



**CARRERA: GASTRONOMÍA**

**TEMA:**

**“Estudio de factibilidad para la creación de una cafetería con servicio de cooking class, ubicada en el barrio Belisario Quevedo, D.M. de Quito”**

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de Tecnólogo  
Superior en Gastronomía**

**AUTOR: Carlos Iván Ruiz Celorio**

**TUTOR: MSc. Sonia Guerrero**

**D.M. Quito, 11 de abril 2022**

## **DEDICATORIA**

El presente y maravilloso trabajo está dedicado de manera muy especial a mi padre Dios y mis padres carnales por permitirme estudiar y por haberme enseñado a ser un maravilloso hombre perseverante un guerrero y de éxito y guiado por el buen camino de la vida. También es dedicada para mi padre espiritual Álvaro hermano quien ha estado ahí incondicionalmente en todo momento y ha sido mi apoyo y pilar fundamente para que este objetivo se lleve a cabo. Mi motivación más grande para salir adelante.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradezco a Dios por darme sabiduría y fortaleza en todo momento, gracias a mis padres también a Álvaro padre espiritual. Quienes incondicionalmente me han estado apoyándome en el transcurso de mi maravillosa carrera y culminación de este espectacular proyecto, todos mis seres queridos por siempre confiar en mí. También agradezco a todos mis profesores por brindarme sus ejemplares conocimientos. También a la ingeniera Sonia Guerrero quien ha sido mi guía constante en todo momento con un profesionalismo espectacular y ejemplar.

## AUTORIA

Yo, Carlos Iván Ruiz Celorio, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente



---

Carlos Iván Ruiz Celorio

D.M. Quito, 11 de abril del 2022

**Mag. Sonia Guerrero**

**Director de Trabajo de Titulación**

## **CERTIFICACIÓN**

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

---

**MSc. Sonia Guerrero**

D.M. Quito, 11 de abril del 2022

## **ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA**

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: La MSc. Sonia Guerrero y por sus propios derechos en calidad de directora del trabajo fin de carrera; y el Sr. Carlos Iván Ruiz Celorio por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - El Sr. Carlos Iván Ruiz Celorio realizó el trabajo fin de carrera titulado: “Estudio de factibilidad para la creación de una cafetería con servicio de cooking class, ubicada en el barrio Belisario Quevedo, D.M. de Quito.”, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Gastronomía en el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, bajo la dirección de la Magister Sonia Guerrero.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, la Magíster Sonia Guerrero en calidad de directora del trabajo fin de carrera y el Sr. Carlos Iván Ruiz Celorio, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: “Plan de negocios para la creación de una cafetería con servicio de cooking class, ubicado en el barrio Belisario Quevedo, D.M. de Quito.”,

y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.



---

**MSc. SONIA GUERRERO**

---

**CARLOS IVÁN RUIZ CELORIO**

D.M. Quito, 11 de abril del 2022

## Contenido

<b>DEDICATORIA</b> .....	ii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iii
<b>AUTORIA</b> .....	iv
<b>CERTIFICACIÓN</b> .....	v
<b>ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA</b> .....	vi
1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.....	4
CREACIÓN CAFETERÍA TAHIN.....	4
2.1. Creación de la empresa .....	4
2.2. Descripción de la empresa .....	4
2.2.1. Importancia.....	4
2.2.2. Características.....	5
2.2.3. Actividad. ....	6
2.3. Tamaño de la empresa. ....	8
2.4. Necesidades a satisfacer .....	9
2.4.1. Necesidad Fisiológica.....	9
2.4.2. Necesidad de Seguridad. ....	10
2.4.3. Necesidad Social – Afiliación. ....	10
2.4.4. Necesidad de Reconocimiento. ....	12
2.4.5. Necesidad de Autorrealización.....	12
2.5. Localización de la empresa.....	13
2.6. Filosofía empresarial.....	14
2.6.1. Misión. ....	14



2.6.2.	Visión. ....	14
2.6.3.	Objetivos.....	14
2.6.4.	Meta.....	15
2.6.5.	Estrategias. ....	15
2.6.6.	Políticas.....	16
2.6.7.	FODA. ....	18
2.7.	Desarrollo organizacional .....	20
2.7.1.	Tipo de Estructura. ....	20
2.7.2.	Formalización.....	20
2.7.3.	Centralización – Descentralización.....	21
2.8.	Organigrama empresarial.....	23
2.9.	Funciones del personal.....	24
3.	PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING .....	29
3.1.	Objetivo de mercadotecnia .....	29
3.2.	Investigación de mercado. ....	30
3.2.1.	Modalidad.....	30
3.3.	Plan de Muestreo.....	30
3.4.	Análisis de las Encuestas .....	32
3.5.	Entorno empresarial .....	43
3.5.1.	Micro entorno.....	43
3.6.	Producto y servicio .....	52
3.6.1.	Producto Esencial. ....	52
3.6.2.	Producto real. ....	52
3.6.3.	Características.....	52
3.6.4.	Calidad. ....	53

3.6.5.	Estilo.....	53
3.6.6.	Marca.....	54
3.6.7.	Producto aumentado.....	54
3.7.	Plan de introducción al mercado.....	55
3.7.1.	Distintivos y Uniformes.....	55
	<b>Área de Cocina.....</b>	55
	<b>Chef administrador.....</b>	55
	<b>Cocinero.....</b>	56
	<b>Cocinero.....</b>	56
	<b>Imago tipo.....</b>	57
	<b>Tarjetas de presentación.....</b>	58
	<b>Hoja membretada.....</b>	59
3.8.	Canal de distribución y puntos de ventas.....	60
	<b>Promoción.....</b>	60
	<b>Contacto.....</b>	60
	<b>Negociación.....</b>	61
	<b>Financiamiento.....</b>	61
3.9.	Riesgo y oportunidades del negocio.....	62
3.10.	Fijación de Precios.....	62
3.10.1.	Fijación de precios por receta estándar.....	62
3.11.	Capacidad instalada.....	70
3.11.1.	Implementación del negocio.....	70
3.12.	Estudio arquitectónico.....	79
4.	PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	80
5.	PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	97
5.1.	Objetivo de impacto.....	97
5.2.	Impacto ambiental.....	97

5.3.	Impacto social .....	99
6.	ANÁLISIS FINANCIERO.....	100
6.1.	Introducción .....	100
6.2.	Activos fijos .....	100
6.3.	Activos diferidos.....	101
6.4.	Amortizaciones .....	102
6.5.	Sueldos.....	103
6.6.	Capital de trabajo .....	105
6.7.	Total de inversión .....	106
6.8.	Estructura capital .....	107
6.9.	Punto de equilibrio.....	109
6.10.	Costo de ventas .....	111
6.11.	Flujo de caja.....	113
6.12.	TIR y VAN .....	115
7.1.	116	
7.2.	Conclusiones .....	116
7.3.	Recomendaciones .....	117
8.	REFERENCIAS .....	118
9.	ANEXOS.....	119
	Anexo N° 1 .....	119

Anexo N°2.....	120
----------------	-----

## INDICE DE TABLA

Tabla 1: Funciones Específicas para el cargo de Gerente General / Cocinero y Marketing....	24
Tabla 2: Funciones Específicas para el cargo de Cajero – Recepcionista .....	27
Tabla 3: Funciones Específicas para el cargo de Ayudante de cocina y limpieza.....	28
Tabla 4: Resultados pregunta 1. ....	32
Tabla 5: Resultados pregunta 2. ....	33
Tabla 6: Resultados pregunta 3. ....	34
Tabla 7: Resultados pregunta 4. ....	35
Tabla 8: Resultados pregunta 5. ....	36
Tabla 9: Resultados pregunta 6. ....	37
Tabla 10: Resultados pregunta 7. ....	38
Tabla11. Resultados oregunta 8. ....	39
Tabla 12: Resultados pregunta 9 .....	40
Tabla 13: Resultados pregunta 10. ....	41
Tabla 14: Lista de proveedores.....	46
Tabla 15: Financiamiento publicidad.....	61
Tabla 16: NOMBRE DE LA RECETA, receta estándar de costos .....	63
Tabla 17: NOMBRE DE LA RECETA, receta estándar de costos .....	64
Tabla 18: NOMBRE DE LA RECETA, receta estándar de costos .....	65
Tabla 19: NOMBRE DE LA RECETA, Receta estándar de producción.....	66
Tabla 20. NOMBRE DE LA RECETA, Receta estándar de producción.....	68
Tabla 21: NOMBRE DE LA RECETA, Receta estándar de producción.....	69
Tabla 22: Arriendo del local.....	70
Tabla 24: Equipos de computación.....	72
Tabla 25: Muebles y enseres .....	72

Tabla 26: Equipos industriales de seguridad .....	74
Tabla 27: Suministros de oficina.....	75
Tabla 28: Servicios básicos.....	76
Tabla 29: Materiales de limpieza.....	77
Tabla 30: Activos Fijos.....	100
Tabla 31: Depreciación activos fijos .....	101
Tabla 32: Activos diferidos.....	102
Tabla 33: Amortizaciones .....	102
Tabla 34: Sueldos .....	103
Tabla 35: Capital de trabajo.....	105
Tabla 36: Total de inversión .....	106
Tabla 37: Estructura capital .....	107
Tabla 38: Tabla de amortización.....	108
Tabla 39: Costos fijos .....	109
Tabla 40: Margen de contribución .....	110
Tabla 41: Punto de equilibrio .....	110
Tabla 42: Ventas proyectadas.....	111
Tabla 43: Costo de ventas.....	112
Tabla 44: Flujo de ventas .....	113
Tabla 45: TIR y VAN.....	115

## INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Pirámide de Máslow. ....	9
Ilustración 2. Ubicación. ....	13
Ilustración 3. Organigrama empresarial Cafetería Tahini. ....	23
Ilustración 4. Pregunta 1, gráfico circular.....	33
Ilustración 5. Pregunta 2, gráfico circular.....	34

Ilustración 6. Pregunta 3, gráfico circular.....	35
Ilustración 7. Pregunta 4, gráfico circular.....	36
Ilustración 8. Pregunta 5, gráfico circular.....	37
Ilustración 9. Pregunta 6, gráfico circular.....	38
Ilustración 10. Pregunta 7, gráfico circular.....	39
Ilustración 11: Pregunta 8, gráfico circular.....	40
Ilustración 12. Pregunta 9, gráfico circular.	
Ilustración 1. Pirámide de Máslow. ....	9
Ilustración 2. Ubicación. ....	13
Ilustración 3. Organigrama empresarial Cafetería Tahini. ....	23
Ilustración 4. Pregunta 1, gráfico circular.....	33
Ilustración 5. Pregunta 2, gráfico circular.....	34
Ilustración 6. Pregunta 3, gráfico circular.....	35
Ilustración 7. Pregunta 4, gráfico circular.....	36
Ilustración 8. Pregunta 5, gráfico circular.....	37
Ilustración 9. Pregunta 6, gráfico circular.....	38
Ilustración 10. Pregunta 7, gráfico circular.....	39
Ilustración 11: Pregunta 8, gráfico circular.....	40
Ilustración 12. Pregunta 9, gráfico circular.....	41
Ilustración 13. Pregunta 10, gráfico circular.....	42
Ilustración 14: Esquema microentorno Cafetería Tahin. ....	43
Ilustración 15: Ubicación. ....	44
Ilustración 16: Esquema macro entorno Cafetería Tahin.....	49
Ilustración 17 . Diseño uniforme chef administrador.....	55
Ilustración 18. Diseño uniforme del cocinero y ayudante de cocina. ....	56
Ilustración 19. Diseño uniforme del Mesero Cajero.....	57
Ilustración 20. Logotipo de Cafetería Tahin. ....	57
Ilustración 21: Tarjeta de presentación Cafetería Tahin. ....	58
Ilustración 22. Hoja membretada.....	59
Ilustración 23: Estructura del establecimiento.....	79

.....	41
Ilustración 13. Pregunta 10, gráfico circular.....	42
Ilustración 14: Esquema microentorno Cafetería Tahin. ....	43
Ilustración 15: Ubicación. ....	44
Ilustración 16: Esquema macro entorno Cafetería Tahin.....	49
Ilustración 17 . Diseño uniforme chef administrador.....	55
Ilustración 18. Diseño uniforme del cocinero y ayudante de cocina. ....	56
Ilustración 19. Diseño uniforme del Mesero Cajero.....	57
Ilustración 20. Logotipo de Cafetería Tahin. ....	57
Ilustración 21: Tarjeta de presentación Cafetería Tahin. ....	58
Ilustración 22. Hoja membretada. ....	59
Ilustración 23: Estructura del establecimiento.....	79

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
CAFETERÍA CON SERVICIO DE COOKING CLASS, UBICADO EN EL  
BARRIO BELISARIO QUEVEDO, D.M. DE QUITO”**

**CARLOS IVÁN RUIZ CELORIO**

**MSc. . SONIA GUERRERO**

D.M. Quito, 11 de abril del 2022

## **1. INTRODUCCIÓN**

En este presente trabajo, estudio de investigación o levantamiento de información sobre el plan de negocios, se desea crear una cafetería, la gastronomía ha sido uno de los temas más antiguos que ha ido más allá de fronteras, atravesando países, regiones, cultura, entre otros ámbitos fundamentales que han sido de gran ayuda para que crezca de una manera sorprendente dentro del mundo. Así como la tecnología avanza, los platillos gastronómicos lo hacen junto a ella. Es decir, que la era actual ha evolucionado a una gran velocidad, que simplemente los seguidores de las especias no quieren perderse en este nuevo mundo. Es por ello por lo que la “Cafetería Tahin Cía. Ltda.” es un nuevo emprendimiento que va fuera de lo convencional. La innovación, creación e implementación de nuevas tecnologías e ideas dará paso a la curiosidad del consumidor como tal. Dentro de la empresa se



llevará a cabo la preparación de alimentos de sal y dulce que irán acompañados de bebidas y postres de calidad y, lo vanguardista será poner en práctica como sus siglas en inglés lo dice “the cooking class”.

La empresa cuenta con el nombre “Cafetería Tahin”, que se ha basado en una palabra árabe “tahin” traducida al español como harina por la molienda de trigo y ha sido ingrediente fundamental en la gastronomía. El servicio de cooking class por medio de la cafetería, que no solo tendrá a disposición sus productos sino de un ambiente de reunión para amigos.

La Cafetería Tahin brindará un servicio de *cooking class*, para complacer las necesidades de las personas con interés en el aprendizaje y capacitación de diferentes productos que podrán disfrutar en “Cafetería Tahin”. Habilidades para la innovación de productos, dirección capaz, posición ventajosa en la curva de experiencia, mejor capacidad de fabricación.

En la etapa de encuesta se determinó una gran aceptación de pagar para recibir una capacitación en vivo de cómo preparar un producto con atención y servicio de excelencia con un concepto de cafetería que acompañe la clase. Se trabajó dando énfasis al manejo de la imagen corporativa de la “Cafetería Tahin”, para captar la atención un mercado específico de clientes.

La capacidad instalada de “Cafetería Tahin”, tiene una inversión calculada en base al tipo de mercado meta con infraestructura de calidad para dar excelencia de servicio y productos, el estudio arquitectónico fue diseñado para la comodidad de los clientes y que puedan ver la preparación de cualquier lugar de las instalaciones

por distribución y ubicación de la mesa de trabajo de manera que todos puedan disfrutar del proceso de fabricación.

El proceso de derecho empresarial cumple con todos los estándares de control sanitario y normativo de funcionamiento legal que las autoridades relacionadas a la apertura de un negocio lo requieren para cumplir desde la normativa legal de compañías como de impuestos y salubridad, el proceso de impacto ambiental y social para la cafetería tahin, es muy importante mantener su ideal de generar interés en los clientes en aprender sobre la gastronomía de manera rápida, por medio del servicio de cooking class, y poder ser reconocidos como una cafetería de aprendizaje y relajación. El análisis financiero Cafetería de Tahin, se determinó una la inversión para iniciar el cooking class Tahin. Esto se logró mediante el estudio de algunos indicadores financieros para llegar al punto de equilibrio y análisis de inversión total para dar un servicio de calidad para terminar identificando las conclusiones y recomendaciones necesarias para el éxito de la cafetería Tahin.

## **2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL CREACIÓN CAFETERÍA TAHIN**

**2.1. Creación de la empresa** La empresa cuenta con el nombre “Cafetería Tahin”, que se ha basado en la palabra árabe “tahin” traducida al español como harina. Así mismo, está inspirado en este producto que ha sido consumido por generaciones, creado por la molidura de trigo y ha sido ingrediente fundamental en la gastronomía.

Por otra parte, el tahini o tahina es una pasta de sésamo, conocido en Ecuador como las semillas de ajonjolí, la cual se usa en muchas recetas del Oriente Medio y que se ha ido expandiendo en la cocina culinaria a través del mundo. Así como lo menciona (VelSid 2008):

El tahini, también denominado tahina o tahín, es una pasta de semillas de sésamo muy sencilla de elaborar y que ofrece un sabor delicioso a muchas elaboraciones culinarias, siendo tradicional de la cocina de Oriente Medio, como en la elaboración del hummus, por ejemplo, o el baba ghanoush

### **2.2. Descripción de la empresa Importancia.**

La empresa tiene como finalidad dar el servicio de cooking class por medio de la cafetería, que no solo tendrá a disposición sus productos al consumidor, sino que impartirá talleres de gastronomía que permita a sus visitantes conocer un poco del maravilloso arte de la cocina.

### **2.2.2. Características.**

Responsabilidad social: Cafetería Tahin se enfoca en brindar un producto con un alto estándar de bioseguridad para la seguridad de las personas que visiten y consuman en el establecimiento con la garantía de que sus productos son cuidadosamente elaborados para satisfacer los gustos de los consumidores.

Investigación e innovación: Cafetería Tahin trabaja en una constante investigación para la elaboración de nuevos productos que tengan acogida, por lo que es importante manifestar que la cafetería brindara un servicio de cooking class dando un ambiente acogedor de aprendizaje rápido en medio de la degustación de un delicioso café.

Responsabilidad ambiental: Cafetería Tahin es consciente de la contaminación ambiental que vive el planeta, por eso ha creado normativas para los trabajadores para tener un buen manejo de los desperdicios, evitando generar exceso de basura fomentando al reciclaje, adicionalmente se preveo contar con material biodegradable para completar la idea de pro mejoras para el medio ambiente.

Profesionales apasionados con su trabajo: LA EMPRESA NOMBRE dispondrá de empleados que aman su trabajo, y les apasione dar un buen servicio y a la vez dar a conocer como elaborar productos gastronómicos de manera rápida y sencilla

generando conocimiento y amor por la cocina, formando un grupo de trabajo unido que se enfoque por el crecimiento personal y empresarial de este noble proyecto.

### **2.2.3. Actividad.**

Cafetería Tahin es un establecimiento que se dedicará a crear, elaborar productos y servicio de cafetería con cooking class.

La empresa “Cafetería Tahin”, será una compañía de responsabilidad limitada, puesto que para empezar como microempresa tiene un régimen jurídico sencillo. Desde el inicio, la idea de crear la compañía unipersonal ha sido el punto principal.

Sin embargo, al regirse bajo la Ley de Compañías (2017) en la Sección V de Compañía de Responsabilidad Limitada, Art. 92, menciona que: “La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizaré una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar”. (H. Congreso Nacional. 2017. Pág. 23)

Esto determina que “Cafetería Tahini” se formará con tres socios quienes aportarán una cuota al capital social y hacer que este aporte sea valioso para ampliar el desarrollo productivo y llegar más al público consumidor. Lo cual dirige al Art. 99: “No obstante las amplias facultades que esta Ley concede a las personas para constituir compañías de responsabilidad limitada, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges”. Por lo que se creará junto a un socio fuera del círculo familiar. (H. Congreso Nacional. 2017. Pág. 24)

Finalmente, El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías, es decir, no será menos de 400 dólares. Así como se menciona en el Art 102: “El capital de la compañía estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía”. (H. Congreso Nacional. 2017. Pág. 25).

### **2.3. Tamaño de la empresa.**

Hoy en día, las PYMES (Pequeñas Y Medianas Empresas) que se encuentran en el mercado se presentan en varias formas tanto como sociedad o de un solo propietario, quienes libremente desarrollan cualquier tipo de actividad y con ello, lucro o ganancia. Según Jácome & King (como se citó en Sacoto, 2017), la información del Estudio de Gestión Competitiva de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la República del Ecuador, en el país las PYMES representan el 95% de las unidades productivas.

Entonces, la clasificación de las empresas según su tamaño, donde predomina los ingresos sobre el número de trabajadores, tal cual lo define el Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo de la inversión y de los mecanismos e instrumentos de fomento productivo, establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, menciona que:

Se considera una Microempresa cuando los ingresos son menores a \$100.000,00 y cuenta con trabajadores entre 1 a 5 personas máximo. (Presidencia de la República, acta. 2017).

Con estos datos, la Cafetería Tahin con servicio de “cooking class”, se identifica como una microempresa en la que su estructura organizacional será con un número máximo de 3 trabajadores, quienes se encargarán de la excelente atención al cliente, servicio, cocina, administración, etc.

La empresa contará con:

- Gerente General Administrador / Chef ejecutivo.
- Ayudante de cocina.
- Cajeros / Meseros.

## 2.4. Necesidades a satisfacer

Ilustración 1. Pirámide de Máslow.



(Shine on, 2015) *Pirámide de Maslow*. Recuperado de:

<https://educacionsinlimite.wordpress.com/2015/04/30/piramide-de-maslow>

2.4.1. **Necesidad Fisiológica.** Es una empresa de alimentos y un medio básico para cubrir las necesidades inmediatas de la nutrición y la alimentación, por medio de la elaboración de productos nutritivos que permitan cuidar de la salud de sus consumidores, con el plus adicional de que pueden aprender en medio de la degustación de la comida.



### **2.4.2. Necesidad de Seguridad.**

La seguridad alimentaria es muy importante, ya que cubre todo en base a las buenas prácticas de manufactura (BPM), los productos que se prepararán en el establecimiento estarán sometidos a las normas de seguridad alimentaria, que brinde al cliente bienestar al consumir los productos de la cafetería, porque es muy importante tener buenas prácticas de manufactura que ayude a ser reconocidos por un establecimiento completamente aseado con productos de calidad.

La seguridad a la integridad física del cliente, es un aspecto que el establecimiento debe brindar durante toda la visita, por lo que es importante contar con personal de seguridad que brinde bienestar, adicionalmente debe mantener el emprendimiento en buen estado para evitar lesiones en los visitantes.

La seguridad hacia los trabajadores, la empresa es un lugar de trabajo donde deben manejar normas y estándares de seguridad que cuiden de la integridad física del personal, dando el mantenimiento adecuado que permita un establecimiento de buena calidad.

### **2.4.3. Necesidad Social – Afiliación.**

La necesidad social es interna, y trata sobre motivar un buen ambiente de trabajo en el establecimiento, dando como retribución todos los beneficios de ley, por su empeño en la formación y manutención de la cafetería.

Los trabajadores contarán con:

- Afiliación a la Seguridad Social: El trabajador debe ser afiliado (por parte del empleador) desde el primer día de trabajo.
- Pago por horas extras y suplementarias: El trabajador tiene derecho a percibir el pago por horas extras y suplementarias, en el caso que trabaje estas horas.
- Pago del décimo tercero y décimo cuarto sueldo: El trabajador tiene derecho a percibir el pago del décimo tercer sueldo en las fechas establecidas.
- Pago del fondo de reserva: El trabajador tiene derecho a percibir los Fondos de Reserva a partir del segundo año de trabajo.
- Vacaciones anuales: El trabajador tiene derechos a un periodo de vacaciones laborales remuneradas.
- Pago de la jubilación patronal: Los trabajadores que por 25 años o más hubieren prestado servicios, continuada o interrumpidamente, tendrán derecho a ser jubilados por sus empleadores.
- Licencia por paternidad: El trabajador (padre de familia) tiene derecho a un periodo de licencia por paternidad.
- Licencia por maternidad: La mujer trabajadora tiene derecho a un periodo de licencia por maternidad.
- Pago del subsidio por maternidad: La madre trabajadora tiene derecho al subsidio por maternidad.

- Pago de utilidades: El trabajador tiene derechos al pago por concepto de utilidades. (Ministerio de Relaciones Laborales. <https://www.trabajo.gob.ec/>)

La externa trata de la relación empresa-clientes buscando de mantener relaciones de confianza y cordialidad con los clientes y proveedores, que ponga en la palestra pública que no solo interesa el factor económico, que los que motiva a este emprendimiento es dar en medio de la ingesta un taller de aprendizaje gastronómico.

#### **2.4.4. Necesidad de Reconocimiento.**

Cafetería Tahin tiene como propósito brindar un servicio de cafetería con el plus adicional de cooking class, deseando tener un reconcomiendo no solo por la buena calidad de los productos, sino también por los talleres de aprendizaje gastronómico que permita con técnicas rápidas y sencillas dar a conocer el maravilloso mundo de la gastronomía.

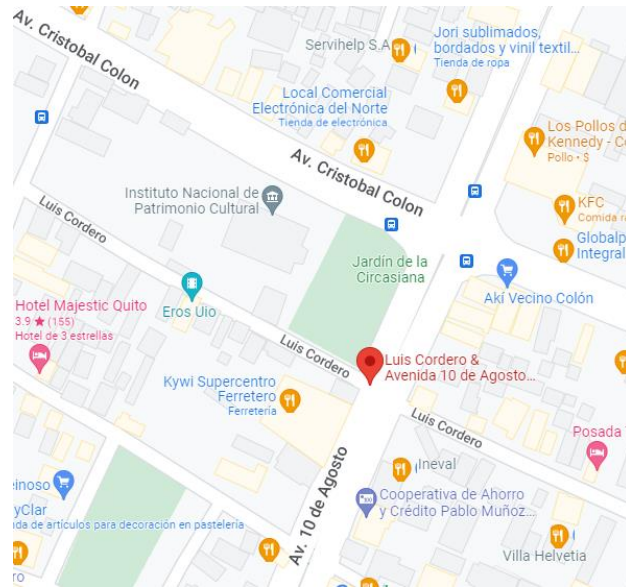
#### **2.4.5. Necesidad de Autorrealización.**

Cafetería Tahin llegará a ser reconocida por la innovación y creación de nuevos productos, siempre enfocados a los objetivos que se considera que hay tiempo de aprender, y de esta forma cumplir la meta del emprendimiento

## 2.5. Localización de la empresa

La ubicación de La Cafetería Tahin con servicio de cooking class, estará ubicada en la provincia de Pichincha, cantón Quito - Ecuador, sector Belisario Quevedo, en las calles: Avenida 10 de agosto y Luis Cordero. Según coordenadas de Google Earth. 2022. (<https://www.google.com/>): 0°11'54.2"S 78°29'50.7"W.

Ilustración 2. Ubicación.



(Google Maps, 2021) *Ubicación*. Recuperado de:

<https://www.google.com.ec/maps/place/Luis+Cordero+%26+Avenida+10+de+Agosto,+Quito+170102/@-0.1983903,-78.4975432,18z/data=!4m5!3m4!1s0x91d59a6a5c4ce629:0x1418100a9991b5c6!8m2!3d-0.1988838!4d-78.4964381?hl=es>

## **2.6. Filosofía empresarial**

### **2.6.1. Misión.**

La Cafetería Tahin brindará un servicio de *cooking class*, para complacer las necesidades de las personas con interés en el aprendizaje y capacitación de los clientes, y así obtener la presentación final de productos de cafetería, para ser reconocidos en el mundo gastronómico. Además de contar con un ambiente agradable para todo tipo de consumidor, ya sean reuniones para ejecutivos, amas de casa, estudiantes y público en general, a través de la excelencia en atención al cliente, variedad de menús, presentación de la preparación y capacitación en vivo.

### **2.6.2. Visión.**

Ser una cafetería *cooking class* para el año 2025, con atención personalizada; un lugar emblemático de servicio con productos de calidad, contenido llamativo y productos relevantes mediante una cultura de servicio con sucursales a nivel nacional.

### **2.6.3. Objetivos.**

- Establecer una identidad en el mercado posicionándose en un lugar estratégico, y así crear una cultura de servicios, para que los clientes tengan un sitio de reunión permanente.

- Con la ayuda de quienes conforman la empresa, generar y recuperar el capital invertido. y así seguir invirtiendo en innovación, creación de nuevos productos, promociones, ofertas, etc., con el fin de expandirse a nivel nacional.
- Innovación en las cooking class, productos especializados y sucursales a nivel nacional. Además de ingresar en la era digital, siendo una cafetería que cuente con una aplicación con sistema para celulares de todo tipo, para que los consumidores puedan usar la aplicación de manera fácil desde cualquier dispositivo; agendar clases, pedir productos, realizar preguntas acerca de su clase, entre otras opciones.

#### **2.6.4. Meta.**

La Cafetería Tahin tiene una meta a cumplir de 5 años en la cual permita un buen posicionamiento en el mercado y lo más importante de impartir conocimiento gastronómico y de esta forma poner expandir fronteras y ser más que una cafetería tradicional.

#### **2.6.5. Estrategias.**

La estrategia que se tendrá para poder dar a conocer la cafetería, serán los talleres de aprendizaje como cooking class, dando un factor sorpresa que en medio de comida se pueda aprender a elaborarla, contribuyendo con la sociedad y dar a conocer a la Gastronomía al público en general.

### **2.6.6. Políticas.**

#### ***Los trabajadores.***

- Ser respetuosos con los compañeros de trabajo y con la empresa.
- Los empleados siempre deben llevar su uniforme de trabajo dentro de las instalaciones.
- No llegar puesto el uniforme de trabajo desde su casa.
- Ser puntuales y responsables con la empresa, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas por la Repostería.
- Presentarse al trabajo limpio y aseado.
- Mantener relaciones estrictamente laborales dentro de la empresa, toda relación de índole amorosa está prohibida dentro de las instalaciones.
- Los empleados deben realizar las tareas que se les asignan en su área de trabajo.
- Ser respetuoso y amable a la hora de prestar un servicio a los clientes.
- No pueden consumir alcohol, ni fumar u otros tipos de sustancias dentro de las instalaciones de la empresa.
- Satisfacer las necesidades de los clientes brindando un buen producto.
- No pueden llegar al trabajo en estado de embriaguez o con olor a alcohol.
- Tener compromiso con las actividades encomendadas.
- No utilizar maquillaje ni joyas dentro de las instalaciones.
- La empresa.

- Es responsable del bienestar laboral de los empleados dentro de las instalaciones de la empresa.
- Es responsable de la seguridad integral de los trabajadores y clientes de la empresa.
- Los empleados que trabajen horas extras tendrán una remuneración equitativa.
- La empresa debe cumplir con sus obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- La empresa debe capacitar a los trabajadores semestralmente para que tengan conocimientos sobre el tema y estén actualizados con el fin de brindar al cliente un mejor servicio.
- Conservar un alto estándar de calidad constante en los alimentos y productos a través de la implementación de procesos y sistemas de producción y control de calidad en las diferentes áreas de la empresa.
- Atender a los clientes es la responsabilidad de todos los integrantes de la empresa ya que deben conocer todos los procedimientos para ofrecer un adecuado servicio.
- La empresa debe dar el mismo trato a los empleados en la equidad de género.
- La empresa tiene la obligación de buscar la calidad de los productos basándose en los requisitos de las normas del ISO 9001; 2000.



### **2.6.7. FODA.**

#### ***Fortalezas.***

- Capacidades fundamentales en áreas claves.
- Recursos financieros adecuados.
- Estrategias de las áreas funcionales bien ideadas.
- Ventajas en costos.
- Mejores campañas de publicidad.
- Habilidades para la innovación de productos.
- Dirección capaz.
- Posición ventajosa en la curva de experiencia.
- Mejor capacidad de fabricación.
- Habilidades tecnológicas superiores
- Personal capacitado.
- Servicio innovador cooking class

#### ***Oportunidades.***

- Atender a grupos adicionales de clientes.
- Ingresar en nuevos mercados o segmentos.
- Expandir la línea de productos para satisfacer una gama mayor de necesidades de los clientes.
- Diversificarse en productos relacionados.

#### ***Debilidades.***

- Línea de productos demasiado limitada.

- Débil imagen en el mercado.
- Débil red de distribución.
- Incapacidad de financiar los cambios necesarios en la estrategia ( falta de experiencia)
- Falta de experiencia al inicio de apertura del negocio.

***Amenazas.***

- Eliminación de barreras comerciales en mercados foráneos atractivos.
- Complacencia entre las compañías rivales.
- Crecimiento en el mercado más rápido.
- Entrada de competidores foráneos con costos menores.
- Incremento en las ventas y productos sustitutos.
- Crecimiento más lento en el mercado.
- Cambios adversos en los tipos de cambio y las políticas comerciales de gobiernos extranjeros.
- Requisitos reglamentarios costosos.
- Vulnerabilidad a la recesión y ciclo empresarial.
- Creciente poder de negociación de clientes
- Cambio en las necesidades y gustos de los compradores.
- Cambios demográficos adversos
- Continuidad de la pandemia.

## **2.7. Desarrollo organizacional**

### **2.7.1. Tipo de Estructura.**

#### ***Diferenciación.***

La comunicación en la empresa será de tipo vertical, comenzará desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, se hará con el fin de facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos para satisfacer al cliente.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial.
- Nivel Operativo.

#### ***Nivel Gerencial***

- Chef propietario/ Contador / Marketing

#### ***Nivel Operativo.***

- Ayudante de Cocina.
- Recepcionista / cajero(a) / Mesero (a).

### **2.7.2. Formalización.**

La empresa se regirá a manuales, políticos, normas y leyes con el fin de consolidarse en el mercado con todos los permisos y lineamientos que permita su funcionamiento, y de esta forma conseguir ser una empresa sólida que recolecte buenos ingresos y genere trabajo a la sociedad.

### **2.7.3. Centralización – Descentralización.**

#### **Centralización.**

Gerenciar o administrar un negocio puede ser una tarea complicada cuando no se tiene suficiente conocimiento, por esta razón se debe estar altamente preparado administrarlo y es importante conocer cada área, y cómo funciona para poder controlar y delegar funciones para obtener buenos resultados.

#### **Descentralización.**

Para obtener mejores resultados en el crecimiento laboral es importante trabajar en equipo, y hacia un mismo objetivo, por lo cual el administrador debe delegar funciones específicas a cada área del negocio, para conseguir así un control adecuado y un buen funcionamiento.

#### **2.1.1. Integración.**

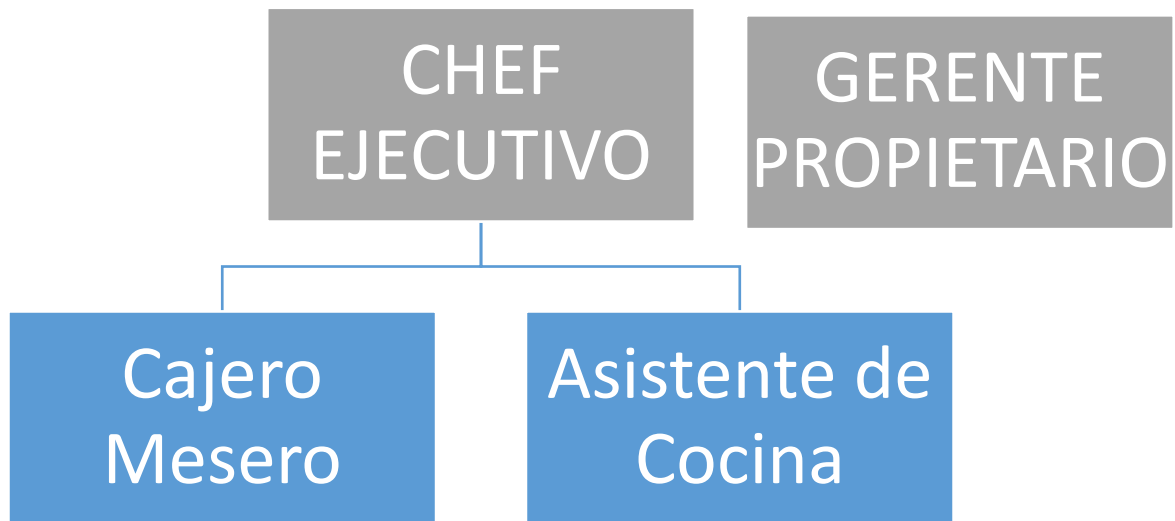
La integración tiene la función de integrar o complementar a todos los empleados de la empresa, con el mismo fin de realizar ciertas operaciones específicas dentro de la producción. La mano de obra se divide en dos; directa e indirecta. La mano de obra directa es aquella que se identifica fácil y económicamente como producto, mientras que la mano de obra indirecta es aquella que se dirige al presupuesto de gastos de fabricación.

Según Hansen y Mowen (2007), mencionan que la mano de obra es el trabajo que se asigna a los artículos y servicios que se están produciendo. Así como en los materiales directos, se pueden utilizar la observación física para medir la cantidad de mano de obra empleada para laborar un producto o servicio.

Entonces, es evidente que debe haber un buen ambiente de trabajo para que el funcionamiento de la empresa prospere de manera efectiva. Es por ello, por lo que la Cafetería Tahin contará con personal calificado, para el puesto de trabajo encargado. Por tal motivo, la empresa estará liderada por el gerente, también contará con el community manager o publicista en el área de marketing; contador, en el área de finanzas y recursos humanos. Por otro lado, con un Chef ejecutivo; cajero - recepcionista en la recepción; cocinero, ayudante de cocina y limpieza en la cocina y salón, y dos meseros.

## 2.8. Organigrama empresarial

Ilustración 3. Organigrama empresarial Cafetería Tahini.



Ruiz, C. (2022): Estructura Organizacional de la Cafetería Tahini. Quito – Ecuador.

## 2.9. Funciones del personal

Tabla 1: Funciones Específicas para el cargo de Gerente General / Cocinero y Marketing

<b>CÓDIGO</b>	CONT001	<b>CARGO</b>	GERENTE GENERAL PROPIETARIO COCINERO CHEF
<b>REPORTA A</b>	<b>Presidente</b>		
<b>SUELDO</b>	<b>USD \$600,00</b>		
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudios de gastronomía con título de tercer nivel</li> <li>- Conocimientos de administración de empresas, economía y finanzas</li> <li>- Rol ejecución de procesos administrativos</li> <li>- Experiencia mínima de tres años</li> <li>- Conocimientos en Cocina, repostería, panadería y pastelería</li> <li>- Conocimientos de ofimática intermedia</li> <li>- Manejo de relaciones interpersonales</li> <li>- Género indistinto</li> <li>- Trabajo bajo presión</li> <li>- Cumplimiento de metas</li> <li>- Conocimientos de servicio al cliente</li> </ul>			
<b>FUNCIONES GENERALES</b>			
<p>Gerenciar con eficiencia y eficacia, los recursos materiales, el talento humano, los recursos tecnológicos, financieros y otros de la cafetería, garantizando la satisfacción del cliente interno y externo y resultados de sostenibilidad financiera y salud organizacional en general.</p> <p>Planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y conducir el trabajo de cafetería</p> <p>Administración de actividades contables y control administrativo</p> <p>Supervisión de método de inventario</p> <p>Manejo de roles de pago</p> <p>Diseñar, gestionar y ejecutar las estrategias financieras de una empresa</p>			

Plantear, controlar y tomar decisiones en base a la interpretación contable de la empresa

Controlar y manejar las campañas publicitarias mediante los distintos medios de comunicación. Así mismo, realizar publicaciones en las principales redes sociales como Facebook, Instagram, TikTok y LinkedIn, para que la cafetería llegue a más personas

Controlar la administración de la cafetería

Supervisar la producción y elaboración del producto

Capacitación permanente de nuevos productos y tecnologías que permita el mercado

Preparación de alimentos para la venta

Manejo y control de producción, control de productos

Revisión diaria de la conservación de los alimentos

Recibe la solicitud de pedidos y despacho

Control de material de limpieza y control de personal para mantener todo limpio y ordenado

Coordinar la calidad de los productos alimenticios de venta

Mantener un espacio de trabajo en óptimas condiciones con normas de calidad y seguridad

Manejo adecuado de informes y registros de gestión realizada

Prepara los alimentos con ayuda del auxiliar de cocina

### **FUNCIONES ESPECÍFICAS**

- Coordinar las operaciones diarias de la cafetería y cocina
- Ofrecer un servicio de calidad y satisfacción de los clientes
- Responder de forma eficiente y precisa a los pedidos de los clientes
- Evaluar la calidad de los productos e investigar nuevos proveedores
- Organizar y supervisar los turnos
- Evaluar el rendimiento del personal y ofrecer información para mejorar su productividad
- Estimar las necesidades futuras de artículos, utensilios de cocina y productos de limpieza
- Manejo y control de facturación, control de compras e inventario
- Manejo de pago de nómina
- Registro de información contable
- Manejo y control de facturación
- Control de compras e inventario
- Manejo de pago de nómina y pago de impuestos



- Declaración de valores al IESS
- Registro de ingreso y salida de empleados
- Análisis financieros y contables mensuales
- Manejo de presupuesto
- Diseño gráfico con título en tercer nivel
- Profesional experto de comunicación digital
- Manejo de diseño gráfico
- Manejo de redes sociales
- Género indistinto
- Planificar, coordinar funciones de promociones
- Participar en plan de estrategias de mercado
- Determinar las necesidades de mercado
- Establecer campañas promocionales y presupuestos
- Manejo de campañas digitales
- Diseño gráfico de campañas
- Posicionamiento de marca
- Manejo de capacitación de temas relacionados a clases demostrativa
- Charlas y asesoría se temas de repostería para servicio de Cooking Class
- Manejo y control de producción, control de productos
- Manejo de control de atención al cliente y pedidos
- Control de material a preparar
- Preparación de alimentos postres, repostería, productos de sal y dulce.
- Coordinar la calidad de los productos alimenticios de venta
- Creación de productos y manejo adecuado de carta de productos
- Control de personal a cargo en área de producción
- Mantener un espacio de trabajo de óptimas condiciones con normas de calidad y seguridad
- Manejo adecuado de informes y registros de gestión realizada
- 

*Nota:* Descripción y funciones del cargo de Gerente General para la mano de obra de la empresa Cafetería Tahini, adaptado de: Alabart, Y., y Castro, F. “Gestión Empresarial, Responsabilidad Social y Competitividad de la Empresa ecuatoriana”. Publicado el 20 de febrero del 2020. Recuperado de: <https://cutt.ly/sWHBtgx>

Tabla 2: Funciones Específicas para el cargo de Cajero – Recepcionista

<b>CÓDIGO</b>	CONT005	<b>CARGO</b>	CAJERO – RECPECIONISTA MESERO
<b>REPORTA A</b>	<b>GERENTE GENERAL</b>		
<b>SUELDO</b>	<b>USD \$450,00</b>		
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudios en Administración de Empresas o afines con título de tercer nivel</li> <li>- Género indistinto</li> <li>- Mínimo 1 año de experiencia en cargos anteriores</li> <li>- Perfil con conocimientos en Servicio al Cliente</li> <li>- Manejo de caja y uso de facturación electrónica</li> <li>- Conocimientos de Ofimática básica</li> </ul>			
<b>FUNCIONES GENERALES</b>			
Control Administrativo, supervisión de facturación y despacho de pedidos			
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manejo y control de despacho de pedidos, control de ventas</li> <li>- Cobro de facturación</li> <li>- Control de caja</li> <li>- Manejo de comisiones y descuentos</li> <li>- Control de pagos y control de facturación electrónica</li> <li>- Manejo de informes de gestión de caja</li> <li>- Manejo y cuadro de pagos de tarjetas de crédito y efectivo</li> <li>- Manejo y control de despacho de pedidos, control de ventas y servicio al cliente</li> <li>- Limpieza y organización del área de trabajo y comedor</li> <li>- Surtir utensilios y recipientes</li> <li>- Dar respuesta y solventar inquietudes relacionadas al menú</li> <li>- Dar la bienvenida a los clientes</li> <li>- Entrega de cartas o menú y mencionar las especias de la cafetería</li> </ul>			

- Entregar los pedidos de productos al personal de la cocina
- Llevar las charolas con platillos y bebidas de la cocina a las mesas
- Retirar los platos y vasos sucios de la mesa
- Entregar y recibir las cuentas de pagos de servicio recibido en cafetería

*Nota:* Descripción y funciones del cargo de Cajero Recepcionista para la mano de obra de la empresa Cafetería Tahini, adaptado de: Villanueva, D. “Perfil del auxiliar de caja en las tiendas Jumbo”. Publicado en 2018. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/10983/19218>

*Tabla 3: Funciones Específicas para el cargo de Ayudante de cocina y limpieza*

<b>CÓDIGO</b>	<b>CONT008</b>	<b>CARGO</b>	<b>AYUDANTE DE COCINA - LIMPIEZA</b>
<b>REPORTA A</b>	<b>COCINERO</b>		
<b>SUELDO</b>	<b>USD \$400,00</b>		
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>			
Estudios con título de bachiller Asistente con conocimientos de servicio de limpieza Experiencia mínima 6 meses Género indistinto Trabajo bajo presión Perfil con conocimientos de limpieza Manejo de atención y servicio de limpieza en restaurantes			
<b>FUNCIONES GENERALES</b>			
Control, apoyo y supervisión de limpieza			
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>			
Manejo y control de limpieza y servicio al cliente Limpieza de cocina, suelos, muebles, cristalería Ayudar en la preparación y presentación de platillos			

Vaciado de papeleras o eliminación de residuos
Reposición de material de limpieza de baños
Mantenimiento y limpieza de estaciones de trabajo
Cumplir con actividades de Posillero
Limpiar, rebanar o pelar materia prima
Preparación de mise en place

*Nota:* Descripción y funciones del cargo de Ayudante de cocina y limpieza para la mano de obra de la empresa Cafetería Tahini, adaptado de: Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología INET. “Denominación del Perfil Profesional Sector Gastronomía Cocinero”. Publicado en abril de 2010. Recuperado de: <https://cutt.ly/ZWH5h8Q>

### **3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

#### **Objetivo de mercadotecnia**

Desarrollar un plan de marketing es primordial, para dar a conocer toda la oferta de la cafetería Tahin, para lo que se va a realizar una inversión en publicidad digital en redes, para generar una gran acogida y llegar a más posibles consumidores.

Para Cafetería Tahin es importante tener un ambiente acogedor, que durante la permanecía de los clientes en el establecimiento pueda generar una fidelización, no solo por la buena calidad de los productos a ofertar, sino también el ambiente que pueda generar tranquilidad y aprendizaje por medio de las cooking class.

**3.2. Investigación de mercado.** Cafetería Tahin cuenta con una selección de estudios aplicados, documentales, de campo, para realizar estudios de mercado y trabajos de campo presencial y virtual.

Las notas de investigación y campo se han implementado para obtener información del entorno, donde la empresa pueda lograr la supervivencia en esta área, se aplicó formularios tecnológicos para obtener información por medio de encuestas para detectar opciones de los futuros consumidores.

### **3.2.1. Modalidad**

Se recopiló los datos a través de encuestas de forma presencial y virtual, en donde un fin de semana se encuestó a 334 (tamaño de la muestra mediante fórmula) personas de forma aleatoria, que se encuentran en el sector, esta encuesta constó de 10 preguntas cerradas y múltiples.

### **3.3. Plan de Muestreo**

Este trabajo se realizó con medidas saludables de bioseguridad, teniendo en cuenta la pandemia, por lo que fue elegido para realizar una encuesta virtual que las personas no tenían contacto físico con el encuestador, para recopilar los datos de la encuesta compartiendo un link de acceso a la encuesta, donde se pudo conocer sus preferencias con preguntas cerradas y de opción múltiple, para obtener un número exacto de encuestas se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde: Sector Belisario Quevedo, en las calles Av. 10 de Agosto y Luis Cordero

En la Provincia de Pichincha, cantón Quito existen 34 parroquias donde se califica en urbano y rural.

En la zona urbana esta la parroquia de Quito con 1.607.734 habitantes y en la zona rural 11.412 habitantes con un total de 1.619.146 habitantes.

Ahora definimos que también existen 87 barrios en la parroquia de Quito. Donde realizamos una proyección de datos en base al número de habitantes en la zona urbana la dividimos por el número de barrios y nos da un dato homogéneo de 18.479,70 habitantes. Y se calculó una porcentaje del 13.66% de posibles habitantes que nos da un numero de 2.524 habitantes para calcular el universo de participantes por barrio en la parroquia de Quito.

N= Población segmentada (2524) dato traído la de página del INEC

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{2524 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (2524 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{2424.0496}{7.2679}$$

$$n = 334$$

### 3.4. Análisis de las Encuestas

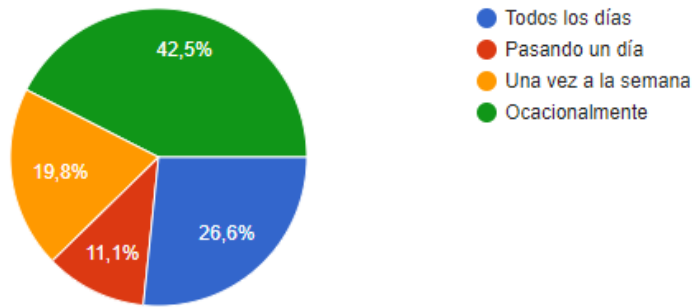
#### 1. Pregunta 1. ¿Con qué frecuencia asiste a una cafetería?

Tabla 4: Resultados pregunta 1.

<b>1. Con que frecuencia va a una cafetería.</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Todos los días	89	26.6
Pasando un día	37	11.1
Una vez a la semana	66	19.8
Ocasionalmente	142	42.5
<b>TOTAL</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>

Ruiz, C. (2022). *¿ Con que frecuencia va a una cafetería?.* Quito.

Ilustración 4. Pregunta 1, gráfico circular.



Ruiz, C. (2022). *Pregunta 1, gráfico circular*. Quito.

**Análisis:** De los 334 encuestados el 42.5% manifestaron que, visitan ocasionalmente una cafetería, a pesar que el 26,6 dicen que acuden todos los días a este tipo de establecimiento, lo que indica que debe trabajar en publicidad de la marca para poder tener más visitantes diarios.

**Pregunta 2. ¿En qué momento del día le gusta ir a una cafetería?**

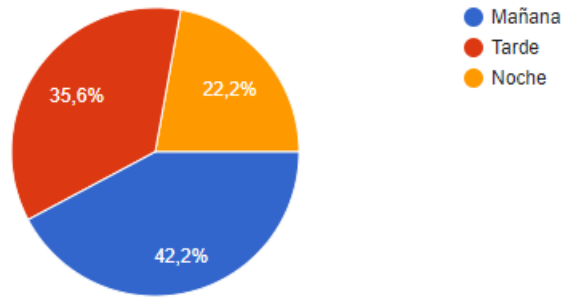
Tabla 5: Resultados pregunta 2.

<b>¿En qué momento del día le gusta ir a una cafetería?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Mañana	141	42.2
Tarde	119	35.6
Noche	74	22.2
<b>TOTAL</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>

Ruiz, C. (2022). *¿En qué momento del día le gusta ir a una cafetería?* Quito.



Ilustración 5. Pregunta 2, gráfico circular.



Ruiz, C. (2021). *Pregunta 2, gráfico circular*. Quito.

**Análisis:** De los 334 encuestados el 42.2% manifestaron preferencia por asistir en la mañana a una cafetería, lo que indica que en la mañana se tendría la mayor afluencia de clientes.

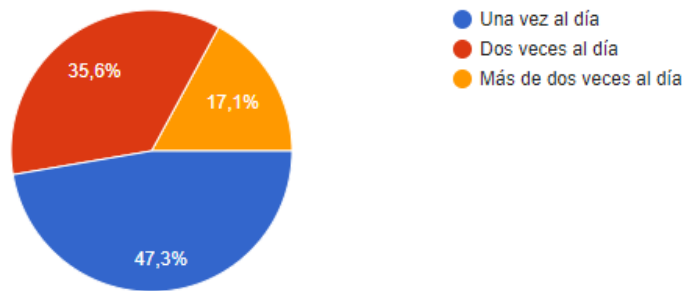
### Pregunta 3. ¿Con qué frecuencia consume café?

Tabla 6: Resultados pregunta 3.

<b>¿Con qué frecuencia consume café?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Una vez al día	158	47.3
Dos veces al día	119	35.6
Más de dos veces al día	57	17.1
<b>TOTAL</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>

Ruiz, C. (2022). *¿ Con qué frecuencia consume café?* Quito.

Ilustración 6. Pregunta 3, gráfico circular.



Ruiz, C. (2022). *Pregunta 3, gráfico circular*. Quito.

**Análisis:** De los 334 encuestados el 47.3% manifestaron que, si consumen café, esto es de gran aporte para la empresa, ya que es una cafetería, tendría una buena acogida y unas buenas ventas.

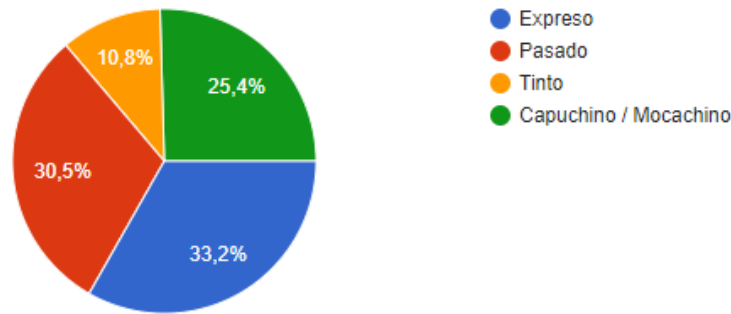
#### Pregunta 4. ¿Qué tipo de café le gusta consumir?

Tabla 7: Resultados pregunta 4.

¿Qué tipo de café le gusta consumir?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Expreso	111	33.2
Pasado	102	30.5
Tinto	36	10.8
Capuchino / Mocachino	85	25.4
<b>TOTAL</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>

Ruiz, C. (2022). *¿Qué tipo de café le gusta consumir?* Quito.

Ilustración 7. Pregunta 4, gráfico circular.



Ruiz, C . (2022). *Pregunta 4, gráfico circular*. Quito.

**Análisis:** De los 334 encuestados el 33.2% manifestaron un gusto por el tipo de café expreso, junto con el 30.5% café pasado, lo que indica un buen rango de consumo que se podría transformar en ventas de la cafetería.

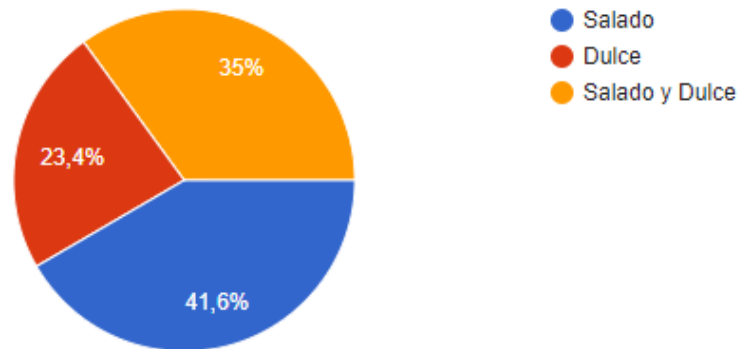
**Pregunta 5. ¿Qué tipo de comida le gusta para acompañar su café?**

Tabla 8: Resultados pregunta 5.

<b>¿Qué tipo de comida le gusta para acompañar su café?</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Salado	139	41.6%
Dulce	78	23.4%
Salado y dulce	117	35
<b>TOTAL</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>

Ruiz, C. (2022). *¿Qué tipo de comida le gusta para acompañar su café?*. Quito.

Ilustración 8. Pregunta 5, gráfico circular.



Ruiz, S. (2022). *Pregunta 5, gráfico circular*. Quito.

**Análisis:** De los 334 encuestados el 41.6% manifestaron que, prefieren un alimento salado para acompañar un café, por lo que se debe tener en cuenta en la producción tener más oferta de productos de sal.

**Pregunta 6. Para usted que es más importante. Puede elegir más de una.**

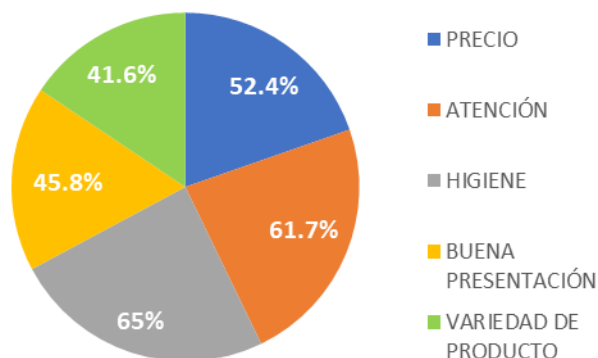
Tabla 9: Resultados pregunta 6.

Para usted que es más importante. Puede elegir más de una.		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Precio	175	52.4
Atención	206	61.7
Higiene	217	65
Buena presentación	153	45.8
Variedad de producto	139	41.6

<b>TOTAL</b>	<b>890</b>	<b>266.5%</b>
--------------	------------	---------------

Ruiz, C. (2022). *Para usted que es más importante. Puede elegir más de una.* Quito.

Ilustración 9. Pregunta 6, gráfico circular.



Ruiz, C. (2022). *Pregunta 6, gráfico circular.* Quito.

**Análisis:** De los 334 encuestados el 65% manifestaron que, es más importante la higiene del establecimiento y de la elaboración de sus productos, lo que indica que debe manejar un alto estándar de higiene para satisfacer al cliente.

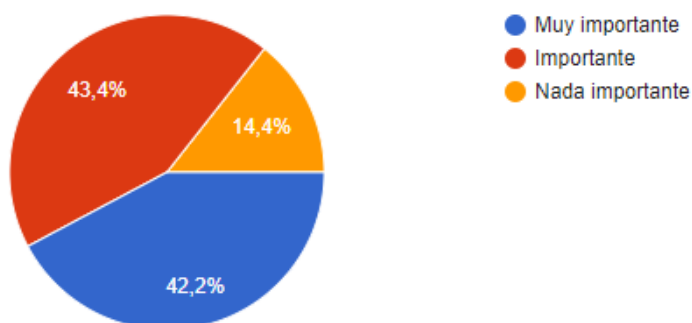
### Pregunta 7. ¿Qué tan importante es para usted el precio?

Tabla 10: Resultados pregunta 7.

¿Qué tan importante es para usted el precio?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Muy importante	141	42.2%
Importante	145	43.4%
Nada importante	48	14.4%
<b>TOTAL</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>

Ruiz, C. (2022). *¿Qué tan importante es para usted el precio?* Quito.

Ilustración 10. Pregunta 7, gráfico circular.



Ruiz, C. (2021). *Pregunta 7, gráfico circular*. Quito.

**Análisis:** De los 334 encuestados el 43.4% manifestaron que es importante el precio, por lo que hay que tener en cuenta al monte de costear manejar buenos estándares para ser competitivos en el mercado y tener buenos ingresos económicos.

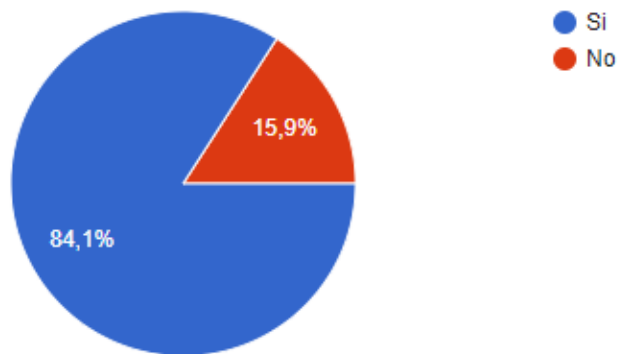
**Pregunta 8. Le gustaría a usted recibir una cooking class mientras disfruta de su café.**

Tabla 11. Resultados pregunta 8.

<b>Le gustaría a usted recibir una cooking class mientras disfruta de su café.</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Si	281	84.1
No	53	15.9
<b>TOTAL</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>

Ruiz, C. (2022). *Le gustaría a usted recibir una cooking class mientras disfruta de su café. Quito.*

Ilustración 11: Pregunta 8, gráfico circular.



Ruiz, C. (2022). *Pregunta 8, gráfico circular. Quito.*

**Análisis:** De los 334 encuestados el 84.1% manifestaron que, si les gustaría recibir una cooking class mientras disfrutaban de un café, lo que indica productivo para la cafetería la innovación de un servicio de cooking class.

**Pregunta 9. ¿Pagaría usted por una cooking class?**

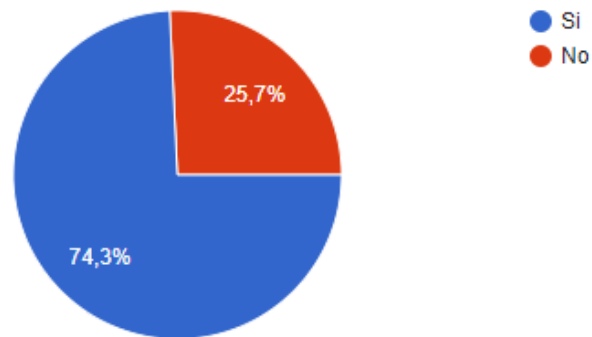
Tabla 12: Resultados pregunta 9

<b>Pagaría usted por una cooking class.</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Si	248	74.3
No	86	25.7

<b>TOTAL</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>
--------------	------------	-------------

Ruiz, C. (2022). *Pagaría usted por una cooking class*. Quito.

Ilustración 12. Pregunta 9, gráfico circular.



Ruiz, C. (2021). *Pregunta 9, gráfico circular*. Quito.

**Análisis:** De los 334 encuestados el 74.3% manifestaron que, si pagarían por una cooking class, lo que indica que la idea que se desea implementar si tendría una buena acogida en el mercado.

**Pregunta 10. Le gustaría que haya una cafetería con el servicio de cooking class en el sector.**

Tabla 13: Resultados pregunta 10.

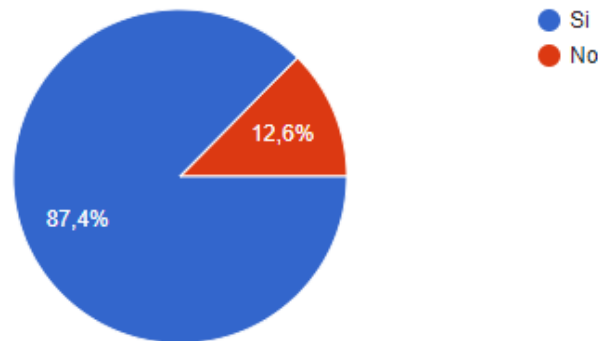
<b>Le gustaría que haya una cafetería con el servicio de cooking class en el sector.</b>		
<b>RESPUESTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Si	292	87.4
No	42	12.6



<b>TOTAL</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>
--------------	------------	-------------

Ruiz, C. (2022). *Le gustaría que haya una cafetería con el servicio de cooking class en el sector.. Quito.*

Ilustración 13. Pregunta 10, gráfico circular.



Ruiz, C. (2021). *Pregunta 10, gráfico circular. Quito.*

**Análisis:** De los 334 encuestados el 87.4% manifestaron que, si les gustaría que haya una cafetería con este tipo de innovación en el sector, lo que ayudaría como atracción para tener buenos resultados en ventas.

### 2.1.2. Análisis General.

Los resultados obtenidos en la encuesta se consideran como favorables para la implementación de la cafetería con el servicio de cooking class, viendo que si tendría una buena acogida lo que permite idealizar su creación e implementación.

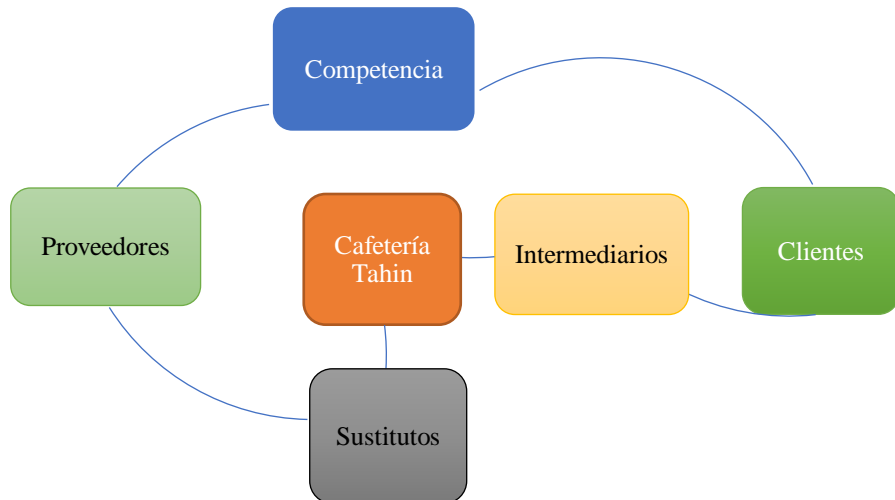
### 3.5. Entorno empresarial

#### 3.5.1. Micro entorno.

El micro entorno que tendrá la Cafetería Tahin debido el campo de la localización será bastante comercial y competitivo, ya que cada detalle desarrollado durante su producción debe ser cuidadosamente analizado para su rápida adopción en su micro entorno.

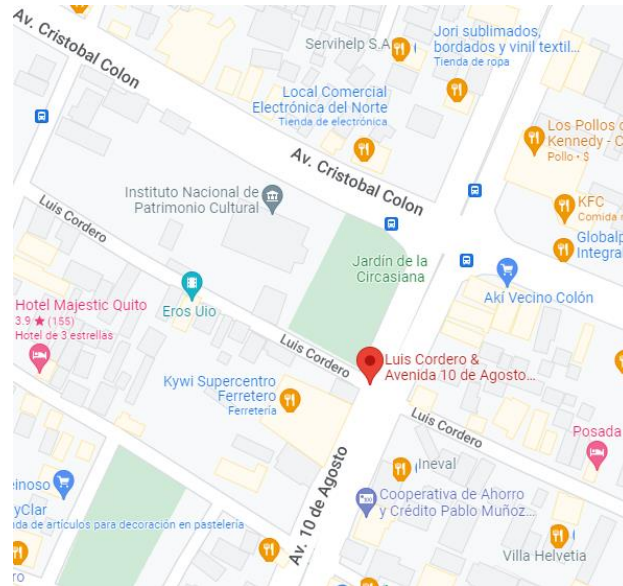
Se tiene claro que al ser un negocio nuevo tiene que trabajar duro, para poder tener un buen margen de ingresos, y más aun con la innovación de implementar en una cafetería el servicio de cooking class, ya que no se ha visto en el sector este tipo de servicio.

Ilustración 14: Esquema microentorno Cafetería Tahin.



Ruiz, C. (2022). *Esquema microentorno Cafetería Tahin*. Quito

Ilustración 15: Ubicación.



(Google Maps, 2021) *Ubicación*. Recuperado de:

<https://www.google.com.ec/maps/place/Luis+Cordero+%26+Avenida+10+de+Agosto,+Quito+170102/@-0.1983903,-78.4975432,18z/data=!4m5!3m4!1s0x91d59a6a5c4ce629:0x1418100a9991b5c6!8m2!3d-0.1988838!4d-78.4964381?hl=es>

- **Competencia directa.**

Si bien se conoce, que en el mundo de los negocios existe competencia sobre la ley de la demanda, que permite que cada uno alcance sus diferentes roles en el mercado, en el caso de Cafetería Tahin en comparación con la competencia, esta cafetería tiene buenas marcas. , pero el trabajo que realizan es a la manera tradicional,

donde los clientes vienen a comprar determinados productos, y no hay interacción en el proceso más que la compra del producto, en el caso del Cafetería Tahin, quiere destacarse con el servicio de clase, donde estás más abierto a los clientes para que puedan aprender sobre la cocina mientras disfrutan del café.

El concepto de cooking class lo tienen los siguientes:

- Experiencia Ecuador.
- La Hueca Vegana.
- **Competencia indirecta.**

Para su competencia indirecta viene a ser todos los comercios de restauración del sector de la ubicación debido que pueden llegar a ofrecer sustitutos de los productos ofertados generando interés en los clientes por encontrar todo en un mismo lugar.

Locales con cafeterías y sandwiches como Oki Doki.

- **Sustitutos.**

Para Cafetería Tahin, su competidor indirecto son todas las empresas de cafetería del sector de la localización, que pueden brindar alternativas a los productos ofrecidos, que despiertan el interés de los clientes por encontrar todo en un solo lugar.

- Café y humitas de Doña María.
- Cyrano.

- **Proveedores.**

Actualmente hay muchos proveedores que pueden ayudarte a conseguir ingredientes de calidad y costes de elaboración para el menú del Cafetería Tahin.

La ventaja de tener múltiples proveedores permite administrar una variedad de gastos que la empresa cuenta sin afectar mis resultados.

*Tabla 14: Lista de proveedores*

Tabla 14. Lista de proveedores		
<b>Materia prima</b>		
<b>Proveedor</b>	<b>Fiabilidad y beneficios</b>	<b>Producto</b>
Pasteurizador a Quito	· Productos de calidad	· Leches
	· Experiencia en el mercado	· Mantequillas
	· Facilidades de pago (crédito)	· Crema de leche
	· Entrega al establecimiento.	· Quesos
	· Promociones	
Nestlé	· Variedad de productos y materiales para postres	
	· Productos de calidad	Levadura en polvo
	· Facilidades de pago (crédito)	Azúcar Glas
	· Responsables	Miel

	· Entrega al establecimiento.	Chocolate
	· Precios cómodos	Entre otros productos
	· Promociones	Colorantes en polvo
		Glucosa
		Glicerina
		Relleno de Frutas
García Reinoso	· Calidad de productos.	Variedades de ingredientes
	· Entrega al establecimiento.	Glucosa
	· Facilidad de pago.	Glicerina
	· Responsables.	Extracto de aromas
	· Excelente atención	Colorantes
	· Varios años de experiencia en el mercado	Fondant de colores
García Reinoso	· Responsables.	Gama de cobertura en chocolate
	· Excelente atención	Aromas
	· Buenos precios	Frutos secos
	· Calidad de productos	Conservas
	· Varios años de experiencia en el mercado	Harinas
	· Venta al por mayor y menor	Licores
	· Entrega al establecimiento	Colorantes
		Otras variedades de productos

Grupo Superior	· Responsable s.	· Harinas
	· Excelente atención	· Mantecas
	· Buenos precios	· Premezclas
	· Calidad de productos	· Azúcar
	· Varios años de experiencia en el mercado	· Cobertura de chocolate
	· Venta al por mayor.	· Complementarios
	· Entrega al establecimiento	· Mantecas
	· Venta al por mayor	· Margarinas
	· Responsable s.	· Premezclas
	· Excelente atención	· Rellenos
	· Buenos precios	· Esencias
	· Calidad de productos	· Cremas de coberturas
	· Facilidad de pago. (crédito)	
Mercado Mayorista	· Productos locales	· Verduras.
	· Precios bajos	· Frutas

Ruiz, C. (2022). Lista de *proveedores*. Quito.

- **Intermediarios.**

Actualmente, hay muchos intermediarios que le permiten encontrar más consumidores sin tarifas adicionales para utilizar sus servicios, así como a Uber, Rappi, Pedidos ya, entre otros.

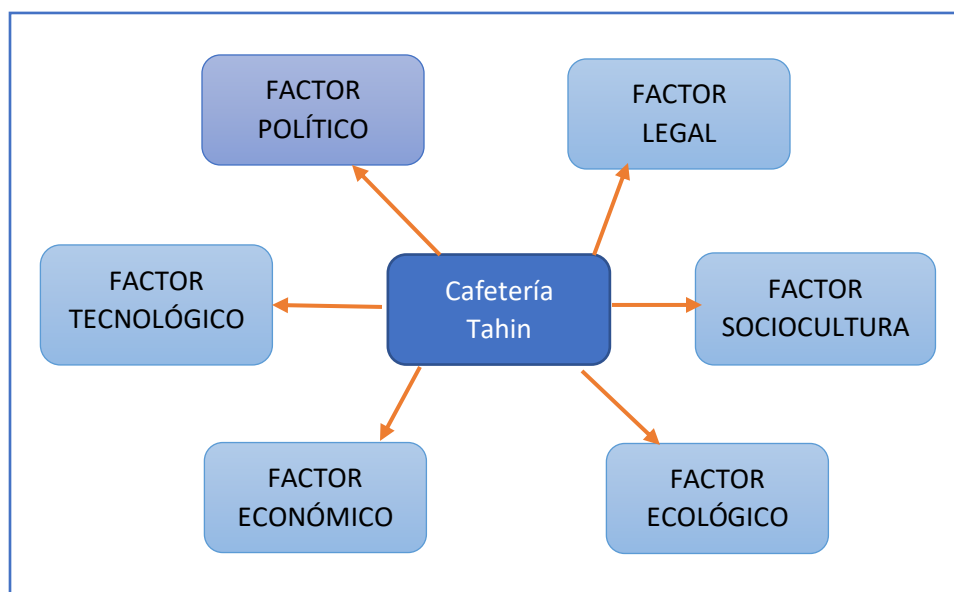
- **Clientes.**

Para Cafetería Tahin, están felices de servir a la comunidad, por lo que se manejará un servicio gentil a bajo costo, por lo que pretende tener un precio que se adapte a todo tipo de cliente.

### 2.1.3. Macro entorno

Cada negocio tiene un macro entorno que forma la base para el desarrollo legal de ese negocio. El macro entorno tiene factores que facilitan la regulación del mercado como son los políticos, tecnológicos, económicos, sociales, culturales, ambientales y legales, todos estos factores deben ser considerados para tener buenos resultados.

Ilustración 16: Esquema macro entorno Cafetería Tahin.





Ruiz, C. (2022). *Esquema macro entorno Cafetería Tahin*. Quito

- **Factor Político.**

Los factores políticos no son una base estable, en la que se puede planificar a largo plazo, porque con cada gobierno cada 4 años, existen nuevas regulaciones, que posicionan y se aplican de acuerdo con sus estándares, que afecta al desarrollo continuo de los ajustes a realizar legalmente.

**Factor Económico.**

El desarrollo monetario de las empresas es el factor más importante en el entorno general, porque el movimiento de capital puede expandir y fortalecer la empresa, pero la buena gestión de estos factores implica la sumisión a los impuestos estatales a los que están sujetos todos los tipos de negocios, según lo prescrito por el Servicio de Rentas Internas, actualmente hay ajustes en función del rango de ingresos económicos de la empresa, por lo que la Cafetería Tahin esta con un margen de principiante como negocio popular.

**Factor Sociocultural.**

La Cafetería Tahin desea mantener una buena imagen sociocultural para seguir dando a conocer la riqueza cultural, que tiene una legendaria herencia gastronómica al ser un país lleno de una materia prima de buena calidad, y por medio del servicio de cooking class poder dar a conocer esta cultura gastronómica.

- **Factor Tecnológico.**

En la actualidad se vice ligados a la tecnología, que es una herramienta aliada para darse a conocer y poder tener un mayor mercado de exposición con los productos, el factor tecnológico que Cafetería Tahin desea implementar mesas con tables digitales para que los clientes puedan realizar sus pedidos y agilizar procesos.

- **Factor ecológico.**

El ecosistema y la gestión de la atención ambiental deben ser respetados, por lo que en la Cafetería Tahin al ser una empresa de procesamiento de alimentos, debe tener una buena gestión de las buenas prácticas de producción para garantizar la higiene y la curación en todos los productos. Esto también significa que con una buena gestión de control de residuos se puede ayudar a cuidar el medio ambiente.

- **Factor legal.**

Los factores legales son un factor político y económico total porque cada empresa debe ser organizada por las leyes actuales en el país, para tener una actividad sólida y legal, especialmente con el cumplimiento de impuestos, esto contribuye al crecimiento económico en el país, porque Cafetería Tahin está comprometida a brindar todos los beneficios de ley para todos sus empleados.

**3.6. Producto y servicio** Cafetería Tahin desea poner a disposición una variedad de productos de cafetería, ya sean salados o dulces acompañados de un delicioso café de la casa, y conjuntamente con un buen servicio y con las cooking class que permitan tener una rápida acogida en el mercado **Producto Esencial.**

Cafetería Tahin desea tener variedad de productos de cafetería, que permita satisfacer los gustos de los clientes, por lo que se debe realizar una planificación del menú a ofertar para poder dar variedad y calidad a la elección de los clientes.

#### **3.6.2. Producto real.**

Cafetería Tahin ofrecerá productos innovadores como variedad de cheesecake de frambuesa, Sandwich de Pavo, Smoothie de mora.

#### **3.6.3. Características.**

Los productos elaborados en la Cafetería Tahin, se desarrollarán con medidas estrictas para el saneamiento y para garantizar el consumo de todos los productos.

Para Cafetería Tahin es fundamental contar con una buena fuente de ingredientes de calidad, ya que debe complementarse con profesionales culinarios que con sus técnicas y habilidades, preparen los productos a ofertar para satisfacer los gustos de los consumidores.

Todos los establecimientos de alimentos y bebidas están obligados a adherirse a las Buenas Prácticas de Manufactura, por lo que Cafetería Tahin capacitará continuamente a su personal en los procedimientos adecuados de limpieza, y almacenamiento para garantizar la calidad de los productos de la empresa.

#### **3.6.4. Calidad.**

Para garantizar la calidad de los productos de Cafetería Tahin, lo principal a cuidar es la fuente de materias primas de alta calidad, una cadena de transporte de conservación de productos y una lista de verificación completa cuando llegue a las instalaciones. Recibido de esta manera no permite que un daño repentino o que el producto esté en malas condiciones dañe el proceso de producción del producto, una de las otras condiciones del aseguramiento de la calidad es contar con infraestructura y equipos en buena calidad, con personal capacitado, alta se puede brindar calidad en todos los productos elaborados.

#### **3.6.5. Estilo.**

La Cafetería Tahin desea montar un establecimiento confortable que sea una zona de aprendizaje, diversión donde niños, jóvenes, adultos puedan pasar un momento ameno, y sobre todo puedan salir con un poco de conocimiento del maravilloso mundo de la gastronomía.

### **3.6.6. Marca.**

El nombre de la empresa es Cafetería Tahin, que se ha basado en la palabra árabe “tahin” traducida al español como harina. Así mismo, está inspirado en este producto que ha sido consumido hace más de 10.000 años, creado por la molienda de trigo y ha sido ingrediente fundamental en la gastronomía.

Por otra parte, el tahini o tahina es una pasta de sésamo, conocido en Ecuador como las semillas de ajonjolí, la cual se usa en muchas recetas del Oriente Medio, y que se ha ido expandiendo en la cocina culinaria a través del mundo. Así como lo menciona VelSid (2008):

El tahini, también denominado tahina o tahín, es una pasta de semillas de sésamo muy sencilla de elaborar, y que ofrece un sabor delicioso a muchas elaboraciones culinarias, siendo tradicional de la cocina de Oriente Medio, como en la elaboración del hummus, por ejemplo, o el baba ghanoush, con un color rosado en algunas variedades con tendencia a ser también de color rojo.

### **3.6.7. Producto aumentado.**

La Cafetería Tahin desea que sus productos puedan ser degustados por un alto rango de clientes, por lo que sí tendrá un servicio a domicilio que le permita seguir teniendo ingresos sin necesidad de que los clientes estén en el establecimiento, como ya había mencionado en la actualidad, hay varias aplicaciones que permiten facilitar los servicios de domicilio.

Para la Cafetería Tahin el producto aumentado principal es el servicio de cooking class, donde se pueda enseñar de forma rápido y técnica elaboraciones gastronómicas, y con esto también se puede crear cursos virtuales donde un incremento de ingresos por las cooking class en línea.

### **3.7. Plan de introducción al mercado.**

#### **3.7.1. Distintivos y Uniformes.**

##### **Área de Cocina.**

El chef administrador el cocinero, el ayudante de cocina y los meseros usarán el uniforme que le designe el establecimiento, está conformado por varias prendas:

##### **Chef administrador.**

- Chaqueta negra de manga corta.
- Faldón negro.
- Zapatos negros de cocina (antideslizantes).
- Pantalón negro de cocina.
- Toca de chef.
- Medias negras largas.

Ilustración 17 . Diseño uniforme chef administrador.



Ruiz, C. (2022). *Diseño uniforme chef administrador*. Quito.

### **Cocinero.**

- Chaqueta blanca de mangas largas
- Zapatos negros de cocina (antideslizantes).
- Pantalón negro de cocina.
- Champiñón.
- Medias negras largas.
- Delantal negro.

Ilustración 18. Diseño uniforme del cocinero y ayudante de cocina.



Ruiz, C. (2022). *Diseño uniforme del cocinero*. Quito.

### **Cajero Mesero**

#### **Cocinero.**

- Chaqueta blanca de mangas largas
- Zapatos negros de cocina (antideslizantes).
- Pantalón negro de cocina.
- Champiñón.
- Medias negras largas.

- Delantal negro.

Ilustración 19. Diseño uniforme del Mesero Cajero.



**Materiales de identificación.**

**Imago tipo.**

Para elaborar el logo de Cafetería Tahin, se consideró tonos azules para transmitir tranquilidad y aprendizaje, en sus imágenes tiene como referencia el proceso de servicio de un café y se adicione el servicio de cooking class, para que sea su enfoque principal y el objetivo de la cafetería de ser un lugar de aprendizaje.

Ilustración 20. Logotipo de Cafetería Tahin.





Ruiz, C. (2022). *Logotipo Cafetería Tahin*. Quito.

### **Tarjetas de presentación.**

La tarjeta de presentación es sencilla en la parte frontal con su logo tipo, y nombre y en la parte posterior los contactos y los servicios que oferta la cafetería.

Ilustración 21: Tarjeta de presentación Cafetería Tahin.

- ❖ Servicio de Cooking Class.
- ❖ Menú variado de cafetería.

Estamos ubicados en Av.  
10 de agosto y Luis  
Cordero esq.  
Telf. 0980940749



Ruiz, C. (2022). *Diseño tarjeta de presentación*. Quito.

### **Hoja membretada.**

La hoja membretada será utilizada para realizar cotizaciones del servicio, y para todo trámite administrativo que requiera de su uso.

Ilustración 22. Hoja membretada.



Ruiz, C. (2022). *Diseño hija membretada*. Quito.

### **3.8. Canal de distribución y puntos de ventas.**

La Cafetería Tahin va estar ubicada en la avenida 10 de agosto y Luis Cordero esquina, en planta baja, al frente de la parada del trole bus en la Av. Colón, sentido norte sur. Debido al sector donde se desea implementar la cafetería sería de gran ayuda por la gran cantidad de personas que recorren la zona diariamente.

#### **Promoción.**

Para poder tener una buena acogida se tiene en consideración de ofertar promociones que permita llamar la atención de los clientes, adicionalmente se desea aplicar por cierta cantidad de consumo una cooking class gratuita, lo que ayudaría a generar recursos a las cooking class.

En la actualidad la publicidad digital es el medio más rápido para poder dar a conocer a la empresa, por lo cual se realizará por medio de redes sociales nuestras promociones

#### **Contacto.**

Para poder contactarse con la Cafetería Tahin se tendría varios medios de comunicación como telefonía fija, móvil, redes sociales, WhatsApp, correos electrónicos, que permitan una fácil comunicación con el cliente.

## Negociación.

En la actualidad se tiene a disposición varios medios digitales, para cerrar negociaciones, porque es importante tener una buena seguridad informática para que sean transacciones seguras tanto para el cliente como para la empresa.

## Financiamiento.

Para tener una mayor exposición publicitaria requiere una inversión que permita una retroalimentación económica buena

Tabla 15: Financiamiento publicidad.

<b>PUBLICIDAD</b>		
Publicidad Facebook	Evento diario	26,00
Publicidad Instagram	Evento diario	-
Publicidad TICK TOCK	Evento diario	-
Tarjetas de presentación	500 unidades	1,00
Publicidad		60,00
roll app	2	-
Radio		160,00
	<b>TOTAL</b>	<b>247,00</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>2.964,00</b>

Ruiz, C. (2022). *Financiamiento publicidad*. Quito.

### **3.9. Riesgo y oportunidades del negocio.**

Como todo negocio bien establecido, conlleva riesgos y más hoy en día por la pandemia que ha azotado al planeta, por lo que aún falta manejar estándares de bioseguridad para garantizar la calidad, la higiene del producto y sobre todo el cuidado del personal. Para mantener una buena producción, además, puede haber riesgo de deterioro de la materia prima en caso de restricciones, lo que conduce a la interrupción de producción.

También es importante considerar las oportunidades que puede presentar en la Cafetería Tahin, donde incluso se pueden lograr rápidamente una estabilidad económica, que permita una base financiera sólida que permita subsistir e incrementar los cursos virtuales y los servicios a domicilio.

### **3.10. Fijación de Precios.**

#### **3.10.1. Fijación de precios por receta estándar.**

Es de mucha importancia la fijación de precios, debido que permite conocer bien los márgenes que se pueda tener para obtener verdaderas ganancias, y no solo sea un retorno de dinero solo para la manutención del establecimiento.

## Receta estándar de costos

### NOMBRE DE TU RECETA 1

Tabla 16: NOMBRE DE LA RECETA, receta estándar de costos


		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DE LA BEBIDA:</b>	<b>CHEESCAKE DE FRAMBUESA</b>	<b>CÓDIGO:</b>	<b>1</b>	
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	26/03/2022	<b>CHEF:</b>	<b>CARLOS RUIZ</b>	
<b>INGREDIENTE</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO (Kg)</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL (\$)</b>
QUESO CREMA	G	3,50	60	0,42
AZUCAR MICROPULVERIZADA	G	2,80	15	0,08
GELATINA SIN SABOR	G	2,50	7	0,04
AGUA	ML	1,00	10	0,01
FRAMBUESAS	G	4,20	30	0,25
CREMA DE LECHE	ML	3,50	40	0,28
MANTEQUILLA	G	3,00	10	0,06
GALLETAS DE CHOCOLATE	G	2,80	25	0,14
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total Bruto</b>	<b>1,28</b>
			10 % Imprevisto	0,13
			<b>Costo Neto</b>	<b>1,41</b>
			Gasto de fabr. 15%	0,21
			Factor Costo 33,33%	0,47


	M.O. 45%	0,63
	G. Adm. 12%	0,17
	45% Utilidad	0,63
	<b>Sub total</b>	<b>3,53</b>
	12 % I.V.A.	0,42
	10 % Servicio	0,00
	<b>Total (PVP)</b>	<b>3,95</b>

Ruiz, C. (2022). NOMBRE DE TU RECETA, receta estándar de costos, Quito.

## NOMBRE DE TU RECETA 2

Tabla 17: NOMBRE DE LA RECETA, receta estándar de costos


		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DE LA BEBIDA:</b>	<b>SANDWICH DE PAVO TAHI</b>	<b>CÓDIGO:</b>	<b>1</b>	
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	26/03/2022	<b>CHEF:</b>	<b>CARLOS RUIZ</b>	
<b>INGREDIENTE</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO (Kg)</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL (\$)</b>
PAVO	G	4,00	70	0,56
QUESO HOLANDES	G	4,00	70	0,28
PAN CORTADO	G	2,00	60	0,24
TOCINO AHUMADO	G	3,50	60	0,42
TOMATE	G	1,00	30	0,06
AGUACATE	G.	1,20	30	0,12
LECHUGA	G	1,00	20	0,07
MANZANA	G	0,50	30	0,05
MAYONESA	G	3,00	20	0,20
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total Bruto</b>	<b>2,00</b>
			10 % Imprevisto	0,20

	<b>Costo Neto</b>	<b>2,20</b>
	Gasto de fabr. 15%	0,33
	Factor Costo 33,33%	0,73
	M.O. 45%	0,99
	G. Adm. 12%	0,26
	45% Utilidad	0,99
	<b>Sub total</b>	<b>5,50</b>
	12 % I.V.A.	0,66
	10 % Servicio	0,00
	<b>Total (PVP)</b>	<b>6,16</b>


Ruiz, C. (2022). NOMBRE DE TU RECETA, receta estándar de costos, Quito.

### NOMBRE DE TU RECETA 3

Tabla 18: NOMBRE DE LA RECETA, receta estándar de costos

	<b>RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS</b>			
	<b>NOMBRE DE LA BEBIDA:</b>	<b>SMOOTHIE DE MORA</b>	<b>CÓDIGO:</b>	<b>1</b>
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	26/03/2022	<b>CHEF:</b>	<b>CARLOS RUIZ</b>	
<b>INGREDIENTE</b>	<b>MEDID A</b>	<b>COSTO (Kg)</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL (\$)</b>
MIEL DE ABEJA	G	7,00	30	0,46
LECHE SEMIDSCREMADA	ML	0,88	90	0,08
HIELO	G	1,00	150	0,15
YOGURT NATURAL	ML	3,50	90	0,32
MORA	G	1,00	60	0,12
ESENCIA DE VAINILLA	G.	0,60	10	0,02
FRUTOS SECOS	G	2,50	15	0,09




<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>Total Bruto</b>	<b>1,24</b>
	10 % Imprevisto	0,12
	<b>Costo Neto</b>	<b>1,36</b>
	Gasto de fabr. 15%	0,20
	Factor Costo 33,33%	0,45
	M.O. 45%	0,61
	G. Adm. 12%	0,16
	45% Utilidad	0,61
	<b>Sub total</b>	<b>3,42</b>
	12 % I.V.A.	0,41
	10 % Servicio	0,00
	<b>Total (PVP)</b>	<b>3,83</b>

Ruiz, C. (2022). NOMBRE DE TU RECETA, receta estándar de costos, Quito.

### Receta estándar de producción.


Tabla 19: NOMBRE DE LA RECETA, Receta estándar de producción.

		<b>RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN:</b>		
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		<b>CHEESCAKE DE FRAMBUESA</b>		<b>Autor : Carlos Ruiz</b>
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL</b>	<b>PUNTOS DE CONTROL</b>
60	gr	QUESO	crema	licuar
15	gr	AZUCAR	micro pulverizada	integrar
7	gr	GELATINA	sin sabor	Hidratar

10	ml	AGUA	natural	agregar				
30	gr	FRAMBUESAS	frescas y secas	sabor y textura				
40	ml	CREMA DE LECHE	refrigerada	espesa				
10	gr	MANTEQUILLA	refrigerada	derretir				
25	gr	GALLETAS	de chocolate	triturar o procesar				
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>						
		<b>CHEESCAKE DE FRAMBUESA</b>						
		1. Triturar o procesar las galletas de chocolate y luego colocar mantequilla derretida para formar una mezcla.						
		2. Colocar en el molde o base tratando de nivelar las paredes y refrigerar 20 minutos.						
		3. Colocar las frambuesas en un sartén, junto con el azúcar y cocinar por 5 - 6 minutos, hasta formar el puré.						
		4. Luego para formar el coulis, esta mezcla se tamiza y se dejar enfriar.						
		5. Hidratar la gelatina con agua, y luego dejar caer poco a poco en la crema batida.						
		6. Después se incorpora de forma envolvente el queso crema hasta obtener una crema suave.						
		7. Separar esta mezcla en dos partes.						
		8. Colocar en la primera parte el coulis de frambuesa y colocarlo en la base de galletas, y asentar con una espátula, enfriar por 10 minutos.						
		9. Luego se coloca el otra parte de la mezcla blanca y colocar frambuesas de decoración.						
10. Cortar y servir								
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
197	3945,91	1,24	48,42	18,13	142,95	63,04	522,05	1,97

Ruiz, C. (2022). NOMBRE DE LA RECETA, Receta estándar de producción, Quito.

Tabla 20. NOMBRE DE LA RECETA, Receta estándar de producción.

		<b>RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN:</b>		
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		<b>SANDWICH DE PAVO</b>		<b>Autor : Carlos Ruiz</b>
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL</b>	<b>PUNTOS DE CONTROL</b>
70	gr	PAVO	caliente	desmechado
70	gr	QUESO	holandés	rebanadas
60	gr	PAN	francés	cortado
60	gr	TOCINO	ahumado	lonchas
30	gr	TOMATE	frescos y secos	rodajas
30	gr	AGUACATE	frescos y secos	procesado
20	gr	LECHUGA	frescos y secos	hojas
30	gr	MANZANA	frescos y secos	rodajas
20	gr	MAYONESA	refrigerada	triturar o procesar
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>		
		<b>SANDWICH DE PAVO</b>		
		1. Primero se tuesta el pan y se procesa el aguacate y se reserva		
		2. Dorar el tocino en un sartén hasta que este crujiente		
		3. Agregar mayonesa al gusto al pan, solo a un lado y al otro el aguacate.		
		4. Colocar una capa de lechuga, tomate pan, pavo, queso, tocino y lechuga.		
		5. Agregar una rebanada de manzana, para darle un toque dulce.		
		6. desmechar el pavo en diagonal, colocar la proteína colocar unos palillos.		
		7. Servir este delicioso sándwich de pavo y disfrutar.		

Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
390	1010,10	8,45	43,72	98,6	120,9	183,3	4,02	93,6

Ruiz, C. (2022). NOMBRE DE LA RECETA, Receta estándar de producción, Quito.

Tabla 21: NOMBRE DE LA RECETA, Receta estándar de producción.

		<b>RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN:</b>		
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		<b>SMOOTHIE DE MORA</b>		<b>Autor : Carlos Ruiz</b>
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL</b>	<b>PUNTOS DE CONTROL</b>
30	gr	MIEL DE ABEJA	natural	endulzante
90	ml	LECHE	Semidescremada	espesante
150	gr	HIELO	congelado	triturado
90	ml	YOGURT	natural	espesante
60	gr	MORA	frescos y secos	saborizante
10	gr	ESENCIA DE VAINILLA	frasco en liquido	sabor y olor
15	gr	FRUTOS SECOS	secos, temperatura ambiente	triturados
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>		
		<b>SMOOTHIE DE MORA</b>		
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Primero se lleva a licuar la pulpa de mora junto con el agua y el azúcar por 25 segundos.</li> <li>2. Luego, se cierne en un colador para evitar las impurezas, y luego se lleva nuevamente a la licuadora.</li> </ol>		

		3. Después, Añadir leche entera y hielo, batir, hasta incorporar bien todo y se procede a servir en vaso.						
		4. Decorar con hoja de menta y cereza.						
		5. Finalmente, se sirve con sorbete.						
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Coolesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
445	667,50	0	4,45	8,90	155,75	0	222,5	4,5

Ruiz, C. (2022). NOMBRE DE LA RECETA, Receta estándar de producción, Quito.

### 3.11. Capacidad instalada.

- **Arriendo del local.**

El arriendo del local está en un margen de \$350.00 dólares por el sector, pero debido a que no es una construcción nueva permite manejar este rango de costo de arriendo.

Tabla 22: Arriendo del local.

<b>ARRIENDO DEL LOCAL</b>		
<b>Pago Mensual</b>	<b>Pago Semestral</b>	<b>Pago Anual</b>
\$350.00	2.100.00	4.200.00

Ruiz, C. (2022). Arriendo del local. Quito.

- **Equipos industriales.**

Para mantener una buena producción, no solo depende de las materias primas y del grupo de mano de obra, sino también buenos equipos que permiten función continúa por lo que importante invertir para montar una buena área de trabajo.

Tabla 23: Equipos industriales

<b>Equipos industriales</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Horno semi-industrial	1	620,00	620,00
Batidora eléctrica manual	1	250,00	250,00
Refrigerador Mabe 250lts /12 pies	2	386,00	772,00
Licadora Oster semi industrial 1.25 lts	2	120,00	240,00
Congelador Horizontal Electrolux 150 lts	1	249,00	249,00
Cocina semi-industrial inducción	1	250,00	250,00
Tanque de gas 15kg	2	50,00	100,00
Balanza digital	1	4,52	4,52
Microondas	1	120,00	120,00
<b>Total</b>			<b>2.605,52</b>

Ruíz, C. (2022). Equipos industriales. Quito

- **Equipos de computación.**

Es importe la adquisición de implementos tecnológicos, para ayudar a tener una movilidad tecnológica en los procesos operativos y administrativos.

*Tabla 24: Equipos de computación.*

<b>Equipos de Computación</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
Laptop HP Lenovo Dell	1	424,00	424,00
Impresora Epson	1	115,00	115,00
Smart TV Sony 32"	1	291,00	291,00
<b>Total</b>			<b>830,00</b>

Ruíz, C. (2022) Equipos de computación.

- **Muebles y enseres.**

La apariencia es importante mantenerla en un estándar alto, para dar confort y seguridad a los clientes, por lo que es necesario implementar e invertir en muebles y enseres de primera categoría.

*Tabla 25: Muebles y enseres*

<b>Muebles y enseres</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
Mesa de vidrio redonda, 4 puestos	4	60,00	240,00
Sillas Tiffani	16	12,50	200,00
Mesa de trabajo, acero inox	1	100,00	100,00
Tabla plástica de picar	2	7,00	14,00
Set de bowls acero inoxidable	1	30,00	30,00

Set de chuchillos (3 piezas)	3	6,00	18,00
Set de recipientes plásticos con tapa 5 pzs	2	4,00	8,00
Basurero plástico 120 lts	1	15,00	15,00
Set de vajilla 24 pcs	2	50,00	100,00
Espátula de goma	1	2,91	2,91
Rodillo de madera	1	2,50	2,50
Tamiz	1	2,00	2,00
Molde desmontable	1	4,00	4,00
Manga pastelera con Boquillas	1	2,40	2,40
Cuchillo de sierra de pan	1	4,00	4,00
Cucharas juego de 24	3	8,00	24,00
tasas juego de 12	6	15,00	90,00
Bailarina de Aluminio	1	25,00	25,00
Rallador	1	2,00	2,00
Ollas	3	4,99	14,97
manteles	8	3,00	24,00
tapetes	8	1,00	8,00
vasos juego de 12	4	5,00	20,00
platos juego de 12	6	6,00	36,00
tenedor juego de 24	3	5,00	15,00
Decoraciones varias	1	80,00	80,00
Exhibidor de productos	1	80,00	80,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.161,78</b>

Ruiz, C. (2022). Muebles y enceres. Quito.



- **Equipos industriales de seguridad.**

Es de mucha importancia salvaguardar la vida del equipo de trabajo y de los clientes, por lo que se debe invertir en implementos de seguridad que permitan mantener la tranquilidad y la calma en caso de cualquier siniestro.

*Tabla 26: Equipos industriales de seguridad*

<b>Equipos industriales de seguridad.</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
Extintor polvo 10 lbs	1	15,00	15,00
Dispensador de alcohol gel	2	15,00	30,00
Detector de gas glp	1	5,00	5,00
Señalética de seguridad	1	10,00	10,00
<b>Total</b>			<b>60,00</b>

Ruiz, C. (2022). Equipos industriales de seguridad. Quito.

- **Suministros de oficina.**

Es importante tener siempre surtida la oficina con suministros, para poder agilizar todo proceso administrativo que lo requiera.

Tabla 27: Suministros de oficina.

<b>Suministros de oficina</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>	<b>Valor Anual</b>
Set de resaltadores	1	3,00	3,00	9,00
Resma de papel bond	1	3,50	3,50	10,50
Grapadora	1	2,50	2,50	7,50
Esfero	4	0,50	2,00	6,00
libretas	1	2,50	2,50	7,50
Caja de grapas	1	1,50	1,50	4,50
Carpeta de cartón	10	0,45	4,50	13,50
Tijera	1	1,25	1,25	3,75
marcadores	4	0,80	3,20	9,60
<b>Total</b>			<b>23,95</b>	<b>71,85</b>

Ruiz, C. (2022). Suministros de oficina. Quito.

- **Servicios básicos.**

Se debe tener en cuenta que los servicios básicos siempre deben estar al día, y maneja un control de su uso, para que de esta forma no se vea perjudicada la producción y el servicio del establecimiento.

*Tabla 28: Servicios básicos.*

<b>Servicios básicos</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor semestral</b>	<b>Valor Anual</b>
Agua	25,00	150,00	300,00
Luz	60,00	360,00	720,00
Teléfono	30,00	180,00	360,00
Internet	30,00	180,00	360,00
<b>Total</b>	<b>145,00</b>	<b>870,00</b>	<b>1.740,00</b>

Ruiz, C (2022). Servicios básicos. Quito.

- **Materiales de limpieza.**

Es importante mantener la higiene del establecimiento, por lo que se debe contar con un buen suministro de limpieza, para conseguir siempre una higiene adecuada.

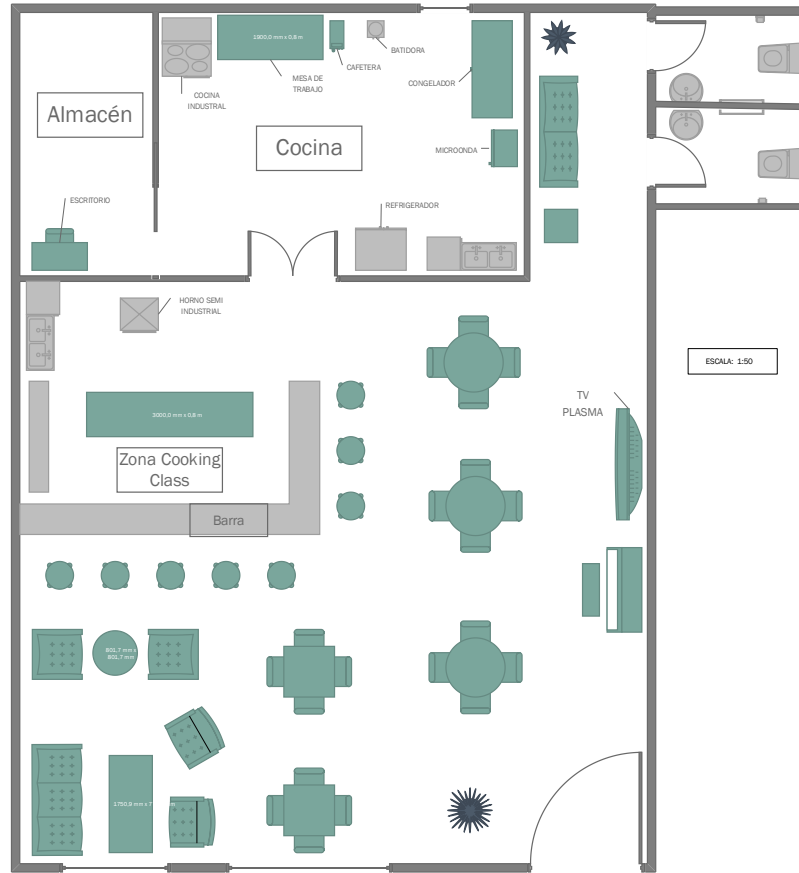
*Tabla 29: Materiales de limpieza*

<b>Suministros de limpieza</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>	<b>Valor Anual</b>
Escoba	2	3,50	7,00	21,00
Recogedor	2	1,50	3,00	9,00
Trapeador	2	3,50	7,00	21,00
Cloro 1 galón	1	4,00	4,00	12,00
Esponja lavaplatos	10	1,00	10,00	30,00
Lustre	5	0,80	4,00	12,00
Jabón para platos	4	1,25	5,00	15,00
Toallas de papel	3	2,50	7,50	22,50
Papel de cocina	2	4,50	9,00	27,00
Papel higiénico	4	2,00	8,00	24,00
<b>Total</b>			<b>64,50</b>	<b>193,50</b>

Ruiz, C. (2022). Materiales de limpieza. Quito.

### 3.12. Estudio arquitectónico

Ilustración 23: Estructura del establecimiento.



Ruiz, C. (2022). Estructura del establecimiento. Quito.

#### **4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

Para mantener la formalidad del negocio se debe de seguir las normas, para obtener los requisitos necesarios como documentos y permisos de funcionamiento de esta manera podrá elaborar sin inconvenientes de que lo clausuren.

- **Servicio de Rentas Internas (SRI) / Registro Único de Contribuyentes (RUC).**

Requisitos Obligatorios:

- Requisitos (básicos) para realizar el trámite a través del canal presencial:
- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente
- Calificación artesanal emitida por el organismo competente

Requisitos para realizar el trámite en línea:

- Número de identificación del contribuyente
- Clave de acceso a servicios en línea

Requisitos para ingresar el trámite a través del Portal SRI en línea:

- Número de identificación del contribuyente
- Clave de acceso a servicios en línea
- Solicitud de inscripción de RUC naturales

- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente
- Calificación artesanal emitida por el organismo competente

¿Cómo hago el trámite?

Procedimiento para realizar el trámite a través del canal presencial:

- Acudir al centro de atención del SRI
- Solicitar el turno
- Esperar el turno
- Acudir a la ventanilla de atención
- Presentar los requisitos y documentación de respaldo
- Recibir contestación

Procedimiento para realizar el trámite en línea:

- Ingresar a la página web: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)
- Ingresar a SRI en línea
- Ingresar número de identificación y clave
- Escoger la opción inscripción
- Aceptar términos y condiciones
- Ingresar información general del contribuyente
- Ingresar medios de contacto
- Ingresar dirección de domicilio
- Ingresar dirección del establecimiento matriz



- Ingresar actividades económicas
- Ingresar actividad económica principal
- Resumen información ingresada
- Confirmación de inscripción de RUC

Procedimiento para ingresar el trámite a través del Portal SRI en línea:

- Ingresar a la opción SRI en línea del portal: web [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)
- Escoger en el panel de control "SRI en línea"
- Seleccionar "Iniciar sesión"
- Ingresar el número de RUC y clave
- Seleccionar en el menú "Trámites y notificaciones"
- Escoger la opción "Ingreso de trámites y anexos"
- Seleccionar el servicio del trámite que desea ingresar
- Escoger y cargar los requisitos y anexos solicitados
- Completar la información del detalle del trámite que requiere ingresar
- Ingresar los datos para la notificación
- Terminar la carga del trámite en la opción "Finalizar"
- Seleccionar la opción "Aceptar"

Canales de atención: En línea (Sitio / Portal Web / Aplicación web), Presencial.

¿Cuál es el costo del trámite?

El trámite no tiene costo

¿Dónde y cuál es el horario de atención?

Para el trámite presencial el horario de atención a nivel nacional es de 08:00 a 17:00.

Para conocer la dirección de los centros de atención y ventanillas únicas del Servicio de Rentas Internas puede ingresar al enlace: <https://www.sri.gob.ec/mapa-de-agencias>

Para trámite en línea el servicio se encuentra habilitado las 24 horas a través del siguiente enlace: <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-gestion-tramites-web-internet/> (SRI.2022. <https://srienlinea.sri.gob.ec/>).

- **Municipio de Quito**

- **Requisitos para la Patente Municipal.**

- Para inscribir la RAET o Patente Municipal, se deben tener los siguientes requisitos:

- Inscripción del RUC o RISE en el Servicio de Rentas Internas (SRI).
      - Formulario de Inscripción de RAET o Patente Municipal para personas naturales o jurídicas.
      - Número de predio del domicilio tributario de la persona natural o jurídica.
      - Copia de la cédula, de ambos lados.
      - Copia de papeleta de votación, de ambos lados.

- Copia de la factura de un servicio básico del domicilio tributario.
- Copia del carnet de discapacidad (si es que aplica).
- Copia del carnet de artesano calificado (si es que aplica).
- En caso que el trámite lo realice una tercera persona, bastará una carta de autorización sencilla.

Este trámite lo pueden realizar en todas las Administraciones Zonales del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

Una vez inscrita la patente Municipal, le enviarán un mensaje a su correo electrónico, el cual contendrá su clave de acceso al portal de declaración de RAET o Patente Municipal.

Con esa contraseña deberá, realizar los siguientes pasos:

- Ingresar a esta página: <https://pam.quito.gob.ec/PAM/Servicios.aspx#info>.
- Ir a Declaración en Línea Patente y 1.5 x mil.
- Seleccionar el año de declaración.
- Elegir la actividad económica.
- Calcular el valor a cancela.
- Aceptar las condiciones y aceptar.
- Imprimir el comprobante de declaración
- Acérquese a pagar el comprobante obtenido. (PAM QUITO. 2022. <https://pam.quito.gob.ec>)

### **Licencia única de actividades económicas (LUAE)**

La licencia única de Actividades Económicas, lo deben obtener todos los establecimientos que tienen locales comerciales, oficinas, plantas o demás, que son sujetos de control por el Municipio, y el Cuerpo de Bomberos.

Los requisitos para obtener la licencia única de Actividades Económicas (LUAE) son los siguientes:

- Formulario de Solicitud de LUAE.
- Formulario Reglas técnicas de arquitectura y urbanismo para LUAE
- Pago de la patente municipal.
- Copia de la cédula, de ambos lados.
- Copia de papeleta de votación, de ambos lados.
- Copia de la factura de un servicio básico del domicilio tributario.
- Foto del Rótulo, medidas y materiales del mismo.
- Autorización del dueño del predio, en el que le permite colocar el rótulo.
- En caso que el trámite lo realice una tercera persona, bastará una carta de autorización sencilla.

Este trámite lo pueden realizar en todas las Administraciones Zonales del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

Una vez ingresado el trámite, nos enviarán al correo un link para declarar datos técnicos del establecimiento en el portal del Cuerpo de Bomberos.

Una vez aprobado el formulario, nos acercamos a cualquier Administraciones Zonales del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, con la copia de la cédula y papeleta de votación, con la declaratoria de bomberos a retirar la LUAE. (PAM QUITO. 2022. <https://pam.quito.gob.ec>)

- **Permiso de funcionamiento del ministerio del interior o P.A.F. (Permisos Anuales de Funcionamiento)**

Para obtener el Permisos Anuales de Funcionamiento (P.A.F.), se debe seguir los siguientes pasos:

- Ingresar a la página: [http://www.mdi.gob.ec/app.sitmint7/logueo/login\\_ms\\_pf.php](http://www.mdi.gob.ec/app.sitmint7/logueo/login_ms_pf.php)
- Regístrese como usuario del sistema P.A.F.
- Registre su establecimiento
- Ingrese un trámite de nuevo permiso
- Generar trámite
- Verificación de requisitos: Aquí se debe adjuntar la Patente y LUAE.
- Notificaciones recibidas: para conocer la fecha de pago del permiso en el Banco del Pacífico.
- Cancela el comprobante de pago.
- Ingresar al portal para imprimir el Permiso Anual de Funcionamiento. (MDI. 2022. <http://www.mdi.gob.ec>)

- **Permiso de funcionamiento de la agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria (ARCSA)**

Para obtener el permiso de funcionamiento de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), se debe seguir los siguientes pasos.

- Ingresar a la página: <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>
- Crear el usuario y contraseña.
- Declarar el año en curso.
- Llenar datos de Establecimiento.
- Buscar actividad económica de su establecimiento.
- Aceptar y declarar
- Acercarse al Banco del Pacífico o BanEcuador con el comprobante de ARCSA después de 24 horas.
- Al cabo de 48 horas revisar el portal del ARCSA para obtener su permiso de funcionamiento. (ARCSA. 2022. <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec>)

- **Registro de alimentos y bebidas en el Ministerio de Turismo (según categorización)**

Se consideran actividades turísticas a la prestación remunerada de modo habitual de personas naturales o jurídicas que se dediquen a las actividades de Servicio de alimentos y bebidas, este registro se lo realiza de acuerdo a la categorización del Ministerio de Turismo.

La categorización se la realiza en las oficinas del Ministerio de Turismo en el Aeropuerto.

Requisitos: Personas Naturales

- Registro único de contribuyentes (R.U.C.) (verificar técnico de Registro y Estadística y/o Técnico de Gestión y Promoción en Infodigital).
- Cédula de identidad (verificar técnico de Registro y Estadística y/o Técnico de Gestión y Promoción en Infodigital).
- Papeleta de votación (verificar técnico de Registro y Estadística y/o Técnico de Gestión y Promoción en Infodigital).
- Copia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario CON LA AUTORIZACIÓN DE UTILIZAR EL NOMBRE COMERCIAL.
- Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento en las ciudades de: Quito: Av.

República 396 y Diego de Almagro Edif. Forum Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif. Gobierno del Litoral Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de Abril Edif. Acrópolis

- Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local.
- Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)
- Declaración de activos fijos para cancelación del uno por mil, debidamente suscrita por el Representante Legal o apoderado de la empresa.
- Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados (Nuevos usuarios).

#### Procedimiento:

Recepción de requisitos y formalidades para el registro: El propietario o representante del establecimiento turístico que vaya a gestionar el Registro ante el Ministerio de Turismo, se entrevistará con el funcionario encargado de este proceso, con quién verificarán uno a uno el cumplimiento de TODOS los requisitos y formalidades correspondientes, mismas que se encuentran detallados en la Solicitud de Registro.

La inspección consiste en verificar la infraestructura y servicios ofertados por el establecimiento, misma que se realiza en el domicilio señalado,



en lo posible, con la presencia del propietario, el representante legal o el administrador, gestión en la que se determinará:

- Actividad Turística
- Tipo Capacidad
- Categoría
- Dirección
- Nombre del propietario

Luego de la Inspección, se otorga la Clasificación y la categoría y se informará al propietario, representante legal o administrador, sobre la Actividad Turística, Tipo y Categoría en la que se registra el establecimiento.

Para la obtención de la Licencia Única Anual de Funcionamiento (en el caso de un establecimiento que pertenezca a un Municipio no descentralizado) deberá realizar el trámite en el Municipio correspondiente.

Tiempo Estimado de Entrega: (15) Quince días laborables. (MINTUR.2022. [www.turismo.gob.ec/](http://www.turismo.gob.ec/))

- **Registro turístico en Quito Turismo (según categorización).**

El Registro Turístico que es la herramienta de gestión administrativa en la que se encuentran inscritas todas las personas naturales, jurídicas o comunidades que realicen cualquiera de las actividades turísticas, y consiste en la inscripción del prestador de servicios turísticos, sea persona natural o jurídica, previo al

inicio de actividades en el cual se establecerá la clasificación y categoría que le corresponda. (MINTUR.2022. [www.turismo.gob.ec/](http://www.turismo.gob.ec/))

- **Requisitos para el permiso de rotulación.**

Requisitos Obligatorios:

- Escoger la Administración Zonal que va a realizar el trámite.
- Formulario suscrito por el propietario del predio y propietario del elemento publicitario: formulario publicado en la página web, en el cual detallará las características del elemento publicitario URL: <https://pam.quito.gob.ec/PAM/formularios%20PAM/STHV%20LMU/LMU%2041/Solicitud%20de%20publicidad%20exterior%20fija%20LMU%2041.xls>
- Fotografías o fotomontaje del elemento publicitario, formato PDF: Donde se aprecie su ubicación con respecto a la edificación.

Requisitos Especiales:

- Contrato de arrendamiento: Cuando el bien inmueble es arrendado.
- Plano de estructura de sustentación del elemento publicitario, en formato pdf: Cuando se trate de vallas, murales, tótems, pantallas y leds.
- Pólizas de seguros: Si se trata de vallas, murales, letreros electrónicos, tótems, pantallas y LED.

- Acta debidamente notariada del consentimiento copropietarios: Cuando se trate de predios declarados en propiedad horizontal o en derechos y acciones
- Plan masa que contenga la ubicación de los elementos publicitarios con respecto a la edificación y cuadro de áreas respectivo: Para centros comerciales.
- Nro. de la LMU 41 anterior: En caso de renovación de la licencia
- Memoria técnica descriptiva de la instalación del medio publicitario (detalles constructivos): Para predios ubicados en áreas históricas o inventariados.
- Fotografías de la edificación antes de ubicar el elemento publicitario, formato PDF: Para predios ubicados en áreas históricas o inventariados.
- Formatos y anexos
- Formulario Normalizado
- Solicitud de publicidad exterior fija

#### ¿Cómo hago el trámite?

- Acceder por la opción “Ir al trámite en línea”
- Ingresar al sistema con usuario y clave personal. En caso de no tener, se debe realizar el registro de usuario como personal natural o jurídico, según sea el caso.
- Ingresar en formato digital todos los requisitos establecidos para atención del trámite.

- Recibir la respuesta a su trámite mediante un correo electrónico o ingresando en consulta de trámites con su usuario y clave personal.

Canales de atención: En línea (Sitio / Portal Web / Aplicación web).

¿Cuál es el costo del trámite?

- De 1 a 8 metros cuadrados de superficie

Cinco por ciento (5%) del salario básico unificado por metro cuadrado de superficie.

- De 9 metros cuadrados de superficie en adelante

Quince por ciento (15%) del salario básico unificado por metro cuadrado de superficie.

- Pantallas leds, proyectores electrónicos y/o similares.

El cien por ciento (100%) del salario básico unificado por cada metro cuadrado de superficie

¿Dónde y cuál es el horario de atención?

Asesoría del trámite en la Unidad de Gestión Territorial de cada Administración Zonal de 14h00 a 16h30.

Trámite en línea habilitado las 24 horas. La respuesta será emitida por las dependencias municipales en horarios laborales: de lunes a viernes entre las 8h00 y las 16h30. (PAM QUITO. 2022. <https://pam.quito.gob.ec>)

- **Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social / IESS**

- Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral: (solicitud de clave para Empleador)
- Ingresar a la página web del IESS [www.iess.gob.ec](http://www.iess.gob.ec).
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal. (IESS. 2022. [www.iess.gob.ec](http://www.iess.gob.ec))

- **Ministerio de Trabajo.**

Requisitos Obligatorios:

Requisito para realizar el trámite presencial:

- Solicitud de registro de directivas: Petición dirigida al Señor Ministro del Trabajo, firmada por el Secretario General de la Organización con el auspicio de un abogado patrocinador (opcional). Para notificaciones se señalará casillero judicial y/o dirección domiciliaria, dirección electrónica (e-mail).

- Auto convocatoria: De conformidad al literal C del artículo 10 del Reglamento de Organizaciones Laborales (No obligatorio)
- Acta de Asamblea general de socios: Presentar un ejemplar del Acta de Asamblea debidamente certificada por el Secretario de Actas y Comunicaciones en la que conste la nómina de las personas electas que conforman la nueva directiva compuestas con nombres completos y números de cédula de los mismos.

Requisitos para realizar el trámite en línea:

- Registrar el número de cédula para completar campos de validación en el formulario.
- Anexar los requisitos anteriormente mencionados en formato pdf.

Requisitos Especiales:

- Certificación de régimen laboral de los miembros de la directiva electa: Aplica únicamente para las organizaciones que se constituyen en instituciones públicas

¿Cómo hago el trámite?

Para realizar el trámite en el Ministerio del Trabajo de forma presencial el usuario deberá seguir los pasos que se detallan a continuación:

- Presentar la solicitud escrita en las ventanillas del Ministerio del Trabajo de su dependencia.

- Recibir la respuesta por parte del Ministerio del Trabajo, por el medio de notificación seleccionado.
- Para realizar el trámite en línea, el usuario deberá seguir las actividades que se detallan a continuación:
  - Llenar el formulario del ítem Ir a trámite en línea.
  - Anexar al formulario todos los requisitos.
  - Recibir respuesta por parte del Ministerio del Trabajo, mediante correo electrónico.

¿Cuál es el costo del trámite?

El trámite no tiene costo

¿Dónde y cuál es el horario de atención?

Lunes a viernes de 08h00 a 16h45 en las oficinas de todo el país. (Ministerio de Trabajo. 2022. <https://www.trabajo.gob.ec/>)

## 5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

### 5.2. Objetivo de impacto.

Para la Cafetería Tahin, es muy importante mantener su ideal de generar interés en los clientes en aprender sobre la gastronomía de manera rápida, por medio del servicio de cooking class, y poder ser reconocidos como una cafetería de aprendizaje y relajación.

### 5.3. Impacto ambiental

Detener buena salubridad, calidad de instalaciones y agua potable sin contaminación, con paños limpios, secos, alimentos frutas lácteos en temperatura controlada para dar al comensal producto de calidad.

#### **Identificación de posibles impactos ambientales.**

- **Contaminación por basura:** Como instalación de alimentos y bebidas, genera una gran cantidad de desechos que deben eliminarse adecuadamente para no propagar la contaminación.
- **El desperdicio del agua:** El agua es un fluido importante principalmente dentro de la instalación y está aprobado como un servicio público que genera costos, por lo que es importante no solo controlar el uso para ayudar a proteger el medio ambiente, sino también para evitar costos que causen daños a la instalación.



- **Contaminación de aguas residuales:** Debido al rol comercial, se genera contaminación por aguas residuales, por lo que se requiere una buena infraestructura de tuberías para controlar bien su caudal.
- **Contaminación de agua por equipos de limpieza:** El uso del agua es esencialmente necesario para mantener todos los dispositivos de limpieza y herramientas que este proveedor mejore adecuadamente para evitar el desperdicio.
- **Cilindros de gas:** Debe tener las conexiones adecuadas para usar cilindros de gas y evitar accidentes y contaminar el medio ambiente, los empleados y los clientes.
- **Gasto de energía:** La explotación energética necesita energía para realizar formas alternativas de luz solar para ayudar al medio ambiente a no crear más contaminación.
- **Contaminación de desechos en cocina:** Debido a la producción de la cafetería genera desechos que deben ser bien manejados para tratar de evitar la contaminación del medio ambiente y tener siempre buenos empaques resistentes para evitar fugas de los desperdicios.

### **Medidas para contrarrestar impactos encontrados.**

Para la Cafetería Tahin es importante tener cuidado a través de la expectativa de la infraestructura completa que permite un buen control de desechos, que se clasifica de acuerdo con el tipo de residuos y lo suficientemente reutilizables como para usar. La

contribución ecológica a la atención ambiental, debe recordar que siempre mejore los costos de recursos para un proceso efectivo, pero cuida el medio ambiente.

#### **5.4. Impacto social.**

Para la Cafetería Tahin es importante llegar a tener un impacto social productivo, lo que se considera como un eje primordial para la educación, debido al servicio de cooking class de pueda genera una zona de aprendizaje y con esto conseguir un buen impacto social, y ayudar a los clientes a expandir más aun sus conocimientos y porque no ayudar a generar emprendimientos por medio de la enseñanza.

## 6. ANÁLISIS FINANCIERO

### 6.2. Introducción

Se realizó el análisis financiero de Tahin, en donde se determinó total de la inversión para iniciar el cooking class Tahin. Esto se logró mediante el estudio de algunos indicadores financieros que se detallan a continuación:

### 6.3. Activos fijos

Los activos fijos del Cooking class Tahin constan de equipos industriales, equipos de seguridad, equipos de computación, muebles y enseres, y todos suman un valor total de \$4.657,30

*Tabla 30: Activos Fijos*

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Equipos Ind./ seguridad	2.665,52
Equipos de Computación	830,00
Muebles - enseres	1.161,78
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>4.657,30</b>

**Ruiz C. (2022)**

### *Depreciación activos fijos*

Los activos fijos se desgastan con el paso del tiempo lo que reduce su valor inicial, a continuación se detallan los valores correspondientes.

*Tabla 31: Depreciación activos fijos*

<b>DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS</b>		<b>% DEPRECIACION</b>	<b>DEPRECIACION</b>
Equipos Industriales.	2.665,52	10%	266,55
Equipos de Computación	830,00	33,33%	276,64
Muebles y Enseres	1.161,78	10%	116,18
<b>TOTAL</b>			<b>659,37</b>

#### **6.4. Activos diferidos**

Son los recursos monetarios que se designan para la constitución del cooking class Tahin, tales como trámites para la obtención de permisos de funcionamiento. Todos estos valores suman un total de \$400,00.

Tabla 32: Activos diferidos

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos de Constitución	\$ 400,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIF.</b>	<b>\$ 400,00</b>

### 6.5. Amortizaciones

El valor de la amortización correspondiente a los gastos de constitución, se recupera en un lapso de 5 años, con un valor de \$2.282,09 anual.

Tabla 33: Amortizaciones

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>				
MONTO	5.000,00			
TASA	14%			
PLAZO	5			
<b>PERIODO</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>PAGO INTERES</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0	-	-	-	5.000,00
1	1.456,42	700,00	756,42	4.243,58
2	1.456,42	594,10	862,32	3.381,27
3	1.456,42	473,38	983,04	2.398,23

4	1.456,42	335,75	1.120,67	1.277,56
5	1.456,42	178,86	1.277,56	-

2.282,09

## 6.6. Sueldos

La siguiente tabla de sueldos detalla los valores a pagar en el periodo de un año, incluidos los beneficios de ley. El valor total a pagar es de \$20.750,90

Tabla 34: Sueldos

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDO S</b>	<b>ANUAL</b>	<b>IESS EMP.</b>	<b>IESS EMPRES A</b>	<b>GASTO SUELDOS ANUAL</b>
<b>Gerente</b>	<b>600</b>	<b>7200</b>	<b>680,4</b>	<b>802,8</b>	<b>7322,4</b>
<b>Chef</b>					
<b>Repostero</b>					
<b>Ayudante de cocina</b>	<b>450</b>	<b>5400</b>	<b>510,3</b>	<b>602,1</b>	<b>5491,8</b>
<b>Mesero/ cajero</b>	<b>425</b>	<b>5100</b>	<b>481,95</b>	<b>568,65</b>	<b>5186,7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1475</b>	<b>17700</b>	<b>1672,65</b>	<b>1973,55</b>	<b>18000,9</b>

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDO</b>	<b>DECIM</b>	<b>DECIMO</b>	<b>TOTAL</b>	
	<b>S</b>	<b>O 4°</b>	<b>3°</b>	<b>DECIMO</b>	
				<b>S</b>	
<b>Gerente</b>	<b>600</b>	<b>425</b>	<b>600</b>	<b>1025</b>	
<b>Chef</b>					
<b>Repostero</b>					
<b>Ayudante de</b>	<b>450</b>	<b>425</b>	<b>450</b>	<b>875</b>	
<b>cocina</b>					
<b>Mesero/</b>	<b>425</b>	<b>425</b>	<b>425</b>	<b>850</b>	
<b>cajero</b>					
<b>TOTAL</b>	<b>1475</b>	<b>1275</b>	<b>1475</b>	<b>2750</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>TOT.</b>	<b>TOT</b>			
<b>SUELDOS</b>	<b>DECIMO</b>	<b>ANUAL</b>			
	<b>S</b>				
<b>18000,9</b>	<b>2750</b>	<b>20750,9</b>			

## 6.7. Capital de trabajo

Los valores correspondientes al capital de trabajo están fijados para un año de funcionamiento del cooking class Tahin. El capital de trabajo del cooking class Tahin consta de sueldos del personal con un valor de \$20.750,90, servicios básicos (luz, agua, teléfono, internet) por \$1.740,00; material de oficina (hojas de papel, esferos, etc.) por \$71,85; material de limpieza (escobas, trapeadores, etc.) por \$193,50; alquiler del local por \$4.200,00, publicidad y posicionamiento de marca (uniforme del personal, tarjetas de presentación, etc.) por \$2964, adquisición de materia prima por \$1500,00 y gastos financieros por \$700,00, que suma un valor total de **\$32.120,25**

Tabla 35: Capital de trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Sueldos	20.750,90
Servicios Básicos	1.740,00
Material oficina	71,85
Material limpieza	193,50
Alquiler local	4.200,00



Publicidad	2.964,00
Adquisición de materia prima	1.500,00
Gastos financieros	700,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 32.120,25</b>

### 6.8. Total de inversión

Mediante la suma de los valores totales de los activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo se obtiene el total de la inversión, el cual es un valor de **\$38.320,88**.

*Tabla 36: Total de inversión*

<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	
Total activos fijos	4.657,30
Total activos diferidos	400,00
Total capital de trabajo	\$ 32.120,25

<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>37.177,55</b>
------------------------	------------------

### 6.9. Estructura capital

El total de la inversión para poner en marcha a el cooking class Tahin es de \$37.177,55, la estructura del capital estará dividida de la siguiente manera: \$32.120,25 será con un capital propio, lo que equivale a un 87 % de la estructura de capital, costo de 13% y una tasa de descuento (TD) del 11,25 %, la diferencia de \$5.000 será financiada por una entidad bancaria y será equivalente al 13 % de la estructura del capital, costo del 14% y una tasa de descuento de 1,88%. La tasa mínima de rendimiento (TMAR) es el valor resultante de la suma de los porcentajes de la tasa de descuento del 13.13% y es un indicador de factibilidad del cooking class Tahin.

*Tabla 37: Estructura capital*

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		<b>Estructura</b>	<b>Costo</b>	<b>TD</b>	
<b>Capital Propio</b>	<b>32.177,55</b>	<b>87%</b>	<b>13%</b>	<b>11,25</b>	
				<b>%</b>	
<b>Capital Financiero</b>	<b>5.000,00</b>	<b>13%</b>	<b>14,00</b>	<b>1,88%</b>	
			<b>%</b>		

<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>37.177,55</b>	<b>100,00%</b>		<b>13,13</b>	<b>TMA</b>
				<b>%</b>	<b>R</b>

***Tabla de amortización***

El pago del valor de \$5.000 correspondientes al capital financiero se realizará en un plazo de 5 años con una tasa de interés del 14%. Esto a su vez generará un interés de \$2.282,09 en el primer año e irá disminuyendo progresivamente, siendo \$700,00 en el año 5.

*Tabla 38: Tabla de amortización*

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>				
<b>MONTO</b>	5.000,00			
<b>TASA</b>	14%			
<b>PLAZO</b>	5			
<b>PERIODO</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>PAGO INTERES</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0	-	-	-	5.000,00
1	1.456,42	700,00	756,42	4.243,58
2	1.456,42	594,10	862,32	3.381,27
3	1.456,42	473,38	983,04	2.398,23
4	1.456,42	335,75	1.120,67	1.277,56

5	1.456,42	178,86	1.277,56	-
---	----------	--------	----------	---

2.282,09

**1.456,42**

<b>INTERES ANUAL</b>	700,00
<b>INTERES SEMESTRAL</b>	350,00

### 6.10. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el mínimo de ventas que deben realizarse en un determinado tiempo para no tener pérdidas. Para conocer la cantidad de ventas mínimas se debe dividir el valor total de los costos fijos para el margen de contribución.

### COSTOS FIJOS

*Tabla 39: Costos fijos*

<b>COSTOS FIJOS</b>	
Arriendo	350,00
Sueldos	1.729,24
Ser. Básicos	145,00
<b>T. COSTOS FIJOS</b>	<b>2.224,24</b>

Tabla 40: Margen de contribución

<b>RECETA ESTÁNDAR</b>				
<b>Precio menú</b>	11,48			
<b>Costo menú</b>	4,17			
<b>Ganancia</b>	7,31	<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>		

Tabla 41: Punto de equilibrio

<b>PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCION</b>	
<b>PE=</b>	304

327	MENÚS	14
-----	-------	----

<b>VENTA</b>	<b>327</b>	<b>11,48</b>	<b>3.753,96</b>
<b>COSTO</b>	<b>327</b>	<b>4,17</b>	<b>1.363,59</b>
<b>GASTO</b>			<b>2.390,37</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>-</b>

Para que el cooking class Tahin se encuentre en su punto de equilibrio debe realizar la venta de 327 menús al mes, es decir 14 menús diarios.

Si bien no se está produciendo una pérdida tampoco se está generando rentabilidad, al realizar una proyección de ventas se determinó que el número necesario para obtener ganancias es de **2.390,37** ventas mensuales.

*Tabla 42: Ventas proyectadas*

<b>VENTAS PROYECTADAS</b>			
<b>630</b>	7.232,40	<b>86.788,80</b>	<b>ventas</b>
630	2.627,10	<b>31.525,20</b>	<b>costo</b>

#### **6.11. Costo de ventas**

El costo de ventas se realizó para un periodo de tiempo de 5 años, para ello se utilizó los datos de las ventas proyectadas, siendo las ventas \$86.788,80 y el costo de ventas \$31.525,20. En el primer año se obtiene una utilidad neta de \$ 15.238,79 para el año 5.

Tabla 43: Costo de ventas

<b>COSTO DE VENTAS</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>VENTAS</b>		<b>86.788,80</b>	<b>89.401,14</b>	<b>92.092,12</b>	<b>94.864,09</b>	<b>97.719,50</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>31.525,20</b>	<b>32.474,11</b>	<b>33.451,58</b>	<b>34.458,47</b>	<b>35.495,67</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>55.263,60</b>	<b>56.927,03</b>	<b>58.640,54</b>	<b>60.405,62</b>	<b>62.223,83</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>20.750,90</b>	<b>21.375,50</b>	<b>22.018,90</b>	<b>22.681,67</b>	<b>23.364,39</b>
<b>SERVICIOS BASICOS</b>		<b>1.740,00</b>	<b>1.792,37</b>	<b>1.846,32</b>	<b>1.901,90</b>	<b>1.959,15</b>
<b>MATERIAL OFIC. Y LIMPIEZA</b>		<b>265,35</b>	<b>273,34</b>	<b>281,56</b>	<b>290,04</b>	<b>298,77</b>
<b>ALQUILER AUTO</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>ALQUILER LOCAL</b>		<b>4.200,00</b>	<b>4.326,42</b>	<b>4.456,65</b>	<b>4.590,79</b>	<b>4.728,97</b>
<b>PUBLICIDAD</b>		<b>2.964,00</b>	<b>3.053,22</b>	<b>3.145,12</b>	<b>3.239,79</b>	<b>3.337,30</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>		<b>659,37</b>	<b>659,37</b>	<b>659,37</b>	<b>659,37</b>	<b>659,37</b>

<b>AMORTIZACIONES</b>		<b>80,00</b>	<b>80,00</b>	<b>80,00</b>	<b>80,00</b>	<b>80,00</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		24.603,98	25.366,82	26.152,61	26.962,06	27.795,87
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>700,00</b>	<b>594,10</b>	<b>473,38</b>	<b>335,75</b>	<b>178,86</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>23.903,98</b>	<b>24.772,71</b>	<b>25.679,23</b>	<b>26.626,31</b>	<b>27.617,02</b>
<b>BASE IMPOSITIVA</b>		<b>8.665,19</b>	<b>8.980,11</b>	<b>9.308,72</b>	<b>9.652,04</b>	<b>10.011,17</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		15.238,79	15.792,61	16.370,51	16.974,27	17.605,85

## 6.12. Flujo de caja

El flujo de caja son las entradas y salidas netas de dinero en un determinado tiempo, en este caso serán 5 años. Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$-37.178 y para el año 5 el valor será de \$ **17.067,66**.

*Tabla 44: Flujo de ventas*



<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
UTILIDAD OPERATIVA		24.603,98	25.366,82	26.152,61	26.962,06	27.795,87
DEPRECIACION		659,37	659,37	659,37	659,37	659,37
AMORTIZACION		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
- BASE IMPOSITIVA		8.665,19	8.980,11	9.308,72	9.652,04	10.011,17
- GASTOS FINACIEROS		700,00	594,10	473,38	335,75	178,86
- PAGO CAPITAL		756,42	862,32	983,04	1.120,67	1.277,56
+ VALOR DE SALVAMENTO						-
+ CAPITAL DE TRABAJO						-
- REPOSICION DE ACTIVOS					-	
<b>= FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>-</b> <b>37.178</b>	<b>15.221,74</b>	<b>15.669,66</b>	<b>16.126,84</b>	<b>16.592,97</b>	<b>17.067,66</b>

### 6.13. TIR y VAN

El TIR (Tasa Interna de Retorno) y el VAN (Valor Actual Neto) son valores que determinarán la factibilidad y utilidad del cooking class Tahin.

Tabla 45: TIR y VAN

<b>CALCULO DEL TIR Y EL VAN</b>	
<b>VAN</b>	<b>18.624,94</b>
<b>TIR</b>	<b>32,12%</b>
<b>TMAR</b>	<b>13,13%</b>

El TIR del cooking class Tahin deberá ser mayor que la TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento), en este caso el TIR es de 32,12 % y la TMAR tiene un porcentaje de 13,13% por lo que el cooking class Tahin es factible.

El VAN deberá ser mayor a cero para que haya una factibilidad, al ser el VAN \$18.624,94 determina que el cooking class Tahin es factible.

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES**

### **7.2. Conclusiones**

Cuando se comienza un emprendimiento o una pequeña o media empresa es necesario tener muy claro el manejo del área administrativa, funcional y estructural,

para lograr elaborar un producto ideal para el mercado meta, con una filosofía y ética de servicio definido por conceptos de excelencia empresarial

Al realizar un estudio inicial de pre-factibilidad y un estudio de factibilidad con términos claros de investigación podemos definir ubicación y mercad meta con productos de serán del deleite de los futuros clientes y poder cubrir sus expectativas de satisfacción

También, es importante el impacto ambiental que tendrá el negocio, para reducir la contaminación y tener un aporte de manera positiva al medio ambiente, con apoyo social mediante fuentes de trabajo y cuidado del medio ambiente. Además, es de suma importancia lograr clarificar el tipo de modelo de negocio y sobre todo el aspecto legal y normativa de control para tener un servicio de excelencia no solo con el cliente interno, cliente externo, sino también con el estado cubriendo el pago de impuesto de normativa legal vigente.

Es de suma importancia tener claro del manejo de productos considerados referenciales, constantes y de los productos que no tiene salida para poder definir campañas de posicionamiento de productos y de no funcionar dichos productos, decidir sacarlos del mercado para salvaguardar el control financiero calidad y sobre todo mantener claridad de productos y siempre manejar el punto de equilibrio financiero y de calidad.

### **7.3. Recomendaciones**

Al momento de realizar un modelo de negocio tener claro el tipo de negocio que se va a crear, conocer bien el sector en el que se va a ubicar inicialmente, para poder crear un producto esencial que cumpla con las necesidades y exigencias de los clientes.

Crear una marca., así los clientes podrán relacionar las características del negocio con un nombre o logotipo, llegándose a posicionar en las mentes de los clientes.

## **8. REFERENCIAS**

Armero, M. (29 de Julio de 2021). *La Mente es Maravillosa* . Obtenido de ¿Qué es la pirámide de Maslow?: <https://lamenteesmaravillosa.com/piramide-maslow/>

GADDMQ. (s.f.). *quito.gob.ec*. Obtenido de licencia metropolitana unica para el ejercicio de actividades economicas :

[https://www.quito.gob.ec/documents/cartillas/cartilla\\_7.pdf](https://www.quito.gob.ec/documents/cartillas/cartilla_7.pdf)

SAYCE. (s.f.). *sayce.com.ec*. Obtenido de ¿Quienes somos? : <https://sayce.com.ec/>

SAYCE. (s.f.). *sayce.com.ec*. Obtenido de LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL:

<https://sayce.com.ec/pdf/ley-propiedad-intelectual.pdf>

SRI. (s.f.). *Servicio de rentas internas* . Obtenido de registro único de contribuyentes

: <https://www.sri.gob.ec/RUC>

## **9. ANEXOS**

### **Anexo N° 1**

Formato encuesta

¿A que rango de edad pertenece?

18-20 años

21-30 años

31-40 años

41 o más

---

¿Que tipo de comida prefiere?

Nacional

Internacional

---

¿Cual de las siguientes características considera importante al momento de consumir en un restaurante?

El sabor de la comida

Buen servicio

Buen ambiente

Precios asequibles

Todas las anteriores

---

Al momento de ir a consumir alimentos en un restaurante usted va:

Solo

En pareja

En familia

---

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por productos de alta cocina?

5-10 \$

12-30 \$

50 \$ o mas

---

¿Con que frecuencia usted asiste a restaurantes por el sector de Cumbayá?

5 veces a la semana

3 veces a la semana

1 vez a la semana

---

De existir un restaurante temático de alta cocina ecuatoriana en el sector de Cumbayá , usted iría?

Sí

No

Tal vez

## Anexo N°2

### Proformas



**U\$S 386<sup>99</sup>**  
Refrigeradora Mabe 250lts 12 Pies Acero Dispensador De Agua



**U\$S 249<sup>99</sup>**  
Congelador Horizontal Electrolux 150 Lt Uso Comercial Dual



**Empacadora casera DZ280 110V**

Nuevo | 619 vendidos

**Maquina Empacadora Selladora Al Vacio Quito Guayaquil**

**U\$S 157**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor Quito, Quito

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (9538 disponibles)

[Comprar ahora](#)

[Información sobre el vendedor](#) tiyar Wind



Cocinas Industriales Con Horno 5 Y 6 Quemadores

**U\$S 325**

Envío gratis





Nuevo | 60 vendidos

**Balanza Portatil Digital De 0,1 A 10 Kg Incluye Baterias**

**U\$S 4<sup>48</sup>**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (939 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 161 vendidos

**Freidora De Aire Innova De 5.5l Tactil 115 Y De3.5l Freidora**

**U\$S 115**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (9667 disponibles)

[Comprar ahora](#)

12 meses de garantía de fábrica.

Información sobre el vendedor

**U\$S 699**

Laptop Dell Lenovo Intel Core i5 10ma  
5sd Nueva Garant 17 Hp



Nuevo | 1417 vendidos

**Impresora Epson L3250 \$310 Wifi Inc. Factura**

**U\$S 289**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: **1 unidad** (2726 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 2 vendidos

**Mesa De Comedor Elegante Vidrio Templado 6 Puestos Eyra**

**U\$S 155**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (4442 disponibles)

[Comprar ahora](#)

1 meses de garantía de fábrica.



Nuevo | 4 vendidos

**Silla Fija Eames Kd10 Para Comedor Cocina Restaurante Rosada**

U\$S 23<sup>45</sup>

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (995 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 1322 vendidos

**Sony Smart Tv 32 Full Hd Samsung LG 40 43**

U\$S 329

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (1678 disponibles)

[Comprar ahora](#)

24 meses de garantía de fábrica.

**TABLA DE PICAR**

**POLIPROPILENO**

Peso: 682 gr  
Alto: 37 cm  
Ancho: 28 cm  
Grosor: 0.7 cm

- No cambia de color
- Libre de Bifenilo A
- Fácil de sujetar
- EXTRA Resistentes
- Grado alimenticio

En diversos colores:

**PLASTI**

Nuevo | 19 vendidos

**Tabla Picar Plastica Reforzada 37x28**

U\$S 7

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Latacunga, Cotopaxi  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (88 disponibles)

[Comprar ahora](#)

**Información sobre el vendedor**

Ubicación

Televisor Smart Tv Riviera 32 Android Full Hd  
Comando De Voz

1 / 4



U\$S 289



REFRIGERADORA MABE RMP840FYEU INOX  
EXTREME NO FROST 400LT CON DISPENSADOR 10  
AÑOS DE GARANTIA EN EL COMPRESOR

Precio tarjeta: \$685.00  
**Efectivo: \$595.00**

Descuento en efectivo



CONGELADOR HORIZONTAL ELECTROLUX EFCC15A6HQQ  
DUAL 5 PIES 150L 3 AÑOS DE GARANTIA EN COMPRESOR



Precio tarjeta  
**\$299.00**

Descuento en  
**efectivo**  
**\$259.99**



OFERTA Limitada

CONGELADOR HORIZONTAL ELECTROLUX EFCC15A6HQW  
DUAL 5 PIES 150L 3 AÑOS DE GARANTIA EN COMPRESOR



Precio tarjeta  
**\$299.00**  
Descuento en  
efectivo  
**\$259.99**

1 / 4



Color:  
Plateado

U\$S 185



Microondas Hamilton  
Beach 30 Lts 1000w  
Cromado Acero Inox

U\$S 119<sup>99</sup>

Cocina Indurama De Induccion Con Horno 220v  
De 7200w Brescia

1 / 3



indurama



Color:  
Gris

U\$S 749

Horno Eléctrico Digital Dos Niveles Con Vapor  
220 Volt.



Color:  
Gris

U\$S 1.200



Nuevo

Rotulos, Letreros Y  
Señalética En General



U\$S 5

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (23 disponibles)

Comprar ahora

Información sobre el vendedor

Ubicación

Guayaquil, Guayaquil