



ESCUELA DE NEGOCIOS

Plan de Negocio

CARTOON KFE

Test para obtener el título de licenciaturas en: Mercadotecnia, Economía Gerencial y Banca y Finanzas.

Autores:

Br. Daniela Esther Rodríguez Rugama	1510241
Br. Heidy Gissel Conrado	1510762
Br. Josué Otoniel Castillo Martínez	0110986
Br. Leticia Idalia Velásquez Castillo	0510632
Br. Sherly Massiel Alfaro Lizano	1510236

Tutores:

Msc. María Mercedes Pérez Calero
Msc. Marbell Tatiana Guzmán Potosme
Msc. Lizbeth Mejía Martínez

Managua, Nicaragua, 27 de octubre de 2019

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



INDICE

INDICE DE TABLAS:	9
INDICE DE ILUSTRACIONES:.....	11
DEDICATORIAS:.....	12
AGRADECIMIENTOS:.....	14
RESUMEN EJECUTIVO	16
1. OBJETIVOS.....	18
1.1 Objetivo general:.....	18
1.2 Objetivos específicos:	18
2. Aporte del proyecto a la economía nacional:	18
3. PERFIL ESTRATEGICO:.....	19
3.1 Misión:	19
3.2 Visión:	19
3.3 Valores:.....	19
3.4 Objetivo general (del plan de estudio):	19
3.5 Objetivos específicos (del plan de estudio):	19
3.6 FODA:.....	20
3.7 Estrategia del negocio:.....	20
4. PLAN DE MARKETING:.....	21
4.1 Análisis del entorno y sector.	21
4.1.1 Análisis externo	21
4.1.1.1 Entorno Económico:.....	21
4.1.1.2 Entorno Político – Legal:.....	24
4.1.1.3 Entorno Socio – Cultural:.....	26

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.1.1.4 Entorno Tecnológico.....	27
4.1.1.5 Entorno Ambiental.....	28
4.1.2 Análisis del Sector:.....	29
4.1.2.1 Poder de negociación de los proveedores.....	29
4.1.2.2 Amenazas de productos sustitutos:.....	30
4.1.2.3 El poder de negociación de los compradores:.....	30
4.1.2.4 Amenazas de nuevos entrantes.....	31
4.1.2.5 Rivalidad entre competidores.....	31
4.1.2.6 Matriz de Oportunidades y Amenazas:.....	32
4.1.2.6.1 Oportunidades.....	32
4.1.2.6.2 Amenazas:.....	32
4.2 INVESTIGACION DE MERCADO.....	33
4.2.1 Antecedentes y definición del problema:.....	33
4.2.2 Problema de investigación:.....	34
4.2.3 Sistematización:.....	34
4.2.4 Justificación:.....	34
4.2.5 Necesidades de Información:.....	35
4.2.6 Objetivos de la investigación:.....	35
4.2.6.1 Objetivo General:.....	35
4.2.6.2 Objetivos específicos.....	35
4.2.7 METODOLOGIA:.....	35
Tipo de Investigación:.....	35
4.2.7.2 Fuentes de Datos.....	36
4.2.7.3 Población y muestra.....	36

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.2.7.4 Selección de la muestra:	37
4.2.7.5 Instrumento de recolección de datos:	37
4.2.8 Validación, evaluación y trabajo de campo:	38
4.2.9 Procesamiento de la información y análisis de datos:	38
4.2.10 Análisis de los resultados:.....	38
4.3 DESCRIPCION DEL PRODUCTO/SERVICIO:.....	41
4.3.1 Producto:	41
4.3.2 Servicio:	42
4.3.4 Clasificación del servicio:	42
4.3.5 Especificaciones del Producto:	44
4.3.6 Especificaciones del Servicio:.....	54
4.3.7 Cartera y Líneas de Productos:	54
4.3.8 Niveles de Productos:	55
4.3.9 Ciclo de Vida del Producto:.....	55
4.3.10 Marca:	56
4.3.10.1 COMPONENTES DE LA MARCA:.....	56
4.3.10.2 GAMA CROMATICA:.....	57
4.3.10.3 SLOGAN:	58
4.5 Objetivos de Marketing:	61
4.5.1 Objetivo General:	61
4.5.2 Objetivos Específicos:.....	61
4.6 Descripción del mercado meta:	62
4.7 Demanda y Participación de Mercado:	63
4.7.1 Demanda Actual:.....	63

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.7.2 Demanda Potencial:.....	65
4.7.3 Participación de Mercado:.....	67
4.7.4 Precio de Venta:	68
4.7.5 Proyecciones en Venta:.....	69
4.8 Estrategias de marketing.....	70
4.8.1 Estrategia de posicionamiento:	70
4.8.2 Estrategia de segmentación de mercado:.....	70
4.9 Plan de acción.	70
4.9.1 Acciones de producto:.....	70
4.9.2 Acciones de precio:	71
4.9.3 Acciones de promoción/publicidad:.....	71
4.9.3.1 ACCION DE PROMOCION	71
4.9.3.2 ACCION DE PUBLICIDAD.....	72
4.9.3.3 PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD.....	74
4.9.3.4 PRESUPUESTO DE MARKETING:	75
4.9.4 Acciones de distribución:.....	75
4.9.4.1 Factores de macro localización:.....	76
4.9.4.1.1 Disponibilidad de materias primas e insumos.	77
4.9.4.1.2 Mano de obra, tipo y disponibilidad.	77
4.9.4.1.3 Disponibilidad de infraestructura: social, escuelas, viviendas.....	77
4.9.4.1.4 Especializadas: Comunicaciones, vías de acceso, transporte, industria.	77
4.9.4.1.5 Servicios: Agua, luz, combustible, asistencia técnica y bancaria. ..	77
4.9.4.1.6 Mercados.....	78

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.9.4.1.7 Políticas: Leyes, reglamentos, fiscales, crediticias.	78
4.9.4.1.8 Condiciones de vida.....	78
4.9.4.2 FACTORES DE MICROLOCALIZACION.....	78
4.9.4.2.1 Localización geografía.....	78
4.9.4.2.2 Medios y costo de transporte.....	78
4.9.4.2.3 Disponibilidad de costos de mano de obra.	79
4.9.4.2.4 Cercanía de las fuentes de abastecimiento.	79
4.9.4.2.5 Factores ambientales.....	79
4.9.4.2.6 Cercanía del mercado.	79
4.9.4.2.7 Costo y disponibilidad de los suelos.	79
4.9.4.2.8 Topografía de los suelos.	79
4.9.4.2.9 Estructura impositiva y legal.....	80
4.9.4.2.10 Disponibilidad de Agua, Energía Eléctrica y Costo de suministros.	80
4.9.4.2.11 Comunicaciones.....	80
4.9.4.2.12 Posibilidad de desprenderse de desechos.	80
5. Plan de Producción:.....	81
5.1 Cursograma del servicio	81
5.1.1 Descripción del proceso de servicio:.....	84
5.2 Flujograma de producción	84
5.2.1 Descripción del proceso de producción.....	86
5.3 Activos Fijos:.....	86
5.3.1 Maquinaria de Producción:	86
5.3.2 Mobiliario y Equipo de Tienda:	88

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



5.3.3 Mobiliario y Equipo de Oficina:.....	88
5.3.4 Equipo de Cómputo:.....	89
5.3.5 Accesorios de Cocina:	90
5.3.6 Otros Activos.....	91
5.3.7 Total Activos Fijos.	91
5.3.8 Vida Útil de los Activos:	92
5.4 Términos y condiciones de la compra de Equipos, Mantenimiento y Reparaciones:	93
5.4.1 Capacidad planificada:	94
5.4.2 Ubicación y diseño de la planta:.....	95
5.5 Materia prima y Costos de la Materia Prima:	96
5.5.1 Costos unitarios de la Materia Prima:	96
5.5.2 Costos Totales de la Materia Prima:.....	102
5.5.3 Disponibilidad de materia prima, fuentes y precios:	103
5.6 Mano de Obra Directa e Indirecta:	104
5.6.1 Mano de Obra Directa:	104
5.6.2 Mano de Obra Indirecta:	105
5.7 Gastos Generales:	106
6 Plan de Organización:	108
6.1 Forma de la Empresa:.....	108
6.1.1 Forma de constitución de la Empresa:	108
6.1.2 Tamaño de la empresa:	108
6.1.3 Tramites, permisos y licencias:	108
6.1.4 Estructura organizacional:.....	111

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



6.1.5 Actividades y gastos de organización:	112
7 Plan de Finanzas:.....	113
7.1 Plan de Inversión:	113
7.2 Estados de Pérdidas y Ganancias:.....	115
7.3 Estados de Situación Financiera:	116
7.4 Estados de flujo de Caja:.....	118
7.5 Plan de devolución de préstamo:	119
7.6 Punto de Equilibrio:	121
7.7 Razones Financieras:.....	122
7.8 Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR):	123
7.8.1 Valor Actual Neto (VAN):	123
7.8.2 Tasa Interna de Retorno (TIR):	124
7.9 Relación Beneficio Costo (RBC):.....	124
7.10 Periodo de recuperación (PR):.....	124
7.11 CONCLUSION:	125
8. BIBLIOGRAFÍA.	126
9. ANEXOS.	127
9.1 Anexo 1: Encuesta.	127
9.2 Anexo 2: Resultados de la encuesta.	133
9.3 Anexo 3: Tablas y Gráficos de Frecuencia.	137
9.4 Anexo 4: Proformas.	146

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



INDICE DE TABLAS:

Tabla 1 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - CAFE CALIENTE	45
Tabla 2 ; DESCRIPCION DEL PRODUCTO - CAFE HELADO	46
Tabla 3 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - BEBIDAS	48
Tabla 4 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - BOCADILLOS	49
Tabla 5 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - POSTRES	50
Tabla 6 . DESCRIPCION DEL PRODUCTO - DESAYUNOS	51
Tabla 7 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - ENSALADAS	51
Tabla 8 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - SOPAS	52
Tabla 9 : MEZCLA DE PRODUCTOS :	54
Tabla 10 : ANALISIS DE LA COMPETENCIA - CASA DEL CAFE	59
Tabla 11 : ANALISIS DE LA COMPETENCIA - CAFE LAS FLORES	60
Tabla 12 : DETALLE DE LA POBLACION	63
Tabla 13 : PORCENTAJES DE DEMANDA	64
Tabla 14 : DEMANDA ACTUAL - UNIDADES FISICAS	64
Tabla 15 : DEMANDA ACTUAL - UNIDADES MONETARIAS	65
Tabla 16 : PORCENTAJES DE CONSUMO	66
Tabla 17 : DEMANDA POTENCIAL - UNIDADES FISICAS	66
Tabla 18 : DEMANDA POTENCIAL - UNIDADES MONETARIAS	67
Tabla 19 : PARTICIPACION DE MERCADO - UNIDDES FISICAS	68
Tabla 20 : PRECIOS DE PRODUCTOS EN DOLARES	68
Tabla 21 : PROYECCION DE VENTAS	69
Tabla 22 : ACCIONES DE PUBLICIDAD	73
Tabla 23 : PRESUPUESTO ELABORACION DE AFICHES	74
Tabla 24 . PRESUPUESTO ELABORACION DE BROCHURE	74
Tabla 25 : PRESUPUESTO PUBLICIDAD PAGINA WEB	75
Tabla 26 : PRESUPUESTO TOTAL PLAN DE MARKETING	75
Tabla 27 : FACTORES DE MACRO LOCALIZACION	76
Tabla 28 : MAQUINARIA DE PRODUCCION	87
Tabla 29 : MOBILIARIO Y EQUIPO DE TIENDA	88
Tabla 30 : MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	88
Tabla 31 : EQUIPO DE COMPUTO	89
Tabla 32 : ACCESORIOS DE COCINA	90

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Tabla 33 : OTROS ACTIVOS	91
Tabla 34 : COSTO TOTAL ACTIVOS	92
Tabla 35 : PORCENTAJES DE DEPRECIACION	92
Tabla 36 : DEPRECIACION ANUAL	93
Tabla 37 : CAPACIDAD PLANIFICADA	94
Tabla 38 : COSTO UNITARIO CAFE CALIENTE	97
Tabla 39 : COSTO UNITARIO CAFE FRIO	97
Tabla 40 : COSTO UNITARIO BEBIDAS	98
Tabla 41 : COSTO UNITARIO BOCADILLOS	98
Tabla 42 : COSTO UNITARIO ENSALADAS	99
Tabla 43 : COSTO UNITARIO SOPAS	100
Tabla 44 : COSTO UNITARIO POSTRES	100
Tabla 45 : COSTO UNITARIO DESAYUNOS	101
Tabla 46 : COSTOS UNITARIOS DE PRODUCTOS	102
Tabla 47 : PARTICIPACION DE MERCADO (UNIDADES)	102
Tabla 48 : COSTOS TOTALES DE MATERIA PRIMA	103
Tabla 49 : MANO DE OBRA DIRECTA	104
Tabla 50 : COSTOS TOTALES MANO DE OBRA DIRECTA	105
Tabla 51 : MANO DE OBRA INDIRECTA	105
Tabla 52 : COSTOS TOTALES MANO DE OBRA INDIRECTA	106
Tabla 53 : GASTOS GENERALES	107
Tabla 54 : TRAMITES PERMISOS Y LICENCIAS	110
Tabla 55 : GASTOS DE ORGANIZACION	112
Tabla 56 : DIAGRAMA DE GANTT	113
Tabla 57 : INVERSION INICIAL	114
Tabla 58 : ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS	115
Tabla 59 : ESTADO DE SITUACION ECONOMICA	117
Tabla 60 : FLUJO DE CAJA	118
Tabla 61 : PLAN DE DEVOLUCION DE PRESTAMOS	119
Tabla 62 : TABLA DE AMORTIZACION DE PRESTAMOS	120
Tabla 63 : PUNTO EQUILIBRIO	121
Tabla 64 : RAZONES FINANCIERAS	122
Tabla 65 : VALOR ACTUAL NETO	123
Tabla 66 : RELACION BENEFICIO COSTO	124



INDICE DE ILUSTRACIONES:

Ilustración 1 : CALCULO DE LA MUESTRA	37
Ilustración 2 : FLOR DEL SERVICIO	43
Ilustración 3 : MENÚ	53
Ilustración 4 : CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO	55
Ilustración 5 : ISOLOGO CARTOON KFE	56
Ilustración 6 : GAMA CROMATICA BLANCO	57
Ilustración 7 : GAMA CROMATICA NEGRO	57
Ilustración 8 : MERCADO META	62
Ilustración 9 : SIMBOLOGIA ASME	81
Ilustración 10 : UBICACION Y DISEÑO DE LA PLANTA	95
Ilustración 11 : ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA :	111

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



DEDICATORIAS:

Dedico este trabajo primeramente y especialmente a Dios porque es gracias a su misericordia que he llegado hasta aquí, también se lo dedico a mi Madre Aleyda Rugama que ha sido un gran pilar para mí, y gracias a su apoyo he logrado cumplir una meta más en mi vida.

Daniela Esther Rodríguez Rugama

A la memoria de mis padres, que me apoyaron en toda mi carrera, con sus consejos, amor, dedicación y cuidados, y que anhelaron ver cumplir en mi esta meta.

A mi amada esposa que me ha acompañado y animado en todo este proceso hasta culminar mi carrera, brindándome su apoyo incondicional y amor en todo momento.

A mi hijo Josué Castillo Velásquez, que a su corta edad me ha acompañado y animado en este proceso.

A mis hermanos, Lidia, David, Miriam, Samuel, que también han aportado su grano de arena, dándome consejos y su apoyo incondicional.

Josué Otoniel Castillo Martínez

Le dedico este trabajo primordialmente a Dios porque ha sido fiel en todo este proceso. A mi familia porque se esfuerzan en darme su apoyo incondicional y siempre quisieron verme culminar con éxito mis estudios profesionales, en especial a mi abuela María Gómez, mi madre Martha Conrado y por supuesto a mi hijo Zaid Conrado que son la razón por la cual yo seguiré adelante luchando para darles lo mejor porque se lo merecen.

En memoria de mi padre Mario Estrada porque siempre quiso lo mejor para mí. Por ultimo a mis amistades cercanas que también me han demostrado su apoyo y aprecio.

Heidy Gissel Conrado

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Dedico este trabajo a mi Dios todo poderoso por su fidelidad y protección en mi caminar y por darme la oportunidad de llegar a este momento importante en mi vida, a mi esposo Josué Castillo Martínez que ha sido mi apoyo durante toda la carrera, a mi madre Clemencia Castillo que en paz descanse y a mi papá Pablo Velásquez.

Leticia Idalia Velásquez Castillo

El presente trabajo está dedicado a DIOS que ha sido mi ayuda, mi guía, él ha proveído todo lo necesario para mi formación, de igual forma se lo dedico a mi abuelito que en paz descanse recordando esas palabras de motivación, a mis padres y mis hermanos y a Aleyda Rugama que ha sido un apoyo en este camino.

Sherly Massiel Alfaro Lizano

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



AGRADECIMIENTOS:

Estoy agradecida primordialmente con Dios, y también con mis padres, Leonel Rodríguez y Aleyda Rugama, a mis hermanos Denis y Manuel, a mi amiga Sherly Alfaro, por su apoyo en cada una de las etapas por las que he pasado, igualmente agradezco a cada uno de los maestros que han logrado compartir sus valiosos conocimientos y me han ayudado a prepararme, a mis tutoras Marbell Guzmán, María Mercedes Pérez y Lizbeth Mejía que me han ayudado en gran manera y del mismo modo a cada uno de mis compañeros del plan de negocio, porque juntos hemos aportado y hemos hecho posible el trabajo de fin de curso.

Daniela Esther Rodríguez Rugama

A Dios todo poderoso por darme la sabiduría e inteligencia para culminar mi carrera, por brindarme la oportunidad de realizar este trabajo junto con mis compañeras y lograr alcanzar esta meta.

A mis padres, por todo el apoyo que me brindaron a lo largo de mi vida, e hicieron de mí una persona de bien.

A mis maestros que a lo largo de mi carrera, me brindaron sus conocimientos y enseñanzas, a los tutores que hicieron posible la realización de este trabajo.

A mi amada esposa y a mi hijo, que me han acompañado en todo este camino, me animaron a no desmayar y lograr finalizar una etapa más en mi vida profesional.

A mis compañeras, Daniela, Sherly y Heidi, que juntos hemos logrado finalizar este plan de negocios, ya que su trabajo fue de gran valor y estima.

Josué Otoniel Castillo Martínez

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Mis agradecimientos van primeramente a Dios porque ha sido fiel y verdadero y me ha permitido llegar hasta este punto con éxito, por haberme dado la oportunidad de conocer a Daniela Rodríguez, Sherly Alfaro, Leticia Velázquez y Josué Castillo ya que juntos hemos alcanzado esta meta y porque son unos compañeros talentosos llenos de entusiasmo y superación.

A mis maestros de la universidad que han sido los mejores mentores, por compartir de su conocimiento y formarme con valores y principios profesionales.

Agradeciendo también a mi familia entera por confiar en mí, lo cual valoro mucho y mis deseos son recompensarlos porque sé que sus sacrificios y esfuerzos fueron para formar a una mejor persona.

Heidy Gissel Conrado

Agradezco a mi esposo Josué Castillo por todo su apoyo en toda nuestra carrera, a todas las tutoras de cada especialidad que nos apoyaron con sus conocimientos en todo el proceso del plan de negocio y a nuestras compañeras de grupo de trabajo que siempre estuvieron dispuestas a trabajar para culminar el plan de negocio.

Leticia Idalia Velásquez Castillo

Agradezco a DIOS por que hasta aquí me ha ayudado, él ha sido bueno, a mis padres Marcos Alfaro y Dora Isabel, a mis hermanos Marcos Alfaro, Jorge Daniel y Joyce Alfaro, a mi amiga Daniela Rodríguez porque juntas perseveramos en DIOS para terminar esta etapa de nuestras vidas.

De igual manera agradezco a Aleyda Rugama quien me ha dado ánimo en este proceso y ha sido de mucha bendición, a la familia de mi amiga Raquel Marengo por su apoyo espiritual.

A la universidad y sus maestros por compartir sus conocimientos y hacer de mí una profesional.

A mis compañeros del plan de negocio: Josué castillo, Daniela Rodríguez, Leticia Velázquez y Heidy Conrado porque juntos hemos culminado este trabajo.

Sherly Massiel Alfaro Lizano

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento constituye el plan de negocio de la empresa CARTOON KFE, S. A. Elaborado como forma de culminación de estudios para obtener el título de Licenciaturas en Mercadotecnia, Economía Gerencial y Banca y Finanzas, otorgado por la prestigiosa Universidad Politécnica de Nicaragua (UPOLI).

La idea surge en el mes de junio de 2019, luego de haber analizado y discutido una lluvia de ideas de cinco compañeros de grupo, llegando a la conclusión que la mejor idea era implementar una nueva cafetería en la ciudad de Managua, con una nueva temática de dibujos animados. Aunque la idea inicial era implementarla en el Centro comercial Galerías de Santo Domingo, los estudios realizados demostraron que era más viable en el Centro Comercial Metrocentro.

El estudio consta de cuatro planes: Plan de Organización, Plan de Marketing, Plan de Producción y Plan de Finanzas, todos elaborados con el más mínimo cuidado, siguiendo todos los procedimientos establecidos por la universidad, guiados por los docentes expertos asignados para tal efecto.

La forma de constitución de la empresa será bajo personería jurídica, como Sociedad Anónima, los socios serán cinco, cada socio aportará en partes iguales el valor correspondiente al capital inicial, equivalente a U. S. \$ 37,850.94 (Treinta y siete mil ochocientos cincuenta dólares con 94/100). Por el número de trabajadores, (menor a 30), se ubica en el estrato de una pequeña empresa.

El Monto total de la inversión requerida para la puesta en marcha, asciende a la cantidad de U. \$. \$ 55,000.00 (Cincuenta y cinco mil dólares netos) de los cuales los socios aportaran la cantidad de U. \$. \$ 37,850.94 (Treinta y siete mil ochocientos cincuenta dólares con 94/100) en partes iguales, equivalentes al 69% del total de la inversión, correspondiendo a cada socio la cantidad U. S. \$ 7,570.18 (Siete mil quinientos setenta dólares con 18/100). La cantidad de U. S. \$ 17,149.06 (Diez y siete mil ciento cuarenta y nueve dólares con 06/100), equivalentes al 31% del monto total de la inversión, se obtendrá a través de un extra-financiamiento a un plazo de 48 meses por medio de la entidad financiera Banco de América Central (BAC).

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



La tasa interna de retorno es de un 58% mayor a la tasa de descuento del 20%, la relación beneficio costo es de 3.95, lo que significa que, por cada dólar invertido en la empresa, al final de los cinco años se obtendrá un beneficio de U. S. \$ 2.95. y el periodo de recuperación de es de 1.25 lo que significa que recupera su inversión en un año y tres meses aproximadamente.

Habiendo analizado todos los indicadores financieros, hemos llegado a la conclusión que la ejecución y puesta en marcha de CARTOON KFE, es un negocio altamente viable, factible y rentable, por lo que los socios deciden aceptar y llevar a cabo la realización de la empresa CARTOON KFE, S. A.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



1. OBJETIVOS

1.1 Objetivo general:

Lograr la satisfacción del cliente por medio de la degustación de un buen café hecho con calidad, brindándole una experiencia única y confortable en el establecimiento, tanto así llamando la atención con productos innovadores y excelentes presentaciones.

1.2 Objetivos específicos:

- 1) Acondicionar el establecimiento de manera que llame la atención y tenga un ambiente único y agradable.
- 2) Brindar variedad en nuestros productos, para satisfacer los diferentes gustos con calidad, higiene y estilo propio.

2. Aporte del proyecto a la economía nacional:

Con la implantación y ejecución de este plan de negocios, estaremos contribuyendo directamente a la economía nacional en los siguientes aspectos:

- Creación de 9 empleos directos en el primer año, con un crecimiento directamente proporcional al crecimiento del negocio.
- Recaudación y pagos de impuestos correspondientes según la legislación fiscal vigente:

- ✚ Impuesto al valor Agregado (IVA)
- ✚ Impuesto Sobre la Renta (IR)
- ✚ Impuesto Municipal Sobre Ingresos (IMI – Alcaldía)
- ✚ Pago de Basura Domiciliar
- ✚ Otros Impuestos Municipales
- ✚ Aporte al Sistema de Seguridad Social (INSS)
- ✚ Aporte al INATEC.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



3. PERFIL ESTRATEGICO:

3.1 Misión:

Somos una empresa nicaragüense con una filosofía de calidad y buen servicio, donde la prioridad es la buena atención a nuestros clientes, brindando una experiencia única por el buen café, deleitándolos a través de los excelentes productos, añadiendo así valor a cada taza de café excepcional.

3.2 Visión:

Ubicarnos entre las mejores cafeterías del país ofreciendo un gran menú de café y deliciosos postres con los más selectos sabores, acompañado de un excelente servicio y calidad, logrando así la preferencia de nuestros clientes.

3.3 Valores:

- ✓ Honestidad: somos transparentes en rendiciones de cuentas y actitudes honradas frente al público en general.
- ✓ Respeto: apreciamos el valor propio que tiene cada persona, respetando sus derechos.
- ✓ Integridad: actuamos siempre apegado a la Rectitud, la Verdad y la Justicia.
- ✓ Responsabilidad: garantizamos el cumplimiento de los compromisos adquiridos generando confianza y tranquilidad entre las personas.

3.4 Objetivo general (del plan de estudio):

- ✓ Determinar la Viabilidad y rentabilidad de la implementación del plan de negocios CARTOON KFE, de modo que sea real, realizable y alcanzable.

3.5 Objetivos específicos (del plan de estudio):

- ✓ Desarrollar en equipo los cuatro planes que conforman el plan de negocio: Plan de Marketing, Plan de Producción, Plan de Organización y Gestión, Plan financiero.
- ✓ Reunir toda la información necesaria para evaluar el negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



3.6 FODA:

FODA

V a r i a b l e s i n t e r n a s	<p>FORTALEZA</p> <ul style="list-style-type: none"> 1- Fácil acceso a la materia prima. 2- Nuevos productos 3- La temática es nuevo en el mercado de Cafetería. 4- Ubicacion <p>ESTRATEGIA: FO (F2;O2) : Aprovechar las costumbres que tienen las personas de tomar café, para lanzar nuevos productos que satisfaga su paladar.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1- Crecimiento rápido en el mercado 2- La costumbre de tomar café diario. 3- Hacerse conocer mediante los medios de comunicación 4- Desarrollo e innovación <p>ESTRATEGIA: DO (D3;O1;O3) : Potenciar el concepto Cartoon en diferentes medios haciendo y dando como resultado un crecimiento rápido en el mercado.</p>	V a r i a b l e s e x t e r n a s
	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1- Experiencia: nunca hemos montado un negocio 2- Recursos humano limitados 3-Concepto poco potenciado <p>ESTRATEGIA</p> <p>DA (D1;A4): Al no tener experiencia y no ser conocidos, los fuertes competidores ya posicionados bajan la guardia de modo que no es mucha su atención, de esta manera podemos ir ganando cuota de mercado.</p>	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> 1- Situación social, política y económica inestable, 2- Aparición de nuevos establecimientos en el mercado 3-Inflacion de los precios en insumos 4-Fuertes competidores ya posicionados <p>ESTRATEGIA</p> <p>FA (F3;A2) : Hacer Frente a los nuevos negocios con un nuevo concepto, originalidad e ir innovando la temática Cartoon yendo un paso más adelante que la competencia.</p>	

3.7 Estrategia del negocio:

CARTOON KFE utilizará la estrategia de marketing indiferenciado ya que estará dirigido a todos los segmentos de mercado, ofreciendo un café excepcional, con una variedad de productos, un servicio de calidad y un precio justo.

Potenciando también el concepto CARTOON en diferentes medios haciendo y dando como resultado un crecimiento rápido en el mercado, atrayendo clientes a la cafetería para que tomen un buen café en un lugar diferente y atractivo.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4. PLAN DE MARKETING:

4.1 Análisis del entorno y sector.

Para efectuar el plan de marketing iniciaremos analizando los diferentes entornos donde está inmerso nuestro plan de negocio enfatizando las variables que nos afectan y las que nos favorecen como empresa, a continuación, se plantea el análisis del macro entorno.

4.1.1 Análisis externo

4.1.1.1 Entorno Económico:

En 2019, el producto interno bruto (PIB) de Nicaragua decrecerá un 5 %, pronosticó el Fondo Monetario Internacional (FMI). Nicaragua será el único país de Centroamérica con saldo rojo por segundo año consecutivo y la segunda economía en América Latina y el Caribe que más decrecerá.

En 2018, las principales actividades económicas afectadas por la crisis fueron, en ese orden, hoteles y restaurantes (-20,2 %), construcción (-15,7 %), comercio (-11,4 %), pecuario (-5,4 %), intermediación financiera (5,4 %), silvicultura (-4,2 %), y transporte (-3,5 %), indicó el titular del Banco Central, Ovidio Reyes, al presentar un informe anual ante el pleno parlamentario.

Debido a todos estos factores, la economía se encuentra fuertemente golpeada por los acontecimientos actuales en nuestro país, viéndose afectados los diferentes sectores económicos, a como también se encuentran nuevos riesgos económicos internos en el corto plazo, especialmente en el ámbito fiscal.

El saldo de la deuda pública externa rompe el límite tolerable del 50% del producto interno bruto (PIB), con lo cual volvemos a encontrarnos en ese extraño club de países severamente endeudados en términos de producción -aunque Nicaragua ya no es un país pobre, sino un país de ingreso medio bajo-, mientras que el pago de intereses y amortizaciones a los acreedores externos del sector público, ya sesgado al alza por la contratación de préstamos no concesionales, tiende a romper el límite tolerable de 10% del valor de las exportaciones domésticas de bienes y servicios, incluyendo el servicio de la maquila. Los efectos de esos dos desequilibrios macroeconómicos disminuirán más el ingreso de la inversión extranjera directa.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Es fácil prever que en este año el flujo neto de dicha inversión, ingreso menos salida de capitales debidamente informada, será negativa por primera vez en el país. Perjudicando el desarrollo de CARTOON KFE de una manera negativa afectando el ingreso per cápita ya sea de futuros clientes en la zona de influencia.

En estos momentos cabe recordar el consenso de las tres acciones a tomar para salir de la adversidad que vivimos en Nicaragua, que se lograron en el Foro Empresarial y Profesional realizado en el INCAE el 8 de enero de 2019:

- A) Fortalecer la organización empresarial, representada por todos los sectores.
- B) Crear condiciones para una negociación nacional magnánima y con sentido de patria, con pocos actores, pero con representatividad, confianza y prestigio.
- C) Trabajar en el establecimiento de la negociación, agenda, normativas, procedimientos y contar con la ayuda de expertos.

Según la Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (FUNIDES) estima que 417 000 personas han sido despedidas o suspendidas de sus empleos, de las que 127 000 se encuentran en el desempleo. La CEPAL, por su parte, estima que para 2019 la economía nicaragüense tendrá el segundo peor desempeño de América Latina, con un decrecimiento de -2.0 %. Golpeando fuertemente a esta iniciativa, debido a que conlleva una disminución de los ingresos y, por tanto, produce cambios en el estilo de vida teniendo como resultado una reducción gástrica en los gastos.

Las perspectivas para algunas economías de la región para 2019 no son las mejores: en Nicaragua se prevé que el PIB caiga entre 5% y 7%, Indica la página web CentralAmericaData.com. Lo que significa que Impacta fuertemente al mercado debido a una caída en el consumo, también se asocia al gasto público, la inversión, las exportaciones e importaciones. Por último, no hay más remedio que actuar sobre una crisis (o sobre todas) los componentes del PIB, son sólo cuatro. O se incentiva el consumo, o se facilita la inversión o el estado gasta más o importamos menos. El problema es que casi todas las medidas que se pueden tomar para conseguir estos objetivos tienen efectos positivos, pero también negativos.

Las estimaciones de la Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (Funides), presentadas en su "Informe de Coyuntura - Julio 2019", indican que para 2019 se reportará una contracción económica en el país de entre 5,4% y 6,8%.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



El precio internacional del café tuvo una ligera recuperación, que lo llevo a superar la barrera de los US\$110 por quintal, lo que ofrece una oportunidad de mejorar sus ingresos a los productores del país. Pero en Nicaragua el precio del café baja a US\$98.53 dólares, según la presidenta de la alianza nacional de cafetaleros en Nicaragua (ANCN) dijo a el NUEVO DIARIO que los productores deben estar pendientes de los precios que se pueden transar en estos días para hacer fijaciones a futuro de pequeños lotes. (Datos publicados por el NUEVO DIARIO el 2 de julio del 2019).

La producción primaria del país también está afectada en este año por la falta de lluvia en el Corredor Seco del país, zona en que la cosecha de granos básicos se destina exclusivamente para el autoconsumo, o sea, una producción para la subsistencia de la población que habita en la región del Pacífico de las zonas centrales de las regiones Norte y Central, según el economista Néstor Avendaño.

Acorde con todo lo mencionado anteriormente, el ámbito económico es de vital importancia porque se encuentran muchos factores de los cuales dos factores destacan: Los ciclos económicos y el tipo de cambio, siendo también importante para el desarrollo de CARTOON KFE porque debido a estos dos factores antes mencionados, se da a conocer el crecimiento como empresa y el aporte que genera a la economía del país, en dependencia a las situaciones económicas que se presenten ya sea para beneficio o perjuicio.

En el primer factor, se debe resaltar que la industria de las cafeterías está fuertemente ligada al consumo, lo que convierte a esta empresa sumamente dependiente al ciclo económico que se encuentra en la economía. Por ejemplo: Actualmente Nicaragua atraviesa una crisis económica que afecta negativamente esta industria, debido a que muchos clientes pueden entrar en una situación de desempleo y escasas, priorizando otros productos y servicios de mayor necesidad.

Con respecto al tipo de cambio. La sobrevaluación del córdoba es un problema de vieja data, aparentemente muy complicado de resolver en una economía muy dolarizada extraoficialmente como es la de Nicaragua. Al 30 de junio de este año, el dólar estadounidense dominaba el 65.6% del mercado, mientras que el córdoba con mantenimiento de valor, un dólar disfrazado, dominaba el 10.5%

Para reducir el porcentaje de sobrevaluación del córdoba y, por ende, reducir el alto déficit comercial externo del país, se recomienda incrementar la competitividad mediante una educación de mejor calidad, incluyendo la educación técnica; transferir tecnología a las MIPYMES con incentivos de la política fiscal –la moratoria fiscal, que consiste en no pagar impuesto sobre la renta por un período determinado,

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



o la depreciación acelerada, que acelera la inversión en el corto plazo- y con incentivos de la política monetaria –la creación de un fondo especial de desarrollo ejecutada por una efectiva banca estatal de fomento para la facilitación de préstamos concesionales-; mejorar y ampliar la infraestructura económica (red vial, energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y servicios portuarios); y mejorar la calidad de los empresarios, es decir, empresarios con espíritu emprendedor, impulsores del proceso de avance tecnológico que genera el desarrollo económico y los avances sociales.

Por último, el poder adquisitivo en la población ha descendido debido a la crisis que ha traído como consecuencia el desempleo, menos consumo, las personas con salario mínimo priorizan los productos y servicios de mayor necesidad teniendo en cuenta de que no cubre ni siquiera la mitad de lo que quisiera solventar, lo que significa para este emprendimiento una gran desventaja ya que pocas personas visitarían el establecimiento y consumirían el producto.

4.1.1.2 Entorno Político – Legal:

En Nicaragua se ha estado desarrollando la cultura del emprendimiento. El presente plan de negocios, es una muestra; cinco compañeros de diversas ramas de estudio de Ciencias Económicas de la Universidad Politécnica de Nicaragua, nos hemos unido con el fin de proyectarnos y realizar un estudio sobre la viabilidad de implementar una cafetería temática, la cual funcionará dentro del marco jurídico legal de una Sociedad Anónima, considerando que las sociedades de este tipo son sociedades capitalistas, es decir las mismas están diseñadas para sobrevivir la existencia de sus socios y permiten la entrada de nuevos accionistas sin mayores trámites que un simple endoso y el registro de este en un libro de registro de acciones. En caso de que existan deudas vencidas por parte de la sociedad, los socios son únicamente responsables del aporte y/o porcentaje del capital que cada uno entrego a la sociedad.

Constituida la sociedad, mediante una escritura pública, a través de un Notario, esta deberá ser inscrita ante las siguientes entidades públicas:

Ante el Registro Público Mercantil como sociedad y como comerciante.

Ante la Dirección General de Ingresos (DGI) como contribuyente, en donde obtendrá su Número de Registro Único del Contribuyente (RUC) y Documento Único de Registro (DUR).

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Ante la Alcaldía Municipal para gestionar su Matrícula Municipal.

Ante el Instituto Nicaragüense de Seguridad social (INSS) y el Instituto Nacional Tecnológico (INATEC)

Una vez realizados estos trámites, considerándose un establecimiento relacionados con la actividad de restaurantes y turismo, deberá solicitar ante la unidad de Bomberos, una inspección del establecimiento, El Ministerio de Salud (Minsa) deberá otorgar Licencia Sanitaria y deberá afiliarse al Instituto Nicaragüense de Turismo (Intur), quien le otorgará Título Licencia Intur, para el funcionamiento y operación del establecimiento.

Una vez puesta en marcha la sociedad, esta deberá cumplir con las obligaciones legales correspondientes, dentro de las principales podemos detallar:

Obligaciones Fiscales:

Retenedor y Recaudador del IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA):

Corresponde al 15% sobre el valor total de la prestación del servicio dentro del establecimiento, lo que se denomina como Debito Fiscal, de igual manera podrá deducirse el valor pagado por este impuesto en todas las compras y servicios que como sociedad realice, denominado (Crédito Fiscal), debiendo enterar a la administración tributaria la diferencia resultante entre el Debito Fiscal y El Crédito Fiscal, de manera mensual.

Retenedor y Recaudador Impuesto Sobre la Renta I. R: Corresponde a todas las retenciones establecidas en la ley No. 822 LEY DE CONCERTACION TRIBUTARIA y sus reformas, debiendo declararlas y pagarlas dentro de los primeros cinco (5) días calendarios de cada mes.

Anticipo al pago mínimo definitivo del Impuesto Sobre la Renta: Corresponde al 1% sobre los ingresos brutos mensuales, denominado Debito Fiscal, la sociedad también podrá acreditarse todas las retenciones que le hubieran realizado en concepto de este impuesto, denominado Crédito Fiscal y deberá enterar a la administración tributaria la diferencia resultante entre el Debito Fiscal y El Crédito Fiscal, de manera mensual.

Impuesto Sobre la Renta I.R: Corresponde al impuesto anual sobre la renta neta gravable en el periodo fiscal correspondiente, (Periodo Fiscal Enero a Diciembre de cada Año), en el caso de las sociedades mercantiles con fines de lucro, este impuesto corresponde al 30% y deberá enterarse a partir del año 2019, a más tardar 60 días después de finalizado el periodo Fiscal Correspondiente.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Obligaciones Municipales:

Matricula Municipal: Corresponde al 2% sobre el promedio de los ingresos de los últimos tres meses de cada año, y su límite de pago es el día 31 de Enero.

Impuesto sobre Ingresos Brutos (IMI): Corresponde al 1% sobre el total de los ingresos devengados mensualmente, su fecha de pago es el día 15 de cada mes.

Otros: En caso de que la sociedad llegase a tener bienes inmuebles, deberá pagar el Impuesto Sobre Bienes Inmuebles correspondiente al 1% sobre el valor del bien anualmente, a más tardar el día 31 de Marzo, de igual manera sobre el valor de los vehículos que la sociedad posea, deberá pagar en la misma fecha el Impuesto de Rodamiento Vehicular de acuerdo al tipo de vehículo, y por último, deberá pagar un impuesto por rótulos publicitarios en base a la cantidad y tamaño de los rótulos que posea.

Ante el Instituto de seguridad Social e INATEC:

Inss Laboral: Corresponde a una deducción del 7% sobre Salarios a todo trabajador afiliado al INSS.

Inss Patronal: Todo Empleador, deberá aportar al INSS. Sobre el monto de la planilla de los trabajadores el 21.5%

2% INATEC: Corresponde al 2% de aporte sobre el monto de la planilla de los trabajadores, a través de este aporte, CARTOON KFE, podrá solicitar al Instituto Nacional Tecnológico, financiamiento y becas para capacitaciones a sus trabajadores, logrando así un mejor rendimiento y desempeño de sus trabajadores.

4.1.1.3 Entorno Socio – Cultural:

Nuestra empresa pretende ofrecer una variedad de productos derivados del café con la finalidad de lograr un mejor estilo de vida en nuestros clientes. Satisfacer sus gustos y preferencias, de manera que el cliente ya satisfecho, prefiera y sea su prioridad nuestro servicio.

En Nicaragua el café es una bebida que hoy en día forma parte de nuestras vidas cotidianas, está inmiscuido en la mayoría de nuestras actividades diarias, tanto así que existen personas que dependen de ella para realizar sus actividades.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



En un artículo titulado “El Café y su impacto social” publicado el 1 de febrero 2015 por davichomb25, podemos leer: El café genera adicción debido a la cafeína, por esto se le considera como una droga legal, si se prohibiera la venta de esta, muchos sin darse cuenta reconocerían que no pudieran vivir sin esta fascinante bebida.

El café es catalogado como una bebida social ya que este se encuentra en muchas actividades cotidianas como por ejemplo al despertarnos y tomar una taza de café para empezar el día, en una junta de trabajo es infalible, cuando invitas a alguien a salir o simplemente al charlar con alguien, al leer un buen libro siempre está presente una taza de café como un buen acompañante. El presidente de la Cámara de Comercio y Servicios de Nicaragua (CCSN), en funciones, secunda a los dueños de estos negocios e indica que las cafeterías se están convirtiendo en puntos de encuentro para hacer negocios. “Nicaragua es un país de moda, que muchos están viniendo a ver por qué y cómo está creciendo y como (los inversionistas) no tienen sus oficinas y vienen a ver cómo está el país, el mejor lugar es una cafetería. Ellos aprovechan a probar una taza de café por la misma fama que tenemos con el café”

El reconocimiento que ha tenido el café nicaragüense en el mercado internacional ha sido un “plus” para que las cafeterías sean un atractivo turístico del país; los dueños de estos locales indican que en un inicio los principales consumidores de sus productos eran extranjeros acostumbrados a tomar café de alta calidad, “El de Nicaragua es uno de los mejores cafés que se produce en el mundo; anteriormente todo el café se exportaba a otros países, pero ahora los nicaragüenses han tenido la oportunidad de consumirlos en el país”,

La materia prima se produce en el país, lo que baja los costos de producción, aunado a esta ventaja, apuntamos que la lucha constante es lograr mantener calidad en los productos, infraestructura adecuada que en su mayoría apuestan por una ambientación familiar y atención sin que el precio de las bebidas sean muy altos.

4.1.1.4 Entorno Tecnológico.

El entorno tecnológico forma una parte muy importante de las empresas, como todos conocemos, la tecnología está avanzando rápido y cada día nos brinda una mejor forma de hacer las cosas. En las cafeterías ésta permite aumentar las ventas, llevar un mejor manejo de las finanzas, un orden, incluso desde la producción del café la tecnología es una herramienta muy provechosa, las maquinarias de café han

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



desarrollado tecnología de punta como uso de la biotecnología y molinos como el molinillo Bosch, existen maquinas con pantallas touch como la Q5 PRO que controlan los tipos de café servidos, el número de tazas, con estos las cafeterías pueden elaborar estadísticas de consumo y rendimiento.

Por otro lado, las cafeterías utilizan cafeteras creadoras de varios tipos de café como la DELONGHI CAFETERA estas nos permiten la rapidez del servicio, también se ahorran mano de obra. Existen cafeteras semi-automáticas, automáticas y súper-automáticas.

También tenemos las aplicaciones móviles que permiten el pago rápido y seguro desde sus teléfonos, las tabletas en las mesas son utilizadas como un atractivo del cliente para jugar, hacer pedidos y pagar la cuenta desde la comodidad de la mesa.

Las redes sociales son parte del avance tecnológico, han jugado un papel muy importante para los negocios ya que ayudan a tener un contacto a diario con los clientes, se da a conocer el menú del día, promociones, nos ofrecen mayor flexibilidad de formatos de anuncios, pueden ser visual, escrito, videos o anuncios de textos simples y la mayoría de ellos se muestran en los mismos espacios en el que interactúan los usuarios, por lo que resulta más integrado y aceptado. También están se encargan de hacer publicidad, la publicidad en redes se ha convertido en un medio clave ya que son una fuente importante para oportunidades de venta, estas permiten generar notoriedad a corto plazo y las empresas las ocupan para alcanzar mayor clientela a menos gastos.

Es evidente que la tecnología ha sido recibida de manera positiva por las cafeterías ya que ha permitido el crecimiento de estas.

4.1.1.5 Entorno Ambiental.

El esfuerzo de las empresas y de las administraciones por el respeto por el medio ambiente es muy grande. Podemos definir un Sistema de Gestión Ambiental como una combinación de procesos que permiten que una empresa reduzca sus impactos ambientales y aumente su eficiencia para conseguir mejoras tanto económicas como ambientales y operativas- Nueva ISO

Es importante destacar que la empresa y el medio ambiente están obligados a entenderse. Y este entendimiento pasa por lo que se ha venido en llamar

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



"eficiencia" (disminución del impacto ambiental en relación al volumen de producción obtenido). Es por ello que hoy en día, la sociedad se preocupa cada vez más de la sostenibilidad y protección del medioambiente, por lo que el número de empresas que miran por el medioambiente ha aumentado.

Hoy en día muchas cafeterías usan vasos de papel y plástico, y hasta popotes que contaminan el ambiente. La mayoría de las personas después de tomar el café desechan de una manera no correcta el envase y es por eso que muchos vasos terminan en basureros o peor, en el océano como contaminación plástica. Por lo cual para tener un ambiente sano es necesario y muy recomendable implementar el uso de vasos reutilizables o bien un vaso más ecológico el cual se pueda reciclar fácilmente.

Las acciones que como empresa se pueden tomar en específico para el servicio delivery es utilizar para las bebidas frías vasos desechables de PLA que están elaborados con un biopolímero obtenido a partir del trigo. Los vasos hechos con este material son completamente transparentes, biodegradables y compostables los cuales se desintegran completamente en 45-60 días en condiciones favorables., Y para bebidas calientes Los vasos desechables que están elaborados con cartón y Mater-Bi. Estos vasos tienen unas propiedades de uso similares al plástico, como la alta resistencia al frío o al calor, pero son 100% biodegradables y compostables. Y por último los platos y cubiertos que se utilicen dentro del negocio serán de cerámica.

4.1.2 Análisis del Sector:

4.1.2.1 Poder de negociación de los proveedores.

Nuestra principal materia prima, El CAFÉ; es producido en nuestro país por una gran cantidad de productores, Según la Unión Nicaragüense de Cafetaleros (UNICAFE), en este país hay alrededor de 30.000 caficultores de los cuales medio millar son grandes productores y el resto pequeños y medianos. Cerca del 40% de los pequeños productores están organizados en cooperativas, el resto, el cafetalero escoge a quien le vende si a la cooperativa de caficultores o una compra particular dependiendo de la calidad del grano, así es su precio, por lo tanto, consideramos que el poder de negociación de los proveedores es bajo, ya que existe una gran

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



competencia interna entre ellos, lo que facilita al comprador poder negociar y exigir calidad en el producto.

En cuanto a la adquisición de tecnología y maquinaria para la implementación de la cafetería, el poder de negociación de los proveedores es alta, dado que pocas empresas en Nicaragua ofrecen estas maquinarias, y son los proveedores quienes deciden el precio, calidad y condiciones de la oferta.

Por otro lado, existe una gran oferta de los insumos necesarios para complementar nuestra oferta, por lo que nos serán de fácil acceso en súper mercados, tiendas y otros comercios en todo el territorio nacional.

4.1.2.2 Amenazas de productos sustitutos:

La amenaza de los productos sustitutos de cafeterías es alta, las personas fácilmente pueden optar por consumir otro producto que no sea el de una cafetería, en este caso los productos sustitutos serían heladerías como POPS, ESKIMO entre otras, también restaurantes de comidas rápidas como McDonald's, Carl's Jr., o bien el food court de cualquier centro comercial.

4.1.2.3 El poder de negociación de los compradores:

El nivel de negociación de los compradores es alto, hay muchas opciones de ofertas y se caracterizan por la calidad del producto, precio-calidad, surtido, tiempo en el mercado, servicio a domicilio, y sobre todo su reputación; también se mantienen informados de los precios del producto en el mercado, además de la multiplicidad de tipos de café en cuanto a variedades y calidades, esto hace que el cliente tenga una gama de opciones de productos tanto de la competencia directa como de productos sustitutos, y sea él, el que decida donde comprar.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.1.2.4 Amenazas de nuevos entrantes.

La amenaza de nuevos entrantes en la industria de la cafetería es media, porque en la actualidad existen barreras para obtener financiamiento para invertir en el negocio, ya que los bancos no están otorgando préstamos de manera regular, debido a la crisis sociopolítica generada en Abril de 2018 que generó fuga de depósitos, lo que provocó que la banca restringiera los préstamos. (Diario la Prensa 21-05-2019)

La tecnología, maquinaria y materia prima para la elaboración de bebidas es accesible, en cuanto a la materia prima esta se produce en el país, lo que baja los costos de producción, pero a pesar de esta ventaja hay que invertir en la infraestructura adecuada, debido a que la mayoría los clientes apuestan por un ambiente familiar y buena atención, la inversión aproximada es de U\$35,000.00 dólares, ya que clientes tienen preferencia y fidelidad por algunas cafeterías importantes del país como Café las Flores y Casa del Café, sin embargo pudimos constatar en el trabajo de campo que los clientes están dispuestos a visitar una nueva oferta en el área Gastronómico dado que esta industria con distintos tipos de conceptos han aflorado, debido al supuesto de que es un sector en el que se conoce que el rendimiento del capital invertido es superior a su costo. (Diario La Prensa 31-01-2017).

4.1.2.5 Rivalidad entre competidores.

En Nicaragua hay diferentes cafeterías. Algunas mejores que otras, las cuales disputan por ser la mejor, como es el caso de Casa del Café y Café las Flores tienen varias sucursales en diferentes centros comerciales y lugares, también están posicionadas en la mente del consumidor gracias a su calidad y atención. La Finca Café es una que ya se toma como competencia, esta no tiene mucho tiempo en el mercado, pero ha sido aceptada de forma exitosa debido a sus promociones y diversidad de productos que ofrece. estas tres son las más reconocidas como grandes empresas de cafeterías.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.1.2.6 Matriz de Oportunidades y Amenazas:

4.1.2.6.1 Oportunidades.

1. Un crecimiento en el poder adquisitivo generará mayor consumo de nuestros productos.
2. Compra de materia prima de calidad a un precio rentable, resultará en un menor costo de producción y servicios.
3. Incremento en las visitas de turistas extranjeros a nuestro país, genera mayor número de visitantes a nuestro establecimiento.
4. Programas que beneficien y apoyen al emprendimiento y la inversión genera ingresos y aportan al desarrollo económico de nuestro país y nuestro negocio.
5. Incrementación del consumo del café es igual a mayor consumo de nuestros productos.
6. Uso de herramientas tecnológicas con el fin de facilitar nuestra labor y la atención a los clientes, así como ofrecer un producto y servicio de calidad.
7. Implementar el uso de las redes sociales para darnos a conocer mejor y hacer publicidad de nuestros productos.
8. Hacer uso de materiales que sean amigables con el medio ambiente.

4.1.2.6.2 Amenazas:

1. Situación social, política y económica inestable, lo que generaría una baja en el consumo de nuestro producto.
2. El incremento del desempleo indicará menos consumo de nuestros productos y que las personas puedan optar por consumir otras bebidas, como, bebidas energéticas, té, sodas, jugos, entre otros.
3. Inflación de los precios en los insumos necesarios para realizar esta actividad, lo que indica que la empresa se verá afectada al no obtener todos los materiales necesarios para su ejecución, bajando su calidad en producto.
4. Aparición de nuevos establecimientos en el mercado, ocasionaría una baja en nuestra participación de mercado.
5. Hay personas que tienden a tener más gastos que ingresos, y eso significa que nuestras ventas disminuirían.
6. Altos costos de producción en dependencia de las maquinarias a usar, significa un incremento en los costos y en el precio de venta.



4.2 INVESTIGACION DE MERCADO

4.2.1 Antecedentes y definición del problema:

A través de los años Nicaragua se ha caracterizado por ser un país cafetalero debido a sus tierras fértiles, ha logrado ser un gran exportador. El café ha sido el producto agrícola de exportación nicaragüense más antiguo, permanente y rentable por más de 180 años, después de su Independencia de España.

La presencia de extranjeros en el país, el regreso de los nicaragüenses que han vivido en el exterior, el surgimiento de cafeterías con cafés de mayor calidad y el crecimiento del poder adquisitivo de algunos segmentos de la población estaría permitiendo que crezcan los adeptos del buen café en Nicaragua

Las cafeterías viven un “boom” en Nicaragua. En el Boletín de Estadísticas del Instituto Nicaragüense de Turismo (Intur) en 2010 estaban registradas 247 cafeterías, cifra que en 2015 se elevó a 461, un aumento de 86.63 por ciento

Managua repunta con el número de establecimientos: de las 247 registradas a nivel nacional hasta 2015, 170 estaban en la capital. Además, ese año hubo un crecimiento de 8.21 por ciento, ya que en 2014 se reportaban 156 locales de este tipo, de los cuales en su mayoría son marcas nacionales que solo cuentan con un local.

En la actualidad las cafeterías de Nicaragua más populares y que se destacan más son: La casa de Café, Café las flores, Esencia de Mujer, Espresso Americano, Café las Marías, De la Finca Café, Tostado & Molido, y Zacate limón., por los general en la mayoría de sus productos se ve fijado un alto costo, lo que ocasiona que ciertas personas consuman menos u opten por un café casero, debido a la condición económica que presentan los nicaragüenses actualmente.

Con CARTOON KFE queremos brindar una experiencia diferente haciéndoles sentir como en un dibujo animado o dentro de una caricatura utilizando la estética haciéndola más interesante ya que en Nicaragua no encontramos cafeterías temáticas, queremos que los precios sean competitivos, pero siempre alcanzable a la cartera del consumidor. Hacer la diferencia entre tantas cafeterías siempre y cuando ofreciendo un café de calidad, aromático y agradable al consumidor.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.2.2 Problema de investigación:

En base a los antecedentes del estudio se alcanzó observar las causas que dieron pie al formular el problema en los cuales percibimos que existe poca falta de interés a visitas en locales como las cafeterías debido a que en su mayoría estas presentan productos de altos costos y la carente variedad de estilo.

Considerando esto, el problema formulado es el siguiente:

¿Cuál es el grado de aceptación de las personas para consumir en una cafetería en la ciudad de Managua?

4.2.3 Sistematización:

¿Cuál es el perfil de clientes que consume café en la ciudad de Managua?

¿Qué porcentaje de la población consume café en Managua?

¿Cuál es la cafetería más frecuentada por la población en la ciudad de Managua?

4.2.4 Justificación:

Los motivos de investigación surgen gracias a que Nicaragua es un país altamente comercial en el cual se necesitará averiguar los diferentes niveles y ámbitos de expectativas insatisfechas en la población nicaragüense con respecto a las experiencias obtenidas en las cafeterías al utilizar sus productos y servicios.

Por medio de esta investigación, se conocerán categorías, status y así las preferencias que los consumidores tienen y que les gustaría encontrar en una cafetería en la actualidad, conociendo o encontrando por este medio a los consumidores meta para el negocio.

Se indagará sobre el perfil del cliente que consume café, la frecuencia con que visitan cafeterías, los productos que más consumen, cuanto es lo que gastan al comprar en una cafetería, y también los niveles de ingresos que los consumidores potenciales poseen, para conocer la adaptación que deberán tener los precios del local para generar la accesibilidad económica para los compradores meta.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.2.5 Necesidades de Información:

Dentro de la investigación de mercado se buscará reunir información necesaria que ayudará a encontrar o estudiar durante la realización de este proyecto:

- Conocer el Perfil del cliente
- Conocer el consumo en cafeterías
- Saber cuánto estaría dispuesto a consumir el cliente

4.2.6 Objetivos de la investigación:

4.2.6.1 Objetivo General:

- Conocer el grado de viabilidad de una nueva cafetería con temática de historieta y la aceptación de la misma en el mercado meta.

4.2.6.2 Objetivos específicos

- Conocer el perfil del cliente que consume café en la ciudad de Managua.
- Especificar el porcentaje de la población que consume café en Managua.
- Identificar el consumo de los clientes en una cafetería en la ciudad de Managua.

4.2.7 METODOLOGIA:

Tipo de Investigación:

La intención de este estudio de mercado es conocer las prioridades o preferencias de los consumidores, por lo tanto, se llevó a cabo una Investigación exploratoria en donde se obtuvo las respuestas de algunas interrogantes, como el grado de la viabilidad de la cafetería, el porcentaje de la población que consume café. Estando así al alcance de interpretar los datos primarios y tomar decisiones convenientes.

Un estudio como este, sirve como una guía, ya que proporciona un tipo de información que es vital para ir más sobre seguro en el proceso de toma de decisiones

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



También, se utilizará la Investigación descriptiva porque describe los fenómenos del mercado que son necesarios conocer en el estudio como: la frecuencia de compra, la demanda, los gustos y preferencias. Se pasa a esta etapa cuando se estudia características particulares del mercado, a través de los resultados de una investigación de campo.

Para la recolección de información se utilizó el método de la encuesta ya que esto ayudara a recopilar datos, información importante y a obtener con más rapidez el resultado que se necesita.

Concluyente porque se apoyó de fuentes primarias para la obtención de información directamente de nuestro sujeto de interés que nos ayudará a la toma de decisiones y a determinar la viabilidad de la implementación del Plan de Negocios.

4.2.7.2 Fuentes de Datos

Las fuentes de información que se utilizan para la siguiente investigación son:

- ✓ **Investigación Exploratoria:** Por medio del uso de fuentes secundarias que consiste en la búsqueda de libros que complementan la base teórica de nuestro proyecto, Estudios anteriores similares, Google, redes sociales, web y publicaciones en las páginas de diferentes cafeterías que nos permitieron adquirir información.
- ✓ **Investigación descriptiva concluyente:** será por fuentes primarias con la realización de encuestas estructuradas a las personas que visitan cafeterías y que consumen café.

4.2.7.3 Población y muestra

La población de estudio es finita, puesto que hemos elegido en la ciudad de Managua, los centros comerciales de Metrocentro y Galerías Santo Domingo, por contar con distintos establecimientos tales como kioscos y restaurantes de consumo de café de diferentes cafeterías del país.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.2.7.4 Selección de la muestra:

La selección de nuestra muestra se basa en un muestreo probabilístico debido a nuestro sujeto de interés, los datos fueron proporcionados en las oficinas de recepción de estos centros comerciales, por lo que la población que visita regularmente estos centros comerciales, se estima en un total de 3,500 personas diariamente en ambos centros.

4.2.7.5 Instrumento de recolección de datos:

El método usado para la recopilación de datos que aportaran información al plan de negocio a ejecutar fue encuestas de tipo personal y de carácter administrado (**Anexo 1**), las cuales se realizaron de forma estructurada, utilizando preguntas cerradas que fueron suministradas de forma personal en total se aplicaron 346 encuestas, a continuación, detallamos el cálculo realizado para la obtención de la muestra.

CÁLCULO DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE UNA MUESTRA

(Para la estimación de proporciones, bajo el supuesto de que $p=q=50%$)

MARGEN DE ERROR MÁXIMO ADMITIDO	5.0%
TAMAÑO DE LA POBLACIÓN	3,500
Tamaño para un nivel de confianza del 95%	346
Tamaño para un nivel de confianza del 97%	415
Tamaño para un nivel de confianza del 99%	559

[Volver a página de inicio](#)

Ilustración 1 : CALCULO DE LA MUESTRA

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.2.8 Validación, evaluación y trabajo de campo:

Con el propósito de lograr una eficiente recolección de datos vitales para el avance del estudio, se inició el proceso de diseño y formulación de la encuesta.

Posterior, se validó la encuesta, por ende, se realizaron las correcciones a las preguntas y se verificaron, de forma tal, suministrará la información necesaria para el análisis correcto y toma de decisiones.

Seguidamente, se prosiguió a dar marcha con la ejecución del trabajo de campo, realizado por nuestro grupo de trabajo. Se efectuaron 346 encuestas distribuidas en las diferentes zonas de los centros comerciales que cuenten con cafeterías, como lo es Galerías Santo Domingo y Metrocentro. El llenado de dicha encuesta duro un aproximado de 8 minutos por cada una. Empezando con la ejecución el día miércoles 14 de agosto del año 2019 y culminando el 17 de agosto del 2019.

Por último, se enumeraron las encuestas para obtener un control más eficiente a la hora del conteo y realización de gráficas.

4.2.9 Procesamiento de la información y análisis de datos:

El procesamiento de la información se realizó mediante el programa de Excel, donde ingresamos de manera detallada cada una de las encuestas con el fin de analizar cada uno de los resultados obtenidos que son de suma importancia para el análisis de los mismos y la toma de decisiones del plan de negocio. (Anexo 2 = Resultados generales de la encuesta)

4.2.10 Análisis de los resultados:

Una vez realizado el proceso de validación y evaluación del trabajo de campo, pudimos obtener resultados valiosos para la elaboración de nuestro plan de negocios, entre los más importantes podemos detallar lo siguiente:

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Perfil del cliente:

- ✓ Del total de la Población, el 40% corresponden al sexo masculino y el 60% al sexo femenino.
- ✓ El 52% del total de la población, tiene entre 18 y 29 años, el 27% tiene entre 30 y 49 años, el 10% tiene entre 50 y 60 años, el 6% menor de 18 años y el 5% mayor a 60 años de edad.
- ✓ Es importante mencionar que el 34% de la población en estudio, Estudian y trabajan, 28% de la población únicamente trabajan, el 19% de la población son amas de casa y 19% son estudiantes.

De manera que podemos concluir que el perfil de nuestros clientes en su mayoría (52%) corresponde a personas jóvenes mayores a 18 años y menores a 30 años, aunado a un 27% de la población entre los 30 y 49 años de edad, lo que da como resultado una población del 79% de población relativamente Joven, con ingresos propios, ya que el 62% de la población total trabaja y tiene un ingreso fijo.

Demanda Actual:

- ✓ El 79% de la población, acostumbra a visitar regularmente cafeterías, 21% no acostumbra, al mismo tiempo se pudo constatar que el 41% visita una cafetería mensualmente, 36% visita semanalmente, 11% visita quincenal, 8% diariamente y 4% anualmente.
- ✓ Un 63% de la población, ha visitado la Casa del Café, 34% Café las Flores, y un 10% de la población, ha visitado cafeterías en diferentes partes del país.
- ✓ 74% de los visitantes de cafeterías, lo hacen en compañía de 2 a 4 personas, 16% lo hacen solos y 10% en compañía de 5 a más personas.
- ✓ 45% de la población que prefiere visitar determinada cafetería, lo hace por el buen servicio y ambiente agradable que el establecimiento les brinda, 35% prefiere calidad en sus productos y el 17% comodidad en los precios. A la vez se puede observar que el 54% de los visitantes quedan satisfechos por el servicio recibido, 42% muy satisfechos y 4% le es indiferente el servicio que los establecimientos les brindan.
- ✓ El horario de preferencia en que la población visita una cafetería es el 58% por la tarde, 31% por la mañana, 19% por la noche y 9% al medio día.
- ✓ Los productos que más consume la Población son 70% Café Caliente, 43% bocadillos y postres, 37% Bebidas y desayunos, 20% Café Fríos, 18% ensaladas y 1% de la población consume otros productos de menor demanda.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



- ✓ 73% de los visitantes de las cafeterías, consume un promedio de \$ 2.00 a \$ 15.00, 23% consume entre \$15.00 y \$ 30.00 y el 4% consume más de \$ 30.00

En esta fase se pudo determinar que el 79% de la población en estudio, visita cafeterías regularmente, obteniendo como base para nuestro estudio que la competencia directa está definida por dos grandes competidores a nivel nacional que están posicionados del mercado, siendo estas Casa del Café y Café Las Flores, al mismo tiempo se logró determinar los gustos y preferencias de los clientes, tanto en la calidad del servicio como en la preferencia de los diferentes productos ofrecidos por la competencia, los cuales se estará desarrollando a lo largo del presente estudio.

Demanda potencial:

- ✓ 96% de la Población, visitaría una nueva cafetería con temática de historietas, de los cuales 41% prefieren esta ubicada en el centro comercial Galerías Santo Domingo, 50% lo prefieren se ubique en Centro Comercial Metrocentro, 9% la prefieren en otro lugar, entre ellos Multicentro Las Américas, Rubenia y otros, 5% de la población, no está interesada en visitarla.
- ✓ El 64% de la población que visitaría la nueva cafetería, lo prefieren estilo restaurante, 26% estilo Kiosco, y 8% estilo Food Truck. 2% de la población sugiere, otro estilo no relevante en el estudio realizado.
- ✓ 45% de la población, visitaría la nueva cafetería por mejores precios que la competencia, 40% lo haría por tener un ambiente diferente, 25% por calidad en sus productos y 10% por recibir una mejor atención.
- ✓ Los productos que más consumirían en la nueva cafetería, serían 54% café caliente, 35% postres, 29% bocadillos, 23% bebidas frías y desayunos, 21% café Fríos, 18% ensaladas y 6% bebidas calientes y sopas.
- ✓ 46% de la población visitaría la cafetería semanalmente, 31% quincenal, 18% mensual y 4% diario.
- ✓ 60% de la población está dispuesta a consumir en la cafetería entre \$2.00 a \$ 15.00, 36% entre \$ 15 a \$ 30.00 y 4% consumirá más de \$ 30.00
- ✓ Las promociones que los clientes prefieren, 54% bebidas de cortesía para clientes habituales, 31% promociones de cumpleaños, 28% promociones especiales en días especiales, 26% menú promocional en días de semana y un 13% descuentos especiales para empleados de empresas.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



- ✓ El 90% de la población prefiere recibir información publicitaria a través de las diferentes redes sociales, 10% por medio de TV y Radio y 1% por los diferentes medios escritos.

Por último, Se logró determinar la demanda potencial de los clientes, la calidad del servicio y productos que los clientes demandan, las bases para diseñar nuestras estrategias de precio, plaza, promoción y distribución que se estarán desarrollando en la implementación de nuestro plan de negocios.

(Anexo 3, Gráficos y tablas de frecuencias, encuesta realizada)

4.3 DESCRIPCION DEL PRODUCTO/SERVICIO:

4.3.1 Producto:

La propuesta de negocio consiste en una cafetería con una temática de dibujos animados donde se ofrecerán productos desde café hasta sopas con precios alcanzables.

Según Kotler *“Un producto es todo aquello susceptible de ser ofrecido para satisfacer una necesidad o deseo”*

El menú de CARTOON KFE estará enfocado en bebidas a base de café, postres, bocadillos, ensaladas y desayunos ligeros para el paladar de los clientes, esto es con el objetivo de que la población tenga una opción diferente al menú tradicional.

Se ofrecerá café de calidad 100% nicaragüense, agradable al paladar del cliente, siempre satisfaciendo a los consumidores junto a un excelente servicio y accesible a las personas, es decir que no tenga un elevado costo teniendo así precios competitivos. Además, queremos ofrecer un ambiente diferente con respecto al diseño y temática de esta nueva cafetería, brindando una nueva experiencia utilizando la estética para hacer más atractiva la oferta gastronómica. Si hay que diferenciarse en algún aspecto, que sea en el visual, ese que interesa en un primer momento y que llama la atención de cualquier persona, además de satisfacer nuestro paladar, también satisfagan nuestro ojo.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.3.2 Servicio:

Según Philip Kotler y Gary Armstrong, autores del libro “Fundamentos de Marketing”, definen al servicio “cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra y que es básicamente intangible y no tiene como resultado la propiedad de algo”[2]. (Kotler & Armstrong, 2001)

CARTOON KFE dará su servicio desde que el cliente entre a la cafetería y sienta que todo el personal esté contento, tratándolo de manera agradable. Por otro lado, se atenderá a los clientes tomándole su orden y dándole una ligera respuesta, a través de un servicio rápido mostrando eficacia en maquinaria y colaboradores. También se manejará un servicio delivery en la zona de Managua por medio de agentes motorizados no pertenecientes a la empresa..

4.3.3 Clasificación de producto:

En la clasificación del producto estaremos ubicado en bienes no duraderos (perecederos) ya que estos productos se consumen inmediatamente y se puede conservar si se guarda y se almacena con un tiempo de vida de 18 meses (con respecto al grano de café)

Además de ser un producto perecedero, también es un bien de consumo, de conveniencia ya que es un bien que se usa frecuentemente y que se consume con regularidad.

4.3.4 Clasificación del servicio:

En la clasificación de servicio, CARTOON KFE se encuentra dentro de la duración y tangibilidad de servicios, por lo que se ofrecerá servicio al cliente dentro del negocio y también fuera por medio de delivery, el tiempo de atender a los clientes será muy eficiente de modo que será un servicio rápido.

También es un tipo de uso de consumo de bienes de compra ya que se suelen ofrecer productos.

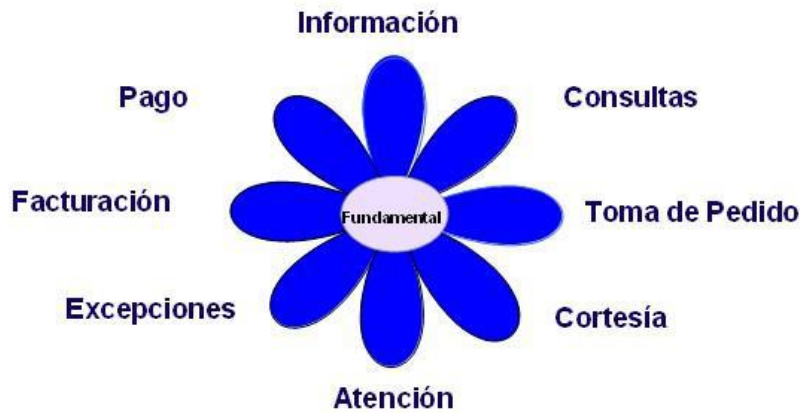


Ilustración 2 : FLOR DEL SERVICIO

Información: CARTOON KFE, ofrecerá a todos los usuarios potenciales y nuevos, información sobre los servicios que se brindaran, promociones, el menú del día constantemente, para logra posicionarnos en la mente de los potenciales clientes.

Los medios que se utilizarán para comunicar la información serán las redes de sociales como WhatsApp, Messenger, Facebook, Instagram y Twitter.

Consultas: Las consultas elaboradas por los clientes las manejarán los colaboradores capacitados en todo lo que refiere al café, también, se podrá consultar por medio de las redes sociales antes mencionadas incluyendo un número telefónico y el correo del negocio donde el tiempo máximo de respuesta será de 20 minutos.

Tomas de pedido: El cliente tendrá dos opciones al momento de hacer su pedido. La primera será desde su mesa la cual tendrá una Tablet en donde cómodamente podrá realizar su pedido y la segunda opción es personal, es decir, que el mesero llegara a pedir su orden a la mesa donde esté ubicado el cliente.

Cortesía: Se manejará mucho la cortesía, desde que el cliente entre al negocio se recibirá con un cordial saludo, una sonrisa y se manejará un lenguaje cortés para que el cliente se sienta cómodo y a gusto estando en el establecimiento.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Atención: CARTOON KFE, se caracterizará por brindar una atención personalizada, cordial y amable, logrando hacer sentir al cliente una persona especial y única, que pueda experimentar el deseo de regresar y recomendar la atención a otros potenciales clientes.

Excepciones: Existe la posibilidad que CARTOON KFE, por ser una empresa nueva, no brinde todos los productos que el cliente pueda demandar, sin embargo, nuestra meta será en el menor plazo posible poner a disposición de los clientes todo cuanto su paladar necesite, entre tanto ofrecerle una gran variedad de opciones, tratando por todos los medios que el cliente se sienta satisfecho con el servicio brindado.

Facturación: Una vez que el cliente haya recibido el servicio y sea atendido con prontitud, amabilidad, respeto y calor humano, el siguiente paso es la facturación, donde se detallará claramente cada uno de los servicios y productos solicitados, con su respectivo precio, reflejados en el menú entregado al cliente, se le entregará una prefectura, para obtener la aceptación del cliente, posteriormente se le entregará la factura oficial para su debida cancelación.

Pago: CARTOON KFE ofrecerá todas las formas de pago existentes en Nicaragua, desde pago en efectivo, con tarjeta de crédito y débito de todas las instituciones financieras del país, también a través de aplicaciones móviles. Todo esto con el fin de brindarle la mejor opción al cliente al momento de pagar su cuenta.

4.3.5 Especificaciones del Producto:

Los productos que pretendemos ofrecer son café caliente, café frío, bebidas, bocadillos, postres, desayunos, ensaladas y sopas.



CAFÉ CALIENTE

PRODUCTOS	SABOR	COLOR	OLOR	ASPECTO
Café_Americano 	Concentrado	Marrón	Intenso	Liquido
Chocolate_Caliente 	Cacao	Marrón	Cacao intenso	Espeso
Mocha 	Café con leche	Café claro	leche	Suave
Cappuccino 	Café	Crema	Intenso	Espeso
Expreso 	Más intenso	Marrón oscuro	Muy Intenso	Cremoso

Tabla 1 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - CAFE CALIENTE

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



CAFÉ FRIO

PRODUCTOS	SABOR	COLOR	OLOR	ASPECTO
Iced americano 	Vainilla	Crema	Vainilla	Granizado
Iced Latte 	Almendra	Crema claro	Almendra	Granizado
Mochaccino 	Café, leche y chocolate	Café claro y oscuro	Achocolatado	Granizado

Tabla 2 ; DESCRIPCION DEL PRODUCTO - CAFE HELADO

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



BEBIDAS

PRODUCTOS	SABOR	COLOR	OLOR	ASPECTO
Refrescos Naturales				
Limonada frozen 	Fresco y endulzante	Verde tierno	limón	Granizada
Guanábana 	Dulce	blanco	Tropical	Liquido
Hierba buena 	Agridulce	Verde claro	intenso	Liquido

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



Batidos				
<p>Café</p> 	Dulce	Café con crema	Café	Cremoso
<p>Chocolate</p> 	Dulce	marrón	intenso	Cremoso
<p>Fresa</p> 	Agridulce	rosado	Fresa	Cremoso
<p>Sodas</p> 	Dulce carbonatado	Negra, verde, roja, naranja	Sin olor	Liquido

Tabla 3 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - BEBIDAS

Fuente: Elaboración propia

BOCADILLOS

PRODUCTOS	SABOR	COLOR	OLOR	ASPECTO
<p>Churros de queso</p> 	Dulce y salado	Marrón	Queso	Solido suave
<p>Empanadas Pollo/Carne</p> 	Dulce	Café claro	Pollo/carne	Suave
<p>Pastelitos pollo/queso</p> 	Dulce	Café claro	Pollo/queso	Suave

Tabla 4 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - BOCADILLOS

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



POSTRES

PRODUCTOS	SABOR	COLOR	OLOR	ASPECTO
Cheesecakes 	agridulce	Blanco con un baño rojo	Queso	Cremoso, firme y denso
Galletas 	Dulce	Café	vainilla	Crujiente
Brownie 	Dulce	Café oscuro, negro	Chocolate	Suave
Pastel de Chocolate 	<i>Dulce</i>	<i>Café oscuro</i>	<i>Chocolate</i>	<i>Suave</i>

Tabla 5 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - POSTRES

Fuente: Elaboración propia

DESAYUNOS

PRODUCTOS	SABOR	COLOR	OLOR	ASPECTO
Rancharo 	variados	variados	Huevo, maíz, queso, aguacate, gallo pinto	Solido
Criollo 	variados	variados	Huevo, chorizo, gallo pinto, maíz, Bacon	Solido

Tabla 6 . DESCRIPCION DEL PRODUCTO - DESAYUNOS

Fuente: Elaboración propia

ENSALADAS


PRODUCTOS	SABOR	COLOR	OLOR	ASPECTO
Cesar 	Agrio, salado	variado	Aderezo	Solido
Mediterránea 	Agrio, salado	variado	Aderezo	Solido

Tabla 7 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - ENSALADAS

Fuente: Elaboración propia



SOPAS




PRODUCTOS	SABOR	COLOR	OLOR	ASPECTO
Tortilla 	Maíz	amarillenta	Maíz	Líquido
Crema de ayote y vegetales 	Ayote	anaranjado	vegetales	Líquido espeso
Crema de brócoli 	brócoli	Blanco verdoso	Brócoli	Líquido espeso

Tabla 8 : DESCRIPCION DEL PRODUCTO - SOPAS

Fuente: Elaboración propia



MENU

MENU CARTOON K-FE

CAFÉ CALIENTE:
CAFE AMERICANO.....
CHOCOLATE CALIENTE.....
MOCHA.....
ESPRESSO.....

CAFÉ FRIO:
ICED AMERICANO.....
ICED LATTE.....
MOCHACCINO.....

BEBIDAS
REFRESCOS NATURALES:
LIMONADA FROZEN.....
GUANABANA.....
HIERBA BUENA.....
BATIDOS:
BATIDO DE CAFÉ.....
BATIDO DE CHOCOLATE.....
BATIDO DE FRESA.....
BEBIDAS CALIENTES (TE).....
SODAS.....

POSTRES:
CHEESECAKES.....
GALLETAS.....
BROWNIE.....

ENSALADAS:
ENSALADA CESAR.....
ENSALADA MEDITERRANEA....

SOPAS:
SOPA DE TORTILLA.....
CREMA DE BROCOLI.....
CREMA DE AYOTE Y VEGETALES....

BOCADILLOS:
CHURROS DE QUESO.....
EMPANADAS POLLO/CARNE.....
PASTELITOS POLLO/QUESO.....

DESAYUNOS:
DESAYUNO RANCHERO: dos huevos al gusto con salsa ranchera, frijoles molidos, crema, totopos, plátano maduro y queso frito.....
DESAYUNO CRIOLLO: La tradicional mezcla de huevos y chorizo criollo con nuestro especial gallo pinto.....

Ilustración 3 : MENÚ

Fuente de Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.3.6 Especificaciones del Servicio:

CARTOON KFE ofrecerá un servicio completamente distinto a la competencia, una alta gama de calidad con personal calificado para atención de nuestros clientes, un menú exquisito, el cual se enfocará en la variedad de bebidas a base de café y sobre todo con un ambiente único adornado por historieta.

Nuestro menú está enfocado en bebidas y desayunos ligeros para el paladar de nuestros clientes, esto es con el objetivo de que la población tenga una opción diferente al menú tradicional. Además, contaremos con un diseño de Cafetería distinto a los demás con un ambiente sumamente natural y relajante para nuestros consumidores.

4.3.7 Cartera y Líneas de Productos:

MEZCLA DE PRODUCTOS	
ANCHO	3
LARGO	8
PROFUNDIDAD	29
CONSISTENCIA	1

Tabla 9 : MEZCLA DE PRODUCTOS :

Fuente: Elaboración propia

La Mezcla de los productos está definida por el ancho de nuestras líneas, en total tres (3), Bebidas a base de café, otras bebidas y comidas rápidas; el largo corresponde a la clasificación de las líneas, en total ocho (8), café caliente, café frío, bebidas, bocadillos, postres, desayunos, ensaladas y sopas, la profundidad corresponde al total de productos ofrecidos en el menú, en total veinticuatro (24), por último la consistencia de los productos en total es uno (1), dado que todos nuestros productos son comestibles.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.3.8 Niveles de Productos:

Se entiende por servicio a una Serie de estrategias de ventas enfocadas a conseguir mayor y mejor competitividad en el mercado, se enfoca en las actividades intangibles. (ARMSTRONG & KOTLER, 2013)

El nivel de CARTOON KFE está ubicado en el nivel Real, de modo que la necesidad de tomar café nace de los consumidores ya sea por costumbre o porque les apetece, es por ello que la cafetería cubre esas necesidades básicas, pero con estándares de calidad tanto en los productos como en el servicio, puesto que habrá una temática y ambiente diferente al que dan otras cafeterías, esto ayudara a que el cliente se sienta satisfecho con lo que se ofrece en el negocio y en basados en la buena atención que se ofrece, ellos ayudaran a que CARTOON KFE se vaya posicionando de una manera satisfactoria.

4.3.9 Ciclo de Vida del Producto:

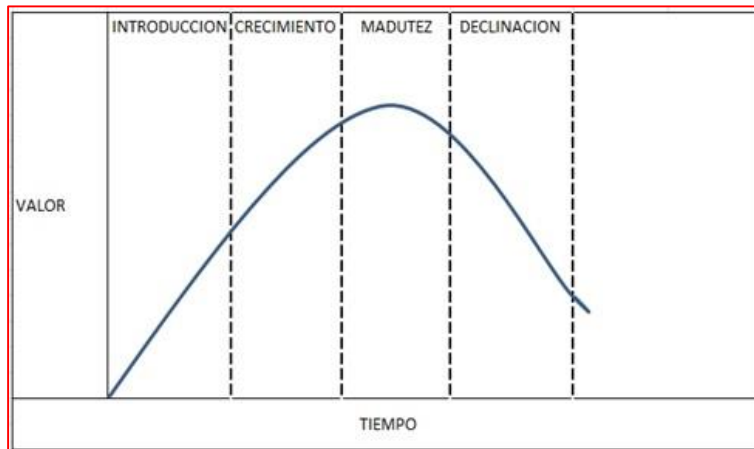


Ilustración 4 : CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Fuente: Elaboración propia

Las cafeterías han llegado a un nivel de madurez porque los consumidores han aprobado notablemente este mercado competitivo, por su crecimiento en la calidad del café que se está cosechando en tierras nicaragüenses y sobre todo porque es una de las costumbres de los nicaragüenses el consumo del café a través de los años. Pero lo temático está en crecimiento ya que es una implementación nueva en las cafeterías.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.3.10 Marca:

La definición comercial de marca plantea que “es un nombre, símbolo o diseño, o una combinación de ellos, cuyo propósito es designar los bienes o servicios de un fabricante o grupo de fabricantes, y diferenciarlos del resto de los productos y servicios de otros competidores” (Kotler, 2001; 404).



Ilustración 5 : ISOLOGO CARTOON KFE

Fuente de Elaboración propia

4.3.10.1 COMPONENTES DE LA MARCA:

La marca CARTOON KFE significa café de dibujos animados por lo que CARTOON hace referencia a dibujos animados y k-fe es una manera más corta, fácil y única de hacer mención al café. Esta marca cumple con las características que se debe de tener, es corta, fácil de recordar y pronunciar.

Esta marca es un isologo, también conocido como isologotipo, por lo que es formada por un símbolo identificador gráfico y un estímulo textual representado por signos tipográficos.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



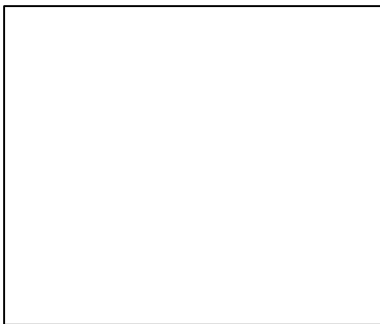
En este caso la marca solo puede funcionar si ambos elementos están unidos de modo que llega a ser un solo elemento.

La marca se encuentra compuesta por una taza de café, arriba de ella una semilla de café con un círculo color negro como fondo con bordes blanco y negro y delante de todo está el nombre de la cafetería.

Con respecto a la fuente del texto es Funsized color negro con un efecto de sombra color blanco y un tamaño considerable para que le sea más fácil recordar el nombre de la marca a las personas., también el tamaño puede variar de acuerdo a las publicidades que se hagan.

4.3.10.2 GAMA CROMATICA:

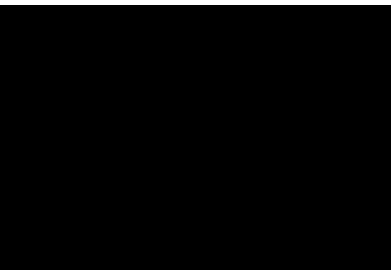
Los colores que se utilizaron para formar la marca son los siguientes:



Blanco:

El color blanco otorga una sensación de limpieza y pureza debido a que nuestro producto no llevara químicos que dañen el organismo.

Ilustración 6 : GAMA CROMATICA BLANCO



Negro:

Se vincula con la fuerza y el poder, con lo absoluto y con la dominancia y autonomía. En ocasiones incluso con la paz y el fin del dolor. Es símbolo también de sencillez, orden y vida interior.

Ilustración 7 : GAMA CROMATICA NEGRO

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Estos colores hacen referencia a lo animado, se piensa que un concepto en blanco y negro podría funcionar en un mundo tan colorido.

4.3.10.3 SLOGAN:

PARA TI, UNA EXPERIENCIA DISTINTA: Se da a entender que las personas tendrán una experiencia única y distinta con relación a la temática de la cafetería, que al cruzar las puertas ellos sientan como que están dentro de un dibujo animado.

4.4 Análisis de la Competencia:

Según investigaciones realizadas por medio de trabajo de campo, se determinó las 2 cafeterías más demandadas en la ciudad de Managua:

- Casa del café
- Café las flores

Se llevó a cabo encuestas a diferentes personas para investigar los puntos de vista respecto a la competencia y a la vez procedimos a identificar el área geográfica que se cubrirá. Con esta información se podrá determinar la estrategia de posicionamiento que deberá seguir cafetería CARTOON KFE.

Mediante dichas encuestas identificamos que existen dos competidores fuertes, Casa del café con un 63% y Café las Flores con un 34% y el 10% de la población ha visitado otras cafeterías en diferentes partes del país.

A continuación, reflejamos el análisis de servicio de las 7P mix de marketing dirigida a la competencia que fue un modelo introducido por Booms y Bitner.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



CASA DEL CAFÉ	
PERSONAL	Casa del café cuenta con personal muy calificado y gran carisma. En cada sucursal se estima 3 meseros y 1 encargado de caja
PRECIO	Los precios varían dependiendo del servicio, los precios oscilan entre \$ 4.00 a \$ 12.00
PLAZA	La casa del Café es un lugar amplio, con 21 sucursales en Managua. Con una amplia línea de productos.
PRESENTACION	Casa del café presenta lugares cómodos y sofisticados. Enfocados a la comodidad del cliente.
PROCESO	Se observó que en la casa del café los trabajadores tienen bien distribuido sus roles y responsabilidades para lograr una mejor atención al cliente
PROMOCION	La casa del café a menudo realiza promociones del 2x 1 en productos como granizados y crema y galleta.
PRODUCTO	Ofrece la mayor parte de café, postre y ensaladas y cuenta con un menú especial para niños.

Tabla 10 : ANALISIS DE LA COMPETENCIA - CASA DEL CAFE

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



CAFÉ LAS FLORES	
PERSONAL	Café las Flores cuenta con un personal amable, excelente carisma y muy atentos para la necesidad del cliente, según indagaciones en cada sucursal atiende 2 meseros y el encargado de caja
PRECIO	Los precios varían dependiendo de la bebida y comida (los rangos del precio van por los \$3 y \$ 12
PLAZA	En café las flores se aprecia su ambiente natural arborizado con toques pintorescos, locales muy grandes.
PRESENTACION	Café las flores se caracteriza por su exquisito aroma a café desde que se ingresa a los locales, esto atrae atención de los clientes.
PROCESO	Según investigaciones, café las flores posee roles sobrecargados es decir el mesero a la vez le puede ayudar al cajero o viceversa esto retrasa un poco la atención al cliente.
PROMOCION	La promoción del mes Todos los lunes y miércoles en cappuccino, americano y late de 8 oz a tan solo \$ 1.00
PRODUCTO	Está delimitado a una línea amplia de productos, entre ellos están: los desayunos las entradas, sopas, wraps, ensalada y un menú de niños

Tabla 11 : ANALISIS DE LA COMPETENCIA - CAFE LAS FLORES

Fuente de elaboración propia

En este caso nuestro mercado es atractivo porque no existen cafeterías con temática de dibujos animados, en la que todo parece pintado a mano, desde las sillas hasta el suelo, pasando por las tazas.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Esto es un índice de fuerza para nosotros porque muchas personas optan por experimentar nuevos ambientes, nuevas experiencias.

Como competencia indirecta tenemos Mc donalds, pizza hut, subway esto por que satisfacen la misma necesidad, pero con diferentes productos.

4.5 Objetivos de Marketing:

4.5.1 Objetivo General:

Diseñar una estrategia de marketing segura para que CARTOON KFE se posicione en las mentes de los consumidores de la ciudad de Managua.

4.5.2 Objetivos Específicos:

1. Establecer atributos tanto de los productos como el del servicio para lograr una diferencia en el mercado satisfaciendo necesidades y expectativas de los clientes de manera positiva.
2. Definir los precios de ventas de los productos que CARTOON KFE ofrecerá a sus clientes, de manera tal que sean accesibles y competitivos.
3. Diseñar una estrategia de publicidad, promoción y posicionamiento para que se dé a conocer la cafetería logrando así una correcta comunicación con el mercado.
4. Determinar el mejor mecanismo de distribución de los productos, de manera tal que puedan llegar a los clientes y satisfacer sus necesidades de consumo.
5. Plantear estrategias de segmentación para conocer mejor a los clientes potenciales de CARTOON KFE.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.6 Descripción del mercado meta:

CARTOON KFE tiene como principal objetivo dirigirse a personas de ambos sexos entre el rango de edad de 18 a 60 años como máximo, pero principalmente dirigido a los jóvenes, que habiten en la ciudad de Managua, de clase media alta, con un ingreso promedio entre C\$ 10,000.00 a 20,000.00, o ingresos mayores. Dispuestos a consumir café u otro producto que se oferte.

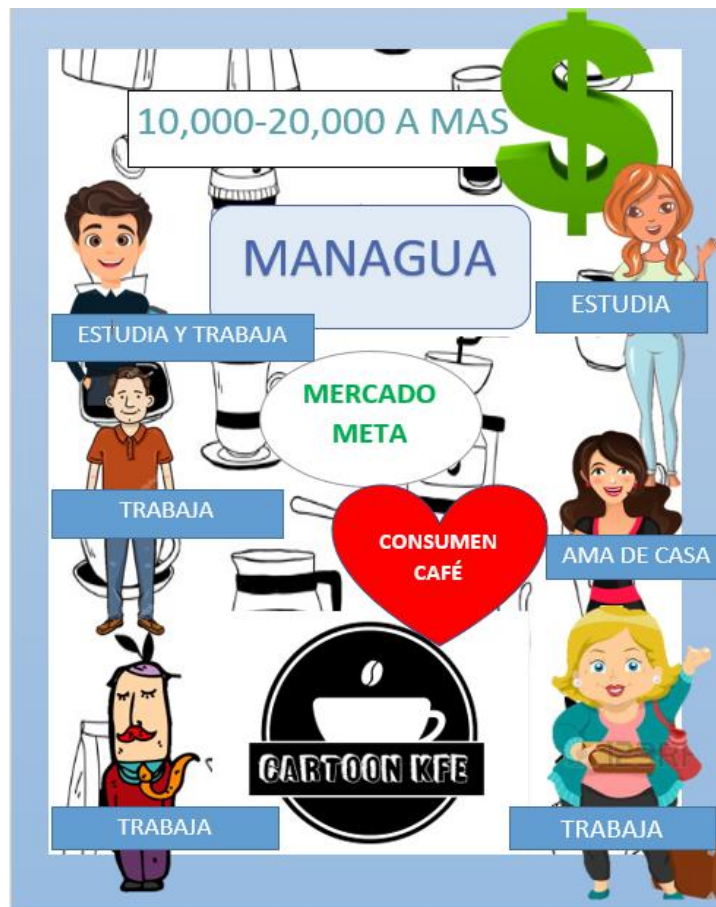


Ilustración 8 : MERCADO META

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.7 Demanda y Participación de Mercado:

4.7.1 Demanda Actual:

La población total en estudio, que visitan los centros comerciales de Metrocentro y Galerías Santo Domingo, es de 1,260,000 personas anualmente, esta cifra resulta de la multiplicación aritmética de 3,500 personas que visitan diariamente los centros comerciales por 360 días del año. De los cuales el 79% de la población, acostumbra visitar las cafeterías, por tanto, al multiplicar 1,260,000 por el 79%, equivale a decir que 995,400 personas visitan anualmente las distintas cafeterías en estos centros comerciales.

Se estima, de acuerdo con la tasa de crecimiento demográfico de la población de Nicaragua un crecimiento de la población del 1.2% anual según datos registrados por el Instituto Nacional de Información y Desarrollo – INIDE. (Indicadores demográficos 2011 – 2018 Pro-Nicaragua).

Detalle de la Población que visita las cafeterías en Centros comerciales.

Población	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Población que visita las Cafeterías en Centros Comerciales.	995400	1007345	1019433	1031666	1044046
% Crecimiento Población	1.20%	1.20%	1.20%	1.20%	1.20%

Tabla 12 : DETALLE DE LA POBLACION

Fuente: Elaboración propia

Por lo tanto, tomando en cuenta la investigación de mercado realizada en el trabajo de campo en las encuestas, podemos definir la demanda actual, la cual detallamos a continuación:

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



PRODUCTO	% DE DEMANDA	FRECUENCIA DE CONSUMO	CANTIDAD DEMANDADA
CAFÉ CALIENTE	69.82%	1	1
CAFÉ FRIO	20.00%	1	1
BEBIDAS	36.73%	1	1
BOCADILLOS	42.55%	1	1
POSTRES	41.45%	1	1
DESAYUNOS	37.09%	1	1
ENSALDAS	18.18%	1	1
SOPAS	1.09%	1	1

Tabla 13 : PORCENTAJES DE DEMANDA

Fuente: Elaboración propia

La demanda actual en unidades físicas se calcula de acuerdo con los resultados obtenidos en el trabajo de campo, multiplicando los porcentajes anteriormente detallados de personas que consumen cada uno de los productos de una cafetería, por la frecuencia, por la cantidad demandada por la población total en estudio.

DEMANDA ACTUAL EN UNIDADES FISICAS

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	694,970	703,310	711,750	720,291	728,934
CAFÉ FRIO	199,080	201,469	203,887	206,333	208,809
BEBIDAS	365,583	369,970	374,410	378,903	383,450
BOCADILLOS	423,497	428,579	433,722	438,927	444,194
POSTRES	412,639	417,590	422,601	427,673	432,805
DESAYUNOS	369,203	373,633	378,117	382,654	387,246
ENSALADAS	180,982	183,154	185,351	187,576	189,827
SOPAS	10,859	10,989	11,121	11,255	11,390

Tabla 14 : DEMANDA ACTUAL - UNIDADES FISICAS

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



La demanda actual en unidades monetarias, se deriva de las cantidades físicas demandadas por el precio de ventas del producto, Se considera una tasa de inflación acumulada anual del 4.03% según datos oficiales publicados por el Banco Central de Nicaragua, a continuación, detallamos la demanda actual en términos monetarios expresados en dólares americanos.

DEMANDA ACTUAL UNIDADES MONETARIAS

EXPRESADOS EN U. S. \$.

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	1,598,431.42	1,682,802.38	1,771,626.75	1,865,139.59	1,963,588.37
CAFÉ FRIO	537,516.00	565,888.03	595,757.64	627,203.87	660,309.95
BEBIDAS	511,816.58	538,832.10	567,273.60	597,216.34	628,739.57
BOCADILLOS	423,497.45	445,851.17	469,384.80	494,160.62	520,244.20
POSTRES	1,382,339.13	1,455,303.96	1,532,120.15	1,612,990.96	1,698,130.43
DESAYUNOS	1,661,413.09	1,749,108.45	1,841,432.70	1,938,630.14	2,040,958.02
ENSALADAS	1,266,872.73	1,333,742.83	1,404,142.58	1,478,258.28	1,556,286.07
SOPAS	68,411.13	72,022.11	75,823.70	79,825.95	84,039.45
Total U. S. \$	7,450,297.53	7,843,551.05	8,257,561.91	8,693,425.76	9,152,296.07

Tabla 15 : DEMANDA ACTUAL - UNIDADES MONETARIAS

Fuente: Elaboración propia

4.7.2 Demanda Potencial:

De acuerdo con la investigación de mercado realizada en el trabajo de campo en las encuestas, podemos definir la demanda actual, la cual detallamos a continuación:

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Consumo potencial de productos (Cifras porcentuales)

PRODUCTO	% DE DEMANDA	FRECUENCIA DE CONSUMO	CANTIDAD DEMANDADA
CAFÉ CALIENTE	54.00%	1	1
CAFÉ FRIO	21.00%	1	1
BEBIDAS	23.00%	1	1
BOCADILLOS	29.00%	1	1
POSTRES	35.00%	1	1
DESAYUNOS	23.00%	1	1
ENSALDAS	18.00%	1	1
SOPAS	5.00%	1	1

Tabla 16 : PORCENTAJES DE CONSUMO

Fuente: Elaboración propia

La demanda potencial en unidades físicas se calcula de acuerdo con los resultados obtenidos en el trabajo de campo, se multiplican los porcentajes anteriormente detallados de personas que prometen consumir cada uno de los productos de una cafetería, por la frecuencia de consumo, por la cantidad que promete demandar la población total en estudio.

Demanda potencial en unidades físicas

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	537,516	543,966	550,494	557,100	563,785
CAFÉ FRIO	209,034	211,542	214,081	216,650	219,250
BEBIDAS	228,942	231,689	234,470	237,283	240,131
BOCADILLOS	288,666	292,130	295,636	299,183	302,773
POSTRES	348,390	352,571	356,802	361,083	365,416
DESAYUNOS	228,942	231,689	234,470	237,283	240,131
ENSALADAS	179,172	181,322	183,498	185,700	187,928
SOPAS	49,770	50,367	50,972	51,583	52,202

Tabla 17 : DEMANDA POTENCIAL - UNIDADES FISICAS

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



La demanda Potencial en unidades monetarias, se deriva de las cantidades físicas demandas, por el precio de ventas del producto, Se considera una tasa de inflación acumulada anual del 4.03% según datos oficiales publicados por el Banco Central de Nicaragua, a continuación, detallamos la demanda Potencial en términos monetarios expresados en dólares americanos.

Demanda Potencial en unidades monetarias Expresados en U. S. \$

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	1,236,286.80	1,301,542.47	1,370,242.56	1,442,568.90	1,518,712.88
CAFÉ FRIO	564,391.80	594,182.43	625,545.52	658,564.06	693,325.45
BEBIDAS	320,518.80	337,436.94	355,248.07	373,999.34	393,740.38
BOCADILLOS	288,666.00	303,902.83	319,943.92	336,831.71	354,610.90
POSTRES	1,167,106.50	1,228,710.58	1,293,566.35	1,361,845.44	1,433,728.54
DESAYUNOS	1,030,239.00	1,084,618.72	1,141,868.80	1,202,140.75	1,265,594.07
ENSALADAS	1,254,204.00	1,320,405.40	1,390,101.15	1,463,475.70	1,540,723.21
SOPAS	313,551.00	330,101.35	347,525.29	365,868.92	385,180.80
Total	6,174,963.90	6,500,900.72	6,844,041.67	7,205,294.83	7,585,616.23

Tabla 18 : DEMANDA POTENCIAL - UNIDADES MONETARIAS

Fuente. Elaboración propia

4.7.3 Participación de Mercado:

La participación de mercado, está determinada por el número de competidores, el sector y la calidad del producto que se ofrece, nuestro estudio reveló que nuestra competencia está determinada básicamente por dos cafeterías en el sector, estas se encuentran posicionadas en el mercado, debido a su trascendencia y tiempo en el mercado; por tanto se estima una participación de mercado en el primer y segundo año del 5% debido también a nuestra capacidad instalada, proyectando un crecimiento a partir del tercer año en un punto porcentual anualmente.

A través de la siguiente tabla se muestra la participación del mercado esperada en unidades físicas durante los primeros cinco años.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



Participación de Mercado en Unidades físicas

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	26,876	27,198	33,030	38,997	45,103
CAFÉ FRIO	10,452	10,577	12,845	15,165	17,540
BEBIDAS	11,447	11,584	14,068	16,610	19,210
BOCADILLOS	14,433	14,606	17,738	20,943	24,222
POSTRES	17,420	17,629	21,408	25,276	29,233
DESAYUNOS	11,447	11,584	14,068	16,610	19,210
ENSALADAS	8,959	9,066	11,010	12,999	15,034
SOPAS	2,489	2,518	3,058	3,611	4,176

Tabla 19 : PARTICIPACION DE MERCADO - UNIDADES FISICAS

Fuente: Elaboración propia

4.7.4 Precio de Venta:

El precio de venta de los productos fue determinado una vez analizados y detallados aquellos factores que influyen en el mismo, tales como costos de producción, margen de ganancia, precios de la competencia, cantidad que los clientes estarían dispuestos a pagar por consumir en la cafetería, entre otros.

En la siguiente tabla, se muestran los precios por cada uno de los productos ofrecidos, durante el primer año, considerando una tasa del 4.03% de inflación acumulada según datos oficiales publicados por el Banco Central de Nicaragua.

Precios en U. S. \$ de Productos

PRECIOS PROMEDIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	2.30	2.39	2.49	2.59	2.69
CAFÉ FRIO	2.70	2.81	2.92	3.04	3.16
BEBIDAS	1.40	1.46	1.52	1.58	1.64
BOCADILLOS	1.00	1.04	1.08	1.13	1.17
POSTRES	3.35	3.49	3.63	3.77	3.92
DESAYUNOS	4.50	4.68	4.87	5.07	5.27
ENSALADAS	7.00	7.28	7.58	7.88	8.20
SOPAS	6.30	6.55	6.82	7.09	7.38

Tabla 20 : PRECIOS DE PRODUCTOS EN DOLARES

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



4.7.5 Proyecciones en Venta:

Proyección de Ventas expresadas U. S. \$

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	61,814.34	65,077.12	82,214.55	100,979.82	121,497.03
CAFÉ FRIO	28,219.59	29,709.12	37,532.73	46,099.48	55,466.04
BEBIDAS	16,025.94	16,871.85	21,314.88	26,179.95	31,499.23
BOCADILLOS	14,433.30	15,195.14	19,196.63	23,578.22	28,368.87
POSTRES	58,355.33	61,435.53	77,613.98	95,329.18	114,698.28
DESAYUNOS	51,511.95	54,230.94	68,512.13	84,149.85	101,247.53
ENSALADAS	62,710.20	66,020.27	83,406.07	102,443.30	123,257.86
SOPAS	15,677.55	16,505.07	20,851.52	25,610.82	30,814.46
Total U. S. \$	308,748.20	325,045.04	410,642.50	504,370.64	606,849.30

Tabla 21 : PROYECCION DE VENTAS

Fuente: Elaboración propia

Para calcular las proyecciones de ventas en términos monetarios, expresados en dólares americanos, se procedió multiplicar las unidades proyectadas en la participación de mercado por el precio de ventas estimado, en la siguiente tabla se puede apreciar el monto total de las ventas por año, siendo estas considerablemente beneficiosas para los inversionistas del proyecto, obteniendo un crecimiento del 4.03% por la inflación acumulada, según datos oficiales publicados por el Banco Central de Nicaragua, más el 1.2% de crecimiento demográfico de Nicaragua, logrando así unas ventas de U. S. \$ 308,748.20 durante el primer año, finalizando en quinto año con ventas anuales de U. S. \$ 606,849.30



4.8 Estrategias de marketing.

4.8.1 Estrategia de posicionamiento:

El posicionamiento de CARTOON KFE se basará en la temática de dibujos animados ya que se va a ofrecer una experiencia "distinta" a los amantes de la estética y las cafeterías. Queremos crear un interior llamativo para nuestros clientes en donde todo parece pintado a mano, desde las sillas, pasando así por las tazas.

El mobiliario blanco y las líneas de contorno negras, a modo de dibujo animado, configuran un espacio propio de una pantalla de televisión, donde el cliente se siente como parte de una serie de televisión. El ajuar utilizado para servir a los clientes también guarda relación con el ambiente en el que se integra. Con ello, la sensación de irrealidad es total y tomar un café o un postre puede convertirse en un acto más que divertido. Si hay que distinguirse en algún aspecto, que sea en el visual, ese que interesa en un primer momento y que llama la atención de cualquier persona.

4.8.2 Estrategia de segmentación de mercado:

La estrategia a efectuar es la de segmentación de marketing indiferenciado porque nuestro negocio va dirigido a todo el público sin excepción de edades ni lugar de residencia. Además, se desarrollará una estrategia competitiva alentada en brindar un servicio de calidad con una variedad en nuestro menú y con un precio justo con el propósito de crecer como empresa agregándole más valor y calidad a nuestros productos y servicio.

4.9 Plan de acción.

4.9.1 Acciones de producto:

Nos destacamos por ofrecer productos/servicio de calidad y profesional. También nos destacamos por ser higiénicos al momento de elaborar el producto porque el cliente merece lo mejor y como empresa también tenemos que cumplir con esos estándares para que nuestra imagen sea impecable.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Nuestros productos sobresalen ante los competidores por su exquisito aroma y sabor y en su mayoría de ingredientes naturales que beneficiará la salud del cliente y en cuanto al servicio, será de calidad y con los estándares más altos del mercado.

Por último, el café contiene muchos como, por ejemplo: mejora nuestro rendimiento físico, contiene nutrientes esenciales, disminuye la posibilidad de sufrir enfermedades neurodegenerativas, combate la depresión, puede reducir el riesgo de sufrir un infarto entre otros más que ayudan a la salud del ser humano, pero siempre y cuando limitado y controlado.

4.9.2 Acciones de precio:

Como somos una empresa nueva en el mercado, la estrategia de precio a efectuar es la de penetración. Aplicar un precio de penetración significa fijar un precio inicial bajo para conseguir una penetración de mercado rápida y eficaz, es decir, para atraer rápidamente a un gran número de consumidores y conseguir una gran cuota de mercado. El método a seguir de fijación de precio es el de fijación de precio para penetrar en el mercado porque se fijará un precio bajo para un producto nuevo, buscando atraer a un gran número de compradores y conseguir una importante participación en el mercado.

4.9.3 Acciones de promoción/publicidad:

4.9.3.1 ACCION DE PROMOCION

La estrategia de promoción de CARTOON KFE será estrategia para atraer dado que ofreceremos incentivos a los consumidores para promover nuestro producto.

Se realizará una campaña publicitaria de introducción en nuestro local ubicado en Metrocentro

1. **Muestras:** Esta promoción está orientada a nuestros clientes para dar a conocer nuestro producto ofreciéndole una pequeña cantidad de bebida de forma gratuita. Esto lo llevaremos a cabo en el momento en que empecemos a abrir nuestro local con el propósito de que nuestros futuros clientes se acerquen a degustar de nuestra línea de productos y claro está que conozcan nuestras instalaciones.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



2. **Premios canjeables en nuestra sucursal**, Estos premios los rifaremos mediante la red social FB cuya finalidad es que nuestros clientes se beneficien de nuestros productos.

3. **Promoción 2X1**. En los días con mayor actividad como semana santa, navidad, año nuevo realizaremos la promoción de 2X1 por la compra del producto con más demanda por el cliente.

4.9.3.2 ACCION DE PUBLICIDAD

Afiches: se realizarán 250 afiches con un tamaño 11x 17 pulgadas (cabe mencionar que los afiches los realizaremos nosotros y solo los mandaremos a imprimir). Estos se le entregaran al consumidor final para crear nuevas expectativas de una temática de cafetería diferente, todo esto se proveerá en los alrededores del Galerías Santo domingo El afiche utilizara la imagen creativa de la cafetería, como encabezado el nombre.

- Como empresa actualizada sabemos que la mayoría de publicidad de centra mediante internet y la mayoría de veces es más interesante poder compartirla sin ningún costo es por ello que diseñaremos las siguientes páginas web:

✓ Facebook

✓ Twitter

✓ Instagram

- Brochur: Diseñaremos un brochur con el objetivo de presentar las características, beneficios, accesibilidad, junto con el nombre logo de nuestra cafetería. Se realizarán alrededor de 130 brochures de y se estarán entregando en lugares públicos como centros comerciales, el puerto salvador allende, escogimos estas ubicaciones porque generalmente las personas visitan este tipo de lugares en sus ratos libres.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



A continuación, presentamos más detallado nuestro plan de acción de la publicidad que utilizaremos en el negocio de nuestra cafetería.

Acción	Objetivo	Actividades	Responsable	Duración y frecuencia
A	Presentar los productos que estamos ofertando en el mercado Nicaragüense	Entrega de afiches en los alrededores de la ubicación del local	Ayudante	1 año, frecuencia 2 veces al año
B	Divulgar mediante de medios de publicidad masivos los productos que ofrecemos para lograr una mayor participación en el mercado	Diseño de página web, plataformas sociales (Facebook, Instagram, Twitter)	Encargado de Marketing y publicidad	Tiempo indefinido
C	Presentar los datos y características de la cafetería	Entrega de Brochures en diferentes puntos de la capital	Encargado de Marketing y publicidad	2 meses, frecuencia 2

Tabla 22 : ACCIONES DE PUBLICIDAD

Fuente: Elaboración propia



4.9.3.3 PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD

Según sondeos en distintas imprentas de Managua, O&G Publicidad, realiza el servicio de impresiones de afiches y brochure a continuación, presentamos un detalle de costos individuales por brochure y afiches.

Afiches				
Año	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	FRECUENCIA	COSTO TOTAL
1	\$0.70	500	2	\$700.00
2	\$0.70	430	1	\$301.00
3	\$0.70	360	1	\$252.00
4	\$0.70	290	1	\$203.00
5	\$0.70	220	1	\$154.00
Total				\$1,610.00

Tabla 23 : PRESUPUESTO ELABORACION DE AFICHES

Fuente: Elaboración propia

Brochure				
Año	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	FRECUENCIA	COSTO TOTAL
1	\$1.18	1000	1	\$1,180.00
2	\$1.18	800	1	\$944.00
3	\$1.18	600	1	\$708.00
4	\$1.18	400	1	\$472.00
5	\$1.18	200	1	\$236.00
Total				\$3,540.00

Tabla 24 . PRESUPUESTO ELABORACION DE BROCHURE

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



TAMBIEN SE CONTARÁ CON UN SISTEMA DE PAGINA WEB ESTE CONSISTIRA EN DAR INFORMACION DEL MENU, HORARIOS, UBICACIÓN TAMBIEN EN ESTA PODRAN HACER SUS PEDIDOS.

Página Web				
Año	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	FRECUENCIA	COSTO TOTAL
1	\$300.00	1	1	\$300.00

Tabla 25 : PRESUPUESTO PUBLICIDAD PAGINA WEB

Fuente: Elaboración propia

4.9.3.4 PRESUPUESTO DE MARKETING:

Luego de detallar acción de Publicidad presentamos el presupuesto de marketing pronosticado para los próximos 5 años.

PRESUPUESTO DE MARKETING						
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
AFICHES	\$700.00	\$301.00	\$252.00	203	\$154.00	\$1,610.00
BROCHURE	\$1,180.00	\$944.00	\$708.00	\$472.00	\$236.00	\$3,540.00
PAGINA WEB	\$300.00					\$300.00
TOTAL	\$2,180.00	\$1,245.00	\$960.00	\$675.00	\$390.00	\$5,450.00

Tabla 26 : PRESUPUESTO TOTAL PLAN DE MARKETING

Fuente: Elaboración propia

4.9.4 Acciones de distribución:

Para iniciar operaciones, el local será adquirido por medio de un arrendamiento mensual en el Centro Comercial Metrocentro, ubicado en el distrito I de Managua, y como vayamos creciendo podremos expandirnos en toda Nicaragua y así tendremos diferentes sucursales.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



La cafetería estará ubicada en el distrito uno de la ciudad de Managua, en Metrocentro, en esta ubicación se atenderá a los clientes que acudan a degustar un café u otro producto que sea actualmente ofrecido.

4.9.4.1 Factores de macro localización:

FACTORES DE LOCALIZACION	MUY IMPORTANTE	MEDIO IMPORTANTE	POCO IMPORTANTE
Disponibilidad de materias primas e insumos	X		
Mano de obra, tipo y Disponibilidad		X	
Disponibilidad de infraestructura-social, escuelas, Viviendas y Salud	X		
Especializadas comunicaciones, vía de acceso, Transporte Industria	X		
Servicios – agua luz combustible asistencia técnica y Bancaria	X		
Mercados	X		
Políticas –leyes, reglamentos, fiscales, Crediticias	X		
Condiciones de vida		X	

Tabla 27 : FACTORES DE MACRO LOCALIZACION

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.9.4.1.1 Disponibilidad de materias primas e insumos.

Es de suma importancia la variable, disponibilidad de materias primas e insumos, porque si no poseemos recursos físicos y monetarios no podemos trabajar en la prestación de cada uno de productos y el servicio que ofertamos

4.9.4.1.2 Mano de obra, tipo y disponibilidad.

Dentro de esta variable se evaluaron las cualidades y el capital humano de trabajo, por ende, tiene un nivel intermedio de importancia, ya que los colaboradores deben cumplir con ciertas cualidades físicas como, ser fuertes, tener buena salud, tener una sana emoción mental, que controlen su carácter ya que se trabajara directamente atendiendo al cliente.

4.9.4.1.3 Disponibilidad de infraestructura: social, escuelas, viviendas.

Esta variable tiene un alto nivel de importancia, porque tenemos acceso al mismo centro comercial, colegios, viviendas, universidades (UCA Y UNI) y todo tipo de infraestructura social, por la localización del negocio.

4.9.4.1.4 Especializadas: Comunicaciones, vías de acceso, transporte, industria.

Esta variable es muy importante y significativa porque, si no tenemos acceso a nuestros insumos, equipos y productos por el acceso a las vías, o falta de medios de transporte no podremos atender a todos aquellos que demanden nuestros productos y servicios. Lo cual afecta de igual forma a ambas partes es decir a clientes y a la empresa propia.

4.9.4.1.5 Servicios: Agua, luz, combustible, asistencia técnica y bancaria.

Esta variable es de suma importancia, ya que requerimos servicios básicos como la luz y el agua para poder terminar cada uno del producto y el servicio que brindamos por otra parte, si el negocio se difunde y crece necesitaríamos de un financiamiento bancario.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.9.4.1.6 Mercados.

Es muy significativo el nivel de importancia del mercado porque así sabremos qué mercado es el que nos distribuye la materia prima e insumos para la realización de los productos que estaremos ofertando y qué mercado estamos segmentando para vender los productos comprados por la empresa.

4.9.4.1.7 Políticas: Leyes, reglamentos, fiscales, crediticias.

Tiene un grado de importancia Alto porque nuestra empresa es Sociedad Anónima, nos presidiremos siempre a las leyes y reglamentos establecidos en la constitución, costeadando de esa forma los impuestos de manera estricta, y respetaremos las políticas del consumidor y los comerciantes.

4.9.4.1.8 Condiciones de vida.

Esta variable recibe intermedio nivel de importancia porque se trata de productos con un precio asequible en comparación de la competencia, por ende, personas de clase social media-alta y alta, podrán demandar.

4.9.4.2 FACTORES DE MICROLOCALIZACION

4.9.4.2.1 Localización geografía.

Será en el municipio de Managua, en el centro comercial de Metrocentro, distrito uno de Managua. Este sitio nos permitirá maximizar el rendimiento en cuanto al servicio, la atención y la demanda en los productos que ofreceremos.

4.9.4.2.2 Medios y costo de transporte.

Esta variable es de mucha importancia porque permitirá llevar un control del presupuesto en cuanto a los egresos mensuales de la empresa y así facilitará las operaciones a ejecutar.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



4.9.4.2.3 Disponibilidad de costos de mano de obra.

Este punto no tiene mucha relevancia porque si llegamos a contratar a un trabajador y este decide renunciar, simplemente se contrata a alguien.

4.9.4.2.4 Cercanía de las fuentes de abastecimiento.

Es de media importancia, ya que nuestros proveedores traerán la materia prima a la capital, nosotros haremos pedidos regularmente y proyecciones de las cantidades que lleguemos a necesitar.

4.9.4.2.5 Factores ambientales.

Los factores ambientales que inciden de forma importante en la producción de café son la temperatura, la humedad relativa, la precipitación, la luminosidad, la nubosidad, la presencia de vientos, la falta de lluvias oportunas entre otros. Es por eso que la lluvia es importante para la producción de café, ya que influye tanto en la cantidad, como en la calidad del café producido.

Lo antes mencionado es muy importante porque en dependencia a eso, ofreceremos a nuestros clientes un producto de calidad.

4.9.4.2.6 Cercanía del mercado.

Para nosotros como empresa, es importante establecernos cerca de nuestros clientes potenciales ya que nuestro objetivo es brindarle un servicio y producto de calidad cuando deseen visitar el establecimiento.

4.9.4.2.7 Costo y disponibilidad de los suelos.

En nuestro caso, será un local rentado en Metrocentro lo cual es una ventaja porque nuestras instalaciones no contribuirán con la destrucción del medio ambiente.

4.9.4.2.8 Topografía de los suelos.

En la zona donde está ubicado el negocio no hay fallas sísmicas, y tanto el centro comercial como el local en específico está construido con materiales antisísmicos.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Aparte de eso la seguridad es óptima lo cual es una ventaja para nosotros y para el cliente.

4.9.4.2.9 Estructura impositiva y legal.

Este punto no es de mucha notabilidad porque nosotros como empresa responsable nos mantendremos al día del pago de los impuestos y cualquier otro pago necesario, haciendo las aclaraciones correspondientes.

4.9.4.2.10 Disponibilidad de Agua, Energía Eléctrica y Costo de suministros.

Es de vital importancia disponer de estos servicios básicos porque de ellos depende nuestra labor a ejecutar. En cuanto a los costos de suministros también son importantes disponer de ellos y llevar un control para tener una buena producción de lo que ofrecemos.

4.9.4.2.11 Comunicaciones.

La comunicación es un factor determinante en el éxito de una empresa, una buena comunicación es sinónimo de eficiencia, organización y coordinación, mientras que una mala comunicación puede ser motivo de ineficacia, desorden y conflictos internos. Es por eso que en nuestro negocio se maneja un lenguaje claro, simple y comprensible entre todo el personal para que haya unidad laboral, confianza y mayor productividad.

4.9.4.2.12 Posibilidad de desprenderse de desechos.

Como empresa nos caracterizamos por ser responsables. Día de por medio eliminaremos toda la basura que generemos o si es posible diario, esto es en dependencia a la demanda que tengamos con el fin de no contaminar dentro y fuera del negocio.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



5. Plan de Producción:

5.1 Cursograma del servicio

El cursograma de servicio se elaboró con la simbología Asme, donde se muestra de forma gráfica cada uno de los pasos a seguir para brindar una buena atención e imagen a los clientes que visiten CARTOON KFE.

En la siguiente imagen se presenta cada una de las simbologías utilizadas y se describe su significado..






Símbolo	Denominación	Descripción
	Operación	Indica que se altera el estado de un elemento con el que se está trabajando. En procedimientos administrativos, brindar información, emitir un formulario, etc.
	Inspección	Indica que se verifica la calidad, la cantidad o ambas conforme a especificaciones preestablecidas.
	Transporte	Indica el traslado físico de los trabajadores, materiales y equipo de un lugar a otro. En procedimientos administrativos el traslado de un formulario.
	Espera	Indica que hay un elemento dado detenido esperando a que se produzca un acontecimiento determinado. Periodo de tiempo en el que se registra inactividad ya sea en los trabajadores, materiales o equipo
	Almacenamiento	Indica depósito de un objeto bajo vigilancia en un almacén según un criterio determinado de clasificación.

Ilustración 9 : SIMBOLOGIA ASME

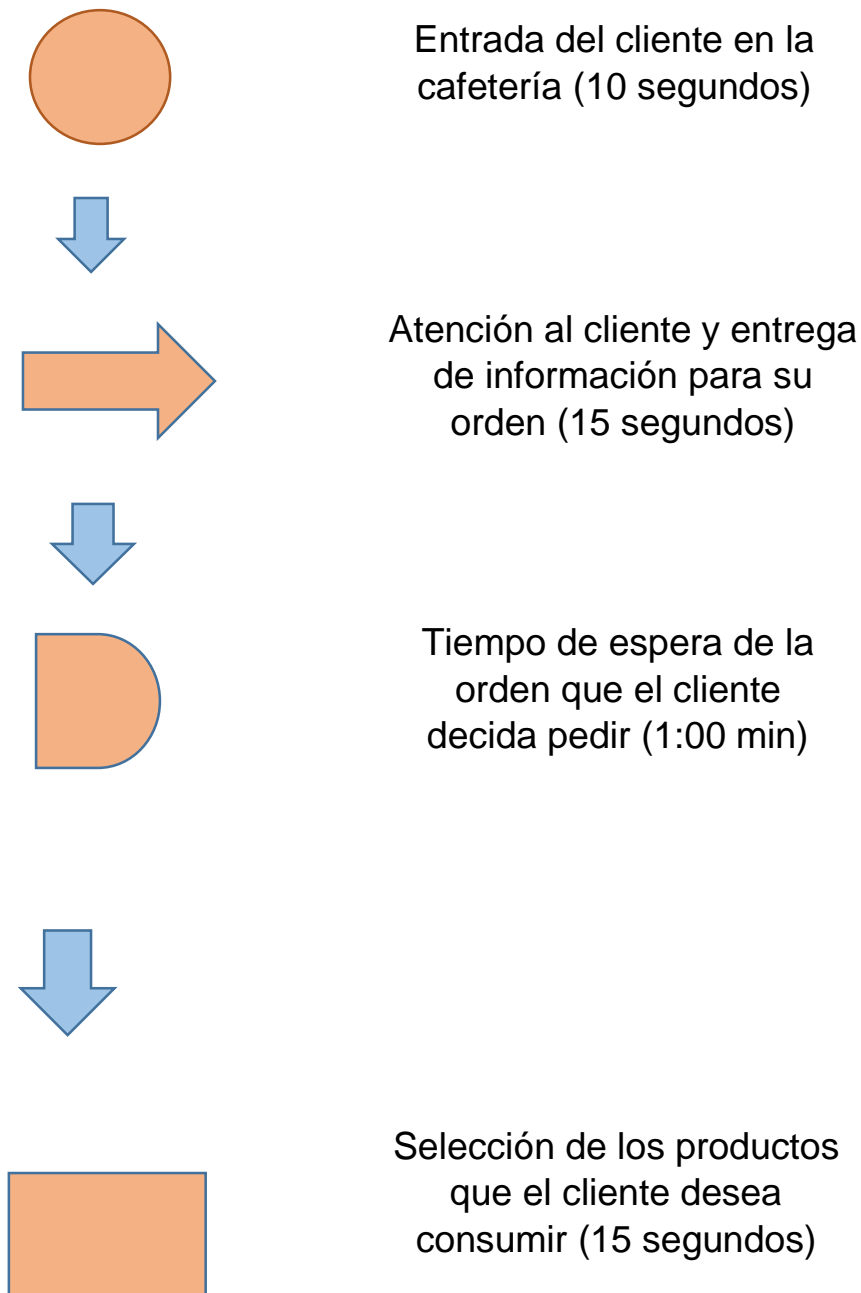
Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"

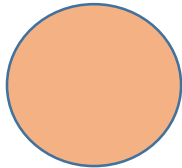


En el Cursograma de servicio figura un conjunto de actividades que se inicia desde que el cliente llega al punto de venta hasta que se retira.

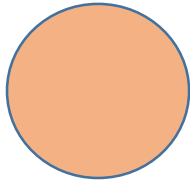
A continuación, presentamos el cursograma de servicio detallado:



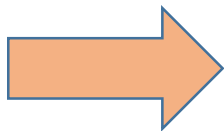
Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



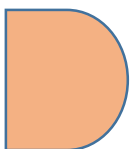
Entregar la información del pedido a través de la Tablet a cocina (10 segundos)



La cocina prepara y Sirve el pedido del cliente (6 minutos)

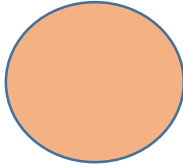


Transporte del pedido hacia el cliente (2 minutos)



Cliente está consumiendo dentro del establecimiento (20 minutos)

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



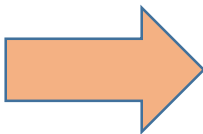
Pedido de la cuenta de lo consumido
(3 minutos)

5.1.1 Descripción del proceso de servicio:

El proceso de atención consta de 10 actividades, inicia cuando el cliente entra a la cafetería, el mesero le entrega información, por medio de una Tablet hace su pedido y la orden automáticamente se envía a cocina, luego se prepara y se sirve el pedido para ser transportado por medio del mesero al cliente, el cliente se toma el tiempo en consumir su orden, luego se procede a hacer el pedido de la cuenta y se finaliza con el retiro del cliente.

5.2 Flujograma de producción

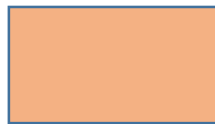
Realizamos este curso grama de producción, con el objetivo de mostrar cada uno de los procedimientos de la bebida más cotizada, reflejada en las encuestas.



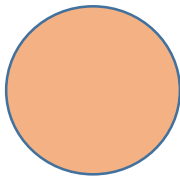
Extraer del almacén
la materia prima
(30 segundos)



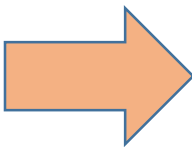
Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



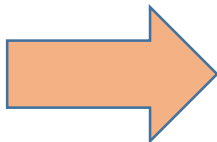
Adquisición y comprobación de la materia prima
(20 segundos)



Preparación de los ingredientes
(1 minuto)



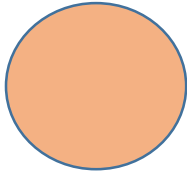
Se procede a servir el pedido
(40 segundos)



Se traslada al stand donde el mesero lo retira
(1 minuto)



Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Se sirve al cliente
(15 segundos)

5.2.1 Descripción del proceso de producción

El proceso de producción consta de 6 actividades, inicia extrayendo del almacén la materia prima, luego se adquiere y se comprueba la materia prima, seguido se procede a la preparación de los ingredientes en dependencia al producto a elaborar ya sea café, bebidas y demás platillos. Se procede a servir el pedido, luego se traslada al stand en donde el mesero retira el pedido y por último se sirve al cliente.

5.3 Activos Fijos:

A continuación, se detalla el costo unitario y total de cada uno de los activos fijos que la empresa requiere para iniciar operaciones, cuyo propósito es garantizar las herramientas necesarias para cumplir de manera eficiente con la demanda del producto y servicio de los clientes.

5.3.1 Maquinaria de Producción:

El monto total de los activos fijos en maquinaria de producción, asciende a la cantidad de U. S. \$ 11,062.25 (Once mil sesenta y dos dólares con 25/100), los cuales se utilizarán directamente en la elaboración de nuestros productos, los activos que se adquirirán son, Máquina de Café Espresso, Molino de Espresso, licuadora industrial, Exhibidor Frio Industrial para postres, Exhibidor de ambiente para bocadillos, cocina y Freezer industrial, filtro purificador de agua, mesa de trabajo, dispensador de bebidas frías y horno microondas.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



MAQUINARIA DE PRODUCCION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Máquina de Café Espresso - ASTORIA - Modelo SAE2 - CALYPSO - WH-220	1.00	3,250.00	3,250.00
Molino para Café Espresso - ASTORIA - MODELO F64E	1.00	922.50	922.50
Licuadaora - WARING - MODELO MX1050XTX	1.00	540.00	540.00
Exhibidor Frio Industrial Para Postres - CILGOR COOLING - MODELO SCLG4 - 480FH - BK - 110	1.00	2,890.00	2,890.00
Exhibidor Ambiente Para Bocadillos - REFRIMATE - MODELO VSAS1500	1.00	270.00	270.00
Cocina Industrial - RESTOPAN - MODELO L200 (2 Quemadores)	1.00	195.00	195.00
Freezer Horizontal - REFRIMATE - MODELO FHR4205	1.00	616.00	616.00
Filtro de Agua - SCOTSMAN - AP - 1P	1.00	198.00	198.00
Gabinete Mesa de Trabajo - ADMIRAL CRAFT - MODELO SC4 - 3060 (Acero Inoxidable)	1.00	680.00	680.00
Dispensador de Bebidas Frías - GRINDMASTER CECILWARE- MODELO D25-4 (2 Tanques)	1.00	1,080.00	1,080.00
Horno Microondas - TURBO AIR TMW -1100NE (54.31cm X 46.05cm)	1.00	420.75	420.75
Total			11,062.25

Tabla 28 : MAQUINARIA DE PRODUCCION

Fuente: Elaboración propia

Nuestro proveedor principal es IMISA, tienda especializada en ventas de todo tipo de maquinaria industrial, con especialidad en cafeterías, panaderías y restaurantes, así mismo cuenta con personal calificado para el mantenimiento y reparación de equipos.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



5.3.2 Mobiliario y Equipo de Tienda:

MOBILIARIO Y EQUIPO DE TIENDA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Sets de Mesas con 4 Sillas C/U	6.00	200.00	1,200.00
Bancos de Barra	6.00	12.00	72.00
Juego Sofá con Mesa de Centro	1.00	750.00	750.00
Total			2,022.00

Tabla 29 : MOBILIARIO Y EQUIPO DE TIENDA

Fuente: Elaboración propia

La inversión total en mobiliario y equipo de tienda asciende a la cantidad de U. S. \$ 2,022.00 (Dos mil veintidós dólares netos), y está integrado por seis sets de mesas con cuatro sillas, seis sillas de barra, y un juego de sofá con centro de mesa que serán utilizados para que los clientes puedan degustar cómodamente cada uno de los productos que ofrecemos.

5.3.3 Mobiliario y Equipo de Oficina:

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Escritorio Tipo Contador (30" X 60")	1.00	107.84	107.84
Archivo Metalico (4 Gavetas)	1.00	124.43	124.43
Silla Ejecutiva	1.00	150.00	150.00
Total			382.27

Tabla 30 : MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



El mobiliario y equipo de oficina está integrado por un escritorio tipo contador, un archivo metálico de cuatro gavetas y una silla ejecutiva, el valor de la inversión asciende a U. S. \$ 382.27 (Trescientos ochenta y dos dólares con 27/100).

5.3.4 Equipo de Cómputo:

EQUIPO DE COMPUTO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Smart TV 32”	2.00	259.52	519.04
Teatro en Casa	1.00	500.00	500.00
Tableta Huawei	8.00	110.00	880.00
Telefono	1.00	80.00	80.00
Computadora – HP – MODELO 15DA0023LA	1.00	566.88	566.88
Impresora Epson Multifuncional L575	1.00	207.63	207.63
Calculadora de Escritorio Casio	3.00	15.00	45.00
Total			2,798.55

Tabla 31 : EQUIPO DE COMPUTO

Fuente: Elaboración propia

El monto correspondiente a la inversión en equipos de cómputo, asciende a la cantidad de U. S. \$ 2,798.55 (Dos mil setecientos noventa y ocho dólares con 55/100), consistente en la adquisición de dos televisores de 32”, un teatro en casa, ocho tabletas, un teléfono, una computadora e impresora, y tres calculadoras, que serán utilizadas en el área de ventas.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



5.3.5 Accesorios de Cocina:

ACCESORIOS DE COCINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Vajillas de Porcelana Fina de 16 piezas (4 Tazas cafeteras, 4 platos pequeños, 4 tazas soperas, 4 platos grandes)	12.00	13.43	161.16
Bandejas de Acero Inoxidable	12.00	10.75	129.00
Set det de Cubiertos (Cuchillos, cucharas y Tenedores de Acero Inoxidable - 48 Pzas)	10.00	10.45	104.50
Sets de Utencilios para cocina (Cuchillos grande, mediano, pequeño, picador, Tabla para picar)	5.00	11.94	59.70
Vasos de Vidrio 16 onz	60.00	0.45	27.00
Sets de Sartenes de Teflon (5 pzas)	3.00	89.55	268.65
Sets de Cucharonres para cocina (5 Pzas)	3.00	5.37	16.11
Porta Servilletas	7.00	5.37	37.59
Total			803.71

Tabla 32 : ACCESORIOS DE COCINA

Fuente: Elaboración propia

La inversión total en accesorios de cocina es por la suma de U. S. \$ 803.71 (Ochocientos tres dólares con 71/100), consistente en las vajillas de cerámica fina y utensilios de cocina.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



5.3.6 Otros Activos.

Otros Activos			
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Reloj	1.00	15.00	15.00
Sets de Maceteras (3 piezas)	1.00	23.28	23.28
Sesto para Basura Grandes	3.00	10.00	30.00
Sesto para Basura Pequeños	2.00	6.00	12.00
Total			80.28

Tabla 33 : OTROS ACTIVOS

Fuente: Elaboración propia

La inversión en otros activos, de menor precio, pero no de menor importancia, suma la cantidad de U. S. \$ 80.28 (Ochenta dólares con 28/100), consisten en productos de ornato y limpieza, utilizadas en el área de atención a clientes.

5.3.7 Total Activos Fijos.

A continuación se presenta un resumen total de los activos fijos necesarios para la puesta en marcha del negocio CARTOON CAFÉ, el monto total de la inversión es por la cantidad de U. S. \$ 17,149.06 (Diez y siete mil ciento cuarenta y nueve dólares con 06/100).

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



COSTO TOTAL DE ACTIVOS	
DETALLE	COSTO TOTAL U. S. \$
Maquinaria de Producción	11,062.25
Mobiliario y Equipo de Tienda	2,022.00
Mobiliario y Equipo de Oficina	382.27
Equipo de Computo	2,798.55
Accesorios de Cocina	803.71
Otros Activos	80.28
Total	17,149.06

Tabla 34 : COSTO TOTAL ACTIVOS

Fuente: Elaboración propia

5.3.8 Vida Útil de los Activos:

Los cálculos de depreciación de los activos fijos de CARTOON KFE, se realiza bajo el método de línea recta, conforme a los porcentajes de depreciación anual, establecidos en la No. 822 LEY DE CONCERTACION TRIBUTARIA, en su Arto. No. 45, y el Arto. No. 34 del Decreto 01-2013 Reglamento de la Ley No. 822, publicada en la Gaceta Diario Oficial de la Republica de Nicaragua No. 241 del 17 de diciembre del Año No. 2012.

A continuación se detallan los porcentajes de depreciación establecidos en la correspondiente ley:

Detalle de Activos Fijos	% Depreciación Anual
Maquinaria de Producción	20%
Mobiliario y Equipo de Tienda	20%
Mobiliario y Equipo de Oficina	20%
Equipo de Computo	50%
Accesorios de Cocina	20%
Otros Activos	20%

Tabla 35 : PORCENTAJES DE DEPRECIACION

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



A continuación, se detallan las cuotas de depreciación anual del total de los activos fijos de la empresa, que resultan luego de la aplicación de los porcentajes definidos anteriormente.

CUOTAS DE DEPRECIACION ANUAL						
Detalle de Activos	COSTO TOTAL U. S. \$	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria de Producción	11,062.25	2,212.45	2,212.45	2,212.45	2,212.45	2,212.45
Mobiliario y Equipo de Tienda	2,022.00	404.40	404.40	404.40	404.40	404.40
Mobiliario y Equipo de Oficina	382.27	76.45	76.45	76.45	76.45	76.45
Equipo de Computo	2,798.55	1,399.28	1,399.28	-	-	-
Accesorios de Cocina	803.71	160.74	160.74	160.74	160.74	160.74
Otros Activos	80.28	16.06	16.06	16.06	16.06	16.06
Total	17,149.06	4,269.38	4,269.38	2,870.10	2,870.10	2,870.10

Tabla 36 : DEPRECIACION ANUAL

Fuente: Elaboración propia

5.4 Términos y condiciones de la compra de Equipos, Mantenimiento y Reparaciones:

Para la realización del proceso de selección y compra de los activos fijos, se llevó a cabo un minucioso proceso de cotización, en los cuales se verificó la calidad, marca, tamaño, capacidad, durabilidad, rendimiento y precio de los activos, se realizaron visitas a los diferentes distribuidores y vendedores reconocidos a nivel nacional de los productos, entre los cuales podemos mencionar, IMISA – empresa especializada en la comercialización de equipos industriales en el ramo de cafeterías, panaderías y restaurantes, Grupo Unicomer (La Curacao y Almacenes Tropigas), Comtech, Globex, Almacenes El Gallo más Gallo – empresas especializadas en la comercialización de productos de computo, muebles, electrodomésticos y línea blanca, Librería Gonper, Mueblisa – empresas distribuidoras de muebles y equipos de oficina, entre otras.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Debemos mencionar, que durante este proceso, algunos de estos distribuidores, dentro de sus políticas de ventas, no dan proformas impresas a los clientes que los solicitan, por lo que los precios de algunos productos se tomaron de forma visual, en los productos en exhibición de sus tiendas, las proformas obtenidas, se pueden verificar en el (Anexo No. 4).

La compra se hará de contado a los proveedores, la entrega de los productos es de forma inmediata, sin embargo, es importante mencionar que estos activos serán financiados por el Banco de América Central (BAC), por medio de extra-financiamiento a un plazo de cuatro años.

En cuanto se refiere a los gastos de mantenimiento preventivo de los equipos, los proveedores seleccionados en la compra de estos, ofrecen como parte de su política una extra garantía extendida a cinco años, por lo que el valor de los activos incluyen dos mantenimientos preventivos anualmente, y garantía por defectos de fábrica y alteraciones de voltajes por cinco años.

5.4.1 Capacidad planificada:

La capacidad de producción anual está determinada, por la capacidad de producción de la maquinaria adquirida, tomando en cuenta que son máquinas modernas semiautomáticas y con altos estándares de producción, a continuación, se detallan en la siguiente tabla, la capacidad de producción y servicios que CARTOON KFE, tiene para producir anualmente.

CAPACIDAD PLANIFICADA				
AÑO	Capacidad de Producción Anual	Demanda Anual	Eficiencia	Capacidad Ociosa
1	621,130	103,522	17%	83%
2	621,130	104,764	17%	83%
3	621,130	127,225	20%	80%
4	621,130	150,211	24%	76%
5	621,130	173,729	28%	72%

Tabla 37 : CAPACIDAD PLANIFICADA

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



No obstante, la demanda anual está determinada por la participación de mercado que se ha proyectado cubrir, el personal contratado y la capacidad que el local nos permite poder atender de manera rápida, eficiente y con calidad., por lo tanto el año uno y dos denotan una eficiencia en la capacidad de producción del 17%, resultando una capacidad ociosa del 83%, sin embargo el año tres la eficiencia de producción se ve aumentada en un 20%, y la capacidad ociosa disminuye al 80%, logrando una eficiencia en la capacidad de producción del 28% en le año cinco y una capacidad ociosa disminuida al 72%.

5.4.2 Ubicación y diseño de la planta:

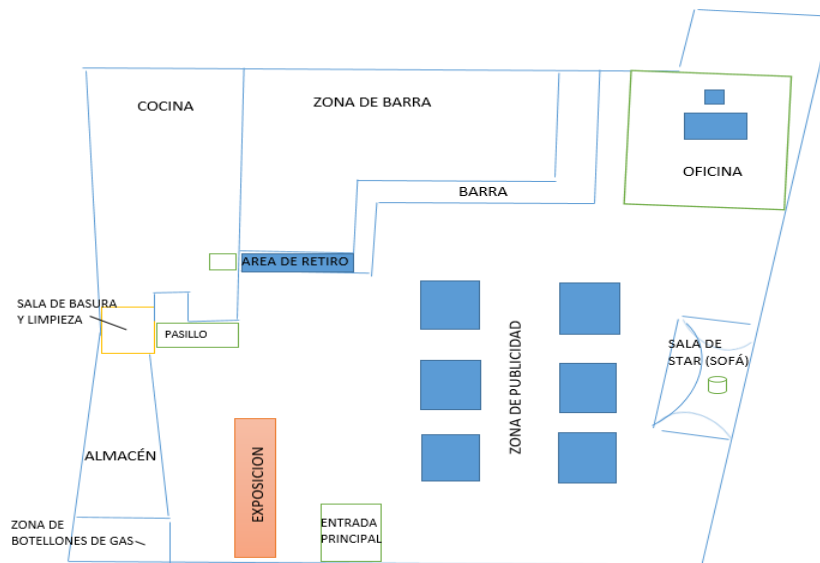


Ilustración 10 : UBICACION Y DISEÑO DE LA PLANTA

Fuente: Elaboración propia

La cafetería estará ubicada en el distrito uno de la ciudad de Managua, en Metrocentro, en esta ubicación se atenderá a los clientes que acudan a degustar un café u otro producto que sea actualmente ofrecido.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Su estructura la conforma una entrada principal, a su izquierda se encuentra la exposición de ciertos productos que se ofrecerán. A la derecha están 6 mesas, 4 de ellas tendrán 4 sillas y dos mesas contarán con 6 sillas a lado de las mesas estará una sala de estar para los que quieran estar más cómodos, esta será acondicionada con sofás., también se encuentra la cocina, a su lado el área de retiro, donde el mesero llega a retirar el pedido, luego se aprecia una barra, zona de barra., a su lado está la oficina de la cafetería. En una esquina a la izquierda estará una zona de botellones de gas para cualquier incidencia que se pueda presentar, a su lado un almacén y luego habrá una sala de basura y de limpieza cerca de la cocina donde también habrá un pasillo.

Con respecto a la logística dentro del negocio, el canal a utilizar es de venta directa que se empezará con un cordial saludo a las personas que ingresen, luego de eso el o la mesera tomara la orden por medio de una tableta que contenga el sistema de pedido de la cafetería, de esa forma la enviara y llegara más rápido al área de cocina donde se preparará en el lapso de 10 minutos, el asistente de cocina tocara un timbre que será la señal de que la orden esta lista para que el mesero la lleve donde corresponde.

Para finalizar como modalidad de dicha distribución del servicio será de carácter particular, refiriéndose a la zona geográfica a la que se ha determinado el ofrecer los servicios de CARTOON KFE.

5.5 Materia prima y Costos de la Materia Prima:

5.5.1 Costos unitarios de la Materia Prima:

A continuación se detallan los costos unitarios de materia prima necesaria a utilizar por línea de Productos, es importante mencionar que en las líneas de productos tales como bocadillos y postres no se detalla ninguna materia prima, dado que estos productos no serán elaborados por nuestro personal, sino que serán suministrados por terceros, por lo tanto solo se determina el costo unitario del producto por parte del proveedor.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



CAFÉ CALIENTE				
DESCRIPCION	Unidad de Medida	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Chocolate	Onz	1.50	0.40	0.60
Leche	Onz	10.00	0.03	0.30
Café	Onz	2.00	0.06	0.12
Azúcar	Onz	3.00	0.02	0.06
TOTAL COSTO UNITARIO				1.02

Tabla 38 : COSTO UNITARIO CAFE CALIENTE

Fuente: Elaboración propia

CAFÉ HELADO				
DESCRIPCION	Unidad de Medida	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Azúcar	Onz	2.00	0.02	0.04
Leche	Onz	10.00	0.03	0.30
Leche condensada	Onz	2.00	0.12	0.24
Café	Onz	2.00	0.06	0.12
Hielo	Onz	3.00	0.01	0.03
Sirope	Onz	2.00	0.14	0.28
Crema Dulce para Batir	Onz	1.00	0.10	0.10
TOTAL COSTO UNITARIO				1.11

Tabla 39 : COSTO UNITARIO CAFE FRIO

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



BEBIDAS				
DESCRIPCION	Unidad de Medida	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Hielo	Onz	4.00	0.01	0.04
Limon	Und	4.00	0.06	0.24
Fresa	Und	3.00	0.15	0.45
Hierba Buena	Onz	1.00	0.06	0.06
Azucar	Onz	2.00	0.02	0.04
TOTAL COSTO UNITARIO				0.83

Tabla 40 : COSTO UNITARIO BEBIDAS

Fuente: Elaboración propia

BOCADILLOS				
DESCRIPCION	Unidad de Medida	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Bocadillos	Und	1.00	0.50	0.50
TOTAL COSTO UNITARIO				0.50

Tabla 41 : COSTO UNITARIO BOCADILLOS

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



ENSALADAS				
DESCRIPCION	Unidad de Medida	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Lechuga	Und	0.50	0.84	0.42
Tomate - Manzano	Und	1.00	0.45	0.45
Cebolla	Libra	0.25	0.63	0.16
Rabano	Und	1.00	0.11	0.11
Pimiento Rojo	Und	0.33	1.55	0.51
Pepino	Und	0.50	0.15	0.08
Pollo	Libra	0.25	1.94	0.49
Aguacate	Und	0.25	1.49	0.37
Vinagre Tinto	MI	2.00	0.01	0.02
Aceituna Negra	Onz	2.00	0.21	0.42
Aceite de Oliva	MI	10.00	0.01	0.10
TOTAL COSTO UNITARIO				3.12

Tabla 42 : COSTO UNITARIO ENSALADAS

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



SOPAS				
DESCRIPCION	Unidad de Medida	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Crema de Brocoli	Und	1.00	1.49	1.49
Tortilla	Und	1.00	0.03	0.03
Ayote Mantequilla	Und	0.50	0.75	0.38
Cebolla	Libra	0.13	0.63	0.08
Queso Mossarella	Libra	0.13	1.94	0.25
Pan Baget	Und	0.50	0.75	0.38
Aceite de Oliva	MI	10.00	0.01	0.10
Consume de Pollo	Und	1.00	0.09	0.09
TOTAL COSTO UNITARIO				2.79

Tabla 43 : COSTO UNITARIO SOPAS

Fuente: Elaboración propia

POSTRES				
DESCRIPCION	Unidad de Medida	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Postres	Und	1.00	1.75	1.75
TOTAL COSTO UNITARIO				1.75

Tabla 44 : COSTO UNITARIO POSTRES

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



DESAYUNOS				
DESCRIPCION	Unidad de Medida	CANTIDAD	COSTO UNITARIO U. S. \$.	COSTO TOTAL U. S. \$
Arroz	Libra	0.33	0.45	0.15
Frijoles	Libra	0.20	0.51	0.10
Aceite	Litro	0.02	1.04	0.02
Huevo	Und	2.00	0.12	0.24
Aguacate	Und	0.25	1.49	0.37
Queso	Libra	0.20	1.31	0.26
Tocino	Gr	28.00	0.01	0.28
Chorizo	Gr	28.00	0.01	0.28
Tortilla	Und	2.00	0.03	0.06
Platano	Und	0.25	0.24	0.06
Tomate	Und	1.00	0.45	0.45
TOTAL COSTO UNITARIO				2.28

Tabla 45 : COSTO UNITARIO DESAYUNOS

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla, se muestran los costos por cada línea de los productos ofrecidos, durante el primer año, considerando una tasa del 4.03% de inflación para los siguientes cuatro años según datos oficiales publicados por el Banco Central de Nicaragua.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



COSTOS UNITARIOS DE PRODUCTOS - EXPRESADOS EN U. S. \$					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	1.02	1.06	1.10	1.15	1.19
CAFÉ FRIO	1.11	1.15	1.20	1.25	1.30
BEBIDAS	0.83	0.86	0.90	0.93	0.97
BOCADILLOS	0.50	0.52	0.54	0.56	0.59
POSTRES	1.75	1.82	1.89	1.97	2.05
DESAYUNOS	2.28	2.37	2.46	2.56	2.67
ENSALADAS	3.12	3.25	3.38	3.51	3.66
SOPAS	2.79	2.91	3.02	3.15	3.27

Tabla 46 : COSTOS UNITARIOS DE PRODUCTOS

Fuente: Elaboración propia

5.5.2 Costos Totales de la Materia Prima:

A continuación, se muestran los cálculos de los costos totales de materia prima por año, por línea de producto, es importante recalcar, que para ello se tomaron en cuenta las unidades de productos por línea de acuerdo a la proyección de demanda potencial y participación de mercado.

Participación de Mercado en Unidades					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	26,876	27,198	33,030	38,997	45,103
CAFÉ FRIO	10,452	10,577	12,845	15,165	17,540
BEBIDAS	11,447	11,584	14,068	16,610	19,210
BOCADILLOS	14,433	14,606	17,738	20,943	24,222
POSTRES	17,420	17,629	21,408	25,276	29,233
DESAYUNOS	11,447	11,584	14,068	16,610	19,210
ENSALADAS	8,959	9,066	11,010	12,999	15,034
SOPAS	2,489	2,518	3,058	3,611	4,176

Tabla 47 : PARTICIPACION DE MERCADO (UNIDADES)

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



COSTOS TOTALES DE MATERIA PRIMA - EXPRESADOS EN U. S. \$					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAFÉ CALIENTE	27,413.32	28,860.29	36,460.37	44,782.36	53,881.29
CAFÉ FRIO	11,601.39	12,213.75	15,430.12	18,952.01	22,802.70
BEBIDAS	9,501.09	10,002.59	12,636.68	15,520.97	18,674.54
BOCADILLOS	7,216.65	7,597.57	9,598.32	11,789.11	14,184.44
POSTRES	30,484.13	32,093.19	40,544.62	49,798.83	59,917.01
DESAYUNOS	26,051.31	27,426.39	34,648.87	42,557.39	51,204.25
ENSALADAS	27,964.27	29,440.32	37,193.15	45,682.39	54,964.20
SOPAS	6,953.12	7,320.13	9,247.81	11,358.60	13,666.46
Total U. S. \$	147,185.27	154,954.24	195,759.94	240,441.66	289,294.90

Tabla 48 : COSTOS TOTALES DE MATERIA PRIMA

Fuente: Elaboración propia

5.5.3 Disponibilidad de materia prima, fuentes y precios:

Durante todo el año contamos con la disponibilidad de las diversas materias primas que usamos, una de ellas y la principal es el café que su precio en el mercado internacional cerró en U. S. \$ 111.03 por quintal, en la bolsa de valores de Nueva York según fuentes de El Nuevo Diario en su publicación el día dos de Julio del dos mil diecinueve.

La asociación de cafés especiales de Nicaragua (ACEN) cuenta con 69 socios productores de café que ofrecen tarifas diferenciadas que van de U. S. \$ 100.00 el quintal a U. S. \$ 300.00 de 2 quintales a 6 quintales.

Entre esos socios, CARTOON KFE escogerá como proveedor principal a **finca el Diamante** de Jalapa, Nueva Segovia, porque le ofrecerá un producto de calidad a un precio de U. S. \$100.00 el quintal y la forma para que el producto llegue a la empresa será por medio de transporte que vendrá incluido con la compra del quintal.

Respecto a los demás productos (granos básicos y perecederos y otros insumos alimenticios) se comprarán en distintas distribuidoras mayoristas y supermercados del país.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



5.6 Mano de Obra Directa e Indirecta:

Para la ejecución y puesta en marcha de la empresa, se prevé una nómina de nueve personas en los primeros dos años de vida del negocio; de los cuales seis personas mano de obra directa y tres personas de mano de obra indirecta.

Los salarios fueron establecidos de acuerdo al salario mínimo definido por la comisión nacional de salario mínimo en acta No. 2 el día 23 de agosto del año 2018, ratificado el 29 de agosto de 2019 por la misma comisión según acta No. 2 II semestre 2019, validos hasta el 29 de febrero de 2020.

No se prevé ningún aumento de salario en la vida del proyecto, dado que los salarios se estiman y se calculan en dólares, a partir del tercer año de la ejecución y puesta en marcha del negocio, se estima un crecimiento del personal de acuerdo como se detalla en el siguiente apartado.

5.6.1 Mano de Obra Directa:

Es aquella que está vinculada directamente en el proceso de producción del bien y servicio que se va a ofrecer, a continuación mediante la siguiente tabla se muestra el detalle del costo en concepto de mano de obra directa.

Mano de Obra Directa	SALARIO MENSUAL	Año 1 / Mes		Año 2 / Mes		Año 3 / Mes		Año 4 / Mes		Año 5 / Mes	
		Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario
Barista	275.00	2	550.00	2	550.00	4	1,100.00	4	1,100.00	4	1,100.00
Chef	250.00	1	250.00	1	250.00	4	1,000.00	4	1,000.00	4	1,000.00
Meseros	230.00	3	690.00	3	690.00	6	1,380.00	6	1,380.00	6	1,380.00
Total		6	1,490.00	6	1,490.00	14	3,480.00	14	3,480.00	14	3,480.00
Total por año		\$	17,880.00	\$	17,880.00	\$	41,760.00	\$	41,760.00	\$	41,760.00

Tabla 49 : MANO DE OBRA DIRECTA

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



A continuación se detallan los costos de mano de obra directa, más los beneficios sociales establecidos en la ley No. 185 Código de Trabajo, tales como Vacaciones, Aguinaldos e indemnización, los gastos en concepto de aporte a la seguridad social e Inatec, según decreto presidencial No. 06-2019 Reforma a la ley de Seguridad Social publicado en la Gaceta, diario oficial No. 21 del 01 de febrero de 2019.

DETALLE DE MANO DE OBRA DIRECTA (INCLUYE PRESTACIONES SOCIALES)					
Costo personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
No. De Empleados	6	6	14	14	14
Salarios	17,880.00	17,880.00	41,760.00	41,760.00	41,760.00
Prestaciones Sociales	8,670.01	8,670.01	20,249.42	20,249.42	20,249.42
Total costo personal	26,550.01	26,550.01	62,009.42	62,009.42	62,009.42

Prestaciones y Régimen Social están calculadas como un 48.49% sobre el salario de empleados (21.50% inss Patronal, 8.33% aguinaldo, 8.33% vacaciones, 8.33% indemnización, 2% inatec)

Tabla 50 : COSTOS TOTALES MANO DE OBRA DIRECTA

Fuente: Elaboración propia

5.6.2 Mano de Obra Indirecta:

Es aquella que no forma parte directamente del proceso de producción del producto servicio que se va a ofrecer, pero sus actividades forman parte de la comercialización y funcionamiento de la empresa como tal, en la siguiente tabla, se detalla el costo por mano de obra indirecta.

Mano de OBRA INDIRECTA	SALARIO MENSUAL	Año 1 / Mes		Año 2 / Mes		Año 3 / Mes		Año 4 / Mes		Año 5 / Mes	
		Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario
Administrador / Contador	300.00	1	300.00	1	300.00	1	300.00	1	300.00	1	300.00
Cajero	230.00	2	460.00	2	460.00	2	460.00	2	460.00	2	460.00
Total		3	760.00	3	760.00	3	760.00	3	760.00	3	760.00
Total anual			\$ 9,120.00		\$ 9,120.00		\$ 9,120.00		\$ 9,120.00		\$ 9,120.00

Tabla 51 : MANO DE OBRA INDIRECTA

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Fuente: Elaboración propia

De igual manera se detallan los costos de mano de obra indirecta, más los beneficios sociales establecidos en la ley No. 185 Código de Trabajo, tales como Vacaciones, Aguinaldos e indemnización, los gastos en concepto de aporte a la seguridad social e Inatec, según decreto presidencial No. 06-2019 Reforma a la ley de Seguridad Social publicado en la Gaceta, diario oficial No. 21 del 01 de febrero de 2019.

DETALLE DE MANO DE OBRA INDIRECTA (INCLUYE PRESTACIONES SOCIALES)					
Costo personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Empleados	3	3	3	3	3
Salarios	9,120.00	9,120.00	9,120.00	9,120.00	9,120.00
Prestaciones + seguridad social	4,422.29	4,422.29	4,422.29	4,422.29	4,422.29
Total costo personal	13,542.29	13,542.29	13,542.29	13,542.29	13,542.29

Prestaciones y Régimen Social están calculadas como un 48.49% sobre el salario de empleados (21.50% inss Patronal, 8.33% aguinaldo, 8.33% vacaciones, 8.33% indemnización, 2% inatec)

Tabla 52 : COSTOS TOTALES MANO DE OBRA INDIRECTA

Fuente: Elaboración propia

5.7 Gastos Generales:

En la siguiente tabla, mostraremos el presupuesto de gastos generales de la empresa, como anteriormente se ha explicado se considera una tasa del 4.03% de inflación acumulada según publicación oficial del Banco Central de Nicaragua. Es importante mencionar, en el año tres, se prevé una ampliación del local, por lo que el gasto de renta del local y mantenimiento se incrementa en la misma proporción.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



Gastos Generales Expresados en U. S. \$					
Detalles	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Presupuesto de Marketing	2,180.00	1,245.00	960.00	675.00	390.00
Renta de Local - MCC	12,000.00	12,444.00	24,000.00	24,888.00	25,808.86
Gastos de Mantenimiento - MCC	3,000.00	3,111.00	6,000.00	6,222.00	6,452.21
Servicios básicos (agua, luz teléf., internet)	9,000.00	9,333.00	15,000.00	15,555.00	16,130.54
Papelería y Útiles de Oficina	1,200.00	1,244.40	1,290.44	1,338.19	1,387.70
Materiales de Limpieza	1,200.00	1,244.40	1,290.44	1,338.19	1,387.70
Impuestos Municipales (1% Sobre Ingresos)	3,356.14	3,519.11	4,375.08	5,312.36	6,337.15
Matriculas Alcaldía Managua	514.58	541.74	684.40	840.62	1,011.42
Mantenimiento de maquinaria	1,000.00	1,037.00	1,075.37	1,115.16	1,156.42
Gastos Generales	33,450.72	33,719.65	54,675.74	57,284.52	60,061.99
Depreciación	4,269.38	4,269.38	2,870.10	2,870.10	2,870.10
Amortización de Gastos de Organización	1,062.89	-	-	-	-
TOTAL GASTOS U. S. \$	38,782.99	37,989.03	57,545.84	60,154.62	62,932.10

Tabla 53 : GASTOS GENERALES

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



6 Plan de Organización:

6.1 Forma de la Empresa:

6.1.1 Forma de constitución de la Empresa:

La forma de constitución de la empresa será bajo personería jurídica, como Sociedad Anónima, los socios serán cinco: Daniela Esther Rodríguez Rugama, Heidy Gissel Conrado, Josue Otoniel Castillo Martínez, Leticia Idalia Velásquez Castillo y Sherly Massiel Alfaro Lizano, todos del domicilio de Managua, cada socio aportará en partes iguales el valor correspondiente al capital inicial, equivalente a U. S. \$ 37,850.94 (Treinta y siete mil ochocientos cincuenta dólares con 94/100). Considerando que las sociedades de este tipo son sociedades capitalistas, es decir las mismas están diseñadas para sobrevivir la existencia de sus socios y permiten la entrada de nuevos accionistas sin mayores trámites que un simple endoso y el registro de este en un libro de registro de acciones. En caso de que existan deudas vencidas por parte de la sociedad, los socios son únicamente responsables del aporte y/o porcentaje del capital que cada uno entrego a la sociedad.

6.1.2 Tamaño de la empresa:

El arto. No. 3 del decreto No.17-2008, Reglamento de Ley de promoción, fomento y desarrollo de las Micro, pequeña y mediana empresa, (Ley MIPYME No 645), establece la clasificación de cada MIPYME en la categoría correspondiente a micro, pequeña y mediana, por el número de trabajadores, valor total de los activos y total de ventas anuales, CARTOON KFE, por su número de trabajadores (menor a 30), se ubica en el estrato de una pequeña empresa.

6.1.3 Tramites, permisos y licencias:

En la siguiente tabla, se muestran los principales trámites y registro que se deben hacer para formación y puesta en marcha de una sociedad anónima, en particular la puesta en marcha de CARTOON KFE, S. A.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



No.	TRAMITE	INSTANCIA	REQUISITOS	DURACION SEMANAS
I	A) Escritura de Constitución B) Poder de representación legal C) Estatutos de la sociedad D) Junta directiva de la sociedad	Notario Público	Cedula de identidad Socios	2
II	Inscripción de la sociedad	Registro Público Mercantil	Escritura de Constitución Poder de representación legal Estatutos de la sociedad Junta directiva de la sociedad Libro diario Libro Mayor Libro de Actas Libro Registro de Acciones	4
III	Inscripción como contribuyente	A) Dirección General de Ingresos - DGI B) Alcaldía de Managua - ALMA C) Inss - Inatec	Escritura de Constitución Poder de representación legal Estatutos de la sociedad Junta directiva de la sociedad	3
IV	Licencia Sanitaria	Ministerio de Salud - MINSA	Escritura de Constitución	4

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



			<p>Poder de representación legal</p> <p>Estatutos de la sociedad</p> <p>Junta directiva de la sociedad</p> <p>Número RUC</p> <p>Matricula Alcaldía de Managua</p>	
V	Licencia Intur	Instituto Nacional de Turismo - INTUR	<p>Escritura de Constitución</p> <p>Poder de representación legal</p> <p>Estatutos de la sociedad</p> <p>Junta directiva de la sociedad</p> <p>Número RUC</p> <p>Matricula Alcaldía</p>	1
VI	Apertura de Cuentas Bancarias	<p>A) Banco de América Central - BAC</p> <p>B) Banco La Fise - Bancentro</p> <p>C) Banco de la Producción - BANPRO</p>	<p>Escritura de Constitución</p> <p>Poder de representación legal</p> <p>Estatutos de la sociedad</p> <p>Junta directiva de la sociedad</p> <p>Número RUC</p> <p>Matricula Alcaldía</p>	3

Tabla 54 : TRAMITES PERMISOS Y LICENCIAS

Fuente: Elaboración propia



6.1.4 Estructura organizacional:

Nuestra estructura, está diseñada de manera vertical, dado que cada uno de nuestros colaboradores, está en función de lo que su órgano superior determine, tomando en cuenta el nivel jerárquico del cual dependa.

A continuación, podemos observar de manera gráfica, mediante el siguiente organigrama, la estructura organizacional de CARTOON KFE.

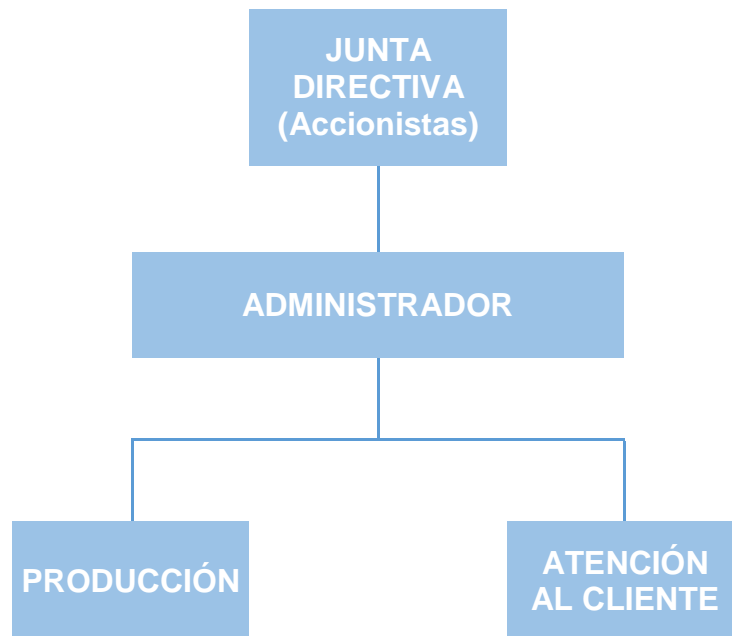


Ilustración 11 : ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA :

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se detalla de manera general, las distintas funciones de cada uno de los niveles jerárquicos, planteados en la estructura organizacional de la empresa.

Junta directiva de accionistas: Es el más alto nivel jerárquico de la organización, responsable de velar por el buen funcionamiento de la empresa, elabora los planes estratégicos de la organización, dirige y controla directamente al administrador para el pleno cumplimiento de los objetivos, así como la revisión de las utilidades y pago de los dividendos.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



Administrador: Es el encargado de la parte operativa de la empresa, dirige y controla directamente el resto de la estructura organizacional, es también el encargado de la contabilidad y por lo tanto de suministrar información financiera y desempeño a la junta directiva de accionistas.

Producción: Su función principal es la transformación de la materia prima e insumos en producto final, los cuales son ofrecidos a los clientes, que son atendidos en el establecimiento por el departamento de atención al cliente.

Atención al Cliente: Interactúa directamente con los clientes, y es el área responsable de brindarles una buena atención y servicio.

6.1.5 Actividades y gastos de organización:

En la siguiente tabla, se muestran las actividades y los gastos de organización, previo a la apertura e implementación de la sociedad.

No.	TRAMITE	REALIZA EL TRAMITE	DURACION SEMANAS	COSTO EN DOLARES
I	Constitución de la empresa	Notario Publico	2	400.00
II	Inscripción de la sociedad - Registro Publico		4	512.89
III	Inscripción como contribuyente	Representante Legal	3	150.00
IV	Licencia Sanitaria	Representante Legal	4	
V	Licencia Intur	Representante Legal	1	
VI	Apertura de Cuentas Bancarias	Representante Legal	3	-
TOTALES			17	1,062.89

Tabla 55 : GASTOS DE ORGANIZACION

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



De igual manera en la siguiente tabla, mediante el diagrama de Gantt, se puede observar los diferentes trámites y el cronograma de las actividades.

No.	TRAMITE	DURACION - SEMANAS																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
I	Constitución de la empresa	■	■																
II	Inscripción de la sociedad - Registro Publico			■	■	■	■												
III	Inscripción como contribuyente							■	■	■									
IV	Licencia Sanitaria										■	■	■	■					
V	Licencia Intur														■				
VI	Apertura de Cuentas Bancarias																■	■	■

Tabla 56 : DIAGRAMA DE GANTT

Fuente: Elaboración propia

7 Plan de Finanzas:

7.1 Plan de Inversión:

El Monto total de la inversión requerida para la puesta en marcha de CARTOON KFE, asciende a la cantidad de U. \$. \$ 55,000.00 (Cincuenta y cinco mil dólares netos) de los cuales se determina que los socios aportaran la cantidad de U. \$. \$ 37,850.94 (Treinta y siete mil ochocientos cincuenta dólares con 94/100) en partes iguales, equivalentes al 69% del total de la inversión, correspondiendo a cada socio la cantidad U. S. \$ 7,570.18 (Siete mil quinientos setenta dólares con 18/100), con

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



este aporte se estará cubriendo el 100% del capital de trabajo y los gastos de pre operativos de la empresa.

Por otra parte se determina que la cantidad de U. S. \$ 17,149.06 (Diez y siete mil ciento cuarenta y nueve dólares con 06/100), equivalentes al 31% del monto total de la inversión, se obtendrá a través de un extra financiamiento a un plazo de 48 meses por medio de la entidad financiera Banco de América Central (BAC), con el cual se estará cubriendo el total de los activos fijos de la empresa.

A continuación, se muestra el plan de inversión de los accionistas de CARTOON KFE.

Concepto	Inversión total		Financiamiento	
	Monto	Fondos Propios	Préstamos	
ACTIVO FIJO	\$ 17,149.06	\$ -	\$ 17,149.06	
Maquinaria de Producción	\$ 11,062.25		\$ 11,062.25	
Mobiliario y Equipo de Tienda	\$ 2,022.00		\$ 2,022.00	
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 382.27		\$ 382.27	
Equipo de Computo	\$ 2,798.55		\$ 2,798.55	
Accesorios de Cocina	\$ 803.71		\$ 803.71	
Otros Activos	\$ 80.28		\$ 80.28	
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 36,788.05	\$ 36,788.05	\$ -	
Capital de Trabajo	\$ 36,788.05	\$ 36,788.05		
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	\$ 1,062.89	\$ 1,062.89	\$ -	
Gastos de Organización	\$ 1,062.89	\$ 1,062.89		
TOTALES	\$ 55,000.00	\$ 37,850.94	\$ 17,149.06	
	Total	Aporte	Financiamiento	
	100%	69%	31%	

Tabla 57 : INVERSION INICIAL

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



7.2 Estados de Pérdidas y Ganancias:

A continuación se presenta el Estado de Resultados proyectado para los primeros cinco años de ejecución del plan de negocios CARTOON KFE, con el fin de suministrar la información necesaria para el análisis de los resultados obtenidos.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO EXPRESADOS EN U. S. \$.					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	308,748.20	325,045.04	410,642.50	504,370.64	606,849.30
Costo de los bienes vendidos	173,735.28	181,504.25	257,769.36	302,451.08	351,304.32
Utilidad Bruta	135,012.91	143,540.79	152,873.14	201,919.56	255,544.98
Gastos Generales (sin depreciación)	33,450.72	33,719.65	54,675.74	57,284.52	60,061.99
Gastos Administración	13,542.29	13,542.29	13,542.29	13,542.29	13,542.29
Depreciación	4,269.38	4,269.38	2,870.10	2,870.10	2,870.10
Amortiz. De Gastos de Organ.	1,062.89	-	-	-	-
Total Gastos de Operación	52,325.27	51,531.31	71,088.13	73,696.91	76,474.38
Utilidad de Operación	82,687.64	92,009.47	81,785.01	128,222.65	179,070.59
Intereses pagados	2,830.15	2,201.26	1,449.35	550.35	-
Utilidad antes de impuestos	79,857.49	89,808.21	80,335.66	127,672.30	179,070.59
Impuestos 30% IR	23,957.25	26,942.46	24,100.70	38,301.69	53,721.18
Utilidad neta	55,900.24	62,865.75	56,234.96	89,370.61	125,349.42

Tabla 58 : ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS

Fuente: Elaboración propia

Las ventas netas en el primer año ascienden a la cantidad de U. S. \$ 308,748.20 el costo de ventas, asciende a la cantidad de U. S. \$ 173,735.28 equivalentes en cifras relativas al 56.27% respecto a las ventas, generando un margen de utilidad bruta que asciende a la cantidad de U. S. \$ 135,012.91 equivalentes en cifras relativas 43.73%. De igual manera podemos apreciar que los gastos de operación ascienden a la cantidad U. S. \$. 52,325.27 equivalentes en cifras relativas al 16.94% respecto a las ventas netas, los gastos por interese e impuestos, ascienden a la cantidad de U. S. \$. 27,042.49 equivalentes al 8.75% en relación a las ventas netas, generando una utilidad neta para el primer año, deduciendo todos costos, gastos e impuestos por la cantidad de U. S. \$. 55,900.24 equivalentes en cifras relativas al 18.04% respecto a los ingresos totales de la empresa.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



No obstante, se puede apreciar un crecimiento en los ingresos y por ende en la utilidad neta durante los cuatro años subsiguientes, dando como resultado en el año cinco un total de ventas por la cantidad de U. S. \$ 606,849.30, el costo de ventas asciende a la cantidad de U. S. \$ 351,304.32 equivalente en cifras relativas al 57.88% en relación a las ventas netas, generando un margen de utilidad bruta por U. S. \$ 255,544.98 equivalentes en cifras relativas al 42.12% Los gastos de operación ascienden a la cantidad de U. S. \$ 76,474.38, equivalente en cifras relativas al 12.60%, es importante mencionar que para este año no se generan gastos en concepto de intereses, dado que el financiamiento obtenido para la compra de la maquinaria y el resto de activos fijos de la empresa, fue cancelado en su totalidad en el año cuatro. Los gastos en concepto de impuestos ascienden a la cantidad de U. S. \$ 53,657.40 equivalentes en cifras relativas respecto a las ventas netas al 8.84% generando una utilidad neta de U. S. \$ 125,349.42 equivalentes en cifras relativas al 20.68%.

7.3 Estados de Situación Financiera:

A continuación se presenta el estado de situación financiera proyectado por los primeros cinco años de vida del plan de negocios CARTOON KFE, en el cual se muestran el total de activos, pasivos y capital de la empresa, es importante mencionar que al transcurrir los años de vida de la empresa, el capital social aumenta en la misma proporción que las utilidades generadas en cada periodo, y los pasivos disminuyen en la misma proporción en que el préstamo se amortiza, de manera tal que al final del año cuatro, el pasivo correspondiente al financiamiento obtenido es cancelado en su totalidad.

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



ESTADO DE SITUACION FINANCIERA EXPRESADOS EN U. S. \$						
ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES	36,788.05	94,805.67	158,097.01	212,606.38	299,352.40	427,571.91
Caja y bancos	36,788.05	94,805.67	158,097.01	212,606.38	299,352.40	427,571.91
ACTIVOS NO CORRIENTES	17,149.06	12,879.68	8,610.31	5,740.20	2,870.10	-
Maquinaria de Producción	11,062.25	11,062.25	11,062.25	11,062.25	11,062.25	11,062.25
Mobiliario y Equipo de Tienda	2,022.00	2,022.00	2,022.00	2,022.00	2,022.00	2,022.00
Mobiliario y Equipo de Oficina	382.27	382.27	382.27	382.27	382.27	382.27
Equipo de Computo	2,798.55	2,798.55	2,798.55	2,798.55	2,798.55	2,798.55
Accesorios de Cocina	803.71	803.71	803.71	803.71	803.71	803.71
Otros Activos	80.28	80.28	80.28	80.28	80.28	80.28
Depreciación acumulada		(4,269.38)	(8,538.75)	(11,408.86)	(14,278.96)	(17,149.06)
ACTIVOS DIFERIDOS	1,062.89	-	-	-	-	-
Gastos de Organización	1,062.89	1,062.89	1,062.89	1,062.89	1,062.89	1,062.89
Amortización Diferidos	-	(1,062.89)	(1,062.89)	(1,062.89)	(1,062.89)	(1,062.89)
TOTAL ACTIVOS	55,000.00	107,685.35	166,707.32	218,346.58	302,222.50	427,571.91
PASIVOS	17,149.06	13,934.17	10,090.39	5,494.70	-	-
Préstamo largo plazo	17,149.06	13,934.17	10,090.39	5,494.70	-	-
CAPITAL	37,850.94	93,751.18	156,616.93	212,851.89	302,222.50	427,571.91
Capital social	37,850.94	37,850.94	37,850.94	37,850.94	37,850.94	37,850.94
Utilidad acumulada			55,900.24	118,765.99	175,000.95	264,371.56
Utilidad del periodo		55,900.24	62,865.75	56,234.96	89,370.61	125,349.42
TOTAL PASIVO (+) CAPITAL	55,000.00	107,685.35	166,707.32	218,346.58	302,222.50	427,571.91

Tabla 59 : ESTADO DE SITUACION ECONOMICA

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Los activos totales al iniciar operaciones CARTOON KFE, ascienden a la cantidad de U. \$. \$ 55,000.00, de los cuales el 66.88% corresponde al efectivo en caja y bancos, que los socios han aportado para el ejercicio de las operaciones. Los activos fijos suman la cantidad de U. S. \$ 17,149.06 equivalentes al 31.18% y los gastos de organización, los cuales se amortizaran en doce cuotas iguales mensualmente durante el primer año, ascienden a la cantidad de U. S. \$ 1,062.89 equivalentes en cifras relativas al 1.94%. Al pasivo le corresponde la cantidad de U. S. \$ 17,149.06 correspondiente al préstamo obtenido para la compra de los equipos y maquinarias necesarias para el funcionamiento de la empresa, y el capital aportado por los socios asciende a la cantidad de U. S. \$ 37,850.94

7.4 Estados de flujo de Caja:

A continuación se presenta el flujo de caja proyectado durante los primeros cinco años de ejecución y funcionamiento de la Empresa CARTOON KFE, donde se muestran los ingresos y egresos de efectivo durante cada periodo, dando como resultado al final de año cinco un saldo de U. S. \$ 427,571.91 en las cuentas de caja y bancos de la empresa.

Flujo de caja						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo inicial		36,788.05	94,805.67	158,097.01	212,606.38	299,352.40
Ingresos (Utilidad contable)	55,000.00	55,900.24	62,865.75	56,234.96	89,370.61	125,349.42
Egresos	18,211.95					
Amortización		3,214.89	3,843.78	4,595.69	5,494.70	-
Depreciación		4,269.38	4,269.38	2,870.10	2,870.10	2,870.10
Amort. De Gastos de Organización		1,062.89	-	-	-	-
Saldo final	36,788.05	94,805.67	158,097.01	212,606.38	299,352.40	427,571.91

Tabla 60 : FLUJO DE CAJA

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



7.5 Plan de devolución de préstamo:

Para la ejecución y puesta en marcha de CARTOON KFE, se requiere un financiamiento por la cantidad de U. S. \$ 17,149.06 el cual será utilizado para la compra de maquinaria y equipos de producción, y los demás activos fijos detallados en el plan de inversión, el financiamiento será obtenido a través del Banco de América Central (BAC), bajo las condiciones siguientes:

Monto del Préstamo	\$ 17,149.06
Interés Anual	18%
Plazo en Meses	48
Cuota Mensual	\$ 503.75

Tabla 61 : PLAN DE DEVOLUCION DE PRESTAMOS

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta el Calendario de pago de las cuotas del préstamo para los cuatro años subsiguientes:

Tabla de amortización de préstamo				
Cuota	Cuota	Interés	Principal	Saldo
0				\$ 17,149.06
1	\$ 503.75	\$ 257.24	\$ 246.52	\$ 16,902.54
2	\$ 503.75	\$ 253.54	\$ 250.22	\$ 16,652.33
3	\$ 503.75	\$ 249.78	\$ 253.97	\$ 16,398.36
4	\$ 503.75	\$ 245.98	\$ 257.78	\$ 16,140.58
5	\$ 503.75	\$ 242.11	\$ 261.64	\$ 15,878.93
6	\$ 503.75	\$ 238.18	\$ 265.57	\$ 15,613.37
7	\$ 503.75	\$ 234.20	\$ 269.55	\$ 15,343.81
8	\$ 503.75	\$ 230.16	\$ 273.60	\$ 15,070.22
9	\$ 503.75	\$ 226.05	\$ 277.70	\$ 14,792.52
10	\$ 503.75	\$ 221.89	\$ 281.87	\$ 14,510.65
11	\$ 503.75	\$ 217.66	\$ 286.09	\$ 14,224.56
12	\$ 503.75	\$ 213.37	\$ 290.39	\$ 13,934.17
13	\$ 503.75	\$ 209.01	\$ 294.74	\$ 13,639.43
14	\$ 503.75	\$ 204.59	\$ 299.16	\$ 13,340.27

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



15	\$	503.75	\$	200.10	\$	303.65	\$	13,036.62
16	\$	503.75	\$	195.55	\$	308.20	\$	12,728.41
17	\$	503.75	\$	190.93	\$	312.83	\$	12,415.59
18	\$	503.75	\$	186.23	\$	317.52	\$	12,098.07
19	\$	503.75	\$	181.47	\$	322.28	\$	11,775.78
20	\$	503.75	\$	176.64	\$	327.12	\$	11,448.67
21	\$	503.75	\$	171.73	\$	332.02	\$	11,116.64
22	\$	503.75	\$	166.75	\$	337.00	\$	10,779.64
23	\$	503.75	\$	161.69	\$	342.06	\$	10,437.58
24	\$	503.75	\$	156.56	\$	347.19	\$	10,090.39
25	\$	503.75	\$	151.36	\$	352.40	\$	9,737.99
26	\$	503.75	\$	146.07	\$	357.68	\$	9,380.31
27	\$	503.75	\$	140.70	\$	363.05	\$	9,017.26
28	\$	503.75	\$	135.26	\$	368.49	\$	8,648.76
29	\$	503.75	\$	129.73	\$	374.02	\$	8,274.74
30	\$	503.75	\$	124.12	\$	379.63	\$	7,895.11
31	\$	503.75	\$	118.43	\$	385.33	\$	7,509.78
32	\$	503.75	\$	112.65	\$	391.11	\$	7,118.68
33	\$	503.75	\$	106.78	\$	396.97	\$	6,721.70
34	\$	503.75	\$	100.83	\$	402.93	\$	6,318.77
35	\$	503.75	\$	94.78	\$	408.97	\$	5,909.80
36	\$	503.75	\$	88.65	\$	415.11	\$	5,494.70
37	\$	503.75	\$	82.42	\$	421.33	\$	5,073.36
38	\$	503.75	\$	76.10	\$	427.65	\$	4,645.71
39	\$	503.75	\$	69.69	\$	434.07	\$	4,211.64
40	\$	503.75	\$	63.17	\$	440.58	\$	3,771.06
41	\$	503.75	\$	56.57	\$	447.19	\$	3,323.87
42	\$	503.75	\$	49.86	\$	453.90	\$	2,869.98
43	\$	503.75	\$	43.05	\$	460.70	\$	2,409.27
44	\$	503.75	\$	36.14	\$	467.61	\$	1,941.66
45	\$	503.75	\$	29.12	\$	474.63	\$	1,467.03
46	\$	503.75	\$	22.01	\$	481.75	\$	985.28
47	\$	503.75	\$	14.78	\$	488.97	\$	496.31
48	\$	503.75	\$	7.44	\$	496.31	\$	0.00

Tabla 62 : TABLA DE AMORTIZACION DE PRESTAMOS

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



7.6 Punto de Equilibrio:

El Punto de Equilibrio (también conocido como punto muerto), es un término que hace referencia al punto de actividad en donde los ingresos son exactamente iguales a los costos y gastos, es decir, al punto de actividad donde no existe ganancia ni pérdida, es decir el beneficio es igual a cero. El Punto de Equilibrio, está dado por medio de la siguiente formula:

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO EN U. S. \$} = \frac{\text{Gastos Fijos}}{1 - (\text{Gastos Variables} / \text{Ventas})}$$

A continuación, se presenta el punto de equilibrio resultante, para los primeros cinco años de ejecución y funcionamiento de CARTOON KFE.

Punto de equilibrio Expresado en U. S. \$					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Porcentaje sobre ventas %	65%	63%	74%	66%	61%
Punto de Equilibrio	201,922.34	204,908.03	303,176.98	333,582.60	367,305.44
Ventas	308,748.20	325,045.04	410,642.50	504,370.64	606,849.30
Porcentaje sobre ventas %	34%	33%	39%	35%	32%
Costos Fijos	105,662.69	107,225.05	158,647.60	174,558.37	192,204.99
Mano de Obra Directa	26,550.01	26,550.01	62,009.42	62,009.42	62,009.42
Gastos Generales (sin depreciación)	33,450.72	33,719.65	54,675.74	57,284.52	60,061.99
Gastos Administración	13,542.29	13,542.29	13,542.29	13,542.29	13,542.29
Depreciación	4,269.38	4,269.38	2,870.10	2,870.10	2,870.10
Amortizacion Gastos de Organización	1,062.89	-	-	-	-
Intereses pagados	2,830.15	2,201.26	1,449.35	550.35	-
Impuestos	23,957.25	26,942.46	24,100.70	38,301.69	53,721.18
Porcentaje sobre ventas %	48%	48%	48%	48%	48%
Costos Variables	147,185.27	154,954.24	195,759.94	240,441.66	289,294.90

Tabla 63 : PUNTO EQUILIBRIO

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Mediante el análisis de los resultados, podemos expresar que el punto de equilibrio para el año uno de funcionamiento de la empresa, asciende a la cantidad de U. S. \$ 201,922.34 equivalente al 65% de las ventas proyectadas durante ese año, para el año dos el Punto de Equilibrio asciende a la cantidad de U. S. \$ 204,908.03 equivalente al 63% de las ventas proyectadas, para el año tres, se puede observar que el punto de equilibrio asciende a la cantidad de U. S. \$ 303,176.98 equivalente al 74% de las ventas proyectadas, este incremento se debe a que a partir del tercer año, se prevé un aumento en las ventas y en la participación de mercado un incremento del 5% al 7%, por lo que repercute en un aumento en los gastos, ya que se prevé una ampliación del local y contratación de nuevos recursos humanos. Para el cuarto año el punto de equilibrio asciende a la cantidad de U. S. \$ 333,582.60 equivalente al 66% de las ventas proyectadas y finalizando el año cinco con un punto de equilibrio igual a U. S. \$ 367,305.44 equivalente al 61% de las ventas proyectadas ese año.

7.7 Razones Financieras:

En la siguiente tabla se muestra el análisis de las razones financieras de la empresa, tal como la Razón de Rentabilidad sobre las ventas y la Razón de rentabilidad sobre la Inversión, lo que nos permitirá conocer la rentabilidad en estas dos variables financieras importantes.

Razones Financieras					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Netas U. S. \$	308,748.20	325,045.04	410,642.50	504,370.64	606,849.30
Utilidad Neta U. S. \$	55,900.24	62,865.75	56,234.96	89,370.61	125,349.42
Rentabilidad sobre ventas	18%	19%	14%	18%	21%
Rentabilidad sobre inversión	102%	114%	102%	162%	228%

Tabla 64 : RAZONES FINANCIERAS

Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar, que durante el primer año de ejecución de CARTOON KFE, la rentabilidad es de 18%, lo que significa que por cada dólar vendido se obtiene una ganancia de U. S. \$ 0.18, en el año dos la rentabilidad alcanza un 19% es decir U. S. \$ 0.19 por dólar vendido, el año tres 14% equivalente a U. S. \$ 0.14 por dólar vendido, el año cuatro la rentabilidad es de 18% sobre las ventas es decir U. S. \$

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



0.18 por dólar vendido y el año cinco se alcanza una rentabilidad del 21% equivalente a U. S. \$ 0.21 por dólar en ventas.

En cuanto a rentabilidad sobre la inversión, podemos apreciar que el primer año la utilidad neta representa el 102% de la inversión inicial del proyecto que asciende a U. S. \$ 55,000.00 el segundo año la rentabilidad es de 114%, el año tres la rentabilidad es de 102% el año cuatro de 162% y al finalizar el año cinco la rentabilidad obtenida es del 228% sobre la inversión.

7.8 Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR):

Otros aspectos importantes e indispensables para determinar la viabilidad y rentabilidad de una empresa, es el Valor Actual Neto, que representa el valor presente de los flujos proyectados a futuro en un negocio, descontados a una tasa de referencia y la Tasa Interna de retorno, que representa la tasa en la que los inversionistas recuperaran la inversión realizada para la puesta en marcha del negocio.

7.8.1 Valor Actual Neto (VAN):

A continuación se presenta el cálculo del valor actual neto descontado a una tasa del 20%.

Flujo de fondos						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta		55,900.24	62,865.75	56,234.96	89,370.61	125,349.42
(+) Depreciación		4,269.38	4,269.38	2,870.10	2,870.10	2,870.10
(+) Amort. Gastos de Org		1,062.89	-	-	-	-
(-) Amort. Prestamos		3,214.89	3,843.78	4,595.69	5,494.70	-
Flujo de fondos	(55,000.00)	58,017.62	63,291.34	54,509.37	86,746.02	128,219.52

VAN al 20%	162,207.20
TIR	58%
Tasa de descuento	0.2

Tabla 65 : VALOR ACTUAL NETO

Fuente: Elaboración propia

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



Se puede apreciar que el valor actual neto a una tasa de descuento del 20% es por la cantidad de U. S. \$ 162,207.20 (Ciento sesenta y dos mil doscientos con 20/100) mayor que cero, podemos concluir que el plan de negocio es factible, viable y rentable, por lo tanto se acepta y se pone en marcha su ejecución.

7.8.2 Tasa Interna de Retorno (TIR):

La tasa interna de retorno es de un 58% mayor a la tasa de descuento del 20%, por lo tanto concluimos que la ejecución y puesta en marcha de CARTOON KFE, es factible, viable, rentable, por lo tanto se acepta.

7.9 Relación Beneficio Costo (RBC):

La relación beneficio costo se calcula sumando todos los flujos descontados de los primeros cinco años de función de la empresa, divididos entre la inversión inicial, en la siguiente tabla se puede apreciar que el resultado de ésta es de 3.95, lo que significa que por cada dólar invertido en la empresa, al final de los cinco años se obtendrá un beneficio de U. S. \$ 2.95.

RELACION BENEFICIO COSTO						
DETALLE		Año 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Factor de Descuento		1.20	1.44	1.73	2.07	2.49
Flujos descontados		48,348.01	43,952.32	31,544.77	41,833.53	51,528.55
Relación Beneficio Costo	3.95					
Periodo de Recuperación	1.25	(6,651.98)	37,300.34	68,845.11	110,678.65	162,207.20

Tabla 66 : RELACION BENEFICIO COSTO

Fuente: Elaboración propia

7.10 Periodo de recuperación (PR):

El periodo de recuperación, es el tiempo que tardan los inversionistas en recuperar la inversión realizada en año cero, se calcula sumando todos los flujos descontados hasta sumar la cantidad invertida.

El periodo de recuperación de CARTOON KFE, es de 1.25 lo que significa que recupera su inversión en un año y tres meses aproximadamente.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



7.11 CONCLUSION:

En todo este proceso de elaboración del plan de negocio, habiendo realizado rigurosamente todos los estudios, pasos y los diferentes planes: Plan de Organización, Plan de Marketing, Plan de Producción, y Plan de Finanzas, habiendo también analizado todos los indicadores financieros presentados en este plan, hemos llegado a la conclusión que la ejecución y puesta en marcha de CARTOON KFE, es un negocio altamente viable, factible y rentable, por lo que los socios deciden aceptar y llevar a cabo la realización de la empresa CARTOON KFE, S. A.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



8. BIBLIOGRAFÍA.

- Ley No. 822 - Ley de Concertación Tributaria, sus reglamentos y sus reformas
- Ley No. 645 – Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley MIPYME)
- Ley No. 539 – Ley de Seguridad Social, sus reglamentos y sus reformas.
- Acta de Salario Mínimo 2018.
- Acta de Salario Mínimo 2019.
- Resolución Salario Mínimo 2019.
- Ley No. 185 – Código del Trabajo.
- Kotler, Kerller (2012), Dirección de Marketing, 14ED México, Pearson.
- Centros Europeos de Empresas Innovadoras, Manual 01, Estudios de Mercado.
- Karen Weinbenger Villarán, Plan de Negocios.

Plan de Negocio: “CARTOON KFE”



9. ANEXOS.

9.1 Anexo 1: Encuesta.

UNIVERSIDAD POLITECNICA DE NICARAGUA



Somos alumnos egresados de la UPOLI con el propósito de realizar un plan de negocio acerca de una cafetería y queremos saber si dicho negocio es viable, es por eso que te invitamos a colaborar con nuestra encuesta ya que tu opinión es de mucho valor para nosotros.

Objetivo de la encuesta:

Estudiar y analizar el mercado para identificar a nuestros potenciales clientes que tienen preferencias al café.

1. Perfil del cliente:

1.1 Sexo: H____ M____

1.2 Edad

Menor a 18 años _____

18 años a 29 años _____

30 años a 49 años _____

50 años a 60 años _____

Mas de 60 años _____

1.3 Ocupación:

Ama de casa _____

Estudia _____

Trabaja _____

Estudia y trabaja _____

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



2. **¿Acostumbra visitar cafeterías? Si la respuesta es no, pase a la pregunta 11.**

Si _____

No _____

3. **¿Cada cuánto visita una cafetería?**

Diario _____

Semanal _____

Quincenal _____

Mensual _____

Anual _____

Otros: Especifique _____

4. **¿Qué cafeterías ha visitado?**

Casa del café _____

Café las flores _____

Café las marías _____

De la finca café _____

Otros: Especifique _____

5. **¿Generalmente con cuántas personas visita la cafetería?**

Solo/a _____

2 a 4 personas _____

5 a más _____

6. **¿Cuáles son las razones por la cual elige visitarla?**

Buen servicio _____

Calidad en sus productos _____

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



Comodidad en sus precios _____

Ambiente agradable _____

Otros: especifique _____

7. ¿Cómo se siente al visitar este establecimiento?

Muy satisfecho _____

Satisfecho _____

Indiferente _____

Insatisfecho _____

Muy insatisfecho _____

8. ¿En qué horarios acostumbra visitarla?

Mañana _____

Mediodía _____

Tarde _____

Noche _____

9. ¿Qué productos consume más en una cafetería? Marque la opción de su preferencia.

Café caliente	Café frío	Bebidas	Bocadillos	postres
a. Café americano	a. Iced americano	a. Refrescos naturales	a. Churros de queso	a. Cheesecakes
b. Chocolate caliente	b. Iced latte	b. Batidos	b. Empanadas(pollo/carne)	b. Galletas
c. Mocha	c. Mochaccino	c. Bebidas calientes (Té)	c. Pastelitos(pollo/queso)	c. Brownie
d. Espresso	d. Floreccino	d. Sodas	d. bocaditos de nueces	d. pastel de chocolate

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



Desayunos _____

Ensaladas _____

Sopas _____

Otro: especifique _____

10. ¿Habitualmente cuánto gasta al consumir en una cafetería por persona?

\$2 a \$15 _____

\$15 a \$30 _____

\$30 a más _____

11. ¿Le gustaría tener una nueva opción en cafetería y visitarla? Esta nueva opción de cafetería será con un concepto de historietas.

Si _____

No _____

12. ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicada?

Galerías santo domingo _____

Metrocentro _____

Otras opciones: especifique _____

13. ¿Cómo le gustaría que fuera la estructura del establecimiento?

Restaurante _____

Kiosko _____

Food truck _____

Otros: especifique _____

14. ¿Por qué razón le gustaría visitar una nueva cafetería?

Mejor atención _____

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



Mejores precios _____

Calidad en productos _____

Ambiente diferente _____

Otros: especifique _____

15. ¿Qué tipo de productos consumiría? Marque las opciones que consumiría (de forma individual) en una misma visita.

Café caliente _____

Café frío _____

Bebidas frías _____

Bebidas calientes _____

Bocadillos _____

Postres _____

Desayunos _____

Ensaladas _____

Sopas _____

Otros: especifique _____

16. ¿cada cuánto visitaría el establecimiento?

Diario _____

Semanal _____

Quincenal _____

Mensual _____

Anual _____

Otros: especifique _____

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



17. ¿Cuánto sería su máximo a gastar?

\$2 a \$15 _____

\$15 a \$30 _____

\$30 a más _____

18. ¿Qué tipos de promociones le gustaría que hubiera?

Descuentos para empleados de empresas situadas próximas al restaurante. _____

Promociones de cumpleaños. _____

Bebidas de cortesía entre clientes habituales. _____

Menús promocionales determinados días de la semana. _____

Promociones especiales en el menú para fechas destacadas: San Valentín, día de la Madre, día del Padre, Navidad, Año Nuevo _____

Otros: especifique _____

19. ¿Por medio de que canales le gustaría recibir información de la nueva cafetería?

Redes sociales _____

Medios escritos _____

TV o Radio _____

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



9.2 Anexo 2: Resultados de la encuesta.

RESULTADOS DE LA ENCUESTA		
Somos alumnos egresados de la UPOLI con el propósito de realizar un plan de negocio acerca de una cafetería y queremos saber si dicho negocio es viable, es por eso que te invitamos a colaborar con nuestra encuesta ya que tu opinión es de mucho valor para nosotros.		
Objetivo de la encuesta:		
Estudiar y analizar el mercado para identificar a nuestros potenciales clientes que tienen preferencias al café.		
1. Perfil del cliente:	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
1.1 Sexo:		
Hombre	140	40%
Mujer	206	60%
1.2 Edad		
Menor a 18 años	23	7%
18 años a 29 años	183	53%
30 años a 49 años	95	27%
50 años a 60 años	38	11%
Mas de 60 años	7	2%
1.3 Ocupación:		
Ama de casa	64	18%
Estudia	62	18%
Trabaja	100	29%
Estudia y Trabaja	120	35%
Demanda Actual:		
2. ¿Acostumbra visitar cafeterías? (Si la respuesta es no, pase a la pregunta 11).		
Si	275	79%
No	71	21%
3. ¿Cada cuánto visita una cafetería?		
Diario	23	8%
Semanal	99	36%
Quincenal	31	11%
Mensual	112	41%
Anual	10	4%

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



Otros: Especifique	0	0%
4. ¿Qué cafeterías ha visitado?		
Casa del Café	217	63%
Café Las Flores	116	34%
Café Las Marias	11	3%
De la Fina Café	23	7%
Otros; Especifique	18	6%
5. ¿Generalmente con cuántas personas visita la cafetería?		
solo / a	44	16%
2 A 4 Personas	204	74%
5 A mas	27	10%
6. ¿Cuáles son las razones por la cual elige visitarla?		
Buen Servicio	124	45%
Calidad en sus productos	96	35%
Comodidad en sus precios	48	17%
Ambiente Agradable	124	45%
Otros; Especifique	3	1%
7. ¿Cómo se siente al visitar este establecimiento?		
Muy Satisfecho	116	42%
Satisfecho	148	54%
Indirerente	11	4%
Insatisfecho	0	0%
Muy Insastifeco	0	0%
8. ¿En qué horarios acostumbra visitarla?		
Mañana	86	31%
Mediodia	26	9%
Tarde	159	58%
Noche	52	19%
9. ¿Qué productos consume más en una cafetería? Marque la opción de su preferencia.		
Café caliente	192	70%
Café Frio	55	20%
Bebidas	102	37%
Bocadillos	117	43%
Postres	117	43%
Desayunos	102	37%
Ensaladas	50	18%

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



Sopas	3	1%
Otros: Especifique	10	3%
10. ¿Habitualmente cuánto gasta al consumir en una cafetería por persona?		
\$ 2.00 A \$ 15.00	201	73%
\$ 1500 A \$ 30.00	64	23%
\$30.00 A mas	10	4%
11. ¿Le gustaría tener una nueva opción en cafetería y visitarla? Esta nueva opción de cafetería será con un concepto de historietas.		
Si	331	96%
No	15	4%
12. ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicada?		
Galerías Santo Domingo	137	41%
Metrocentro	167	50%
Otros: Especifique	27	9%
13. ¿Cómo le gustaría que fuera la estructura del establecimiento?		
Restaurante	211	64%
Kiosko	87	26%
Food Truck	28	8%
Otros: Especifique	5	2%
14. ¿Por qué razón le gustaría visitar una nueva cafetería?		
Mejor Atencion	35	10%
Mejores Precios	156	45%
Calidad en sus Productos	88	25%
Ambiente Diferente	140	40%
Otros: Especifique	1	0%
15. ¿Qué tipo de productos consumiría? Marque las opciones que consumiría (de forma individual) en una misma visita.		
Café caliente	187	54%
Café Frio	71	2%
Bebidas Frias	80	23%
Bebidas Calientes	20	6%
Bocadillos	102	29%
Postres	120	35%
Desayunos	81	23%
Ensaladas	61	18%

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



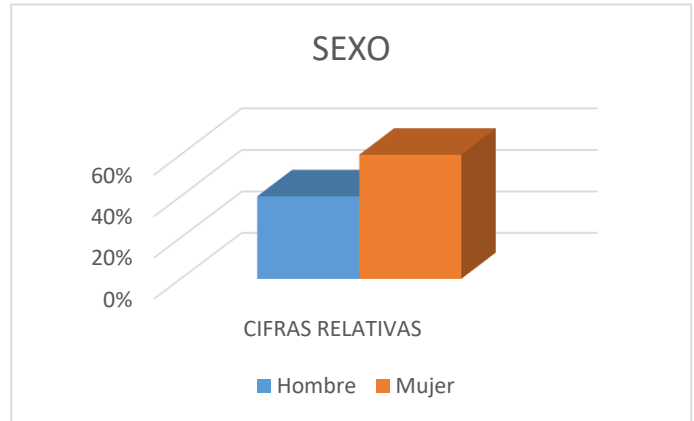
Sopas	20	6%
Otros: Especifique	10	3%
16. ¿cada cuánto visitaría el establecimiento?		
Diario	13	4%
Semanal	160	46%
Quincenal	108	31%
Mensual	64	18%
Anual	1	0%
Otros: Especifique	0	0%
17. ¿Cuánto sería su máximo a gastar?		
\$ 2.00 A \$ 15.00	207	60%
\$ 1500 A \$ 30.00	124	36%
\$30.00 A mas	15	4%
18. ¿Qué tipos de promociones le gustaría que hubiera?		
Descuentos para empleados de empresas situadas próximas al restaurante.	44	13%
Promociones de cumpleaños.	106	31%
Bebidas de cortesía entre clientes habituales.	18	54%
Menús promocionales determinados días de la semana.	89	26%
Promociones especiales en el menú para fechas destacadas: San Valentín, día de la Madre, día del Padre, Navidad, Año Nuevo	97	28%
Otros: Especifique	4	1%
19. ¿Por medio de que canales le gustaría recibir información de la nueva cafetería?		
Redes Sociales	310	89%
Medios Escritos	5	1%
TV o Radio	34	10%

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



9.3 Anexo 3: Tablas y Gráficos de Frecuencia.

1.1 Sexo:	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Hombre	140	40%
Mujer	206	60%



1.2 Edad	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Menor a 18 años	23	7%
18 años a 29 años	183	53%
30 años a 49 años	95	27%
50 años a 60 años	38	11%
Mas de 60 años	7	2%



1.3 Ocupación:	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Ama de casa	64	18%
Estudia	62	18%
Trabaja	100	29%
Estudia y Trabaja	120	35%



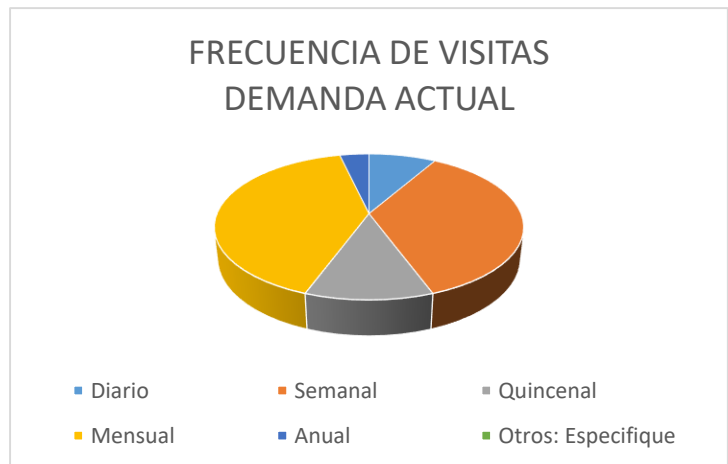
Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



2. ¿Acostumbra visitar cafeterías? (Si la respuesta es no, pase a la pregunta 11).	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Si	275	79%
No	71	21%



3. ¿Cada cuánto visita una cafetería?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Diario	23	8%
Semanal	99	36%
Quincenal	31	11%
Mensual	112	41%
Anual	10	4%
Otros: Especifique	0	0%



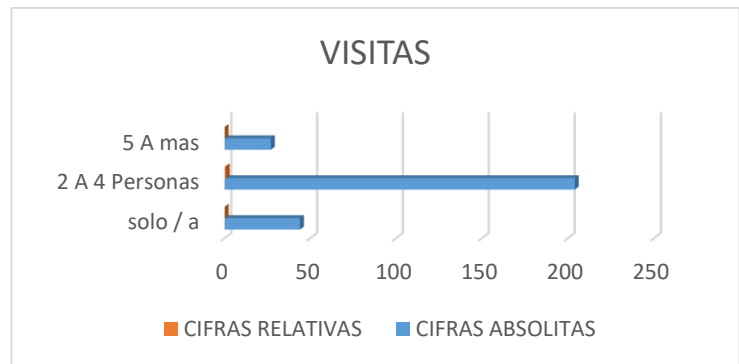
Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



4. ¿Qué cafeterías ha visitado?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Casa del Café	217	63%
Café Las Flores	116	34%
Café Las Marias	11	3%
De la Fina Café	23	7%
Otros; Especifique	18	6%



5. ¿Generalmente con cuántas personas visita la cafetería?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
solo / a	44	16%
2 A 4 Personas	204	74%
5 A mas	27	10%



6. ¿Cuáles son las razones por la cual elige visitarla?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Buen Servicio	124	45%
Calidad en sus productos	96	35%
Comodidad en sus precios	48	17%
Ambiente Agradable	124	45%
Otros; Especifique	3	1%



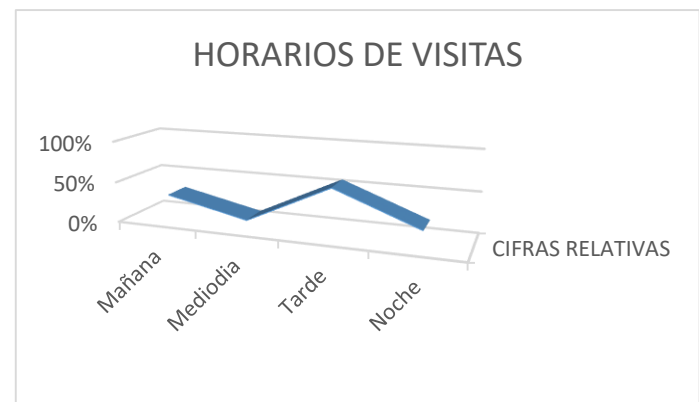
Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



7. ¿Cómo se siente al visitar este establecimiento?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Muy Satisfecho	116	42%
Satisfecho	148	54%
Indirerente	11	4%
Insatisfecho	0	0%
Muy Insastifeco	0	0%



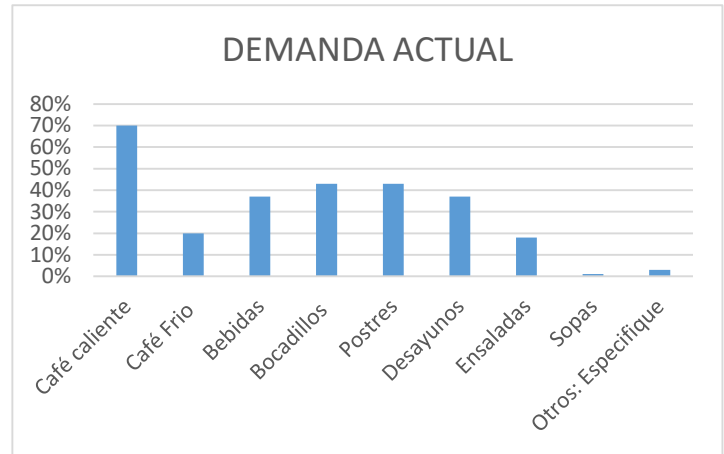
8. ¿En qué horarios acostumbra visitarla?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Mañana	86	31%
Mediodia	26	9%
Tarde	159	58%
Noche	52	19%



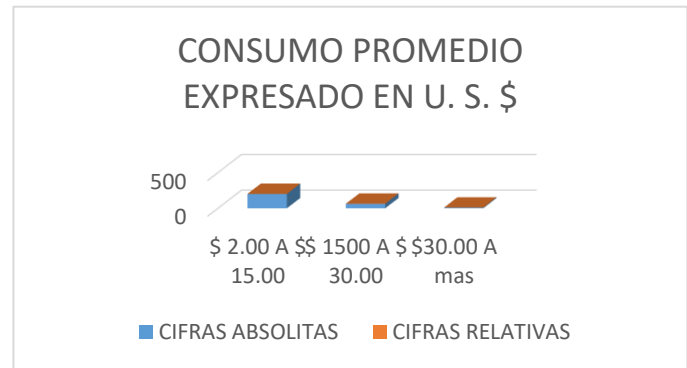
Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



9. ¿Qué productos consume más en una cafetería? Marque la opción de su preferencia.	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Café caliente	192	70%
Café Frio	55	20%
Bebidas	102	37%
Bocadillos	117	43%
Postres	117	43%
Desayunos	102	37%
Ensaladas	50	18%
Sopas	3	1%
Otros: Especifique	10	3%



10. ¿Habitualmente cuánto gasta al consumir en una cafetería por persona?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
\$ 2.00 A \$ 15.00	201	73%
\$ 15.00 A \$ 30.00	64	23%
\$30.00 A mas	10	4%



11. ¿Le gustaría tener una nueva opción en cafetería y visitarla? Esta nueva opción de cafetería será con un concepto de historietas.	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Si	331	96%
No	15	4%



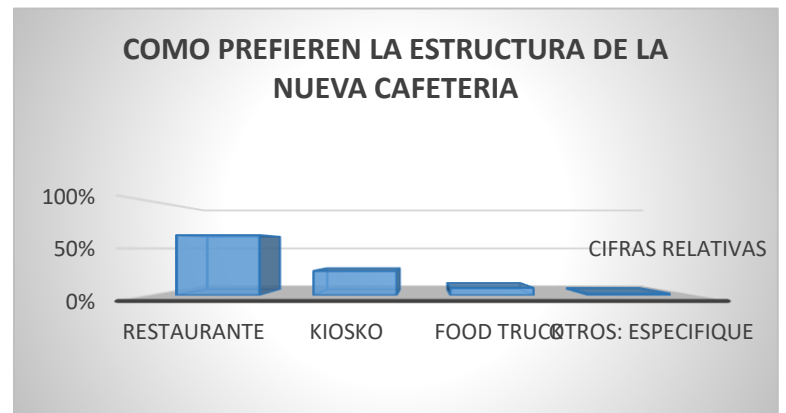
Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



12. ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicada?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Galerías Santo Domingo	137	41%
Metrocentro	167	50%
Otros: Especifique	27	9%



13. ¿Cómo le gustaría que fuera la estructura del establecimiento?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Restaurante	211	64%
Kiosko	87	26%
Food Truck	28	8%
Otros: Especifique	5	2%



14. ¿Por qué razón le gustaría visitar una nueva cafetería?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Mejor Atencion	35	10%
Mejores Precios	156	45%
Calidad en sus Productos	88	25%
Ambiente Diferente	140	40%
Otros: Especifique	1	0%

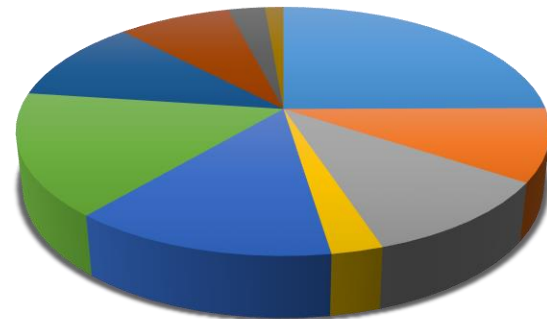


Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



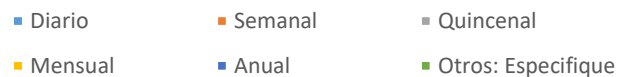
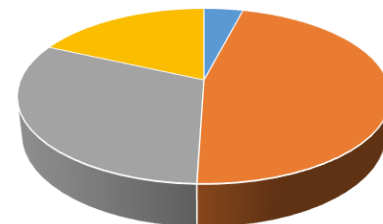
15. ¿Qué tipo de productos consumiría? Marque las opciones que consumiría (de forma individual) en una misma visita.	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Café caliente	187	54%
Café Frio	71	2%
Bebidas Frias	80	23%
Bebidas Calientes	20	6%
Bocadillos	102	29%
Postres	120	35%
Desayunos	81	23%
Ensaladas	61	18%
Sopas	20	6%
Otros: Especifique	10	3%

DEMANDA POTENCIAL



16. ¿cada cuánto visitaría el establecimiento?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Diario	13	4%
Semanal	160	46%
Quincenal	108	31%
Mensual	64	18%
Anual	1	0%
Otros: Especifique	0	0%

FRECUENCIA DE VISITAS DEMANDA POTENCIAL



Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



17. ¿Cuánto sería su máximo a gastar?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
\$ 2.00 A \$ 15.00	207	60%
\$ 1500 A \$ 30.00	124	36%
\$30.00 A mas	15	4%



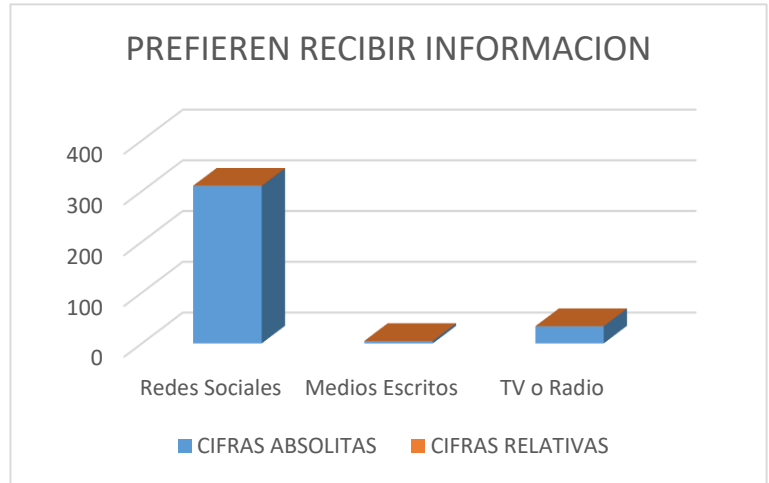
18. ¿Qué tipos de promociones le gustaría que hubiera?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Descuentos para empleados de empresas situadas próximas al restaurante.	44	13%
Promociones de cumpleaños.	106	31%
Bebidas de cortesía entre clientes habituales.	18	54%
Menús promocionales determinados días de la semana.	89	26%
Promociones especiales en el menú para fechas destacadas: San Valentín, día de la Madre, día del Padre, Navidad, Año Nuevo	97	28%
Otros: Especifique	4	1%



Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



19. ¿Por medio de que canales le gustaría recibir información de la nueva cafetería?	CIFRAS ABSOLITAS	CIFRAS RELATIVAS
Redes Sociales	310	89%
Medios Escritos	5	1%
TV o Radio	34	10%



Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



9.4 Anexo 4: Proformas.

PROFORMA

09/13/2019



To:
Leticia Idalia Velasquez
Managua
2280-6925 (Contacto)
89612502 (Celular)

Project:
Leticia Velasquez (Equipos de cafetería)

From:
IMISA
Holman López
Carretera Norte, del Nuevo Diario 2c.
abajo.
Managua
2249-6970 123
82523764 (Contacto)
ventas4@imisanic.com

Numero: : 20186984

Proforma Valida por: 30 días.


Elaborar cheque a nombre de: Importadora de Maquinaria Industrial S. A.

Tiempo de Entrega: Inmediato, según existencia. Fuera de Inventario de 6 a 8 semanas

Forma de Pago: De contado. (Al agotarse existencias o falta de inventarios 60% al ordenar y 40% contra entrega)

Garantía: 12 meses por desperfecto de fábrica.

RUC: J0310000132682

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Precio de Venta Total
1	1 ea	MAQUINA ESPRESSO  Astoria/General Espresso Eqmpt No. de Modelo SAE2-CALYPSO-WH-220 Calypso es la máquina tradicional que garantiza una, extraordinaria calidad en la taza, la tecnología de la combinación y el estilo. Calypso es exacta y fiable, y su diseño limpio y elegante diseño lo hace perfecto para todo tipo de muebles: Disponible a partir de 1 - 2 - 3 grupos y 2 grupos compactos. Pulsador para 6 dosis, Programación De las dosis de café de pulsador -Interruttore Cervecera semiautomática manual, Entrada de agua - Automático (A.E.A.) -Agua Caliente automáticas (sólo 2-3 gramos. No incluido Compact) -Scaldatazze Electric (sólo 2-3 gramos. electrónica con dosificación volumétrica de café por medio de la unidad de control por microprocesador. Programación desde el teclado de dosis de café independiente para cada grupo. Interruptores auxiliares VOLTAGE 220 V, PODER 3900, CAPASIDAD DE CALDERA DE 10.5 LITROS,	\$3,250.00	\$3,250.00

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



IMISA

09/13/2019







Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Precio de Venta Total
2	1 ea	 MOLINO PARA CAFE ESPRESSO Astoria/General Espresso Eqpmt No. de Modelo F64E Molino automático digital para café espresso Modelo: F64E Calibración micrométrica del café Dosificación directa al portafiltros de cafe Cero desperdicios de café Regulación táctil con el display de 5 a 10 gramos en el portafiltros sencillo Regulación táctil con el display de 10 a 20 gramos en el portafiltros doble Producción de café molido: 64 lbs./hrs. Capacidad de la tolva: 1.5 Kgs hora. Cuchillas tipo planas Diámetro de la cuchillas: 64/83 mm Fuente de alimentación eléctrica 115 volts/9 amps./ 650 watts /60 Hz Peso del equipo: 20 Kgs. Dimensiones: Altura: 67 cm Largo: 23 cm Diámetro: 27 cm	\$922.50	\$922.50
3	1 ea	 GRANIZADORA hermes No. de Modelo MYYOGURT 1S Máquina para granizados de 1 tanque 1/4 hp, 110v. Marca Hermes	\$850.00	\$850.00
4	1 ea	 DISPENSADOR DE BEBIDAS, ELÉCTRICO (FRÍAS) Grindmaster-Cecilware No. de Modelo D25-4 Crathco® Classic grifo® premezcla dispensador de bebidas frías, doble, eléctrico(a)(s), (2) 5 galón(es) policarbonato transparente tarjas (bols) & cubiertas, 2-pieza(s) de acero inoxidable no gotea dispensador válvulas, 35° a 41°Fahrenheit rango de temperatura, 20.955cm de espacio para el vaso, incluye roceador/spray & que se agitan Circulación opciones, plástico paneles laterales & bandeja para goteo, R134A, 1/5 HP, cULus, NSF, (enviado en 2 cajas) (Grindmaster)	\$1,080.00	\$1,080.00
5	1 ea	 LICUADORA, PARA BAR Waring No. de Modelo MX1050XTX Xtreme de alta potencia licuadora, uso pesado, el/la Raptor™ 64 onzas. BPA libre Copolyester contenedor, electrónico membrana teclado, una pieza removible frasco almohadilla, 120V, 3.5 HP, NSF, cUL & UL, hecho en USA	\$540.00	\$540.00
6	1 ea	 GABINETE Admiral Craft No. de Modelo SC4-3060 Mesa de trabajo con gabinete en acero inoxidable de 30" de ancho x 60" de largo, puertas corredizas.	\$680.00	\$680.00
7	2 ea	 JARRA, ACERO INOXIDABLE Winco No. de Modelo WP-20 jarra para espuma de leche, 20 onzas., de acero inoxidable (cantidad romper = 12 unidades)	\$12.92	\$25.84

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



IMISA

09/13/2019

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Precio de Venta Total
8	2 ea	JARRA, ACERO INOXIDABLE Winco No. de Modelo WP-14 jarra para espuma de leche, 14 onzas., de acero inoxidable (cantidad romper = 12 unidades)	\$8.52	\$17.04
9	1 ea	BANDEJA INSERTO PARA DESPERDICIO Winco No. de Modelo SCD-5 Bandeja inserto 1/6 de 5" de acero para desperdicio de café	\$14.00	\$14.00
				
10	1 ea	CEPILLO URNEX No. de Modelo 22-ESPBR Cepillo de Limpieza Scoopz para Maquina de café marca Urnex	\$10.80	\$10.80
				
11	1 ea	LIMPIADOR EN POLVO CAFIZA PARA MAQUINA DE CAFE URNEX No. de Modelo 12-ESP12-20 Limpiador en polvo Cafiza para maquina de cafe (Bote 20 oz) marca Urnex	\$8.78	\$8.78
				
12	1 ea	LIMPIADOR DE CAPUCHINADOR (32 ONZAS) URNEX No. de Modelo 12-MILK6-32 Limpiador de capuchinador Rinza (32 onzas) marca Urnex	\$18.00	\$18.00
				
13	1 ea	LIMPIEZA URNEX No. de Modelo 17-G01-UX430-12 Limpiador en pastilla Grindz para Máquina de Café, bote de 15 onz. Marca URNEX	\$29.70	\$29.70
				
14	1 ea	PORTA TAMPER Astoria/General Espresso Eqpmt No. de Modelo ZR0100B1 Porta tamper de silicone antideslizante color negro marca Astoria	\$10.80	\$10.80
15	1 ea	TAMPER DE PRECISION Astoria/General Espresso Eqpmt No. de Modelo 30004003 Tamper de 58mm de precisión color morado marca Astoria	\$54.00	\$54.00
16	1 ea	MANGUERA FLEXIBLE Astoria/General Espresso Eqpmt No. de Modelo 4630408 Manguera flexible 3/8 ff150 para maquina de cafe	\$31.50	\$31.50
17	1 ea	INSTALACION Restopan No. de Modelo INST-TEC Instalación de maquina profesional para café de dos grupos, marca: Astoria Cliente debe de tener: Espera de red hídrica con llave de pase 1/2" Espera de drenaje Espera eléctrica 220v; con breaker independiente de 20AMP	\$160.00	\$160.00
				

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



IMISA

09/13/2019

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Precio de Venta Total
18	1 ea	PANINNI ELECTRICA Waring No. de Modelo WPG150 Maquina para paninni Equipo electrico Superficie de coccion de 24.7 cm x 23.49cm Placa de coccion en hierro fundido acanaladas Termostato para control de temperatura Temperatura de trabajo hasta 300oC Estructura de acero inoxidable Bandeja para recolectora de residuos removible Voltaje: 110V Medidas: 11.5" ancho x 15.5" fondo x 9.25" alto Certificacion NSF Modelo WPG150 Marca Waring (USA)	\$467.50	\$467.50
19	1 ea	EXHIBIDOR FRIO INDUSTRIAL Cilgor Cooling No. de Modelo SCLG4-480FH-BK-110 Exhibidor en frio Ideal para reposterías y postres. Medidas: 1.5 m ancho x 0.73 m fondo x 1.2 m alto Rango de temperatura: De 2oC a 10oC. Refrigerante: R134a. Incluye luz interna 3 niveles (2 repisas más la base) Puertas corredizas. Acabados de granito sistema defrost en el vidrio frontal. Rodos para transportación. Vidrios frontales y a los lados. Consumo eléctrico: 0.68 kw/h Voltaje: 110V Modelo SCLG4-480FH Color: Negro	\$2,890.00	\$2,890.00
20	1 ea	EXHIBIDOR Refrimate No. de Modelo VSAS1500 Exhibidor ambiente de 1.00 mts de largo de reposteria de sobremesa Marca Refrimate	\$270.00	\$270.00
21	1 ea	COCINA Restopan No. de Modelo L-200 Cocina de 2 quemadores, estructura en acero inoxidable, patas en pintura epoxica, incluye manguera y valvula para coneccion a tanque de 25 lb.	\$195.00	\$195.00
22	1 ea	HORNO DE MICROONDAS Turbo Air No. de Modelo TMW-1100NE medianamente resistente horno microondas, 54.31cmde ancho x 46.05cmde profundidad x 33.02cmH, 1.0 pies cúbicos de capacidad, de acero inoxidable exterior, programable control táctil, 17 control táctil almohadillas, luz interior, fácil de limpiar fondo plano, One Touch Cook función, potencia Save modo, para cocinar completo(a) pitido, hasta 60 minuto(s) Cook vez/tiempo, puerta con bisagras al costado con ventana de vidrio templado, 1.0KW, 120V/60/1-PH, 14.0 Amperios, ETL-condiciones de salubridad, UL	\$420.75	\$420.75

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



IMISA

09/13/2019

Art.	Cant.	Descripción	Precio de Venta	Precio de Venta Total
23	1 ea	EXHIBIDOR FRIO VERTICAL Refrigimate No. de Modelo VCM410-BK-110 Exhibidor frio vertical 1 puerta abatible Capacidad 10 pies cúbicos Puerta con cristal visor Laterales con acabados de pintura epóxica Ideal para bebidas, lácteos o productos fríos en general Temperatura de trabajo: 0oC a 7oC Control de temperatura ajustable Iluminación interna Voltaje: 110V Medidas: 0.60 m fondo x 0.71 m ancho x 1.80 m alto Modelo VCM410 Marca Refrigimate	\$1,020.00	\$1,020.00
24	1 ea	FREEZER HORIZONTAL. Refrigimate No. de Modelo FHR420S Freezer de almacenamiento de productos congelados la temperatura de productos enfría por: 2 a 8 C de ° o a - 18 refrescante: Control estático de la temperatura: acción armario externa de par de termostato en papel de plata galvanizada capacidad descortés: 420 Tensão de L: 220V no. de puertas: 2 temperatura de trabajo: 2 a 8 C de ° y Height de - 18: delantero 960 mm: 1350 profundidad de milímetros: 660 internos de altura de milímetros: internos 720 mm de recepción: 1220 internos de profundidad de milímetros: 520 milímetros de peso neto: 80 kg de peso bruto: c / embalaje 100 kg primero: c / embalaje de profundidad 1420 mm: c / embalaje de altura 730 mm: 1100 mm	\$616.00	\$616.00
25	1 ea	WATER FILTRATION SYSTEM, FOR ICE MACHINES Scotsman No. de Modelo AP-1P AquaPatrol™ más sistema de filtrado de agua, simple/un(a) solo(a) sistema, 2.1 galones por minuto máximo flujo, diseñado para máquina de hacer hielo en forma de cubos hasta 650 libra(s), y para en forma de escamas, escarchas & dispensadores hasta 1,200 libra(s), cULus, NSF	\$198.00	\$198.00
			Mercadería	\$13,780.21
			Impuestos 15%	\$2,067.03
			Total	\$15,847.24

BAC IMISA DOLARES: 351-790829
BAC IMISA CORDOBAS: 351-724117

BANCENTRO IMISA DOLARES: 211-2 0 0-7 2 3
BANCENTRO IMISA CORDOBAS: 210-2 0 2-8 0 3

PROCREDIT IMISA DOLARES: 35350924023
PROCREDIT IMISA CORDOBAS: 3535091601

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



COTIZACION 61511494713

Nombre : VELASQUEZ LETICIA
Dirección :
Teléfono :

Fecha Cotizacion: 15/09/2019

Fecha Actual: 15/09/2019

Plan de Ventas: CONTADO
Período :

Almacen : TMC MULTICENTRO LA TROPIGAS

Vendedor : 01647605 SOLIS OBANDO BISMARCK

Marca	Modelo	Descripción	Unid.	Unitario	Precio Contado Valor Neto	Impuesto	Total
SAMSUNG	UN32J4290AFX	32 INCH SMART TV HD 32 IN	1	C\$ 8,693.91	C\$ 8,693.91	C\$ 1,304.09	C\$ 9,998.00

C\$ 8,693.91 C\$ 1,304.09 C\$ 9,998.00

Precio Válido por 8 días

ESTAMOS EXENTOS DE RENTENCION 2% IR
PRECIOS EN CORDOBAS

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



C O T I Z A C I O N 82911494718

Nombre : VELAZQUEZ LETICIA IDALIA
Dirección :
Teléfono :

Fecha Cotizacion: 15/09/2019

Fecha Actual: 15/09/2019

Plan de Ventas: CONTADO
Período :

Almacen : RSA RSHACK LAS AMERICAS

Vendedor : 01548705 FLORES ELIECER

Marca	Modelo	Descripción	Unid.	Unitario	Precio Contado		Total
					Valor Neto	Impuesto	
HEWLETT PACKARD	15DA0023LA	P 15P Ci5 7GEN 4GB 1TB W1P 15P	1	C\$ 18,990.43	C\$ 18,990.43	C\$ 2,848.56	C\$ 21,838.99
EPSON	L3150	MULTIFUNCIONAL L3150 WIFIMULTI	1	C\$ 6,955.65	C\$ 6,955.65	C\$ 1,043.35	C\$ 7,999.00

C\$ 25,946.08 C\$ 3,891.91 C\$ 29,837.99

Precio Válido por 8 días

ESTAMOS EXENTOS DE RENTENCION 2% IR

PRECIOS EN CORDOBAS

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



GONPER LIBRERIAS
GONZALEZ PEREIRA S.A.
Sucursal CENTRO COMERCIAL MANAGUA, RUC No. J0310000001499
Centro Comercial Managua Módulos C 88-89-90-91 Telfs.2278-5524, 2278-2578.

COTIZACION

Usuario: TIENDA Emisión:18/09/2019 Vencimiento:03/10/2019 Hora: 1:59:00 pm Cotiz. No:CM-008213270
Almacén: CM RUC: Vendedor:BRYAN GUADAMUZ Precio:P3 DETALLE
Clave:C00000 Dirección: Membresía: NO TIENE MEMBRESIA Desc: 0.00%

Cant	Descripción	Código	%Impuesto	%Desc	P.Unit	Exento	Bravado
1	ESCRITORIO TIPO CONTADOR 30" ANCHO X 60" LARGO X	0500090027	15.00 %	0.00 %	3,612.66	0.00	3,612.66
1	ARCHIVO METALICO 4 GAVETAS SIST RODO (META)	0100050019	15.00 %	0.00 %	4,168.42	0.00	4,168.42

----- (ESTAMOS EXENTOS DE RETENCIONES DE I.R.) -----

Comentario: Teléfono: 8450-2662 Teléfono: 0000-0000 Teléfono: 0000-0000

Sub Total:	0.00	7,781.08
Descuentos:	0.00	0.00
Totales:		7,781.08
Retención:		0.00
Más IVA:		1,167.16
Gran Total:		C\$ 8,948.24

COTIZACION ESTE DOCUMENTO NO SUSTITUYE NINGUNA FACTURA

Plan de Negocio: "CARTOON KFE"



25/9/2019

[Oferta]



Pagar a nombre de:

COMTECH

Ced. Jurídica J0310000000603

Tel.: (505) 22648800

Avenida Principal Altamira D Este No. 589/599. Ferretería SINSA, 25 vrs. arriba. Managua, Nicaragua

Empresa: LETICIA VELAZQUES

Contacto: Leticia velazques

Teléfono: Fax:

Dirección:

managua

Vendedor: Alexandra Ruiz

Celular: 7797-2861

E-Mail: aruiz@comtech.com.ni

Tel.: 22648800 Ext.7700

www.comtech.com.ni

Proforma #: 186798

Fecha: 25/9/2019

Código	Descripción	Cant.	Precio Un.	Total(US)	Entrega
02601-220	IMPRESORA EPSON TMU-U220D-806 USB /C31C515806	1	US\$ 236.99	US\$ 236.99	Inmediato
03101-534	CABLE ARGOM PARA IMPRESORA / USB 2.0 / 3MTS / ARG-CB-0039	1	US\$ 1.24	US\$ 1.24	Inmediato
07101-094	SILLA PCYES MAD RACER STI MASTER GAMING / NEGRA / MADSTIMSPT	1	US\$ 149.99	US\$ 149.99	Inmediato

Monto en letras: Cuatrocientos Cuarenta y Seis con 45/100

Condiciones Generales

Forma de pago: Contado

Vigencia de la oferta: 8 Días

Garantía: Detallada en cada producto

Tasa de Cambio: 33.72

COMTECH recomienda instalar licencia originales en sus Equipos

Esta cotización es valida solamente con el sello de la empresa

Nota: Somos Grandes Contribuyentes.

Estamos exentos del 2% IR y 1% IMI

LOS PRECIOS Y EXITENCIAS PUEDEN VARIAR SIN PREVIO AVISO

Sub-Total 388.22

IVA 58.23

Total(US) 446.45

Firma Asesor de Venta

Aceptación del Cliente

Páguese a nombre de Comtech

Nombre: _____ Ced. _____ Firma: _____ Fecha: _____

Sello:

