

PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BAR CAFÉ EN LA CIUDAD DE BABAHOYO – ECUADOR

BUSINESS PLAN FOR THE IMPLEMENTATION OF A CAFÉ BAR IN THE CITY OF BABAHOYO – ECUADOR

Ronald Roberto Astudillo Morán¹

Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador

rastudillo@utb.edu.ec

Fecha de recepción: 10 de agosto de 2020 – **Fecha de aceptación:** 19 de octubre de 2020

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo Formular un plan de negocios para la implementación de un bar café en la ciudad de Babahoyo en el año 2020. El tipo de estudio de la investigación según la finalidad fue propositivo; según el nivel o alcance fue una investigación descriptiva y según la temporalidad fue transversal; mediante un diseño no experimental, ya que no existió manipulación deliberada de las variables. Las técnicas de recolección de datos fueron las encuestas para los ciudadanos de la ciudad de Babahoyo. Se empleó el muestreo probabilístico aleatorio simple con una muestra de 384 encuestados, de una población infinita. Se concluyó que es viable la creación de un negocio para la implementación de un bar café en la ciudad de Babahoyo en el año 2020 con una aceptación del 100% de los encuestados, mostrando así una necesidad de las personas de la existencia de un Bar – café, así mismo se hizo una propuesta mediante un análisis del mercado, análisis técnico/ operativo, análisis administrativo, y análisis financiero. Dentro del marco del diseño de investigación se determinaron los gustos, preferencias, precios, platos publicidad, todo lo correspondiente con el marketing mix del estudio de mercado, análisis externo e interno del mercado, así mismo se realizó el MOF, organigrama, proceso de atención, proceso

¹Ingeniero En Marketing Y Negociación Comercial, Docente De La Universidad Técnica De Babahoyo

de producción, consecuentemente se realizó un balance básico de los ingresos, egresos y rentabilidad de la empresa.

ABSTRACT

The objective of this research work was to formulate a business plan for the implementation of a coffee bar in the city of Babahoyo in 2020. The type of study of the research according to the purpose was proactive; according to the level or scope it was a descriptive investigation and according to temporality it was transversal; by a non-experimental design, since there was no deliberate manipulation of the variables. The data collection techniques were surveys for the citizens of the city of Babahoyo. Simple random probabilistic sampling was used with a sample of 384 respondents, from an infinite population. It was concluded that the creation of a business for the implementation of a coffee bar in the city of Babahoyo in 2020 was viable with 100% acceptance of the respondents, thus showing a need of people for the existence of a Bar - coffee, a proposal was made through market analysis, technical / operational analysis, administrative analysis, and financial analysis. Within the framework of the research design, tastes, preferences, prices, advertising dishes were determined, everything corresponding to the marketing mix of the market study, external and internal analysis of the market, as well as the MOF, organizational chart, attention process, production process, consequently a basic balance was made of the income, expenses and profitability of the company.

PALABRAS CLAVE

Plan de negocios, emprendimiento, análisis de mercado.

KEYWORDS

Business plan, entrepreneurship, market analysis

INTRODUCCIÓN

Una cafetería es simplemente un lugar donde brindan café y otras bebidas, que acompañan con piqueo y aperitivos. Un cafetín comparte características similares a los

Resto bar. Es tradición en Ecuador y en otras partes del mundo, servir un café en reuniones, para discutir, o pasar un tiempo ameno con amigos o compañeros. Esta tradición proviene de la cultura occidental, ciudades europeas, donde las cafeterías son un punto de recreación.

Aunque en otros países donde su consumo es masivo, el tiempo que pasan en estos sitios es mínimo. Donde se aplicará este proyecto, no hay registro de algún establecimiento histórico de un Bar-Cafetería, esto representa una gran oportunidad para emplearlo, ya que representa una clara rentabilidad. Babahoyo presenta numerosas necesidades ya que se encuentra en pleno desarrollo por lo que no se encuentran lugares de exclusividad donde se pueda disfrutar de un buen ambiente que brinda un Bar-Cafetería. La ciudad cuenta con varios bares donde se ingieren bebidas alcohólicas, pero no un Café-Bar con las características que antes se menciona. Como problema general se plantea conocer ¿Cuál es la ganancia en la implementación de un Bar-Café en Babahoyo en el año 2020?, la cual ayudará en la innovación de un nuevo negocio en el que la ciudad Babahoyo no cuenta, así mismo como preguntas específicas que desglosan de este problema general son:

Respecto a la justificación se obtiene una justificación teórica, para diseñar una estrategia de negocio, ya que nos permite hacer un análisis para reducir el riesgo, ya que implica un gran esfuerzo el cual sirve para identificar el éxito o fracaso del mismo. Así mismo se observa una justificación práctica, dado que este plan de negocio para una cafetería en Babahoyo donde los productos serán nacionales e internacionales, piqueos, café, chocolate, leche, entre otros Weinberger (2009), indica que cada emprendedor define su propia estructura de acuerdo a los requisitos que demande su proyecto ya que no existe solo una sino varios planes.

Con precios accesibles al consumidor. Por último, se observa una justificación metodológica ya que, se tuvo que reducir las técnicas de oferta y demandas y los recursos implementados en la recolecta de datos se usan en investigaciones futuras. Como objetivo general se determinó; formular un plan para la implementación de un bar café en la ciudad de Babahoyo en el año 2020. La cual desglosa como objetivos específicos los siguientes:

- Realizar mercadeos para saber qué productos necesitan los usuarios.
- Elaborar un estudio de mercado para conocer los pros y los contras y que tan factible es el proyecto para poder invertir.
- Ejecutar un análisis financiero para la toma de decisiones.
- Identificar las variables críticas del proyecto.

Como hipótesis general tenemos que el plan de negocios generará grandes utilidades en la implementación de un bar café en la ciudad de Babahoyo en el año 2020, de las cuales se desprenden las Hipótesis específicas:

El estudio de mercados ayuda a conocer las preferencias y necesidades del mercado y como satisfacerlas de forma eficaz en la inauguración de un bar café en Babahoyo. Los estudios técnicos estratégicos nos permitirán ver la factibilidad del proyecto de inversión. El alcance del proyecto será aprobado de acuerdo a la rentabilidad exigida por el inversor. El análisis financiero interno y externo del estado financiero del proyecto es positiva. Los análisis de sensibilidad que identifican las variables críticas del proyecto, son: VAN, TIR, FLUJO DE CAJA.

METODOLOGÍA

La investigación “Plan de negocio para la implementación de un bar café en la ciudad de Babahoyo en el año 2020” es de diseño no experimental cuali-cuantitativa, transversal, descriptivo simple. La investigación Plan de negocio para la implementación de un bar café en la ciudad de Babahoyo en el año 2020 es de tipo básica, ya que va a cubrir una necesidad insatisfecha.

Hernández et al. (2010) menciona que la investigación no experimental cuantitativa son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después examinarlos (p.149).

Variable : Planeación del negocio

La investigación se fundamenta de la demanda potencial de variables ya que se cumple los propósitos fundamentales, y evaluación financiera del proyecto de desarrollo económico y social.

Según Megias (2013), los negocios implementados con estructuras muy planificadas a veces funcionan y otras no, dependiendo del entorno que se va a lanzar, por lo que es esencial probar las ideas lo antes posible (p. 160).

La investigación se fundamenta de la demanda potencial de variables ya que se cumple los propósitos fundamentales, y evaluación financiera del proyecto de desarrollo económico y social.

Operacionalización de variables

	<i>Definición Conceptual</i>	<i>Dimensiones</i>	<i>Definición Operacional</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Escala de medición</i>	<i>Instrumentos</i>
<p><i>VARIABLE:</i></p> <p>PLAN DE NEGOCIO</p>	<p>En esa misma idea, Weinberger (2016), se basan en herramientas tales como: de diseño y simulación; realizan pre funcionamientos que les permiten tomar experiencias para poder tomar soluciones futuras.</p>	Análisis del mercado	Proporciona una investigación acerca de industrias, clientes, y competidores determinando la oferta y demanda del mercado.	Precio	Ordinal	Cuestionario
				Producto	Nominal	
				Promoción	Nominal	
				Plaza	Nominal	
	Así mismo una app de control; esta indica el objetivo de los primeros ciclos de vida de la empresa, tomando en	Análisis técnico/ operativo	Conforma la segunda etapa de la investigación y/o proyectos de inversión que tiene que ver con los aspectos competentes activos necesarios en el uso eficiente de los recursos.	Platos	Nominal	Cuestionario
				Inventarios	Nominal	
				Distribución	Nominal	
	Así mismo una app de control; esta indica el objetivo de los primeros ciclos de vida de la empresa, tomando en	Análisis administrativo	Se define como la gestión exhaustiva de los planes organizacionales, de acuerdo a su función, estructura y comportamiento, para detectar situaciones anómalas y proponer las soluciones necesarias.	Personal	Nominal	Cuestionario
				MOF	Nominal	
				Visión	Nominal	

	cuenta el pro y los contras que se presenten en la empresa (p, 221)				
Análisis financiero		Es el estudio e Deducción de la información contable de una organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro	Ingresos	Ordinal	Cuestionario
			Egresos	Ordinal	
	Utilidad		Ordinal		

Población Según Quezada (2010), el conjunto de seres vivo se define como población que aportan información sobre lo que se estudia (p.93).

En la investigación Plan de negocio para la implementación de un Bar-Café en la ciudad de Babahoyo en el año 2020, se conforma la población de 153.776 habitantes en el sector de Babahoyo en el cantón Babahoyo.

Muestra Según Quezada (2010) la muestra se compone de forma de una porción de población ya que consta con una reducción de elementos, donde se evalúan sus características y hacerlas únicas eliminando las similitudes.

La fórmula para el tamaño de la muestra de variable cualitativa es: Lo cual indica que aplicaremos la encuesta a 394 familias que habitan en el sector Cantón.

Técnica

- Observación, técnica útil para el analista, consiste netamente en la observación en su proceso de investigación
- Entrevista, técnica con propósito específico que tiene como formato un banco de preguntas y respuestas.
- Encuestas, cuestionarios que sirven para recoger información a una porción de la población.

Métodos de análisis de datos

El análisis de la investigación se basa en los instrumentos de medición ya antes mencionados los cuales están evaluados por Cronbach fórmula. Los resultados son analizados mediante la tabla de frecuencia para poder determinar la implantación utilizando gráficos que nos permiten tomar las mejores decisiones. Se utilizaron barras de gráficos que nos facilitan trabajar con los datos obtenidos.

RESULTADOS

1. ¿Sabe usted si hay un Bar-Café en el centro de la ciudad?

SI	NO
54	330

Dedución: gracias a los datos de las personas encuestadas se tuvo como resultado que el 86% no sabe si hay un Bar-Café en su ciudad, mientras que el 14% afirma que han frecuentado un Bar-Café.

2. ¿Qué le parece la idea de la implementación de un Bar-Café en la Ciudad?

SI	NO
384	0

Dedución: gracias a los datos de las personas encuestadas se tuvo como resultado que el 100% de los encuestados apoyan la noción, para la implementación de un centro recreativo (Bar-Café) en la Ciudad de Babahoyo.

3.¿Qué tan constante asiste usted a un Bar-Café?

CONSTANCIA	RESULTADOS
Diario	0
Semanal	150
Quincenal	170
Mensual	200

Dedución: De la encuesta realizada se pudo determinar los encuestados que el 38% va mensualmente; el 33% quincenal; el 29% semanal; y el 0% indico que no les agradaría estar al diario.

4. ¿Cree que la atención del Bar-Café debe ser importante?

IMPORTANCIA	RESULTADOS
Muy importante	346
Importante	35
Poco importante	3
Nada importante	0

Dedución: Gracias a las personas encuestadas se obtuvo como resultado que el 91% cree que es importantísima la atención en el Bar- Café y el 9% cree que es importante, así que netamente el 100% de los encuestados están de acuerdo.

5. ¿Cuánto pagaría por un coctel?

INTERVALOS	RESULTADOS
\$3,50 - \$3,75	92
\$3,75 - \$4,50	192
\$4,50 - \$5,00	100

Dedución: gracias a las encuestas realizadas a los del sector de Babahoyo, se dedujo que los valores a pagar por los cocteles están en un rango de \$3.75 – \$4.50 con un 50% mostrando que son accesibles al consumidor.

6. ¿Cree conveniente que haya piqueos en el menú del Bar-Café?

SI	NO
340	54

Dedución: Gracias a las personas encuestadas se dio a conocer que el 86% prefiere y recomiendan piqueos en el Bar-Café, mientras el 14% no mucho.

Tipos de música	
Ritmos	Resultados
Merengue	12
Baladas	23
Salsa	230
Vals	0
Boleros	4
Reguetón	58
Tecno	57

Dedución: Gracias a las personas encuestadas se determinó que el 60% de las personas de la ciudad de Babahoyo prefieren la Salsa; el 15% prefieren el Merengue y el reguetón; el 6% de los encuestados prefieren las baladas; con el 3% el Tecno, Mientras el 1% el Bolero finalmente nadie de los encuestados les gusta el Vals.

8. ¿Cuál es la hora perfecta para usted ir a un Bar-Café?

Horarios	
Turnos	Resultados
09:00am - 23:00pm	38
11:00am - 20:00pm	77
12:00pm - 22:00pm	269

Deducción: Gracias a las personas encuestadas se determinó que el horario de preferencia más frecuente con un 68% de aceptación es el de las 12pm a 22pm.

9. ¿Qué piensa de un Show en vivo en un Bar-Café?

SI	NO
380	14

Deducción: Gracias a las personas encuestadas se determinó que el 96% de los encuestados le parece innovador y adecuado poder tener artistas en vivo, mientras disfrutaban de algún tipo de bebida, mientras el 4% les da igual

10. ¿Cuánto de consumo está dispuesto a realizar en el Bar-Café?

CONSUMO	VALOR
\$15,00-\$20,00	99
\$20,00-\$25,00	111
\$25,00- \$35,00	184

Deducción: Gracias a las personas encuestadas se determinó que el 47% de la muestra podía realizar gastos de 25 a 35 dólares; el 28% de 20 a 25 dólares, mientras que el 25% está dispuesto a gastar de 15 a 20 dólares.

DISCUSIÓN

La finalidad de la presente investigación es formular un plan de negocios para la implementación de un bar café en la ciudad de Babahoyo en el año 2020. Según las teorías relacionadas a un plan de negocio nos mencionan que un plan de negocio surge del emprendimiento de una persona a través de una idea, para Drucker (1985) “el emprendimiento como es “el proceso de obtención de beneficios de nuevas

combinaciones únicas y valiosas de recursos en un entorno incierto y ambiguo". (p. 25). Se pudo determinar a través de la presente investigación que, si es viable la ejecución del proyecto la cual permite los beneficios de la oferta y demanda en el mercado, por ende, como dice Drucker, no es un emprendedor innovador el que repite lo que se ha hecho ya otras veces, sino el que represente una nueva aventura comercial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Quezada (2010) Libro Metodología de la Investigación con cd Edición 2010, Nel Quezada, ISBN 9786124034503.

R Hernández, C Fernández, P Baptista Ciudad de México: Mc Graw Hill 12, 20

DRUCKER, P. 1985. La Innovación y el empresario innovador. Ed. Edhasa. Pág. 25-26; 35-44.

Weinberger Villarán Karen (2009). Plan de. Negocios.

http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf.

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/3175/3/torre_s_os.pdf.