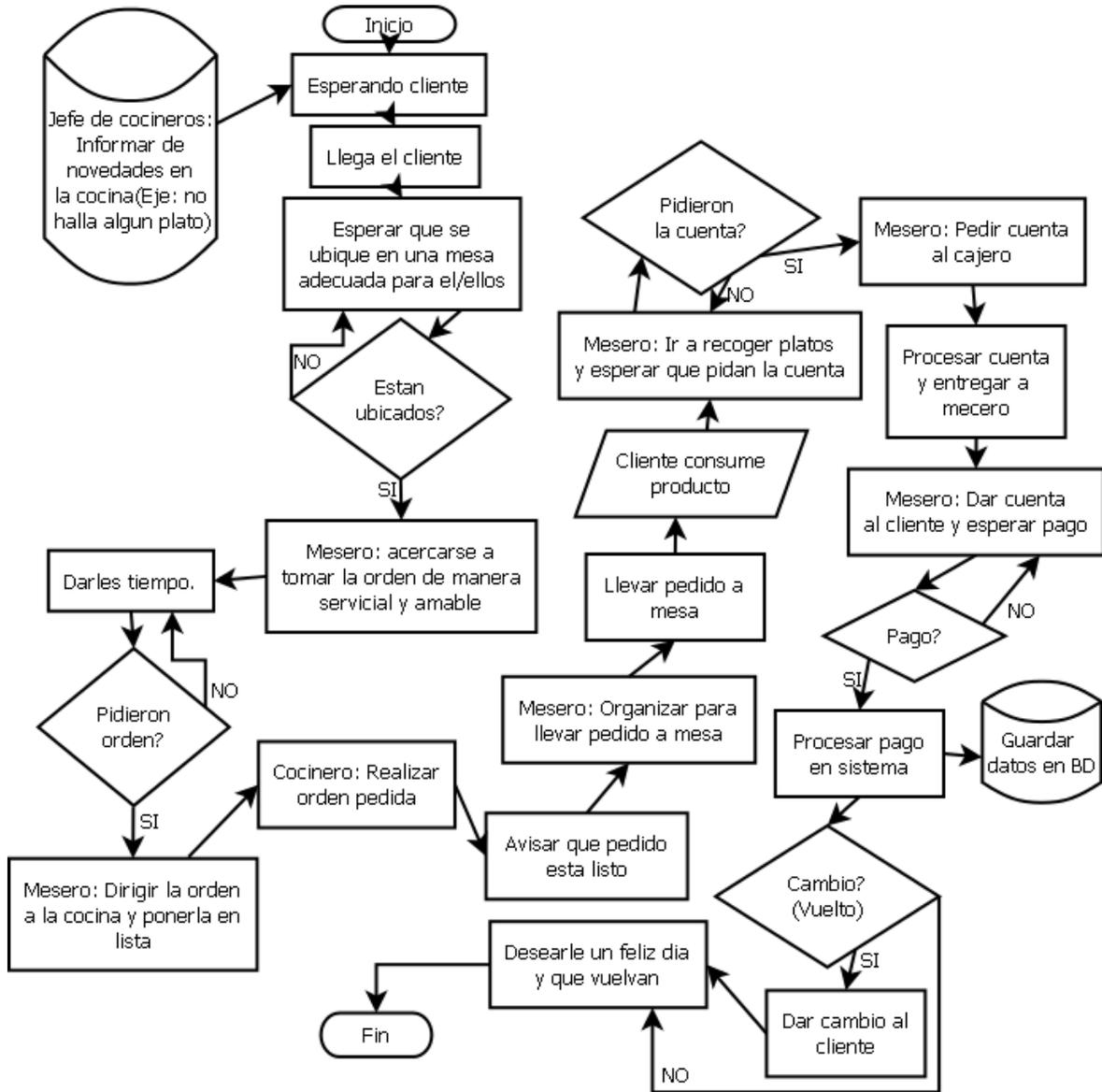
A usted le gustaría consumir platillos mediterráneos (españoles, italianos, franceses, griegos, árabes) con las manos.



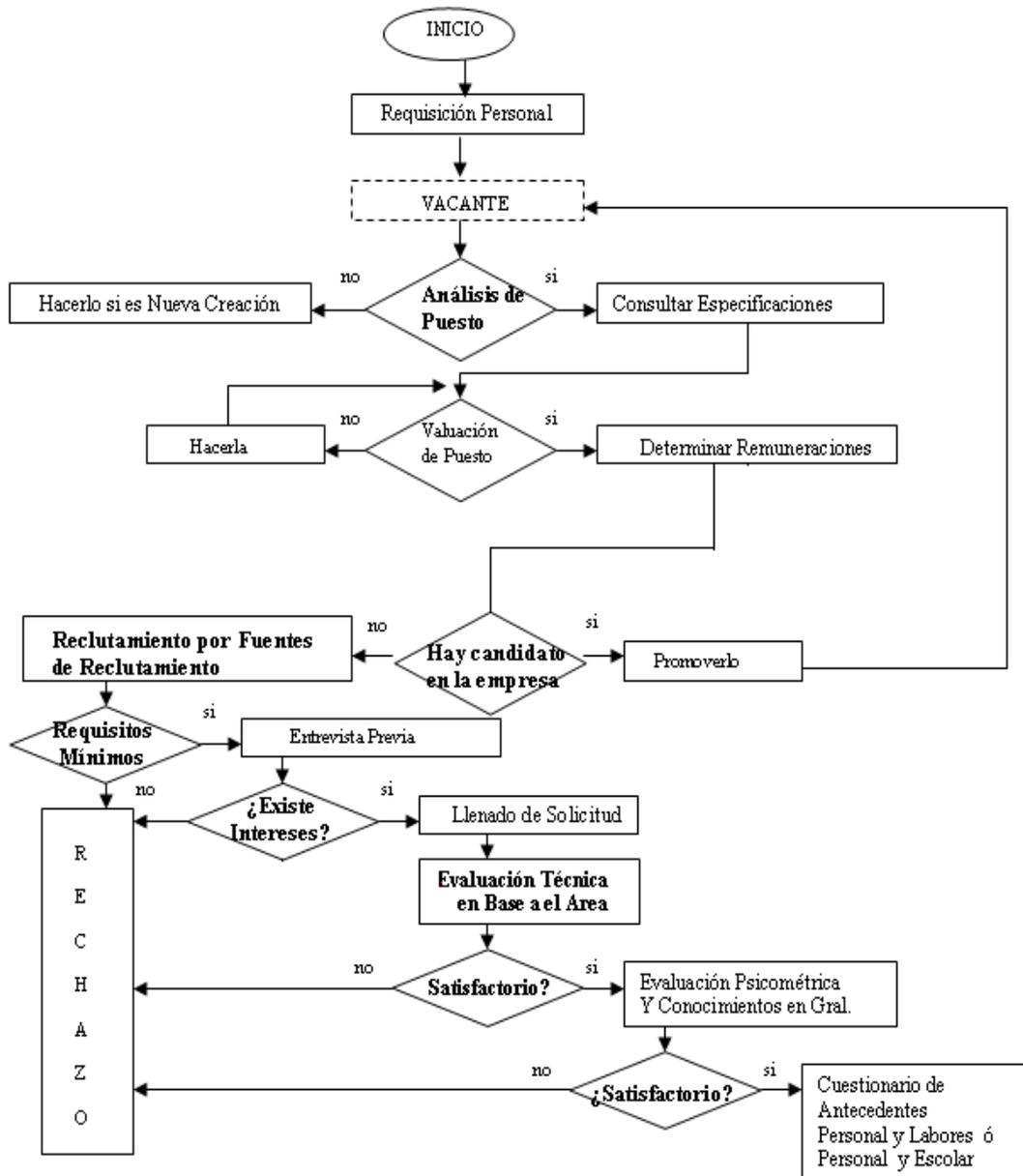
LOGO DEL RESTO-BAR



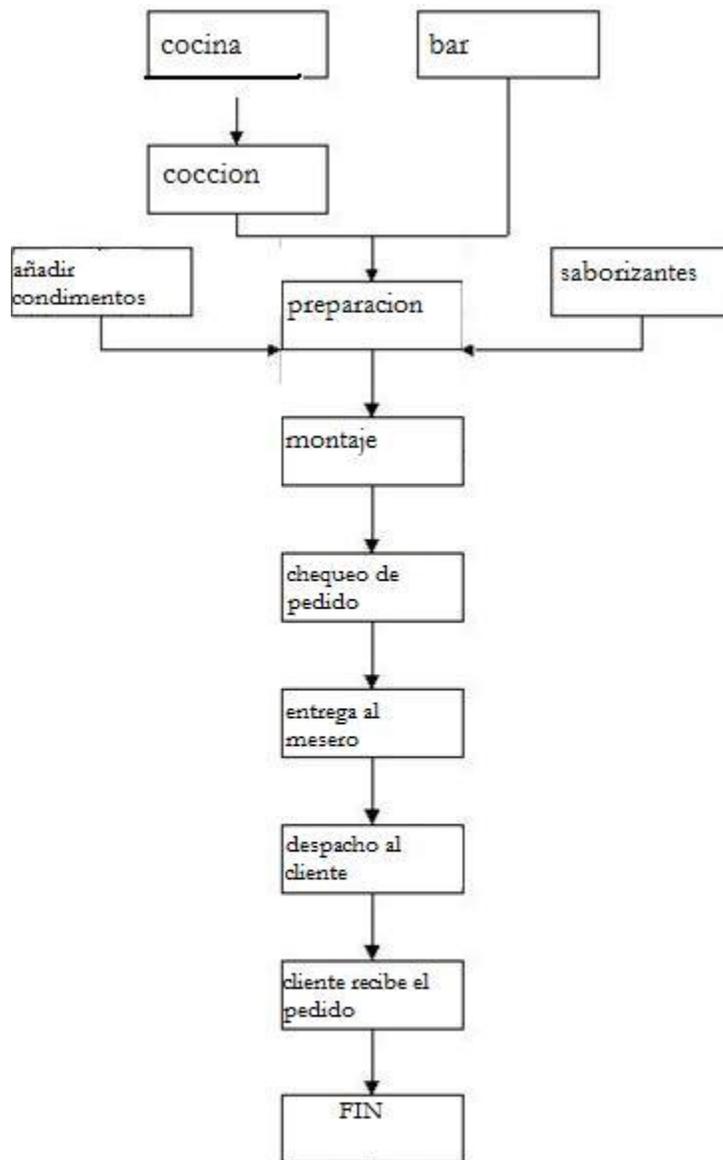
DIAGRAMAS DE FLUJO



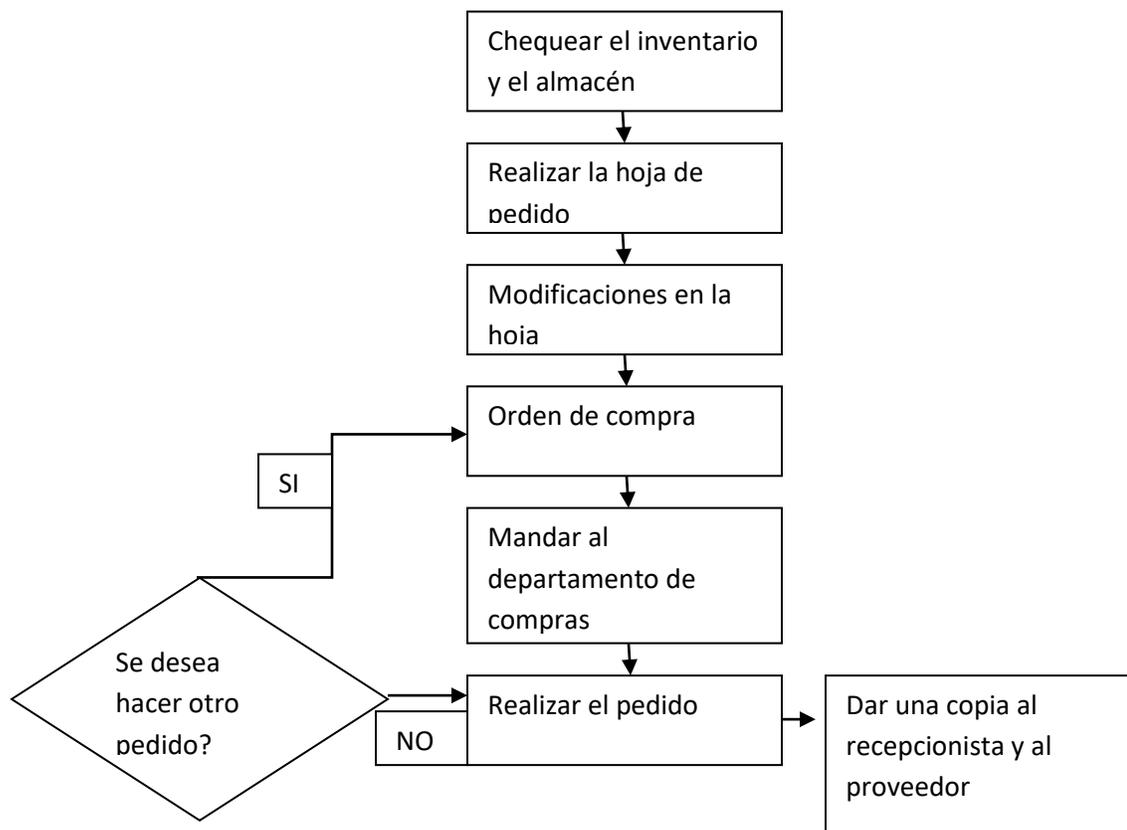
Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil



Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil



Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil



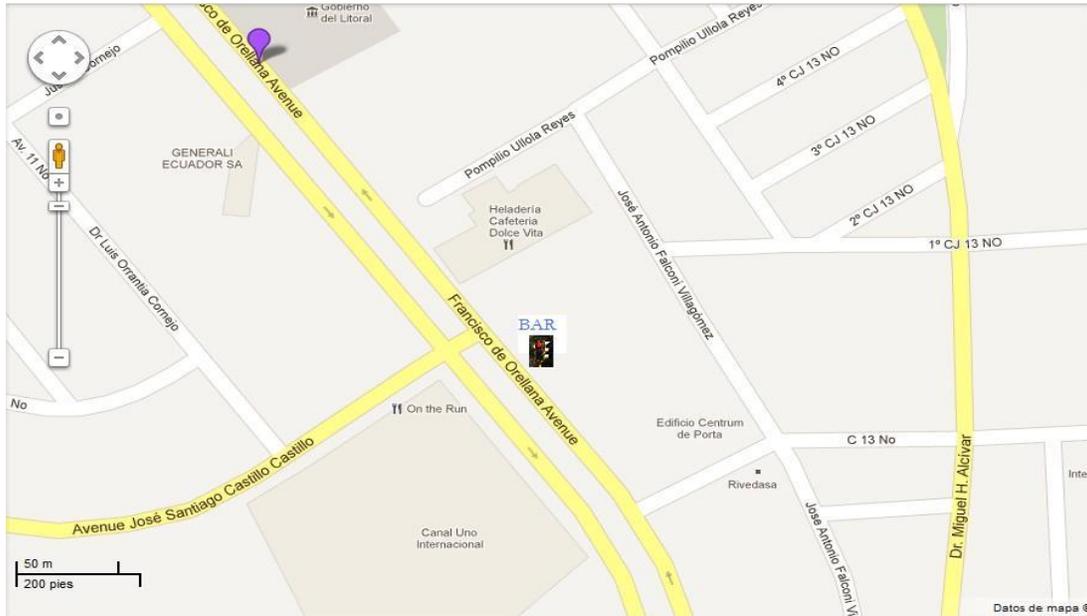
<u>Local</u>	
· Alquiler de local en Plaza Orellana provee sistema de desagüe, ventilación, recolección de desperdicios, Instalación eléctrica, estacionamiento, seguridad externa y sistema de agua potable.	\$ 1.800
· Instalación de tuberías y sistema de seguridad de gas.	\$ 300
<u>Equipos de cocina</u>	
· 1 Maquina de hielo modelo QM-45A. marca: MANITOWOC	\$ 2.849,54
· 2 Refrigerador vertical 1 puerta modelo RVC-17. Marca: HACEB	\$ 2.028
· 2 Congeladores verticales modelo T-23F.	\$ 10.071
· 1 Cocina 4 hornillas modelo: HPA1004. Marca: VOLLRATH	\$ 1.091,02
· 1 Plancha de sobremesa modelo: FTG9012. Marca: VOLLRATH	\$ 693,74
· 1 Base de acero para equipos de 48". Marca: VOLLRATH	\$ 348,69
· 5 Contenedores de vasos de 36 unidades. Marca: VOLLRATH	\$ 270
· 3 Repisas para alimentos secos	\$ 450
· 1 Campana extractora	\$ 300
<u>Equipos de bar</u>	
· 2 Licuadoras de bar con cuchilla de 6 hojas. Marca: OSTER	\$ 160
· Utensilios de bar (cocteleras, cucharas removedoras, onzeras, picos de botella, cauchos antideslizantes para vasos, recipientes ordenadores de insumos, insumos de bar (palillos de diente, servilletas, sorbetes y removedores plásticos)	\$ 400
· 2 Antideslizantes anti-estrés para piso	\$ 150
· 5 Botellas para flair. Marca: FLAIRCO	\$ 300
· 1 Jaula para botellas	\$ 250
· 1 Barra de madera con recubrimiento de vidrio.	\$ 2.000
· 12 Bancos de bar.	\$ 1.020
<u>Equipos black-light</u>	

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

· 5 Focos black-light	\$ 200
· Utensilios de bar black-light (cocteleras, vasos mezcladores e insumos de bar(sorbetes y removedores plásticos).	\$ 200
· 12 Forros de botella especiales para black-light.	\$ 240
<u>Equipos y menaje salón</u>	
· 10 mesas de acero y madera de 90x90 para 4 personas	\$ 3.000
· 40 sillas de acero con cojines para asiento y respaldo	\$ 4.000
· 3 Televisores LED de 32". Marca: SONY	\$ 2.457
· 1 Televisor LED de 55". Marca: SONY	\$ 1.150
· 150 Platos de 30 cm de diámetro	\$ 375
· 75 Canastas plásticas para papas fritas	\$ 90
· 200 Jarros plásticos. Marca: HAUS	\$ 400
· 48 Copas Margarita. Marca: CRISTAR	\$ 120
· 24 copas Martini. Marca: CRISTAR	\$ 67,20
· 24 copas Cádiz. Marca: CRISTAR	\$ 67,20
· Material decorativo (pinturas, Bannners, pegantinas, etc.)	\$ 1.500
· Desodorizantes	\$ 500
<u>Equipos para baño</u>	
· 4 Sanitarios	\$ 400
· 4 Lavabos	\$ 800
· 3 Urinarios	\$ 900
· 4 Secadores de mano	\$ 1.000
· 2 Espejos 1m alto x 2,5m ancho	\$ 64
· Insumos de limpieza o aseo (jabón, papel higiénico, trapos, escobas, trapeador, detergentes, químicos de aseo)	\$ 300
<u>Equipos de seguridad</u>	
· Detector de humo, alarma contra incendios, extintores y aspersores, luces de emergencia y señalización.	\$ 350
· Circuito cerrado de seguridad.	\$ 300
· Mata insecto eléctrico. Marca: PESTWEST	\$ 87

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

GRAFICO DE UBICACIÓN



Sr. Alex Pineda-Sr. Marco Pozo-Licenciatura en gastronomía y gestión de empresas-Universidad Tecnológica de la ciudad de Guayaquil

ESTADOS FINANCIEROS

Balance Inicial NEWSERVICE S.A. Al x de xx del 20xx			
Activo		Pasivo	
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja y Banco	\$ 100.000	Cuentas por pagar	\$ 32.747,40
Inventario mercancías	\$ 10.000	Total pasivo corriente	\$ 32.747,40
Suministros	\$ 1.000		
Total Corriente	\$ 111.000		
Activo fijo		Pasivo a largo plazo	
Equipos	\$ 27.529,39	Cuentas por pagar a largo plazo	\$ 98.101,99
Muebles	\$ 10.020	Total pasivo a largo plazo	\$ 98.101,99
Instalación y decoraciones	\$ 2.300		
Total Fijo	\$ 39.849,39		
	\$		
Total Activo	150.849,39	Total pasivo	\$ 130.849,39
Patrimonio			
Capital	\$ 20.000		
		Total patrimonio y pasivo	\$ 150.849,39

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Menú			
<u>Picadas Frías</u>			
Tartaletas de camarón			\$ 5
Tartaletas de pollo			\$ 5
Carpaccio mixto			\$ 8
Carpaccio de res			\$ 5
Carpaccio de corvina			\$ 4,50
Tabla de quesos y embutidos			\$ 8
Tabla de quesos			\$ 4,50
Tabla de embutidos			\$ 6
Causa de pulpo			\$ 8
<u>Picadas Calientes</u>			
Tapas de pulpo			\$ 8
Tapas de champiñones			\$ 6
Champiñones al ajillo			\$ 5
Alitas en BBQ			\$ 8
Vol au vent vegetariano			\$ 4,50
Vol au vent de res con nueces			\$ 7
Tacoyaki			\$ 7,50
Papas fritas			\$ 2
Mini hot-dog			\$ 4,50
Mini hamburguesa			\$ 4,50
Deditos de queso			\$ 3
<u>Postre</u>			
Brownie			\$ 3
Cheesecake de fresas			\$ 3,50
Pie de limon			\$ 3,50
Pie manzana			\$ 3,50
Mouse de chocolate			\$ 4
Mouse de frutilla			\$ 4
Creps de banano con chocolate			\$ 2,50
<u>Bebidas</u>			
Gaseosa			\$ 1
Agua			\$ 0,70
Jugo			\$ 1
Cerveza nacional			\$ 1,50
Cerveza importada			\$ 3
Moktails			\$ 4
<u>Cocktails</u>			

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Margarita		\$ 7,50
Appletini		\$ 7
Martini		\$ 7
Michelada		\$ 4
Mojito		\$ 5
Sex on the beach		\$ 7
Vodka tonic		\$ 4
Screw driver		\$ 5
Elegance		\$ 8
Dragon verde		\$ 5

NEWSERVICE S.A.	
Estado de perdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$ 998.626,20
Costo de Ventas	\$ 349.519,17
Utilidad bruta	\$ 649.107,03
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 10.000
Comisiones	\$ 99.862,62
Gas	\$ 19.972,52
Servicios básicos	\$ 12.300
Mantenimiento	\$ 3.000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 81.620
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 2.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Pago de equipos	\$ 37.549,39
Utilidad Operacional	\$ 329.679,56
Pago 35% al estado	\$115.387,85
Pago 15% empleados	\$49.451,93
25% para la empresa	\$82419,89
Utilidad neta	\$82.419,89

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

NEWSERVICE S.A.	
Estado de pérdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$1'048.557,51
Costo de Ventas	\$ 366.995,13
Utilidad bruta	\$ 681.562,38
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 12.000
Comisiones	\$ 104.855,75
Gas	\$ 19.972,52
Servicios básicos	\$ 12.402
Mantenimiento	\$ 3.000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 81.620
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 2.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Utilidad	\$ 392.589,17

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

NEWSERVICE S.A.	
Estado de perdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$ 1'100.985,39
Costo de Ventas	\$ 385.344,88
Utilidad bruta	\$ 715.640,51
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 12.000
Comisiones	\$ 110.098,53
Gas	\$ 22.019,71
Servicios básicos	\$ 12.650,04
Mantenimiento	\$ 18.000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 81.620
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 5.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Utilidad	\$ 401.129,29

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

NEWSERVICE S.A.	
Estado de perdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$ 1'100.985,39
Costo de Ventas	
Utilidad bruta	\$ 715.640,51
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 12.000
Comisiones	\$ 110.098,53
Gas	\$ 22.019,71
Servicios básicos	\$ 12.650,04
Mantenimiento	\$ 18.000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 81.620
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 5.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Utilidad	\$ 401.129,29

NEWSERVICE S.A.	
Estado de perdidas y ganancias del x de xx al x de xx del 20xx	
Ventas netas	\$1'211.083,93
Costo de Ventas	\$ 423.879,37
Utilidad bruta	\$ 787.204,56
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 10.000
Comisiones	\$ 121.108,39
Gas	\$ 24.221,68
Servicios básicos	\$ 12.650,04
Mantenimiento	\$ 3.000
Gastos administrativos	
Salarios	\$ 85.701
Depreciaciones	\$ 3.754,94
Capacitaciones	\$ 5.000
Renta	\$ 21.600
Circuito cerrado de seguridad	\$ 3.600
Pago de préstamo	\$ 24.168
Utilidad operacional	\$ 472.400,51
Pago 35% al estado	\$165.340,18
Pago 15% a empleados	\$70.860,08
25% para la empresa	\$118.100,13
Utilidad neta	\$118.100,13

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Primer año	
Circulante	
Capital contable = Activo circulante - Pasivo circulante	
Activo circulante	998.626,20
Pasivo circulante	668.946,64
Capital contable	329.679,56
Razón circulante = Activo circulante / Pasivo circulante	
Activo circulante	998.626,20
Pasivo circulante	668.946,64
Razón circulante	1,49
Prueba acida = (Activo circulante - Inventarios) / Pasivo circulante	
Activo circulante	998.626,20
Inventarios	10.000,00
Pasivo circulante	668.946,64
Prueba acida	1,48

Primer año	
Deuda	
Razón de endeudamiento = Total Pasivo / Total Activo	
Total Pasivo	765.618,64
Total Activo	1.049.475,59
Razón de endeudamiento	0,73
Capacidad pago de intereses = Utilidad operación / Intereses	
Utilidad operación	649.107,03
Intereses	24.168
Capacidad pago de intereses	26,86

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Primer año	
Actividad	
Rotación de inventarios = Costo de ventas / inventarios	
Costo de ventas	349.519,17
Inventarios	10.000,00
Rotación de inventarios	34,95
Periodo de inventarios = (Inventarios / costo de ventas) * días del periodo	
Inventarios	10.000,00
Costo de ventas	349.519,17
Días del periodo	365
Periodo de inventarios	10,44

Primer años	
Rentabilidad	
Margen de utilidad bruta = Utilidad Bruta / Ventas	
Utilidad Bruta	649.107,03
Ventas	998.626,20
Margen de utilidad bruta	0,65
Margen de utilidad de operación = Utilidad de operación / Ventas	
Utilidad de operación	329.679,56
Ventas	998.626,20
Margen de utilidad de operación	0,33
Margen de utilidad neta = Utilidad neta / Ventas	
Utilidad neta	82.419,89
Ventas	998.626,20
Margen de utilidad neta	0,08
Rendimiento sobre activos = Utilidad neta / Activos totales	
Utilidad neta	82.419,89
Activos totales	1.049.475,59
Rendimiento sobre activos	0,08
Rendimiento sobre capital contable = Utilidad neta / Capital contable	
Utilidad neta	82.419,89
Capital contable	329.679,56
Rendimiento sobre capital contable	0,25

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Quinto año	
Circulante	
Capital contable = Activo circulante - Pasivo circulante	
Activo circulante	1.222.083,93
Pasivo circulante	738.683,05
Capital contable	483.400,88
Razón circulante = Activo circulante / Pasivo circulante	
Activo circulante	1.222.083,93
Pasivo circulante	738.683,05
Razón circulante	1,65
Prueba acida = (Activo circulante - Inventarios) / Pasivo circulante	
Activo circulante	1.222.083,93
Inventarios	10.000,00
Pasivo circulante	738.683,05
Prueba acida	1,64

Quinto año	
Deuda	
Razón de endeudamiento = Total Pasivo / Total Activo	
Total Pasivo	738.683,05
Total Activo	1.261.933,32
Razón de endeudamiento	0,59
Capacidad pago de intereses = Utilidad operación / Intereses	
Utilidad operación	472.400,51
Intereses	24.168
Capacidad pago de intereses	19,55

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Quinto año	
Actividad	
Rotación de inventarios = Costo de ventas / inventarios	
Costo de ventas	423.879,37
Inventarios	10.000,00
Rotación de inventarios	42,39
Periodo de inventarios = (Inventarios / costo de ventas) * días del periodo	
Inventarios	10.000,00
Costo de ventas	423.879,37
Días del periodo	365
Periodo de inventarios	8,61

Quinto año	
Rentabilidad	
Margen de utilidad bruta = Utilidad Bruta / Ventas	
Utilidad Bruta	787.204,56
Ventas	1.211.083,93
Margen de utilidad bruta	0,65
Margen de utilidad de operación = Utilidad de operación / Ventas	
Utilidad de operación	472.400,51
Ventas	1.211.083,93
Margen de utilidad de operación	0,39
Margen de utilidad neta = Utilidad neta / Ventas	
Utilidad neta	118.100,13
Ventas	1.211.083,93
Margen de utilidad neta	0,10
Rendimiento sobre activos = Utilidad neta / Activos totales	
Utilidad neta	118.100,13
Activos totales	1.261.933,32
Rendimiento sobre activos	0,09
Rendimiento sobre capital contable = Utilidad neta / Capital contable	
Utilidad neta	118.100,13
Capital contable	483.400,88
Rendimiento sobre capital contable	0,24

Propuesta de negocio NEWSERVICE S.A. Resto-Bar de tapas para la ciudad de Guayaquil

Año 1	
$CT = CF + CV$	$c =$ costo variable unitario
$CV = c * Q$	
$IT = p * Q$	
CF	\$ 199.592,33
c	\$ 5,93
p	16,97
$Q = CF / (p - c)$	
Q unitario	18079
$Q \text{ total} = Q \text{ unitario} * p$	306801

Año 5	
$CT = CF + CV$	$c =$ costo variable unitario
$CV = c * Q$	
$IT = p * Q$	
CF	\$ 12.304.534,66
c	\$ 5,93
p	16,97
$Q = CF / (p - c)$	
Q unitario	1114541
$Q \text{ total} = Q \text{ unitario} * p$	18913764