

NOCHE DE CAFÉ

# NOCHE DE CAFÉ

Jonathan Steven Sánchez Gámez

Yesenia Martínez Amaya

Corporación Unificada Nacional CUN

Facultad de Administración de Empresas

Opción de Grado 1 – Creación de Empresa

Bogotá D.C, 2017

## Contenido

Introducción	5
Justificación	5
Misión	6
Visión	6
Customer Development	7
¿Quién es nuestro cliente y usuario potencial?	7
¿Qué necesidades tienen?	7
¿Qué expectativas tiene ese usuario/cliente cuando usa un producto?	7
¿Qué espera que ocurra cuando usa el producto?	7
¿Qué productos está usando o contratando actualmente para suplir esa necesidad?	7
¿Qué problemas e inconformidades tiene el usuario con la solución actual?	7
¿Cuánto invierte en las soluciones actuales?	7
¿A través de qué canales las adquiere?	8
¿Qué tan grande es el grupo de personas que tiene esa necesidad?	8
IDENTIFICAR SEGMENTO O GRUPO DE CLIENTES	8
¿Quién tiene una necesidad o problema?	8
¿Qué grupo de personas tiene una necesidad o problema que yo considero puedo resolver?	8

## NOCHE DE CAFÉ

¿Para cuál de esos grupos considero que la necesidad/problema es más crítica? 8

¿El producto o servicio que ofrecemos suple Necesidades o supera las soluciones existentes?

8

¿Habrá suficientes personas que compren el producto o servicio que se ofreceré? 9

¿Existen suficientes clientes como para generar un negocio viable? 9

Stake Holders 9

Primarios: 9

Necesidades 9

Beneficios y expectativas 10

Limitaciones, inconformidades y frustraciones 10

Mercado 10

ANALISIS DE ENCUESTAS 11

PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA 15

Identidad Estratégica 15

Futuro Preferido 15

OBJETIVOS EMPRESARIALES 16

Objetivo general 16

Objetivo específico 16

Valores Corporativos 17

## NOCHE DE CAFÉ

ANALISIS DEL MACROENTORNO ANÁLISIS DE PESTEL	18
FACTORES MICROAMBIENTALES	18
TECNOLÓGICA	18
LEGISLACION	20
ECOLOGIA	31
ANÁLISIS DE PORTER	31
Poder de negociación del cliente	31
Poder de negociación de proveedor	31
Amenazas de nuevos competidores	32
Amenazas de productos sustitutos	32
Rivalidad entre los competidores	32
CONCLUSIONES	33
BIBLIOGRAFIA	34

# NOCHE DE CAFÉ

## **Introducción**

Nuestro proyecto consiste en brindar un servicio a las personas que laboran en el horario nocturno y madrugada en la ciudad de Bogotá en varios puntos estratégicos donde podrán encontrar bebidas calientes frescas y de buena calidad; complementado con alimentos acordes a estas bebidas, partiendo de que se identificó la necesidad al observar que no hay establecimientos que ofrezcan estos beneficios saliéndonos de lo convencional, queremos que nuestros clientes tengan un lugar donde consumir estos alimentos sea agradable y saludable.

## **Justificación**

La idea de negocio que desarrollaremos parte de la necesidad que tienen las personas que laboran o desempeñan una actividad en las horas de la noche y la madrugada donde no tienen un fácil acceso a cumplir algunas necesidades básicas tales como lo son tomar una bebida caliente (Café, tinto, aromática, maicena, milo, chocolate, etc.) Para mitigar el frío de la ciudad de Bogotá en esta franja de horario, u obtener un alimento que acompañe acordemente esta bebida (Sándwich galletas, chocáramos, pan, liberales, buñuelos, pan de bonos, etc.).

## NOCHE DE CAFÉ

### **Misión**

Satisfacer de manera positiva las necesidades de las personas que desarrollen una actividad en el horario nocturno y madrugada con productos de calidad logrando tener una diferenciación entre los demás competidores llevando nuestro servicio a un reconocimiento por los clientes por su valor agregado.

### **Visión**

Lograr el reconocimiento de los clientes y posicionarnos en el mercado de bebidas calientes y snack en la ciudad de Bogotá de la mano de nuestro personal generando a su vez empleo con todas las prestaciones enfocados en las madres cabeza de hogar otorgándoles de esta manera estabilidad laboral.

**Customer Development**

**¿Quién es nuestro cliente y usuario potencial?**

**Nuestros clientes potenciales son los conductores de servicio público y privado de la ciudad de Bogotá que laboran en el horario nocturno, madrugada.**

**¿Qué necesidades tienen?**

**Tienen la necesidad de adquirir una bebida caliente y/o alimento que supla sus necesidades básicas como lo son el hambre, el frío.**

**¿Qué expectativas tiene ese usuario/cliente cuando usa un producto?**

**Que sea diferente a los demás y exquisito para su paladar todo esto en conjunto para suplir su necesidad.**

**¿Qué espera que ocurra cuando usa el producto?**

**Que se fidelice con nuestra marca y sea un punto importante en nuestro crecimiento pasando su grata experiencia a otros posibles usuarios.**

**¿Qué productos está usando o contratando actualmente para suplir esa necesidad?**

**Algunos puestos de trabajos improvisados ubicados en puntos donde el conductor tiene que acercarse para adquirir su producto.**

**¿Qué problemas e inconformidades tiene el usuario con la solución actual?**

**Que tiene que desplazarse hasta este puesto de trabajo para adquirir su bebida y no poder disfrutar de este mismo producto en diferentes puntos estratégicos en la ciudad.**

**¿Cuánto invierte en las soluciones actuales?**

**Un promedio de 800 a 1500 por bebida, y en alimento entre 1000 y 3000.**

## **NOCHE DE CAFÉ**

**¿A través de qué canales las adquiere?**

**De puestos improvisados ubicados en algunos sectores de la ciudad.**

**¿Qué tan grande es el grupo de personas que tiene esa necesidad?**

**Es un amplio grupo de personas que desarrollan sus labores en el horario nocturno que se convierten en nuestro cliente objetivo.**

## **IDENTIFICAR SEGMENTO O GRUPO DE CLIENTES**

**¿Quién tiene una necesidad o problema?**

**Las personas que laboren en la franja de horario nocturno en la ciudad de Bogotá.**

**¿Qué grupo de personas tiene una necesidad o problema que yo considero puedo resolver?**

**Los trabajadores nocturnos como lo son los conductores de servicio público y privado, guardas de seguridad,**

**¿Para cuál de esos grupos considero que la necesidad/problema es más crítica?**

**Conductores de servicio público y privado puesto que se encuentran en constante movimiento y les es de difícil acceso adquirir un producto igual al que están acostumbrados a consumir.**

**¿El producto o servicio que ofrecemos suple Necesidades o supera las soluciones existentes?**

**Si, suple las necesidades de aquellos conductores y personas trabajadoras en la franja de horario nocturno y madrugada en la ciudad de Bogotá.**



## NOCHE DE CAFÉ

**¿Habrá suficientes personas que compren el producto o servicio que se ofrecerá?**

**Sí, es una gran cantidad de personas que laboran en esta franja de horario donde los conductores y personas trabajadores nocturnos serian el mercado objetivo de nuestro servicio.**

**¿Existen suficientes clientes como para generar un negocio viable?**

Bogotá cuenta una población donde hoy en día se identifican cierto tipo de necesidades donde se evalúan aspectos generados a bases de las necesidades de los conductores de horario nocturno y madrugada, a partir de ese momento se plantea la opción de crear un mercado de calidad dirigido a esta población donde de acuerdo a las encuestas el producto tiene una buena aceptación en el mercado.

### **Stake Holders**

#### **Primarios:**

Jonathan Steven Sánchez Gámez y Yesenia Martínez Amaya. Personal que laborara empresa (Alrededor de 10 personas en diferentes cargos). Proveedores de los recursos y maquinaria y nuestros clientes.

### **Necesidades**

Poder brindar un servicio de calidad otorgando a nuestros clientes productos de sanos a buenos precios, donde el cliente sienta agrado y de esa manera poder fidelizarlo ya que toda persona siente atracción por el modo de cómo se siente atendido y eso queremos lograr dar valor

## NOCHE DE CAFÉ

a todo aquello que para nuestro consumidor puede sentirse identificado con el servicio que noche de café ofrece.

### **Beneficios y expectativas**

Principalmente queremos darnos a conocer como un establecimiento con alto grado de confiabilidad puesto que nuestros productos serán elaborados con alto estándar de calidad y eso es lo que precisamente queremos mostrar a nuestro consumidor final y para ellos queremos contar con el mejor personal y con el mejor servicio ya que eso lleva a la excelencia y ha lograr que nuestro cliente se sienta identificado.

### **Limitaciones, inconformidades y frustraciones**

La principal limitación es ingresar al mercado puesto que alrededor se encuentran muchos vendedores informales claro está que al principio no será nada fácil pero posicionar un servicio lleva de tiempo y dedicación y es allí donde entra noche de café dándose a conocer como una opción de comida saludable.

### **Mercado**

El mercado en el cual se desarrollará la empresa es un mercado bastante competitivo teniendo en cuenta que hoy en día este sector se rodea de muchos negocios informales en la calle pero si observamos los competidores podemos observar que los competidores que son formales no tienen los horarios que nosotros manejaríamos los cuales están:

JUAN VALDEZ: se encuentra ubicado en los centros comerciales de toda la ciudad.

OMA: su ubicación se asemeja a la de Juan Valdez ubicados en varios sectores de la ciudad.

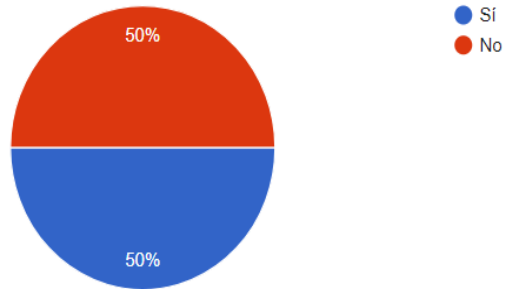
TOSTAO: estratégicamente ubicado en la mayoría de las localidades de Bogotá.

# NOCHE DE CAFÉ

## ANÁLISIS DE ENCUESTAS

¿ Conoce usted establecimientos donde se ofrezcan bebidas calientes en la franja de horario nocturno y madrugada?

20 respuestas



¿En que establecimientos consume usted actualmente sus bebidas calientes en la franja de horario nocturno y madrugada? Mencionalos.

20 respuestas

Roerik (2)
En la calle (2)
Ninguno
En una cafetería cerca a la Universidad
Estaciones de servicio, farmatodo
Semaforos
Cafetería o en la calle
Carros de hamburguesa
A esas horas no consumo café
juan valdes
En puestos en la calle
las terminales de transporte

## NOCHE DE CAFÉ

Los que son en la calle
Las tinteras
Realmente es muy difícil de encontrar uno
En la calle vendedores informales
En las calles
No son muy comunes

### ¿Porque consume actualmente sus bebidas calientes en este lugar o establecimiento?

18 respuestas

No consumo en ningun lugar
Consumo ahi cafe porque es lo unico abierto y cercano
Gusto
Para calentarme en las noches y madrugadas heladas
Calidad
La presentacion del proucto y el diseño del lugar
Por frío
Son ricas
N/a
es muy cómodo y servicial
Porque no hay establecimientos abiertos
por que no haya muchos
es muy cómodo y servicial
Porque no hay establecimientos abiertos
por que no haya muchos
<porque son de
Porque son los que mas facil se encuentran
porque son las que estan a esa hora disponibles
El unico lugar en donde se encuentran
Es un sitio en donde están y son económicas
Son ricas y baratas

## NOCHE DE CAFÉ

### ¿Que le gustaría encontrar en un establecimiento nocturno de bebidas calientes?

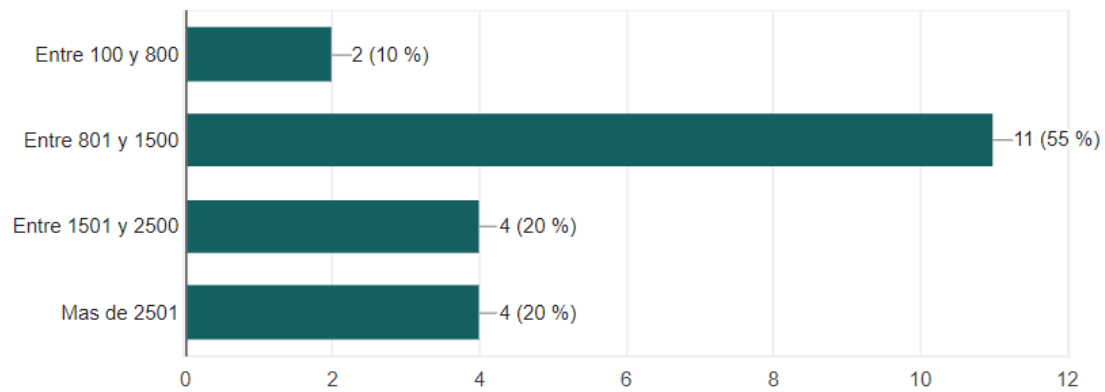
20 respuestas

Aromatica y empanadas
Aromaticas, Tinto, Cafe y Comida (empanadas o pasabocas) fresca.
Panadería
Comida
Variedad en la carta
Variedad de preparación para el café
Milo Café Aromáticas
Cafe y tinto
Pan
variedad de sabores y sentirse cómodo
que ma comida sea fresca
comida fresca
Variedad de productos
Comida caliente
comida
Una silla y un televiso y una mesa ( Un ambiente ameno)
Un buen espacio en donde se pueda consumir una rica bebida caliente
Un sitio bonito
Silla una mesa para descansar un poquito
Comida que acompañe el café o el tinto

## NOCHE DE CAFÉ

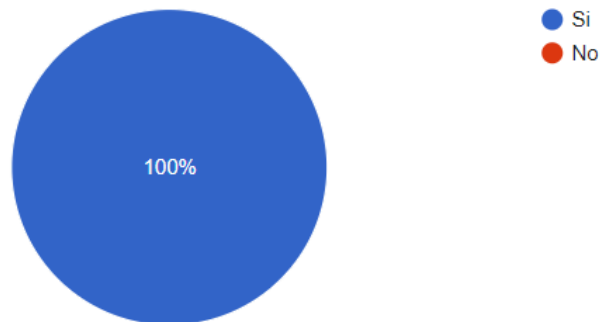
¿Que precios actualmente cancela usted para el consumo de sus bebidas calientes

20 respuestas



¿Considera usted importante el aseo y la higiene en un establecimiento de bebidas calientes?

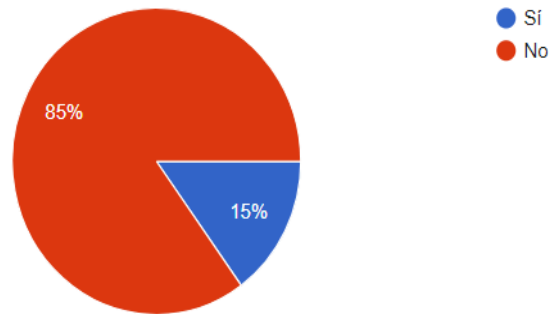
20 respuestas



## NOCHE DE CAFÉ

¿Le es de fácil acceso adquirir sus bebidas calientes en esta franja de horario en cualquier parte de la ciudad de Bogota?

20 respuestas



### PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA

#### **Identidad Estratégica**

Noche de café también se encuentra comprometida con el medio ambiente por lo que nuestros productos como lo son los embaces son biodegradables y para ellos están hechos de cartón el cual según las cifras entregadas tarda. Al ser básicamente celulosa, su tiempo de descomposición es escaso. Además, si el ambiente es lluvioso y se encuentra en la superficie, su biodegradación se acelera. El problema puede residir en las tintas que se emplean.

#### **Futuro Preferido**

El futuro al que espera llegar la empresa sea reconocida que se puedan generar oportunidades de trabajo basados en que nuestro objeto social va dirigido a incentivar el trabajo y las oportunidades centrándonos en las madres cabezas de hogar viendo que este es un flagelo donde se vulneran muchos derechos a la hora de que estas soliciten un trabajo en cualquier sector de la ciudad.

## NOCHE DE CAFÉ

### **OBJETIVOS EMPRESARIALES**

#### **Objetivo general**

Crear un servicio de calidad para las personas que desempeñan alguna labor en el horario nocturno y madrugada supliendo las necesidades básicas tales como bebidas calientes y snack con un sello único y diferenciador ante la competencia.

#### **Objetivo específico**

Realizar una investigación de mercado donde se pueda determinar que bebidas prefieren nuestros clientes objetivos.

Llevar a cabo la codificación de encuestas aplicadas ubicando las áreas que consideren importantes nuestros clientes enfocándonos en estos puntos y captar su atención al diferenciarnos de la competencia con un valor agregado.

Comparar los productos que actualmente obtiene el cliente y mejorar la satisfacción con los ofrecidos por nuestra empresa frente a los puestos de trabajo que actualmente frecuenta el cliente.



## NOCHE DE CAFÉ

### **Valores Corporativos**

Buscamos el éxito tratando de mejorar día a día con trabajo, esfuerzo, constancia y actitud positiva. Celebramos los logros conseguidos y, de los no conseguidos, aprendemos.

Practicamos y fomentamos la iniciativa, la creatividad y la audacia en la búsqueda de la innovación.

Actuamos con profesionalidad asumiendo nuestra responsabilidad final, la que hace que seamos dignos de confianza.

Somos accesibles y mostramos disponibilidad: escuchamos, pensamos, actuamos y comunicamos poniéndonos en el lugar del otro. El respeto, la amabilidad y la cortesía son nuestras máximas, sin menospreciar o subestimar ideas y actuaciones, y sin hacer discriminaciones por motivo alguno, ya que consideramos que todos estamos actuando en el mejor interés de la empresa.

NOCHE DE CAFÉ

## **ANÁLISIS DEL MACROENTORNO ANÁLISIS DE PESTEL**

### **FACTORES MICROAMBIENTALES**

#### **TECNOLÓGICA**

La empresa pretende manejar un proceso mayormente sistematizado ya que con esto se podría aprovechar al máximo estos elementos

#### **PROVEEDORES**

Son las personas que nos proporcionan los recursos que la compañía necesita para producir nuestro servicio. Los desarrollos en el ambiente del proveedor pueden tener un impacto sustancial; sobre las operaciones del mercado de la compañía.

#### **CLIENTES**

La compañía necesita estudiar sus mercados de consumo, la compañía puede operar en cinco tipos de mercados:

Mercados de consumo: individuos y grupos de personas que compran un bien para consumo personal.

Mercados industriales: organizaciones que compran bienes para su proceso de producción, con el propósito de lograr objetivos y obtener utilidades.

#### **COMPETIDORES**

Todas las compañías se enfrentan a una gran diversidad de competidores.

## NOCHE DE CAFÉ

### **POSICIONAMIENTO O PARTICIPACIÓN**

El posicionamiento de nuestra marca designa la imagen de un producto en relación con productos que directamente compiten con él y también con otros que vende la misma compañía.

Por ejemplo, ante el creciente interés de muchos consumidores por buscar productos que satisfagan las necesidades con productos de calidad es donde nace la opción de introducir artículos alimenticios que fueran considerados más sanos.

### **FACTORES MACROAMBIENTALES**

#### **DEMOGRAFÍA**

Es el estudio estadístico que se hace donde se determina el tipo de público al cual va ir dirigido el producto o servicio a escoger. El análisis de esta variable es fundamental para la mercadotecnia porque son personas quienes conforman el mercado. Además, es imprescindible el estudio del crecimiento de los posibles compradores con respecto a la conformación geográfica del lugar donde se asienta ésta y se juega con varios factores donde influye el tipo de ubicación que se pueda dar al servicio que se quiere ofrecer.

#### **CONDICIONES ECONÓMICAS**

Las condiciones económicas son de fundamental importancia para el planeamiento estratégico dado que inciden no sólo en el tamaño y atractivo de los mercados que la empresa atiende, sino en la capacidad de ésta para atenderlos rentablemente.

## NOCHE DE CAFÉ

### **COMPETENCIA**

En términos generales se puede decir que la competencia es la capacidad que tiene una empresa para mantenerse y sobresalir en el mercado. En la actualidad no basta con comprender a los clientes.

### **LEGISLACION**

#### **Resolución 604 de 1993**

#### **Disposiciones generales y definiciones**

**ARTÍCULO 1º** - Campo de aplicación. Las disposiciones sanitarias de la presente resolución se aplicarán a toda persona natural o jurídica dedicada a la preparación y expendio de alimentos para consumo humano en las vías públicas de todo el territorio nacional, quienes se sujetarán a lo dispuesto en la presente resolución y a las disposiciones que la modifiquen o sustituyan, a las cuales deben también sujetarse los locales donde se preparan, los expendios y los medios de transporte utilizados.

Las pautas higiénico sanitarias de la presente resolución serán aplicadas únicamente a las ventas de alimentos en la vía pública de tipo formal, reorganizadas o reubicadas por las autoridades competentes, y autorizadas por éstas conforme a lo dispuesto por la Constitución Nacional y las disposiciones que los gobiernos municipales expidan reglamentando el uso del espacio público.

## NOCHE DE CAFÉ

**ARTÍCULO 2º** - Definición. Para los efectos de la presente resolución adóptanse las siguientes definiciones:

a) Alimento de venta callejera: cualquier tipo de comida o bebida no alcohólica lista para el consumo humano, preparada y/o vendida en las vías públicas o en zonas para tal fin autorizadas por las autoridades competentes dentro de sus planes de reubicación;

b) Puesto de venta: toda estructura fija, estacionaria o ambulante, así como los medios materiales utilizados por el vendedor para el expendio de alimentos de venta callejera, que han recibido permiso de las autoridades municipales para su funcionamiento;

c) Manipulación de alimentos: todas las operaciones de preparación, elaboración, cocinado, envasado, almacenamiento, transporte, distribución y venta de los alimentos;

d) Manipulador de alimentos: toda persona que manipula o entra en contacto con los alimentos con cualquier equipo o utensilio empleado para manipular alimentos;

e) Manipulador - vendedor: toda persona que como manipulador de alimentos, está además a cargo de la venta de éstos;

f) Pauta: lo que sirve como regla o norma para realizar algo;

g) Agua potable: el agua tratada, exenta de contaminantes, apta para el consumo humano;

h) Agua corriente o fluida: la que sale de un grifo conectado a un sistema de acueducto o a un recipiente adecuado para su almacenamiento;

i) Aguas servidas: aquellas procedentes de los desagües domésticos, industriales o los generados en los expendios de venta callejera de alimentos;

## NOCHE DE CAFÉ

j) Higiene: sistema de principios y reglas para ayudar a conservar la salud y prevenir las enfermedades;

k) Higiene de los alimentos: todas las medidas necesarias para garantizar la inocuidad del alimento en todas las fases de la cadena alimentaria;

l) Hábito: costumbre, disposición adquirida por actos repetidos;

m) Vajilla: conjunto de vasos, platos, fuentes, cubiertos, etc., que se destinan para el servicio de alimentos;

n) Utensilios: conjunto de ollas, cucharones, sartenes, etc., que se destinan para cocinar o preparar alimentos;

o) Alimento perecedero: que se altera o se descompone fácilmente;

p) Impermeable: que no deja atravesar el agua;

q) Ingrediente: lo que entra en la composición de una mezcla;

r) Insumo: elemento necesario para obtener un producto;

s) Germen: microorganismo (virus, bacteria, hongo, parásito, protozooario, etc.) capaz de originar alguna enfermedad humana, animal o vegetal;

t) Alimento contaminado: aquel que contiene gérmenes causantes de enfermedad, parásitos, sustancias químicas o contaminantes físicos en concentraciones perjudiciales para la salud; toxinas u otros agentes nocivos al organismo;

u) Plagas: insectos, roedores, pájaros y cualesquiera otros animales capaces de contaminar directa o indirectamente los alimentos;

## NOCHE DE CAFÉ

v) Carné de manipulador: documento que expide la autoridad sanitaria competente de una localidad, a una persona natural mediante el cual se le autoriza para ejercer el oficio de manipulador de alimentos, y

w) Permiso sanitario de funcionamiento: documento que expide la autoridad sanitaria competente de una localidad, al establecimiento de expendio de alimentos en la vía pública que cumpla con los requisitos dispuestos en esta resolución y en las reglamentaciones que sobre este tipo de comercio establezcan las autoridades municipales.

Requisitos sanitarios

Requisitos del manipulador-vendedor

Presentación personal

**ARTÍCULO 3º** - Todo manipulador-vendedor debe vestir ropa adecuada consistente en blusa o delantal y gorro que cubra completamente el cabello, los cuales deben ser de color blanco y mantenidos limpios y en buen estado de conservación.

Normas sanitarias para el manipulador-vendedor

**ARTÍCULO 4º** - El manipulador-vendedor debe lavarse las manos con agua corriente, o que en cualquier caso sea potable, utilizando jabón, antes de preparar los alimentos, antes de servirlos, después de utilizar el sanitario, de tomar dinero, de manipular alimentos crudos, o de cambiar de actividad.

**ARTÍCULO 5º** - El manipulador-vendedor debe mantener hábitos de aseo personal que incluyan el baño diario, la cara afeitada, cabellos cortos o recogidos, uñas cortas, limpias y sin esmalte.

## NOCHE DE CAFÉ

**ARTÍCULO 6°** - El manipulador-vendedor no debe usar en su trabajo anillos, pulseras, aretes, relojes, collares u otros aditamentos o adornos.

**ARTÍCULO 7°** - El manipulador-vendedor debe abstenerse de manipular alimentos cuando padezca de heridas en las manos o de enfermedades que se puedan transmitir por los alimentos.

**ARTÍCULO 8°** - El manipulador-vendedor debe abstenerse de fumar, comer, toser, escupir o estornudar sobre los alimentos o en el área donde se preparan éstos.

### Capacitación del manipulador-vendedor

**ARTÍCULO 9°** - Los manipuladores-vendedores de alimentos callejeros deben recibir capacitación sobre manipulación higiénica de alimentos, a través de cursos con una duración mínima de 12 horas, los cuales pueden ser dictados por funcionarios de la autoridad local de salud o por particulares debidamente autorizados por aquella, cumpliendo en cualquier caso con lo establecido respecto a duración de los programas, personal docente y materiales educativos, por la autoridad sanitaria competente de la localidad.

**ARTÍCULO 10.** - Los manipuladores-vendedores que hayan sido sujetos de la capacitación contemplada en el artículo anterior, recibirán un carné de manipulador que será requisito previo para el permiso sanitario de funcionamiento que expidan las autoridades municipales encargadas del manejo de los expendios de alimentos en vías públicas, en cumplimiento de sus reglamentos sobre el funcionamiento de este tipo de expendios.

**ARTÍCULO 11.** - El manipulador-vendedor además de cumplir con los requisitos anotados, será el responsable por la higiene y protección de los alimentos que prepara y/o vende; del expendio y de toda condición que pueda afectar las condiciones higiénicas de los alimentos allí vendidos.



## NOCHE DE CAFÉ

**ARTÍCULO 12.** - Los manipuladores-vendedores capacitados, podrán organizar comités de higiene y protección de los alimentos como agrupaciones que colaboren con la autoridad sanitaria en la vigilancia para el cumplimiento de las disposiciones aquí contenidas.

Del puesto de venta

**ARTÍCULO 13.** - El puesto de venta, cualquiera que sea su tipo (caseta, kiosco, puesto rodante, carreta, vehículo, etc.) estará construido en material sólido, resistente, con superficies en material sanitario y en buen estado de conservación y limpieza.

**ARTÍCULO 14.** - La ubicación de los puestos de venta callejera de alimentos, se hará por las autoridades de salud y las autoridades de los gobiernos municipales encargadas de la preservación del espacio público y del manejo de este tipo de establecimientos, para lo cual también pueden contar con el concurso de organizaciones comunales, juntas administradoras locales y otras de beneficio comunitario.

**PARÁGRAFO.** - Las autoridades encargadas de programar la ubicación de los puestos de venta callejera de alimentos, podrán prohibir que estos se establezcan en áreas consideradas inadecuadas por la autoridad sanitaria competente, por razones de índole sanitario o que ofrezcan riesgos para la salud de la comunidad.

**ARTÍCULO 15.** - De preferencia, las áreas autorizadas para el establecimiento de ventas callejeras de alimentos, deben tener acceso a servicios sanitarios y servicios de agua potable, así como a colectores de aguas servidas y de basuras.

**ARTÍCULO 16.** - Las superficies de trabajo y preparación de los alimentos deben ser o estar recubiertas de materiales sanitarios, impermeables, de fácil limpieza y en buen estado de conservación.

## NOCHE DE CAFÉ

**ARTÍCULO 17.** - Todos los complementos del puesto de venta como bancas, mesas, cajones, estantes, puertas, vitrinas, etc., deben estar limpios, ordenados y en buen estado de conservación.

**ARTÍCULO 18.** - No se permite la presencia de animales en el puesto de venta, en sus cercanías o en sus alrededores.

**ARTÍCULO 19.** - El manipulador-vendedor debe mantener limpio el sitio correspondiente a su puesto de venta y sus áreas adyacentes en un perímetro de por lo menos 2 metros.

**ARTÍCULO 20.** - El puesto de venta debe contar con abastecimiento de agua potable, de preferencia corriente en cantidad de por lo menos un (1) litro por ración servida diariamente; en caso de no ser proveniente de la red pública de suministro, el puesto de venta debe contar con un depósito de agua de por lo menos veinte (20) litros, construido en material sanitario, debidamente protegido y dotado de grifo.

**ARTÍCULO 21.** - Queda prohibido en los puestos de venta, el uso de recipientes para abastecimiento de agua, que permanezcan descubiertos o sin el lleno de los requisitos contemplados en el artículo anterior.

**ARTÍCULO 22.** - El puesto de venta debe estar dotado de un recipiente de basura el cual debe ser de material sanitario y permitir que se mantenga tapado, en buen estado de conservación y alejado del lugar donde se manipulan los alimentos, a la vez se dotará con un recipiente de características similares y de la capacidad adecuada para uso de los consumidores.

**PARÁGRAFO.** - La eliminación del contenido de los recipientes de basuras es responsabilidad del manipulador-vendedor del puesto, quien las dispondrá a través de los servicios municipales de recolección o en lugares que no contaminen el ambiente.

## NOCHE DE CAFÉ

**ARTÍCULO 23.** - Se prohíbe arrojar en la vía pública o los alrededores del puesto las aguas servidas, las que a falta de conexión para el alcantarillado público, serán eliminadas en el desagüe más próximo mediante recipientes adecuados.

De la preparación y servido de alimentos

**ARTÍCULO 24.** - Los insumos e ingredientes utilizados en las ventas callejeras de alimentos deben proceder de fabricantes autorizados.

**ARTÍCULO 25.** - Los insumos e ingredientes deben recibirse en lugar limpio y protegido de la contaminación ambiental y se depositarán en recipientes adecuados de material sanitario.

**ARTÍCULO 26.** - Los alimentos perecederos (leche y derivados, carne y derivados, pescado y mariscos) que no sean preparados de inmediato deben mantenerse refrigerados a temperaturas inferiores a 10 grados centígrados.

**ARTÍCULO 27.** - Los equipos, utensilios y medios de transporte empleados en las ventas callejeras de alimentos, quedan sujetos a la aprobación previa de la autoridad sanitaria, la cual practicará la inspección correspondiente y dará el concepto sobre su aprobación.

**ARTÍCULO 28.** - Los utensilios para la preparación deberán estar limpios, en buen estado de conservación; se prohíbe el uso de material no apto como cobre, cadmio, plomo y otros **materiales tóxicos.**

**ARTÍCULO 29.** - El lavado de utensilios será con agua potable y corriente, jabón o detergente y cepillo, sobre todo las superficies donde se pican o fraccionan los alimentos, las cuales deben estar en buen estado de conservación e higiene; las tablas de picar deben ser de material sanitario, de preferencia plástico, nylon, polietileno o teflón.

## NOCHE DE CAFÉ

**ARTÍCULO 30** - Lavar todo alimento que se vaya a preparar; sobre todo hortalizas y verduras que se consumen crudas, carnes, hidrobiológicos, con agua potable corriente, o en su defecto con agua potable sin reutilizar.

**ARTÍCULO 31.** - Cocinar suficientemente los alimentos a temperaturas superiores a 70°C, y si no se sirven de inmediato mantenerlos a esa temperatura o en refrigeración a temperatura inferior a 10°C

**ARTÍCULO 32.** - Si se va a recalentar un alimento, será sólo la porción a servir y la temperatura de cocción no inferior a 75° C.

**ARTÍCULO 33.** - Los alimentos y bebidas expuestos para la venta deben protegerse con vitrinas, campanas plásticas, mallas metálicas o plásticas y a una altura de 70 cm. del piso.

**ARTÍCULO 34.** - Las comidas y bebidas se servirán utilizando material desechable. Sólo se permitirá el uso de vajilla reutilizable, mantenida en excelente estado de conservación e higiene y únicamente en los puestos que tengan disponibilidad de agua potable circulante para su lavado, y su secado se hará por escurrimiento.

**ARTÍCULO 35.** - Queda estrictamente prohibido utilizar las comidas preparadas no vendidas durante el día, para el día siguiente.

**ARTÍCULO 36.** - El servido de alimentos deberá hacerse con utensilios (pinzas, cucharas, etc.), según sea el tipo de alimentos, evitando en cualquier caso todo contacto con las manos.

**ARTÍCULO 37.** - Los alimentos que se expendan envueltos, en el caso de utilizarse papel o plástico, éste será de primer uso. Prohíbese el uso de papel impreso (periódico, revistas, etc.).

Requisitos en el transporte de alimentos preparados

## NOCHE DE CAFÉ

**ARTÍCULO 38.** - Si el alimento es transportado al lugar de su venta, debe hacerse en recipientes debidamente cerrados y protegidos para evitar su contaminación.

### **CAPÍTULO III**

Del permiso sanitario de funcionamiento registro y control

**ARTÍCULO 39.** - Las personas de que trata el artículo primero de esta resolución requerirán de permiso sanitario de funcionamiento para el expendio de alimentos en la vía pública, expedido por las direcciones seccionales, distritales o locales de salud, o las entidades que hagan sus veces.

#### **De los requisitos para la obtención del permiso sanitario de funcionamiento**

**ARTÍCULO 40.** - Para la concesión del permiso sanitario de funcionamiento el interesado deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Solicitud dirigida a la dirección seccional, distrital o local de salud indicando la clase de productos alimenticios a expender.

Con la solicitud deberá acompañar:

Autorización para ocupar el espacio público expedida por la autoridad competente distrital o municipal respectiva.

**ARTÍCULO 41.** - Las direcciones seccionales, distritales o locales de salud, una vez remitida la documentación, procederá a verificar las condiciones higiénico-sanitarias y concederá o negará la respectiva solicitud de permiso sanitario de funcionamiento a través de acto administrativo.

## NOCHE DE CAFÉ

**ARTÍCULO 42.** - Los permisos sanitarios de funcionamiento de que trata la presente resolución tendrán una vigencia de dos (2) años siendo renovables por períodos iguales.

**ARTÍCULO 43.** - Los actos administrativos mediante los cuales se concede o niega una solicitud de permiso sanitario de funcionamiento son susceptibles únicamente del recurso de reposición ante la autoridad sanitaria que expidió el acto conforme lo dispone en el Código Contencioso Administrativo.

**ARTÍCULO 44.** - El registro y control sanitarios de los alimentos de venta callejera y de los manipuladores-vendedores, distritales estará bajo responsabilidad de las direcciones seccionales o locales de salud, conforme a lo dispuesto en la presente resolución o a las que expida el Ministerio de Salud para modificarla o derogarla.

**PARÁGRAFO.** - Hasta tanto el proceso de descentralización ordenado por la Ley 10 de 1990 se complete en los municipios, el control sanitario estará a cargo de las autoridades delegadas por la dirección seccional de salud en cada localidad.

## **CAPÍTULO IV**

De la vigilancia y control sanitarios

**ARTÍCULO 45.** - Corresponde a las direcciones seccionales, distritales y locales de salud ejercer el control e inspección necesarios para que se cumplan de manera permanente los requisitos y las prescripciones que para cada caso en particular se establecen en la presente resolución.

## NOCHE DE CAFÉ

**ARTÍCULO 46.** - Las direcciones seccionales, distritales y locales de salud, aplicarán las medidas sanitarias de seguridad y las sanciones previstas en los artículos 12, 13 y siguientes del Decreto 2780 de 1991 o de las normas que lo modifiquen o lo deroguen.

**ARTÍCULO 47.** - La presente resolución rige a partir de la fecha de su publicación.

Publíquese y cúmplase.

Dada en Santafé de Bogotá, D. C., a 12 de febrero de 1993.

## **ECOLOGIA**

La empresa está comprometida con el medio ambiente, es uno de los eslabones principales de dicha organización por lo tanto a nivel ecológico debe ser una empresa líder en el manejo de material reciclaje y a su vez fomentando la buena degradación de materia reciclaje desde el hogar.

## **ANÁLISIS DE PORTER**

### **Poder de negociación del cliente**

Para este análisis se implementaría el proceso de mercado y el voz a voz que pueden generar los clientes ya que si ellos están satisfechos lo que harán es recomendarnos a otros conductores y así el servicio que ofrecemos va hacer más reconocido, también se emplearían técnicas de fidelización de los clientes y para ellos se generan estrategias de mercadeo que involucren a nuestros clientes.

### **Poder de negociación de proveedor**

Con el proveedor que este caso sería todos aquellos que nos puedan brindar productos de buena calidad para así generar gran impacto a los consumidores quienes son los que finalmente calificarían el servicio.

## NOCHE DE CAFÉ

### **Amenazas de nuevos competidores**

Hacer una empresa dentro del mercado es un tema que va de la mano de la organización puesto nuestros principales competidores la gran mayoría son informales por lo que la transición de un mercado informal a algo que se ve más elaborado y sin dejar atrás la calidad hará que marque la diferencia entre los demás competidores.

### **Amenazas de productos sustitutos**

En este punto es un poco más complejo ya que como empresa debemos escoger muy bien el tipo de alimentos que se brindarían a nuestro público puesto que tienen que ir dirigidos a los conductores sin dejar a un lado el buen sabor de la comida y los snacks también se ve desde el punto de vista que se debe tener una gama de productos para que el cliente sea quien decida qué productos escoge.

### **Rivalidad entre los competidores**

Noche de Café presenten crear sostenibilidad y pretender adoptar prácticas empresariales que van de la mano con lo socioeconómico y va dirigido a generar empleo y no generar competencia entre si ya que para ellos se tiene pensado en que los competidores que en este momento podemos tener se convertían en aliados para nosotros.



## CONCLUSIONES

Nosotros como empresa Noche de café lo que queremos lograr es ofrecer un servicio de calidad y confiable a nuestro público teniendo en cuenta que ellos no tienen un fácil acceso a cumplir algunas necesidades básicas tales como lo son tomar una bebida caliente para mitigar el frío de la ciudad de Bogotá en esta franja de horario, u obtener un alimento que acompañe acorde a esta bebida, al desarrollar nuestra idea de negocio y ubicar nuestros puestos móviles en puntos estratégicos mejoraremos el día a día de estas personas permitiendo que accedan fácilmente a este servicio el cual está centrado en conductores de horario nocturno y madrugada para ello contaremos con personal calificado que para esto serian madres cabeza de hogar puesto que estamos comprometidos con la responsabilidad social que hoy en día acarrea nuestra económica y de paso también nos encontramos comprometidos con el medio ambiente para lo cual nuestros productos son biodegradables

**BIBLIOGRAFIA**

Alcaldía Mayor de Bogotá (1993), RESOLUCIÓN 604 DE 1993, Ministerio de salud, sitio web:

[www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=22641](http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=22641)

Fundación Wikipedia Inc. ( 2017), análisis porter de las cinco fuerzas, Wikipedia, sitio web:

[https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_Porter\\_de\\_las\\_cinco\\_fuerzas](https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas)

Ecología verde, (2014), Biogradabilidad: ejemplos de productos Biogradables, Ecologia verde, sitio web

<https://www.ecologiaverde.com/biodegradabilidad-ejemplos-de-productos-biodegradables/>