

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Proyecto de negocios: Cafetería Sensations**

**TESINA**

Que para obtener el título de

**Licenciado en Economía**

**PRESENTA**

Jorge Eduardo Valencia Rodríguez

**DIRECTOR DE TESINA**

Mtro. Raúl Martínez Solares Piña

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., 2016



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INDICE

<b>Introducción</b> -----	4
Justificación-----	5
Objetivos generales-----	6
Objetivos articulares-----	6
Mercado de café en México-----	7
Demanda esperada de café en México -----	9
Franquicias de café en México-----	10
Resumen ejecutivo y presentación de la empresa -----	12
<b>CAPITULO 1. Lineamientos Corporativos</b>	
1.1 Modelo de negocio Cafetería Sensations-----	14
1.2 Cultura organizacional-----	15
1.2.1 Misión-----	15
1.2.2 Visión-----	15
1.2.3 Valores-----	15
1.3 Identidad corporativa-----	15
1.3.1 Logotipo-----	15
1.3.2 Aplicación de logotipo en imagen corporativa-----	16
1.4 Análisis FODA-----	17
<b>CAPITULO 2. Estudio de Mercado</b>	
2.1 Descripción del producto-----	21
2.2 Mercado potencial-----	27
2.3 Mercado meta-----	27
2.4 Perfil del cliente-----	28
2.5 Investigación de mercado-----	29
2.6 Resultados de la encuesta-----	30
2.7 Análisis de la competencia-----	41
2.7.1 Necesidades satisfechas por la competencia-----	42
2.7.2 Necesidades que no están satisfechas por la competencia-----	43
2.8 Ventajas competitivas-----	43
2.9 Estrategias de diferenciación-----	44
2.9.1 Promoción y/o publicidad-----	45
<b>CAPITULO 3. Estudio Técnico</b>	
3.1 Proceso de producción-----	47
3.1.1 Mapeo de procesos-----	50
3.1.2 Diagramas de flujo-----	51
3.2 Localización de la empresa-----	53
3.2.1 Distribución física de las instalaciones-----	54
3.2.3 Áreas de la empresa-----	55
3.3 Estructura organizacional-----	56
3.3.1 Descripción de puestos-----	57

3.3.2 Condiciones de trabajo-----	61
3.3.3 Horarios de trabajo -----	62
3.3.4 Prestaciones de ley -----	62
3.4 Aspectos normativos del proyecto-----	63
3.4.1 Permiso de Salubridad-----	63
3.4.2 Uso de suelo-----	64
3.4.3 Registro de alta en Hacienda-----	64
3.4.4 Permiso de Anuncio Exterior-----	64
3.4.5 Registro de marca-----	64
<b>CAPITULO 4. Estudio Económico-Financiero</b>	
4.1 Resumen de costos-----	65
4.1.1 Depreciación-----	65
4.1.2 Amortización-----	66
4.2 Precio de venta-----	67
4.3 Punto de equilibrio-----	67
4.4 Flujo de efectivo-----	68
4.5 Recuperación de la inversión-----	69
4.5.1 Capital requerido -----	74
4.5.2 Proyección de ventas-----	75
4.6 Financiamiento-----	76
<b>CONCLUSIONES</b> -----	78
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> -----	79
<b>ANEXOS</b> -----	81

## **Introducción**

Esta tesina busca desarrollar un proyecto de inversión referente a una Cafetería instalada en la zona metropolitana norte del país, a un costado de la Facultad de Estudios Superiores de Iztacala.

En su contenido la tesina cuenta con cuatro capítulos en que los que se desarrolla un plan de negocios para definir la estructura del proyecto, su implementación y los aspectos técnicos para su viabilidad.

En el primer capítulo se identifican los conceptos generales del proyecto, es decir, el modelo de negocio que se pretende desarrollar “Cafetería Sensations”, así como los lineamientos corporativos de la misma. Además de lo anterior se realiza el estudio de la imagen y el logotipo que se va a utilizar. Finalmente en este capítulo se analizan los factores relevantes de la cafetería mediante un análisis FODA.

En el segundo capítulo se desarrolla el estudio de mercado para poder conocer todas las variables que afectan al proyecto, desde la competencia, el mercado, así como los puntos clave que hacen de este modelo de negocio una idea innovadora y diferente. En este capítulo se identifican los productos que se van a comerciar así como el mercado al que se pretende llegar con ellos.

El estudio técnico del proyecto se va a presentar en el tercer capítulo. Este va a servir de apoyo para identificar el lugar óptimo en el cual se debe ubicar la empresa de acuerdo a los factores que fueron elegidos como los más importantes. A su vez en este capítulo se muestra el proceso de producción mediante cuadros y diagramas para conocer toda la metodología y actividades necesarias para poder proveer con éxito los productos y mercancías que la cafetería va a ofrecer. Junto con lo anterior se muestra el organigrama y el número de trabajadores, así como los puestos necesarios para cubrir las necesidades de la cafetería. Por último en este capítulo se plantean los aspectos normativos necesarios para que la cafetería pueda funcionar bajo la regulación vigente.

El cuarto capítulo referente al estudio económico-financiero del proyecto, muestra en forma específica y detallada cada uno de los aspectos técnicos a considerar para la rentabilidad del

proyecto. Es decir mediante estudios de costos, gastos, ingresos y proyecciones de ventas se propone un posible periodo de tiempo para la recuperación de la inversión. En este capítulo se identifican los costos del proyecto así como el monto de inversión necesario para comenzar a operar. En la parte final del capítulo se muestra el esquema de financiamiento que se adoptaría para la implementación de la cafetería.

### **Justificación.**

Según datos de la OCDE<sup>1</sup> para marzo del presente año el índice de desempleo en el país fue de 4.2%, esto significa que alrededor de dos millones ciento noventa y siete mil personas en la población mexicana económicamente activa no tienen trabajo. Esto provoca que la población desempleada busque nuevas válvulas de escape con las cuales puedan satisfacer sus necesidades económicas.

En el país estas fugas al desempleo son el narcotráfico, la delincuencia, el ingreso al sector informal de empleo, y por último, el autoempleo o creación de microempresas según un artículo del diario “El Economista”.

De las principales fugas al desempleo en el país, la del autoempleo o creación de microempresas o micro negocios es una de las mejores opciones en relación al beneficio social y económico que genera. Por lo tanto resulta de suma importancia el desarrollo de un espíritu emprendedor en la población pues la creación de micro negocios permite que una persona no solo se auto emplee, sino que a su vez, puede ofrecer empleo a otras personas. Es por lo anterior que el gobierno federal está llevando a cabo proyectos para el apoyo, creación y consolidación de pequeñas y medianas empresas mediante el INADEM<sup>2</sup> que es el organismo público que se encarga de esta tarea.

El desarrollo de una empresa en la etapa inicial no siempre resulta sencillo. En México 8 de cada 10 empresas nuevas no llegan a los 5 años según datos del INADEM. Sin embargo existen nuevos modelos de negocio que se han acentuado en el país con bastante éxito.

---

<sup>1</sup> Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

<sup>2</sup> Instituto Nacional del Emprendedor (Organismo de la Secretaría de Economía).

En la última década en México se han instalado un gran número de franquicias proponiendo nuevos modelos de negocio e inversión. Entre los principales, se encuentran las cadenas de cafeterías que se han posicionado como uno de los modelos de franquicia con más éxito en el país.

Lo anterior muestra como en un mercado tan arraigado como es el consumo y la venta de café, la innovación sigue siendo el elemento principal para obtener excelentes resultados. En base a ello se considera factible encontrar en este mercado una oportunidad para desarrollar un proyecto de negocio rentable, lo cual resulta ser el objeto de estudio de esta tesina.

### **Objetivos generales.**

Desarrollar un proyecto de inversión referente a una cafetería, presentada con un concepto innovador en la colonia Los Reyes Iztacala en el Estado de México.

### **Objetivos particulares.**

Evaluar los riesgos y beneficios de un proyecto de inversión referente a una cafetería.

Conocer la viabilidad técnica y rentabilidad de la cafetería ubicándola en la zona geográfica anteriormente mencionada.

Considerar si el Proyecto “Cafetería Sensations” resulta o no como una opción rentable para invertir.

Este esquema de franquicias de cafetería se ha instalado fácilmente gracias a las condiciones que el mismo mercado ofrecía; es decir, si nos remontamos 25 años atrás, cuando una persona en México deseaba tomar café en el trabajo o la oficina era necesario contar con una máquina dispensadora de agua fría o caliente, de manera que las cafeteras cilíndricas se convertían en una parte indispensable del mobiliario de toda oficina. Sin embargo es en 1998 cuando la cadena de cafeterías Finca Santa Veracruz revolucionó el

consumo de café al lanzar el primer modelo de franquicias cafeteras en el país convirtiéndose en pionera y marcando la pauta en el mercado.

Posteriormente nuevas marcas como Starbucks, The Italian Coffe Company, Café Punta del Cielo y Cielito Querido Café identificarían una oportunidad y se abrirían paso en el mercado adoptando la mayor parte de él. De las mencionadas anteriormente, Starbucks es en 2015 la más grande cadena de franquicias de cafeterías en el país contando con más de 450 establecimientos y más del cuarenta y cinco por ciento del mercado; seguida por The Italian Coffee Company que domina el veinte por ciento de participación y Café Punta del Cielo con doce por ciento del mercado según datos de la PROFECO<sup>3</sup>.

### **El mercado de café en México.**

Actualmente la demanda de café en México se encuentra en crecimiento según datos de la revista “Valor” de Banamex. Según esta revista se espera un incremento de las ventas derivado de dos factores, un crecimiento del mercado y un incremento en el consumo de los actuales clientes. Estos datos resultan importantes pues indican que existe una gran oportunidad para las marcas que desean posicionarse o para aquellas que desean entrar en este mercado.

En el mismo artículo se menciona que el potencial de este mercado es enorme pues a comparación con muchos otros países el consumo de café en México es demasiado bajo, situación que se espera se invierta en el corto plazo.

---

<sup>3</sup> Procuraduría Federal del Consumidor (Organismo para la defensa de los derechos del consumidor en México).

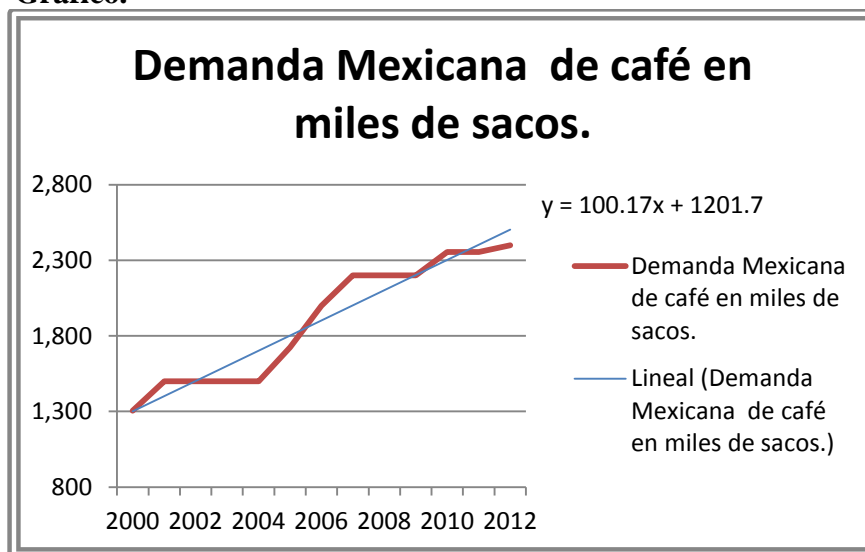


**Cuadro 1.**

<i>Serie histórica de la demanda de café en México.</i>	
<i>Año</i>	<i>Consumo mexicano en miles de sacos.</i>
<b>2000</b>	1,305
<b>2001</b>	1,500
<b>2002</b>	1,500
<b>2003</b>	1,500
<b>2004</b>	1,500
<b>2005</b>	1,725
<b>2006</b>	2,000
<b>2007</b>	2,200
<b>2008</b>	2,200
<b>2009</b>	2,200
<b>2010</b>	2,354
<b>2011</b>	2,354
<b>2012</b>	2,400

*Fuente: Elaboración propia con datos de la International Coffe Organisation (ICO).*

**Gráfico.**



*Fuente: Elaboración propia con datos de la Interantional Coffe Oragnitation (ICO).*

La demanda mexicana de café ha tenido una tendencia de crecimiento irregular ya que tomando los datos desde el año 2000 podemos observar como de esta fecha al 2004 prácticamente la demanda se mantiene constante y no crece realmente, sin embargo entre los años 2005 a 2007 hay un gran incremento en la demanda de café en el país, tal vez sería aventurado afirmar que este incremento en la demanda se derivara totalmente a la fortaleza de la franquicia cafetera Starbucks en México alrededor del 2005, sin embargo es evidente que este fue un factor importante para este escenario.

Durante la crisis del 2008 la demanda mexicana no cae como ocurrió con la demanda mundial, pero se vuelve a mantener constante y sin crecimiento. A lo largo del periodo entre 2009 y 2012 se observa como la demanda de café en México ha tenido un crecimiento desacelerado, en comparación a otros años, sin embargo se podría esperar que la tendencia siga siendo positiva.

### **Demanda esperada de café en México.**

De acuerdo a los datos presentados en el Cuadro 1 y el gráfico anterior acerca de la demanda mexicana de café se realizó en Excel la estimación de la misma para los siguientes años, basado todo en la fórmula de estimación “ $Y = aX + c$ ”; lo que da como resultado el Cuadro 2.

**Cuadro 2.**

<i>Tendencia histórica de la demanda de café en México (estimación)</i>	
<i>Año</i>	<i>Consumo mexicano en miles de sacos.</i>
<b>2013</b>	2,604
<b>2014</b>	2704.25
<b>2015</b>	2804.42
<b>2016</b>	2904.59
<b>2017</b>	3004.76
<b>2018</b>	3104.93

*Fuente: Elaboración propia con los datos del Cuadro 1*

Para los próximos años se estima continúe la tendencia alcista en el consumo del café en el país, de manera que el mercado sigue dando oportunidad a las nuevas marcas que deseen fortalecerse. Se espera que en el 2018 el consumo de café en México alcance al menos los tres mil ciento cuatro miles de sacos anuales.

### **Franquicias de Café en México**

Hace 25 años si una persona en México deseaba tomar un café en el trabajo o la oficina era necesario contar con una máquina dispensadora de agua fría o caliente, de manera que las cafeteras cilíndricas se convertían en una parte indispensable del mobiliario de toda oficina. Sin embargo es en 1998 cuando la cadena de cafeterías Finca Santa Veracruz revolucionó el consumo de café al lanzar el primer modelo de franquicias cafeteras en el país convirtiéndose en pionera y marcando la pauta en el mercado para contar con poco menos de 50 puntos de venta en el 2014.

Posteriormente nuevas marcas como Starbucks, The Italian Coffe Company, Café Punta del Cielo y Cielito Querido Café identificarían una oportunidad y se abrirían paso en el mercado adoptando la mayor parte de él. De las mencionadas anteriormente, Starbucks es en 2015 la más grande cadena de franquicias de cafeterías en el país contando con más de 450 establecimientos y más del cuarenta y cinco por ciento del mercado; seguida por The Italian Coffee Company que domina el veinte por ciento de participación. La tercera posición le pertenece a Café Punta del Cielo con doce por ciento del mercado según datos de la PROFECO.

En lo que respecta a los precios del mercado, las cadenas de cafeterías tienen generalmente precios mucho más elevados que las cafeterías sin renombre, pues existen lugares donde se puede comprar un café de 300 ml desde \$15 pesos; precio que muy difícilmente se va a encontrar en una cadena de cafeterías. De acuerdo a una investigación de precios del 2015 se determinó que la cadena de cafeterías Starbucks tiene un rango de precios que va desde \$45 pesos hasta los \$75 pesos con un promedio de \$60 pesos por café. La cadena de

cafeterías The Italian Coffe Company tiene un promedio de precios de \$40 pesos por café. La cafetería Café Punta del Cielo tiene un rango de precios de entre \$38 hasta \$48 pesos con un promedio de \$45 pesos. Por último la cadena mexicana Cielito Querido Café tiene un rango de precios de \$34 a \$48 pesos con un promedio de \$42 por café.<sup>4</sup>

El modelo de franquicias de cafetería ha tenido más éxito del esperado en México para empresas como Starbucks, quienes aparecieron en el país en el 2002 y actualmente, doce años después ya funcionan 450 de sus franquicias en todo el país. Esto es debido al modelo de negocio que la empresa ha creado, así como a la buena aceptación del mercado mexicano a este. Sin embargo “esta no es la meta para la marca que controla grupo Alsea pues aun ven potencial en el mercado y buscan una expansión innovando en el mercado con las formas de pago y las maneras de llegar al cliente” Howard Shultz (2015).

Lo anterior muestra como en un mercado tan arraigado como es el consumo y la venta de café, la innovación sigue siendo el elemento principal para obtener excelentes resultados.

## **Resumen ejecutivo y presentación de la empresa**

### Cafetería Interactiva Sensations

#### Oportunidad

Actualmente la demanda de café en nuestro país se incrementa fuertemente año con año; lo que ha dado pie a que el negocio de las cafeterías se haya vuelto tan popular. Sin embargo este mercado es muy homogéneo y las cafeterías rara vez se llegan a distinguir una de otra, situación que ha logrado que franquicias como Starbucks se hayan posicionado rápidamente en el mercado con el simple hecho de ofrecer atributos diferenciadores.

Se ha identificado esta oportunidad, por lo cual se pretende desarrollar en este proyecto una cafetería diferente, una cafetería interactiva.

---

<sup>4</sup> Los precios mencionados indican un promedio general, pueden variar según cada franquicia y la zona en la que se encuentra ubicada.

### Modelo de negocio

Este proyecto se plantea un modelo de negocio diferente a la cafetería tradicional, donde uno llega, pide un café, toma un asiento o mesa y se aísla de todo lo que sucede alrededor. La Cafetería Sensations se va a ambientar en un entorno más divertido y dinámico; ofreciendo a los clientes momentos agradables, alegres y entretenidos. Donde puedan involucrarse en actividades individuales o grupales según lo deseen.

### Ventaja competitiva

Como atributo diferenciador se contará con distintas actividades, como son la renta de juegos de mesa, el disfrutar de música en vivo, el poder presenciar un show de stand-up y la posibilidad de cantar karaoke. Además de lo anterior en el menú de venta se contará con desayunos típicos de países como Alemania, Francia, México y Estados Unidos, lo cual se considera también contribuye a construir un atributo diferenciador.

### Proyección financiera

Para poder arrancar el proyecto se requiere una inversión de un millón doscientos ochenta y cuatro mil quinientos pesos. Con esto se generarían utilidades de treinta y nueve mil pesos mensuales, cifra que permitiría recuperar la inversión en dos años y nueve meses.

<b><i>Recuperación de la inversión</i></b>	
Inversión Total	\$ 1,284,481
Ingreso por ventas (mensual)	\$ 177,747
Costos y gastos totales (mensual)	\$ 117,726
Utilidad antes de impuestos	\$ 60,021
Impuestos	\$ 21,007

Utilidad Total (mensual)	\$ 39,014
Porcentaje de utilidad anual	36.50%
Recuperación de la inversión (periodos)	32.9
Recuperación de la inversión (tiempo)	2 años y 9 meses

## **CAPITULO 1.**

### **LINEAMIENTOS CORPORATIVOS**

#### **1.1 Modelo de negocio Cafetería Sensations**

La “Cafetería Interactiva Sensations” que es el proyecto a desarrollar en esta tesina, se sustenta en un modelo de negocio de una cafetería interactiva, que si bien, aun no tiene un gran alcance en el mercado, actualmente ya se está posicionando con un concepto bastante similar que se puede encontrar en la cafetería “El Ocho” localizada en la colonia Condesa,

Delegación Cuauhtémoc, Distrito Federal. Esta cafetería se promociona así misma en el mercado como “Café Recreativo”, ofreciendo actividades a los clientes como son la lectura de libros o el participar en un juego de mesa.

Esta cafetería con este concepto innovador ya posee dos sucursales más gracias a que ha sido percibida satisfactoriamente por los clientes. Apegado al concepto anterior, en esta tesina se desarrolla el proyecto de una “Cafetería interactiva” aprovechando la brecha de mercado que anteriormente la “Cafetería El Ocho” ya abrió; buscando una mayor cercanía y relación con el cliente ofreciéndole más actividades e involucrándolo en ellas.

El modelo de negocio presentado se desenvuelve en un concepto lounge interactivo ambientado en un establecimiento acogedor y tranquilo por las mañanas, y más divertido y dinámico en las tardes; ofreciendo a los clientes momentos agradables y entretenidos.

Además del establecimiento interno donde se llevaran a cabo todas las actividades, existirá también un espacio de barra de café exprés donde los clientes podrán hacer su pedido sin necesidad de entrar completamente al establecimiento y serán despachados de manera inmediata para poder así continuar en su camino y con sus actividades diarias sin interrumpir sus tiempos.

Como atributo diferenciador se contará con distintas actividades, como son la renta de juegos de mesa, el disfrutar de música en vivo, el poder presenciar un show de stand-up y la posibilidad de cantar karaoke. Además de lo anterior, en el menú de venta se contará con desayunos típicos de países como Alemania, Francia, México y Estados Unidos, lo cual se considera también contribuye a construir un atributo diferenciador.

## **1.2 Cultura organizacional**

### **1.2.1 Misión**

Crear un espacio donde los clientes puedan disfrutar de momentos agradables y divertidos mientras consumen los productos que la cafetería ofrece.

### **1.2.2 Visión**

Posicionar la marca en el mercado a nivel estatal en un lapso de 3 años.

### **1.2.3 Valores**

Todo personal que labore en la empresa debe destacar por su Honestidad, Responsabilidad, Compañerismo, Trabajo en equipo, Entusiasmo, Compromiso, y una búsqueda constante de la innovación.

## **1.3 Identidad corporativa**

### **1.3.1 Logotipo**



### **1.3.2 Aplicación de logotipo en imagen corporativa**

La principal aplicación de la imagen corporativa de la Cafetería Sensations es la de generar en el cliente un impacto con la marca; que pueda reconocer y saber a qué lugar se refiere con el simple hecho de escuchar el nombre o mirar el logotipo. Se busca dar a la cafetería un entorno de entusiasmo y alegría, pertenencia y confort.

Como lema principal para utilizar en toda campaña publicitaria y alrededor del cual está el nombre de la cafetería es el siguiente: “Sensations, la vida se disfruta”

La imagen corporativa se va a utilizar en los volantes de publicidad, en redes sociales (páginas de Facebook, Twitter, e Instagram), en los uniformes de los empleados, en carteles



y promocionales, en vasos desechables y empaques de alimentos. Prácticamente en todo aquello que represente la marca.

#### 1.4 Análisis FODA

**Cuadro 3.**

<i>Fortalezas</i>		<i>Debilidades</i>	
1	Empatía y familiaridad con el cliente.	1	Poca variedad en alimentos y aperitivos.
2	Horario Extenso.	2	Falta de conocimientos de cocina.
3	Buena imagen del Personal.	3	Limitada expansión.
4	Actividades recreativas.	4	-

5	Originalidad con desayunos extranjeros.	5	-
6	Imagen corporativa.	6	-
<b>Oportunidades</b>		<b>Amenazas</b>	
1	Una gran aceptación del mercado por el concepto ofrecido y un éxito mayor al esperado.	1	Aumento de los costos por renta.
2	Incremento de la gama de productos	2	Delincuencia e Inseguridad.
3	El desarrollo de franquicias o nuevas sucursales.	3	Menor interés del mercado conforme pase el tiempo.
4	-	4	Baja rotación de los clientes.
5	-	5	Desinterés de las actividades.
6	-	6	Atracción de clientes únicamente en horario de actividades.

**Cuadro 4.**

<b>Fortalezas</b>	
<b>1</b>	<b><i>Empatía y familiaridad con el cliente.</i></b>
Se refiere a que en su mayoría los empleados de la Cafetería Sensations serán personas jóvenes y amigables por lo tanto los clientes (generalmente jóvenes) se sentirán mayormente identificados y crearan más fácilmente una conexión con el establecimiento y los empleados.	
<b>2</b>	<b><i>Horario Extenso.</i></b>
Horario: De Lunes a Miércoles (6:30 am a 10:00 pm), de Jueves a Sábado (6:30 am a 11:00 pm), Domingos (9:00 am a 9:00 pm). Los establecimientos competidores no cuentan con un horario tan extenso; de manera que este punto se consideraría una	

fortaleza.

**3 Buena imagen del Personal.**

El personal de la Cafetería Sensations contara con un uniforme que consiste en un pantalón de mezclilla, playera tipo polo con el logotipo estampado, y un delantal color negro con el logotipo estampado de igual manera. Lo cual se considera dará una mejor presentación e imagen a la Cafetería.

**4 Actividades recreativas.**

Las principales actividades que la Cafetería Sensations va a ofrecer son la renta de juegos de mesa, el escuchar música en vivo, la posibilidad de cantar Karaoke, y el poder presenciar un show de Stand-up. Este es el atributo diferenciador que se va a utilizar para entrar en el mercado por lo tanto es igualmente una fortaleza.

**5 Originalidad con desayunos extranjeros.**

En el menú se va a incluir un apartado especial para que cada día de la semana se pueda consumir un desayuno especial típico de algún país lo cual se considera un factor innovador y por lo tanto una fortaleza.

**6 Imagen corporativa.**

La mayoría de los competidores no cuentan con una imagen corporativa, pues no tienen ni un nombre ni un logotipo que los represente. La Cafetería Sensations va a contar con una imagen corporativa y considerando que en su mayoría la competencia no la tiene, esto sería una fortaleza.

**Cuadro 5.**

<b>Debilidades</b>	
<b>1</b>	<b><i>Poca variedad en alimentos y aperitivos.</i></b>
En primera instancia la Cafetería Sensations no contará con un amplio menú de alimentos tipo restaurant, lo cual se considera una debilidad pues en su mayoría los alimentos que se podrán consumir son únicamente aperitivos y no precisamente una comida completa.	

<b>2</b>	<b><i>Falta de conocimientos de cocina.</i></b>
El principal inversionista (autor de esta tesina) no cuenta con conocimientos de cocina, por lo tanto depende totalmente de las habilidades del cocinero en turno.	
<b>3</b>	<b><i>Limitada expansión.</i></b>
Existen fuertes limitaciones por falta de capital para una rápida expansión, de manera que si se tuviera mayor éxito del esperado, no se podría atender ni dar el servicio al exceso de clientela.	

**Cuadro 6.**

<b><i>Oportunidades</i></b>	
<b>1</b>	<b><i>Mayor aceptación del mercado.</i></b>
Pudiera ocurrir que el mercado encuentre en bastante agrado el concepto ofrecido y se tenga un mayor éxito al esperado.	
<b>2</b>	<b><i>Incremento de la gama de productos</i></b>
El menú que ofrecerá en primera instancia la Cafetería Sensations es poco extenso y variado para no incurrir en mayores dificultades al arranque del proyecto. Sin embargo dependiendo de la aceptación del mercado, existiría la posibilidad de incrementar la gama de productos en venta para obtener mayores ingresos.	
<b>3</b>	<b><i>Desarrollo de Franquicias o nuevas Sucursales.</i></b>
Existe la posibilidad de que al ser un concepto innovador, en el caso de que el mercado aceptara el modelo de negocios de buena forma, posteriormente se diera la oportunidad de buscar nuevas zonas o inclusive ofrecer franquicias para desarrollar el modelo en otro lugar.	

**Cuadro 7.**

<b><i>Amenazas</i></b>	
<b>1</b>	<b><i>Aumento de los costos por renta.</i></b>
Existe la posibilidad de que el arrendador del establecimiento donde la Cafetería Sensationsn estará situada busque posteriormente el aumentar las rentas e inclusive pueda pedir el desaloje del establecimiento.	

<b>2</b>	<b><i>Delincuencia e Inseguridad.</i></b>
	La delincuencia e inseguridad son factores claves a considerar en cualquier lugar. La zona donde se pretende desarrollar el proyecto no es la excepción, de manera que se deben tomar medidas de precaución para disminuir al máximo el riesgo de algún infortunio de este tipo.
<b>3</b>	<b><i>Menor interés del mercado conforme pase el tiempo.</i></b>
	Es probable que en un inicio el concepto innovador pueda atrapar la atención del mercado, sin embargo, también existe la posibilidad de que conforme vaya pasando el tiempo el concepto deje de ser igual de atrayente y la clientela así como las ventas alcancen un periodo decreciente.
<b>4</b>	<b><i>Baja rotación de los clientes.</i></b>
	El diseño del establecimiento alberga la posibilidad de atender hasta 40 personas en un mismo momento. Cifra que se espera alcanzar en los momentos en que la Cafetería Sensations tenga una actividad en especial, sin embargo esto también puede generar una ligera dificultad cuando los clientes puedan permanecer en el lugar por horas y horas consumiendo muy poco y con el único fin de disfrutar las actividades y no precisamente de consumir los productos.
<b>5</b>	<b><i>Desinterés de las actividades.</i></b>
	Esto podría ocurrir cuando algún cliente desee acudir al establecimiento pero la actividad en turno no sea de su agrado, por ejemplo deseaba ir a conversar con alguien cuando en la cafetería había música en vivo o alguna actividad de Karaoke.
<b>6</b>	<b><i>Atracción de clientes únicamente en horario de actividades.</i></b>
	Esto se refiere a que se espera que sean las actividades de recreación las que llamen la atención del mercado, lo cual si bien es la base del proyecto también puede generar una amenaza donde solo en horarios de actividades los clientes acudan al establecimiento, y que si no hay una actividad en turno el establecimiento no tenga ventas.

## CAPITULO 2.

### ESTUDIO DE MERCADO

#### 2.1 Descripción del producto

A continuación se muestra el detalle de los alimentos, bebidas, postres y aperitivos que se van a ofrecer dentro del menú de la cafetería.

<b><i>Bebidas Calientes.</i></b>	
<b>1</b>	Chocolate (Blanco y Oscuro).
<b>2</b>	Café (Americano, Moka, Latte, Cappuccino, Caramel Macchiato, Expreso).
<b>3</b>	Té (Té verde, Té de manzanilla, Té de menta y Té de limón)
<b>4</b>	Té Chai

Todas las bebidas calientes se van a preparar en el establecimiento y bajo pedido, es decir, en el momento en que llegue un cliente deseando comprar alguna bebida caliente como las que se mencionan en el cuadro anterior, entonces se preparará en la barra de café donde se encuentran la maquinaria y los insumos necesarios para su fabricación. El proceso de elaboración es similar para todo este tipo de bebidas pues se utilizan esencias y jarabes de acuerdo al sabor que se está pretendiendo dar, este insumo se mezcla con agua o leche caliente, azúcar y algún otro elemento especial para cada bebida.

<b><i>Bebidas Frías.</i></b>	
<b>1</b>	Frappes (Caramel, Cajeta, Café, Moka, Yogurt de Fresa, Vainilla, Chocolate)
<b>2</b>	Té helado (Té verde, Té de limón, Té de manzanilla)
<b>3</b>	Licuados. (Fresa, Plátano)
<b>4</b>	Malteadas. (Fresa, Chocolate)
<b>5</b>	Refrescos (Coca-Cola, Manzanita, Fanta, Sprite)

Las bebidas frías se preparan de igual manera bajo pedido del cliente y en la barra de café donde se encontrarán todos los insumos y maquinaria necesaria para la preparación de estos productos. La preparación de las bebidas generalmente va acompañada con hielo y de acuerdo a cada bebida esta llevara leche o agua. Además de lo anterior para la preparación

de cada una se necesitará una esencia o jarabe especial. En el caso de las malteadas se requerirá como materia prima, helado.

<i>Postres</i>	
<b>1</b>	Pasteles. (según los que haya a la venta ese día)
<b>2</b>	Flan napolitano.
<b>3</b>	Helado. (Fresa, Vainilla, Chocolate, Napolitano)

Los postres van a ser comprados en algún expendio ya preparados, de manera que no se prepararán en la cafetería, si no que se adquirirán de un expendio llamado “El puerto”, que precisamente reparte este tipo de alimentos a cafeterías y pastelerías. El precio de venta de los productos cubrirá su costo y dejará una utilidad para la cafetería Sensations.

<i>Pan y galletas</i>	
<b>1</b>	Conchas, donas, etc. (según pan del día)
<b>2</b>	Bísquets (Cajeta, Mermelada, Mantequilla, Queso)

Para los panes y galletas también se realizará un acuerdo con una panadería de la zona la cual surtirá a la Cafetería Sensations de todos los productos necesarios diariamente, de manera que en la cafetería no se van a preparar ninguno de estos productos y solamente se va a participar en el proceso de comercialización.

<i>Desayunos</i>	
<b>1</b>	Huevos al gusto (Revuelto, Estrellado, a la Mexicana).
<b>2</b>	Fruta (Manzana, Plátano, Papaya, Melón, Fresa).

<b>3</b>	Pan tostado (Cajeta, Mermelada, Nutella, Queso, Mantequilla).
<b>4</b>	Hot Cakes o Waffles (Cajeta, Mermelada, Nutella, Queso, Mantequilla).
<b>5</b>	Sándwiches (Jamón y de Pollo).
<b>6</b>	Baguettes (Jamón, Pierna, Pollo).
<b>7</b>	Cuernitos (Jamón con queso).

Los desayunos van a ser realizados al momento del pedido, excepto por los insumos y materias primas no caducables que puedan prepararse desde la mañana y quedar listos para utilizar a cualquier momento del día. Los desayunos podrán ser incluidos en un paquete de manera que los clientes podrán disfrutar de un desayuno completo con café, jugo o fruta a un precio menor que si pagaran por separado cada uno de estos productos.

<i>Comidas</i>	
<b>1</b>	Huevos al gusto (Revuelto, Estrellado, a la Mexicana).
<b>2</b>	Club Sándwich (Sándwich de pollo con papas a la francesa).
<b>3</b>	Baguettes con papas (Baguete de pierna, jamón o pollo).
<b>4</b>	Tortas con papas (Jamón, Huevo, Pierna y Milanesa).

Las comidas se podrán servir en un horario posterior a las 2:00 pm, en general no son comidas completas ni tan complicadas de preparar, de manera que se considera que con los dos cocineros en turno será suficiente para poder atender a los comensales que se reciban. Todos estos productos serán preparados en la cocina. Algunos de ellos pueden incluirse en paquete con algún acompañante como son papas y además una bebida.

<i>Crepas</i>
---------------



- |          |   |
|----------|---|
| <b>1</b> | Dulces (Nutella, Mermelada, Zarzamora, Lechera, Cajeta) |
| <b>2</b> | Saladas (Pollo a la BBQ)                                |

Las crepas se elaborarán en el área de cocina y existirán dos clasificaciones, dulces y saladas. Entre las crepas saladas por el momento solo se va a contar con crepas de pollo a la BBQ; posteriormente se pueden ir agregando otros condimentos para preparar crepas saladas. En el caso de las crepas dulces, se van a manejar los sabores de Nutella, Mermelada, Zarzamora, Lechera y Cajeta. Estas crepas podrán ser incluidas en paquete con café y helado.

<i>Desayunos especiales</i>	
<b>1</b>	Desayuno Americano
<b>2</b>	Desayuno Francés
<b>3</b>	Desayuno Mexicano
<b>4</b>	Desayuno Alemán

En el caso de los desayunos especiales. De lunes a jueves se van a preparar desayunos tradicionales de algún país, cada desayuno tendrá un día seleccionado. El desayuno americano se servirá los lunes, el desayuno francés se servirá los martes, el desayuno mexicano se servirá los miércoles, y el desayuno alemán se servirá los jueves. Cada desayuno se servirá solamente en ese día sin excepción. Para el caso de los viernes, sábados y domingos se van a poder servir cualquiera de los desayunos especiales. Los desayunos especiales pueden pedirse todo el día a cualquier hora.

Desayuno americano



El desayuno americano consistirá de dos huevos estrellados acompañados de 2 barras de tocino, 3 barras de salchicha cortada y 3 Hot-cakes miniatura, un vaso de jugo y café.

#### Desayuno francés



El desayuno francés consistirá de una pieza de cuernito dulce sabor mermelada, mantequilla o cajeta, acompañado de dos panes estilo francés con cubierta de frutas (plátano, fresa, kiwi o mango), un vaso de jugo y café.

#### Desayuno mexicano



El desayuno mexicano se compone de una porción de chilaquiles con crema, queso, jitomate y aguacate, un huevo estrellado acompañado de frijoles refritos, un vaso de jugo y café, además de una copa de fruta (papaya, manzana y plátano) con yogurt.

#### Desayuno alemán



El desayuno alemán consiste en una pieza de milanesa empanizada y una pieza de pierna, acompañadas de papas a la francesa, frijoles, lechuga, jitomate y aguacate, además de una pieza de pan salado tipo bísquet, un vaso de jugo y café.

## 2.2 Mercado potencial

El mercado potencial contempla principalmente a los jóvenes de clase media y clase media alta<sup>5</sup> que tengan entre 17 y 30 años de edad y sean estudiantes de la Facultad de Estudios Superiores de Iztacala<sup>6</sup>. También se considera parte del mercado potencial a jóvenes que estén estudiando, realicen alguna actividad o residan en los alrededores de la colonia Los Reyes Iztacala, por ejemplo los estudiantes del Instituto Tecnológico de Tlalnepantla.

Se puede considerar también como parte del mercado potencial a maestros o académicos de las dos universidades antes mencionadas que se sientan identificados con el concepto ofrecido o disfruten de acudir a la cafetería a participar en alguna de las actividades propuestas.

En términos más ambiciosos el mercado potencial serán todas aquellas personas que vivan en los alrededores o por alguna razón estén realizando alguna actividad en los alrededores de la zona en que la Cafetería Sensations va a funcionar. Así como clientes que escuchen del lugar de boca en boca y se identifiquen con el concepto o las actividades propuestas deseando acudir al lugar a pasar un momento agradable.

### **2.3 Mercado meta**

El segmento de mercado buscado son jóvenes de clase media y clase media alta que tengan entre 17 a 30 años y estudien, vivan o realicen sus actividades en zonas cercanas al punto de venta.

Se buscare captar de estos jóvenes, principalmente a estudiantes de la FES Iztacala que disfruten de acudir a una cafetería ya sea de manera individual o con amigos para tener un espacio de distracción y recreación en sus actividades del día.

Este perfil de cliente buscado se puede encontrar en los estudiantes de la Facultad de Estudios Superiores (FES) Iztacala; según los datos obtenidos con el estudio de mercado.

### **2.4 Perfil del cliente**

---

<sup>5</sup> El nivel de clase social fue tomado como referencia según los parámetros de la Procuraduría Federal del Consumidor.

<sup>6</sup> De ahora en adelante se utilizará FES Iztacala para referirse a la universidad mencionada.

**Cuadro 8.**

<i>Perfil del Cliente (estudiantes FES Iztacala)</i>	
<i>Variables demográficas</i>	
<b>Región</b>	Ciudad de México
<b>Ciudad</b>	Tlalnepantla de Baz, Iztacala
<b>Ubicación</b>	Jóvenes que realicen actividades o sean estudiantes de la FES Iztacala, Av. de los Barrios 1, Los Reyes Iztacala, C.P. 54090 Tlalnepantla, Estado de México.
<i>Variables socioeconómicas</i>	
<b>Ingreso</b>	Gasto promedio de \$250 a \$600 semanales en alimentos; financiado ya sea por ellos mismos o por sus padres.
<b>Ocupación</b>	Estudiante
<b>Educación</b>	Pasantes de Licenciatura
<b>Nivel socioeconómico</b>	Medio y Medio-Alto
<i>Variables psicográficas</i>	
<b>Estilos de vida</b>	Este tipo de jóvenes generalmente comen fuera de casa, ya sea dentro del campus donde estudian o en las cafeterías de los alrededores. Jóvenes que gastan alrededor de \$30 a \$60 pesos en una comida. Estos jóvenes disfrutan de acudir a una cafetería para tener un momento agradable, ya sea individualmente o en grupo.
<i>Variables conductivas</i>	
<b>Beneficios buscados</b>	Diversión y recreación gracias a las distintas actividades que la Cafetería Sensations va a ofrecer. Un lugar acogedor en un ambiente agradable donde puedan convivir con sus compañeros y amigos, así como disfrutar de unos alimentos y aperitivos de calidad mientras lo hacen.

**2.5 Investigación de mercado**

En promedio los estudiantes de la FES Iztacala pasan de siete a ocho horas en sus estudios universitarios sin contar el tiempo que destinan a realizar tareas y trabajos extracurriculares según el Primer Informe de Actividades de la FES Iztacala<sup>7</sup>; es decir, al menos una tercera parte de su tiempo lo pasan en la escuela. Si además de esto realizan alguna actividad extracurricular como el aprendizaje de un idioma o algún curso técnico, el tiempo que disponen para actividades recreativas se disminuye en gran cantidad, es por eso que se puede identificar una necesidad de recreación que parece no estar cubierta en los estudiantes de la FES Iztacala.

Todo joven estudiante generalmente siente pasión por la carrera que está cursando, exceptuando aquellos quienes cursan solo por tener un título o no fueron aceptados en la licenciatura de su preferencia. Sin embargo en general los estudiantes están realmente interesados en aquello que estudian valga la redundancia; sin embargo, más allá de ello existe una necesidad de despejar la mente en lo que a las actividades académicas se refiere, una necesidad de tener una actividad diferente, razón por la cual los viernes y sábados por las noches los bares están a reventar de gente joven que incluso llega a pasar horas formados en una fila esperando entrar al lugar de moda. La necesidad de recreación en los jóvenes es tan fuerte como la necesidad de alimentación y de pertenencia según lo explica Carla Tabourne y Jerry G. Dickason en el Boletín de la Fundación Paso a Paso.

Generalmente los jóvenes cubren estas necesidades de distintas maneras<sup>8</sup>, acudiendo a fiestas y embriagándose para llamar la atención, al buscar a una pareja, al buscar una actividad extracurricular como un deporte o lo que actualmente se ha puesto ya en boga que es el acudir a un gimnasio a fortalecer los músculos y mejorar la apariencia física; todo esto resulta evidente pues el autor de esta tesina está viviendo dicha etapa de joven estudiante.

## **2.6 Resultados de la encuesta**

---

<sup>7</sup> Informe que da a conocer la Dirección de la FES Iztacala.

<sup>8</sup> Este tema lo aborda claramente Abraham Maslow en su libro "Toward a Psychology of Being" (1968).

En base a la encuesta realizada (Anexo #2 y #3) se obtuvieron los siguientes resultados.

**Cuadro 10.**

<b>Porcentaje</b>	<b># Alumnos</b>	<b>Descripción</b>
<b>100%</b>	<b>12200</b>	<b>Número de alumnos en la Facultad de Iztacala</b>
35%	4270	Porcentaje de alumnos que acostumbran comprar y consumir café preparado en algún establecimiento fuera del hogar.
17%	2074	Porcentaje de alumnos que compran café en un establecimiento fuera del hogar en el rango de precios que la Cafetería Sensations va a manejar.
27%	3294	Porcentajes de alumnos que estarían dispuestos a pagar el precio que la Cafetería Sensations va a manejar.
12%	1464	Porcentaje de alumnos que actualmente ya compra café en establecimientos similares a la Cafetería Sensations
72%	8784	Porcentaje de alumnos que compran y consumen alimentos fuera del hogar.
61%	7442	Porcentaje de alumnos que acostumbran comprar alimentos en establecimientos externos a las cafeterías del campus.
11%	1342	Porcentaje de alumnos que actualmente ya están comprando productos similares a los que la Cafetería Sensations va a ofrecer.
22%	2684	Porcentaje de alumnos que acuden muy frecuentemente a una cafetería (3 a 5 días por semana)
26%	3172	Porcentaje de alumnos que acuden frecuentemente a una cafetería (1 vez a la semana)
48%	5856	Porcentaje de alumnos que serían clientes potenciales para acudir a la Cafetería Sensations
<b>100%</b>	<b>12200</b>	<b>Número de alumnos en la Facultad de Iztacala</b>
72%	8784	Porcentaje de alumnos que compran y consumen alimentos fuera del hogar
<b>100%</b>	<b>8784</b>	<b>Compran y consumen alimentos fuera de casa</b>
61%	5358	Porcentaje de alumnos que comprando y consumiendo alimentos fuera del hogar, que en promedio ya gastan en el rango de precios que la Cafetería Sensations va a manejar.

Con los datos que se muestran en el Cuadro 9 del Anexo # 3 se calculó que el 35% de los estudiantes de la FES Iztacala acostumbran comprar y consumir café preparado en algún establecimiento fuera de su hogar; tomando en cuenta que el número total de alumnos es de doce mil doscientos el equivalente al 35% es de cuatro mil doscientos setenta.

El 17% de los alumnos actualmente ya están consumiendo café en algún establecimiento en el rango de precios que la Cafetería Sensations va a manejar y un 10% extra consume café a un precio menor pero estaría dispuesto a comprar en el rango de precios que se ofrecerá si existiera algún aliciente como una mejor calidad, mejor sabor etc. Estos datos resultan bastante relevantes para conocer el mercado potencial, pues alrededor de tres mil doscientos noventa y cuatro alumnos podrían convertirse en clientes para las bebidas de café si adoptarán identidad con la marca, mientras que dos mil setenta y cuatro alumnos están comprando a la competencia directa y con una buena campaña publicitaria se podría adquirir este mercado.

El 12% del mercado equivalente a mil cuatrocientos sesenta y cuatro alumnos actualmente ya están comprando café en cafeterías similares a la Cafetería Sensations, de manera que se encuentran identificados en cierta forma con el modelo de negocios que se les va a ofrecer.

Considerando que la Cafetería Sensations no va a depender únicamente de la venta de café sino también de otros productos, la encuesta también recabo información acerca de los hábitos de consumo alrededor del resto de productos ofrecidos por la Cafetería Sensations. De esta manera se calculó que alrededor de ocho mil setecientos ochenta y cuatro alumnos, equivalente al 72% acostumbran consumir alimentos fuera de casa de los cuales la gran mayoría (siete mil cuatrocientos cuarenta y dos) lo hacen en establecimientos externos a las cafeterías del campus, ya sea en establecimientos formales, e inclusive en negocios informales alrededor del campus.

El 11% de los alumnos de la FES acostumbran consumir alimentos similares a los que la Cafetería Sensations va a ofrecer y el 22% equivalente a dos mil seiscientos ochenta y cuatro acuden regularmente a una cafetería, entre 3 y cinco veces por semana.

Considerando que un 26% acude con una regularidad de una vez a la semana a una cafetería se considera que un 48%; es decir, cinco mil ochocientos cincuenta y seis alumnos



conforman el mercado potencial, pues son clientes que cumplen con el perfil buscado y que además sus hábitos de consumo de los productos que se van a ofrecer en la Cafetería Sensations son parte de su dieta cotidiana.

**Cuadro 11.**

<i>Días a la semana que los estudiantes consumen café</i>			
<b>1</b>	5	5	
<b>2</b>	18	36	
<b>3</b>	13	39	
<b>4</b>	9	36	
<b>5</b>	12	60	
<b>6</b>	5	30	
<b>7</b>	37	259	
Suma	99	465	<b>4.70</b>

Este cuadro tomo como base la información obtenida de la encuesta para determinar el número de días que los estudiantes consumen café semanalmente; realizando los cálculos correspondientes se llegó a la conclusión de que en promedio los estudiantes de la FES Iztacala consumen café 4.7 días a la semana.

**Cuadro 12.**

<b><i>Días a la semana que los estudiantes compran y consumen alimentos fuera de casa</i></b>			
<b>1</b>	4	4	
<b>2</b>	20	40	
<b>3</b>	23	69	
<b>4</b>	9	36	
<b>5</b>	24	120	
<b>6</b>	3	18	
<b>7</b>	14	98	
<b>Suma</b>	<b>97</b>	<b>385</b>	<b>3.97</b>

Basado en la información de la encuesta se determinó que los estudiantes de la FES Iztacala compran y consumen alimentos fuera de su hogar 3.97 días a la semana.

**Cuadro 13.**

<b><i>Alumnos que compran café preparado fuera de casa</i></b>	
<b>4270</b>	

Basado en la información de la encuesta se determinó que el número de estudiantes de la FES Iztacala compran y consumen café preparado fuera de su hogar es de 4270, cifra relevante para calcular posteriormente la proyección de ventas.

**Cuadro 14.**

<b><i>Alumnos que compran café en cualquier tipo de cafetería</i></b>	
0.74	3135

El 74% de los alumnos que compran café fuera de casa, lo hace en una alguna cafetería, ya sea de franquicia o cadena como Starbucks o Café Punta de Cielo; o bien en alguna cafetería sin renombre.

**Cuadro 15.**

<b><i>Veces a la semana que se compra café en cualquier tipo de cafetería</i></b>
14733

Tomando como base los datos del Cuadro 12 y el Cuadro 14 se calculó que alrededor de catorce mil setecientas treinta y tres, es el número de ventas semanales de café por parte de los alumnos de la FES Iztacala en cualquier tipo de cafetería.

**Cuadro 16.**

<b><i>Porcentaje</i></b>	<b><i>Número de Alumnos</i></b>	<b><i>Descripción</i></b>
<b>100%</b>	<b>12200</b>	<b><i>Número de alumnos en la Facultad de Iztacala</i></b>
<b>27%</b>	<b>3294</b>	Porcentaje de alumnos que está dispuesto a pagar por un café preparado el precio que la Cafetería Sensations va a manejar.
<b>12%</b>	<b>1464</b>	Porcentaje de alumnos que actualmente compra café preparado en establecimientos similares a la Cafetería Sensations.
<b>3%</b>	395	Porcentaje de alumnos que representan el mercado efectivo; es decir estudiantes que están dispuestos a pagar por un café preparado un precio similar al que la Cafetería Sensations ofrece y que además ya están comprando en establecimientos o cafeterías similares.

El 27% del total de alumnos en la FES Iztacala está dispuesto a pagar por un café, el precio que la Cafetería Sensations va a manejar, convirtiéndolos esto en cliente potenciales. Alrededor de un 12% de los estudiantes actualmente ya compran y consumen café en cafeterías con modelo de negocios muy similar al de la Cafetería Sensations.

En la última fila del cuadro se encuentra el porcentaje de alumnos que actualmente están comprando café en establecimientos o cafeterías con un modelo de negocios muy parecido al de la Cafetería Sensations y además están dispuestos a pagar el precio que esta va a manejar, lo cual los convierte en el mercado efectivo. Estos clientes actualmente ya están comprando a la competencia directa los productos que la Cafetería Sensations va a ofrecer.

**Cuadro 17.**

<i>Establecimientos en el mercado (Competencia)</i>
3

Este cuadro se realizó en base a la competencia directa que existe en el mercado en lo que a venta de café se refiere. Se considera que de los tres competidores directos estudiados en el subtema 2.7 Análisis de la competencia, uno de ellos, la cafetería interna del campus, prácticamente no vende café de manera que se descarta como competencia en la venta de café. Por otro lado se considera que una vez que la Cafetería Sensations pertenezca al mercado se considerará como competidor en el mismo.

En otro sentido y tomando en cuenta únicamente la venta de productos diferentes al café, se obtiene el siguiente resultado. Partiendo desde la base de los tres competidores directos existentes en el mercado, la cafetería del campus cuenta con convenios y becas con los alumnos donde algunos de ellos tienen la posibilidad de consumir sus productos a un precio más bajo, e inclusive sin costo alguno, según sea el acuerdo de la beca, de manera que no se considera precisamente competencia directa, pues el modelo de negocio es muy diferente.

Una vez aclarado el punto anterior se considera que una vez que la Cafetería Sensations sea puesta en marcha, actuará como competidora en el mercado.

Tomando en consideración lo explicado en los anteriores párrafos se considera que el número de competidores directo ya tomando en cuenta a la Cafetería Sensations en ambos mercados (la venta de café y la venta de alimentos) es de tres competidores. Dato que será

utilizado posteriormente para algunos cálculos de repartición y ponderación del mercado entre los mismos competidores.

**Cuadro 18.**

<b># Alumnos</b>	<b>Descripción</b>
395	Número de alumnos que representan el mercado efectivo; es decir estudiantes que están dispuestos a pagar por un café preparado un precio similar al que la Cafetería Sensations ofrece y que además ya están comprando en establecimientos o cafeterías similares.
132	Suponiendo un mercado regular se dividió proporcionalmente el mercado efectivo (número de alumnos) entre los 3 negocios competidores para calcular el número de clientes correspondientes a la Cafetería Sensations <sup>9</sup>
<b># Cafés</b>	<b>Descripción</b>
619	Numero de Cafés que la Cafetería Sensations venderá por semana. (Basado en los datos anteriores)

Trescientos noventa y cinco alumnos es el correspondiente al mercado efectivo (compran en establecimientos similares a la Cafetería Sensations y están dispuestos a pagar el precio que esta va a ofrecer) de la venta de café. Considerando el número de competidores del mercado en el Cuadro 17 entonces se determina que el porcentaje de participación para la Cafetería Sensations es del 33% correspondiente a ciento treinta y dos alumnos.

Tomando en cuenta el número de alumnos que representan el mercado efectivo de la Cafetería Sensations y el número de días a la semana que los estudiantes beben café (Cuadro 12) se determina que el número de ventas de café por semana para la Cafetería Sensations sería de seiscientos diez y nueve.

---

<sup>9</sup> Para este ejercicio se considera que la venta de bebidas de café preparado en la zona de la FES Iztacala se comporta como un mercado regular con competencia perfecta por lo que el número de clientes se dividiría equitativamente entre el número de competidores.

**Cuadro 19.**

<b>Porcentaje</b>	<b>#</b>	<b>Descripción</b>
<b>100%</b>	<b>12200</b>	<b>Número de alumnos en la Facultad de Iztacala</b>
72%	8784	Porcentaje de alumnos que compran y consumen alimentos fuera de su hogar
-	34872	Numero de compras de alimentos que hacen los alumnos de la FES Iztacala (semanalmente)
-	21272	Numero de compras de alimentos que hacen los alumnos de la FES Iztacala en cafeterías o establecimientos externos al campus (semanalmente).
-	12976	Numero de compras de alimentos que hacen los alumnos de la FES Iztacala en el rango de precios al que va a ofrecer los productos la Cafetería Sensations (semanalmente).
11%	1342	Porcentaje de alumnos que actualmente ya están comprando productos similares a los que la Cafetería Sensations va a ofrecer.
-	5328	Numero de compras que ya se están realizando actualmente de los productos que la Cafetería Sensations va a ofrecer.

En este cuadro se determina que el 72% del total de alumnos de la FES Iztacala acostumbra comprar y consumir alimentos fuera de casa, considerando el Cuadro 10, se calcula que el número de compras de alimentos semanales de los alumnos de la FES es de treinta y cuatro mil ochocientos setenta y dos; de los cuales veintiún mil doscientos setenta y dos se hacen en cafeterías o establecimientos externos al campus.

Doce mil novecientos setenta y seis de estas compras semanales se hacen en el rango de precios al que la Cafetería Sensations va a ofrecer sus productos.

Del número de compras totales de alimentos por parte de los alumnos de la FES, el 11% es de productos similares a los que la Cafetería Sensations va a manejar y de estos, cinco mil trescientas veintiocho compras son de productos iguales a los que la Cafetería Sensations va a manejar.

**Cuadro 20.**

<b>Porcentaje</b>	<b># Número</b>	<b>Descripción</b>
<b>22%</b>	2684	Porcentaje de alumnos que acuden a una cafetería muy frecuentemente (4 o 5 veces por semana)
	13420	Número de veces que los alumnos de la FES Iztacala acuden a una cafetería de manera muy frecuentemente (valor semanal)
<b>26%</b>	3172	Porcentaje de alumnos que acuden a una cafetería de manera frecuente (1 vez por semana)
	3172	Número de veces que los alumnos de la FES Iztacala acuden a una cafetería de manera frecuentemente (valor semanal)
<b>27%</b>	3294	Porcentaje de alumnos que acude a una cafetería de manera poco frecuente (1 o 2 veces por mes)
	1647	Número de veces que los alumnos de la FES Iztacala acuden a una cafetería de manera poco frecuentemente (valor semanal)
<b>Suma</b>	18239	Número de veces totales que los alumnos de la Fes Iztacala acuden a una cafetería (valor semanal)
	3506	Número de veces que los alumnos de la Fes Iztacala acuden a una cafetería para comprar un producto diferente al café (comida o aperitivo)
-	2220	Número de veces que los alumnos de la FES Iztacala compran en una cafetería lo hacen en una cafetería perteneciente al campus, donde se tienen convenios de becas para dar un precio más bajo e inclusive no tenga costo alguno en ciertos casos, por lo tanto no se considera competencia directa.
	1285	Número de veces que los alumnos de la FES Iztacala compran productos diferentes al café en alguna cafetería diferente a la propia del campus.
	428	Suponiendo un mercado regular se dividió proporcionalmente el mercado efectivo (número de compras) entre los 3 negocios competidores para calcular el número de ventas correspondientes a la Cafetería Sensations <sup>10</sup>

En este cuadro se determinó que 22% de alumnos de la FES Iztacala acuden de manera muy frecuente a una cafetería, de 3 a 5 veces por semana, 26% acude frecuentemente (al menos una vez a la semana) y un 27% lo hace entre una y dos veces por mes. Estos datos junto con los de los cuadro anteriores dieron base para el cálculo de diez ocho mil doscientas treinta y nueve veces que los alumnos de la FES acuden a una cafetería en una semana. Considerando los datos anteriores se obtiene que tres mil quinientas seis veces los

<sup>10</sup> Se considera que la venta de alimentos en la zona de la FES Iztacala se comporta como un mercado regular con competencia perfecta por lo que el número de clientes se dividiría equitativamente entre el número de competidores.

alumnos compran productos diferentes al café, es decir una comida completa, un postre o un aperitivo.

De este número de compras semanales dos mil doscientas veinte se hacen en las cafeterías del campus, las cuales cuentan con convenios internos con estudiantes para precios más bajos e inclusive sin costo alguno, además de una infraestructura y capacidad mucho mayor, de manera que para este ejercicio no podría considerarse como competidora en el mismo mercado. Por lo tanto se obtiene que mil doscientas ochenta y cinco es el número de compras semanales de productos diferentes al café que los alumnos de la FES Iztacala hacen en una cafetería sin contar a las propias del campus.

Trabajando bajo el supuesto de que este es un mercado regular, se divide el número de ventas entre el número de competidores (Cuadro 17) para calcular que alrededor de cuatrocientas veintiocho ventas semanales de productos diferentes al café, corresponden a la Cafetería Sensations.

**Cuadro 21.**

<b>Porcentaje</b>	<b># Número</b>	<b>Descripción</b>
11%	1342	Porcentaje de alumnos que actualmente ya están comprando productos similares a los que la Cafetería Sensations va a ofrecer.
-	5328	Numero de compras que ya se están realizando actualmente de los productos que la Cafetería Sensations va a ofrecer.
-	3506	Número de veces que los alumnos de la Fes Iztacala acuden a una cafetería para comprar un producto diferente al café (comida o aperitivo)
-	1822	Número de veces que los estudiantes de la FES Iztacala compran y consumen productos similares a los que la Cafetería Sensations ofrecerá, pero no los consumen en ningún tipo de cafetería (puesto informal, mercado, etc.)

Este último cuadro muestra otras posibilidades de mercado por explotar, que no pueden ser tomadas como mercado efectivo pues los clientes no cumplen con las características buscadas, pero que con una buena campaña publicitaria e inclusive con un desarrollo publicitario de boca en boca fuera posible alcanzar.



Este cuadro muestra un importantísimo dato que indica que alrededor de mil ochocientos veintidós alumnos consumen productos muy similares a los que la Cafetería Sensations va a ofrecer con la diferencia de que no los consumen en una cafetería, los consumen en puestos informales o en algún mercado cercano, ya sea por mayor accesibilidad, precios más bajos, etc.

Este 11% extra de incremento en el mercado no se considera en las estimaciones de venta a pesar de ser productos similares a los que la Cafetería Sensations va a manejar. Sin embargo este sector del mercado también muestra oportunidades de rápida expansión.

## 2.7 Análisis de la competencia

**Cuadro 22.**

<i>Concepto a evaluar</i>		<i>Mi empresa</i>	<i>Competencia #1</i>	<i>Competencia #2</i>	<i>Competencia #3</i>
		<i>Cafetería Sensations</i>	<i>Cafetería interna del Campus</i>	<i>Cafetería Xqala</i>	<i>Puesto ambulante</i>
1	<i>Ubicación</i>	Avenida de los Barrios #230, entre las calles Encino e Indeco; frente a la entrada principal de la FES Iztacala	Dentro de la FES Iztacala; Patio central.	En la acera de enfrente de la entrada principal de la FES Iztacala	Puesto ambulante fuera de la entrada principal de la FES Iztacala; Av. De los Barrios.
2	<i>Concepto de empresa</i>	Cafetería Interactiva con actividades como música en vivo, renta de juegos de mesa, cantar karaoke o ver un show de stand-up.	Cafetería Escolar con precio especial y becas para los alumnos.	Cafetería Fast-food, lugar de entrada y salida, muy agradable servicio. Concepto de comida corrida.	Puesto ambulante con venta mayorista, con enfoque en el precio bajo. Productos ya preparados.
3	<i>Fortalezas</i>	Servicio al Cliente (Involucrarse con él), Actividades recreativas. Buena imagen del personal.	Ubicación excelente, acceso oportuno a los clientes, convenio con estudiantes, subsidios y becas por parte de la escuela, precio bajo y gran capacidad de producción.	Servicio al cliente muy bueno, barato, entorno visual agradable. Cercanía a la FES Iztacala.	Cercanía y accesibilidad al cliente. No paga renta, bajos costos de producción, precio bajo.
4	<i>Debilidades</i>	Precios por encima del mercado. Indiferencia a las actividades. Inexperiencia en el mercado. Atracción de clientes solo en horarios de actividades. Poca rotación de clientes debido a las actividades.	Baja calidad de los productos y mal servicio	Comida y sazón regular. Barra de Café hasta el fondo dificultando ligeramente su acceso. Un mesero para 8 mesas. Nombre difícil de aprender, proceso de toma de orden complicado para nuevos comensales.	Baja calidad. Poca higiene. Productos fácilmente replicables.
5	<i>¿Cómo compite en el mercado?</i>	Excelente servicio al cliente. Publicidad e involucramiento con el cliente mediante actividades recreativas.	Subsidio por parte de la escuela, precios bajos, venta al mayoreo y excelente ubicación	Con un excelente servicio, precios accesibles y buena presentación.	Mediante precios bajos, atención rápida, alimentos ya preparados.
6	<i>¿En qué se diferencia de las demás empresas?</i>	Por las actividades de recreación que se pueden realizar en el lugar. Personal amable y servicial.	Se encuentra dentro de la FES; tiene convenio con los alumnos, su capacidad de producción es mayor.	Es un lugar acogedor, Fast-food, buen servicio.	Puesto pequeño, ambulante, bajos costos de producción y venta. Alimentos de fácil preparación o ya preparados.
7	<i>¿Cómo consideras su precio?</i>	Por encima del mercado.	Precio accesible, precio bajo.	Muy accesible	Muy accesible

8	<i>¿Cómo describes la calidad de lo que ellos venden?</i>	Buena calidad.	Baja calidad	Regular, esperaba más, sencillo, abundante, sin gran sazón.	Baja pero adecuada al precio
9	<i>¿Qué hacen para atraer a sus clientes?</i>	Alto gasto en publicidad y promociones.	Convenio con la escuela y con los estudiantes. Ubicación.	Un servicio al cliente excelente; cocineras sentadas dando la impresión de lugar lleno.	Ubicación cercana a la FES. Prácticamente todos los productos en venta se encuentran a la vista.
10	<i>¿Cómo son sus políticas de crédito?</i>	No tiene.	Becas a estudiantes, convenios.	No tiene	No tiene
11	<i>¿Cómo describirías su reputación?</i>	Esta por entrar al mercado	Empresa bien posicionada en el mercado en cuanto a costos, pero el mercado esta consiente de la baja calidad de sus productos.	Buena reputación. Ya está posicionada en el mercado.	Nula o apenas eficiente, poco fortalecida.
12	<i>Otros</i>	-	Un cliente comento que incluso llego a encontrar cucarachas en el establecimiento y el servicio es malo.	Me sirvieron los chilaquiles picosos sin que yo los hubiera pedido así.	-

### 2.7.1 Necesidades del mercado satisfechas por la competencia.

De acuerdo al estudio de mercado realizado se puede identificar que los jóvenes estudiantes de la FES Iztacala han cubierto de manera satisfactoria sus necesidades de alimentación, en todo lo que a este ámbito se refiere.

Alrededor de dicha escuela se presenta un gran número de establecimientos y locales que ofrecen a los estudiantes la venta de alimentos preparados de todo tipo, con lo cual los estudiantes tienen la opción de elegir entre precios y calidad para satisfacer sus necesidades de alimentación. De acuerdo al estudio de mercado se reconoce que esta necesidad está prácticamente satisfecha en su totalidad pues aunado al variado menú de productos que se ofrecen también el margen de precios es tan amplio que los estudiantes pueden consumir su alimento de preferencia a un precio razonable para ellos.

### **2.7.2 Necesidades del mercado que no están satisfechas por la competencia.**

Se ha identificado con el estudio de mercado que los clientes a pesar de haber cubierto sus necesidades alimentarias con los productos que ofrece actualmente el mercado; aun no han formado un vínculo fuerte con ellos, pues la gran mayoría de los competidores que ofrecen los productos no cuentan con una marca, ni siquiera sus locales tienen nombre, de manera que los estudiantes acuden a dichos establecimientos a satisfacer sus necesidades de alimentación pero no se ha creado una relación ni una identidad con ellos. Este es el punto donde la Cafetería Sensations encuentra una oportunidad en el mercado con las actividades de recreación que ofrecerá como renta de juegos de mesa, karaoke, presentaciones de shows de stand up, y música en vivo. Con estos elementos se espera crear en el cliente un sentido de pertenencia y conexión con la marca.

En términos generales se considera que el mercado no ha cubierto la necesidad de un espacio donde los estudiantes puedan tener alguna distracción de sus actividades cotidianas que les ocasionan estrés.

La Cafetería Sensations además de las actividades recreativas que ofrece para que los clientes<sup>11</sup> puedan disfrutar de un momento agradable a lo largo de su día, busca también formar un vínculo fuerte e identificarse con ellos considerando que los empleados que van a laborar en el establecimiento y con los cuales tendrán contacto directo serán personas jóvenes, lo cual podría favorecer la relación.

## **2.8 Ventajas competitivas**

De acuerdo a la revisión de la competencia se considera que el proyecto a desarrollar, la “Cafetería Sensations”, cuenta con algunas ventajas competitivas que pudieran ser factor importante para el éxito del proyecto y para una rápida expansión y posicionamiento en el mercado.

La principal ventaja competitiva que la cafetería tiene, es que ofrece a los clientes la posibilidad de realizar alguna actividad recreativa mientras disfrutan de los alimentos que el

---

<sup>11</sup> Estudiantes de la Facultad de Estudios Superiores de Iztacala.

lugar ofrece, lo cual podría ser factor importante para la atracción de los clientes y la creación de una identidad fuerte en el mercado.

Otra ventaja competitiva que es un excelente servicio, del cual dos de las principales competencias carecen.

Un factor importante sobre el cual también se cuenta con ventajas es el diseño acogedor del establecimiento, con un ambiente que cree conexión con los clientes y ellos puedan sentirse identificados con el concepto.

## **2.9 Estrategias de diferenciación.**

La principal estrategia de diferenciación que se va a utilizar es una poderosa campaña publicitaria, generalmente una campaña publicitaria es parte del desarrollo y creación de una nueva empresa y no precisamente una estrategia de diferenciación, sin embargo en este caso específico se puede considerar como estrategia de diferenciación ya que ninguno de los tres principales competidores la realizó, por lo tanto el desarrollo de una campaña publicitaria de la Cafetería Sensations se convierte en un atributo diferenciador<sup>12</sup>.

La base del modelo de negocios de la Cafetería Sensations son las actividades recreativas que esta va a ofrecer, de manera que es importante crear una estrategia de diferenciación alrededor del fortalecimiento de esta imagen. Se puede lograr esto organizando concursos con premios interesantes para captar rápidamente la atención del cliente y crear una conexión oportuna.

De acuerdo a lo anterior, se realizara un concurso de cada actividad; por ejemplo, torneos de juegos de mesa, concursos de karaoke y concurso para la participación de un mini show de stand-up; los clientes tendrán la última palabra respecto a quien de los participantes es el ganador, al cual se le otorgara un premio que puede ser producto gratis o algún aliciente económico.

---

<sup>12</sup> Los detalles de la campaña publicitaria aparecen en el subtema 2.9.1 Promoción y/o publicidad

## 2.9.1 Promoción y/o publicidad

**Cuadro 23.**

<b>Medios y formas para promocionar la Cafetería Sensations</b>		
<b>Medios</b>	<b>Formas</b>	
Televisión	Ofertas	-
Radio	Ahorros	
Periódicos	Descuentos	
Revistas	Regalos	-
Volantes	- Premios	-
Sección Amarilla	Degustaciones	
Internet	Muestras	-
Redes Sociales	- Horas de consumo gratis	-
Boca en Boca	- Concursos	-

Los medios utilizados para promocionar la Cafetería Sensations serán volantes, redes sociales, y la palabra de boca en boca. En la semana de apertura de la cafetería se repartirán volantes con alguna promoción, como cafés 2x1 o a un costo más bajo, esto para evitar que se deseché tan fácilmente el volante y en lugar de esto tenga algún valor. Por medio de redes sociales se abrirá una cuenta en Facebook, Twitter e Instagram donde se encontrarán promociones así como artículos interesantes que puedan atraer clientes. Por último se espera que la calidad y el excelente servicio ofrecido ayuden a que la reputación de boca en boca sea favorable y esto atraiga nuevos clientes.

Utilizando los mismos medios de promoción se realizarán estrategias para repartir volantes los días que haya evento como show de stand up o show de trovador, además de que los mismo eventos se promocionarán en redes sociales.

Respecto a las formas de promoción, de lado de las ofertas, habrá promociones para que el cliente en lugar de adquirir un producto, adquiera un paquete y de esta manera pueda tener un descuento.

Otra medida para atraer al mercado será por medio de muestras para que puedan ir conociendo la distinta gama de productos que se ofrecerán.

Una de las principales estrategias de promoción va estar entorno a los concursos de las diferentes actividades. En el caso de los juegos de mesa, un torneo de cada uno de los diferentes juegos que se ofrecen, donde el ganador obtiene 3 comidas gratis, o inclusive algún premio monetario. Para el caso del karaoke se realizará un concurso similar donde algunos participantes suban a cantar y por medio de aplausos y votaciones se designe a un ganador al cual se le obsequie un desayuno para él y tres personas más o inclusive un premio monetario. En el caso del show de stand-up se puede realizar un concurso donde algunos clientes pasen a contar un chiste y por medio de votaciones y aplausos designar un ganador y obsequiarle a este una semana de café diario gratis o un premio monetario. La idea es que se cree una sensación de atracción alrededor de las actividades y que los clientes se sientan incitados a participar para obtener los premios ofrecidos.

Los premios monetarios probablemente llamen más la atención pero en el caso de los premios en especie, por ejemplo, comidas gratis o cafés gratis, representan mayor beneficio para la cafetería, pues a la vez se crea publicidad con los mismos.

**CAPITULO 3.**  
**ESTUDIO TECNICO**

**3.1 Proceso de producción**

**Cuadro 24.**

<i>Maquinaria e insumos necesarios para la producción y operación de un Café Cappuccino.</i>	
<i>Maquinaria, herramientas y Personal</i>	<i>Materias primas</i>
Hostess, Poste separador de fila, Barista, Caja registradora, Caja de tickets, Plumón, Vaso de cartón o unicel para café, Maquina cafetera, Porta-filtro, Trapo de porta-filtro, Molino para café, Tamper, Jarra para espumar, Vaporizadores de máquina cafetera, Trapo de vaporizador, Tapa de vaso de entrega, Mesa de insumos extras.	Café, Agua Leche, Azúcar, Saborizantes.

**Cuadro 25.**

<i>Maquinaria e insumos necesarios para la producción y operación de un Desayuno especial.</i>	
<i>Maquinaria, herramientas y Personal</i>	<i>Materias primas</i>
Hostess, Mesa, Silla, Carta menú, Libreta, Mesero, Caja de órdenes para cocinar, Taza, Jarra de café, Jefe de cocina, Ayudante de cocina, Sartén, Estufa, Horno de microondas, Pala para voltear, Guantes de cocina, Cuchillos, Cucharón, Olla, Plato de entrega, pinzas, Vaso para jugo, Copa para fruta, Charola, Timbre de cocina, Servilletas, Cubiertos, Charola de propina.	Café, Agua, Azúcar, Endulzante artificial, Tapitas de crema para café, Huevo, Carne, Pan, Tortillas, Frijoles, Lechuga, Jitomate, Aguacate, Crema, Queso, Salsa, Jugo, Papaya, Melón, Plátano, Manzana, Yogurt.



**Cuadro 26.**

<b><i>Proceso de producción y operación de un Café Cappuccino para llevar (pedido en la barra de café).</i></b>			
<b><i>Procesos</i></b>			
<b>1</b>	Saludar al cliente y darle la bienvenida.	<b>16</b>	Llenar porta-filtro a la medida indicada del café del molino.
<b>2</b>	Preguntar al cliente si desea tomar asiento dentro de la cafetería o hacer un pedido exprés	<b>17</b>	Nivelar el café del porta-filtro para no dejar espacios
<b>3</b>	Acompañar al cliente a formarse en la fila de pedidos	<b>18</b>	Darle de 20 a 30 libras de presión al café del porta-filtro con el Tamper
<b>4</b>	Tiempo de espera en la fila para ordenar.	<b>19</b>	Colocar porta-filtro ya con el café de nuevo en la máquina cafetera
<b>5</b>	Tomar la orden del cliente.	<b>20</b>	Extraer de 20 a 28 segundos el expreso en el vaso de entrega
<b>6</b>	Indicarle el costo del producto y cobrarle.	<b>21</b>	Llenar con leche fría la jarra para espumar
<b>7</b>	Guardar dinero en la caja registradora y entregarle el cambio al cliente	<b>22</b>	Abrir vaporizador y revisar que suelte vapor y no agua
<b>8</b>	Preguntar a nombre de quien es la orden	<b>23</b>	Emulsificar leche a 65° por alrededor de treinta segundos hasta formar una crema de leche
<b>9</b>	Entregar al cliente el ticket de la orden	<b>24</b>	Limpiar vaporizador con un trapo
<b>10</b>	Indicarle al cliente que pase a esperar la entrega de su producto.	<b>25</b>	Golpear ligeramente la jarra con la mesa para romper las burbujas
<b>11</b>	Entregar pedido a la cocina (si fuese el caso) o colocar pedido en la barra de café.	<b>26</b>	Verter leche en el vaso de entrega para mezclar con expreso
<b>12</b>	Escribir nombre del cliente en el vaso de entrega	<b>27</b>	Colocar tapa
<b>13</b>	Colocarse en la máquina cafetera para iniciar la preparación del café	<b>28</b>	Llamar al cliente por su nombre indicándole la entrega de su pedido
<b>14</b>	Retirar el porta-filtro de la maquina cafetera	<b>29</b>	Indicarle donde se encuentra la mesa de insumos extras como azúcar, popotes, etc.
<b>15</b>	Limpiar porta-filtro con un trapo, retirando los residuos y secándolo.	<b>30</b>	Despedirlo e invitarlo a regresar

**Cuadro 27.**

<i>Proceso de producción y operación de un Desayuno especial consumido dentro del establecimiento.</i>			
<i>Procesos</i>			
1	Saludar al cliente y darle la bienvenida.	20	Se servirá un vaso de jugo (según sea el caso)
2	Preguntar al cliente si desea tomar asiento dentro de la cafetería o hacer un pedido exprés	21	Se servirá una copa de fruta y se le pondrá encima yogurt (según sea el caso)
3	Acompañar al cliente a la mesa de su elección y acomodarlo en su silla.	22	Poner los platos, copas y vasos en una charola.
4	Ofrecerle el desayuno especial del día y al mismo tiempo mostrarle la carta.	23	Avisar al mesero que el platillo está listo.
5	Indicarle que en un momento se le tomara su orden.	24	Mesero recoger charola y llevarla a la mesa del cliente.
6	Tiempo de espera para tomar la orden.	25	Acomodar los alimentos en la mesa del cliente. Ofrecerle buen provecho e indicarle que están a su servicio para lo que se le ofrezca.
7	¿Preguntarle al cliente si se le puede tomar la orden?	26	Tiempo de espera mientras el cliente consume sus alimentos.
8	Anotar su pedido en una libreta.	27	Acercarse a retirar los platos sucios.
9	Indicarle que ya tenemos apuntada su orden, se irán a preparar sus alimentos y en unos minutos se los traen.	28	Preguntar al cliente si desea ordenar algo más.
10	Llevar orden a la cocina o a la barra de café según sea el caso.	29	Tiempo de espera para que el cliente pida que se le haga la cuenta.
11	Llevar una taza para café a la mesa del cliente	30	Llevarle al cliente la nota con los precios desglosado.
12	Llevar jarra con café soluble y llenar la taza del cliente.	31	Tiempo de espera para que el cliente saque su efectivo o tarjeta e indique que está de acuerdo para pagar.
13	Indicarle que en la mesa se encuentran los endulzantes y saborizantes para su café.	32	Llevar nota y dinero a la caja registradora.
14	Jefe de cocina toma la orden y decide si lo preparara el mismo o lo hará el ayudante de cocina	33	Hacer pago en la caja registradora.
15	Se cocinara lo que sea necesario por ejemplo huevos o carne.	34	Entregar al cliente su cambio y su ticket.
16	Se calentara lo que sea necesario, por ejemplo pan, tortillas, frijoles, etc.	35	Regalarle algún dulce de menta y dejarle la caja para propinas.
17	Se acomodaran los alimentos en el plato de entrega.	36	Esperar a que el cliente comience a retirarse.
18	Se agregaran los condimentos o especias.	37	Acompañarlo a la salida, desearle buen día e invitarlo a que regrese.
19	Se decorara el plato de manera elegante.		

### 3.1.1 Mapeo de procesos

De acuerdo al Cuadro 28<sup>13</sup> que muestra el diagrama del mapeo de procesos para la elaboración de un café cappuccino para llevar (pedido en la barra) es necesario de la realización de 30 procesos o actividades con una duración de 0.5 minutos cada una en promedio. Los cuales dan como resultado un tiempo estimado de 11 minutos y 30 segundos para la elaboración, empaquetado y entrega de un café cappuccino a un cliente que pide el producto en la barra. En el proceso participan únicamente el Hostess y el Barista quien tiene a su cargo la mayor parte de las tareas y actividades a realizar para este producto.

En el Cuadro 29<sup>14</sup> se muestra el diagrama del mapeo de procesos para la elaboración de un desayuno especial consumido dentro del establecimiento, para el cual es necesaria la realización de 37 procesos o actividades con duración de 1 minuto cada una en promedio. La suma de tiempos de estas actividades da como resultado un estimado de 70 minutos y 30 segundos para la elaboración, entrega y consumo de un desayuno especial pedido por un cliente dentro del establecimiento. En el proceso y elaboración del desayuno especial participan el Hostess, el Mesero, el Jefe de Cocina y el Ayudante de Cocina donde la mayor parte de la responsabilidad de las actividades para la elaboración de este producto la comparten el Mesero y el Jefe de Cocina o el Ayudante de Cocina según sea el caso.

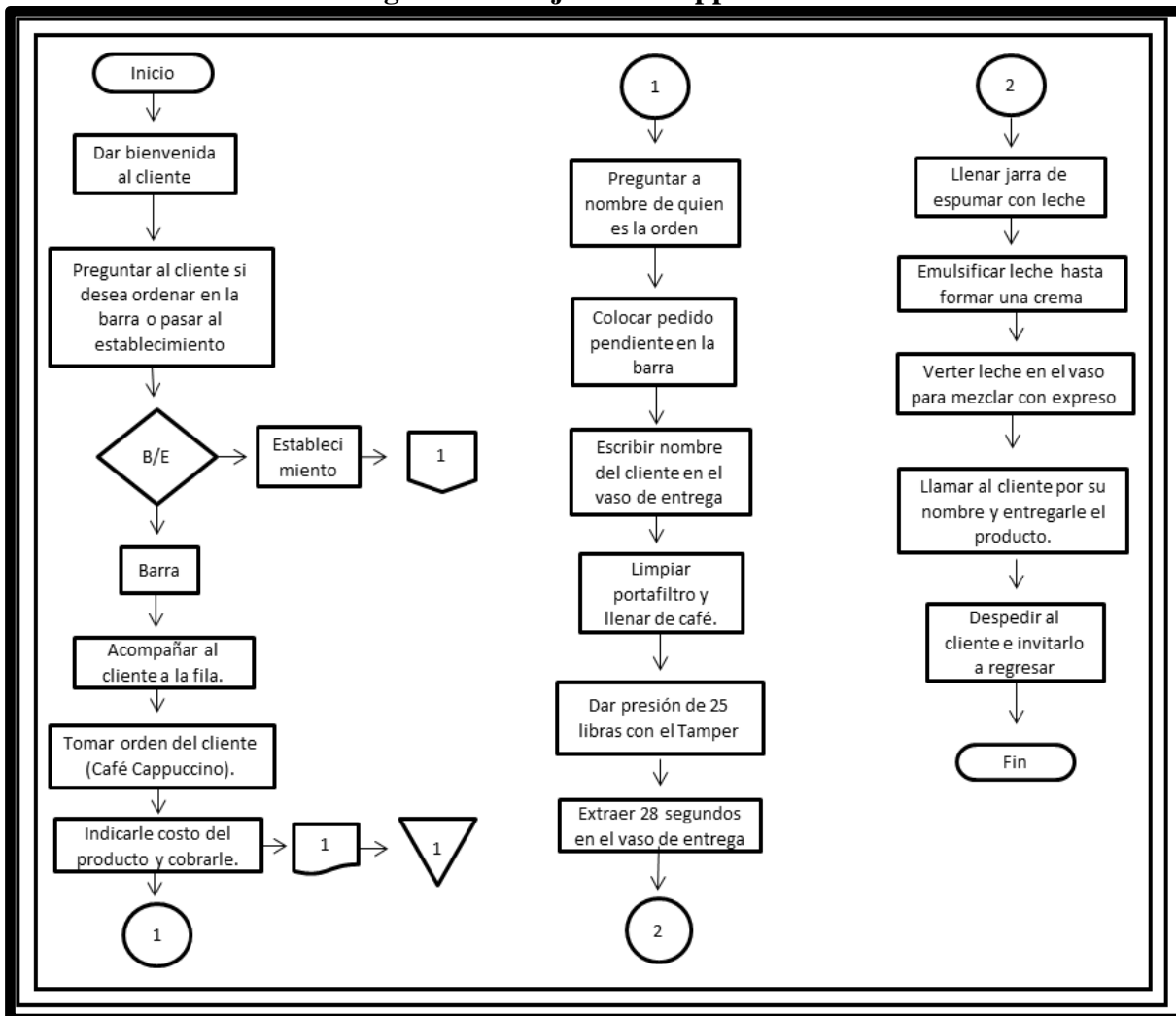
---

<sup>13</sup> Cuadro 28. “Mapeo de procesos para la elaboración de un café cappuccino para llevar (pedido en la barra)” se encuentra en el apartado de Anexos (Anexo # 4).

<sup>14</sup> Cuadro 29. “Mapeo de procesos para la elaboración de un desayuno especial consumido dentro del establecimiento” se encuentra en el apartado de Anexos (Anexo # 5).

### 3.1.2 Diagramas de flujo

Diagrama de flujo Café Cappuccino

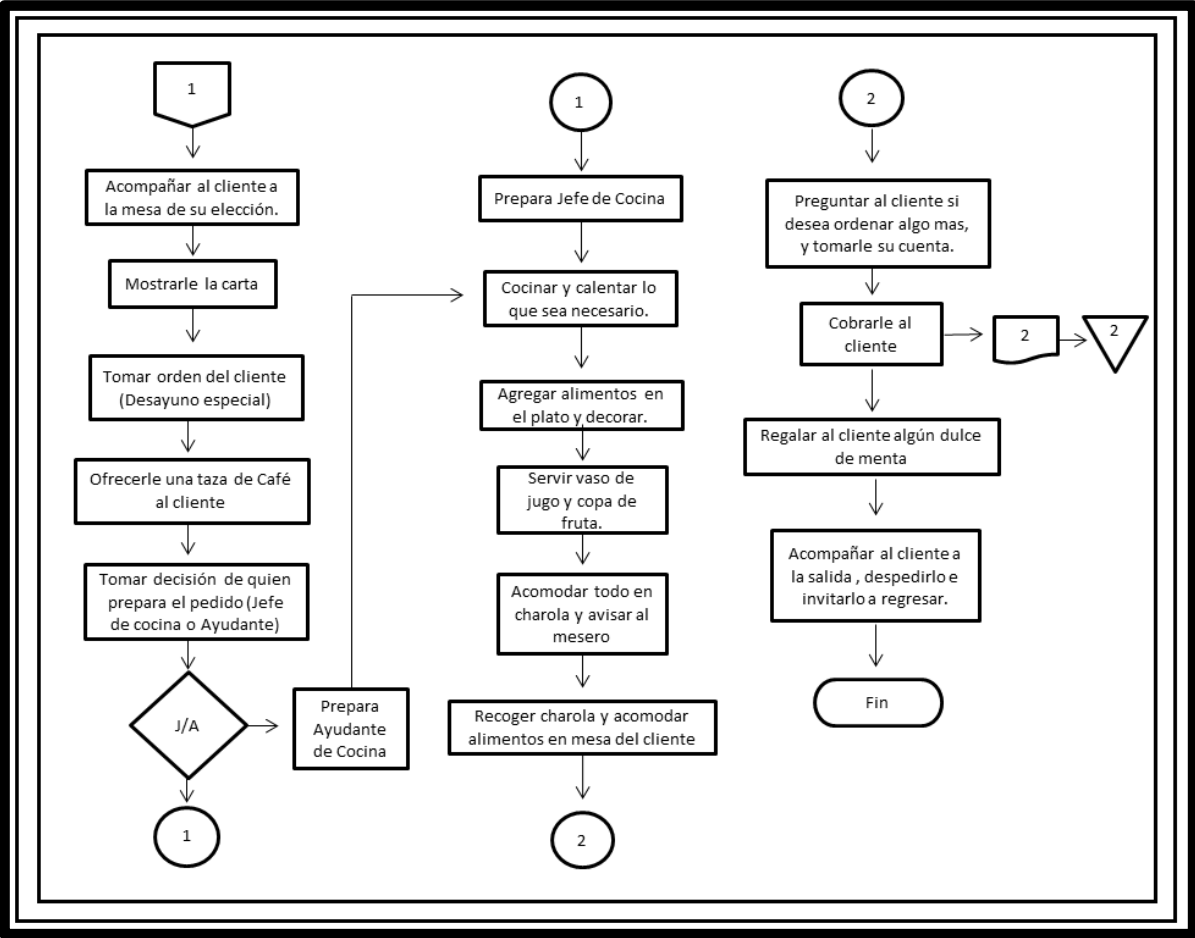


En el esquema superior se presenta el diagrama de flujo para la preparación, distribución y entrega de un café cappuccino para llevar pedido en la barra, en este esquema se pueden observar cada una de las actividades y procesos a realizar desde su inicio hasta el término para este producto.

En este esquema solo se hace la presentación del proceso si el cliente decidiera hacer su pedido en la barra; si en lugar de esto decidiera pasar al establecimiento y hacer un pedido para consumir dentro de él, entonces el proceso sería distinto y más similar al diagrama de

flujo de un desayuno especial. La toma de decisión de esta situación se observa en el cuarto proceso donde se hace la toma de decisión para ordenar en la barra o entrar al establecimiento.

**Diagrama de flujo Desayuno Especial**



En este diagrama se muestra la otra parte del proceso si el cliente decidiera entrar al establecimiento y consumir ahí en lugar de hacer un pedido en la barra. En este nuevo proceso se toma como ejemplo la elaboración de un desayuno especial mexicano y se muestra el proceso con las actividades necesarias para la preparación, entrega y consumo del producto.

### 3.2 Localización de la empresa

**Cuadro 30.**

<i>Sistema de selección de ubicación de la empresa.</i>								
<i>Concepto</i>		<i>Porcentaje de valor frente a la selección.</i>	<i>Establecimiento #1</i>	<i>Porcentaje Total #1</i>	<i>Establecimiento #2</i>	<i>Porcentaje Total #2</i>	<i>Establecimiento #3</i>	<i>Porcentaje Total #3</i>
1	Ubicación respecto a la FES Iztacala	14%	100%	<b>14.00%</b>	70%	9.800%	50%	7.00%
2	Infraestructura del establecimiento	10%	100%	<b>10.00%</b>	100%	10.000%	100%	10.00%
3	Aspectos legales del establecimiento	12%	100%	<b>12.00%</b>	100%	12.000%	100%	12.00%
4	Mano de obra requerida para empezar a operar	6%	50%	<b>3.00%</b>	80%	4.800%	60%	3.60%
5	Vías de acceso	15%	100%	<b>15.00%</b>	100%	15.000%	80%	12.00%
6	Servicios	8%	100%	<b>8.00%</b>	100%	8.000%	100%	8.00%
7	Costo de renta del establecimiento	15%	80%	<b>12.00%</b>	100%	15.000%	80%	12.00%
8	Tamaño del establecimiento	14%	100%	<b>14.00%</b>	60%	8.400%	90%	12.60%
9	Ubicación frente al mercado potencial	6%	90%	<b>5.40%</b>	100%	6.000%	60%	3.60%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	-	<b><u>93.40%</u></b>	-	<b>89.000%</b>	-	<b>80.80%</b>
<b>Establecimiento #1</b>		Avenida de los Barrios #230, entre las calles Encino e Indeco; frente a la entrada principal de la FES Iztacala, Colonia Los Reyes Iztacala, C.P. 54090						
<b>Establecimiento #2</b>		Avenida Indeco #580, Glorieta Indeco-Av. De los Barrios, frente a la Parroquia de Cristo "Rey de Reyes", Colonia Los Reyes Iztacala, C.P. 54090						
<b>Establecimiento #3</b>		Avenida de los Barrios #370, esquina con De la Dalia, frente al Oxxo y el restaurante Crio's, Colonia Los Reyes de Iztacala segunda sección, CP 54090						

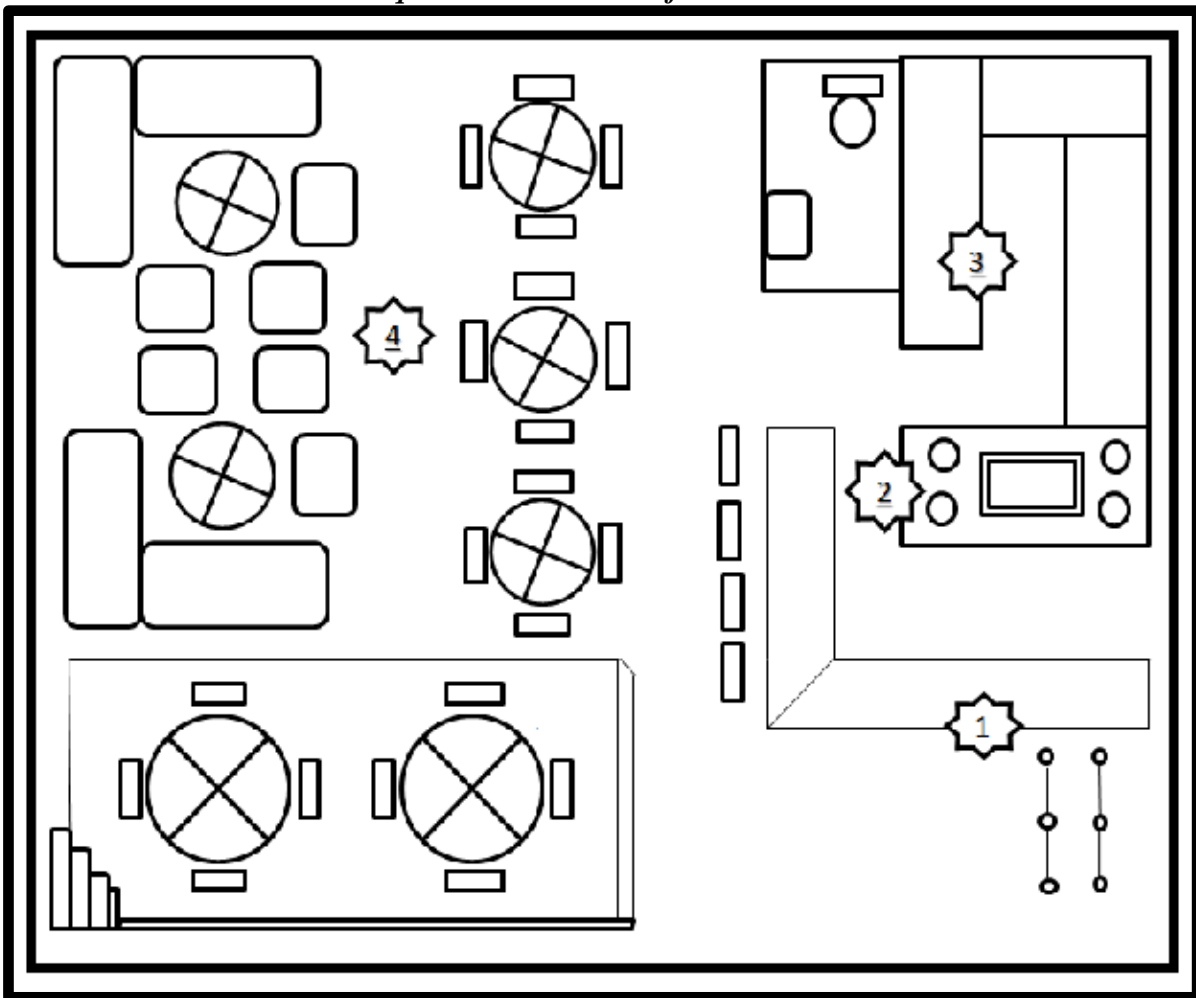
Después del estudio realizado con el sistema de selección anterior se llegó a la conclusión de que el lugar más adecuado para establecer la empresa es el establecimiento #1 pues cumple con la mayor parte de los requerimientos y cuenta con las mejores condiciones de las tres opciones disponibles. Basado en el sistema de selección anterior cumple con 93.4%

de las condiciones ideales para el proyecto, mientras que el establecimiento #2 cumple con un 89% y el #3 solo con un 80.8%; de manera que el establecimiento #1 es donde se instalará la Cafetería Sensations pues cuenta con las mejores condiciones para el éxito de la misma.

Establecimiento #1: Avenida de los Barrios #230, entre las calles Encino e Indeco; frente a la entrada principal de la FES Iztacala, Colonia Los Reyes Iztacala, C.P. 54090

### 3.2.1 Distribución física de las instalaciones

*Planta arquitectónica de la Cafetería Sensations.*



La parte inferior de la izquierda representa un balcón que va a estar al aire libre y donde se van a encontrar dos mesas con cuatro sillas cada una, además de una sombrilla que cubra a los comensales de los rayos del sol.

La parte inferior derecha es el espacio de la barra de café donde se va a encontrar la maquina cafetera y el administrador de la barra. A un lado de la barra de café habrá una barra con espacio para cuatro comensales.

En la parte superior derecha se encuentra la cocina y el baño.

La parte superior izquierda representa la zona de servicio y mesas. Del lado derecho se encuentran tres mesas con sus correspondientes cuatro sillas y del lado izquierdo se encuentran cuatro sillones completos con seis sillones sencillos acomodados alrededor de dos mesas.

### **3.2.3 Áreas de la empresa**

El área marcada con el #1 es el área comercial donde los clientes hacen el pedido de su producto para ser atendidos de forma inmediata.

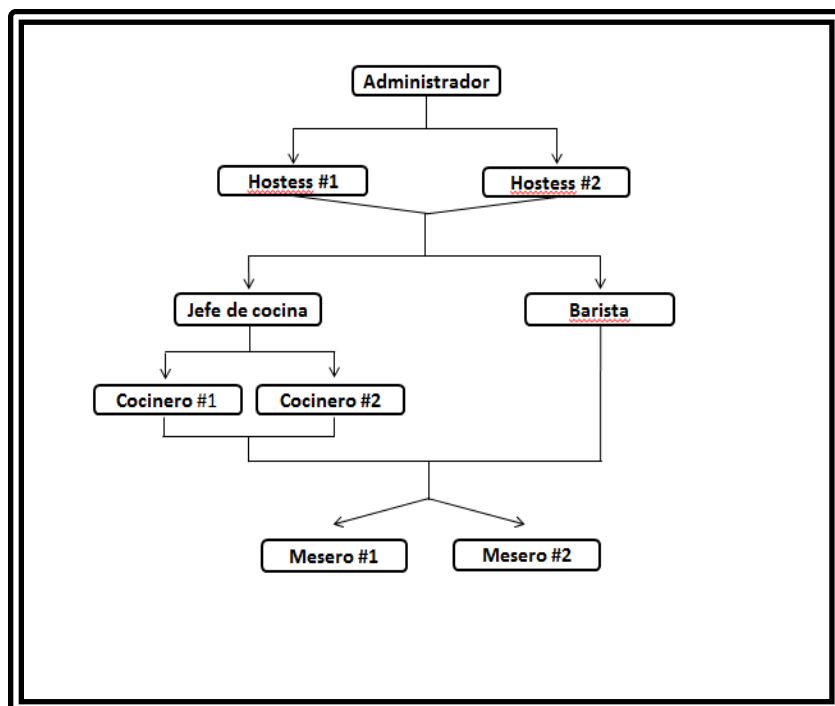
El área marcada con el #2 y #3 es el área operativa o en este caso la cocina y la cafetera donde se van a preparar los pedidos, para atender al cliente.

El área #4 es donde los clientes pueden sentarse a consumir sus productos, en las mesas o los sillones. Área de esparcimiento.

No existe como tal un área administrativa, pues estas tareas se realizan al cierre del establecimiento sin ningún lugar en específico.



### 3.3 Estructura organizacional



El esquema anterior representa el organigrama de la Cafetería Sensations; donde a la cabeza de la empresa se encontrará el Administrador, quien va a tener cargo directamente de los Hostess. Estos a su vez van a tener relación directa y mando sobre el Jefe de Cocina y el Barista. El Barista como tal no tiene a su cargo a ninguna persona, sin embargo cuenta con la misma jerarquía que el Jefe de Cocina. El Jefe de Cocina tiene a su cargo directo a los Cocineros, quienes tienen responsabilidad directa del trabajo de los Meseros.

La estructura organizacional de la empresa responde a un sistema integral basado en el libro de “Organización de Empresas” de Enrique B. Franklin. En este sistema se representa toda la estructura de la organización haciendo énfasis en los niveles jerárquicos y resaltando las funciones que tienen a cargo los diferentes puestos.

### 3.3.1 Descripción de puestos.

**Cuadro 31.**

<b>Cafetería Sensations</b>			
<b>Descripción de puestos</b>			
<b>Título del puesto</b>	Administrador	<b>Jefe superior</b>	-
		<b>Jefe inmediato</b>	-
<b>Departamento</b>	Administración	<b>Número de personas a cargo</b>	8
<b>Requisitos generales del puesto</b>			
<b>Edad</b>	25-35 años	<b>Nivel mínimo de estudios</b>	Licenciatura trunca (deseable)
<b>Sexo</b>	Indistinto	<b>Nivel máximo de estudios</b>	No aplica
<b>Estado civil</b>	Indistinto	<b>Idioma extranjero</b>	No aplica
<b>Experiencia laboral</b>	Mínima de 3 años	<b>Computación</b>	Manejo de paquetería Microsoft Office
<b>Funciones del puesto</b>	Administración del establecimiento, dirección y organización del lugar, Administración de las entradas y salidas de efectivo. Dirección general.		
<b>Habilidades</b>	Administración de recursos, Capacidad de supervisión y mando, Capacidad de liderazgo, Trabajo bajo presión, Buen trato con el cliente, Honestidad.		

**Cuadro 32.**

<b>Cafetería Sensations</b>			
<b>Descripción de puestos</b>			
<b>Título del puesto</b>	Hostess	<b>Jefe superior</b>	Administrador
		<b>Jefe inmediato</b>	Administrador
<b>Departamento</b>	Atención al cliente	<b>Número de personas a cargo</b>	6
<b>Requisitos generales del puesto</b>			
<b>Edad</b>	20-30 años	<b>Nivel mínimo de estudios</b>	Bachillerato
<b>Sexo</b>	Femenino (Preferentemente)	<b>Nivel máximo de estudios</b>	No aplica
<b>Estado civil</b>	Indistinto	<b>Idioma extranjero</b>	No aplica
<b>Experiencia laboral</b>	No necesaria	<b>Computación</b>	Manejo de paquetería Microsoft Office
<b>Funciones del puesto</b>	Dar apoyo al administrador en la organización del establecimiento, cubrir todas las funciones del administrador en caso de ausencia de este, Limpieza del establecimiento, recibimiento de los clientes en la entrada, atención al cliente, despedida al cliente, actividades de mesero.		
<b>Habilidades</b>	Organización y capacidad de mando, Capacidad de liderazgo, honestidad, auto control, excelente servicio al cliente, amabilidad, educación, presentación y expresión verbal y corporal.		

**Cuadro 33.**

<b>Cafetería Sensations</b>			
<b>Descripción de puestos</b>			
<b>Título del puesto</b>	Jefe de Cocina	<b>Jefe superior</b>	Administrador
		<b>Jefe inmediato</b>	Hostess
<b>Departamento</b>	Cuarto de Cocina	<b>Número de personas a cargo</b>	2
<b>Requisitos generales del puesto</b>			
<b>Edad</b>	24-55 años	<b>Nivel mínimo de estudios</b>	No aplica
<b>Sexo</b>	Indistinto	<b>Nivel máximo de estudios</b>	No aplica
<b>Estado civil</b>	Indistinto	<b>Idioma extranjero</b>	No aplica
<b>Experiencia laboral</b>	Mínima de 1 año	<b>Computación</b>	No aplica
<b>Funciones del puesto</b>	Preparado y elaboración de alimentos según la petición de los clientes. Limpieza del cuarto de cocina. A cargo de insumos y materias primas para la elaboración de alimentos		
<b>Habilidades</b>	Habilidad en la preparación de alimentos, buen sazón, habilidad de mando, organización, puntualidad, eficiencia.		

**Cuadro 34.**

<b>Cafetería Sensations</b>			
<b>Descripción de puestos</b>			
<b>Título del puesto</b>	Barista	<b>Jefe superior</b>	Administrador
		<b>Jefe inmediato</b>	Hostess
<b>Departamento</b>	Venta exprés	<b>Número de personas a cargo</b>	1
<b>Requisitos generales del puesto</b>			
<b>Edad</b>	20-30 años	<b>Nivel mínimo de estudios</b>	No aplica
<b>Sexo</b>	Femenino (Preferentemente)	<b>Nivel máximo de estudios</b>	No aplica
<b>Estado civil</b>	Indistinto	<b>Idioma extranjero</b>	No aplica
<b>Experiencia laboral</b>	Mínima de 1 año	<b>Computación</b>	No aplica
<b>Funciones del puesto</b>	Tomar la orden del cliente, Preparación elaboración de bebidas y alimentos exprés, limpieza de la barra de café y la cafetera, a cargo de insumos y materia prima de la barra de café.		
<b>Habilidades</b>	Atención al cliente, amabilidad respeto, autocontrol, trabajo bajo presión, buena presentación, educación, Habilidad de palabra, experiencia en la elaboración de bebidas de café.		

**Cuadro 35.**

<b>Cafetería Sensations</b>			
<b>Descripción de puestos</b>			
<b>Título del puesto</b>	Ayudante de Cocina (Cocinero)	<b>Jefe superior</b>	Hostess
		<b>Jefe inmediato</b>	Jefe de Cocina
<b>Departamento</b>	Cuarto de Cocina	<b>Número de personas a cargo</b>	2
<b>Requisitos generales del puesto</b>			
<b>Edad</b>	20-55 años	<b>Nivel mínimo de estudios</b>	No aplica
<b>Sexo</b>	Indistinto	<b>Nivel máximo de estudios</b>	No aplica
<b>Estado civil</b>	Indistinto	<b>Idioma extranjero</b>	No aplica
<b>Experiencia laboral</b>	Mínima de 1 año	<b>Computación</b>	No aplica
<b>Funciones del puesto</b>	Preparación y elaboración de alimentos según la petición de los clientes. Limpieza del cuarto de cocina.		
<b>Habilidades</b>	Habilidad en la preparación de alimentos, buen sazón, organización, puntualidad, eficiencia.		

**Cuadro 36.**

<b>Cafetería Sensations</b>			
<b>Descripción de puestos</b>			
<b>Título del puesto</b>	Mesero	<b>Jefe superior</b>	Hostess
		<b>Jefe inmediato</b>	Cocineros y Barista
<b>Departamento</b>	Atención al cliente	<b>Número de personas a cargo</b>	-
<b>Requisitos generales del puesto</b>			
<b>Edad</b>	20-30 años	<b>Nivel mínimo de estudios</b>	Bachillerato
<b>Sexo</b>	Femenino (Preferentemente)	<b>Nivel máximo de estudios</b>	No aplica
<b>Estado civil</b>	Indistinto	<b>Idioma extranjero</b>	No aplica
<b>Experiencia laboral</b>	No necesaria	<b>Computación</b>	No aplica
<b>Funciones del puesto</b>	Atención al cliente, tomar la orden del cliente, entregar sus alimentos, cobrar los alimentos, darle la despedida e invitarlo a regresar. Estar pendiente de lo necesario para un buen servicio y una agradable estancia de los clientes. Limpieza del establecimiento		
<b>Habilidades</b>	Atención al cliente, amabilidad respeto, autocontrol, trabajo bajo presión, buena presentación, educación, Habilidad de palabra.		

### 3.3.2 Condiciones de trabajo

El salario de los empleados de la Cafetería Sensations será pagado de acuerdo a la siguiente tabla. El 50% será pagado la primera quincena de cada mes y el restante 50% al finalizar el mes.

**Cuadro 37.**

<i>Salarios Cafetería Sensations</i>		
<i>Cargo</i>	<i>Sueldo Mensual</i>	<i>Vacantes</i>
Administrador	\$ 6,500.0	1
Jefe de Cocina	\$ 5,600.0	1
Cocinero	\$ 5,600.0	2
Mesero	\$ 4,600.0	2
Hostess	\$ 4,600.0	2
Barra	\$ 4,600.0	1

De acuerdo a una investigación realizada vía internet, se calcula que el salario promedio de un empleado general de una cafetería esta alrededor de los \$4,000 pesos según las distintas ofertas de empleo revisadas en tres páginas de bolsa de trabajo distintas ([www.opcionempleo.com.mx](http://www.opcionempleo.com.mx), [www.indeed.com.mx](http://www.indeed.com.mx), [www.occ.com.mx](http://www.occ.com.mx)).

Lo anterior indica que el salario que ofrecerá la Cafetería Sensations está por encima de la media, lo cual aunado al ingreso extra por propinas, genera condiciones para que los empleados encuentren rentable el laborar para esta empresa en cuanto a la relación empleo-salario se refiere.

Respecto al ingreso percibido por propinas. Todos los empleados gozaran de la participación de las mismas, de manera que se incentive el esfuerzo por ofrecer al cliente un excelente servicio en todas las áreas de la empresa.

En este esquema de repartición de propinas; todos los empleados recibirán el mismo valor porcentual de las mismas que será distribuido semanalmente.

### 3.3.3 Horarios de Trabajo.

La Cafetería Sensations tendrá un horario de apertura a las 9:00 am y un horario de cierre a las 11:00 pm; de manera que los horarios de trabajo de los empleados serán los presentados en el Cuadro 38.

**Cuadro 38.**

<i>Horarios Cafetería Sensations</i>		
<i>Cargo</i>	<i>Horario de Trabajo</i>	<i>Tiempo de trabajo (hrs)</i>
Administrador	2:00 pm - 11:00 pm	9
Jefe de Cocina	10:00 am - 7:00 pm	9
Cocinero #1	9:00 am - 6:00 pm	9
Cocinero #2	2:00 pm - 11:00 pm	9
Mesero #1	9:00 am - 6:00 pm	9
Mesero #2	2:00 pm - 11:00 pm	9
Hostess #1	9:00 am - 6:00 pm	9
Hostess #2	2:00 pm - 11:00 pm	9
Barra	9:00 am - 6:00 pm	9

Con los horarios establecidos anteriormente se cubren las necesidades de tiempo en procesos y actividades de la Cafetería Sensations.

### 3.3.4 Prestaciones de ley

Acuerdos:

- 1.- Todos los empleados percibirán prestaciones de ley.
- 2.- La jornada laboral será de 8 horas y una hora de comida.
- 3.- Los empleados disfrutarán de un día de descanso a la semana que se determinará de acuerdo a un calendario mensual. Además de los días de descanso obligatorio que señala el artículo 74 de la Ley Federal del Trabajo.
- 4.- Los empleados gozarán de vacaciones conforme a lo establecido en la Ley Federal del Trabajo, con su correspondiente prima vacacional.
- 5.- Los empleados tendrán derecho al pago de aguinaldo conforme a como lo marca la Ley Federal del Trabajo.

6.- Todos los empleados gozarán de seguridad social. La empresa “Cafetería Sensations” tendrá la obligación de afiliar a los trabajadores en el Instituto Mexicano del Seguro Social.

7.- Los empleados tendrán derecho al pago de utilidades conforme lo marca la Ley Federal del Trabajo.

### **3.4 Aspectos normativos del proyecto**

Para poder aperturar cualquier negocio o nueva empresa legalmente se necesita tramitar ciertos permisos que varían según el giro de la nueva empresa a registrar. En el caso de la Cafetería Sensations para poder iniciar operaciones es necesario el registro de los siguientes cinco trámites:

- Permiso de Salubridad.
- Registro de Uso de suelo.
- Registro para darse de alta en Hacienda.
- Permiso para anuncio exterior.
- Registro de marca ante el IMPI<sup>15</sup>.

#### **3.4.1 Permiso de salubridad**

El permiso de salubridad consiste en un comprobante que va a certificar que el establecimiento cuenta con los requerimientos necesarios para operar en cuanto a limpieza y sanidad se refiere. Este permiso se obtiene directamente en el Palacio Municipal de Tlalnepantla de Baz.

El permiso de salubridad, generalmente va de la mano con el Permiso de Responsable de Operación y Funcionamiento y se tramita en el mismo lugar. El costo de ambos permisos alcanza los \$2,400 y tiene vigencia anual.

---

<sup>15</sup> Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.



### **3.4.2 Uso de suelo**

El trámite para uso de suelo se tramita en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda (SEDUVI). El trámite del permiso dura alrededor de tres a seis meses y tiene un costo de \$1,200 con vigencia anual. Para negocios recientes, existe un permiso que da la posibilidad de tramitar el registro de uso de suelo hasta un año después de iniciar operaciones; los requerimientos de este permiso varían según los reglamentos de la localidad donde va a ser tramitado.

### **3.4.3 Registro de alta en Hacienda**

Este registro se puede realizar directamente con la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y consiste en aparecer como contribuyentes frente al registro de hacienda. Se está considerando un costo de \$2,400 derivados de gastos del notario que certificara dicho registro. Como tal el trámite del permiso no tiene ningún costo.

### **3.4.4 Permiso de anuncio exterior**

Este permiso se requiere si se desea colocar un anuncio en la parte exterior del establecimiento, ya sea promocional o de cualquier referencia. El costo de este permiso en el municipio de Tlalnepantla es de \$1,200.

### **3.4.5 Registrar de marca**

Si se desea registrar la marca ante el IMPI el proceso tiene un costo de \$2,303 pesos y tarda entre seis y ocho meses el trámite del mismo y la emisión del certificado. La renovación anual tiene un costo de \$615 pesos.

**CAPITULO 4.**  
**ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO**

**4.1 Resumen de costos**

**Cuadro 39.**

<b>Costos Totales</b>				
Costo Directo	+	Costo indirecto	=	Total
\$ 117,726.00	+	\$ 16,285.63	=	\$ 134,012

\* El resumen de los costos directos se encuentra en el Cuadro 40 en el Apartado de Anexos.

\* El resumen de los costos indirectos se encuentra en el Cuadro 41 en el Apartado de Anexos.

**Cuadro 42.**

<b>Costo Unitario</b>				
Costo Total	/	Número de productos	=	Cu
\$ 134,011.63	/	4188	=	\$ 32.00

**4.1.1 Depreciación.**

El Cuadro 43 de Depreciación Anual y Mensual de los activos de la Cafetería Sensations se encuentra en la parte de Anexos. De este cuadro se concluye que el valor total de los activos depreciables es de \$500,056 quinientos mil cincuenta y seis pesos, sin embargo estos activos tienen una duración de entre un año y veinticinco años el más duradero; de manera que no es necesario descontar en el precio de los productos el valor total, pues solo se utiliza una parte proporcional de estos de acuerdo a su duración.

La depreciación total anual de los activos es de \$56,748 cincuenta y seis mil setecientos cuarenta y ocho pesos que considerando los doce meses del año da una depreciación mensual de \$4,729 cuatro mil setecientos veintinueve pesos. Cifra que ayuda a conocer el costo real de estos activos en un mes.

#### 4.1.2 Amortización.

**Cuadro 44.**

<i>Amortización anual y mensual de los gastos de la Cafetería Sensations</i>				
<i>Concepto</i>	<i>Valor original</i>	<i>Periodo o vigencia en años</i>	<i>Amortización</i>	
			<i>Anual</i>	<i>Mensual</i>
Terminal bancaria	\$ 8,000.0	1	\$ 8,000	\$ 667
Página de Facebook	\$ 200.0	1	\$ 200	\$ 17
Página de Instagram	\$ 200.0	1	\$ 200	\$ 17
Página de Twitter	\$ 200.0	1	\$ 200	\$ 17
Página de Internet	\$ 4,000.0	2	\$ 2,000	\$ 167
Salubridad	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400	\$ 200
Uso de suelo	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200	\$ 100
Seguridad	\$ 1,000.0	1	\$ 1,000	\$ 83
Hacienda	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400	\$ 200
Anuncio exterior	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200	\$ 100
Internet	\$ 280.0	0.083	\$ 3,373	\$ 281
Tv de paga	\$ 170.0	0.083	\$ 2,048	\$ 171
Renta	\$ 9,500.0	0.083	\$ 114,458	\$ 9,538
<b>Total</b>	<b>\$ 30,750.0</b>	<b>-</b>	<b>\$ 138,680</b>	<b>\$ 11,557</b>

En este cuadro se amortizan diferentes conceptos que se han pagado por adelantado para su uso durante un periodo de tiempo. La mayoría de estos conceptos tienen una vigencia de un año, de manera que al inicio del periodo se hace el pago de los mismos para poder utilizarlos durante todo el año. El valor original total de los conceptos es de \$30,750 treinta mil setecientos cincuenta. Si se realiza el pago total para el uso de estos conceptos durante un año, el costo asciende a \$138,680 ciento treinta y ocho mil seiscientos ochenta, cifra que dividida entre los doce meses nos indica que el costo mensual de estos servicios de \$11,557 once mil quinientos cincuenta y siete pesos mensuales.

## 4.2 Precio de venta

**Cuadro 45.**

<i>Precio de venta</i>				
Cu	/	(1-% de utilidad)	=	Pv
Cu	/	(1-25%)	=	Pv
\$ 32.00	/	0.75	=	\$ 42.67

Este precio de venta sería el precio de venta promedio del total de productos, sin embargo no es el definitivo pues para llegar a este resultado se estimaron las ventas totales entorno a un único producto.

El Cuadro 46 de Punto de equilibrio en la parte de Anexos, expresa más detalladamente el precio de venta de los productos.

## 4.3 Punto de equilibrio

Para conocer el punto de equilibrio de la Cafetería Sensations se utilizaron los dos principales productos, un Café y un Desayuno Especial. Se toman como base estos dos productos, pues se considera tendrán el mayor peso en ventas.

Basando los porcentajes de distribución de acuerdo al uso de materia prima para la elaboración de cada producto se deduce que alrededor de \$18,853 pesos mensuales son destinados a mano de obra para la producción de cafés, mientras que \$29,347 son destinados a mano de obra para la producción de desayunos especiales.

La suma de los costos directos e indirectos para producir 2476 cafés mensuales (venta estimada) es de \$52,418. Los costos totales para producir 1712 desayunos especiales en un mes (venta estimada) son de \$81,593.

Con estos datos se infiere que el costo unitario de cada café es de \$21,17 mientras que el costo unitario de cada desayuno especial es de \$47.66.

Si se considera un porcentaje de utilidad de 25% entonces el precio de venta de un café es de \$28 y precio de venta de un desayuno especial es de \$63.

Para trabajar en punto de equilibrio, es decir, para solventar el capital de trabajo del próximo periodo se necesita la venta mínima de 662 cafés y 457 desayunos especiales, lo cual significaría una entrada de ingresos de \$47,738. Es decir las ventas mínimas para garantizar el costo de operación del siguiente periodo deben de ser de al menos esta cantidad.

\* El Cuadro 46 de Punto de equilibrio se encuentra en el apartado de Anexos.

#### **4.4 Flujo de efectivo**

El Cuadro 47 que se encuentra en el apartado de Anexos nos indica el flujo de efectivo del primer año de operaciones de la Cafetería Sensations. Para el primer mes se considera como ingresos las Aportaciones de los socios y el préstamo del Programa Capital Semilla PyME los cuales aportan un monto de \$168,000 y \$1,120,000 respectivamente que sumados dan la cantidad de \$1,288,000. Las salidas de ese primer mes son la inversión inicial necesaria para la adquisición de todos los activos para que la cafetería pueda comenzar a operar y alcanza los \$513,956 pesos además de los gastos mensuales de operación que se mantienen constantes a lo largo de cada mes \$117,726. Para el inicio de operaciones debe considerarse también el pago de renta anticipada de \$28,500, que sumados da una salida de efectivo de \$660,182. Haciendo la resta de las entradas y salidas del inicio de operaciones se obtiene un saldo final de \$627,818; cantidad que se va utilizar al inicio del primer mes de operaciones de la cafetería.

En el primer mes se parte con un saldo inicial de \$627,818. De entradas únicamente se consideran los ingresos obtenidos por ventas. La suma total de entradas en el primer mes da una cifra de \$805,565 al cual habrá que deducirle \$117,726 por concepto de gastos de operación mensuales y \$42,125 por concepto de pago del préstamo lo cual da como resultado un saldo final de \$645,714.

A lo largo de los meses siguientes las entradas de efectivo se mantienen constantes tomando en cuenta únicamente los ingresos por ventas de \$177,747. Las salidas para los próximos meses también se mantienen constantes, teniendo peso únicamente los gastos de operación \$117,726 y el pago del préstamo \$42,125 que sumados dan la cantidad de \$159,851. Esto indicaría que el flujo de efectivo mensual es positivo por \$17,896.

En el mismo Cuadro se deduce que el flujo de efectivo esperado para el doceavo mes de operaciones será de \$842,570.

#### 4.5 Recuperación de la inversión

Para considerar un panorama amplio acerca de las distintas situaciones financieras por las que podría atravesar la Cafetería Sensations se realizó la simulación de tres escenarios distintos. El primer escenario es el que responde a una aceptación optimista. El segundo escenario representa aún una oportunidad de negocio con rendimientos más bajos y una recuperación de la inversión más lejana. Por último el tercer escenario responde a una situación pesimista en la cual el negocio no resultaría viable.

Primer escenario (favorable). En este escenario las ventas ascienden a \$177,747 pesos mensuales, de manera que se obtiene como resultado el cuadro siguiente.

**Cuadro 48.**

<b>Recuperación de la inversión</b>	
Inversión Total	\$ 1,284,481
Ingreso por ventas (mensual)	\$ 177,747
Costos y gastos totales (mensual)	\$ 117,726
Utilidad antes de impuestos	\$ 60,021
Impuestos	\$ 21,007
Utilidad Total (mensual)	\$ 39,014
Porcentaje de utilidad anual	36.50%
Recuperación de la inversión (periodos)	32.9
Recuperación de la inversión (tiempo)	2 años y 9 meses

Este escenario, que podría considerarse como el escenario más optimista donde todas las variables ajustan de manera ideal para el éxito de la cafetería no requiere de una estrategia de intervención más allá de una revisión constante de factores clave como la satisfacción del cliente, la economización de procesos y la búsqueda de una mejora continua en todos los ámbitos.

En esta proyección el retorno de la inversión se daría en dos años y nueve meses con un porcentaje de utilidad anual de 36.5% lo cual es bastante rentable. Si las condiciones se dan para que se cumpla este escenario realmente no se necesita detallar una estrategia de intervención pues las cosas se estarían haciendo bien y todo estaría saliendo conforme a lo planeado.

En el segundo escenario (conservador), las ventas ascienden a \$145,000 pesos mensuales, de manera que se obtiene como resultado el cuadro siguiente.

**Cuadro 49.**

Recuperación de la inversión	
Inversión Total	\$ 1,284,481
Ingreso por ventas (mensual)	\$ 145,000
Costos y gastos totales (mensual)	\$ 117,726
Utilidad antes de impuestos	\$ 27,274
Impuestos	\$ 9,546
Utilidad Total (mensual)	\$ 17,728
Porcentaje de utilidad anual	16.50%
Recuperación de la inversión (periodos)	72.5
Recuperación de la inversión (tiempo)	6 años y 1 mes

En este escenario las ventas generan una utilidad de 16.5% anual que es aún favorable para considerar mantener el proyecto pero requiere de un análisis minucioso para generar un mayor beneficio pues la recuperación de la inversión sería en 6 años, lo cual si bien resulta aún rentable, obliga a plantear estrategias que permitan una mayor ganancia que acelere el retorno de la inversión.

De acuerdo a lo anterior, si se llegara a dar el segundo escenario se podría recurrir a una estrategia que enfatice la promoción y publicidad de la cafetería donde se cree una mayor fidelidad con los clientes ya establecidos así como la búsqueda de nuevos. En este sentido se podría buscar el incremento en las ventas haciendo publicidad para atraer un nuevo mercado, mediante promociones de ventas al 2 x 1, regalo en compra (se regala un producto cuando el cliente compra otro), la repartición de volantes en zonas lejanas al punto de venta. En este segundo escenario sería una opción el contratar a algún bloguero<sup>16</sup> para que hable acerca de la cafetería y si es posible que la visite. Utilizar esta publicidad en las páginas de internet, Facebook y Twitter de la empresa. Realizar con mayor frecuencia concursos y eventos que puedan atraer a más clientes.

Las estrategias anteriores permitirán que mayor número de clientes conozca la cafetería. En pocas palabras, estas estrategias ayudaran a incrementar el mercado de la cafetería.

Por el otro lado, otra manera de incrementar las ventas y así mismo las ganancias es aumentar el consumo del mercado ya establecido, es decir, que los clientes ya obtenidos aumenten su consumo.

Al ser la Cafetería del sector alimenticio, tiene un margen máximo de consumo por cliente pues en general los clientes solo comerán 3 o 5 veces al día sin importar que tan elevados sean sus ingresos. Sin embargo existen estrategias que pueden generar un mayor aumento en el consumo de los clientes ya obtenidos. Una de estas estrategias es el aumento de los productos en venta, es decir, la cafetería está enfocada en alimentos para el desayuno y aperitivos. De manera que se pueden incrementar los productos en venta ofreciendo alimentos más completos para una comida así como alimentos para la cena.

Además de lo anterior puede realizarse la venta de productos relacionados a la Cafetería como vasos térmicos, platos, etc.

---

<sup>16</sup> La palabra bloguero hace referencia a las personas que se dedican a administrar y promocionar blogs, que son publicaciones de interés para otros lectores. La mayoría de ellos han incursionado principalmente en la plataforma de videos Youtube.



Las estrategias anteriores serán utilizadas progresivamente en el caso de que ocurriera el segundo escenario y resulte determinante la intervención inmediata para el incremento en ventas.

Por ultimo existe un tercer escenario (pesimista) donde las ventas ascienden a \$117,726 pesos mensuales, de manera que se obtiene como resultado el cuadro siguiente donde no existe utilidad alguna.

**Cuadro 50.**

Recuperación de la inversión	
Inversión Total	\$ 1,284,481
Ingreso por ventas (mensual)	\$ 117,726
Costos y gastos totales (mensual)	\$ 117,726
Utilidad antes de impuestos	\$ 0
Impuestos	\$ 0
Utilidad Total (mensual)	\$ 0
Porcentaje de utilidad anual	0%
Recuperación de la inversión (periodos)	-
Recuperación de la inversión (tiempo)	-

Cabe resaltar que en el caso de que las ventas mensuales fueran menores a los \$117,726 pesos mensuales la Cafetería Sensations no generaría utilidades y comenzaría a acumular pérdidas.

En este escenario con ventas de \$117,726 los ingresos son apenas suficientes para sostener los gastos del periodo siguiente; sin embargo no se generaría utilidad alguna para los accionistas. Si llegara a ocurrir este escenario se utilizarían de manera inmediata todas las estrategias mencionadas en el escenario anterior esperando que estas pudieran generar una respuesta en el mercado. Como ultima estrategia de intervención se realizaría un nuevo estudio de mercado del cual se pudieran obtener datos que ofrezcan la posibilidad de renovar los procesos de la empresa o incluso el giro de la misma tratando de obtener mejores resultados. Es importante mencionar que los fondos para estas estrategias a realizar serán obtenidos del fondo de capital de trabajo.

En el caso de que esta situación se mantuviera mes con mes, la Cafetería Sensations no estaría obteniendo ninguna ganancia y cada disminución de las ventas en el importe anteriormente mencionado generaría disminución de la plusvalía de la empresa, pues los fondos serian requeridos del capital de trabajo.

La Cafetería Sensations cuenta con un fondo de capital de trabajo de seis meses lo cual permite que aun operando en ventas al 0% se podría garantizar el funcionamiento del negocio por medio año. Sin embargo si la situación fuera tan extrema como el cuadro anterior y aun después de la intervención con las medidas mencionadas anteriormente los resultados no fueran en mejoría, sería necesario establecer un stop loss<sup>17</sup> que permita a los inversionistas disminuir las perdidas en el proyecto.

De acuerdo al panorama anterior los inversionistas se verían obligados a abandonar el proyecto en el séptimo mes absorbiendo perdidas de \$800,000 pesos menos lo recuperable en la venta de mobiliario y maquinaria.

Se considera el cuarto mes pues si bien aún existirían fondos para laborar por dos meses más la tendencia sería bastante marcada, y todas las estrategias utilizadas para estimular el proyecto habrían sido realizadas sin resultado alguno. Además de que el cese de labores en este periodo permitiría rescatar la mayor parte posible de capital una vez que se comprobó que el proyecto no alcanzo el éxito esperado.

La medida de stop loss se utilizaría únicamente después de comprobar que ninguna de las estrategias realizadas surgió efecto alguno para mejorar los ingresos de la Cafetería Sensations de manera que no exista otra alternativa que el abandono del proyecto, situación para la cual se buscaría cortar las pérdidas en el mejor momento posible disminuyéndolas al máximo. Este momento es a cuatro meses del inicio del proyecto.

Esta medida de stop loss en el cuarto mes permitiría a los inversionistas salvar el 40% del capital, mismo que se utilizaría para el pago de créditos.

---

<sup>17</sup> Las ordenes de stop loss (órdenes de corte de pérdidas) son órdenes de compra o venta de valores cotizados en Bolsa condicionadas a que se alcance un precio determinado a la baja. Para el caso de este trabajo un stop loss hace referencia al momento en que los inversionistas deberán salir del proyecto debido a las perdidas obtenidas en él.

#### 4.5.1 Capital requerido

**Cuadro 51.**

<i>Inversión Requerida</i>				
<i>Inversión requerida</i>	=	<i>Inversión inicial</i>	+	<i>Capital de Trabajo (seis meses)</i>
\$ 1,284,481.0	=	\$ 513,956.0	+	\$ 770,525.0

De acuerdo a la investigación realizada y los resultados obtenidos se estimó el monto de capital requerido para que pueda empezar a operar la cafetería tomando en cuenta los agregados de inversión inicial y un fondo de capital de trabajo que cubra al menos 6 meses<sup>18</sup>; suponiendo que hasta este tiempo estimado la cafetería no alcance a cubrir con ganancias los montos mínimos mensuales que se requieren para seguir operando.

La inversión inicial requiere de quinientos trece mil novecientos cincuenta y seis pesos que serán utilizados incluso antes de que la cafetería empiece a ofrecer sus servicios al público, pues con este capital se van a cubrir todos los costos fijos para asegurar que la cafetería pueda comenzar a operar.

El capital de trabajo para cubrir el funcionamiento de al menos seis meses es de seiscientos ochenta y un mil setecientos veinticinco pesos. Se considera un fondo de capital de trabajo de seis meses considerando que en este periodo de tiempo es posible que los ingresos mensuales obtenidos no sea suficientes para cubrir los costos de funcionamiento del mes próximo, de manera que considerando este monto de capital de trabajo se estaría garantizando la operación y funcionamiento de la cafetería durante al menos seis meses incluso en el supuesto de que en este periodo de tiempo no se obtuviera ni un solo peso de ingresos.

Sumando la inversión inicial y el capital de trabajo a seis meses se obtiene que la inversión requerida total para que la cafetería pueda mantenerse operando durante seis meses (periodo de tiempo en el que se espera los ingresos mensuales obtenidos sean suficientes para solventar los costos de operación del mes próximo) es de un millón ciento noventa y

<sup>18</sup> El fondo de capital de trabajo de seis meses responde al solicitado como requisito en el programa de Proempleo para solicitar apoyo financiero por parte de un organismo gubernamental.

cinco mil seiscientos ochenta y un pesos. Inversión que deberá ser obtenida ya sea mediante financiamiento, aportación de socios o cualquier otro tipo de apalancamiento.

**Cuadro 52.**

<i>Capital requerido</i>				
<i>Capital requerido</i>	=	<i>Inversión requerida</i>	-	<i>Capital disponible</i>
\$ 1,150,000.0	=	\$ 1,284,481.0	-	\$ 134,481.00

El capital requerido se refiere al monto de capital que se va a necesitar conseguir para que la empresa pueda mantenerse operando durante seis meses una vez que se haya descontado el capital disponible. Actualmente se cuenta con un capital disponible de ciento noventa y cinco mil seiscientos ochenta y un pesos (capital que podría ser aportado por el autor de esta tesina en el supuesto de que fuera de su agrado el llevar a cabo el proyecto), cantidad que restada a la inversión requerida de un millón ciento noventa y cinco mil seiscientos ochenta y un pesos nos da como resultado un capital requerido de un millón de pesos. Cantidad que deberá obtenerse mediante la aportación de socios, un crédito o un préstamo.

#### 4.5.2 Proyección de ventas

**Cuadro 53.**

<i>Proyección de ventas</i>		
<i>#</i>	<i>Número de ventas Semanales</i>	<i>Número de ventas mensuales</i>
Cafés	619	2476
Comidas o aperitivos	428	1712

De acuerdo al análisis realizado con los datos obtenidos en el estudio de mercado se realizó una estimación para conocer las ventas esperadas de la Cafetería Sensations. Después de realizarse los cálculos correspondientes se tiene una proyección de ventas de seiscientos diez y nueve cafés semanales y trescientas noventa comidas o aperitivos, mismo que considerando un mes de cuatro semanas nos indica que la proyección de ventas mensual sería de 2476 cafés y 1712 comidas o aperitivos.

#### **4.6 Financiamiento.**

El programa de financiamiento Capital Semilla PyME ofrece un apoyo para el arranque y etapa inicial de aquellos negocios generados a partir de proyectos incubados por alguna de las incubadoras<sup>19</sup> de negocios que forman parte del Sistema Nacional de Incubación de Empresas de la Secretaría de Economía. Este programa de financiamiento está sustentado en la Secretaría de Economía.

Características del programa: 1) Se ofrece financiamiento por montos desde \$200,000 hasta \$1.5 millones con plazos de 48 meses y un periodo de gracia hasta por nueve meses en capital. 2) Tasa de interés de 11.8% anual.

Requisitos para solicitar el financiamiento: 1) Aportación mínima del solicitante del financiamiento de un 15% sobre el monto a financiar. 2) El solicitante no debe tener antecedentes negativos graves en el Buró de Crédito. 3) Constancia de incubación emitida por la incubadora que supervisó el proyecto. 4) Darse de alta en [www.capitalsemilla.org.mx](http://www.capitalsemilla.org.mx). 5) Ingresar solicitud de apoyo en tiempo y forma. 6) Demostrar la viabilidad técnica, financiera y comercial del proyecto a través de un plan de negocios.

---

<sup>19</sup> La incubadora es una organización diseñada para acelerar el crecimiento y asegurar el éxito de proyectos emprendedores a través de una amplia gama de recursos y servicios.

Contacto: Dirección de Fomento a la Inversión y Coinversiones en el Distrito Federal (55)  
5229 6100 ext. 32216.

Subdirección de Fomento al Capital de Riesgo

En el Distrito Federal (55) 5229 6100 ext. 32206

[www.capitalsemilla.org.mx](http://www.capitalsemilla.org.mx)

**Cuadro 54.**

<b>Préstamo Programa Capital Semilla PyME</b>	
Capital solicitado	\$ 1,120,000.00
Tasa de interés anual	11.80%
Plazo a pagar	3 años
Interés Total	35.40%
Interés a pagar	\$ 396,480.00
Capital + Interés	\$ 1,516,480.00
Monto mensual a pagar	\$ 42,124.4

## CONCLUSIONES

En el desarrollo de esta tesina Proyecto de negocios “Cafetería Sensations” con ubicación geográfica en la colonia Los Reyes Iztacala en el Estado de México se pudieron establecer distintos parámetros para considerar si el proyecto resultaba una opción rentable para invertir, así como que localización y aspectos técnicos eran los más adecuados para optimizar el resultado.

Los riesgos referentes al proyecto presentado se consideran relativamente bajos, pues a pesar de que evidentemente existen escenarios en los cuales la Cafetería Sensations pudiera no tener el éxito esperado, estos ya fueron evaluados y se determinaron medidas que minimicen o contrarresten los efectos negativos que puedan presentarse. Esto anterior se puede ver claramente en el apartado 4.5 Recuperación de la Inversión, donde se evaluaron tres escenarios distintos y sus medidas relativas.

De acuerdo a los datos obtenidos el proyecto de negocios “Cafetería Sensations” ofrece una rentabilidad de 36.5%, lo cual considerando los actuales valores del mercado donde un CETE<sup>20</sup> difícilmente paga más del 4.5% de interés anual, resulta en una excelente oportunidad de inversión pues ofrece ocho veces más que la tasa libre de riesgo (CETE).

En base a todo lo anterior se concluye que el proyecto es viable para ser implementado en la colonia Los Reyes Iztacala de acuerdo a los aspectos técnicos presentados en el desarrollo de este trabajo.

---

<sup>20</sup> Los CETES (Certificados de la Tesorería) son títulos de crédito al portador emitidos por el Gobierno Federal desde 1978, en los cuales se consigna la obligación de éste a pagar su valor nominal al vencimiento.

## BIBLIOGRAFIA

Erik Seiersen. “Learning for life”. Diageo. Edit. Fundación Pro-empleo. México, D.F.,2012.

Enrique Benjamín Franklin, “Organización de empresas”, Edit. Mc Graw Hill, 3era Edición, México, 2009.

Alfaro Héctor y Hinojosa Jorge. “Evaluación Económica-Financiera de Proyectos de Inversión”. Edit. Trillas, Mexico 2000.

Baca Urbina G. “Evaluación de proyectos”. Edit. Mc. Grawhill. México 1992.

Burton Celia y Michael Norma. “Guía práctica para la gestión de proyectos”. Edit. Paitos empresa. España 1992.

Guido Clements. “Administración exitosa de proyectos”. Edit. Soluciones empresariales. México 1999.

Webster Allen. “Estadística aplicada a los negocios y la economía”. Edit. Mc Graw Hill. Colombia 2000.

Reynoso Rosales Enrique. “Formulación y evaluación de proyectos”. Tesis Facultad de Economía-Unam. México 1993.

Fundación Pro-empleo

OCDE. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

INADEM. Instituto Nacional del Emprendedor

PROFECO. Procuraduría Federal del Consumidor

ICO (por sus siglas en inglés). Organización Internacional del Café

Formato de modelo de negocios de Pro-empleo

Euromonitor International



Periódico “El economista”

Revista “Valor” de Banamex

CNN Expansión

[http://www.fca.unam.mx/capitulos/unidad8\\_tf.pdf](http://www.fca.unam.mx/capitulos/unidad8_tf.pdf)

<http://www.shcp.gob.mx/LASHCP/MACOJURIDICO/PROGRAMASYPROYECTOSDEINVERSION/Paginas/lineamientos.aspx>

[http://www.promexico.gob.mx/es\\_i0/promexico/Proyectos\\_de\\_inversion](http://www.promexico.gob.mx/es_i0/promexico/Proyectos_de_inversion)

<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/11913/1/Creacion%20de%20la%20Cafeteria%20Tematica%20Cofee%20Book.pdf>

[http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9052/1/3817\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9052/1/3817_1.pdf)

<http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2015/05/13/disminuye-desempleo-mexico-marzo-ocde>.

<http://eleconomista.com.mx/inventario/2011/11/11/informalidad-valvula-escape-desempleo>

<https://www.inadem.gob.mx/index.php/conoce-inadem>

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/02/06/los-origenes-de-la-crisis>

<http://www.elfinanciero.com.mx/after-office/cafe-en-mexico-del-peltre-a-la-especialidad.html>

<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2015/07/03/nescafe-tendra-este-ano-su-propia-cadena-de-cafeterias>

<http://www.gestiopolis.com/estructura-organizacional-tipos-organizacion-organigramas/>

## ANEXOS

### Anexo#1

#### Metodología de la encuesta

- ° Elaborar una introducción.
- ° Definir el objetivo.
- ° Realizar un máximo de 10 preguntas.
- ° Utilizar preguntas cerradas; si fuera necesario solamente 2 preguntas abiertas.
- ° Aplicar al menos 100 encuestas para considerar válidos los datos.
- ° Duración de la entrevista no mayor a 5 minutos.
- ° Evitar preguntas subjetivas.
- ° Cuidar el uso de preguntas íntimas.
- ° No realizar labor de venta.

La encuesta y los resultados obtenidos de la misma se encuentran en el apartado de Anexos como Cuadro 19 y Cuadro 20 para los resultados.

#### Introducción de la encuesta

Esta encuesta va dirigida a los estudiantes de la Facultad de Estudios Superiores de Iztacala, para conocer sus hábitos de consumo de café y productos de cafetería, así como la frecuencia en que visitan una.

#### Periodo de levantamiento

La encuesta se realizó a los alumnos de la FES Iztacala los días viernes 25 de septiembre, lunes 28 de septiembre, martes 29 de septiembre, miércoles 30 de septiembre, y jueves 1 de octubre; permitiendo de esta manera que el intervalo de días diera una muestra más cercana a la población total.

#### Objetivos

Conocer la frecuencia con la que los estudiantes de la FES Iztacala consumen los productos de una cafetería.

Identificar los motivos que les hacen decidir entre comprar en un establecimiento o en otro.

Conocer si los estudiantes se muestran interesados en las actividades que la Cafetería Sensations va a ofrecerles.

### Tamaño de la muestra

La encuesta se realizó a 144 alumnos de la FES Iztacala, de los cuales 100 pertenecen al turno matutino y 44 al turno vespertino.

La población total de estudiantes es de 12,200 alumnos aproximadamente según el Primer Informe de Actividades de la FES Iztacala 2012-2016. Por lo tanto 144 encuestados conformarían una muestra representativa de 1.18% lo cual está por debajo del 3% que se considera parámetro óptimo. Sin embargo se considera que el mercado estudiado se comporta con el parámetro de una distribución normal<sup>21</sup>, para la cual el equivalente a 30 datos tendría relevancia en la estimación.

En todo caso para considerar válido el estudio de mercado de un proyecto de inversión que solicita fondos de alguna entidad u organismo público el requisito mínimo es la muestra representativa de 100 datos según Proempleo<sup>22</sup>, lo cual en este estudio está cubierto.

---

<sup>21</sup> En estadística y probabilidad se le llama distribución normal a una de las distribuciones que aparece con más frecuencia en fenómenos reales.

<sup>22</sup> Proempleo es una de las incubadoras con validez oficial para la solicitud de financiamiento de un proyecto de inversión por parte del gobierno.

Anexo #2

<i>Encuesta</i>		<i>Folio:</i>
<i>Giro de la empresa:</i>	<i>Cafetería</i>	<i>Sitio: Iztacala</i>
		<i>Encuestador:</i>
Buenos días, mi nombre es _____. Estoy realizando una encuesta para conocer los hábitos de los estudiantes al consumir los productos de una cafetería. La información brindada será utilizada con fines estadísticos, por lo que no le solicitaremos ningún dato personal. ¿Podría ayudarme? Solo le quitare 3 minutos de su tiempo. ¡Gracias!		
<b>Instrucciones: Conteste cada una de las preguntas con la respuesta que más se apegue a sus hábitos de consumo. Si así lo desea puede contestar en el espacio de respuesta marcado con (R=).</b>		
1. ¿Generalmente, consume café? (Si la respuesta es no pase a la pregunta 5) <b>R=</b>		
¿Cuántas veces por semana? <b>R=</b>		
2. ¿Acostumbra comprar el café en algún establecimiento fuera de casa? (Si la respuesta es “No” pase a la pregunta 5)		
<b>R=</b>		
¿Qué precio paga por él? <b>R=</b>		
3. ¿Cuánto sería lo máximo que estaría dispuesto a pagar por un café? <b>R=</b>		
4. ¿En qué establecimiento lo compra? <b>R=</b>		
5. ¿Acostumbra comprar y consumir alimentos fuera de casa? (Si la respuesta es “No” pase a la pregunta 9)		
<b>R=</b>		
¿Cuántas veces por semana? <b>R=</b>		
6. ¿Generalmente compra estos alimentos en las cafeterías del campus o en establecimientos externos? <b>R=</b>		
7. ¿Normalmente consume los alimentos dentro del establecimiento o local o pide para llevar? <b>R=</b>		
8. ¿Generalmente qué tipo de alimentos compra? <b>R=</b>		
¿Cuánto paga por ellos? <b>R=</b>		
9. ¿Con que frecuencia acude a una cafetería? <b>R=</b>		
10. Enumere del 1 al 4 las siguientes opciones (donde 1 representa la actividad que más le agradaría encontrar y cuatro la que menos) según le agradaría encontrar esta al acudir a una cafetería.		
Escuchar música en vivo	.	
Jugar un juego de mesa	.	
Cantar karaoke	.	
Presenciar un show de stand-up.		
<b>Muchas gracias por su tiempo. ¡Que tenga un buen día!</b>		

Anexo #3

**Cuadro 9.**

1.- ¿Generalmente consume café?			1a.- ¿Cuántas días a la semana?						
#	Si	No	1	2	3	4	5	6	7
<b>Total</b>	99	45	5	18	13	9	12	5	37
<b>Porcentaje Total</b>	0.69	0.31	0.03	0.13	0.09	0.06	0.08	0.03	0.26
<b>Porcentaje Condicionado</b>	0.69	0.31	0.05	0.18	0.13	0.09	0.12	0.05	0.37
2.- ¿Acostumbra comprar el café en algún establecimiento fuera de casa?			2a.- ¿Qué precio paga por él?						
#	Si	No	5 a 10	10 a 15	15 a 20	20 a 30	más de 30		
<b>Total</b>	50	50	6	6	13	9	16		
<b>Porcentaje Total</b>	0.35	0.35	0.04	0.04	0.09	0.06	0.11		
<b>Porcentaje Condicionado</b>	0.5	0.5	0.12	0.12	0.26	0.18	0.32		
3.- ¿Cuánto sería lo máximo que estaría dispuesto a pagar por un café?									
#	10 a 15	15 a 20	20 a 30	30 a 40	más de 40				
<b>Total</b>	3	8	8	6	25				
<b>Porcentaje Total</b>	0.02	0.06	0.06	0.04	0.17				
<b>Porcentaje Condicionado</b>	0.06	0.16	0.16	0.12	0.5				
4.- ¿En que establecimiento lo compra?									
#	Franquicia de Cafetería	Oxxo o tienda comercial	Cafetería comercial	Puesto pequeño					
<b>Total</b>	17	13	17	13					
<b>Porcentaje Total</b>	0.12	0.09	0.12	0.09					
<b>Porcentaje Condicionado</b>	0.34	0.26	0.34	0.26					
5.- ¿Acostumbra comprar y consumir alimentos fuera de casa?			5a.- ¿Cuántas veces por semana?						
#	Si	No	1	2	3	4	5	6	7
<b>Total</b>	104	39	4	20	23	9	24	3	14
<b>Porcentaje Total</b>	0.72	0.27	0.03	0.14	0.16	0.06	0.17	0.02	0.10
<b>Porcentaje Condicionado</b>	0.72	0.27	0.04	0.19	0.22	0.09	0.23	0.03	0.13
6.- ¿Generalmente compra estos alimentos en las cafeterías del campus o en establecimientos externos?				7.- ¿Normalmente consume los alimentos dentro del establecimiento o local o pide para llevar?					
#	Campus	Externos	#	Dentro	Para llevar				

<b>Total</b>	48	88	<b>Total</b>	28	83						
<b>Porcentaje Total</b>	0.33	0.61	<b>Porcentaje Total</b>	0.19	0.58						
<b>Porcentaje Condicionado</b>	0.16	0.55	<b>Porcentaje Condicionado</b>	0.21	0.74						
<b>8.- ¿Generalmente qué tipo de alimentos compra?</b>											
<b>#</b>	<b>Pizza</b>	<b>Comida completa</b>	<b>Ensaladas</b>	<b>Comida chatarra</b>	<b>Tortas</b>	<b>Gorditas</b>	<b>Tacos</b>	<b>Fruta</b>	<b>Chilaquiles</b>	<b>Hamburguesa</b>	<b>Sándwich</b>
<b>Total</b>	26	26	29	22	28	9	14	7	13	7	10
<b>Porcentaje Total</b>	0.18	0.18	0.20	0.15	0.19	0.06	0.10	0.05	0.09	0.05	0.07
<b>Porcentaje Condicionado</b>	0.25	0.25	0.28	0.21	0.27	0.09	0.13	0.07	0.13	0.07	0.10
<b>8a.- ¿Cuánto paga por ellos?</b>											
<b>#</b>	<b>10 a 20</b>	<b>20 a 30</b>	<b>30 a 40</b>	<b>40 a 50</b>	<b>mas de 50</b>						
<b>Total</b>	15	25	31	18	14						
<b>Porcentaje Total</b>	0.10	0.17	0.22	0.13	0.10						
<b>Porcentaje Condicionado</b>	0.14	0.24	0.30	0.17	0.13						
<b>9.- ¿Con que frecuencia acude a una cafetería?</b>											
<b>#</b>	<b>Muy frecuente</b>	<b>Frecuente</b>	<b>Poco frecuente</b>	<b>Casi nunca</b>							
<b>Total</b>	32	38	39	32							
<b>Porcentaje Total</b>	0.22	0.26	0.27	0.22							
<b>10. Enumere del 1 al 4 las siguientes opciones (donde 1 representa la actividad que más le agradaría encontrar y cuatro la que menos) según le agradaría encontrar esta al acudir a una cafetería.</b>											
<b>#</b>	<b>Escuchar música en vivo</b>	<b>Jugar un juego de mesa</b>	<b>Cantar karaoke</b>	<b>Presenciar un show de stand-up</b>							
<b>Total</b>	106	49	67	62							
<b>Porcentaje Total</b>	0.74	0.34	0.47	0.43							

Anexo#4

**Cuadro 28.**

<i>Mapeo de procesos para la elaboración de un café cappuccino para llevar (pedido en la barra).</i>								
N°	Proceso o actividad	Tiempo (Minutos)	Responsable	○	□	➔	D	▽
1	Saludar al cliente y darle la bienvenida.	0.25	Hostess	-				
2	Preguntar al cliente si desea tomar asiento dentro de la cafetería o hacer un pedido exprés	0.25	Hostess	-				
3	Acompañar al cliente a formarse en la fila de pedidos	0.5	Hostess	-				
4	Tiempo de espera en la fila para ordenar.	1	-				-	
5	Tomar la orden del cliente.	0.5	Barista	-				
6	Indicarle el costo del producto y cobrarle.	0.5	Barista	-				
7	Guardar dinero en la caja registradora y entregarle el cambio al cliente	0.5	Barista	-				
8	Preguntar a nombre de quien es la orden	0.25	Barista	-				
9	Entregar al cliente el ticket de la orden	0.25	Barista	-				
10	Indicarle al cliente que pase a esperar la entrega de su producto.	0.25	Barista	-				
11	Entregar pedido a la cocina (si fuese el caso) o colocar pedido en la barra.	0.25	Barista	-				
12	Escribir nombre del cliente en el vaso de entrega	0.25	Barista	-				
13	Colocarse en la máquina cafetera para iniciar la preparación del café	0.25	Barista	-				
14	Retirar el porta-filtro de la maquina cafetera	0.25	Barista	-				
15	Limpiar porta-filtro con un trapo, retirando los residuos y secándolo.	0.25	Barista	-				
16	Llenar porta-filtro a la medida indicada del café del molino.	1	Barista	-				
17	Nivelar el café del porta-filtro para no dejar espacios	0.5	Barista	-				
18	Darle de 20 a 30 libras de presión al café del porta-filtro con el tamper	0.25	Barista	-				

19	Colocar porta-filtro ya con el café de nuevo en la máquina cafetera	0.25	Barista	-				
20	Extraer de 20 a 28 segundos el expreso en el vaso de entrega	0.5	Barista	-				
21	Llenar con leche fría la jarra para espumar	0.5	Barista	-				
22	Abrir vaporizador y revisar que suelte vapor y no agua	0.25	Barista	-				
23	Emulsificar leche a 65° por alrededor de treinta segundos hasta formar una crema de leche	0.5	Barista	-				
24	Limpiar vaporizador con un trapo	0.25	Barista	-				
25	Golpear ligeramente la jarra con la mesa para romper las burbujas	0.5	Barista	-				
26	Verter leche en el vaso de entrega para mezclar con expreso	0.5	Barista	-				
27	Colocar tapa	0.25	Barista	-				
28	Llamar al cliente por su nombre indicándole la entrega de su pedido	0.25	Barista				-	
29	Indicarle donde se encuentra la mesa de insumos extras como azúcar, popotes, etc.	0.25	Barista				-	
30	Despedirlo e invitarlo a regresar	0.25	Hostess	-				
<b>Tiempo total de producción y entrega del producto.</b>		11.5						



Anexo# 5

**Cuadro 29.**

<i>Mapeo de procesos para la elaboración de un desayuno especial consumido dentro del establecimiento.</i>								
N°	Proceso o actividad	Tiempo (Minutos)	Responsable	○	□	➔	⬮	▽
1	Saludar al cliente y darle la bienvenida.	0.25	Hostess	-				
2	Preguntar al cliente si desea tomar asiento dentro de la cafetería o hacer un pedido exprés	0.25	Hostess	-				
3	Acompañar al cliente a la mesa de su elección y acomodarlo en su silla.	0.5	Hostess	-				
4	Ofrecerle el desayuno especial del día y al mismo tiempo mostrarle la carta.	1	Mesero	-			-	
5	Indicarle que en un momento se le tomara su orden.	0.5	Mesero	-				
6	Tiempo de espera para tomar la orden.	3	-				-	
7	¿Preguntarle al cliente si se le puede tomar la orden?	0.5	Mesero	-				
8	Anotar su pedido en una libreta.	2	Mesero	-				
9	Indicarle que ya tenemos apuntada su orden, se irán a preparar sus alimentos y en unos minutos se los traen.	0.25	Mesero	-				
10	Llevar orden a la cocina o a la barra de café según sea el caso.	0.25	Mesero			-		
11	Llevar una taza para café a la mesa del cliente	0.5	Mesero	-				
12	Llevar jarra con café soluble y llenar la taza del cliente.	0.5	Mesero	-				
13	Indicarle que en la mesa se encuentran los endulzantes y saborizantes para su café.	0.25	Mesero	-				
14	Jefe de cocina toma la orden y decide si lo preparara el mismo o lo hará el ayudante de cocina	0.5	Jefe de Cocina	-				

15	Se cocinara lo que sea necesario por ejemplo huevos o carne.	3	Ayudante de Cocina	-				
16	Se calentara lo que sea necesario, por ejemplo pan, tortillas, frijoles, etc.	3	Ayudante de Cocina	-				
17	Se acomodaran los alimentos en el plato de entrega.	2	Ayudante de Cocina	-				
18	Se agregaran los condimentos o especias.	1	Ayudante de Cocina	-				
19	Se decorara el plato de manera elegante.	1	Ayudante de Cocina	-				
20	Se servirá un vaso de jugo (según sea el caso)	0.5	Ayudante de Cocina	-				
21	Se servirá una copa de fruta y se le pondrá encima yogurt (según sea el caso)	1	Ayudante de Cocina	-				
22	Poner los platos, copas y vasos en una charola.	1	Ayudante de Cocina	-				
23	Avisar al mesero que el platillo está listo.	0.25	Jefe de Cocina	-				
24	Mesero recoger charola y llevarla a la mesa del cliente.	1	Mesero			-		
25	Acomodar los alimentos en la mesa del cliente. Ofrecerle buen provecho e indicarle que están a su servicio para lo que se le ofrezca.	0.5	Mesero	-				
26	Tiempo de espera mientras el cliente consume sus alimentos.	25	-				-	
27	Acercarse a retirar los platos sucios.	1	Mesero	-				
28	Preguntar al cliente si desea ordenar algo más.	0.5	Mesero	-				
29	Tiempo de espera para que el cliente pida que se le haga la cuenta.	3	Mesero				-	
30	Llevarle al cliente la nota con los precios desglosado.	2	Mesero	-				
31	Tiempo de espera para que el cliente saque su efectivo o tarjeta e indique que está de acuerdo para pagar.	3	-				-	
32	Llevar nota y dinero a la caja registradora.	1	Mesero	-				
33	Hacer pago en la caja registradora.	2	Mesero	-				

34	Entregar al cliente su cambio y su ticket.	2	Mesero	-				
35	Regalarle algún dulce de menta y dejarle la caja para propinas.	0.5	Mesero	-				
36	Esperar a que el cliente comience a retirarse.	3	Mesero				-	
37	Acompañarlo a la salida, desearle buen día e invitarlo a que regrese.	3	Hostess	-				
<b>Tiempo total de producción y entrega del producto.</b>		70.5						

Anexo # 6

**Cuadro 40.**

<b>Costos directos mensuales de la Cafetería Sensations</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Materia prima</b>	<b>Mano de obra</b>
Cartel de Bienvenida	\$ 450.0	
Periódico del día	\$ 1,500.0	
Garrafón de agua	\$ 255.0	
Saborizantes	\$ 1,400.0	
Café	\$ 3,300.0	
Azúcar	\$ 300.0	
Crema para café	\$ 800.0	
Toper desechable	\$ 800.0	
Libreta de apuntes	\$ 50.0	
Paquete de servilletas	\$ 272.0	
Popote	\$ 1,800.0	
Jabón líquido de trastes	\$ 144.0	
Esponjas para lavar trastes	\$ 90.0	
Aceite	\$ 300.0	
Hielo	\$ 360.0	
Caja de Especies	\$ 500.0	
Cofia para el cabello	\$ 80.0	
Jabón líquido	\$ 275.0	
Cubre bocas	\$ 75.0	
Pastilla de escusado	\$ 125.0	
Desodorante de baño	\$ 75.0	
Rollo de papel	\$ 740.0	
Dulce de menta	\$ 90.0	
Bloc de notas	\$ 125.0	
Trapo	\$ 150.0	
Saldo Celular	\$ 50.0	
Mantenimiento del automóvil	\$ 2,000.0	
Gasolina	\$ 2,100.0	
Trapo de mesa	\$ 150.0	
Jabón en polvo	\$ 310.0	
Bolsa de basura grande	\$ 100.0	
Bolsa de basura pequeña	\$ 200.0	
Jabón de piso	\$ 195.0	
Agua	\$ 550.0	
Luz	\$ 450.0	
Basura	\$ 85.0	
Gas	\$ 1,350.0	
Materia prima (frutas, verduras, pan, tortillas, huevo, carnes, etc.)	\$ 46,000.0	
Sueldo del Administrador		\$ 6,500.0
Sueldo del Cocinero		\$ 6,500.0
Sueldo del Mesero		\$ 16,800.0
Sueldo del Hostess		\$ 9,200.0
Sueldo del encargado de Barra		\$ 9,200.0

Vaso desechables para café	\$	100.0	
Bolsa de papel	\$	100.0	
Bolsa de plástico	\$	100.0	
Toper de cartón o unice1	\$	100.0	
Sobre de cátsup	\$	60.0	
Sobre de salsa	\$	60.0	
Sobre de azúcar	\$	60.0	
Cubierto desechable	\$	100.0	
Vaso desechable de plástico	\$	100.0	
Toper de plástico para postre	\$	100.0	
Comediante para show de stand-up	\$	450.0	
Trovador para música en vivo	\$	600.0	
<b>Subtotales</b>	<b>\$</b>	<b>69,526.0</b>	<b>\$ 48,200.0</b>
<b>Total Costos directos</b>	<b>\$</b>		<b>117,726</b>

**Cuadro 41.**

<b>Costos indirectos mensuales de la Cafetería Sensations</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Valor mensual Depreciado</b>	<b>Valor mensual amortizado</b>
Ventanal de Cristal con vista exterior	\$ 26.67	
Toldo exterior	\$ 10.00	
Puerta de cristal	\$ 25.00	
Cortina de acero	\$ 68.89	
Cuarto para sanitario	\$ 41.67	
Ventilador	\$ 14.06	
Cuarto de Cocina	\$ 93.33	
Perchero	\$ 5.83	
Piso de mosaico	\$ 39.58	
Espejos largo	\$ 23.33	
Espejo individual para baño	\$ 2.92	
Pizarrón para menú del día	\$ 10.00	
Poste separador de fila	\$ 17.00	
Sillón doble	\$ 26.67	
Sillón sencillo	\$ 21.67	
Mesa pequeña	\$ 33.33	
Sillón puff	\$ 8.33	
Taburetes	\$ 4.44	
Sombrillas	\$ 9.38	
Mesa alta	\$ 33.33	
Silla	\$ 137.50	
Televisión	\$ 67.71	
Estéreo	\$ 21.88	
Porta menú	\$ 83.33	
Menú impreso	\$ 50.00	
Servilletero	\$ 16.67	
Cafetera	\$ 208.33	
Jarra para espumar	\$ 3.58	
Vaso medidor	\$ 4.17	
Herramientas de limpieza de cafetera	\$ 13.89	
Molino	\$ 1.88	
Utensilios especiales para cafetera	\$ 12.78	
Bomba y Dispensadores de agua	\$ 18.75	
Vitroleros	\$ 7.00	
Bagacera	\$ 1.47	
Frapera	\$ 229.17	
Banco	\$ 4.17	
Licuada	\$ 46.67	
Mostrador	\$ 17.59	
Exprimidor de fruta	\$ 15.00	
Vitrina	\$ 86.67	
Anaque	\$ 9.38	
Repisa	\$ 11.98	

Máquina registradora	\$	24.31	
Mueble de entrega del producto	\$	10.83	
Caja para tickets	\$	1.11	
Horno de microondas	\$	39.83	
Congelador	\$	54.17	
Repisa	\$	5.67	
Crepera	\$	19.10	
Contenedor para almacenar	\$	9.20	
Banco	\$	4.17	
Mesa de cocina	\$	16.08	
Estante	\$	6.83	
Pala para voltear	\$	17.92	
Rodillo	\$	4.83	
Batidora	\$	40.28	
Sandwichera	\$	11.11	
Tostador	\$	18.33	
Plancha para asar	\$	20.50	
Cocina integral	\$	24.92	
Grabadora	\$	18.33	
Lavabo	\$	2.67	
Refrigerador	\$	44.44	
Licuadaora	\$	40.42	
Estufa	\$	22.40	
Freidora	\$	8.68	
Sartén	\$	33.68	
Comal	\$	4.00	
Cuchillo	\$	3.78	
Cucharon	\$	4.33	
Cucharas	\$	9.17	
Tenedor	\$	4.58	
Guante	\$	5.83	
Ventanal de entrega	\$	0.93	
Puerta de cocina	\$	10.56	
Uniforme de cocina	\$	58.33	
Jarra	\$	19.44	
Waflera	\$	18.33	
Charola para meseros	\$	10.83	
Guantes para cosas calientes	\$	81.67	
Exprimidor pequeño	\$	3.67	
Lavabo	\$	8.33	
Toalla	\$	30.00	
Destapa caño	\$	1.33	
Limpiador de baño	\$	8.33	
Recogedor	\$	1.33	
Escusado	\$	6.94	
Máquina de papel de baño	\$	5.83	
Ventana	\$	5.42	
Cubeta	\$	3.83	
Camisa/Uniforme	\$	55.56	
Delantal/Uniforme	\$	69.44	

Broche con logo	\$	13.89	
Plancha de cabello	\$	23.33	
Gel	\$	10.83	
Desodorante H/M	\$	18.33	
Perfume	\$	93.33	
Peine	\$	5.83	
Cajita de propina	\$	3.47	
Llaves del lugar	\$	9.00	
Computadora	\$	53.96	
Tabla de notas	\$	3.00	
Calculadora	\$	7.50	
Cuaderno	\$	3.75	
Engrapadora	\$	4.17	
Caja de clips	\$	2.92	
Caja de ligas	\$	6.67	
Goma	\$	3.00	
Caja de lápices	\$	6.67	
Celular	\$	33.33	
Sacapuntas	\$	3.00	
Caja de plumas	\$	4.17	
USB con música continua	\$	4.17	
Guitarra	\$	12.22	
Micrófono	\$	8.00	
Amplificador	\$	17.71	
Cancionero	\$	10.83	
Detenedor de cancioneros	\$	8.85	
Plumilla	\$	3.13	
Bolsitas para juegos	\$	5.00	
Cajita para juegos	\$	6.25	
Automóvil	\$	416.67	
Diablito	\$	10.83	
Trapeador	\$	9.72	
Escoba	\$	3.06	
Jerga	\$	2.08	
Bote de Basura	\$	43.33	
Limpia escusado	\$	1.25	
Construcción de cuarto de baño	\$	26.67	
Construcción de cuarto de cocina	\$	93.33	
Espacio para barra de café y cafetera	\$	7.17	
Construcción de balcón	\$	20.00	
Instalación de espejos	\$	1.67	
Instalación de puerta de cristal	\$	1.67	
Instalación de cortinas de acero	\$	2.50	
Lámpara de techo	\$	75.00	
Foco	\$	36.46	
Timbre de cocina	\$	5.00	
Candado	\$	26.39	
Reloj de pared	\$	13.89	
Letrero de emergencia	\$	4.86	
Instalación de agua y luz	\$	40.00	



Instalación del piso de mosaico	\$	10.00	
Pintura	\$	20.00	
Imagen en vinil	\$	40.00	
Lamparita de mesa de noche	\$	40.00	
Plato largo	\$	20.00	
Plato pequeño	\$	18.00	
Copa de litro	\$	16.67	
Plato hondo	\$	16.67	
Agitador	\$	6.25	
Ensaladera	\$	12.50	
Cuchara para helado	\$	0.02	
Taza curva para cappuccino	\$	15.00	
Canastilla	\$	1.67	
Frutero	\$	1.67	
Taza para café	\$	20.42	
Vaso normal	\$	20.42	
Pala para pastel	\$	0.42	
Salero	\$	1.67	
Azucarero	\$	1.67	
Copa pequeña	\$	26.67	
Cuchara	\$	60.00	
Cuchara cafetera	\$	60.00	
Tenedor	\$	60.00	
Cuchillo	\$	20.42	
Juego de mesa	\$	400.00	
Cartel	\$	40.28	
Flayer	\$	41.67	
Muestras de café	\$	12.50	
Terminal bancaria			\$ 666.67
Página de Facebook			\$ 16.67
Página de Instragram			\$ 16.67
Página de Twitter			\$ 16.67
Página de Internet			\$ 166.67
Salubridad			\$ 200.00
Uso de suelo			\$ 100.00
Seguridad			\$ 83.33
Hacienda			\$ 200.00
Anuncio exterior			\$ 100.00
Internet			\$ 281.12
Tv de paga			\$ 170.68
Renta			\$ 9,538.15
<b>Subtotales</b>	<b>\$</b>	<b>4,729.00</b>	<b>\$ 11,556.63</b>
<b>Total Costo indirecto</b>	<b>\$</b>		<b>16,286</b>

**Cuadro 43.**

<i>Depreciación anual y mensual de los activos de la Cafetería Sensations</i>				
<i>Concepto</i>	<i>Valor original</i>	<i>Vida estimada en años</i>	<i>Depreciación</i>	
			<i>Anual</i>	<i>Mensual</i>
Ventanal de Cristal con vista exterior	\$ 6,400.0	20	\$ 320.0	\$ 26.7
Toldo exterior	\$ 1,800.0	15	\$ 120.0	\$ 10.0
Puerta de cristal	\$ 4,500.0	15	\$ 300.0	\$ 25.0
Cortina de acero	\$ 12,400.0	15	\$ 826.7	\$ 68.9
Cuarto para sanitario	\$ 12,500.0	25	\$ 500.0	\$ 41.7
Ventilador	\$ 1,350.0	8	\$ 168.8	\$ 14.1
Cuarto de Cocina	\$ 28,000.0	25	\$ 1,120.0	\$ 93.3
Perchero	\$ 1,050.0	15	\$ 70.0	\$ 5.8
Piso de mosaico	\$ 9,500.0	20	\$ 475.0	\$ 39.6
Espejos largo	\$ 4,200.0	15	\$ 280.0	\$ 23.3
Espejo individual para baño	\$ 280.0	8	\$ 35.0	\$ 2.9
Pizarrón para menú del día	\$ 600.0	5	\$ 120.0	\$ 10.0
Poste separador de fila	\$ 3,060.0	15	\$ 204.0	\$ 17.0
Sillón doble	\$ 4,800.0	15	\$ 320.0	\$ 26.7
Sillón sencillo	\$ 3,900.0	15	\$ 260.0	\$ 21.7
Mesa pequeña	\$ 4,800.0	12	\$ 400.0	\$ 33.3
Sillón puff	\$ 1,200.0	12	\$ 100.0	\$ 8.3
Taburetes	\$ 800.0	15	\$ 53.3	\$ 4.4
Sombrillas	\$ 900.0	8	\$ 112.5	\$ 9.4
Mesa alta	\$ 6,000.0	15	\$ 400.0	\$ 33.3
Silla	\$ 13,200.0	8	\$ 1,650.0	\$ 137.5
Televisión	\$ 6,500.0	8	\$ 812.5	\$ 67.7
Estéreo	\$ 2,100.0	8	\$ 262.5	\$ 21.9
Porta menú	\$ 3,000.0	3	\$ 1,000.0	\$ 83.3
Menú impreso	\$ 600.0	1	\$ 600.0	\$ 50.0
Servilletero	\$ 2,000.0	10	\$ 200.0	\$ 16.7
Cafetera	\$ 50,000.0	20	\$ 2,500.0	\$ 208.3
Jarra para espumar	\$ 645.0	15	\$ 43.0	\$ 3.6
Vaso medidor	\$ 750.0	15	\$ 50.0	\$ 4.2
Herramientas de limpieza de cafetera	\$ 2,500.0	15	\$ 166.7	\$ 13.9
Molino	\$ 450.0	20	\$ 22.5	\$ 1.9
Utensilios especiales para cafetera	\$ 2,300.0	15	\$ 153.3	\$ 12.8
Bomba y Dispensadores de agua	\$ 1,800.0	8	\$ 225.0	\$ 18.8
Vitroleros	\$ 1,260.0	15	\$ 84.0	\$ 7.0
Bagacera	\$ 265.0	15	\$ 17.7	\$ 1.5
Frapera	\$ 22,000.0	8	\$ 2,750.0	\$ 229.2
Banco	\$ 400.0	8	\$ 50.0	\$ 4.2
Licuada	\$ 2,800.0	5	\$ 560.0	\$ 46.7
Mostrador	\$ 3,800.0	18	\$ 211.1	\$ 17.6
Exprimidor de fruta	\$ 2,700.0	15	\$ 180.0	\$ 15.0

Vitrina	\$ 15,600.0	15	\$ 1,040.0	\$ 86.7
Anaqueles	\$ 1,350.0	12	\$ 112.5	\$ 9.4
Repisa	\$ 1,725.0	12	\$ 143.8	\$ 12.0
Máquina registradora	\$ 3,500.0	12	\$ 291.7	\$ 24.3
Mueble de entrega del producto	\$ 1,950.0	15	\$ 130.0	\$ 10.8
Caja para tickets	\$ 40.0	3	\$ 13.3	\$ 1.1
Horno de microondas	\$ 2,390.0	5	\$ 478.0	\$ 39.8
Congelador	\$ 6,500.0	10	\$ 650.0	\$ 54.2
Repisa	\$ 680.0	10	\$ 68.0	\$ 5.7
Crepera	\$ 2,750.0	12	\$ 229.2	\$ 19.1
Contenedor para almacenar	\$ 1,325.0	12	\$ 110.4	\$ 9.2
Banco	\$ 400.0	8	\$ 50.0	\$ 4.2
Mesa de cocina	\$ 3,860.0	20	\$ 193.0	\$ 16.1
Estante	\$ 1,230.0	15	\$ 82.0	\$ 6.8
Pala para voltear	\$ 1,075.0	5	\$ 215.0	\$ 17.9
Rodillo	\$ 290.0	5	\$ 58.0	\$ 4.8
Batidora	\$ 1,450.0	3	\$ 483.3	\$ 40.3
Sandwichera	\$ 800.0	6	\$ 133.3	\$ 11.1
Tostador	\$ 1,320.0	6	\$ 220.0	\$ 18.3
Plancha para asar	\$ 2,460.0	10	\$ 246.0	\$ 20.5
Cocina integral	\$ 5,980.0	20	\$ 299.0	\$ 24.9
Grabadora	\$ 1,100.0	5	\$ 220.0	\$ 18.3
Lavabo	\$ 480.0	15	\$ 32.0	\$ 2.7
Refrigerador	\$ 6,400.0	12	\$ 533.3	\$ 44.4
Licuada	\$ 2,910.0	6	\$ 485.0	\$ 40.4
Estufa	\$ 2,150.0	8	\$ 268.8	\$ 22.4
Freidora	\$ 1,250.0	12	\$ 104.2	\$ 8.7
Sartén	\$ 4,850.0	12	\$ 404.2	\$ 33.7
Comal	\$ 720.0	15	\$ 48.0	\$ 4.0
Cuchillo	\$ 680.0	15	\$ 45.3	\$ 3.8
Cucharon	\$ 520.0	10	\$ 52.0	\$ 4.3
Cucharas	\$ 1,100.0	10	\$ 110.0	\$ 9.2
Tenedor	\$ 550.0	10	\$ 55.0	\$ 4.6
Guante	\$ 700.0	10	\$ 70.0	\$ 5.8
Ventanal de entrega	\$ 200.0	18	\$ 11.1	\$ 0.9
Puerta de cocina	\$ 1,900.0	15	\$ 126.7	\$ 10.6
Uniforme de cocina	\$ 2,100.0	3	\$ 700.0	\$ 58.3
Jarra	\$ 700.0	3	\$ 233.3	\$ 19.4
Waflera	\$ 1,100.0	5	\$ 220.0	\$ 18.3
Charola para meseros	\$ 650.0	5	\$ 130.0	\$ 10.8
Guantes para cosas calientes	\$ 2,940.0	3	\$ 980.0	\$ 81.7
Exprimidor pequeño	\$ 220.0	5	\$ 44.0	\$ 3.7
Lavabo	\$ 1,200.0	12	\$ 100.0	\$ 8.3
Toalla	\$ 360.0	1	\$ 360.0	\$ 30.0
Destapa caño	\$ 80.0	5	\$ 16.0	\$ 1.3
Limpiador de baño	\$ 100.0	1	\$ 100.0	\$ 8.3
Recogedor	\$ 80.0	5	\$ 16.0	\$ 1.3
Escusado	\$ 1,250.0	15	\$ 83.3	\$ 6.9
Máquina de papel de baño	\$ 350.0	5	\$ 70.0	\$ 5.8
Ventana	\$ 780.0	12	\$ 65.0	\$ 5.4

Cubeta	\$ 92.0	2	\$ 46.0	\$ 3.8
Camisa/Uniforme	\$ 2,000.0	3	\$ 666.7	\$ 55.6
Delantal/Uniforme	\$ 2,500.0	3	\$ 833.3	\$ 69.4
Broche con logo	\$ 500.0	3	\$ 166.7	\$ 13.9
Plancha de cabello	\$ 1,400.0	5	\$ 280.0	\$ 23.3
Gel	\$ 130.0	1	\$ 130.0	\$ 10.8
Desodorante H/M	\$ 220.0	1	\$ 220.0	\$ 18.3
Perfume	\$ 1,120.0	1	\$ 1,120.0	\$ 93.3
Peine	\$ 70.0	1	\$ 70.0	\$ 5.8
Cajita de propina	\$ 125.0	3	\$ 41.7	\$ 3.5
Llaves del lugar	\$ 540.0	5	\$ 108.0	\$ 9.0
Computadora	\$ 5,180.0	8	\$ 647.5	\$ 54.0
Tabla de notas	\$ 180.0	5	\$ 36.0	\$ 3.0
Calculadora	\$ 450.0	5	\$ 90.0	\$ 7.5
Cuaderno	\$ 45.0	1	\$ 45.0	\$ 3.8
Engrapadora	\$ 100.0	2	\$ 50.0	\$ 4.2
Caja de clips	\$ 35.0	1	\$ 35.0	\$ 2.9
Caja de ligas	\$ 80.0	1	\$ 80.0	\$ 6.7
Goma	\$ 36.0	1	\$ 36.0	\$ 3.0
Caja de lápices	\$ 80.0	1	\$ 80.0	\$ 6.7
Celular	\$ 800.0	2	\$ 400.0	\$ 33.3
Sacapuntas	\$ 72.0	2	\$ 36.0	\$ 3.0
Caja de plumas	\$ 100.0	2	\$ 50.0	\$ 4.2
USB con música continua	\$ 150.0	3	\$ 50.0	\$ 4.2
Guitarra	\$ 2,200.0	15	\$ 146.7	\$ 12.2
Micrófono	\$ 960.0	10	\$ 96.0	\$ 8.0
Amplificador	\$ 1,700.0	8	\$ 212.5	\$ 17.7
Cancionero	\$ 650.0	5	\$ 130.0	\$ 10.8
Detenedor de cancioneros	\$ 850.0	8	\$ 106.3	\$ 8.9
Plumilla	\$ 75.0	2	\$ 37.5	\$ 3.1
Bolsitas para juegos	\$ 60.0	1	\$ 60.0	\$ 5.0
Cajita para juegos	\$ 75.0	1	\$ 75.0	\$ 6.3
Automóvil	\$ 50,000.0	10	\$ 5,000.0	\$ 416.7
Diablito	\$ 1,300.0	10	\$ 130.0	\$ 10.8
Trapeador	\$ 350.0	3	\$ 116.7	\$ 9.7
Escoba	\$ 110.0	3	\$ 36.7	\$ 3.1
Jerga	\$ 75.0	3	\$ 25.0	\$ 2.1
Bote de Basura	\$ 1,560.0	3	\$ 520.0	\$ 43.3
Limpia escusado	\$ 45.0	3	\$ 15.0	\$ 1.3
Construcción de cuarto de baño	\$ 8,000.0	25	\$ 320.0	\$ 26.7
Construcción de cuarto de cocina	\$ 28,000.0	25	\$ 1,120.0	\$ 93.3
Espacio para barra de café y cafetera	\$ 2,150.0	25	\$ 86.0	\$ 7.2
Construcción de balcón	\$ 6,000.0	25	\$ 240.0	\$ 20.0
Instalación de espejos	\$ 400.0	20	\$ 20.0	\$ 1.7
Instalación de puerta de cristal	\$ 400.0	20	\$ 20.0	\$ 1.7
Instalación de cortinas de acero	\$ 600.0	20	\$ 30.0	\$ 2.5
Lámpara de techo	\$ 4,500.0	5	\$ 900.0	\$ 75.0
Foco	\$ 875.0	2	\$ 437.5	\$ 36.5

Timbre de cocina	\$ 180.0	3	\$ 60.0	\$ 5.0
Candado	\$ 950.0	3	\$ 316.7	\$ 26.4
Reloj de pared	\$ 500.0	3	\$ 166.7	\$ 13.9
Letrero de emergencia	\$ 175.0	3	\$ 58.3	\$ 4.9
Instalación de agua y luz	\$ 12,000.0	25	\$ 480.0	\$ 40.0
Instalación del piso de mosaico	\$ 2,400.0	20	\$ 120.0	\$ 10.0
Pintura	\$ 1,200.0	5	\$ 240.0	\$ 20.0
Imagen en vinil	\$ 2,400.0	5	\$ 480.0	\$ 40.0
Lamparita de mesa de noche	\$ 2,400.0	5	\$ 480.0	\$ 40.0
Plato largo	\$ 1,200.0	5	\$ 240.0	\$ 20.0
Plato pequeño	\$ 1,080.0	5	\$ 216.0	\$ 18.0
Copa de litro	\$ 1,000.0	5	\$ 200.0	\$ 16.7
Plato hondo	\$ 1,000.0	5	\$ 200.0	\$ 16.7
Agitador	\$ 375.0	5	\$ 75.0	\$ 6.3
Ensaladera	\$ 750.0	5	\$ 150.0	\$ 12.5
Cuchara para helado	\$ 1.0	5	\$ 0.2	\$ 0.0
Taza curva para cappuccino	\$ 900.0	5	\$ 180.0	\$ 15.0
Canastilla	\$ 100.0	5	\$ 20.0	\$ 1.7
Frutero	\$ 100.0	5	\$ 20.0	\$ 1.7
Taza para café	\$ 1,225.0	5	\$ 245.0	\$ 20.4
Vaso normal	\$ 1,225.0	5	\$ 245.0	\$ 20.4
Pala para pastel	\$ 25.0	5	\$ 5.0	\$ 0.4
Salero	\$ 100.0	5	\$ 20.0	\$ 1.7
Azucarero	\$ 100.0	5	\$ 20.0	\$ 1.7
Copa pequeña	\$ 1,600.0	5	\$ 320.0	\$ 26.7
Cuchara	\$ 3,600.0	5	\$ 720.0	\$ 60.0
Cuchara cafetera	\$ 3,600.0	5	\$ 720.0	\$ 60.0
Tenedor	\$ 3,600.0	5	\$ 720.0	\$ 60.0
Cuchillo	\$ 1,225.0	5	\$ 245.0	\$ 20.4
Juego de mesa	\$ 4,800.0	1	\$ 4,800.0	\$ 400.0
Cartel	\$ 1,450.0	3	\$ 483.3	\$ 40.3
Flayer	\$ 500.0	1	\$ 500.0	\$ 41.7
Muestras de café	\$ 150.0	1	\$ 150.0	\$ 12.5
<b>Total</b>	<b>\$ 500,056.00</b>	<b>-</b>	<b>\$ 56,748.01</b>	<b>\$ 4,729.00</b>

**Cuadro 46.**

<b>Resumen de costos y punto de equilibrio</b>					
<b>Producto</b>	<b>Materia Prima</b>	<b>Venta estimada</b>	<b>Materia Prima Total</b>	<b>% de Distribución</b>	<b>Mano de Obra</b>
<b>1. Café</b>	10.98	2476	27195	39	18853
<b>2. Desayuno especial</b>	24.73	1712	42331	61	29347
<b>Total</b>	-	-	<b>69526</b>	<b>100</b>	<b>48200</b>
<b>Producto</b>	<b>Costo Directo</b>	<b>Costo Indirecto</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>% de Utilidad</b>
<b>1. Café</b>	46048	6370	52418	21.17	25%
<b>2. Desayuno especial</b>	71678	9916	81593	47.66	25%
<b>Total</b>	<b>117726</b>	<b>16286</b>	<b>134012</b>	-	-
<b>Producto</b>	<b>Precio de Venta</b>	<b>Costo unitario directo</b>	<b>PE</b>	<b>PE \$</b>	
<b>1. Café</b>	28.23	18.60	662	18673	
<b>2. Desayuno especial</b>	63.55	41.87	457	29066	
<b>Total</b>	-	-	-	<b>47738</b>	

Anexo #10

**Cuadro 47.**

<b>Estado de Flujo de Efectivo del primer año de operaciones de la Cafetería Sensations</b>					
<b>Cafetería interactiva "Sensations"</b>	<b>Inicio de Operaciones</b>	<b>1er Mes</b>	<b>2do Mes</b>	<b>3er Mes</b>	<b>4to Mes</b>
<b>Saldo inicial</b>	\$ -	\$ 627,818.00	\$ 645,714.00	\$ 663,610.00	\$ 681,506.00
<b>Entradas</b>					
Aportaciones socios	\$ 168,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamo Programa Capital Semilla PyME	\$ 1,120,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos	\$ -	\$ 177,747.00	\$ 177,747.00	\$ 177,747.00	\$ 177,747.00
<b>Otras entradas</b>					
<b>Suma entradas</b>	<b>\$ 1,288,000.00</b>	<b>\$ 805,565.00</b>	<b>\$ 823,461.00</b>	<b>\$ 841,357.00</b>	<b>\$ 859,253.00</b>
<b>Salidas</b>					
Inversión inicial	\$ 513,956.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos y Gastos de operación	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00
<b>Otras salidas</b>					
Renta anticipada	\$ 28,500.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de préstamo	\$ -	\$ 42,125.00	\$ 42,125.00	\$ 42,125.00	\$ 42,125.00
<b>Suma salidas</b>	<b>\$ 660,182.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 627,818.00</b>	<b>\$ 645,714.00</b>	<b>\$ 663,610.00</b>	<b>\$ 681,506.00</b>	<b>\$ 699,402.00</b>
<b>Cafetería interactiva "Sensations"</b>	<b>5to Mes</b>	<b>6to Mes</b>	<b>7mo Mes</b>	<b>8vo Mes</b>	
<b>Saldo inicial</b>	\$ 699,402.00	\$ 717,298.00	\$ 735,194.00	\$ 753,090.00	
<b>Entradas</b>					
Aportaciones socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Préstamo Programa Capital Semilla PyME	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ingresos	\$ 177,747.00	\$ 177,747.00	\$ 177,747.00	\$ 177,747.00	
<b>Otras entradas</b>					
<b>Suma entradas</b>	<b>\$ 877,149.00</b>	<b>\$ 895,045.00</b>	<b>\$ 912,941.00</b>	<b>\$ 930,837.00</b>	
<b>Salidas</b>					
Inversión inicial	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Costos y Gastos de operación	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00	
<b>Otras salidas</b>					
Renta anticipada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Pago de préstamo	\$ 42,125.00	\$ 42,125.00	\$ 42,125.00	\$ 42,125.00	
<b>Suma salidas</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 717,298.00</b>	<b>\$ 735,194.00</b>	<b>\$ 753,090.00</b>	<b>\$ 770,986.00</b>	

<b>Cafetería interactiva "Sensations"</b>	<b>9no Mes</b>	<b>10mo Mes</b>	<b>11mo Mes</b>	<b>12mo Mes</b>
<b>Saldo inicial</b>	<b>\$ 770,986.00</b>	<b>\$ 788,882.00</b>	<b>\$ 806,778.00</b>	<b>\$ 824,674.00</b>
<b>Entradas</b>				
Aportaciones socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamo Programa Capital Semilla PyME	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos	\$ 177,747.00	\$ 177,747.00	\$ 177,747.00	\$ 177,747.00
<b>Otras entradas</b>				
<b>Suma entradas</b>	<b>\$ 948,733.00</b>	<b>\$ 966,629.00</b>	<b>\$ 984,525.00</b>	<b>\$ 1,002,421.00</b>
<b>Salidas</b>				
Inversión inicial	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos y Gastos de operación	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00	\$ 117,726.00
<b>Otras salidas</b>				
Renta anticipada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de préstamo	\$ 42,125.00	\$ 42,125.00	\$ 42,125.00	\$ 42,125.00
<b>Suma salidas</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>	<b>\$ 159,851.00</b>
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 788,882.00</b>	<b>\$ 806,778.00</b>	<b>\$ 824,674.00</b>	<b>\$ 842,570.00</b>



Anexo #11

**Cuadro 55.**

<b>Clasificación</b>	<b>Concepto</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidades 1er mes</b>	<b>Costo Total 1er mes</b>	<b>Unidades 3er mes</b>	<b>Costo Total 3er mes</b>	<b>Unidades 6to mes</b>	<b>Costo Total 6to mes</b>
<b>Diseño del establecimiento</b>	Ventanal de Cristal con vista exterior	\$ 800.0	8	\$ 6,400.0	8	\$ 6,400.0	8	\$ 6,400.0
	Toldo exterior	\$ 1,800.0	1	\$ 1,800.0	1	\$ 1,800.0	1	\$ 1,800.0
	Puerta de cristal	\$ 4,500.0	1	\$ 4,500.0	1	\$ 4,500.0	1	\$ 4,500.0
	Cortina de acero	\$ 6,200.0	2	\$ 12,400.0	2	\$ 12,400.0	2	\$ 12,400.0
	Cuarto para sanitario	\$ 12,500.0	1	\$ 12,500.0	1	\$ 12,500.0	1	\$ 12,500.0
	Ventilador	\$ 450.0	3	\$ 1,350.0	3	\$ 1,350.0	3	\$ 1,350.0
	Cuarto de Cocina	\$ 28,000.0	1	\$ 28,000.0	1	\$ 28,000.0	1	\$ 28,000.0
	Perchero	\$ 350.0	3	\$ 1,050.0	3	\$ 1,050.0	3	\$ 1,050.0
	Piso de mosaico	\$ 95.0	100	\$ 9,500.0	100	\$ 9,500.0	100	\$ 9,500.0
Espejos largo	\$ 2,100.0	2	\$ 4,200.0	2	\$ 4,200.0	2	\$ 4,200.0	
Espejo individual para baño	\$ 280.0	1	\$ 280.0	1	\$ 280.0	1	\$ 280.0	
<b>Zona exterior del establecimiento</b>	Cartel de Bienvenida	\$ 450.0	1	\$ 450.0	3	\$ 1,350.0	6	\$ 2,700.0
	Pizarrón para menú del día	\$ 600.0	1	\$ 600.0	1	\$ 600.0	1	\$ 600.0
	Poste separador de fila	\$ 510.0	6	\$ 3,060.0	6	\$ 3,060.0	6	\$ 3,060.0
<b>Zona de comida</b>	Sillón doble	\$ 1,200.0	4	\$ 4,800.0	4	\$ 4,800.0	4	\$ 4,800.0
	Sillón sencillo	\$ 650.0	6	\$ 3,900.0	6	\$ 3,900.0	6	\$ 3,900.0
	Mesa pequeña	\$ 1,200.0	4	\$ 4,800.0	4	\$ 4,800.0	4	\$ 4,800.0
	Sillón puff	\$ 600.0	2	\$ 1,200.0	2	\$ 1,200.0	2	\$ 1,200.0
	Taburetes	\$ 200.0	4	\$ 800.0	4	\$ 800.0	4	\$ 800.0
	Sombrillas	\$ 450.0	2	\$ 900.0	2	\$ 900.0	2	\$ 900.0
	Mesa alta	\$ 1,200.0	5	\$ 6,000.0	5	\$ 6,000.0	5	\$ 6,000.0
	Silla	\$ 550.0	24	\$ 13,200.0	24	\$ 13,200.0	24	\$ 13,200.0
	Televisión	\$ 6,500.0	1	\$ 6,500.0	1	\$ 6,500.0	1	\$ 6,500.0
	Estéreo	\$ 2,100.0	1	\$ 2,100.0	1	\$ 2,100.0	1	\$ 2,100.0
	Porta menú	\$ 75.0	40	\$ 3,000.0	40	\$ 3,000.0	40	\$ 3,000.0
	Menú impreso	\$ 12.0	50	\$ 600.0	50	\$ 600.0	50	\$ 600.0
	Servilletero	\$ 200.0	10	\$ 2,000.0	10	\$ 2,000.0	10	\$ 2,000.0
<b>Barra de café</b>	Periódico del día	\$ 10.0	150	\$ 1,500.0	300	\$ 3,000.0	450	\$ 4,500.0
	Cafetera	\$ 50,000.0	1	\$ 50,000.0	1	\$ 50,000.0	1	\$ 50,000.0
	Jarra para espumar	\$ 215.0	3	\$ 645.0	3	\$ 645.0	3	\$ 645.0
	Vaso medidor	\$ 250.0	3	\$ 750.0	3	\$ 750.0	3	\$ 750.0
	Herramientas de limpieza de cafetera	\$ 2,500.0	1	\$ 2,500.0	1	\$ 2,500.0	1	\$ 2,500.0
	Molino	\$ 450.0	1	\$ 450.0	1	\$ 450.0	1	\$ 450.0
	Utensilios especiales para cafetera	\$ 2,300.0	1	\$ 2,300.0	1	\$ 2,300.0	1	\$ 2,300.0
	Bomba y Dispensadores de agua	\$ 1,800.0	1	\$ 1,800.0	1	\$ 1,800.0	1	\$ 1,800.0
	Garrafón de agua	\$ 17.0	15	\$ 255.0	45	\$ 765.0	80	\$ 1,360.0
	Vitroleros	\$ 420.0	3	\$ 1,260.0	3	\$ 1,260.0	3	\$ 1,260.0
	Bagacera	\$ 265.0	1	\$ 265.0	1	\$ 265.0	1	\$ 265.0
	Frapera	\$ 11,000.0	2	\$ 22,000.0	2	\$ 22,000.0	2	\$ 22,000.0
	Banco	\$ 200.0	2	\$ 400.0	2	\$ 400.0	2	\$ 400.0
	Licuada	\$ 2,800.0	1	\$ 2,800.0	1	\$ 2,800.0	1	\$ 2,800.0
	Mostrador	\$ 3,800.0	1	\$ 3,800.0	1	\$ 3,800.0	1	\$ 3,800.0
	Terminal bancaria	\$ 8,000.0	1	\$ 8,000.0	1	\$ 8,000.0	1	\$ 8,000.0
	Exprimidor de fruta	\$ 2,700.0	1	\$ 2,700.0	1	\$ 2,700.0	1	\$ 2,700.0
Vitrina	\$ 15,600.0	1	\$ 15,600.0	1	\$ 15,600.0	1	\$ 15,600.0	
Anaque	\$ 450.0	3	\$ 1,350.0	3	\$ 1,350.0	3	\$ 1,350.0	
Repisa	\$ 345.0	5	\$ 1,725.0	5	\$ 1,725.0	5	\$ 1,725.0	
Saborizantes	\$ 140.0	10	\$ 1,400.0	15	\$ 2,100.0	30	\$ 4,200.0	

	Café	\$ 110.0	30	\$ 3,300.0	100	\$ 11,000.0	200	\$ 22,000.0
	Azúcar	\$ 30.0	10	\$ 300.0	30	\$ 900.0	100	\$ 3,000.0
	Crema para café	\$ 80.0	10	\$ 800.0	30	\$ 2,400.0	100	\$ 8,000.0
	Toper desechable	\$ 8.0	100	\$ 800.0	300	\$ 2,400.0	600	\$ 4,800.0
	Máquina registradora	\$ 3,500.0	1	\$ 3,500.0	1	\$ 3,500.0	1	\$ 3,500.0
	Libreta de apuntes	\$ 50.0	1	\$ 50.0	3	\$ 150.0	6	\$ 300.0
	Mueble de entrega del producto	\$ 1,950.0	1	\$ 1,950.0	1	\$ 1,950.0	1	\$ 1,950.0
	Caja para tickets	\$ 40.0	1	\$ 40.0	1	\$ 40.0	1	\$ 40.0
	Paquete de servilletas	\$ 34.0	8	\$ 272.0	25	\$ 850.0	50	\$ 1,700.0
Cocina	Horno de microondas	\$ 2,390.0	1	\$ 2,390.0	1	\$ 2,390.0	1	\$ 2,390.0
	Congelador	\$ 6,500.0	1	\$ 6,500.0	1	\$ 6,500.0	1	\$ 6,500.0
	Repisa	\$ 340.0	2	\$ 680.0	2	\$ 680.0	2	\$ 680.0
	Crepera	\$ 2,750.0	1	\$ 2,750.0	1	\$ 2,750.0	1	\$ 2,750.0
	Contenedor para almacenar	\$ 265.0	5	\$ 1,325.0	5	\$ 1,325.0	5	\$ 1,325.0
	Banco	\$ 200.0	2	\$ 400.0	2	\$ 400.0	2	\$ 400.0
	Popote	\$ 180.0	10	\$ 1,800.0	25	\$ 4,500.0	50	\$ 9,000.0
	Mesa de cocina	\$ 3,860.0	1	\$ 3,860.0	1	\$ 3,860.0	1	\$ 3,860.0
	Estante	\$ 410.0	3	\$ 1,230.0	3	\$ 1,230.0	3	\$ 1,230.0
	Pala para voltear	\$ 215.0	5	\$ 1,075.0	5	\$ 1,075.0	5	\$ 1,075.0
	Rodillo	\$ 290.0	1	\$ 290.0	1	\$ 290.0	1	\$ 290.0
	Batidora	\$ 1,450.0	1	\$ 1,450.0	1	\$ 1,450.0	1	\$ 1,450.0
	Sandwichera	\$ 800.0	1	\$ 800.0	1	\$ 800.0	1	\$ 800.0
	Tostador	\$ 1,320.0	1	\$ 1,320.0	1	\$ 1,320.0	1	\$ 1,320.0
	Plancha para asar	\$ 2,460.0	1	\$ 2,460.0	1	\$ 2,460.0	1	\$ 2,460.0
	Cocina integral	\$ 5,980.0	1	\$ 5,980.0	1	\$ 5,980.0	1	\$ 5,980.0
	Grabadora	\$ 1,100.0	1	\$ 1,100.0	1	\$ 1,100.0	1	\$ 1,100.0
	Lavabo	\$ 480.0	1	\$ 480.0	1	\$ 480.0	1	\$ 480.0
	Jabón líquido de trastes	\$ 36.0	4	\$ 144.0	12	\$ 432.0	20	\$ 720.0
	Espojas para lavar trastes	\$ 18.0	5	\$ 90.0	15	\$ 270.0	30	\$ 540.0
	Refrigerador	\$ 6,400.0	1	\$ 6,400.0	1	\$ 6,400.0	1	\$ 6,400.0
	Licudora	\$ 2,910.0	1	\$ 2,910.0	1	\$ 2,910.0	1	\$ 2,910.0
	Estufa	\$ 2,150.0	1	\$ 2,150.0	1	\$ 2,150.0	1	\$ 2,150.0
	Freidora	\$ 1,250.0	1	\$ 1,250.0	1	\$ 1,250.0	1	\$ 1,250.0
	Sartén	\$ 970.0	5	\$ 4,850.0	5	\$ 4,850.0	5	\$ 4,850.0
	Aceite	\$ 30.0	10	\$ 300.0	30	\$ 900.0	60	\$ 1,800.0
	Hielo	\$ 18.0	20	\$ 360.0	60	\$ 1,080.0	120	\$ 2,160.0
	Comal	\$ 360.0	2	\$ 720.0	2	\$ 720.0	2	\$ 720.0
	Caja de Especies	\$ 500.0	1	\$ 500.0	3	\$ 1,500.0	6	\$ 3,000.0
	Cuchillo	\$ 170.0	4	\$ 680.0	4	\$ 680.0	4	\$ 680.0
	Cucharon	\$ 130.0	4	\$ 520.0	4	\$ 520.0	4	\$ 520.0
	Cucharas	\$ 110.0	10	\$ 1,100.0	10	\$ 1,100.0	10	\$ 1,100.0
	Tenedor	\$ 110.0	5	\$ 550.0	5	\$ 550.0	5	\$ 550.0
	Guante	\$ 140.0	5	\$ 700.0	5	\$ 700.0	5	\$ 700.0
Cofia para el cabello	\$ 20.0	4	\$ 80.0	12	\$ 240.0	36	\$ 720.0	
Ventanal de entrega	\$ 200.0	1	\$ 200.0	1	\$ 200.0	1	\$ 200.0	
Puerta de cocina	\$ 1,900.0	1	\$ 1,900.0	1	\$ 1,900.0	1	\$ 1,900.0	
Uniforme de cocina	\$ 350.0	6	\$ 2,100.0	6	\$ 2,100.0	6	\$ 2,100.0	
Jarra	\$ 140.0	5	\$ 700.0	5	\$ 700.0	5	\$ 700.0	
Waflera	\$ 1,100.0	1	\$ 1,100.0	1	\$ 1,100.0	1	\$ 1,100.0	
Charola para meseros	\$ 130.0	5	\$ 650.0	5	\$ 650.0	5	\$ 650.0	
Guantes para cosas calientes	\$ 980.0	3	\$ 2,940.0	3	\$ 2,940.0	3	\$ 2,940.0	
Exprimidor pequeño	\$ 220.0	1	\$ 220.0	1	\$ 220.0	1	\$ 220.0	
Baño	Lavabo	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200.0
	Jabón líquido	\$ 55.0	5	\$ 275.0	15	\$ 825.0	30	\$ 1,650.0
	Toalla	\$ 120.0	3	\$ 360.0	3	\$ 360.0	3	\$ 360.0
	Destapa caño	\$ 80.0	1	\$ 80.0	1	\$ 80.0	1	\$ 80.0
	Limpiador de baño	\$ 100.0	1	\$ 100.0	1	\$ 100.0	1	\$ 100.0

	Recogedor	\$ 80.0	1	\$ 80.0	1	\$ 80.0	1	\$ 80.0
	Cubre bocas	\$ 15.0	5	\$ 75.0	15	\$ 225.0	30	\$ 450.0
	Pastilla de escusado	\$ 25.0	5	\$ 125.0	15	\$ 375.0	30	\$ 750.0
	Desodorante de baño	\$ 25.0	3	\$ 75.0	9	\$ 225.0	20	\$ 500.0
	Escusado	\$ 1,250.0	1	\$ 1,250.0	1	\$ 1,250.0	1	\$ 1,250.0
	Rollo de papel	\$ 148.0	5	\$ 740.0	15	\$ 2,220.0	30	\$ 4,440.0
	Máquina de papel de baño	\$ 350.0	1	\$ 350.0	1	\$ 350.0	1	\$ 350.0
	Ventana	\$ 780.0	1	\$ 780.0	1	\$ 780.0	1	\$ 780.0
	Cubeta	\$ 46.0	2	\$ 92.0	2	\$ 92.0	2	\$ 92.0
<b>Personal</b>	Camisa/Uniforme	\$ 200.0	10	\$ 2,000.0	10	\$ 2,000.0	10	\$ 2,000.0
	Delantal/Uniforme	\$ 250.0	10	\$ 2,500.0	10	\$ 2,500.0	10	\$ 2,500.0
	Broche con logo	\$ 50.0	10	\$ 500.0	10	\$ 500.0	10	\$ 500.0
	Plancha de cabello	\$ 1,400.0	1	\$ 1,400.0	1	\$ 1,400.0	1	\$ 1,400.0
	Gel	\$ 65.0	2	\$ 130.0	2	\$ 130.0	2	\$ 130.0
	Desodorante H/M	\$ 55.0	4	\$ 220.0	4	\$ 220.0	4	\$ 220.0
	Perfume	\$ 280.0	4	\$ 1,120.0	4	\$ 1,120.0	4	\$ 1,120.0
	Peine	\$ 35.0	2	\$ 70.0	2	\$ 70.0	2	\$ 70.0
	Cajita de propina	\$ 25.0	5	\$ 125.0	5	\$ 125.0	5	\$ 125.0
	Dulce de menta	\$ 45.0	2	\$ 90.0	6	\$ 270.0	12	\$ 540.0
	Bloc de notas	\$ 25.0	5	\$ 125.0	10	\$ 250.0	15	\$ 375.0
	Trapo	\$ 30.0	5	\$ 150.0	15	\$ 450.0	30	\$ 900.0
	Llaves del lugar	\$ 180.0	3	\$ 540.0	3	\$ 540.0	3	\$ 540.0
<b>Administración</b>	Computadora	\$ 5,180.0	1	\$ 5,180.0	1	\$ 5,180.0	1	\$ 5,180.0
	Tabla de notas	\$ 180.0	1	\$ 180.0	1	\$ 180.0	1	\$ 180.0
	Calculadora	\$ 225.0	2	\$ 450.0	2	\$ 450.0	2	\$ 450.0
	Cuaderno	\$ 45.0	1	\$ 45.0	1	\$ 45.0	1	\$ 45.0
	Engrapadora	\$ 100.0	1	\$ 100.0	1	\$ 100.0	1	\$ 100.0
	Caja de clips	\$ 35.0	1	\$ 35.0	1	\$ 35.0	1	\$ 35.0
	Caja de ligas	\$ 80.0	1	\$ 80.0	1	\$ 80.0	1	\$ 80.0
	Goma	\$ 12.0	3	\$ 36.0	3	\$ 36.0	3	\$ 36.0
	Caja de lápices	\$ 80.0	1	\$ 80.0	1	\$ 80.0	1	\$ 80.0
	Celular	\$ 800.0	1	\$ 800.0	1	\$ 800.0	1	\$ 800.0
	Saldo Celular	\$ 50.0	1	\$ 50.0	3	\$ 150.0	6	\$ 300.0
	Sacapuntas	\$ 12.0	6	\$ 72.0	6	\$ 72.0	6	\$ 72.0
	Caja de plumas	\$ 100.0	1	\$ 100.0	1	\$ 100.0	1	\$ 100.0
<b>Actividades</b>	Juego de mesa	\$ 600.0	8	\$ 4,800.0	10	\$ 6,000.0	15	\$ 9,000.0
	USB con música continua	\$ 150.0	1	\$ 150.0	1	\$ 150.0	1	\$ 150.0
	Guitarra	\$ 2,200.0	1	\$ 2,200.0	1	\$ 2,200.0	1	\$ 2,200.0
	Micrófono	\$ 480.0	2	\$ 960.0	2	\$ 960.0	2	\$ 960.0
	Amplificador	\$ 1,700.0	1	\$ 1,700.0	1	\$ 1,700.0	1	\$ 1,700.0
	Cancionero	\$ 65.0	10	\$ 650.0	10	\$ 650.0	10	\$ 650.0
	Detenedor de cancioneros	\$ 850.0	1	\$ 850.0	1	\$ 850.0	1	\$ 850.0
	Plumilla	\$ 15.0	5	\$ 75.0	5	\$ 75.0	5	\$ 75.0
	Bolsitas para juegos	\$ 3.0	20	\$ 60.0	20	\$ 60.0	20	\$ 60.0
Cajita para juegos	\$ 15.0	5	\$ 75.0	5	\$ 75.0	5	\$ 75.0	
<b>Publicidad</b>	Cartel	\$ 1,450.0	1	\$ 1,450.0	3	\$ 4,350.0	6	\$ 8,700.0
	Página de Facebook	\$ 200.0	1	\$ 200.0	1	\$ 200.0	1	\$ 200.0
	Página de Instagram	\$ 200.0	1	\$ 200.0	1	\$ 200.0	1	\$ 200.0
	Página de Twitter	\$ 200.0	1	\$ 200.0	1	\$ 200.0	1	\$ 200.0
	Página de Internet	\$ 4,000.0	1	\$ 4,000.0	1	\$ 4,000.0	1	\$ 4,000.0
	Flayer	\$ 0.5	1000	\$ 500.0	2000	\$ 1,000.0	3000	\$ 1,500.0
<b>Transporte</b>	Muestras de café	\$ 3.0	50	\$ 150.0	100	\$ 300.0	300	\$ 900.0
	Automóvil	\$ 50,000.0	1	\$ 50,000.0	1	\$ 50,000.0	1	\$ 50,000.0
	Diablito	\$ 1,300.0	1	\$ 1,300.0	1	\$ 1,300.0	1	\$ 1,300.0
	Mantenimiento del automóvil	\$ 2,000.0	1	\$ 2,000.0	3	\$ 6,000.0	6	\$ 12,000.0
<b>Limpieza</b>	Gasolina	\$ 14.0	150	\$ 2,100.0	450	\$ 6,300.0	900	\$ 12,600.0
	Trapeador	\$ 350.0	1	\$ 350.0	1	\$ 350.0	1	\$ 350.0
	Escoba	\$ 110.0	1	\$ 110.0	1	\$ 110.0	1	\$ 110.0

	Trapo de mesa	\$ 30.0	5	\$ 150.0	15	\$ 450.0	30	\$ 900.0
	Jerga	\$ 25.0	3	\$ 75.0	3	\$ 75.0	3	\$ 75.0
	Jabón en polvo	\$ 310.0	1	\$ 310.0	3	\$ 930.0	6	\$ 1,860.0
	Bote de Basura	\$ 260.0	6	\$ 1,560.0	6	\$ 1,560.0	6	\$ 1,560.0
	Limpia escusado	\$ 45.0	1	\$ 45.0	1	\$ 45.0	1	\$ 45.0
	Bolsa de basura grande	\$ 20.0	5	\$ 100.0	15	\$ 300.0	30	\$ 600.0
	Bolsa de basura pequeña	\$ 10.0	20	\$ 200.0	60	\$ 600.0	120	\$ 1,200.0
	Jabón de piso	\$ 65.0	3	\$ 195.0	9	\$ 585.0	18	\$ 1,170.0
<b>Servicios</b>	Agua	\$ 550.0	1	\$ 550.0	3	\$ 1,650.0	6	\$ 3,300.0
	Luz	\$ 450.0	1	\$ 450.0	3	\$ 1,350.0	6	\$ 2,700.0
	Basura	\$ 85.0	1	\$ 85.0	3	\$ 255.0	6	\$ 510.0
	Gas	\$ 1,350.0	1	\$ 1,350.0	3	\$ 4,050.0	6	\$ 8,100.0
	Internet	\$ 280.0	1	\$ 280.0	3	\$ 840.0	6	\$ 1,680.0
	Tv de paga	\$ 170.0	1	\$ 170.0	3	\$ 510.0	6	\$ 1,020.0
	Renta	\$ 9,500.0	1	\$ 9,500.0	3	\$ 28,500.0	6	\$ 57,000.0
<b>Remodelación</b>	Construcción de cuarto de baño	\$ 8,000.0	1	\$ 8,000.0	1	\$ 8,000.0	1	\$ 8,000.0
	Construcción de cuarto de cocina	\$ 28,000.0	1	\$ 28,000.0	1	\$ 28,000.0	1	\$ 28,000.0
	Espacio para barra de café y cafetera	\$ 2,150.0	1	\$ 2,150.0	1	\$ 2,150.0	1	\$ 2,150.0
	Construcción de balcón	\$ 6,000.0	1	\$ 6,000.0	1	\$ 6,000.0	1	\$ 6,000.0
	Instalación de espejos	\$ 400.0	1	\$ 400.0	1	\$ 400.0	1	\$ 400.0
	Instalación de puerta de cristal	\$ 400.0	1	\$ 400.0	1	\$ 400.0	1	\$ 400.0
	Instalación de cortinas de acero	\$ 300.0	2	\$ 600.0	2	\$ 600.0	2	\$ 600.0
	Lámpara de techo	\$ 300.0	15	\$ 4,500.0	15	\$ 4,500.0	15	\$ 4,500.0
	Foco	\$ 35.0	25	\$ 875.0	25	\$ 875.0	25	\$ 875.0
	Timbre de cocina	\$ 180.0	1	\$ 180.0	1	\$ 180.0	1	\$ 180.0
	Candado	\$ 95.0	10	\$ 950.0	10	\$ 950.0	10	\$ 950.0
	Reloj de pared	\$ 500.0	1	\$ 500.0	1	\$ 500.0	1	\$ 500.0
	Letrero de emergencia	\$ 35.0	5	\$ 175.0	5	\$ 175.0	5	\$ 175.0
	Instalación de agua y luz	\$ 12,000.0	1	\$ 12,000.0	1	\$ 12,000.0	1	\$ 12,000.0
Instalación del piso de mosaico	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400.0	
<b>Decoración</b>	Pintura	\$ 80.0	15	\$ 1,200.0	15	\$ 1,200.0	15	\$ 1,200.0
	Imagen en vinil	\$ 480.0	5	\$ 2,400.0	5	\$ 2,400.0	5	\$ 2,400.0
	Lamparita de mesa de noche	\$ 120.0	20	\$ 2,400.0	20	\$ 2,400.0	20	\$ 2,400.0
<b>Utensilios de alimentos</b>	Plato largo	\$ 20.0	60	\$ 1,200.0	60	\$ 1,200.0	60	\$ 1,200.0
	Plato pequeño	\$ 18.0	60	\$ 1,080.0	60	\$ 1,080.0	60	\$ 1,080.0
	Copa de litro	\$ 25.0	40	\$ 1,000.0	40	\$ 1,000.0	40	\$ 1,000.0
	Plato hondo	\$ 25.0	40	\$ 1,000.0	40	\$ 1,000.0	40	\$ 1,000.0
	Agitador	\$ 15.0	25	\$ 375.0	25	\$ 375.0	25	\$ 375.0
	Ensaladera	\$ 250.0	3	\$ 750.0	3	\$ 750.0	3	\$ 750.0
	Cuchara para helado	1	1	\$ 1.0	1	\$ 1.0	1	\$ 1.0
	Taza curva para cappuccino	30	25	\$ 750.0	30	\$ 900.0	30	\$ 900.0
	Canastilla	10	10	\$ 100.0	10	\$ 100.0	10	\$ 100.0
	Frutero	10	10	\$ 100.0	10	\$ 100.0	10	\$ 100.0
	Taza para café	35	25	\$ 875.0	35	\$ 1,225.0	35	\$ 1,225.0
	Vaso normal	35	25	\$ 875.0	35	\$ 1,225.0	35	\$ 1,225.0
	Pala para pastel	5	5	\$ 25.0	5	\$ 25.0	5	\$ 25.0
	Salero	10	10	\$ 100.0	10	\$ 100.0	10	\$ 100.0
	Azucarero	10	10	\$ 100.0	10	\$ 100.0	10	\$ 100.0
	Copa pequeña	40	25	\$ 1,000.0	40	\$ 1,600.0	40	\$ 1,600.0
	Cuchara	60	50	\$ 3,000.0	60	\$ 3,600.0	60	\$ 3,600.0

	Cuchara cafetera	60	50	\$ 3,000.0	60	\$ 3,600.0	60	\$ 3,600.0
	Tenedor	60	50	\$ 3,000.0	60	\$ 3,600.0	60	\$ 3,600.0
	Cuchillo	35	25	\$ 875.0	35	\$ 1,225.0	35	\$ 1,225.0
<b>Insumos para la venta de alimentos</b>	Materia prima (frutas, verduras, pan, tortillas, huevo, carnes, etc.)	\$ 46,000.0	1	\$ 46,000.0	3	\$ 138,000.0	6	\$ 276,000.0
<b>Sueldos y salarios</b>	Sueldo de Administrador	\$ 6,500.0	1	\$ 6,500.0	3	\$ 19,500.0	6	\$ 39,000.0
	Sueldo de Cocinero	\$ 5,600.0	3	\$ 16,800.0	9	\$ 50,400.0	18	\$ 100,800.0
	Sueldo de Mesero	\$ 4,600.0	2	\$ 9,200.0	6	\$ 27,600.0	12	\$ 55,200.0
	Sueldo de Hostess	\$ 4,600.0	2	\$ 9,200.0	6	\$ 27,600.0	12	\$ 55,200.0
	Sueldo de Barra	\$ 4,600.0	1	\$ 4,600.0	3	\$ 13,800.0	6	\$ 27,600.0
<b>Desechable o material de papel para llevar pedidos</b>	Vaso desechables para café	\$ 0.5	200	\$ 100.0	600	\$ 300.0	1200	\$ 600.0
	Bolsa de papel	\$ 0.5	200	\$ 100.0	600	\$ 300.0	1200	\$ 600.0
	Bolsa de plástico	\$ 0.5	200	\$ 100.0	600	\$ 300.0	1200	\$ 600.0
	Toper de cartón o unicef	\$ 0.5	200	\$ 100.0	600	\$ 300.0	1200	\$ 600.0
	Sobre de cátsup	\$ 0.3	200	\$ 60.0	600	\$ 180.0	1200	\$ 360.0
	Sobre de salsa	\$ 0.3	200	\$ 60.0	600	\$ 180.0	1200	\$ 360.0
	Sobre de azúcar	\$ 0.3	200	\$ 60.0	600	\$ 180.0	1200	\$ 360.0
	Cubierto desechable	\$ 0.5	200	\$ 100.0	600	\$ 300.0	1200	\$ 600.0
	Vaso desechable de plástico	\$ 0.5	200	\$ 100.0	600	\$ 300.0	1200	\$ 600.0
Topera de plástico para postre	\$ 0.5	200	\$ 100.0	600	\$ 300.0	1200	\$ 600.0	
<b>Eventos especiales</b>	Comediante para show de stand-up	\$ 450.0	1	\$ 450.0	3	\$ 1,350.0	6	\$ 2,700.0
	Trovador para música en vivo	\$ 300.0	2	\$ 600.0	6	\$ 1,800.0	12	\$ 3,600.0
<b>Permisos</b>	Salubridad	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400.0
	Uso de suelo	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200.0
	Seguridad	\$ 1,000.0	1	\$ 1,000.0	1	\$ 1,000.0	1	\$ 1,000.0
	Hacienda	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400.0	1	\$ 2,400.0
	Anuncio exterior	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200.0	1	\$ 1,200.0
	Aviso de declaración de apertura de establecimientos mercantiles	\$ -	1	\$ -	1	\$ -	1	\$ -
<b>Costo Total</b>			<b>\$ 643,032.0</b>	<b>\$ 899,443.0</b>	<b>\$ 1,284,481.0</b>			

**Cuadro 56.**

<b>Inversión inicial</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Costo Total</b>
Ventanal de Cristal con vista exterior	\$ 6,400.0
Toldo exterior	\$ 1,800.0
Puerta de cristal	\$ 4,500.0
Cortina de acero	\$ 12,400.0
Cuarto para sanitario	\$ 12,500.0
Ventilador	\$ 1,350.0
Cuarto de Cocina	\$ 28,000.0
Perchero	\$ 1,050.0
Piso de mosaico	\$ 9,500.0
Espejos largo	\$ 4,200.0
Espejo individual para baño	\$ 280.0
Pizarrón para menú del día	\$ 600.0
Poste separador de fila	\$ 3,060.0
Sillón doble	\$ 4,800.0
Sillón sencillo	\$ 3,900.0
Mesa pequeña	\$ 4,800.0
Sillón puff	\$ 1,200.0
Taburetes	\$ 800.0
Sombrillas	\$ 900.0
Mesa alta	\$ 6,000.0
Silla	\$ 13,200.0
Televisión	\$ 6,500.0
Estéreo	\$ 2,100.0
Porta menú	\$ 3,000.0
Menú impreso	\$ 600.0
Servilletero	\$ 2,000.0
Cafetera	\$ 50,000.0
Jarra para espumar	\$ 645.0
Vaso medidor	\$ 750.0
Herramientas de limpieza de cafetera	\$ 2,500.0
Molino	\$ 450.0
Utensilios especiales para cafetera	\$ 2,300.0
Bomba y Dispensadores de agua	\$ 1,800.0
Vitroleros	\$ 1,260.0
Bagacera	\$ 265.0
Frapera	\$ 22,000.0
Banco	\$ 400.0
Licuadaora	\$ 2,800.0
Mostrador	\$ 3,800.0
Terminal bancaria	\$ 8,000.0
Exprimidor de fruta	\$ 2,700.0
Vitrina	\$ 15,600.0
Anaquele	\$ 1,350.0
Repisa	\$ 1,725.0

Máquina registradora	\$ 3,500.0
Mueble de entrega del producto	\$ 1,950.0
Caja para tickets	\$ 40.0
Horno de microondas	\$ 2,390.0
Congelador	\$ 6,500.0
Repisa	\$ 680.0
Crepera	\$ 2,750.0
Contenedor para almacenar	\$ 1,325.0
Banco	\$ 400.0
Mesa de cocina	\$ 3,860.0
Estante	\$ 1,230.0
Pala para voltear	\$ 1,075.0
Rodillo	\$ 290.0
Batidora	\$ 1,450.0
Sandwichera	\$ 800.0
Tostador	\$ 1,320.0
Plancha para asar	\$ 2,460.0
Cocina integral	\$ 5,980.0
Grabadora	\$ 1,100.0
Lavabo	\$ 480.0
Refrigerador	\$ 6,400.0
Licuadora	\$ 2,910.0
Estufa	\$ 2,150.0
Freidora	\$ 1,250.0
Sartén	\$ 4,850.0
Comal	\$ 720.0
Cuchillo	\$ 680.0
Cucharon	\$ 520.0
Cucharas	\$ 1,100.0
Tenedor	\$ 550.0
Guante	\$ 700.0
Ventanal de entrega	\$ 200.0
Puerta de cocina	\$ 1,900.0
Uniforme de cocina	\$ 2,100.0
Jarra	\$ 700.0
Waflera	\$ 1,100.0
Charola para meseros	\$ 650.0
Guantes para cosas calientes	\$ 2,940.0
Exprimidor pequeño	\$ 220.0
Lavabo	\$ 1,200.0
Toalla	\$ 360.0
Destapa caño	\$ 80.0
Limpiador de baño	\$ 100.0
Recogedor	\$ 80.0
Escusado	\$ 1,250.0
Máquina de papel de baño	\$ 350.0
Ventana	\$ 780.0
Cubeta	\$ 92.0
Camisa/Uniforme	\$ 2,000.0
Delantal/Uniforme	\$ 2,500.0

Broche con logo	\$ 500.0
Plancha de cabello	\$ 1,400.0
Gel	\$ 130.0
Desodorante H/M	\$ 220.0
Perfume	\$ 1,120.0
Peine	\$ 70.0
Cajita de propina	\$ 125.0
Llaves del lugar	\$ 540.0
Computadora	\$ 5,180.0
Tabla de notas	\$ 180.0
Calculadora	\$ 450.0
Cuaderno	\$ 45.0
Engrapadora	\$ 100.0
Caja de clips	\$ 35.0
Caja de ligas	\$ 80.0
Goma	\$ 36.0
Caja de lápices	\$ 80.0
Celular	\$ 800.0
Sacapuntas	\$ 72.0
Caja de plumas	\$ 100.0
USB con música continua	\$ 150.0
Guitarra	\$ 2,200.0
Micrófono	\$ 960.0
Amplificador	\$ 1,700.0
Cancionero	\$ 650.0
Detenedor de cancioneros	\$ 850.0
Plumilla	\$ 75.0
Bolsitas para juegos	\$ 60.0
Cajita para juegos	\$ 75.0
Página de Facebook	\$ 200.0
Página de Instagram	\$ 200.0
Página de Twitter	\$ 200.0
Página de Internet	\$ 4,000.0
Automóvil	\$ 50,000.0
Diablito	\$ 1,300.0
Trapeador	\$ 350.0
Escoba	\$ 110.0
Jerga	\$ 75.0
Bote de Basura	\$ 1,560.0
Limpia escusado	\$ 45.0
Construcción de cuarto de baño	\$ 8,000.0
Construcción de cuarto de cocina	\$ 28,000.0
Espacio para barra de café y cafetera	\$ 2,150.0
Construcción de balcón	\$ 6,000.0
Instalación de espejos	\$ 400.0
Instalación de puerta de cristal	\$ 400.0
Instalación de cortinas de acero	\$ 600.0
Lámpara de techo	\$ 4,500.0
Foco	\$ 875.0
Timbre de cocina	\$ 180.0



Candado	\$ 950.0
Reloj de pared	\$ 500.0
Letrero de emergencia	\$ 175.0
Instalación de agua y luz	\$ 12,000.0
Instalación del piso de mosaico	\$ 2,400.0
Pintura	\$ 1,200.0
Imagen en vinil	\$ 2,400.0
Lamparita de mesa de noche	\$ 2,400.0
Plato largo	\$ 1,200.0
Plato pequeño	\$ 1,080.0
Copa de litro	\$ 1,000.0
Plato hondo	\$ 1,000.0
Agitador	\$ 375.0
Ensaladera	\$ 750.0
Cuchara para helado	\$ 1.0
Taza curva para cappuccino	\$ 900.0
Canastilla	\$ 100.0
Frutero	\$ 100.0
Taza para café	\$ 1,225.0
Vaso normal	\$ 1,225.0
Pala para pastel	\$ 25.0
Salero	\$ 100.0
Azucarero	\$ 100.0
Copa pequeña	\$ 1,600.0
Cuchara	\$ 3,600.0
Cuchara cafetera	\$ 3,600.0
Tenedor	\$ 3,600.0
Cuchillo	\$ 1,225.0
Salubridad	\$ 2,400.0
Uso de suelo	\$ 1,200.0
Seguridad	\$ 1,000.0
Hacienda	\$ 2,400.0
Anuncio exterior	\$ 1,200.0
Aviso de declaración de apertura de establecimientos mercantiles	\$ -
<b>Total</b>	<b>\$ 513,956.0</b>

**Cuadro 57.**

<b>Capital de trabajo</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Monto mensual</b>	<b>A seis meses</b>
Cartel de Bienvenida	\$ 450.0	\$ 2,700.0
Periódico del día	\$ 1,500.0	\$ 4,500.0
Garrafón de agua	\$ 255.0	\$ 1,360.0
Saborizantes	\$ 1,400.0	\$ 4,200.0
Café	\$ 3,300.0	\$ 22,000.0
Azúcar	\$ 300.0	\$ 3,000.0
Crema para café	\$ 800.0	\$ 8,000.0
Topera desechable	\$ 800.0	\$ 4,800.0
Libreta de apuntes	\$ 50.0	\$ 300.0
Paquete de servilletas	\$ 272.0	\$ 1,700.0
Popote	\$ 1,800.0	\$ 9,000.0
Jabón líquido de trastes	\$ 144.0	\$ 720.0
Espojas para lavar trastes	\$ 90.0	\$ 540.0
Aceite	\$ 300.0	\$ 1,800.0
Hielo	\$ 360.0	\$ 2,160.0
Caja de Especies	\$ 500.0	\$ 3,000.0
Cofia para el cabello	\$ 80.0	\$ 720.0
Jabón líquido	\$ 275.0	\$ 1,650.0
Cubre bocas	\$ 75.0	\$ 450.0
Pastilla de escusado	\$ 125.0	\$ 750.0
Desodorante de baño	\$ 75.0	\$ 500.0
Rollo de papel	\$ 740.0	\$ 4,440.0
Dulce de menta	\$ 90.0	\$ 540.0
Bloc de notas	\$ 125.0	\$ 375.0
Trapo	\$ 150.0	\$ 900.0
Saldo Celular	\$ 50.0	\$ 300.0
Juego de mesa	\$ 4,800.0	\$ 9,000.0
Cartel	\$ 1,450.0	\$ 8,700.0
Flayer	\$ 500.0	\$ 1,500.0
Muestras de café	\$ 150.0	\$ 900.0
Mantenimiento del automóvil	\$ 2,000.0	\$ 12,000.0
Gasolina	\$ 2,100.0	\$ 12,600.0
Trapo de mesa	\$ 150.0	\$ 900.0
Jabón en polvo	\$ 310.0	\$ 1,860.0
Bolsa de basura grande	\$ 100.0	\$ 600.0
Bolsa de basura pequeña	\$ 200.0	\$ 1,200.0
Jabón de piso	\$ 195.0	\$ 1,170.0
Agua	\$ 550.0	\$ 3,300.0
Luz	\$ 450.0	\$ 2,700.0
Basura	\$ 85.0	\$ 510.0
Gas	\$ 1,350.0	\$ 8,100.0

Internet	\$ 280.0	\$ 1,680.0
Tv de paga	\$ 170.0	\$ 1,020.0
Renta	\$ 9,500.0	\$ 57,000.0
Materia prima (frutas, verduras, pan, tortillas, huevo, carnes, etc.)	\$ 46,000.0	\$ 276,000.0
Sueldo del Administrador	\$ 6,500.0	\$ 39,000.0
Sueldo del Cocinero	\$ 16,800.0	\$ 100,800.0
Sueldo del Mesero	\$ 9,200.0	\$ 55,200.0
Sueldo del Hostess	\$ 9,200.0	\$ 55,200.0
Sueldo del encargado de Barra	\$ 4,600.0	\$ 27,600.0
Vaso desechables para café	\$ 100.0	\$ 600.0
Bolsa de papel	\$ 100.0	\$ 600.0
Bolsa de plástico	\$ 100.0	\$ 600.0
Topera de cartón o unicef	\$ 100.0	\$ 600.0
Sobre de cátsup	\$ 60.0	\$ 360.0
Sobre de salsa	\$ 60.0	\$ 360.0
Sobre de azúcar	\$ 60.0	\$ 360.0
Cubierto desechable	\$ 100.0	\$ 600.0
Vaso desechable de plástico	\$ 100.0	\$ 600.0
Topera de plástico para postre	\$ 100.0	\$ 600.0
Comediante para show de stand-up	\$ 450.0	\$ 2,700.0
Trovador para música en vivo	\$ 600.0	\$ 3,600.0
<b>Total</b>	<b>\$ 132,676</b>	<b>\$ 770,525</b>
<b>Monto mensual * 6</b>		<b>\$ 796,056.00</b>
<p>Difiere del capital de trabajo a 6 meses, pues se está considerando reducción de costos, ya sea por descuentos en la compra de algunos productos, así como una mayor eficiencia y menor uso de los mismos a lo largo del tiempo</p>		

## Anexo #14

**Cuadro 58.**

<b>Materias Primas</b>			
<b>Materia prima Café</b>		<b>Materia prima Desayuno</b>	
Cartel de Bienvenida	\$ 450.0	Libreta de apuntes	\$ 50.0
Periódico del día	\$ 1,500.0	Paquete de servilletas	\$ 272.0
Garrafón de agua	\$ 255.0	Jabón líquido de trastes	\$ 144.0
Saborizantes	\$ 1,400.0	Esponjas para lavar trastes	\$ 90.0
Café	\$ 3,300.0	Aceite	\$ 300.0
Azúcar	\$ 300.0	Caja de Especies	\$ 500.0
Crema para café	\$ 800.0	Cofia para el cabello	\$ 80.0
Topera desechable	\$ 800.0	Jabón líquido	\$ 275.0
Popote	\$ 1,800.0	Cubre bocas	\$ 75.0
Hielo	\$ 360.0	Pastilla de escusado	\$ 125.0
Gas	\$ 1,350.0	Desodorante de baño	\$ 75.0
Vaso desechables para café	\$ 100.0	Rollo de papel	\$ 740.0
Bolsa de papel	\$ 100.0	Dulce de menta	\$ 90.0
Bolsa de plástico	\$ 100.0	Bloc de notas	\$ 125.0
Topera de cartón o unice	\$ 100.0	Trapo	\$ 150.0
Sobre de cátsup	\$ 60.0	Saldo Celular	\$ 50.0
Sobre de salsa	\$ 60.0	Mantenimiento del automóvil	\$ 2,000.0
Sobre de azúcar	\$ 60.0	Gasolina	\$ 2,100.0
Cubierto desechable	\$ 100.0	Trapo de mesa	\$ 150.0
Vaso desechable de plástico	\$ 100.0	Jabón en polvo	\$ 310.0
Topera de plástico para postre	\$ 100.0	Bolsa de basura grande	\$ 100.0
Materias primas para café	\$ 14,000.0	Bolsa de basura pequeña	\$ 200.0
<b>Total</b>	<b>\$ 27,195.0</b>	Jabón de piso	\$ 195.0
		Agua	\$ 550.0
		Luz	\$ 450.0
		Basura	\$ 85.0
		Materia prima (frutas, verduras, pan, tortillas, huevo, carnes, etc.)	\$ 32,000.0
		Comediante para show de stand-up	\$ 450.0
		Trovador para música en vivo	\$ 600.0
		<b>Total</b>	<b>\$ 42,331.0</b>