



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Facultad de Economía y Negocios**

**“PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA CAFETERÍA QUE BRINDA  
PRODUCTOS DERIVADOS DEL MAÍZ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

**PROYECTO DE TESIS**

**Previa a la Obtención de los Títulos de:**

**ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL  
ESPECIALIZACIÓN TEORÍA POLÍTICA Y ECONÓMICA**

**ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL  
ESPECIALIZACIÓN FINANZAS**

**PRESENTADO POR**

**Maribel del Rocío Alvarado Ramírez.**

**Carolina Stefanie Panchana Orrala.**

**Jackeline Tatiana Ramírez Pizarro.**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**2010**

## **DEDICATORIA**

A Dios, mis maravillosos padres y a mi grandiosa hija Samantha. Cada uno me enseñó virtudes como la tranquilidad, la honestidad y la perseverancia. Por su inquebrantable apoyo, amor y porque nunca dejaron de creer en mí en los momentos más difíciles. Siempre estaré agradecida y jamás los defraudaré. Gracias por la confianza.

Para mi hija Samantha.... Siempre serás la persona más importante en mí existir.

**Maribel del Rocío Alvarado Ramírez.**

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto de tesis y toda mi carrera universitaria a Dios y a mis padres.

A Dios por haberme regalado la vida y porque ha estado conmigo en cada paso que doy, guiándome, cuidándome y dándome fe y fortaleza para continuar luchando ante las adversidades y a superar las barreras que se presentan a diario.

A mis padres, pilares fundamentales en mi vida, quienes a lo largo de ella han velado por mi bienestar siendo mi apoyo en todo momento, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad, a ellos que fueron los que me dieron ese cariño y calor humano necesario, son los que han velado por mi salud, mi educación, mi alimentación y demás, son a ellos a quienes les debo todo, horas de consejos, de regaños, de reprimendas, de tristezas y de alegrías, las cuales estoy muy segura que las han hecho con todo el amor del mundo para formarme como un ser integral y de las cuales me siento extremadamente orgullosa. Es por ellos que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

**Carolina Stefanie Panchana Orrala.**

## **DEDICATORIA**

Por las noches de desvelo, por los arduos días de trabajo, por las incansables sonrisas que animan los días, por la compañía, por la solidaridad, por la protección y por el apoyo, dedico este trabajo a Dios, el todopoderoso, y a mi familia, que son la base de mis esfuerzos y logros, son en resumen mi mayor tesoro.

**Jackeline Tatiana Ramírez Pizarro.**

## **AGRADECIMIENTO**

La elaboración de este proyecto de tesis no hubiera sido culminada sino fuera por las siguientes personas:

A Dios por permitirme seguir en pie, luchando por todos mis sueños, anhelos y por concederme seguir compartiendo un día más con mis seres amados.

A mis padres, Roberto Alvarado de la Cruz y Marlene Ramírez Vera, por ser mi apoyo, mi convicción, mi fortaleza y la estabilidad que tanto necesito en mis momentos difíciles.

A mi hija, Samantha, por quien aprendí a perseverar, ser tenaz y nunca darme por vencida. Quién me enseñó el verdadero significado del amor y de la que siempre estaré agradecida por estar a mi lado.

A mi hermano, Roberto Alvarado Ramírez, por su apoyo incondicional en silencio; quien estuvo a mi lado sin darme cuenta de su presencia.

A mi tía Esmeralda, tía Verónica, tío Armando y a mi abuelita Gloria, quienes me dieron toda la confianza y el amor; y nunca dejaron de creer en mis capacidades.

A mis amigas del colegio por esos grandes recuerdos, por acompañarme en una etapa más de mi vida pasada.

A Carolina, Verónica, Jackeline, Clara, Daniel, Gustavo, Carlos, Johan, quienes me enseñaron a ser mejor persona y me dieron la oportunidad de ser parte en sus vidas. Y espero continuar haciéndolo.

A las protagonistas de este proyecto, Carolina Panchana y Jackeline Ramírez, quienes fueron el principal motor para continuar con esta pequeña

idea hace meses atrás y ahora ya está culminado y con grandes satisfacciones. Gracias amigas.

A mi tutora de proyectos, Ing. Patricia Valdiviezo, que con su guía y conocimientos hizo encaminar el rumbo de este proyecto.

A mis profesores de la escuela, colegio y de la universidad quienes orientaron de manera oportuna todo el conocimiento adquirido hasta la actualidad. Les agradezco por la paciencia, el esfuerzo y el sacrificio para dar lo mejor de si. Sus enseñanzas no fueron en vano.

A todas las personas que contribuyeron de forma indirecta en la elaboración de este proyecto de tesis. Sin su ayuda no estuviera en este escalón que garantiza el éxito de mi carrera profesional presente y el comienzo de un camino lleno de oportunidades y metas por alcanzar.

**Maribel del Rocío Alvarado Ramírez.**

## **AGRADECIMIENTO**

Son muchas las personas a las cuales les debo este triunfo, alcanzar mi culminación académica, el cual hasta ahora ha sido mi principal anhelo.

Definitivamente a Dios, mi Señor, mi Guía, mi Proveedor y mi Protector; quien ha sido esencial en mi posición firme de alcanzar esta meta, que si pudiera hacerla material, la hiciera para entregársela, pero a través de esta meta, podré siempre de su mano alcanzar otras que espero sean para su Gloria.

A mis padres, Luis Panchana Alomoto y Letty Orrala Domínguez; mis hermanas de sangre y corazón, Jennifer Panchana Orrala, Sally Salinas Orrala y Nicole Lalama Panchana; y a toda mi familia, por darme la estabilidad emocional, económica y sentimental para poder llegar hasta este logro, que definitivamente no hubiese podido ser realidad sin su presencia, siempre serán mi apoyo e inspiración para alcanzar mis metas; por enseñarme que hasta de los errores se aprende y que todo esfuerzo al final es recompensado. GRACIAS, su esfuerzo, se convirtió en nuestro triunfo.

A mis amigos pasados y presentes; pasados por ayudarme a crecer y madurar como persona y presentes por estar siempre conmigo apoyándome en todo las circunstancias posibles, también son parte de este triunfo.

A Mary, Jacky, Verito y Clarita, personas que fueron mi apoyo durante este agradable y difícil periodo académico, por ser MIS AMIGAS, y por seguir soportándome y siendo parte de mi vida.

A mi fabuloso equipo de tesis, Maribel Alvarado y Jackeline Ramírez, quienes a lo largo de este tiempo han puesto a prueba sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de este proyecto, el cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas. Gracias por ser el último escalón para poder alcanzar este sueño que ahora es una realidad.

A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza, especialmente a la Ing. Com. Patricia Valdiviezo Valenzuela, nuestra directora de tesis, quien nos ayudó en todo momento en el proceso de llevar a cabo ésta investigación.

Y a todas aquellas personas que, de alguna forma, han sido partícipes en la culminación de nuestro proyecto de tesis. GRACIAS.

**Carolina Stefanie Panchana Orrala.**

## **AGRADECIMIENTO**

El conocimiento, la destreza de enseñar, la paciencia, la sinceridad, son virtudes que solo los más nobles seres humanos pueden tener, y el poder compartir dichas virtudes, es lo que hace este maravilloso regalo más noble aún, es por esto y todo lo demás que agradezco, en primer lugar a Dios que creo todo cuanto podemos disfrutar, y a mis estimados profesores, que son muestra viva de su grandeza.

**Jackeline Tatiana Ramírez Pizarro.**



**TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**



Ing. Patricia Valdiviezo Valenzuela

Directora de Tesis

Econ. Giovanni Bastidas Riofrío

Vocal Principal



### DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de este Proyecto de Tesis, me corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral".



Maribel del Rocío Alvarado Ramírez

Carolina Stefanie Panchana Orrala

Jackeline Tatiana Ramírez Pizarro

## **ÍNDICE GENERAL**

Dedicatoria.	2
Agradecimiento.	5
Tribunal de Graduación.	10
Declaración Expresa.	11
Índice General.	12
Índice de Cuadros.	15
Índice de Figuras.	18

### **CAPITULO I:**

1.1 Introducción: Resumen Del Proyecto.	20
1.2 Reseña Histórica: Mundial, Regional Y Local.	21
1.3 Problema Y Oportunidades.	24
1.4 Características Del Producto.	25
1.5 Alcance.	27
1.6 Objetivo General.	28
1.7 Objetivos Específicos.	28

### **CAPITULO II:**

<b>2.1 <u>Estudio Organizacional.</u></b>	30
2.1.1 Misión, Visión.	30
2.1.2 Organigrama.	32
2.1.3 FODA Del Proyecto.	33

<b>2.2</b>	<b><u>Investigación De Mercado Y Su Análisis.</u></b>	35
2.2.1	Encuesta, Tabulación Y Análisis De Resultados.	35
2.2.2	Matriz BCG.	53
2.2.3	Matriz Implicación.	57
2.2.4	Macro Y Microsegmentación.	59
2.2.5	Fuerzas De Porter.	61
2.2.6	Marketing Mix: 5 P'S.	64
<b>2.3</b>	<b><u>Estudio Técnico.</u></b>	77
2.3.1	Necesidades De Activos.	77
2.3.2	Necesidades De RR.HH.	79
<b>CAPITULO III</b>		
<b>3.1</b>	<b><u>Inversión.</u></b>	83
3.1.1	Financiamiento.	86
<b>3.2</b>	<b><u>Ingresos.</u></b>	87
3.2.1	Precio.	87
3.2.2	Proyección de la Demanda.	87
3.2.3	Proyección de Ingresos.	88
3.2.4	Valor de Desecho.	90
<b>3.3</b>	<b><u>Costos.</u></b>	90
3.3.1	Costos Fijos.	91
3.3.2	Costos Variables.	93
3.3.3	Proyección Anual De Costos.	93
3.3.4	Costos Totales.	94
3.3.5	Análisis Costo - Volumen – Utilidad.	96
3.3.5.1	Punto De Equilibrio.	96

3.4 Capital De Trabajo: Déficit Máximo Acumulado.	98
3.5 Estado De Resultados.	100
3.6 Tasa De Descuento TMAR.	101
3.7 Flujo De Caja.	102
3.8 TIR.	103
3.9 VAN.	103
3.10 PayBack.	103
<b>3.11 <u>Análisis De Sensibilidad Uni-Variable.</u></b>	104
3.11.1 Movimiento de la Cantidad.	104
3.11.2 Movimiento del Precio.	105
3.11.3 Movimiento del Costo Variable.	106
CONCLUSIONES.	107
RECOMENDACIONES.	108
BIBLIOGRAFIA.	110
PÁGINAS WEB.	111
ANEXOS.	112

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro I. Pregunta # 1 de la Encuesta. Género	37
Cuadro II. Pregunta # 2 de la Encuesta. Edad.	37
Cuadro III. Pregunta # 3 de la Encuesta. Gustan del maíz.	38
Cuadro IV. Pregunta # 4 de la Encuesta. Conocimiento del maíz.	39
Cuadro V. Pregunta # 5 de la Encuesta. Personas en la familia que gustan del maíz.	40
Cuadro VI. Pregunta # 6 de la Encuesta. Frecuencia de Consumo.	41
Cuadro VII. Pregunta # 7 de la Encuesta. Conocimiento de Platillos.	42
Cuadro VIII. Pregunta # 8 de la Encuesta. Disponibilidad de Platillos.	43
Cuadro IX. Pregunta # 9 de la Encuesta. Conocimiento de Empresa.	44
Cuadro X. Pregunta # 10 de la Encuesta. Nivel de Importancia.	45
Cuadro XI. Pregunta # 10 de la Encuesta. Nivel de Importancia (%).	46
Cuadro XII. Pregunta # 11 de la Encuesta. ¿Un solo lugar?	48
Cuadro XIII. Pregunta # 12 de la Encuesta. Ubicación de la Cafetería.	49
Cuadro XIV. Pregunta # 13 de la Encuesta. Entrega a Domicilio, ¿Dónde?	50
Cuadro XV. Pregunta # 14 de la Encuesta. Disposición a Pagar.	51
Cuadro XVI. Pregunta # 15 de la Encuesta. Productos Adicionales.	52
Cuadro XVII. Crecimiento de las empresas de la Industria de las Cafeterías.	55
Cuadro XVIII. Participación de Mercado de la Industria de las Cafeterías.	56
Cuadro XIX. Inversión del Área Administrativa de Caprichitos de Maíz.	83

Cuadro XX. Inversión del Área de Producción de Caprichitos de Maíz.	84
Cuadro XXI. Gastos Prepagados.	84
Cuadro XXII. Inventario de Caprichitos de Maíz.	85
Cuadro XXIII. Inversión Inicial de la cafetería.	85
Cuadro XXIV. Financiamiento.	86
Cuadro XXV. Amortización de la deuda.	86
Cuadro XXVI. Precio de Venta.	87
Cuadro XXVII. Proyección de la demanda de Guayaquil.	87
Cuadro XXVIII. Participación de Ventas de los platillos de maíz.	88
Cuadro XXIX. Proyección de Ventas. Años: 2011-2012-2013	89
Cuadro XXX. Proyección de Ventas. Años: 2014-2015.	89
Cuadro XXXI. Valor de Desecho de Activos Fijos.	90
Cuadro XXXII. Costos Fijos.	91
Cuadro XXXIII. Gastos Administrativos y Publicidad.	92
Cuadro XXXIV. Gastos de Capital Humano.	92
Cuadro XXXV. Costos Variables.	93
Cuadro XXXVI. Proyección de Costos Totales. Año 2011.	94
Cuadro XXXVII. Proyección de Costos Totales. Año 2012.	94
Cuadro XXXVIII. Proyección de Costos Totales. Año 2013.	95
Cuadro XXXIX. Proyección de Costos Totales. Año 2014.	95
Cuadro XL. Proyección de Costos Totales. Año 2015.	96
Cuadro XLI. Punto de Equilibrio.	97
Cuadro XLII. Saldo de Caja Mensual y Acumulado.	99
Cuadro XLIII. Utilidad Neta. Años: 2011-2015.	100
Cuadro XLIV. CAPM.	101

Cuadro XLV. Flujo de Caja. Años: 2011-2015.	102
Cuadro XLVI. Payback.	104
Cuadro XLVII. Análisis de Sensibilidad. Movimiento de la Cantidad.	105
Cuadro XLVIII. Nivel de Confianza. Movimiento de la Cantidad.	105
Cuadro XLIX. Análisis de Sensibilidad. Movimiento del Precio.	105
Cuadro L. Nivel de Confianza. Movimiento del Precio.	106
Cuadro LI. Análisis de Sensibilidad. Movimiento del Costo Variable.	106
Cuadro LII. Nivel de Confianza. Movimiento del Costo Variable.	106
Cuadro LIII. Flujo de Caja.	129
Cuadro LIV. Estado de Resultados.	130

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Maíz de la costa del Ecuador.	20
Figura 2. Países con altos índices de consumo de maíz.	22
Figura 3. Sembríos de maíz en la región costa del Ecuador.	23
Figura 4. Platillo elaborado a base de maíz. Crema de Choclo.	24
Figura 5. Logo de Cafetería “Caprichitos de Maíz”.	30
Figura 6. Organigrama.	32
Figura 7. Pregunta # 1 de la Encuesta. Género	37
Figura 8. Pregunta # 2 de la Encuesta. Edad.	38
Figura 9. Pregunta # 3 de la Encuesta. Gustan del maíz.	39
Figura 10. Pregunta # 4 de la Encuesta. Conocimiento del maíz.	40
Figura 11. Pregunta # 5 de la Encuesta. Personas en la familia que gustan del maíz.	41
Figura 12. Pregunta # 6 de la Encuesta. Frecuencia de Consumo.	42
Figura 13. Pregunta # 7 de la Encuesta. Conocimiento de Platos.	43
Figura 14. Pregunta # 8 de la Encuesta. Disponibilidad de Platos.	44
Figura 15. Pregunta # 9 de la Encuesta. Conocimiento de Empresa.	45
Figura 16. Pregunta # 10 de la Encuesta. Nivel de Importancia. Sabor.	46
Figura 17. Pregunta # 10 de la Encuesta. Nivel de Importancia. Valor Nutritivo.	46
Figura 18. Pregunta # 10 de la Encuesta. Nivel de Importancia. Precio.	47
Figura 19. Pregunta # 10 de la Encuesta. Nivel de Importancia. Disponibilidad.	47
Figura 20. Pregunta # 11 de la Encuesta. ¿Un solo lugar?	48
Figura 21. Pregunta # 12 de la Encuesta. Ubicación de la Cafetería.	49

Figura 22. Pregunta # 13 de la Encuesta. Entrega a Domicilio	50
Figura 23. Pregunta # 13 de la Encuesta. ¿Dónde?	50
Figura 24. Pregunta # 14 de la Encuesta. Disposición a Pagar.	51
Figura 25. Pregunta # 15 de la Encuesta. Productos Adicionales.	52
Figura 26. Matriz BCG (1).	53
Figura 27. Matriz BCG (2).	56
Figura 28. Matriz Implicación.	58
Figura 29. Fuerzas de Porter.	61
Figura 30. Tarta de Choclo con Calabaza.	66
Figura 31. Torta de Choclo.	67
Figura 32. Pastel de Choclo relleno de Carne.	67
Figura 33. Crepas de Maíz y Mozzarella.	68
Figura 34. Budín de Choclo.	69
Figura 35. Pizza de Choclo.	69
Figura 36. Arepa de Choclo.	70
Figura 37. Canelones de Choclo.	70
Figura 38. Empanadas de Choclo y Queso.	71
Figura 39. Humitas.	71
Figura 40. Plan de Choclo y Panceta.	72
Figura 41. Choclo con Queso.	72
Figura 42. Tortilla de Choclo.	73



CAPRICHITOS

DE

MAÍZ

## CAPITULO I

### 1.1 INTRODUCCION: RESUMEN DEL PROYECTO.

Actualmente, Ecuador no cuenta con una cadena de restaurantes o cafeterías que se especialicen en la venta de productos provenientes del choclo.

El mercado a pesar de su acogida aún se encuentra en estado rústico, tal que las famosas tortillas de choclo se las puede encontrar en carretillas ambulantes, las cuales no cuentan con la debida seguridad sanitaria.



**Figura 1**

Los diferentes locales que ofrecen estos productos, solo lo hacen por lapsos de tiempos en especial en la mañana, por lo que, si se desea consumirlo en las tardes no podrá hacerlo.

Al no existir una oferta especializada de este producto, no se puede aprovechar al máximo todas las recetas que con esta gramínea se pueden elaborar.

Cabe mencionar que este campo aún no se lo ha explotado. Lo que da motivo a futuro ser utilizado para alguna escasez, tomando como ejemplo la falta de harina que hubo en marzo del 2008, lo cual obligó a subir el precio del pan. La propuesta radica que al llevar a la comunidad

el conocimiento del pan de maíz, podría utilizarse como sustituto y no afectaría radicalmente a la población.

## **1.2 RESEÑA HISTÓRICA.**

El maíz es una gramínea con mucha importancia por los diferentes beneficios que brinda, tales como:

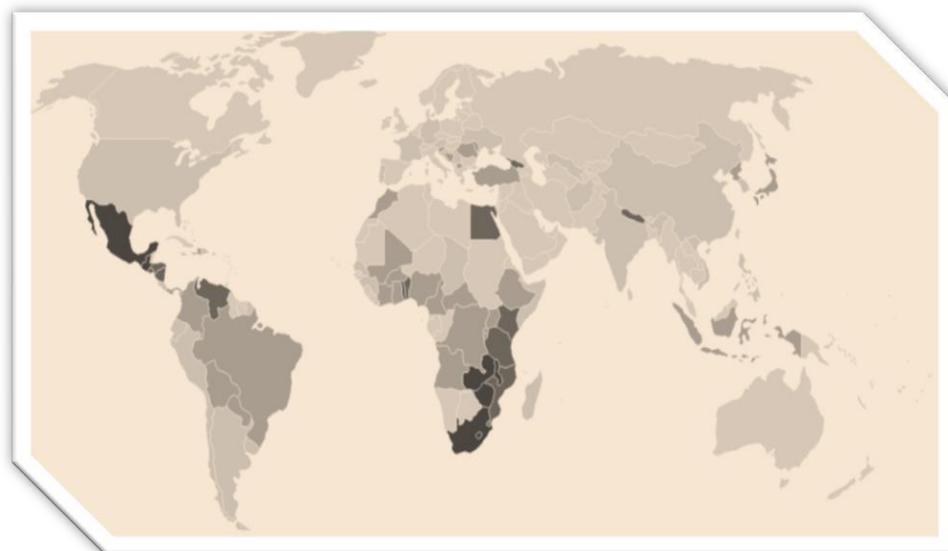
- ▣ Su alto contenido en hidratos de carbono de fácil digestión, lo convierten en un alimento ideal para los niños y los deportistas.
- ▣ Aconsejable en personas con deficiencia de magnesio.
- ▣ Su harina es idónea cuando existen problemas de alergia o intolerancia al gluten.
- ▣ Las sedas o estigmas de maíz son utilizadas como infusiones diuréticas, excelentes en la hipertensión, en la retención de líquidos o cuando queremos aumentar la producción de orina como en las infecciones urinarias.
- ▣ Su aporte en fibra, favorece la digestión y reduce el colesterol.
- ▣ El maíz nos ofrece el antioxidante Betacaroteno, muy recomendado en la prevención del cáncer.
- ▣ También nos ofrece vitaminas del grupo B, específicamente B1, B3 y B9, las cuales actúan ante el sistema nervioso. Y cocido cuenta con las siguientes propiedades:

Con 100g de maíz entrega:

- ▣ 123 Calorías.
- ▣ 4 gr. de Proteínas.
- ▣ 25 gr. de Hidratos de Carbono.
- ▣ 3 gr. de Fibra.
- ▣ 2.5 gr. de grasas poliinsaturadas.
- ▣ 260 mg. de Potasio.
- ▣ 240 mg. de Betacaroteno.

■ 38 mg. de Magnesio.

Los países que más consumen maíz son: México, Guatemala, El Salvador y los países del Sur de África. Dichos lugares encabezan la lista de los principales consumidores de maíz.



**Figura 2. Países con alto índice de consumo de maíz.**

Este consumo también se debe a la dependencia de él en la antigüedad. Ya que esta gramínea era cultivada hace miles de años. Creyéndose así que este se consume desde hace por lo menos 7.000 años. Y que fue introducido en Europa en el siglo XVI y era un alimento básico en la dieta de los incas, mayas y aztecas.

Desde entonces, en los países latinoamericanos se consume esta gramínea, con agrado y a la vez por costumbre.

Ecuador es un país tradicional. En el ámbito de los alimentos, nuestro país tiene un sin número de variedades. Existiendo así una gran gama de restaurantes que brindan al cliente una distinguida variedad de

productos, tales como la comida casera, y típica que en nuestro país existe. Sin dejar atrás aquellos que brindan la calidad de la comida china, francesa, italiana, etc.

Las cadenas de restaurantes o cafeterías presentes en los diferentes centros comerciales, ha crecido con el paso del tiempo. Las personas ahora no solo esperan comprar en un centro comercial vestimenta, accesorios, electrodomésticos, etc., sino también que desean degustar de algún alimento, mientras pasan un momento de diversión en la unión de sus familiares, o demás acompañantes.

Los lugares donde pueden degustar de ricas recetas elaboradas con un insumo en común, sea este en centros comerciales o en avenidas y calles óptimas para el consumo del cliente, hay pocos y son reducidos.



**Figura 3**

En especial los lugares donde poder encontrar toda una variedad de recetas elaboradas a base del maíz dulce. Motivo por el cual se quiere incursionar en este tipo de mercado.

La comida típica elaborada a base de maíz es de acogida en las diferentes partes del país. Esto se da debido a que el maíz puede ser cultivado tanto en la Costa, como en la Sierra. Además, esta gramínea existe en el Oriente. Teniendo así la oportunidad para que sus habitantes adquieran este insumo y procedan a preparar las diferentes recetas.

Los diferentes platos preparados con esta gramínea, tienen una acogida muy notoria.



**Figura 4**

Para centrar el análisis en la ciudad de Guayaquil, en diferentes partes existen los famosos hornos en triciclos, u hornos con ruedas, los cuales se encargan de brindar el producto de las tortillas de maíz.

Por otro lado, existen en los comedores el servicio de desayunos y meriendas, en los cuales se brindan la variedad de platos como Humitas, tamales, tortillas, entre otros. Los postres a base de maíz como: pan de maíz, tortas de maíz, cremas, etc., son pocos.

Y todo esto se encuentran en el Ecuador, en sí en Guayaquil, pero todas estas recetas están dispersas, más no se encuentran en un solo lugar donde se pueda degustar de todas estos platillos, sin tener que trasladarse de un lugar a otro.

### **1.3 PROBLEMA Y OPORTUNIDADES.**

Al ser un insumo de trascendencia, aún no es de conocimiento total la gama de recetas que se pueden realizar con el maíz. Algunas de las cuales han sido descubiertas recientemente, o por lo menos estas, no son de conocimiento del consumidor ecuatoriano.

El maíz es un insumo próspero y que tiene una gran oportunidad en lo relacionado al cultivo del mismo. Al ser este un producto que se cultiva en diferentes períodos del año.

A nivel nacional y en especial a nivel local, las recetas elaboradas con esta gramínea, tiene una gran acogida. Existen vendedores ambulantes de choclos en palitos, carretillas que ofrecen tortillas de maíz o muchines de maíz.

Este mercado aún se encuentra en desarrollo por lo cual se da la oportunidad de ingresar en el mismo; ofreciendo al cliente el beneficio de encontrar en un mismo lugar una gama de recetas con este insumo. Esta variedad radica en entradas, postres, y también platos principales.

El valor nutritivo del maíz es muy grande. Y en especial ahora en la época en que se está dando el boom de la comida nutritiva y saludable.

Estudios recientes muestran que el Ecuador tiene gran potencial en el cultivo de esta gramínea, uno de los estudios fue en la península de Santa Elena. Dando como resultado de que en esta zona existe un gran contenido en nutrientes para el cultivo del mencionado producto. Esto nos ofrece una expectativa de oferta de insumos de gran calidad.

#### **1.4 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.**

Nuestra Cafetería se dedicará a la producción y comercialización de los productos derivados del maíz. Lo más destacable en nuestro producto es que se va a formalizar este mercado que no está completamente explotado.

La propuesta que se está dando resulta muy novedosa porque hasta el momento existe una cafetería que solo comercialice los productos que son originarios de esta gramínea.

Otro punto muy importante es que le sacaremos el mayor provecho al maíz; ya que con este grano no solamente se puede elaborar tortillas, sino tortas, muchines, empanadas, panes y la mazamorra que casi no se comercializa pero que a muchas personas les encanta ese sabor.

Nuestra Cafetería a más de ofrecer los platillos tradicionales a base del maíz, también va a ofrecer *nuevas* recetas y combinaciones dándole a nuestra empresa un valor agregado en cuanto a diversidad del producto. También se tiene la idea a futuro de crear una nueva línea de dulces como por ejemplo galletas, papas, etc.; y bebidas como cocteles.

Nuestros productos serán 100% elaborados con productos naturales, lo cual garantizará la confiabilidad de que nuestros platillos no sean artificiales.

Para empezar con esta idea de negocio, se ha pensado en crear una cafetería ubicada en el sector centro-norte de la ciudad. El lugar no está definido exactamente. Sin embargo, con la investigación de mercado que se realizará nos dará una mejor perspectiva que esta zona es la más acertada.

En cuanto a la comercialización de los productos del maíz, se comenzará en la cafetería pero se ha considerado la implementación de pequeñas sucursales para una mayor cobertura para los clientes. La razón de esta idea es que muchos consumidores que degustan del maíz están en sus trabajos, por lo que a más de uno le resultaría más cómodo hacer el pedido y que este sea llevado a su lugar de trabajo.

## 1.5 ALCANCE.

El alcance que tiene esta propuesta de negocio es que el maíz es una gramínea económica y que posee un valor nutricional enorme que combinados con otros productos naturales puede aportar al organismo los niveles adecuados de una dieta equilibrada.

No obstante, se debe acotar que solo se tiene la idea principal de tener el mejor provecho del maíz para ponerlo como una delicia en el paladar de las personas que encantan de estos tipos de alimentos.

Así mismo, en cuanto a la producción se tiene la ventaja que la planta del maíz es de porte robusto de fácil desarrollo y de producción anual. Con esto se garantizará que siempre tendremos la materia prima disponible y que de cierta manera fomentaremos a que el sector de la agricultura se vea renovado.

Otra competencia que tiene el maíz es que requiere una temperatura de 25 a 30°C y de bastante incidencia de luz solar. Esto muestra que el clima de nuestro país es el idóneo para poder garantizar que la calidad del maíz que se va a utilizar para la preparación de nuestras recetas.

Otro beneficio que se ha podido investigar del maíz es que la pelusa del choclo es muy apreciada por las personas como aguas aromáticas, medicina natural y como un adelgazante. Es decir, que también se puede pensar en diferenciar más nuestra cafetería.

## **1.6 OBJETIVO GENERAL.**

- ▣ ***Ingresar al mercado de las Cafeterías con productos derivados del maíz.***

De acuerdo a análisis previos se ha observado que existe una importante proporción de personas a las que les agrada tanto el maíz como sus derivados, pero que no cuentan aún con un lugar formal en donde los provean de manera específica. Es por este motivo que hemos decidido crear una cafetería que brinde productos nuevos, como el maíz, y que satisfagan las necesidades de este nicho de mercado que aún no ha sido explotado.

## **1.7 OBJETIVOS ESPECIFICOS.**

- 1. Hacer un portal web en donde los clientes puedan hacer sus pedidos.**

Con el fin de ir de la mano con la innovación, la empresa ha de crear un sitio web para que los clientes puedan no sólo estar enterados acerca de los nuevos productos que va a ofrecer la cafetería, sino también que éstos puedan hacer sus pedidos sin necesidad de acudir a ella, brindándoles así un servicio adicional valorado para ellos ya que las personas en la actualidad no cuentan con mucho tiempo para hacer los pedidos personalmente, y con lo cual también estarían ahorrando dinero.

- 2. Mantener el precio relativamente bajo en comparación a la competencia por tener materia prima económica y sin variaciones.**

Al ser el maíz un producto que se cosecha en todas las épocas de año, no habría muchos inconvenientes con la obtención de la materia prima, por lo que se puede brindar a los clientes productos de manera continua y a un precio económicamente aceptable para ellos

y que no supere al de la competencia, ya que a pesar de que el maíz cuenta con bastante aceptación existen sustitutos tales como el verde, además de otras cafeterías que brindan productos similares.

**3. Mostrar al cliente las variedades que se pueden obtener del maíz tanto en físico como en el portal web.**

A sabiendas, con el maíz se pueden crear diversas variedades de productos como la torta de choclo, torrijas, mazamoras, etc., por lo que se prevé brindar a los clientes diversas combinaciones con las cuales pueda disfrutar su café en un ambiente agradable. Con esto se pretende ofrecerles una receta diferente y especial por semana, por supuesto sin dejar de presentar los productos que la cafetería ofrece de manera tradicional.

**4. Vender tanto a pequeños clientes como a potenciales empresas.**

La empresa no sólo brindará sus productos a los clientes que asisten a la Cafetería, sino que también ofrecerá sus productos a empresas que los soliciten cuando tengan que cubrir alguna reunión o evento. Con esta estrategia se estaría extendiendo el mercado de las Cafeterías hacia las empresas que requieren con gran frecuencia de aperitivos para sus eventos sociales o de negocios.

**5. Establecer sucursales de nuestra Cafetería en diversos locales comerciales.**

En el corto plazo, la empresa sólo contará con una sucursal en la que se establecerá la Cafetería, la misma en la que se despachará los pedidos para las empresas y pequeños clientes; pero a largo plazo cuando los productos de la Cafetería cuenten con mayor demanda se prevé alquilar locales en los principales centros comerciales de Guayaquil para así generar mayor conocimiento de los productos entre las personas.

## CAPITULO II

### 2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

#### 2.1.1 MISIÓN

La misión de nuestra Cafetería, “Caprichitos de Maíz”, es presentar formalmente todas las deliciosas recetas que se pueden obtener a base del maíz. Es por este motivo que se desea presentar a todo tipo de consumidor un producto delicioso, nutritivo y de excelente calidad.

La diversidad será el valor agregado que tendrá dentro del mercado ecuatoriano esperando una favorable acogida de los potenciales clientes y que dicha producción, distribución y comercialización tenga los mayores niveles de consumo y aceptación.

Figura 5



*Elaboración: Las autoras*

## **VISIÓN**

Caprichitos de Maíz tiene como objetivo principal deleitar los paladares de todas las personas que gustan de las recetas hechas a base del maíz.

Ser pioneros en formalizar recetas típicas en nuestro país y llegar a ser un gran atractivo a nivel internacional.

## 2.1.2 ORGANIGRAMA

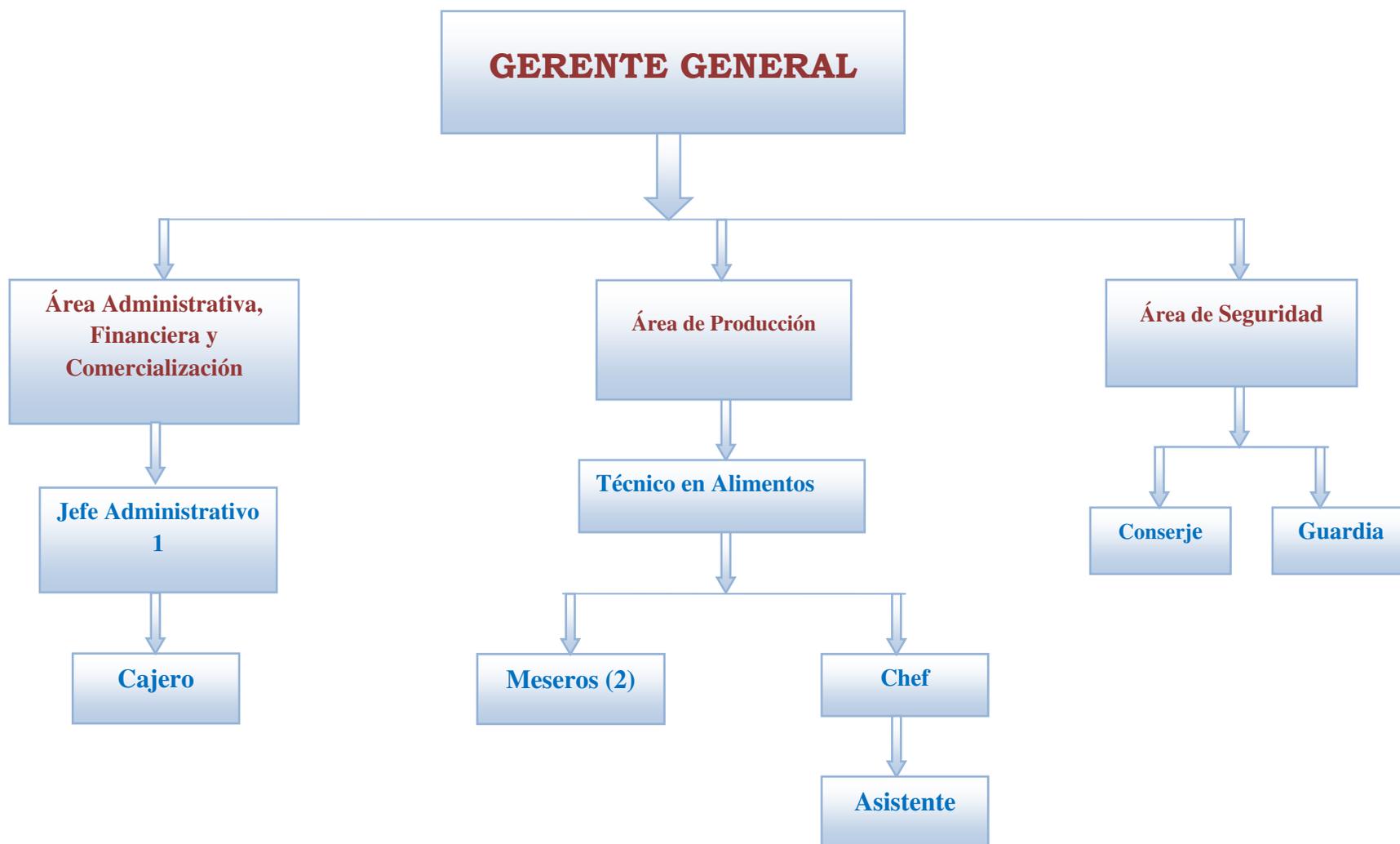


Figura 6 *Elaboración: Las autoras*

### 2.1.3 FODA DEL PROYECTO

#### **Fortalezas.**

- ❑ El producto cuenta con alto nivel de beneficios ricos en hidratos de carbono, vitaminas A, B y C, fibra y sales minerales como potasio, calcio y fósforo.
  
- ❑ La procedencia del maíz es alto y se la encuentra en cualquier época del año, asegurando una gramínea con excelentes propiedades nutritivas.
  
- ❑ Nuestra Cafetería será pionera en ofrecer productos que son derivados del maíz, cuya elaboración será certificada por todas las normas de higiene y calidad.
  
- ❑ Todos nuestros productos que son hechos a base del maíz serán supervisados por un Técnico en Alimentos, quién garantizará la calidad y confiabilidad de los platillos.

#### **Oportunidades.**

- ❑ Aun no existe una industria especializada en la producción, distribución y exportación de las preparaciones a base del maíz.
  
- ❑ Existe gran conocimiento por la población acerca de este producto.

- ❏ Brindamos facilidad a la hora de adquirir estos platillos para los clientes que no gozan del tiempo disponible para poder elaborarlos en sus hogares.

### **Debilidades.**

- ❏ Otro factor que empeoraría la optimización de la materia prima es el clima, debido a la escasez y al cambio climático que sufre nuestro país causando una sequía encareciendo la materia prima.
- ❏ Ser una empresa joven que al no estar posicionada en el mercado puede ser víctima de la competencia y sacarla de la misma.

### **Amenazas.**

- ❏ Existe un mercado artesanal de este producto, el cual podría jugar en contra de la distribución del mismo a pequeños mercados.
- ❏ La competencia podría imitar nuestra idea de negocio provocando distorsiones en el precio y disminuir la cuota de mercado.

## 2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS.

### 2.2.1 ENCUESTA, TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

#### ▣ Tamaño de la muestra.

El cálculo del tamaño de la muestra es uno de los aspectos a concretar en las fases previas de la investigación comercial y determina el grado de credibilidad que concederemos a los resultados obtenidos en nuestro proyecto de creación de la Cafetería.

Una fórmula muy extendida que orienta sobre el cálculo del tamaño de la muestra para datos globales es la siguiente:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{[e^2 (n - 1)] + k^2 * p * q}$$

*Elaboración: Las autoras*

Donde:

**N:** es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados).

**k:** es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos.

**e:** es el error muestral deseado.

**p:** es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que  $p=q=0.5$  que es la opción más segura.

**q:** es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es  $1-p$ .

**n:** es el tamaño de la muestra.

Así pues, si sabemos que:

$N= 2'306479$  que es el número de habitantes en la ciudad de Guayaquil.

$k= 1.96$  con una probabilidad de éxito del 95%.

$e= 0.05$  ó 5%.

$p= 0.5$

$q= 0.5$

Entonces el tamaño de la muestra a la que debemos encuestar es:

**n= 384**

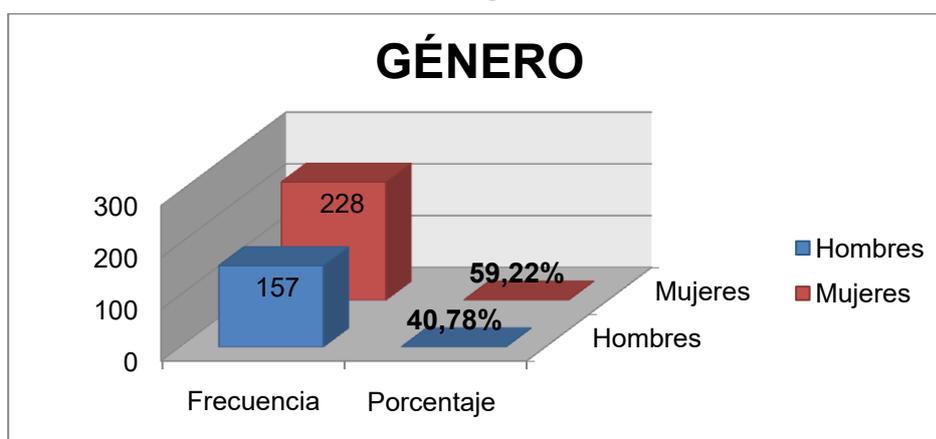
Posterior a este paso, se procedió a encuestar a 385 personas de distintos géneros en la ciudad de Guayaquil, con lo cual se detalla a continuación la tabulación y el análisis de los resultados obtenidos en el trabajo de campo.

**Pregunta 1:** Indique su género.

**Cuadro I.**

<b>GÉNERO</b>		
<b>Hombres</b>	157	40,78%
<b>Mujeres</b>	228	59,22%
<b>Total</b>	385	100%

Figura 7



*Elaboración: Las autoras*

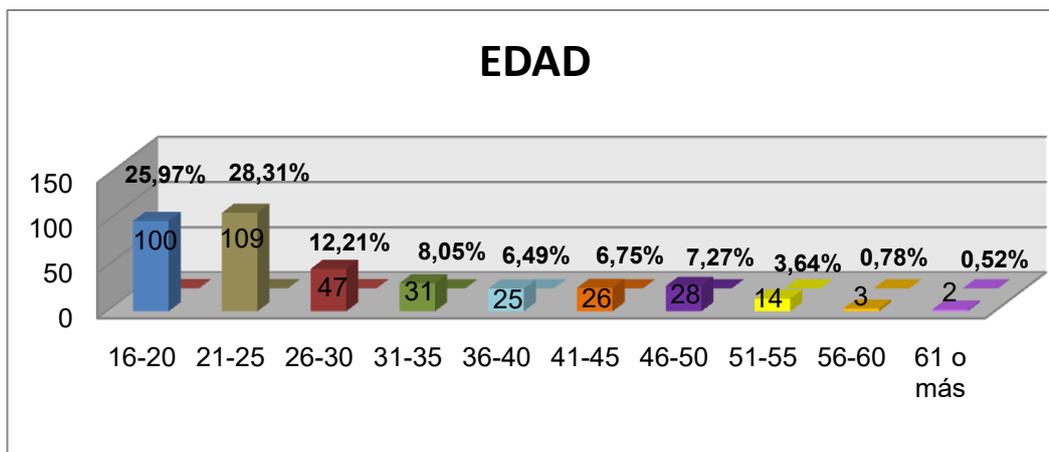
El hecho de que resultaran encuestados menos hombres que mujeres fue aleatorio, en relación a la disposición de los mismos en los diferentes lugares en donde se realizaron las encuestas.

**Pregunta 2:** Indique su edad.

**Cuadro II.**

<b>EDAD</b>		
<b>16-20</b>	100	25,97%
<b>21-25</b>	109	28,31%
<b>26-30</b>	47	12,21%
<b>31-35</b>	31	8,05%
<b>36-40</b>	25	6,49%
<b>41-45</b>	26	6,75%
<b>46-50</b>	28	7,27%
<b>51-55</b>	14	3,64%
<b>56-60</b>	3	0,78%
<b>61 o más</b>	2	0,52%
<b>Total</b>	385	100%

Figura 8



Elaboración: Las autoras

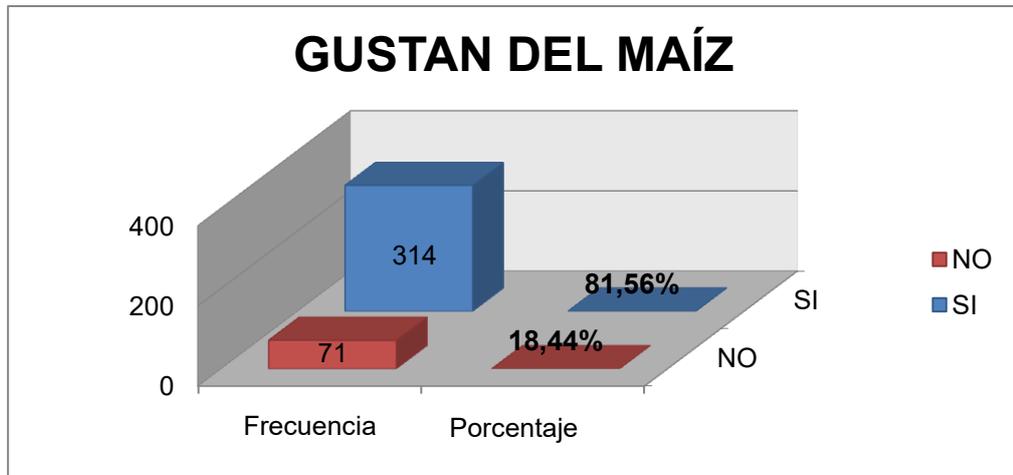
La edad hace referencia a los medios en donde decidimos hacer las encuestas, que son establecimientos educativos y lugares de acceso público como centros comerciales.

**Pregunta 3:** ¿A usted le gusta las recetas que son elaboradas a base de maíz?

Cuadro III.

¿GUSTAN O NO?		
SI	314	81,56%
NO	71	18,44%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

Figura 9



Elaboración: Las autoras

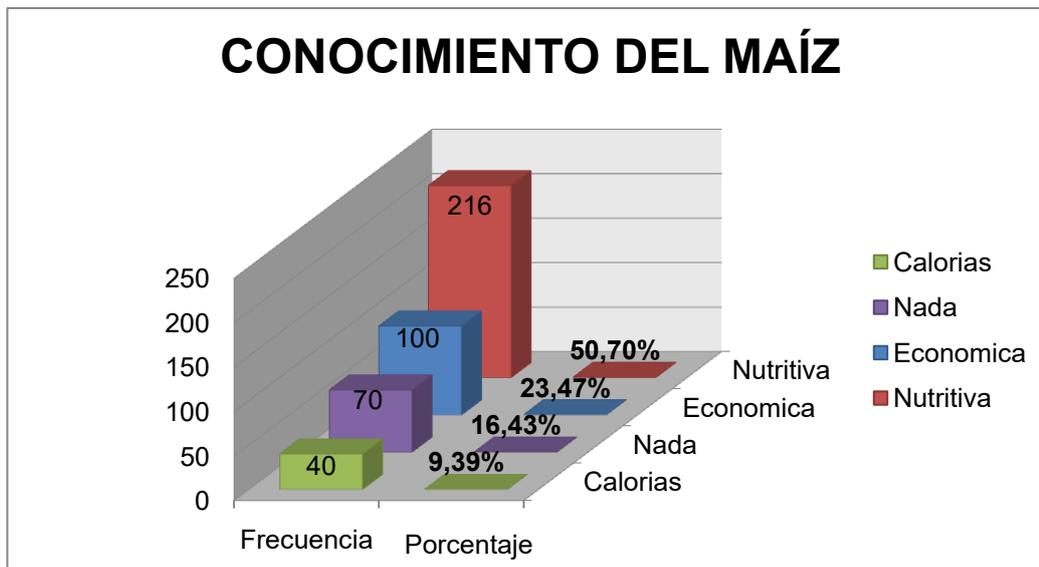
En el medio en dónde se realizaron las encuestas, tuvo una buena disposición de agrado del maíz, por lo que se puede definir con un mercado potencial, al cual hay que pulirlo y brindarle la información necesaria para el goce de los productos ofrecidos en la cafetería.

**Pregunta 4:** ¿Qué conoce usted del maíz (choclo)?

Cuadro IV.

¿QUE CONOCE DEL MAIZ?		
Nutritiva	216	50,70%
Económica	100	23,47%
Calorías	40	9,39%
Nada	70	16,43%
<b>Total</b>	<b>426</b>	<b>100%</b>

Figura 10



Elaboración: Las autoras

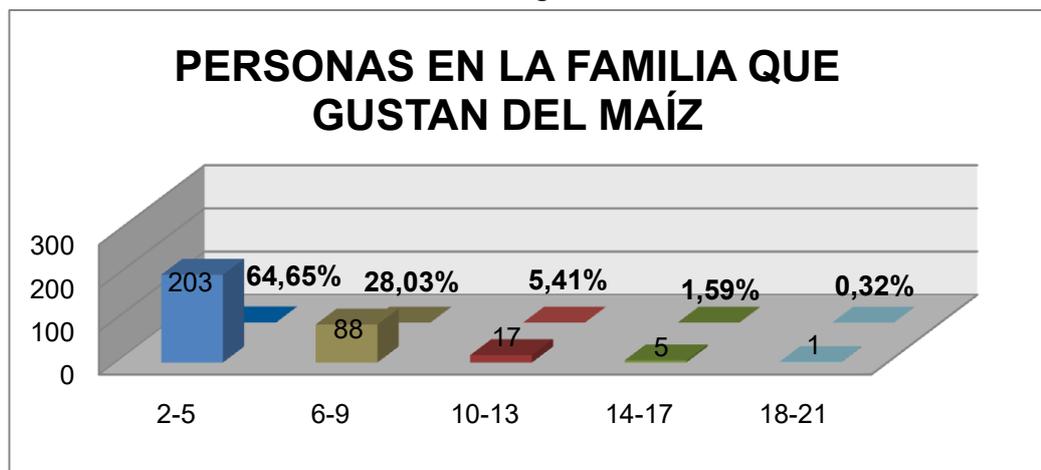
El conocimiento acerca del maíz está en un promedio, puesto que se debe intensificar para que se pueda apreciar más el producto que se brinda.

**Pregunta 5:** En su familia, ¿Cuántas personas les gustan los productos hechos a base de maíz?

Cuadro V.

¿CUANTAS PERSONAS EN FAMILIA?		
<b>2-5</b>	203	64,65%
<b>6-9</b>	88	28,03%
<b>10-13</b>	17	5,41%
<b>14-17</b>	5	1,59%
<b>18-21</b>	1	0,32%
<b>Total</b>	314	100%

Figura 11



Elaboración: Las autoras

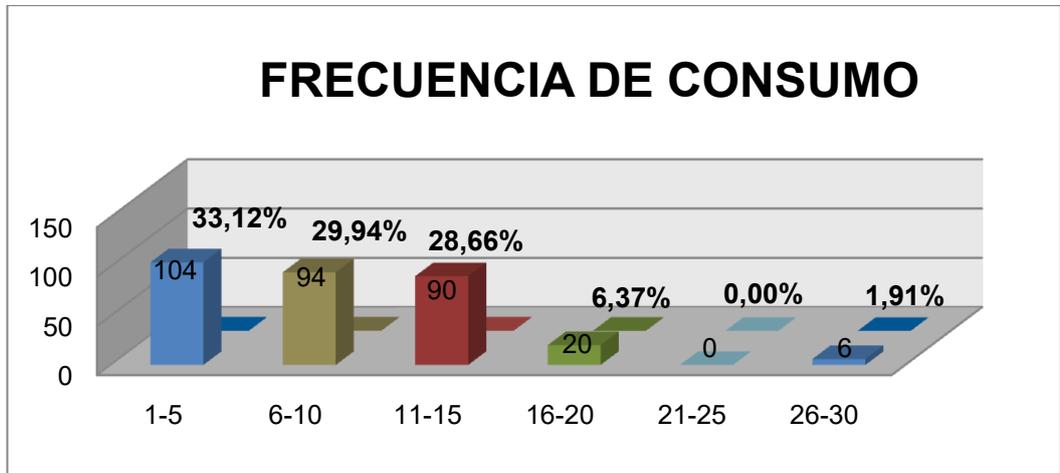
Los resultados muestran que el promedio de miembros de una familia oscila entre 6 a 8, por lo que se dan los resultados de menor porcentaje en los que se encuentran más miembros de una familia, al ser poco frecuente en la sociedad este número de miembros en una familia.

**Pregunta 6:** En promedio ¿Con qué frecuencia usted consume platillos a base de choclo al mes?

Cuadro VI.

FRECUENCIA DE CONSUMO		
1-5	104	33,12%
6-10	94	29,94%
11-15	90	28,66%
16-20	20	6,37%
21-25	0	0,00%
26-30	6	1,91%
<b>Total</b>	<b>314</b>	<b>100%</b>

Figura 12



Elaboración: Las autoras

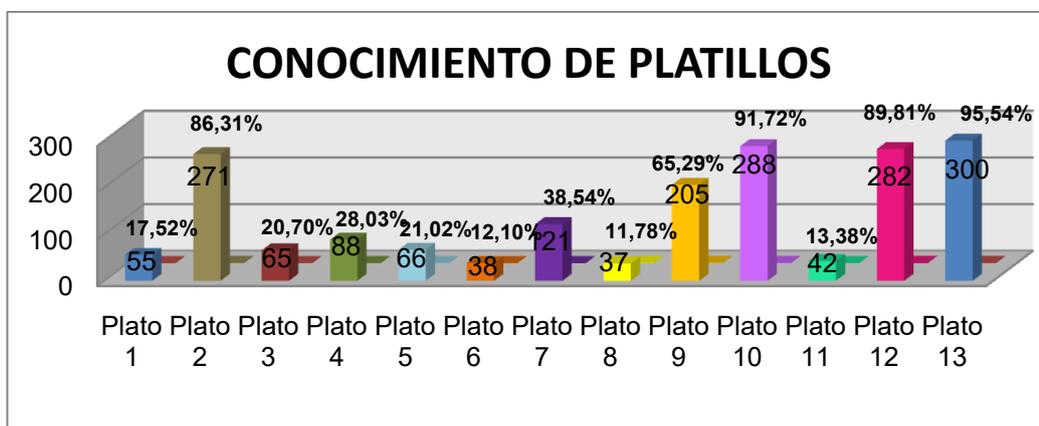
La frecuencia de consumo es mínima, pero lo que se busca con la Cafetería es que el consumo de platillos hechos a base de choclo se incremente, al ser más fácil de adquirirlos.

**Pregunta 7:** De estas recetas, ¿Cuál conoce? y ¿Cuáles de ellas ha degustado?

Cuadro VII.

CONOCIMIENTO DE PLATILLOS		
Plato 1	55	17,52%
Plato 2	271	86,31%
Plato 3	65	20,70%
Plato 4	88	28,03%
Plato 5	66	21,02%
Plato 6	38	12,10%
Plato 7	121	38,54%
Plato 8	37	11,78%
Plato 9	205	65,29%
Plato 10	288	91,72%
Plato 11	42	13,38%
Plato 12	282	89,81%
Plato 13	300	95,54%

Figura 13



Elaboración: Las autoras

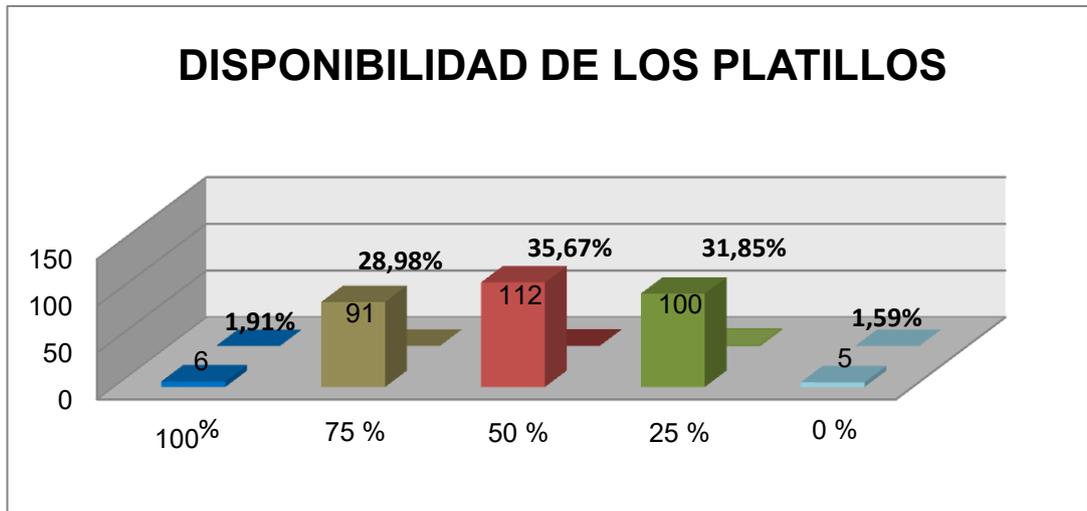
Son pocos los platos conocidos por la comunidad, pero esto se debe a que muchas de las recetas son poco elaboradas en Ecuador, y lo que se busca es que nuestra Cafetería brinde una gran gama de platillos, para que el cliente cuente con la posibilidad de elección.

**Pregunta 8:** De las recetas que marco en la pregunta anterior con que % de disponibilidad las encuentra en el mercado (supermercado, tiendas, vendedores ambulantes, etc.).

Cuadro VIII.

DISPONIBILIDAD		
100%	6	1,91%
75%	91	28,98%
50%	112	35,67%
25%	100	31,85%
0%	5	1,59%
<b>Total</b>	<b>314</b>	<b>100%</b>

Figura 14



Elaboración: Las autoras

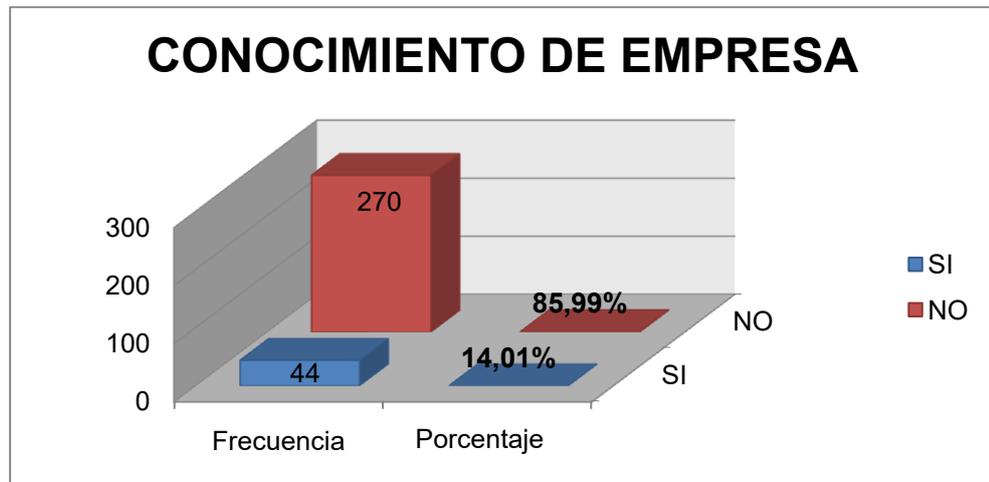
El mercado informal de la venta de platillos hechos a base de maíz dulce es medio, por lo que el 50% de disponibilidad de dichos platillos en el mercado nos muestra que pese al paso del tiempo no ha llegado a ocupar gran participación, lo cual permite a nuestra Cafetería mediante una inclusión exhaustiva que llegue a ocupar gran parte de esta industria.

**Pregunta 9:** ¿Usted conoce alguna empresa que se dedique a la fabricación y comercialización formal de los platillos hechos del maíz?

Cuadro IX.

CONOCIMIENTO DE EMPRESA		
SI	44	14,01%
NO	270	85,99%
<b>Total</b>	<b>314</b>	<b>100%</b>

Figura 15



Elaboración: Las autoras

Existen empresas dedicadas a la elaboración de productos hechos a base de maíz, pero estas no son de la índole de Caprichitos de Maíz. Por lo que el alto índice de desconocimiento de este mercado es aceptable, además que nos permite acceder a la información de que la cafetería deberá manejar un alto grado de publicidad.

**Pregunta 10:** Evalúe del 0 al 5 (5 máximo y 0 mínimo) la importancia de las siguientes expectativas que usted tiene al momento de comprar y consumir productos hechos a base de choclo.

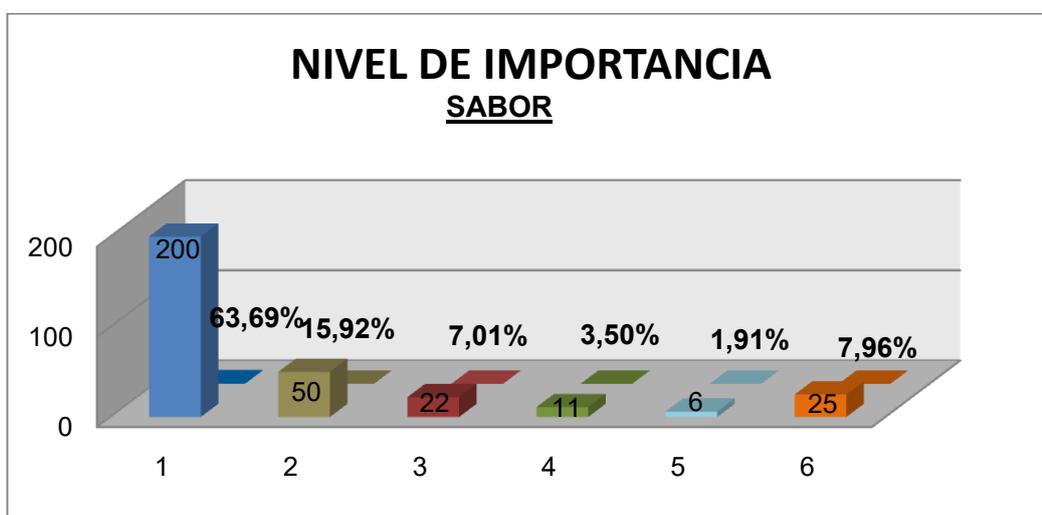
Cuadro X.

	NIVEL DE IMPORTANCIA						Total
	5	4	3	2	1	0	
Sabor	200	50	22	11	6	25	314
Valor Nutritivo	104	81	78	15	10	26	314
Precio	115	83	62	14	2	38	314
Disponibilidad	58	48	70	73	10	55	314

Cuadro XI.

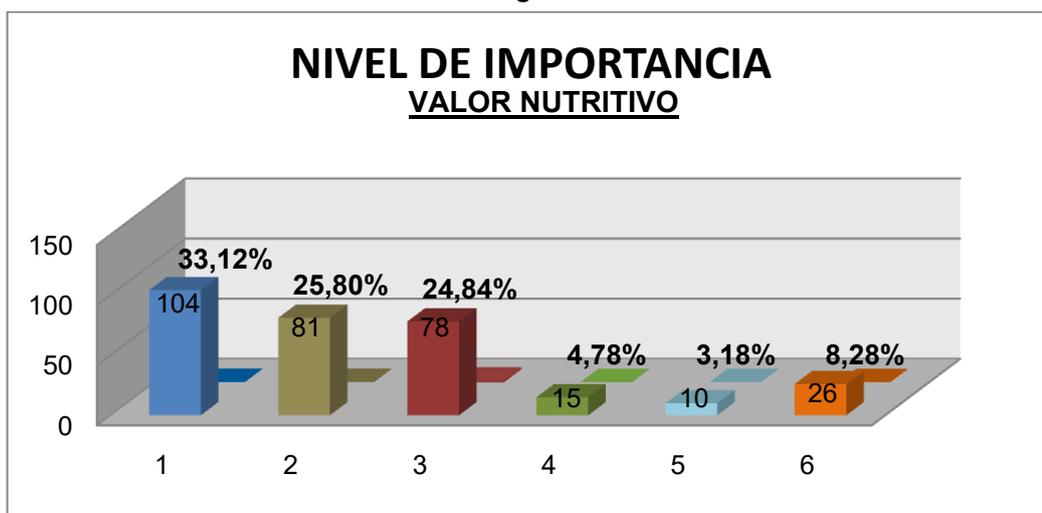
NIVEL DE IMPORTANCIA %							
	5	4	3	2	1	0	Total
<b>Sabor</b>	63,69%	15,92%	7,01%	3,50%	1,91%	7,96%	100%
<b>Valor Nutritivo</b>	33,12%	25,80%	24,84%	4,78%	3,18%	8,28%	100%
<b>Precio</b>	36,62%	26,43%	19,75%	4,46%	0,64%	12,10%	100%
<b>Disponibilidad</b>	18,47%	15,29%	22,29%	23,25%	3,18%	17,52%	100%

Figura 16



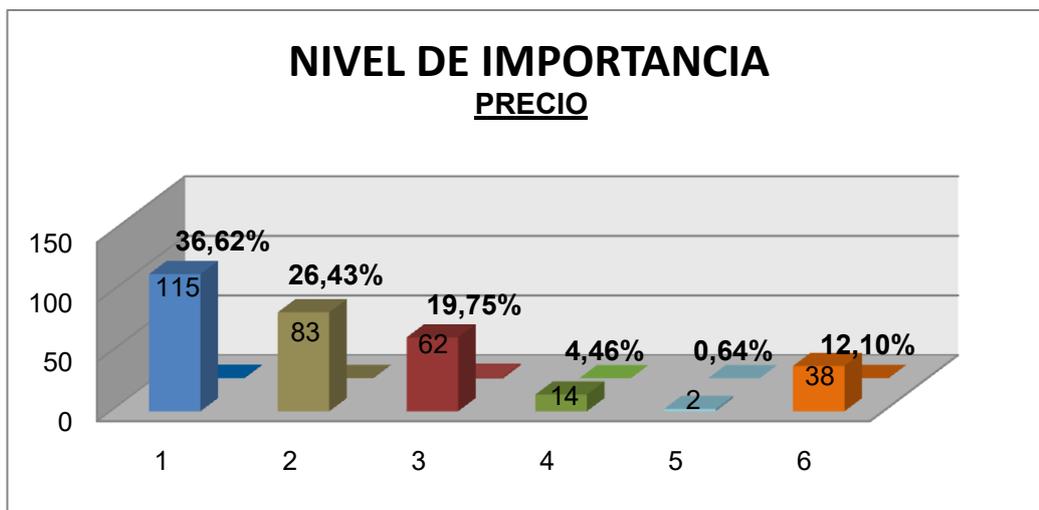
Elaboración: Las autoras

Figura 17



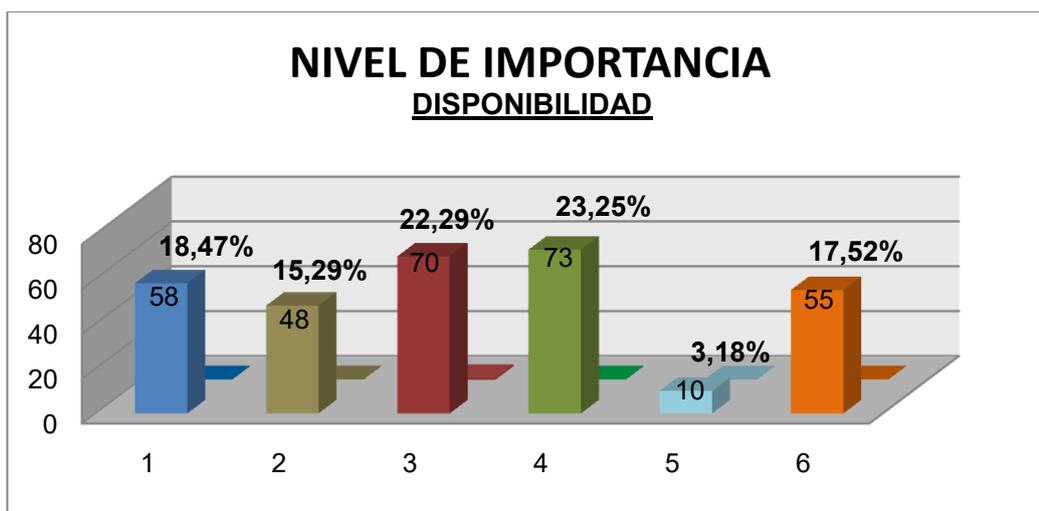
Elaboración: Las autoras

Figura 18



Elaboración: Las autoras

Figura 19



Elaboración: Las autoras

El mejor aspecto valorado en esta pregunta fue el sabor, lo cual es aprehensible en un producto que tiene relación con el sentido del gusto.

Seguido por el valor nutritivo, ya que tiene relación con el hoy en día de los seres humanos que se están cuidando más y optan por productos saludables.

El precio es el factor que va casi a la par del valor nutritivo, ya que la sociedad toma en cuenta cual es su restricción presupuestaria al momento de adquirir un producto.

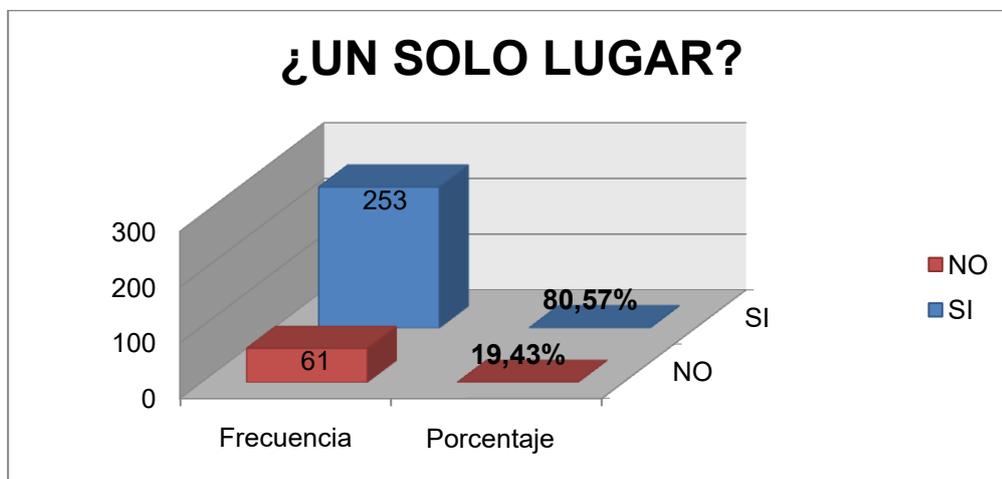
Por último la disposición, ya que hay que tomar en cuenta que existen productos sustitutos al maíz, haciendo que esto no sea de tan alta importancia.

**Pregunta 11:** ¿A usted le agradecería degustar todas las recetas obtenidas del maíz en un solo lugar?

**Cuadro XII.**

¿UN SOLO LUGAR?		
SI	253	80,57%
NO	61	19,43%
<b>Total</b>	<b>314</b>	<b>100%</b>

**Figura 20**



*Elaboración: Las autoras*

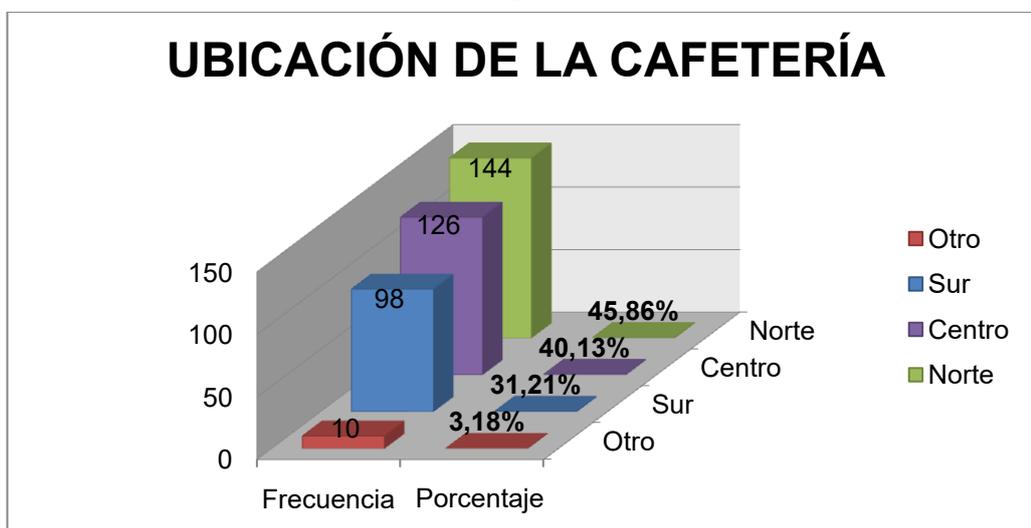
El resultado de las encuestas da a conocer que la predisposición de los consumidores en asistir a un solo lugar es muy alta, lo cual es evidente en el mercado de las cafeterías ya que la mayoría de éstas se encuentran ubicadas en un solo lugar.

**Pregunta 12:** ¿En qué sector de la urbe a usted le gustaría tener el local Caprichitos de Maíz? (Puede seleccionar uno o varios)

**Cuadro XIII.**

SECTOR DE LA URBE		
Norte	144	45,86%
Centro	126	40,13%
Sur	98	31,21%
Otro	10	3,18%

**Figura 21**



*Elaboración: Las autoras*

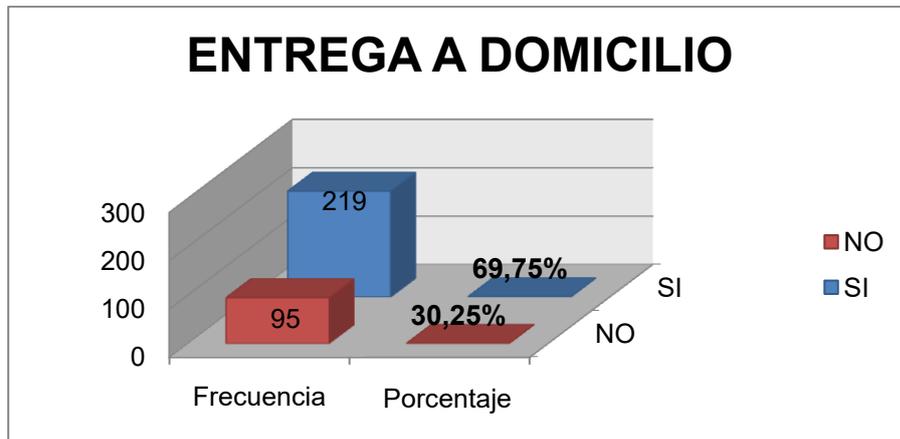
Este resultado evidencia las investigaciones realizadas por el Diario “El Universo”, dónde estipulaba que más del 50% de las cafeterías existentes en Guayaquil se encontraba concentrada en el sector norte de la urbe. Este hecho puede ser resultado de que es en este sector dónde se encuentra la mayor actividad ejecutiva de la ciudad.

**Pregunta 13:** ¿Le gustaría a usted que nuestro producto sea llevado a su domicilio o a su lugar de trabajo?

**Cuadro XIV.**

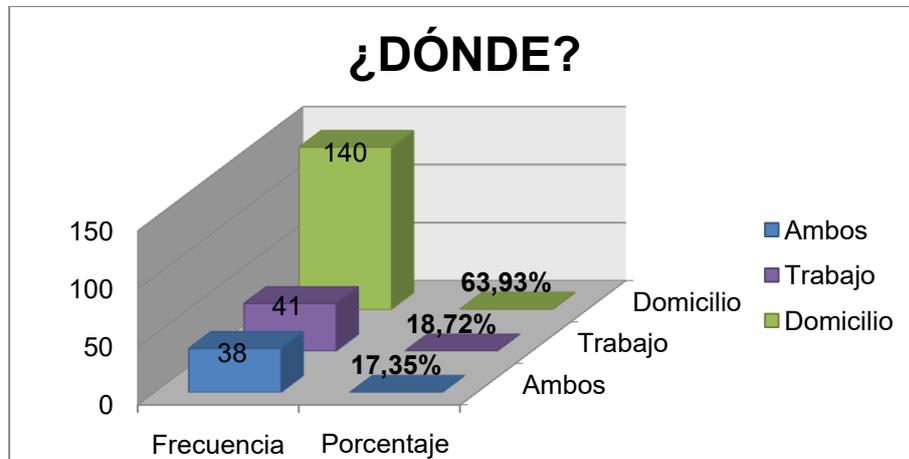
ENTREGA A DOMICILIO O TRABAJO			¿Dónde?		
<b>SI</b>	219	69,75%	Domicilio	140	63,93%
<b>NO</b>	95	30,25%	Trabajo	41	18,72%
<b>Total</b>	314	100%	Ambos	38	17,35%
			<b>Total</b>	219	100%

**Figura 22**



*Elaboración: Las autoras*

**Figura 23**



*Elaboración: Las autoras*

Actualmente se está dando una gran expansión en el servicio de entrega a domicilio, y este hecho se reflejó en los resultados de la encuesta.

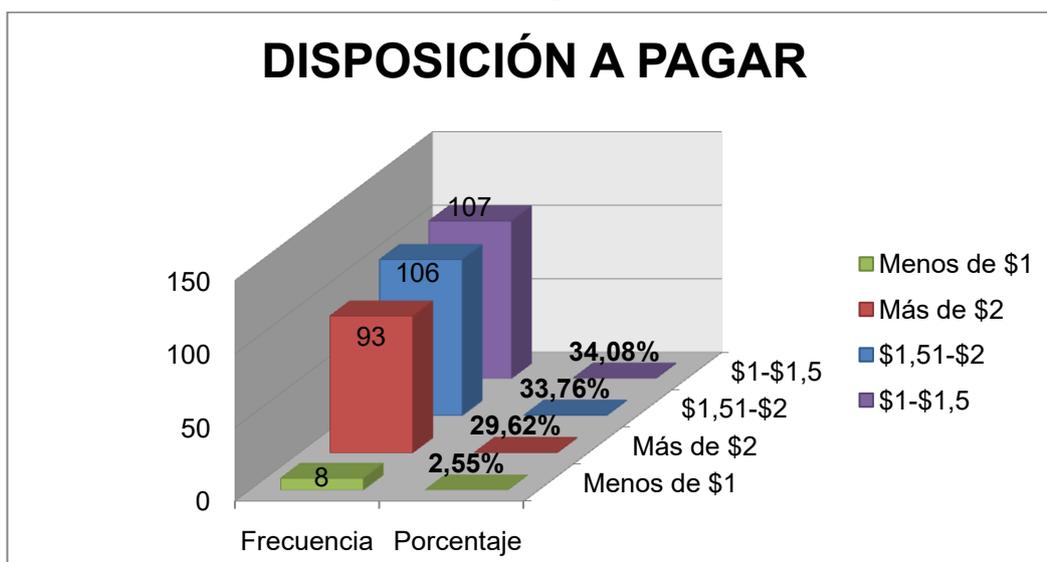
Lo que nos permite deducir que un servicio adicional de nuestra cafetería podría ser el de entregas a domicilios.

**Pregunta 14:** ¿A qué precio, usted estaría dispuesto a pagar por un combo tradicional que llevaría una tortilla/ humita y una taza con café?

**Cuadro XV.**

DISPOSICION A PAGAR		
Menos de \$1	8	2,55%
\$1-\$1,5	107	34,08%
\$1,51-\$2	106	33,76%
Más de \$2	93	29,62%
<b>Total</b>	<b>314</b>	<b>100%</b>

**Figura 24**



*Elaboración: Las autoras*

El precio que estarían dispuestos a pagar por un combo, en el cual sería una receta hecha a base de maíz dulce más una taza de café, oscilaría entre \$1.50 (un dólar con cincuenta centavos) y \$2.00 (dos dólares)

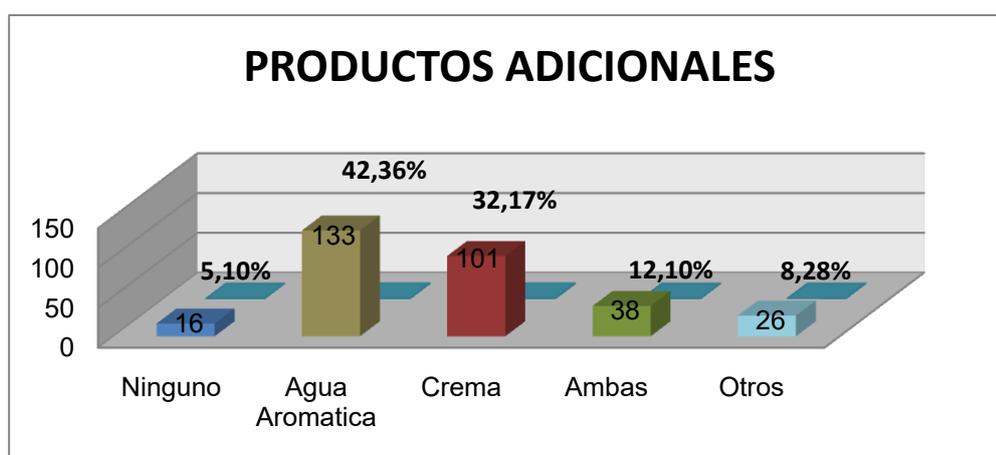
Esto se da debido al medio en que nos encontramos, y teniendo en cuenta que este es el precio estándar entre las cafeterías existentes en el mercado.

**Pregunta 15:** ¿Qué productos adicionales le gustaría que ofrezca nuestra Cafetería?

Cuadro XVI.

PRODUCTOS ADICIONALES		
Ninguno	16	5,10%
Agua Aromática	133	42,36%
Crema	101	32,17%
Ambas	38	12,10%
Otros	26	8,28%
<b>Total</b>	<b>314</b>	<b>100%</b>

Figura 25

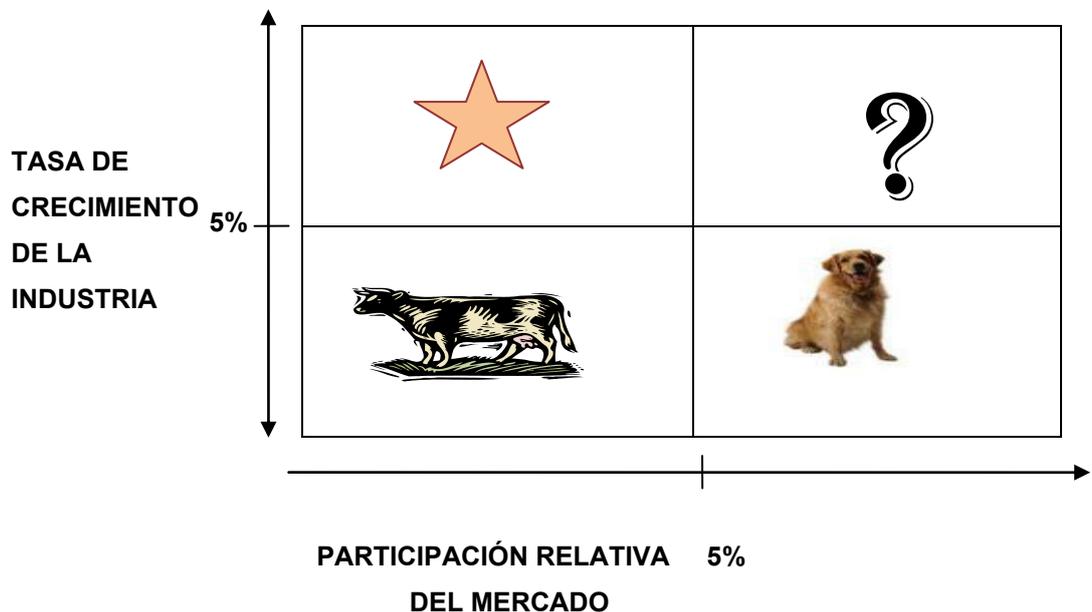


Elaboración: Las autoras

El cuadro nos muestra la predisposición del cliente en querer que la cafetería expanda la investigación en productos hechos a base del choclo, ya no solo en los platillos tradicionales, sino en incorporar productos innovadores. El primer candidato sería el agua aromática, basándonos en los resultados expuestos por las encuestas.

### 2.2.2 MATRIZ BCG.

Figura 26



*Elaboración: Las autoras*

La matriz del BCG muestra en forma gráfica las diferencias existentes entre las divisiones, en términos de la parte relativa del mercado que están ocupando y de la tasa de crecimiento de la industria.

Esta matriz se divide en 4 cuadrantes, de los cuales figuran:

**I Cuadrante.-** Hace referencia a los productos que ocupan una posición en el mercado que abarca una parte relativamente pequeña, pero compiten en una industria de gran crecimiento. Por regla general, estas empresas necesitan mucho dinero, pero generan poco efectivo.

Estos negocios se llaman interrogantes, porque la organización tiene que decidir si los refuerza mediante una estrategia intensiva (penetración en el mercado, desarrollo del mercado o desarrollo del producto) o si los vende.

**II Cuadrante.-** Representan las mejores oportunidades para el crecimiento y la rentabilidad de la empresa a largo plazo. A estos negocios se los denomina estrellas.

Los productos que se encuentran en esta división, deberían considerar la conveniencia de las estrategias de la integración hacia adelante, hacia atrás y horizontal; la penetración en el mercado; el desarrollo del mercado; el desarrollo del producto y las empresas de riesgo compartido.

**III Cuadrante.-** Los productos ubicados en este sector tienen una parte grande relativa del mercado, pero compiten en una industria con escaso crecimiento. Se llaman vacas de dinero porque generan más dinero del que necesitan y, con frecuencia son “ordeñadas”.

Muchas de las vacas de dinero de hoy fueron estrellas ayer. Los negocios pertenecientes a esta a las vacas de dinero se

deben administrar de manera que se pueda conservar su sólida posición durante el mayor tiempo posible. El desarrollo del producto o la diversificación concéntricos pueden ser estrategias atractivas par las vacas de dinero fuertes. Sin embargo, conforme la división que es una vaca de dinero se va debilitando, el atrincheramiento o el despojo son más convenientes.

**IV Cuadrante.-** Los productos ubicados en el cuadrante IV tienen una escasa parte relativa del mercado y compiten en una industria con escaso o nulo crecimiento del mercado; son los perros de la cartera de la empresa. Debido a su posición débil, interna y externa, estos negocios con frecuencia son liquidadas, descartadas o recortadas por medio del atrincheramiento. Cuando una división se acaba de convertir en perro, el atrincheramiento puede ser la mejor estrategia a seguir, porque muchos perros han logrado resurgir después de extenuantes reducciones de activos y costos, y se han convertido en divisiones viables y rentables.

Por lo general se toma en cuenta la participación de la industria con respecto a las ventas realizadas en los distintos años por las empresas, pero al no contar con dicha información se ha tomado como referencia, el crecimiento de las empresas, con respecto al nivel de expansión.

Por lo que tenemos que:

**Cuadro XVII.**

<b>CAFETERÍAS</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>Variación (%)</b>
Sweet & Coffe	23	25	8,69565217
Bopan	7	7	0
Churrin Churron	3	3	0
Tossi Expres	2	2	0

*Elaboración: Las autoras*

Guayaquil cuenta con casi 139 cafeterías, dato proporcionado por la Superintendencia de Compañías, pero se ha tomado en cuenta estas cafeterías ya que son las que tienen mayor participación en el mercado, al contar con mayor número de establecimientos.

La participación de la industria de las cafeterías, en el mercado es la siguiente:

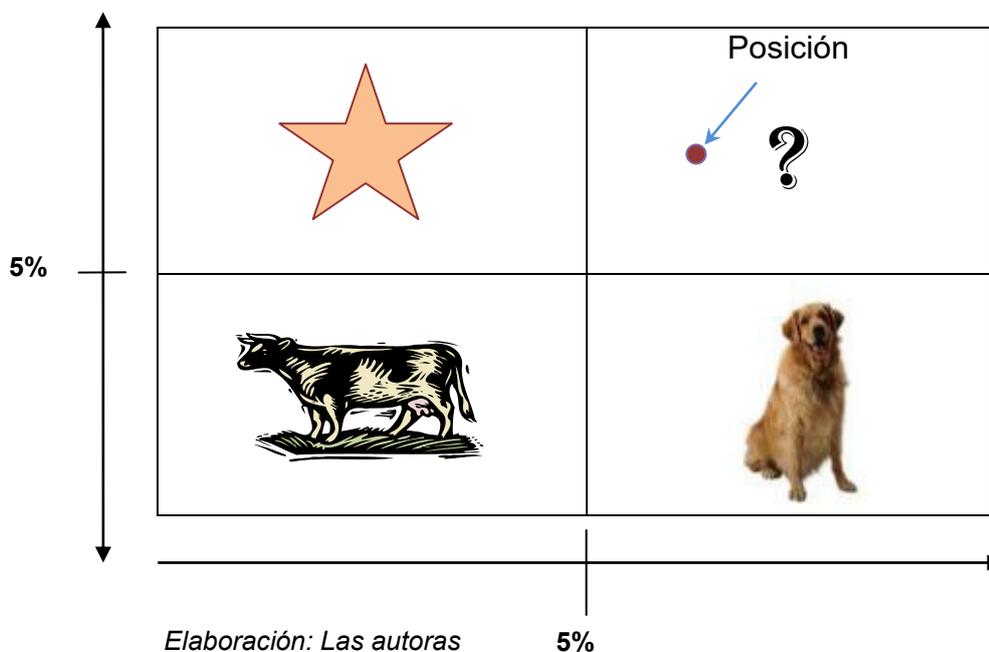
**Cuadro XVIII.**

	No. de Locales	Cuota de Mercado (%)
<b>Bares</b>	154	8,53
<b>Cafeterías</b>	139	7,70
<b>Restaurantes</b>	1512	83,77
<b>TOTAL</b>	1805	100

*Elaboración: Las autoras*

Con lo que obtenemos:

**Figura 27**



*Elaboración: Las autoras*

El punto nos muestra la posición de la industria en el mercado, por lo que podemos deducir que se encuentra en el I cuadrante, este corresponde al de interrogante. El negocio de las cafeterías, es conocido porque necesita una gran inversión pero así también se da ya que tiene una gran acogida, y por ende está en crecimiento.

### **2.2.3 MATRIZ IMPLICACIÓN.**

También es conocida como matriz FCB, en la cual se puede analizar la decisión de compra de los consumidores, tomando en cuenta el punto de vista afectivo. En este caso sería la disposición de los consumidores a asistir a una cafetería y cuál es su afinidad a este acto.

En la clasificación correspondiente a intelectual, los consumidores se basan en emociones, sentidos e intuiciones.

En cuanto al lado intelectual, los consumidores se basan en la razón, lógica y hechos.

La implicación fuerte representa para los consumidores una decisión complicada de compra.

La implicación débil, representa para el consumidor una decisión fácil de compra.

**Figura 28**

	Modo Intelectual	Modo Emocional
Fuerte	APRENDIZAJE (i,e,a)	AFECTIVO (e,i,a)
Débil	RUTINA (a,i,e)	<b>HEDONISMO</b> <b>(a,e,i)</b>

a= actúa; e= evalúa; i= investiga

*Elaboración: Las autoras*

La cafetería que brinda productos hechos a base de choclo, tiene una elección emocional, ya que se brinda un ambiente familiar, tranquilo y en donde se puede disfrutar un postre en un lapso determinado, en el cuál solo existe el cliente, el postre y café. Y tratándose de una salida familiar, el ambiente será relajado y ameno para que se pueda compartir anécdotas familiares, momentos agradables, entre otros.

La implicación sería débil debido a que la elección es fácil, al no existir sacrificio de dejar algo, o un costo elevado en la adquisición de un combo de los productos ofrecidos por la cafetería.

Por lo que la cafetería que brinda productos hechos a base de choclo, sería de índole hedonismo, al existir gusto al disfrutar

del producto y placer al degustar las recetas ofrecidas en el establecimiento.

Teniendo en cuenta esto, se da que el cliente actúa (compra), evalúa las opciones e investiga los beneficios ofrecidos.

#### **2.2.4 MACRO Y MICROSEGMENTACIÓN.**

Para establecer la segmentación de mercado de Caprichitos de Maíz se hizo un sondeo para determinar que los potenciales consumidores de nuestros platillos oscilan entre los 17 años en adelante. Esto da la pauta que nuestro producto puede ser degustado a partir de este límite de edad.

Una variable importante para definir el mercado de la Cafetería Caprichitos de Maíz es el estatus social al que vamos a dirigir la venta de este producto. Se ha pensado que la clase social al que están proyectados los futuros consumidores es la clase media y alta debido a la valoración que ellos tienen por adquirir estos platillos de una manera más formal y sin complicaciones.

Refiriéndose a la macrosegmentación de nuestro proyecto, se lo puede considerar a largo plazo, pues como se lo ha planteado anteriormente cuando la Cafetería ya este en el mercado y dependiendo del nivel de demanda de nuestros productos se pensaría en implantar pequeñas sucursales o

espacios en los patios de comidas de los centros comerciales de la ciudad de Guayaquil y de las diferentes provincias.

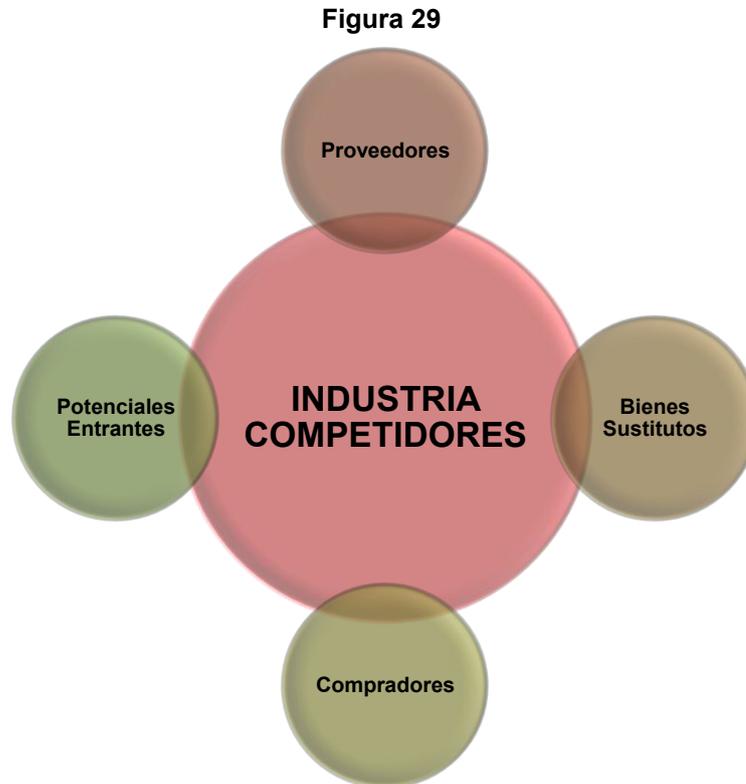
Las ventajas que se tendría es que se abre a más canales de distribución del producto, haciendo una mayor publicidad y mayor conocimiento del mismo captando mayor cantidad de consumidores y aumentando la cuota de mercado.

Otro punto importante es generar nuevas oportunidades de crecimiento y que la Cafetería obtenga una ventaja comparativa en el mercado y buscar otros nichos de mercado.

En cuanto a la microsegmentación de la Cafetería Caprichitos de Maíz se comienza segmentando el mercado de la ciudad de Guayaquil, pues la idea de negocio se implantará en dicho lugar.

Para poder capturar a los potenciales consumidores se ha pensado en darle un valor agregado al conocimiento del maíz, mostrar sus beneficios y enseñar las delicias que se puede obtener de esta gramínea. En otras palabras no solamente mostrar el típico plato que se hace con el choclo sino más bien diversificarlo de todas las maneras posibles obteniendo el mayor beneficio y no solamente concentrándose en un único nicho de mercado.

## 2.2.5 FUERZAS DE PORTER.



Las Fuerzas de Porter es un modelo que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. Este modelo se basa en las rivalidades de competidores que existen en una industria, para nuestro caso será todas las Cafeterías que existen en la ciudad de Guayaquil.

Cabe recalcar que ninguna de las cafeterías existentes en la ciudad de Guayaquil tiene en su menú al maíz como platillo principal para su nivel de demanda normal. No obstante, el conocer que va a existir una Cafetería que brinde estos platillos

en un solo lugar, si sería para la competencia una buena estrategia incorporar esta nueva línea de platillos.

A continuación se verá en forma detallada cada uno de los elementos basados en la Cafetería Caprichitos de Maíz:

1. **Poder de Negociación de los Proveedores.**

El Poder de negociación que Caprichitos de Maíz va a tener es bajo porque el grado de diversidad que tendrá el maíz en nuestra cafetería es de mucha importancia.

Algo que se debe tener en cuenta en la elaboración de cada platillo y la implementación de un producto nuevo a base del maíz, es la ayuda de un Técnico en Alimentos, quien será el encargado de aprobar las distintas recetas que el Chef ejecutará.

Además, para que nuestros productos cuenten con la debida seguridad sanitaria y con todos los permisos pertinentes para la elaboración y salida al mercado de las diferentes recetas hará que podamos tener un alto poder de negociación con los clientes.

2. **Poder de Negociación de los Compradores.**

El poder de negociación de los compradores es bajo debido a la reducida cantidad de proveedores que existe de la venta de platillos de maíz.

Otro factor importante es la diferenciación de nuestra Cafetería ya que solo en este lugar se puede encontrar las

diversas variedades del choclo y sus delicias en todas las formas y texturas.

### 3. **Amenaza de Nuevos Entrantes.**

La amenaza de nuevos entrantes a la industria de las Cafeterías es relativamente alta. Esto se debe a los altos costos fijos que se incurre y a las economías de escala que se deben tener para suavizar dichos costos.

Las barreras a la entrada son bajas en nuestro país, pero esto no significa que las personas puedan colocar en corto plazo una Cafetería sin previa investigación y competir con otras que ya tienen tiempo en el mercado y un buen número de clientes.

### 4. **Amenaza de Productos Sustitutivos.**

La amenaza de productos sustitutivos es alta, ya que las personas pueden cambiar con facilidad los platillos a base del maíz con otros que sean relativamente más económicos.

La propensión de los compradores al sustituir es alta ya que el mercado ecuatoriano es del consumidor infiel. Es decir, le es más fiel a su bolsillo que a la marca del producto. Por lo que si en algunos casos, la materia prima sube de precio entonces los consumidores preferirán dejar de consumir dicho producto para cambiarlo por otro que este más asequible.

La disponibilidad de los sustitutos cercanos es muy fuerte debido a la proliferación d puestos informales y a la agresiva publicidad que tienen las distintas cadenas de cafeterías en la ciudad de Guayaquil.

## 5. **Rivalidad entre los Competidores.**

Este elemento recopila o da la conclusión global de los cuatro elementos anteriores. En el caso de la industria de las Cafeterías, la rivalidad entre los principales competidores de la ciudad de Guayaquil es fuerte ya que cada uno de ellos compite para tener la mayor participación de mercado y por ende mayor rentabilidad.

No obstante, al existir demasiada competencia esto hace que los niveles de rentabilidad sean bajos por mantenerse en el mismo segmento de mercado y querer conservar en mismo tipo de cliente.

En conclusión, la introducción de la Cafetería Caprichitos de Maíz en la ciudad de Guayaquil es buena, por la única razón que nuestros platillos tendrán la debida elaboración bajo los estándares de calidad pertinentes y la diferenciación del producto ya que muchas de las recetas que se elaborarán no son fabricadas y consumidas. De otra manera, estamos buscando no solamente a los potenciales clientes que gustan del maíz sino de los otros consumidores de pizza, pan y dulces fríos.

### **2.2.6 MARKETING MIX: 5 P'S.**

#### 1. **Producto.**

La obtención de la materia prima va a ser ubicado en la ciudad de Guayaquil, cuyo proveedor ofrece todo tipo de variedad de maíz; sea este entero, rebanado, molido para cualquier época del año. La ventaja de contactarnos con esta persona es que abarata los costos de transporte, ya que

dicha persona se encarga del cultivo en la zona costera del país. Por lo que el precio del maíz es muy accesible para que nuestros potenciales comensales puedan adquirir nuestros deliciosos platillos. El tipo de maíz que se adquirirá es el rebanado cuya libra al por mayor está a 0.60 centavos.

Para que la Cafetería Caprichitos de Maíz pueda obtener el resultado deseado se debe atender distintos aspectos para que se pueda cumplir con los objetivos antes planteados.

La funcionalidad de nuestros platillos es satisfacer al consumidor dándole a conocer todas las variedades obtenidas a base de la gramínea del maíz.

La calidad que tendrá cada una de las recetas poseerá lo más altos estándares en cuanto a limpieza, elección correcta de la materia prima indirecta y principalmente del asesoramiento del Técnico en Alimentos, quién dará la pauta nutritiva que unido con la parte exquisita que el chef le pueda dar harán que cada receta sea un deleite distinto a cada cliente.

La marca que la Cafetería Caprichitos de Maíz manifestará a sus clientes será renovada y juvenil, sin dejar a un lado la responsabilidad y la confiabilidad que queremos reflejar a nuestros clientes.

El servicio y la garantía serán sinónimo de la devoción y el sabor que tendrá cada una de nuestras recetas, esos requisitos lo corroborarán los consumidores quienes lleguen a nuestro local a degustar estas delicias. Además se contará

con un personal calificado y amable para poder darle la mejor recomendación a la hora de elegir cualquier receta.

A continuación se detallará todas las recetas que nuestra cafetería, Caprichitos de Maíz, ofrecerá a su distinguida clientela:

### **1.- TARTA DE CHOCLO CON CALABAZA**

**Figura 30**



*Fuente: [www.recetassimples.com](http://www.recetassimples.com)*

Este delicioso platillo es muy fácil de preparar y contiene altos niveles de valor proteínico. Sus ingredientes son fáciles de conseguir y su textura consistente hace que nadie pueda negarse probar esta delicia.

## **2.-TORTA DE CHOCLO**

Figura 31



*Fuente: [www.recetasgourmet.com](http://www.recetasgourmet.com)*

Esta receta ya es muy conocida a nivel nacional pero se encuentra tan dispersa que no todos los comensales del maíz pueden darse el gusto de probar este rico platillo a base de puro maíz y demás especias que harán que los consumidores quieran repetir el plato.

## **3.- PASTEL DE CHOCLO RELLENO CON CARNE**

Figura 32



*Fuente: [www.elmejorsabor.blogspot.com](http://www.elmejorsabor.blogspot.com)*

El pastel de choclo relleno con carne tiene un sabor agradable y ofrece al consumidor otra variedad con que puedan

degustar la carne, ya que en nuestro país solo esta posicionado las empanadas de carne o la hamburguesa, platillos que contienen alto nivel de grasa saturada mientras que el platillo que ofrece nuestra Cafetería son bajos en colesterol y muy saludables.

#### **4.- CREPAS DE MAÍZ Y MOZZARELLA**

Figura 33



*Fuente: [www.elgranchef.com](http://www.elgranchef.com)*

Las crepas de maíz y mozzarella es un platillo poco conocido a nivel nacional y un poco complejo en cuanto a su preparación. No obstante, ofrece al paladar gran satisfacción cuando es consumido por sus selectivos ingredientes.

## **5.- BUDÍN DE CHOCLOS**

**Figura 34**



*Fuente: [www.vegetomania.com](http://www.vegetomania.com)*

El budín de choclo es un platillo muy especial para Caprichitos de Maíz porque es un postre dulce que a los niños y adultos encantará.

## **6.- PIZZA DE CHOCLO**

**Figura 35**



*Fuente: [www.vegetomania.com](http://www.vegetomania.com)*

La pizza de choclo es una receta particular y novedosa, ya que ofrece otra variedad para la línea de las pizzas y es una buena opción para salir de la rutina con la pizza a base de harina de trigo.

## **7.- AREPA DE CHOCLO**

Figura 36



*Fuente: [www.vegetomania.com](http://www.vegetomania.com)*

Las arepas de choclo son unas tortillas muy deliciosas y saludables. Pero con el toque de queso gratinado y perejil hace que se vuelva un placer en el paladar del consumidor.

## **8.- CANELONES DE CHOCLO**

Figura 37



*Fuente: [www.recetassimples.com](http://www.recetassimples.com)*

Los canelones de choclo son una buena opción a la hora de cambiar de sabor y textura de los canelones tradicionales.

Este platillo es muy sencillo de preparar y muy fácil de degustar.

## **9.- EMPANADAS DE CHOCLO Y QUESO**

Figura 38



Fuente: [www.mundohedonista.wordpress.com](http://www.mundohedonista.wordpress.com)

Las empanadas de choclo y queso son más nutritivas que las clásicas empanadas ya que son elaboradas con la harina del maíz, que es más saludable que la harina de trigo. Así mismo, en nuestra Cafetería la elaboración de estas empanadas es distinta que las otras empanadas.

## **10.- HUMITAS**

Figura 39



Fuente: [www.mira.ec](http://www.mira.ec)

La humita es un platillo muy tradicional en nuestra economía por la Semana Santa. De todas maneras, Caprichitos de Maíz no se podría quedar atrás para ofrecer a nuestra distinguida clientela este plato.

### **11.- FLAN DE CHOCLO Y PANCETA**

**Figura 40**

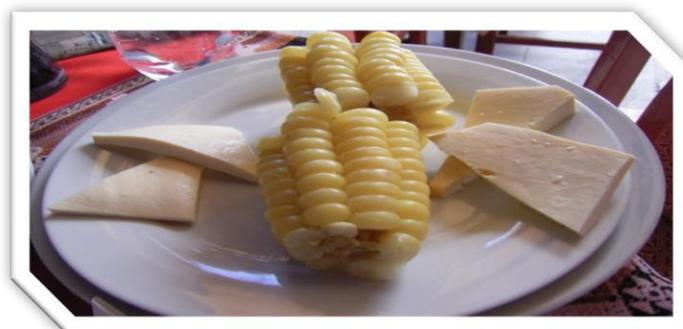


*Fuente: [www.utilisima.com](http://www.utilisima.com)*

El flan de choclo y la panceta es poco conocido en nuestra gastronomía y su grado de complejidad es alto, por lo que solo expertos capacitados pueden realizar esta receta para que cada uno de sus ingredientes esté en la medida correcta.

### **12.- CHOCLO CON QUESO**

**Figura 41**



*Fuente: [www.recetasdecocina.net](http://www.recetasdecocina.net)*

El platillo choclo con queso es típico en la ciudad de Guayaquil. Sin embargo, la preparación que le da nuestra Cafetería, Caprichitos de Maíz, hace que se vuelva en un verdadero deleite para quien lo prueba.

### **13.- TORTILLA DE CHOCLO**

Figura 42



*Fuente: [www.recetasdecocina.net](http://www.recetasdecocina.net)*

Así mismo, la tortilla de choclo es un platillo típico en nuestro medio por lo que la introducción de esta receta no es necesaria debido a la aceptación y posicionamiento en la mente del consumidor.

## **2. Precio.**

Esta variable es relevante para poder definir el tipo de clientes que vamos a tener en la Cafetería Caprichitos de Maíz. Los precios oscilaran de acuerdo al tipo de platillo que el consumidor desee adquirir.

En la encuesta que se hizo se estableció cual sería el precio que los potenciales clientes estarían dispuestos a pagar por un combo clásico, que comprende una porción de cualquier receta y una taza con café o té. El precio acorde para este combo en particular es de \$2,25.

Los descuentos y las ofertas serían buenas opciones en ciertas temporadas del año para que los potenciales usuarios puedan consumir más de nuestros productos.

### 3. **Plaza.**

En cuanto a la ubicación de la Cafetería Caprichitos de Maíz se ha pensado en ubicarlo en el Sector Norte de la urbe debido a la mayor concentración de personas de la clase media alta en dicho sector.

La zona acorde a nuestras expectativas de mercado es en Urdesa, el amplio local estará ubicado en el Centro Comercial Plaza Aventura, planta alta. Además incluye seguridad y parqueadero para mayor comodidad para nuestros potenciales clientes.

El ambiente de la cafetería Caprichitos de Maíz mostrará a sus clientes confort y tranquilidad para que degusten los exquisitos platillos a base del maíz.

Caprichitos de Maíz está acondicionado y cuenta con un salón de 100 metros cuadrados, con capacidad de 50 comensales, adaptado para frío y calor y con el excelente servicio que nuestro capital humano podrá ofrecerle una

estancia agradable sea cuando el cliente este solo o acompañado.

Cabe recalcar, que un dato adicional que nos dio la encuesta es que muchas personas desean consumir nuestros platillos en la comodidad de sus hogares o en sus trabajos. Esto nos dará una ventaja competitiva con respecto a los demás locales ya que le facilitaremos la obtención del producto y lo más importante le ahorramos tiempo.

No obstante, esta idea de negocio no va a ser impulsada en la apertura de la Cafetería, sino que se esperará un tiempo prudencial donde ya sea más conocido nuestro local y que los potenciales clientes sientan la necesidad de este servicio.

A largo plazo y dependiendo del nivel de demanda de nuestros platillos a base del maíz se ha pensado en extender nuestra Cafetería en pequeños kioscos o en los patios de comidas de los principales centros comerciales de la ciudad de Guayaquil.

#### 4. **Promoción.**

Este componente es muy importante y necesario para la Cafetería Caprichitos de Maíz porque la publicidad es un factor muy necesario para hacer conocer nuestro producto.

Las Relaciones Públicas serían un determinante clave para que la Cafetería Caprichitos de Maíz sea distinguida y pueda tener posicionamiento en el mercado.

Los medios de comunicación que se necesitará para la debida promoción de la Cafetería Caprichitos de Maíz serán la radio, hojas volantes y publicidad en los diarios y/o revistas de mayor circulación en la ciudad de Guayaquil.

Las campañas de publicidad que se están mostrando son agresivas ya que lo que se quiere obtener es una buena penetración de nuestra cafetería a la industria y que de a poco Caprichitos de Maíz se vaya posicionando en la mente del consumidor guayaquileño y de los posibles consumidores extranjeros.

La promoción de nuestros platillos será una de las estrategias pensadas para la penetración de nuestra cafetería al mercado ya que lo que nos diferenciaremos del resto de lugares es que poseemos platillos deliciosos, novedosos y nutritivos que son elaborados a base de maíz y estarán avalados por el personal calificado.

Una de las promociones consistirá en brindar un postre adicional por la compra de dos combos o superando las compras por \$5.00 (cinco dólares).

Otro tipo de estrategia es el marketing directo o electrónico, ya que ahora se tiene la facilidad de contar con esta herramienta muy útil y que nos hace llegar a más personas y con menos costos. De igual manera nuestra demanda podría aumentar y no solo sería mostrar publicidad sino sugerencias y conocer lo que el cliente necesita o requiere ya que su opinión es muy trascendental para el crecimiento de Caprichitos de Maíz.

## **2.3 ESTUDIO TÉCNICO.**

### **2.3.1 NECESIDADES DE ACTIVOS.**

De acuerdo al proyecto que se va a emprender, hemos llegado a la conclusión de que los activos necesarios para la creación de la Cafetería y la atención de 50 personas diarias en promedio serán los siguientes:

1. Local comercial ( 1 )
2. Equipo de Computación ( 1 )
3. Escritorio ( 1 )
4. Silla Ejecutiva ( 1 )
5. Dispensador de Agua con Esterilizador ( 1 )
6. Máquina Registradora ( 1 )
7. Hornos industriales ( 2 )
8. Refrigerador ( 1 )
9. Microondas ( 1 )
10. Licuadora ( 2 )
11. Vitrina ( 1 )
12. Repisas ( 2 )
13. Cafeteras ( 2 )
14. Molino Eléctrico ( 1 )
15. Mesas ( 12 )
16. Sillas ( 50 )

17. Mantales ( 12 )
18. Juegos de Vajillas 16pz ( 12 )
19. Juegos de Cubiertos 5pz ( 12 )
20. Juegos de Vasos ( 5 decenas )
21. Reposteros ( 6 )
22. Moldes ( 6 )
23. Ollas ( 12 )
24. Porta servilletas ( 12 )
25. Tablas de picar ( 2 )
26. Cucharones de Madera ( 4 )
27. Uniformes para chef y empleados ( 6 )
28. Delantales ( 2 )
29. Toallas de Cocina ( 6 )
30. Tableros para pedidos ( 2 )
31. Tachos de Basura ( 5 )
32. Letrero Luminoso ( 1 )
33. Bombonas de Gas ( 4 )
34. Reguladores para Bombonas de Gas ( 2 )

### **2.3.2 NECESIDADES DE RECURSOS HUMANOS.**

Una de las principales herramientas para que nuestra Cafetería pueda obtener un buen desenvolvimiento en el mercado, es la colaboración de sus empleados y su correcta ejecución de funciones, por lo que a continuación se detallan las debidas funciones que deben cumplir cada uno de los colaboradores.

#### **Gerente General.**

- ❑ Realización de evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes empleados.
- ❑ Planificación y desarrollo de metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entrega de proyecciones de dichas metas para su aprobación a los dueños del negocio.
- ❑ Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la Cafetería.
- ❑ Marketing y ventas de la Cafetería.

#### **Jefe Administrativo.**

- ❑ Planificación, organización, dirección y control de las actividades del departamento.
- ❑ Elaboración de presupuestos a nivel general; y de estados financieros de la Cafetería.

- ❑ Planificación y control de producción.
- ❑ Llevar contabilidad.
- ❑ Reclutamiento, selección y contratación de nuevo personal.

### **Técnico en Alimentos.**

- ❑ Supervisión de materia prima en óptimas condiciones.
- ❑ Supervisión y control de proceso de elaboración de platillos bajo excelentes normas de calidad.
- ❑ Despacho de productos hacia domicilio o lugar de trabajo de los clientes.

### **Chef.**

- ❑ Dirección y distribución del trabajo la cocina, además se responsabiliza del buen funcionamiento del servicio.
- ❑ Confección del menú y plato del día.
- ❑ Control de la limpieza, orden, aptitudes y actitudes del personal.
- ❑ Vigilancia de la preparación y disposición de los platillos.
- ❑ Preparación de los platillos.

### **Asistente del Chef.**

- ▣ Colaboración en la preparación de los platos.
- ▣ Supervisión del mantenimiento de utensilios y electrodomésticos.

### **Cajero.**

- ▣ Recibir y cobrar dinero a los clientes.
- ▣ Emisión de comprobantes de venta o facturas.
- ▣ Realización del consolidado de caja en el cual figuran todos los ingresos del día, incluidos los ingresos en efectivo y en tarjetas de crédito.

### **Mesero.**

- ▣ Atención al cliente.
- ▣ Recepción de la orden.
- ▣ Servir los platos.
- ▣ Entrega de la cuenta.

### **Conserje.**

- ▣ Cuidado, mantenimiento y limpieza del local.
- ▣ Recoge la correspondencia.

### **Guardia.**

- ▣ Vigilar y controlar el acceso de clientes.
- ▣ Velar por la integridad física de los clientes.

## CAPITULO III

### 3.1 INVERSIÓN.

En esta sección se va a especificar toda la inversión que “Caprichitos de Maíz” va a necesitar para poder mantenerse en marcha.

Los siguientes cuadros detallarán los activos fijos requeridos tanto a nivel administrativo como en el área de producción, los gastos pre-operacionales y los útiles de oficina precisos para el buen funcionamiento del área administrativa.

Finalmente, estará un recuadro donde consta de manera resumida los gastos totales de cada área y el total de la inversión que se va a requerir para comenzar el proyecto.

**Cuadro XIX.**

DETALLE	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL	VIDA UTIL	ANUAL	MENSUAL
<b>EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			<b>700</b>		<b>233,33</b>	<b>19,44</b>
COMPUTADORES	1	700	700	3	233,33	19,44
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>1909</b>		<b>190.90</b>	<b>15,91</b>
ESCRITORIOS	1	150	150	10	15	1,25
SILLAS	1	67	67	10	7	0,56
MAQUINA REGISTRADORA	1	80	80	10	8	0.67
VITRINA	1	1500	1500	10	150	12,50
REPISAS	2	56	112	10	11,2	0,93

*Elaboración: Las autoras*

Las máquinas necesarias para la producción y conservación en buen estado de cada uno de los platillos es la siguiente:

**Cuadro XX.**

	<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>P. TOTAL</b>	<b>VIDA UTIL</b>
<b>MÁQUINAS</b>	2	Horno Industrial	10000	10
	1	Máquina Registradora	80	5
	1	Refrigerador	370	5
	1	Microondas	75	5
	1	Molino Eléctrico	300	5
	<b>TOTAL INVERSION MAQUINAS</b>			<b>10825</b>

*Elaboración: Las autoras*

Los gastos previos al funcionamiento de la cafetería, tanto a nivel legal como funcional, son los que se detallan a continuación:

**Cuadro XXI.**

<b>DETALLE</b>	<b>\$</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>AMORTIZACION</b>
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>	<b>400</b>		<b>80</b>
PERMISOS	50	5	10
ABOGADO	350	5	70
<b>GASTOS DE INSTALACION</b>	<b>250</b>		<b>50</b>
LINEA TELEFONICA	150	5	30
INSTALACIONES VARIAS	100	5	20

*Elaboración: Las autoras*

El inventario de materiales que la cafetería va a tener en stock, en un período de tiempo promedio de un año, es el siguiente:

Cuadro XXII.

<b>INVENTARIO</b>	
<b>Detalle</b>	<b>V. Totales</b>
Licuadaora	70
Cafetera	60
Mesas	258
Sillas	350
Manteles	60
Vajillas	200
Cubiertos	76
Vasos	18,5
Reposteros	6
Moldes	30
Ollas	100
Porta servilletas	12
Tablas de picar	6
Cucharones de madera	4
Uniformes	100
Delantales	10
Toallas de cocina	12
Tablero para pedidos	4
Tachos de Basura	20
Disp. Agua con esterilizador	162
Letrero Luminoso	300
Bombonas de Gas	400
Reguladores de Gas	36
<b>Total Inventario</b>	<b>2294,5</b>

*Elaboración: Las autoras*

Al finalizar el detalle de cada rubro de inversión junto con la inversión final que habrá que hacer en el proyecto es el siguiente:

Cuadro XXIII.

<b>INVERSION INICIAL</b>	
<b>INVERSION</b>	<b>MONTO</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	13434
<b>PREOPERACIONALES</b>	650
<b>UTILES DE OFICINA</b>	288,30
<b>INVENTARIO</b>	2294,5
<b>Total Inversión</b>	<b>16666,80</b>

*Elaboración: Las autoras*

### 3.1.1 FINANCIAMIENTO.

El financiamiento de la inversión inicial y el capital de trabajo va a ser 50% vía capital propio y 50% vía deuda.

**Cuadro XXIV.**

<b>FINANCIAMIENTO</b>	
<b>Inversión Inicial</b>	16666,80
<b>Inversión Capital Trabajo</b>	6882,38
<b>Total Inversión</b>	23549,18
<b>Préstamo</b>	11774.59

*Elaboración: Las autoras*

Del total necesario el 50% es decir \$11674.59 será aportado por los inversionistas y el restante \$11674.59 será financiado con un crédito que tiene una tasa de interés del 11% con la Corporación Financiera Nacional (CFN) a cinco años plazo, con cuotas iguales y amortización de capital de forma anual.

A continuación se presenta la tabla de amortización de la deuda:

**Cuadro XXV.**

<b>Período</b>	<b>Cuota</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Saldo</b>
<b>0</b>	0	0	0	11775
<b>1</b>	3185,85	1295,20	1890,65	9883,94
<b>2</b>	3185,85	1087,23	2098,62	7785,32
<b>3</b>	3185,85	856,39	2329,47	5455,85
<b>4</b>	3185,85	600,14	2585,71	2870,14
<b>5</b>	3185,85	315,72	2870,14	0,00

*Elaboración: Las autoras*

## 3.2 INGRESOS.

### 3.2.1 PRECIO.

El precio del producto se lo ha calculado en base a los costos de producción ya sean costos variables y fijos por cada porción de receta a base de choclo.

**Cuadro XXVI.**

Detalle	Platillo \$
<b>CVU</b>	0,58
<b>Costo Fijo</b>	0,67
<b>Costo Unitario</b>	1,25
<b>Margen Utilidad</b>	80%
<b>Precio de Venta</b>	2,25

*Elaboración: Las autoras*

El precio del combo compuesto por una taza de café y una porción de cualquiera de las recetas que se ofrece en la Cafetería es de USD 2.25.

### 3.2.2 PROYECCION DE LA DEMANDA.

La proyección de la demanda de los platillos se basó en el porcentaje de aceptación que mostraron las encuestas (81.56%), mismo que se aplicó a la población estimada de Guayaquil hasta el 2015; para luego suponer que un 2.5% de esas personas están realmente interesadas en nuestro producto.

**Cuadro XXVII.**

	Población Estimada Guayaquil	Gustan del Maíz	Demanda Anual	Demanda Mensual
<b>2011</b>	2338733	1907471	47687	3974
<b>2012</b>	2371033	1933815	48345	4029
<b>2013</b>	2403359	1960180	49004	4084
<b>2014</b>	2435688	1986547	49664	4139
<b>2015</b>	2468001	2012902	50323	4194

*Elaboración: Las autoras*

<b>Personas que les gusta el maíz</b>	<b>81,56%</b>
<b>Personas interesadas en nuestro producto</b>	<b>2,5%</b>

*Elaboración: Las autoras*

### 3.2.3 PROYECCIÓN DE INGRESOS.

Apoyándose con la demanda y la investigación de mercado, se estima que nuestras ventas serán el 100% de lo producido razón por la cual no tendremos inventario en stock. La participación de cada platillo en relación al total de las ventas se detalla a continuación:

**Cuadro XXVIII.**

<b>No.</b>	<b>NOMBRE DE RECETAS</b>	<b>PARTICIPACION DE VENTAS</b>
1	TARTA DE CHOCLO CON CALABAZA	3,77%
2	TORTA DE CHOCLO	9,43%
3	PASTEL DE CHOCLO RELLENO CON CARNE	7,55%
4	CREPAS DE MAÍZ Y MOZZARELLA	3,77%
5	BUDÍN DE CHOCLOS	3,77%
6	PIZZA DE CHOCLO	9,43%
7	AREPA DE CHOCLO	3,77%
8	CANELONES DE CHOCLO	7,55%
9	EMPANADAS DE CHOCLO Y QUESO	11,32%
10	HUMITAS	18,87%
11	FLAN DE CHOCLO Y PANCETA	5,66%
12	CHOCLO CON QUESO	11,32%
13	TORTILLA DE CHOCLO	3,77%
	<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>

*Elaboración: Las autoras*

Las siguientes tablas presentan la información de la proyección de ventas e ingresos para un horizonte de planeación de 5 años de manera mensual y anual.

Cuadro XXIX.

<b>INGRESOS POR AÑO</b>						
	2011		2012		2013	
MES	N° Platos	Ingresos x Plato	N° Platos	Ingresos x Plato	N° Platos	Ingresos x Plato
ENERO	3974	8941	4029	9065	4084	9188
FEBRERO	3974	8941	4029	9065	4084	9188
MARZO	3974	8941	4029	9065	4084	9188
ABRIL	3974	8941	4029	9065	4084	9188
MAYO	3974	8941	4029	9065	4084	9188
JUNIO	3974	8941	4029	9065	4084	9188
JULIO	3974	8941	4029	9065	4084	9188
AGOSTO	3974	8941	4029	9065	4084	9188
SEPTIEMBRE	3974	8941	4029	9065	4084	9188
OCTUBRE	3974	8941	4029	9065	4084	9188
NOVIEMBRE	3974	8941	4029	9065	4084	9188
DICIEMBRE	3974	8941	4029	9065	4084	9188
<b>TOTAL</b>	<b>47687</b>	<b>107295</b>	<b>48345</b>	<b>108777</b>	<b>49004</b>	<b>110260</b>

Elaboración: Las autoras

Cuadro XXX.

<b>INGRESOS POR AÑO</b>				
	2014		2015	
MES	N° Platos	Ingresos x Plato	N° Platos	Ingresos x Plato
ENERO	4139	9312	4194	9435
FEBRERO	4139	9312	4194	9435
MARZO	4139	9312	4194	9435
ABRIL	4139	9312	4194	9435
MAYO	4139	9312	4194	9435
JUNIO	4139	9312	4194	9435
JULIO	4139	9312	4194	9435
AGOSTO	4139	9312	4194	9435
SEPTIEMBRE	4139	9312	4194	9435
OCTUBRE	4139	9312	4194	9435
NOVIEMBRE	4139	9312	4194	9435
DICIEMBRE	4139	9312	4194	9435
<b>TOTAL</b>	<b>49664</b>	<b>111743</b>	<b>50323</b>	<b>113226</b>

Elaboración: Las autoras

### 3.2.4 VALOR DE DESECHO.

Se muestra el valor de desecho de los activos utilizando el método contable. El período de evaluación es de 10 y 5 años para Máquinas, 10 años para Muebles y Enseres y 3 años para Equipos de Computación.

**Cuadro XXXI.**

Valor de desecho						
Activos	Valor Compra	Vida Útil	Deprec. Anual	Años Depreciándose	Deprec. Acum.	Valor en Libros
<b>Maquinas</b>	<b>10825</b>		<b>1165</b>	<b>5</b>	<b>5825</b>	<b>5000</b>
Horno Industrial	10000	10	1000	5	5000	5000
Máquina Registradora	80	5	16	5	80	0
Refrigerador	370	5	74	5	370	0
Microondas	75	5	15	5	75	0
Molino Eléctrico	300	5	60	5	300	0
Equipos de Computación	700	3	233,33	3	700	0
Muebles y Enseres	1909	10	190,9	5	954,5	954,5

*Elaboración: Las autoras*

<b>Depreciación Anual Activos</b>	<b>1589,23</b>
<b>Valor de Desecho</b>	<b>5954,50</b>

*Elaboración: Las autoras*

### 3.3 COSTOS.

“Caprichitos de Maíz” es una cafetería especializada en la preparación de los platillos que son a base del maíz. Este proyecto es de tipo industrial, por lo que el análisis de los costos totales se encontrará fragmentado en dos secciones: Costos Fijos y Costos Variables.

Basándose con esta información, se podrá determinar cuáles de las variables económicas son más significativas tanto a los ingresos y egresos de nuestra cafetería, debido a que esta propuesta es nueva en el mercado y no se tiene antecedentes históricos, motivo por el cual la empresa no tendrá que incluir el costo hundido, ya que parte de la inversión inicial se encuentra en la compra de los activos, lo que reducirá la inversión inicial del proyecto.

### 3.3.1 COSTOS FIJOS.

Para “Caprichitos de Maíz” los costos fijos son considerables debido al tipo de producción que se va a realizar. Los diferentes rubros que pertenecen a esta sección son: alquiler de la planta, gastos de publicidad, gastos administrativos, sueldos y salarios. Para un posterior análisis los costos fijos están detallados de forma mensual y anual.

**Cuadro XXXII.**

<b>Costos Fijos</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Servicios Básicos</b>	100	1200
<b>Sueldos y Salarios (MOD)</b>	1350	16200
<b>Alquiler de Planta</b>	1200	14400
<b>Total de costos fijos</b>	<b>2650,00</b>	<b>31800</b>

*Elaboración: Las autoras*

Además se detallan los Gastos Administrativos y de Publicidad:

**Cuadro XXXIII.**

<b>Otros Gastos</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Gastos de Publicidad</b>	<b>221,7</b>	<b>2660,4</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>1696,49</b>	<b>25323,89</b>
Sueldos y Salarios	1436	17232
Beneficios sociales	260,49	3125,89
13er Sueldo		2786,00
14to Sueldo		2180,00

*Elaboración: Las autoras*

El capital humano de “Caprichitos de Maíz” está conformado por el Gerente General, 1 Jefe Administrativo, 1 Técnico en Alimentos, 1 Chef, 1 Asistente de Chef, 2 meseros, 1 cajero, 1 guardia y 1 conserje. El orden jerárquico de cada uno de los trabajadores se encuentra en el Organigrama General de la Cafetería, y el detalle de su salario esta expresado en el siguiente cuadro:

**Cuadro XXXIV.**

<b>Detalle</b>	<b># personas</b>	<b>Sueldo Unitario</b>	<b>Total Sueldo Mensual</b>	<b>Año 1</b>
<b>Gerente General</b>	1	400	400	4800
<b>Jefe Administrativo</b>	1	350	350	4200
<b>Técnico en alimentos</b>	1	300	300	3600
<b>Chef</b>	1	300	300	3600
<b>Asistente de Chef</b>	1	250	250	3000
<b>Meseros</b>	2	250	500	6000
<b>Cajero</b>	1	250	250	3000
<b>Guardia</b>	1	218	218	2616
<b>Conserje</b>	1	218	218	2616
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>2536</b>	<b>2786</b>	<b>33432</b>

*Elaboración: Las autoras*

### 3.3.2 COSTOS VARIABLES.

Aquí se detalla los costos del Área de Producción. La variable que se considera es la Materia Prima.

Para encontrar estos valores se necesitará la información de todos los insumos, en este caso de los ingredientes utilizados en cada uno de las recetas y sus respectivos precios para poder tener una aproximación de lo que la Cafetería va a requerir para la elaboración de los platillos, y posteriormente dicho producto esté listo para la comercialización.

**Cuadro XXXV.**

<b>Costo Variable</b>	
<b>Materia Prima</b>	<b>Costos</b>
<b>Receta</b>	0,52
<b>Gas</b>	0,02
<b>Café y azúcar</b>	0,03
<b>Servilleta</b>	0.01
<b>C.V.U.</b>	0,58

*Elaboración: Las autoras*

### 3.3.3 PROYECCIÓN ANUAL DE COSTOS.

Después de haber definido los costos totales de la cafetería, la proyección planeada es de forma mensual en un horizonte de cinco años.

La demanda estimada en el estudio de mercado nos muestra que se tendrá una producción de 3974 platillos mensuales en el primer año, los mismos que irán incrementando de manera anual de acuerdo a la población.

### 3.3.4 COSTOS TOTALES.

Cuadro XXXVI.

<b>COSTOS AÑO 2011</b>					
<b>COSTO POR PRODUCTO</b>	<b>MES</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>COSTO POR MATERIALES</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Total Costo</b>
		<b>Platillos</b>	<b>Costo x Platillos</b>		
	ENERO	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	FEBRERO	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	MARZO	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	ABRIL	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	MAYO	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	JUNIO	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	JULIO	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	AGOSTO	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	SEPTIEMBRE	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	OCTUBRE	3974	2314,19	2650,00	4964,19
	NOVIEMBRE	3974	2314,19	2650,00	4964,19
DICIEMBRE	3974	2314,19	2650,00	4964,19	
<b>TOTAL</b>	<b>47687</b>	<b>27770,24</b>	<b>31800,00</b>	<b>59570,24</b>	

Elaboración: Las autoras

Cuadro XXXVII.

<b>COSTOS AÑO 2012</b>					
<b>COSTO POR PRODUCTO</b>	<b>MES</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>COSTO POR MATERIALES</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Total Costo</b>
		<b>Platillos</b>	<b>Costo x Platillos</b>		
	ENERO	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	FEBRERO	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	MARZO	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	ABRIL	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	MAYO	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	JUNIO	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	JULIO	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	AGOSTO	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	SEPTIEMBRE	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	OCTUBRE	4029	2346,15	2703,00	4996,15
	NOVIEMBRE	4029	2346,15	2703,00	4996,15
DICIEMBRE	4029	2346,15	2703,00	4996,15	
<b>TOTAL</b>	<b>48345</b>	<b>28153,77</b>	<b>32436,00</b>	<b>59953,77</b>	

Elaboración: Las autoras

Cuadro XXXVIII.

<b>COSTOS AÑO 2013</b>					
<b>COSTO POR PRODUCTO</b>	<b>MES</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>COSTO POR MATERIALES</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Total Costo</b>
		<b>Platillos</b>	<b>Costo x Platillos</b>		
	ENERO	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	FEBRERO	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	MARZO	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	ABRIL	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	MAYO	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	JUNIO	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	JULIO	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	AGOSTO	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	SEPTIEMBRE	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	OCTUBRE	4084	2378,13	2757,06	5028,13
	NOVIEMBRE	4084	2378,13	2757,06	5028,13
DICIEMBRE	4084	2378,13	2757,06	5028,13	
<b>TOTAL</b>	<b>49004</b>	<b>28537,61</b>	<b>33084,72</b>	<b>60337,61</b>	

Elaboración: Las autoras

Cuadro XXXIX.

<b>COSTOS AÑO 2014</b>					
<b>COSTO POR PRODUCTO</b>	<b>MES</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>COSTO POR MATERIALES</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Total Costo</b>
		<b>Platillos</b>	<b>Costo x Platillos</b>		
	ENERO	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	FEBRERO	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	MARZO	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	ABRIL	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	MAYO	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	JUNIO	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	JULIO	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	AGOSTO	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	SEPTIEMBRE	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	OCTUBRE	4139	2410,12	2812,20	5060,12
	NOVIEMBRE	4139	2410,12	2812,20	5060,12
DICIEMBRE	4139	2410,12	2812,20	5060,12	
<b>TOTAL</b>	<b>49664</b>	<b>28921,49</b>	<b>33746,41</b>	<b>60721,49</b>	

Elaboración: Las autoras

Cuadro XL.

<b>COSTOS AÑO 2015</b>					
	MES	UNIDADES	COSTO POR MATERIALES	Costos Fijos	Total Costo
		Platillos	Costo x Platillos		
COSTO POR PRODUCTO	ENERO	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	FEBRERO	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	MARZO	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	ABRIL	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	MAYO	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	JUNIO	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	JULIO	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	AGOSTO	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	SEPTIEMBRE	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	OCTUBRE	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	NOVIEMBRE	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	DICIEMBRE	4194	2442,10	2868,45	5092,10
	<b>TOTAL</b>	<b>50323</b>	<b>29305,17</b>	<b>34421,34</b>	<b>61105,17</b>

*Elaboración: Las autoras*

### 3.3.5 ANÁLISIS COSTO - VOLUMEN - UTILIDAD

#### 3.3.5.1 PUNTO DE EQUILIBRIO.

Este método nos permite determinar cuántas unidades debemos vender como mínimo para poder cubrir los costos, o dicho de otra manera, no tener pérdidas en el proyecto.

Para poder determinar el punto de equilibrio en unidades de producción se recurre a la siguiente fórmula:

$$Q_i^* = \frac{CF}{P_i - CVu_i}$$

*Elaboración: Las autoras*

Donde:

CF : Costos Fijos

$P_i$  : Precio de Venta del Producto i

$CVu_i$  : Costo Variable Unitario del Producto i

**Cuadro XLI.**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			
<b>0= Q (P-Cvu.)-CF</b>			
<b>PRODUCTOS</b>	<b>PRECIO (P)</b>	<b>C. VARIABLE (CV)</b>	<b>Q EQUILIBRIO</b>
<b>PLATILLOS</b>	2.25	0,58	19069

*Elaboración: Las autoras*

El resultado obtenido en el cuadro anterior resume en forma general la cantidad de platillos que se debe producir. Sin embargo, “Caprichitos de Maíz” tiene una línea con trece platillos diferentes, pero a pesar de su diversidad se mantiene un promedio ponderado tanto en precios como costos para obtener un solo valor, para obtener las cantidades óptimas de producción.

Los valores derivados de dicho procedimiento muestran que para cualquier platillo que “Caprichitos de Maíz” haga, la cafetería deberá producir y vender 19069 unidades anuales a un precio de \$2.25.

### 3.4 CAPITAL DE TRABAJO.

Además de la inversión inicial también se necesita determinar cuál es el monto requerido como capital de trabajo, ya que es ineludible e importante para cubrir los desfases del flujo de caja, es decir, lo que se necesita para poder cubrir déficit en efectivo del proyecto.

Para esto utilizamos el Método de Déficit Acumulado Máximo que es básicamente el máximo déficit entre la ocurrencia de egresos e ingresos, para esto se exige saber cual es saldo efectivo realizando la diferencia entre los egresos e ingresos del primer año obteniendo así el acumulado de estos. En cuanto a las ventas y conociendo el mercado podemos definir las siguientes políticas de cobro de las ventas, que a continuación se detalla:

Política de Cobro	
Contado	100%

Siguiendo con el Saldo de Caja Mensual y Acumulado se corrobora que en el mes de Mayo se muestra un saldo acumulado positivo.

**Cuadro XLII.**

Saldo de Caja Mensual y Acumulado						Saldo de Caja Mensual y Acumulado						
Detalle	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
<b>Ingresos</b>		8941	8941	8941	8941	8941	8941	8941	8941	8941	8941	8941
<b>Egresos</b>	6882,38	6882,38	6882,38	6882,38	6882,38	6882,38	6882,38	6882,38	6882,38	6882,38	6882,38	6882,38
<b>Saldo</b>	-6882,38	2058,89	2058,89	2058,89	2058,89	2058,89	2058,89	2058,89	2058,89	2058,89	2058,89	2058,89
<b>Saldo Acumulado</b>	-6882,38	-4823,49	-2764,60	-705,70	1353,19	3412,08	5470,97	7529,86	9588,75	11647,64	13706,53	15765,42

*Elaboración: Las autoras*

<b>Inversión en Capital de Trabajo</b>	<b>-6882,38</b>
--	-----------------

### 3.5 ESTADO DE RESULTADOS<sup>1</sup>.

El Estado de Resultados es un informe que presenta todos los ingresos y gastos de una empresa para un tiempo en particular. Para la Cafetería Caprichitos de Maíz, el Estado de Resultados tiene como supuestos que los Gastos Administrativos van aumentando 2% anual por el efecto inflación.

Así mismo, los Ingresos de nuestra cafetería incrementan de acuerdo a la tasa de crecimiento poblacional en la ciudad de Guayaquil.

A continuación se detallará las utilidades netas que Caprichitos de Maíz obtendrá en un horizonte de planeación de 5 años.

**Cuadro XLIII.**

<b>Año</b>	<b>Utilidad Neta</b>
<b>2011</b>	13727,90
<b>2012</b>	10989,38
<b>2013</b>	11097,16
<b>2014</b>	11355,15
<b>2015</b>	11466,92

*Elaboración: Las autoras*

Como se puede apreciar en el cuadro XL. La utilidad neta va aumentando durante el periodo de los 5 años.

---

<sup>1</sup> Ver anexo: Estado de Pérdidas y Ganancias

### 3.6 TASA DE DESCUENTO - TMAR.

Utilizamos el método de CAPM, para calcular cual es la tasa de descuento o tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) esperada o exigida por los inversionistas, utilizando la siguiente fórmula:

$$R_i = R_f + \beta (R_m - R_f) + RP_{ecu}$$

Donde:

$R_i$ : Rentabilidad esperada por los accionistas

$R_f$ : Tasa libre de riesgo (Tasa de bonos de Tesoro Americano)

$R_m$ : Rentabilidad del mercado de restaurantes especializados en EEUU

$\beta$ : Beta de la empresa comparable en los EEUU (grado de sensibilidad o riesgo del activo en el mercado).

$RP_{ecu}$ : Riesgo país del Ecuador.

En donde:

**Cuadro XLIV.**

CAPM <sup>2</sup>	
Riesgo País Ecuador	8,17%
Rf	3,85%
$\beta$	1,38 <sup>3</sup>
Rm	5,20%
Ri	13,88%

*Elaboración: Las autoras*

---

<sup>2</sup> Información actualizada al 13 de Febrero del 2010.

<sup>3</sup> El Beta obtenido es de la página virtual [www.yahoofinance.com](http://www.yahoofinance.com). La empresa representativa es Starbucks.

Bajo el método del CAPM la rentabilidad mínima que deberán exigir los inversionistas va a ser 13.88%, misma tasa que será usada para descontar los Flujos de Caja del Proyecto.

### 3.7 FLUJO DE CAJA<sup>4</sup>.

El supuesto para la elaboración del Flujo de Caja de Caprichitos de Maíz es que cada año las ventas de los platillos elaborados a base de esta gramínea aumentarán 2% anual, de igual magnitud acrecentarán los costos operativos.

El Flujo de Caja de Caprichitos de Maíz se extrae el cuadro XLII. Donde muestra el flujo de caja final para un horizonte de cinco años.

**Cuadro XLV.**

<b>Año</b>	<b>Flujo de Caja</b>
<b>2011</b>	-11774,59
<b>2012</b>	15849,05
<b>2013</b>	12379,38
<b>2014</b>	12234,64
<b>2015</b>	12007,07

*Elaboración: Las autoras*

Cabe recalcar que el año 2011 muestra valores negativos porque es el primer año en que el negocio esta en marcha y se realizan todas las inversiones para el correcto funcionamiento de Caprichitos de Maíz.

---

<sup>4</sup> Ver Anexo: Flujo de Caja

### 3.8 TIR.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) no es una medida confiable para evaluar la rentabilidad de un proyecto. Sin embargo, cuando la TIR es mayor a cero muestra factibilidad para el proyecto que se está evaluando.

Para el caso de la cafetería Caprichitos de Maíz la TIR se la muestra en el siguiente recuadro:

<b>TIR</b>	121,40%
------------	---------

### 3.9 VAN.

El Valor Actual Neto (VAN), incorpora la suma de todos los flujos de caja traídos a la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR), sin considerar la inversión. Considerando una TMAR del 13.88% el VAN para Caprichitos de Maíz es el siguiente:

<b>VAN</b>	39977,04
------------	----------

La conclusión es que el VAN debe ser mayor a cero para que se pueda ejecutar el proyecto. Lo que enseña que Caprichitos de Maíz es un proyecto factible para la ciudad de Guayaquil.

### 3.10 PAYBACK.

En base a este criterio se puede determinar que el periodo de recuperación de la inversión inicial más el capital de trabajo es de tres años.

A continuación se detalla el Payback para Coffe-Choclito.

**Cuadro XLVI.**

<b>PAYBACK</b>				
<b>Periodo</b>	<b>Saldo de Inversión</b>	<b>Flujo de Caja</b>	<b>Rentabilidad Exigida</b>	<b>Flujo de Inversión</b>
<b>1</b>	23549,18	15.849,05	3269,33	12.579,72
<b>2</b>	10.969,46	12.379,38	1522,89	10.856,49
<b>3</b>	112,97	12.234,64	15,68	12.218,96
<b>4</b>	-12.105,99	12.007,07	-1680,67	13.687,74
<b>5</b>	-25.793,73	24.648,65	-3580,94	28.229,60

*Elaboración: Las autoras*

### **3.11 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD UNI-VARIABLE.**

El Análisis de Riesgo e Incertidumbre nos permite demostrar estadísticamente los niveles de confianza para cada uno de los tres posibles escenarios cuando cada una de las variables relevantes suele ser afectada.

A continuación se muestra el análisis cuando se afectan las variables cantidad, precio y costo variable respectivamente:

#### **3.11.1 MOVIMIENTO DE LA CANTIDAD.**

Se ha considerado un  $\pm 20\%$  en la proyección de la demanda de los platillos, es decir, que se ha considerado que en expansión un 3% de la población de Guayaquil demandará nuestro producto mientras que en el caso de recesión sólo un 2% lo hará.

**Cuadro XLVII.**

<b>Análisis Riesgo e Incertidumbre</b>						
Escenario(k)	Probabilidad P(k)	VAN de flujos proyectados	Factor (rek*P(k))	Desviación	Desviación Cuadrada	Producto
Expansión	25%	82421,52	20605,38	44566,70	1986191106	496547776,6
Normal	45%	39977,04	17989,67	2122,22	4503834,656	2026725,6
Recesión	30%	-2467,44	-740,23	-40322,26	1625884328	487765298,4
Suma	100%	Promedio	37854,82		3616579269	986339800,6

Elaboración: Las autoras

sigma(S)	31406,05
----------	----------

**Cuadro XLVIII.**

Nivel de Confianza	Intervalo Inferior	Intervalo Superior
68%	6448,77	69260,86
95%	-24957,28	100666,91
99%	-56363,33	132072,96

Elaboración: Las autoras

### 3.11.2 MOVIMIENTO DEL PRECIO.

Para el análisis de sensibilidad respecto al precio también se ha considerado un  $\pm 20\%$  del precio original, es decir \$2.7 para la expansión y \$1.8 en recesión.

**Cuadro XLIX.**

<b>Análisis Riesgo e Incertidumbre</b>						
Escenario(k)	Probabilidad P(k)	VAN de flujos proyectados	Factor (rek*P(k))	Desviación	Desviación Cuadrada	Producto
Expansión	25%	96719,30	24179,83	59579,37	3549701688	887425422,1
Normal	45%	39977,04	17989,67	2837,11	8049210,108	3622144,549
Recesión	30%	-16765,22	-5029,57	-53905,15	2905764872	871729461,6
Suma	100%	Promedio	37139,93		6463515770	1762777028

Elaboración: Las autoras

<b>sigma(S)</b>	<b>41985.44</b>
-----------------	-----------------

**Cuadro L.**

<b>Nivel de Confianza</b>	<b>Intervalo Inferior</b>	<b>Intervalo Superior</b>
<b>68%</b>	-4845,51	79125,37
<b>95%</b>	-46830,95	121110,80
<b>99%</b>	-88816,39	163096,24

### 3.11.3 MOVIMIENTO DEL COSTO VARIABLE.

De la misma manera, para los costos variables se consideró un  $\pm 20\%$  del valor original, es decir, \$0.46 para la expansión y \$0.70 para la recesión.

**Cuadro LI.**

<b>Análisis Riesgo e Incertidumbre</b>						
<b>Escenario(k)</b>	<b>Probabilidad P(k)</b>	<b>VAN de flujos proyectados</b>	<b>Factor (rek*P(k))</b>	<b>Desviación</b>	<b>Desviación Cuadrada</b>	<b>Producto</b>
<b>Expansión</b>	25%	55604,08	13901,02	16228,54	263365381	65841345,25
<b>Normal</b>	45%	39977,04	17989,67	601,50	361797,4238	162808,8407
<b>Recesión</b>	30%	24949,52	7484,86	-14426,02	208110168,2	62433050,45
<b>Suma</b>	100%	Promedio	39375,54		471837346,6	128437204,5

<b>sigma(S)</b>	<b>11333.01</b>
-----------------	-----------------

**Cuadro XLII.**

<b>Nivel de Confianza</b>	<b>Intervalo Inferior</b>	<b>Intervalo Superior</b>
<b>68%</b>	28042,53	50708,56
<b>95%</b>	16709,52	62041,57
<b>99%</b>	5376,50	73374,59

*Elaboración: Las autoras*

## **CONCLUSIONES**

1. En base al análisis financiero en general se ha llegado a la conclusión de que el proyecto objeto de estudio es rentable y puede ejecutarse, ya que nos da como resultado un VAN positivo de \$39977,04 y una TIR ( 121.40% ) mayor a la TMAR ( 13.88% ).
  
2. Además, de acuerdo al análisis de sensibilidad se ha podido observar que la variable que mayor incidencia tiene en el VAN es el precio, ya que con una reducción de éste en un 20% el VAN se hace negativo y el negocio no es rentable, por lo tanto a esta variable debe prestarse mayor atención al momento de querer reestructurar en margen de utilidad en el precio.
  
3. Otro punto a considerar en el análisis de sensibilidad es el costo variable, el mismo que al sufrir variaciones no afectará en mucha proporción al VAN, esto es un punto a favor del proyecto ya que factores como la inflación no afectarán en gran manera la viabilidad del proyecto.

## **RECOMENDACIONES**

1. Los platillos elaborados a base de maíz tienen un alto contenido proteínico, lo cual cuenta con una demanda insatisfecha ya que existe poca o casi nada de oportunidades para dar a conocer las ventajas de esta gramínea, y que el consumidor las pueda adquirir.
2. En base a la investigación de mercado, se obtuvo en su mayoría que las personas están dispuestas a consumir nuestros platillos, debido a la diversidad y variedad de recetas. Es decir, la factibilidad del proyecto es acertado.
3. El impacto social causado por Caprichitos de Maíz es positivo y relevante para la economía ecuatoriana, ya que se está incentivando y fortaleciendo la agricultura de esta gramínea. Seguido de mejorar la calidad, higiene y salud de cada uno de los comensales de los platos hechos a base de maíz.
4. Caprichitos de Maíz será pionera en formalizar el mercado de la venta de los productos a base del maíz. Es decir, nuestra Cafetería estará posicionada en la mente del consumidor, lo que conlleva a estar ligado a una serie de responsabilidades y servicio garantizado que se reflejará en cada uno de los platillos que nuestra Cafetería ofrecerá al paladar del consumidor.

5. No obstante, para mantener los resultados expuestos en el Estudio Financiero, se debe cumplir con todos los objetivos que se ha planteado, tales como: la calidad de los platillos, las normas de sanidad y el servicio oportuno y amable.
  
6. Las instituciones u organismos competentes deben de incentivar y brindar la oportunidad necesaria para que este tipo de proyectos se realicen, con el objetivo de expandir los mercados, la competencia y generar mayor empleo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ▣ INEC (2004). Ecuador. “Proyecciones de Población por provincias, cantones, áreas, sexo y grupos de edad”. Período: 2001-2010.

## **PÁGINAS WEB**

<http://www.joseacontreras.net/direstr/cap83d.htm>

<http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=253>

[www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

[www.yahoofinance.com](http://www.yahoofinance.com)

*Páginas Virtuales de las Recetas a base del maíz.*

<http://www.recetassimples.com/tarta-de-calabaza-y-choclo/>

[www.recetasgourmet.com.ar/.../tartachoclo.jpg](http://www.recetasgourmet.com.ar/.../tartachoclo.jpg)

[www.recetasgourmet.com](http://www.recetasgourmet.com)

[www.elgranchef.com](http://www.elgranchef.com)

[www.vegetomania.com](http://www.vegetomania.com)

<http://www.recetassimples.com/canelones-de-choclo/>

<http://mundohedonista.wordpress.com/2009/06/07/empanadas-de-choclo-maiz-elote/>

<http://www.mira.ec/paginas/Gastronomia/Humitas.aspx>

<http://www.utilisima.com/recetas/505>

[www.recetas-de-cocina.net/.../choclo-con-queso.html](http://www.recetas-de-cocina.net/.../choclo-con-queso.html)

## **ANEXOS**



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL  
PROYECTOS APLICADOS  
“CAPRICHITOS DE MAÍZ”



“CREACIÓN DE UNA CAFETERÍA QUE BRINDA PRODUCTOS DERIVADOS DE MAÍZ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

**Nota:** Se pide que la información que proporcione en la presente encuesta sea sincera. Para su tranquilidad se asegura la confidencialidad de la información.

1. Indique su género.  
Masculino  Femenino
2. Indique su edad.
3. ¿A Ud. le gustan las recetas que son elaboradas a base de maíz?  
SI  NO   
*Si su respuesta es SI, continúe la encuesta*  
*Si su respuesta es NO, gracias por su colaboración*
4. ¿Qué conoce usted del maíz (choclo)?  
Muy nutritiva  Baja en calorías   
Económica  Nada en especial
5. En su familia, ¿Cuántas personas les gusta los productos hechos a base de maíz?
6. En promedio ¿Con que frecuencia usted consume platillos a base de choclo al mes?
7. De estas recetas, ¿Cuál conoce?, y ¿Cuáles de ellas ha degustado?

1.- TARTA DE CHOCLO CON CALABAZA	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
2.-TORTA DE CHOCLO	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
3.- PASTEL DE CHOCLO RELLENO CON CARNE	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
4.- CREPAS DE MAÍZ Y MOZZARELLA	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
5.- BUDÍN DE CHOCLOS	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
6.- PIZZA DE CHOCLO	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
7.- AREPA DE CHOCLO	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
8.- CANELONES DE CHOCLO	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
9.- EMPANADAS DE CHOCLO Y QUESO	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
10.- HUMITAS	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
11.- FLAN DE CHOCLO Y PANCETA	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
12.- CHOCLO CON QUESO	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
13.- TORTILLA DE CHOCLO	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
8. De las recetas que marco en la pregunta anterior con que % de disponibilidad las encuentra en el mercado (supermercado, tiendas, vendedores ambulantes, etc.)  
100%  75%  50%  25%  0%
9. Usted conoce alguna empresa que se dedique a la fabricación y comercialización formal de los platillos hechos del maíz  
SI  NO

10. Indique el nivel de importancia del 5 al 0 (5 máximo y 0 mínimo), las expectativas que Ud. Tiene al momento de comprar y consumir productos hechos a base de choclo.  
Sabor  Valor Nutritivo  Precio  Disponibilidad
11. A usted le agradaría degustar todas las recetas obtenidas del maíz en un solo lugar  
SI  NO
12. En qué sector de la urbe a usted le gustaría tener el local "Caprichitos de Maíz" (Puede seleccionar uno o varios)  
Norte  Sur   
Centro  Otro (indique cual)
13. ¿Le gustaría a usted que nuestro producto sea llevado a su domicilio o a su lugar de trabajo?  
SI  NO   
Si su respuesta es Sí, especifique en donde:
14. ¿A qué precio, usted estaría dispuesto a pagar por un combo tradicional que llevaría una tortilla/humita y una taza con café o té?
15. ¿Qué productos adicionales le gustaría que ofrezca nuestra cafetería?  
Agua Aromática a base del choclo   
Crema para café a base de choclo  Otros

***Muchas Gracias por su atención.***

## Anexo: Recetas de Maíz

### 1.- TARTA DE CHOCLO CON CALABAZA

<b>Dificultad</b> : Muy fácil	<b>Ocasión</b> : Cotidiana
<b>Época</b> : Todo el año	<b>Porciones</b> : 8
<b>Preparación</b> : 10 min aprox.	<b>Cocción</b> : 40 min aprox.
<b>Ingredientes:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 1 disco de tarta</li><li>• 2 cebollas de verdeo picadas y rehogadas</li><li>• 1 calabaza chica hervida</li><li>• 1 lata de choclo cremoso</li><li>• 200 g de queso rallado</li><li>• 100 g de crema de leche (optativo)</li><li>• 3 huevos</li><li>• sal, pimienta y nuez moscada</li><li>• pan rallado c/n</li></ul>	

#### **Preparación:**

1. En un recipiente hondo mezclamos la calabaza hecha puré y el choclo.
2. Agregamos la cebolla rehogada, el queso, los condimentos y mezclamos muy bien (si se desea podemos agregar crema de leche o queso crema para aumentar la preparación).
3. Batimos un poco los 3 huevos y se los agregamos a la preparación anterior.
4. Forramos un molde con la masa de tarta y colocamos un poco de pan rallado en el fondo.
5. Volcamos toda la preparación en el molde y llevamos a horno suave durante 30 minutos, luego subimos a moderado para que dore la tarta unos 10 minutos más.
6. Retiramos y dejamos entibiar un poco para cortar.

## **2.-TORTA DE CHOCLO**

### **Ingredientes: (18 porciones)**

- 10 mazorcas tiernas desgranadas y molidas.
- 4 cucharadas de azúcar.
- 125 grs. De queso blanco rallado.
- 8 huevos batidos

### **Preparación:**

1. Las claras a punto de nieve y luego las yemas que se incorporan con cuidado 1 taza de crema de leche 1 cucharada de sal.
2. Se mezcla la masa de mazorca con el azúcar, la sal, el queso y se le añaden los huevos poco a poco con movimientos envolventes (se bate bien).
3. Se vierte todo en un molde enmantequillado y se lleva al horno precalentado a 350° por 30 minutos, hasta que pase la prueba del cuchillo

## **3.- PASTEL DE CHOCLO RELLENO CON CARNE**

### **Ingredientes: (para 6-8 personas)**

1. **Para la masa:**
  - 50 gramos de mantequilla.
  - ½ taza de aceite.
  - 1 cebolla, picada.
  - 1 tomate, picado.
  - ½ ají amarillo.

- 18 choclos rallados.
- 1 cucharada de azúcar.
- 2 huevos crudos.
- 2 cucharadas de queso parmesano rallado.
- Sal y pimienta al gusto.

## **2.- Para el relleno:**

- 1 cebolla, picada.
- 1 cucharada de ajo molido.
- ½ ají picado.
- ½ kilo de carne de res molida.
- 3 aceitunas, picadas.
- 100 gramos de pasas.
- 2 huevos cocidos, picados.
- 4 cucharadas de aceite.
- Sal y pimienta al gusto.

## **Preparación de la masa:**

1. Calentar el aceite y la mantequilla en una olla. Incorporar la cebolla, el tomate, el ají, la sal, la pimienta y freír hasta que doren.
2. Agregar los choclos y el azúcar y cocinar a fuego lento hasta que los choclos sancochen.

## **Preparación del relleno:**

1. Calentar el aceite y freír la cebolla picada, el ajo, el ají picado, la sal y la pimienta.
2. Cuando esté dorado, añadir la carne y freír hasta que seque un poco.

3. Echar las aceitunas, las pasas y los huevos cocidos.
4. Colocar la mitad de la masa en un molde engrasado, el relleno y cubrir con la masa restante.
5. Rociar con el huevo batido y el parmesano rallado.
6. Meter en el horno a 200 °C hasta que gratine y dore la superficie.

#### **4.- CREPAS DE MAÍZ Y MOZZARELLA**

##### **Ingredientes: (12 porciones)**

##### **Para la masa:**

- 125 gr Harina
- 300 cc Leche
- 2 Huevos
- Sal y pimienta
- C/n Mantequilla

##### **Para el relleno:**

- 200 gr Maíz / choclo ( 10 mazorcas)
- 400 gr Mozzarella
- 250 cc Salsa bechamel
- Sal y pimienta
- 1/2 cdita Nuez moscada

##### **Para la salsa:**

- 2 cdas Aceite de oliva
- 6 Tomates
- C/n Albahaca
- 100 gr Olivas negras / aceitunas

**Varios:**

- Hojas de puerro
- Hojas de albahaca

**Preparación:****Para la masa:**

1. Coloca en el bol de la procesadora la harina junto con la leche, los huevos, sal y pimienta.
2. Procesa hasta obtener una masa sin grumos.
3. Retira y deja reposar durante 30 minutos.
4. Realiza los crepes en una sartén pequeña untada con mantequilla.

**Para el relleno:**

1. Mezcla los granos de maíz junto con la mozzarella cortada en cubos pequeños y la salsa bechamel condimentada con sal, pimienta y nuez moscada.

**Para el armado:**

2. Rellena las crepes y ata en forma de paquete con una hoja blanqueada de puerro, cortada en tiras largas.

**Para la salsa:**

3. Coloca en una sartén con aceite de oliva los tomates cortados en concassé junto con las hojas de albahaca y las olivas negras descarozadas.
4. Cocina durante unos minutos.

**Para el montaje:**

1. Sirve los atados acompañados de la salsa. Decora con hojas de albahaca.

## **5.- BUDÍN DE CHOCLOS**

### **Ingredientes:**

(Para 5 personas)

- 2 latas de choclo en granos o 6 choclos cocidos y desgranados.
- 1 cebolla picada.
- 1 diente de ajo.
- 1/2 taza de queso de rallar.
- 1/2 taza de queso crema.
- 4 huevos batidos.
- 1 taza de harina.
- 1/2 taza de maicena.
- Sal y pimienta: a gusto

### **Preparación:**

1. Se dora la cebolla y el diente de ajo, y se agrega el resto de los ingredientes, revolviendo para mezclar.
2. Se coloca la preparación en una fuente de horno enmantecada.
3. Se cocina en horno moderado aproximadamente 25 minutos.

## **6.- PIZZA DE CHOCLO**

### **Ingredientes:**

(Para 6 personas)

#### **Ingredientes de la masa:**

- 350 grs. de harina
- 20 grs. de levadura de cerveza
- Sal

### **De la cobertura:**

- 1 lata de choclos (6 mazorcas desgranadas)
- 1 cebolla
- 4 tomates
- Sal, pimienta y aceite

### **Preparación:**

1. Disolver la levadura en un poco de agua tibia.
2. Colocar la harina en forma de corona, y en el centro, poner la levadura disuelta, un poquito de sal y amasar, agregando el agua tibia necesaria para obtener una masa lisa y elástica.
3. Colocar en un recipiente enharinado, tapar con una servilleta y dejar en lugar templado, durante unas tres horas.
4. Pasado ese tiempo, volcar la masa sobre la mesa enharinada, trabajarla un poco y aplastarla con las manos dándole forma redondeada.
5. Untar una pizzera con aceite y colocar en ella la masa, aplastándola ligeramente con los dedos.
6. Cocinar en horno moderado durante 20 minutos.
7. Aparte, picar finamente la cebolla y rehogarla en aceite.
8. Añadir los tomates previamente pelados y picados, el choclo escurrido, la sal y la pimienta.
9. Cocer unos minutos, y cubrir la pizza con esta preparación.

## **7.- AREPA DE CHOCLO**

### **Ingredientes: (8 porciones)**

- 4 choclos
- 2 cdas. de aceite
- Sal y pimienta
- cdta. de azúcar

- 150 g de queso fresco
- 150 g de crema de leche
- Sal y pimienta
- Gotas de jugo de lima o limón
- tomates perita
- 1/2 cebolla
- 1/4 de morrón rojo
- 1/4 de morrón verde
- 1 cebolla de verdeo (parte verde)
- 1 chile
- cdtas.de vinagre de manzana
- cdas. de aceite de oliva
- Sal, pimienta y azúcar

### **Preparación:**

1. Rallar los choclos, Colocar toda la pulpa en un colador de alambre (sin hacer presión) y dejar que escurra muy bien.
2. Reservar.
3. Pelar los tomates, retirarles las semillas y picarlos en cubos no muy pequeños.
4. De un tamaño similar, cortar los morrones (previamente, retirarles las nervaduras).
5. Picar la parte verde del verdeo.
6. Rallar la cebolla e integrar con los tomates, los morrones y el verdeo.
7. Retirarle las semillas al chile y picarlo bien chiquito.
8. Mezclar con los tomates y salpimentar muy bien.
9. Incorporar el vinagre, el aceite de oliva y un poco de azúcar.
10. Integrar muy bien y reservar en la heladera hasta el momento de servir.
11. Batir la crema de leche con sal y pimienta, hasta que esté consistente.
12. Agregar unas gotas de jugo de limón y reservar.
13. Rallar el queso con la parte gruesa del rallador.
14. Reservar.
15. Condimentar la pulpa de los choclos con sal, pimienta y una cucharadita de azúcar.

16. Calentar una sartén de teflón o de hierro, pintar con un poco de aceite y agregar una cucharada generosa de la pulpa de choclo.
17. Bajar el fuego y dejar que la preparación se dore.
18. Con una espátula de teflón (y mucho cuidado), darla vuelta y dejar que se dore del otro lado.
19. Colocar un poco del queso rallado y cerrar al medio.
20. Repetir la operación con el resto de la pulpa.
21. Servir con la salsa fresca de tomates y morrones y la crema batida.

## **8.- CANELONES DE CHOCLO**

### **Ingredientes: (12 porciones)**

- 1 cebolla picada
- 1 pimiento picado
- 1 ajo picado
- 1 lata de choclo cremoso (6 mazorcas desgranadas)
- 1 huevo
- 3 cdas de harina
- 3 cdas de queso rallado
- pimienta, sal y nuez moscada
- manteca o aceite para rehogar

### **Preparación:**

1. Ponemos una sartén a calentar con un poco de manteca o aceite, le agregamos la cebolla, el pimiento y el ajo, y dejamos cocinar hasta que la cebolla esté transparente. Condimentamos.
2. Cuando esto está bien cocinado le echamos el choclo y revolvemos un poco, enseguida agregamos el resto de los ingredientes y cocinamos unos minutos más.
3. Dejamos enfriar unos instantes y ya podemos empezar a rellenar los panqueques. Distribuimos una capa fina de relleno por toda la superficie, dejando un espacio en un extremo (como se ve en la foto abajo) para que cuando lo cerremos no se nos salga el relleno.

4. Enrollamos y lo vamos acomodando en la fuente en la que los vamos a llevar al horno.
5. Agregamos la salsa que hayamos elegido por encima de los canelones, gratinamos, y ya están listos para deleitar a la familia o amigos.

## **9.- EMPANADAS DE CHOCLO Y QUESO**

**Ingredientes:** (para 20 empanadas):

- 1/2 cebolla de verdeo
- 1/2 pimiento colorado
- 1 lata de choclo amarillo cremoso (6 mazorcas desgranadas)
- 1 cucharada de almidón de maíz
- 1 huevo
- 1 cucharadita de orégano
- 150 gr. de mozzarella
- 2 cucharadas de queso parmesano rallado
- Sal, pimienta y nuez moscada.
- 1 huevo para pintar
- 12 tapas de empanadas

**Preparación:**

1. Rehogar la cebolla de verdeo y el morrón cortados en brunoise hasta que estén tiernos.
2. Agregarle el choclo cremoso, el almidón de maíz disuelto en un poco de leche fría, y el huevo crudo. Cocinar hasta que la preparación espese.
3. Apagar el fuego y añadir la mozzarella picada, el parmesano rallado, el orégano y la nuez moscada.
4. Salpimentar y dejar reposar.
5. Cuando la preparación está fría armar las empanadas.
6. Pincelarlas con huevo y llevarlas a horno fuerte hasta que estén doradas.

## **10.- HUMITAS**

### **Ingredientes: (15 porciones)**

#### **MASA:**

- 3 libras de choclo maduro desgranado (7 mazorcas desgranadas)
- 8 huevos
- 8 onzas de mantequilla
- 8 onzas de manteca de chancho
- 1 queso de crema molido
- 4 cucharaditas de sal
- 2 cucharadas de polvo de hornear
- hojas de choclo (Catulo)

#### **RELLENO:**

- 10 ramas de cebolla larga
- onzas de queso de crema rallado
- 2 cucharaditas de aceite con achote
- cucharada de sal

### **Preparación:**

#### **MASA:**

1. Moler y cernir los granos de choclo. Aparte batir la mantequilla, la manteca, el queso molido y la sal.
2. Agregar una a una las yemas de huevo y seguir batiendo hasta que esté espumoso.
3. Añadir el choclo cernido, el polvo de hornear y volver a batir.
4. Por último incorporar las claras de huevo batidas a punto de nieve y unir a la masa con un movimiento suave.

## **RELLENO:**

1. Picar finamente la cebolla, refreír con el achote y la sal, cuando la cebolla esté transparente retirar del fuego y dejar enfriar.
2. Cuando la cebolla esté fría, mezclar con el queso rallado y reservar.
3. En las hojas de choclo, poner dos cucharadas de masa, en su centro colocar una cucharada del relleno, doblar la hoja y cocinar a vapor durante una hora más o menos.

**NOTA.-** De acuerdo al gusto de las personas, se pueden hacer las humitas sin relleno. La misma masa se utiliza para hacer humitas de dulce, reemplazando la sal por 12 onzas de azúcar. Se elaboran en hojas de choclo de color morado.

## **11.- FLAN DE CHOCLO Y PANCETA**

### **Ingredientes:**

#### **FLAN**

- Panceta salada 250 g
- Choclo amarillo 2 lata (12 mazorcas desgranadas)
- Huevos 6
- Crema de leche 350 cc
- Sal y pimienta

#### **VARIOS**

- Panceta 6 fetas
- Hojas verdes
- Ciboulette
- Pimiento colorado

## **Preparación:**

### **FLAN**

1. Cortar la panceta en brunoise, disponer en una sartén precalentada, desgrasar y secar a fuego mínimo hasta que su consistencia sea crocante.
2. Procesar la mitad del choclo con la mitad de los huevos, reservar en un bol.
3. Romper el ligue de los huevos restantes con un batidor, adicionar a la preparación anterior y además adicionar el choclo restante.
4. Homogeneizar la preparación con crema de leche y adicionar la panceta crocante.
5. Salpimentar.
6. Disponer en un molde, llevar al horno en un Baño de maría tapado con papel de aluminio por 45 minutos a 200° C.

### **MONTAJE**

1. Disponer las fetas de panceta sobre un silpat ó pliego antiadherente.
2. Disponer en una asadera y llevar a horno medio hasta que queden secas y crocantes.
3. Presentar con mix de hojas verdes y ciboullete, decorar con pimienta colorado en juliana y fetas de panceta crocante.

## **12.- CHOCLO CON QUESO**

### **Ingredientes:**

- 6 choclos grandes
- 1/4 de paquete de margarina
- 3 cdas de harina
- tarro de leche evaporada
- 2 huevos
- 1 taza de queso parmesano
- Papas fritas

### **Preparación:**

1. Sancochamos los choclos en agua con un poquito de azúcar.
2. Una vez listos dejamos enfriar y los desgranamos.
3. Aparte, doramos la margarina con la harina, añadimos la leche evaporada y cuando haya espesado, agregamos los huevos bien batidos y el queso rallado.
4. Mezclamos bien, unimos con las papas fritas y retiramos del fuego.

## **13.- TORTILLA DE CHOCLO**

### **INGREDIENTES:**

- 4 cucharadas de mantequilla
- 2 tazas de choclo sancochado y desgranado
- 4 cebollitas chinas picadas
- 5 huevos
- 1/2 taza de queso fresco en cuadraditos
- 1/2 taza de habas peladas y sancochadas
- 2 cucharaditas de perejil picadas
- sal y pimienta al gusto

### **PREPARACIÓN:**

1. En una sartén, derretida la que mitad de la mantequilla.
2. Agrega la parte blanca de las cebollitas chinas y el choclo.
3. Saltea a fuego fuerte por unos minutos.
4. Sazone con sal y pimienta.
5. Combina los huevos, el queso, las habas, el perejil y la parte verde de las cebollitas chinas.
6. Añada la mezcla de choclo y vuelva a sazonar.
7. Cuece la tortilla en una sartén, con el resto de la mantequilla a fuego medio cuando empiece a cuajar, voltea la tortilla y dora por el otro lado.

**Cuadro LIII. Flujo de Caja**

<b>Años</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Ingresos</b>		107295	108777	110260	111743	113226
<b>Costos Materiales</b>		27770,24	28153,77	28537,61	28921,49	29305,17
<b>Costos Fijos</b>		31800,00	32436,00	33084,72	33746,41	34421,34
<b>Gastos Administrativos</b>		20646,19	25612,19	26124,44	26646,92	27179,86
<b>Gastos de Publicidad</b>		2660,4	2713,61	2767,88	2823,24	2879,70
<b>Intereses</b>		1295,20	1087,23	856,39	600,14	315,72
<b>Depreciación Maquinarias</b>		1165	1165	1165	1165	1165
<b>Depreciación Equipos Computación</b>		233,33	233,33	233,33	0	0
<b>Depreciación Muebles y Enseres</b>		190,9	190,9	190,9	190,9	190,9
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		21533,95	17185,03	17299,84	17649,17	17768,02
<b>Impuesto 25%</b>		5383,49	4296,26	4324,96	4412,29	4442,00
<b>Utilidad despues de impuestos</b>		16150,47	12888,77	12974,88	13236,88	13326,01
<b>Depreciación Maquinarias</b>		1165	1165	1165	1165	1165
<b>Depreciación Equipos Computación</b>		233,33	233,33	233,33	0	0
<b>Depreciación Muebles y Enseres</b>		190,9	190,9	190,9	190,9	190,9
<b>Inversión</b>	-16666,80					
<b>Préstamo</b>	11775					
<b>Amortización</b>		1890,65	2098,62	2329,47	2585,71	2870,14
<b>Capital de Trabajo</b>	-6882,38					6882,38
<b>Valor de Desecho</b>						5954,5
<b>Flujo de Caja</b>	-11774,59	15849,05	12379,38	12234,64	12007,07	24648,65
<b>VAN</b>	13,88%	<b>39977,04</b>		TIR		<b>121,40%</b>

Cuadro LIV. Estado de Resultados

Años	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>	<b>107295</b>	<b>108777</b>	<b>110260</b>	<b>111743</b>	<b>113226</b>
<b>Costos Operacionales</b>	<b>59570,24</b>	<b>60589,77</b>	<b>61622,33</b>	<b>62667,90</b>	<b>63726,52</b>
Costos Materiales	27770,24	28153,77	28537,61	28921,49	29305,17
Costos Fijos	31800,00	32436,00	33084,72	33746,41	34421,34
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>24895,83</b>	<b>29861,83</b>	<b>30374,07</b>	<b>30663,22</b>	<b>31196,16</b>
Gastos Administrativos	20646,19	25612,19	26124,44	26646,92	27179,86
Gastos de Publicidad	2660,4	2660,4	2660,4	2660,4	2660,4
Depreciación Maquinarias	1165	1165	1165	1165	1165
Depreciación Equipos Computación	233,33	233,33	233,33	0	0
Depreciación Muebles y Enseres	190,9	190,9	190,9	190,9	190,9
<b>Gastos No Operacionales</b>	<b>22829,16</b>	<b>18325,47</b>	<b>18263,70</b>	<b>18412,15</b>	<b>18303,04</b>
Intereses	1295,20	1087,23	856,39	600,14	315,72
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>21533,95</b>	<b>17238,24</b>	<b>17407,32</b>	<b>17812,01</b>	<b>17987,32</b>
<b>15% Participación de Trabajadores</b>	<b>3230,09</b>	<b>2585,74</b>	<b>2611,10</b>	<b>2671,80</b>	<b>2698,10</b>
<b>Utilidad antes de impuesto a la renta</b>	<b>18303,86</b>	<b>14652,50</b>	<b>14796,22</b>	<b>15140,21</b>	<b>15289,22</b>
<b>Impuesto 25%</b>	<b>4575,97</b>	<b>3663,13</b>	<b>3699,05</b>	<b>3785,05</b>	<b>3822,31</b>
<b>Utilidad después de Impuestos</b>	<b>13727,90</b>	<b>10989,38</b>	<b>11097,16</b>	<b>11355,15</b>	<b>11466,92</b>