



**CARRERA: GASTRONOMÍA**

**TEMA:**

**“Estudio de factibilidad para la implementación de una cafetería temática  
en el sector de Miraflores bajo en el norte de Quito”**

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

**AUTOR:**

**Aldo Andrés Sevillano Reyes**

**TUTOR:**

**Economista: Byron Báez**

**D.M. Quito, 25 de marzo 2021**

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a Dios, por permitir alcanzar mis objetivos y metas deseadas.

A mi madre por el apoyo incondicional, por los excelentes y sabios consejos que me brindó para sobresalir y hacerle frente a las adversidades de la vida.

A mi novia Mercy quien ha sido motivación constante para este largo recorrido, pero especialmente por su paciencia, amor y compañía en los momentos difíciles.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por bendecir mis actos y darme la oportunidad de terminar mi carrera y convertirme en un profesional.

Al Instituto Tecnológico Internacional Universitario por ser parte de mi formación profesional lugar donde adquirí conocimientos los cuales servirán para mi vida laboral.

A mis maestros quienes nunca desistieron al enseñarme aún sin importar que muchas veces no ponía atención en clases y a ellos que continuaron depositando sus esperanzas en mí, especialmente al Chef: Henry Pila Menéndez quien fue apoyo dentro y fuera de la institución.

Y a todas aquellas personas que de una u otra manera me ayudaron en la elaboración de esta tesis.

Gracias a todos.

## **AUTORIA**

Yo, Aldo Andrés Sevillano Reyes autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Aldo Andrés Sevillano Reyes

D.M. Quito, 25 de marzo del 2021

**Economista: Byron Báez**

**Tutor 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 Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Economista: Byron Báez

D.M. Quito, 25 de marzo del 2021

## **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: El economista: Byron Báez y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. Aldo Andrés Sevillano Reyes por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. – El Sr. Aldo Andrés Sevillano Reyes realizó el trabajo fin de carrera titulado: “Estudio de factibilidad para la implementación de una cafetería temática en el sector de Miraflores bajo en el norte de Quito” para optar por el título de, Tecnólogo/a en Gastronomía en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del MSc. Christian Carvajal.

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

TERCERA: Los comparecientes, economista: Byron Báez en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y el Sr. Aldo Andrés Sevillano Reyes, 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: “Estudio de factibilidad para la implementación de una cafetería temática en el sector de Miraflores bajo en el norte 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. Christian Carvajal**

**Aldo Sevillano**

D.M. Quito, 25 de marzo del 2021

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
AUTORIA.....	iv
CERTIFICACIÓN.....	v
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	xiv
1.1 Naturaleza del Proyecto.....	xiv
1.2 Marketing.....	xv
1.3 Administración, producción o servicio.....	xvi
1.4 Contabilidad y Finanzas.....	xvi
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.....	17
2.1. Creación de la microempresa.....	17
2.2. Descripción de la microempresa.....	17
2.3. Tamaño de la empresa.....	19
2.4. Necesidades a satisfacer.....	20
2.5 Localización de la empresa.....	22
2.6. Filosofía empresarial.....	23
2.6.1. Misión.....	23
2.6.2. Visión.....	23
2.6.3. Objetivos.....	23
2.6.4. Meta.....	24
2.6.5. Políticas.....	25
2.6.6. FODA.....	26
2.7. Desarrollo organizacional.....	27
2.8. Organigrama empresarial.....	29

2.9. Funciones del Personal.....	30
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING .....	36
3.1 Objetivo de mercadotecnia.....	36
3.2 Investigación de mercado.....	36
3.2.1 Técnicas e instrumentos de investigación para determinar la oferta y demanda del mercado. ....	37
3.3. Preguntas para las encuestas .....	38
3.4. Oferta.....	40
3.5. Demanda .....	42
3.6. Análisis de las encuestas .....	43
3.7. Entorno empresarial .....	53
3.7.1. Microentorno .....	53
3.7.2. Macroentorno.....	55
3.8. Especificaciones del producto.....	58
3.8.1. Producto.....	59
3.8.2. Promoción del producto o servicio .....	60
3.8.3 Promociones .....	61
3.8.4. Marca .....	61
3.9. Plan de introducción al mercado .....	63
3.9.1. Canal de distribución y puntos de ventas. ....	64
3.9.2. Publicidad .....	65
3.10. Fijación y Políticas de Precios. ....	67
3.10.1 Fijación de precios por receta estándar.....	69
3.11. Riesgo y oportunidades del negocio .....	75
3.11.1. Objetivos del área de producción.....	76
3.12. Capacidad instalada.....	77
3.12.1. Implementación del negocio .....	77
3.13. Diseño y distribución de la microempresa .....	81
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL .....	83
4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI.....	83
4.1.1 RUC (Registro Único de Contribuyente) .....	83

4.2. Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA.....	84
4.3. Municipio de Quito .....	84
4.4. Cuerpo de Bomberos.....	85
4.5. Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE).....	85
4.6. Ministerio de Turismo.....	86
4.7. Sociedad de autores y compositores ecuatorianos (SAYCE) .....	86
4.8. Permiso de salud .....	87
4.9. Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social / IESS.....	87
4.10. Ministerio del Trabajo.....	88
4. 11. Aspectos laborales.....	88
4.11.1. Derechos de los trabajadores .....	88
4.11.2. Obligaciones del empleador.....	89
4.12. Aspectos Tributarios .....	90
4.12.1. Impuesto a la renta.....	90
4.12.2. El impuesto al Valor Agregado. ....	93
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	93
5.1 Objetivo de área. ....	93
5.2 Impacto ambiental.....	94
5.2.1. Medidas para contrarrestar impactos encontrados.....	95
5.3 Impacto social. ....	96
6. PROCESO FINANCIERO.....	98
6.1 Introducción .....	98
6.2. Inversiones .....	98
6.3. Activos diferidos .....	99
6.4. Capital de trabajo .....	99
6.5. Sueldos .....	101
6.6. Depreciación activos fijos.....	102
6.7. Amortizaciones .....	103
6.8. Estructura capital.....	103
6.9. Tabla de amortización .....	104
6.10. Punto de equilibrio.....	105

6.11. Costo de ventas .....	107
6.12. Flujo de caja .....	109
6.13. Cálculo del TIR y el VAN .....	110
6.13.1.VAN (Valor Actual Neto) .....	110
6.13.2.TIR (Tasa Interna de Retorno).....	110
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	112
7.1. CONCLUSIONES .....	112
7.2 RECOMENDACIONES.....	113
7.3 BIBLIOGRAFÍA.....	115
7.4 ANEXOS.....	116

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°: 1. Administrador - Chef.....	30
Tabla N°: 2. Aspectos a considerar .....	31
Tabla N°: 3. Ayudante de cocina-mesero .....	32
Tabla N°: 4. Aspectos a considerar .....	33
Tabla N°: 5. Cajero - facturador .....	34
Tabla N°: 6. Aspectos a considerar .....	35
Tabla N°: 7. Competencia directa .....	40
Tabla N°:8. Competencia indirecta .....	41
Tabla N°: 9. Fórmula para la muestra .....	43
Tabla N°: 10. Tabulación 1 .....	44
Tabla N°: 11. Tabulación 2 .....	45
Tabla N°: 12. Tabulación 3 .....	46
Tabla N°: 13. Tabulación 4 .....	47
Tabla N°: 14 Tabulación 5 .....	48
Tabla N°: 15. Tabulación 6 .....	49
Tabla N°: 16. Tabulación 7 .....	50

Tabla N°: 17. Tabulación 8 .....	51
Tabla N°: 18. Tabulación 9 .....	52
Tabla N°: 19. Proveedores.....	54
Tabla N°: 20. Clientes .....	55
Tabla N°: 21. Intermediarios .....	55
Tabla N°: 22. Productos .....	60
Tabla N°: 23. Financiamiento publicitario .....	67
Tabla N°: 24. Ficha de producción.....	69
Tabla N°: 25. Ficha de producción.....	70
Tabla N°: 26. Ficha de producción.....	71
Tabla N°: 27. Receta estándar .....	72
Tabla N°: 28. Receta estándar .....	73
Tabla N°: 29. Receta estándar .....	74
Tabla N°: 30. Arriendo .....	77
Tabla N°: 31. Equipos industriales.....	77
Tabla N°: 32. Equipos de computación.....	78
Tabla N°: 33. Muebles y enseres.....	78
Tabla N°: 34. Equipos industriales de seguridad.....	79
Tabla N°: 35. Suministros de oficina .....	79
Tabla N°: 36. Servicios básicos.....	80
Tabla N°: 37. Materiales de limpieza.....	80
Tabla N°: 38. Rol de pagos.....	90
Tabla N°: 39. Inversiones .....	98
Tabla N°: 40. Activos diferidos.....	99
Tabla N°: 41. Capital de trabajo .....	100
Tabla N°: 42. Detalles de inversión.....	100
Tabla N°: 43. Sueldos.....	101
Tabla N°: 44. Décimos .....	101
Tabla N°: 45. Sueldos totales .....	102
Tabla N°: 46. Depreciación de activos fijos.....	102
Tabla N°: 47. Amortizaciones .....	103

Tabla N°: 48. Capital.....	104
Tabla N°: 49. Amortización .....	104
Tabla N°: 50. Amortización .....	105
Tabla N°: 51. Costos fijos .....	105
Tabla N°: 52. Margen de contribución.....	105
Tabla N°: 53. Punto de equilibrio.....	106
Tabla N°: 54. Ventas/ Costos .....	106
Tabla N°: 55. Flujo de ventas .....	108
Tabla N°: 56. Flujo de caja.....	109
Tabla N°: 57. VAN/TIR .....	111

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°: 1. Pirámide de Maslow .....	20
Gráfico N°: 2. Ubicación de la empresa .....	22
Gráfico N°: 3. Organigrama de la empresa. ....	29
Gráfico N°: 4. Tabulación 1 .....	44
Gráfico N°: 5. Tabulación 2 .....	45
Gráfico N°: 6. Tabulación 3 .....	46
Gráfico N°: 7. Tabulación 4 .....	47
Gráfico N°: 8. Tabulación 5 .....	48
Gráfico N°: 9. Tabulación 6 .....	49
Gráfico N°: 10. Tabulación 7 .....	50
Gráfico N°: 11. Tabulación 8 .....	51
Gráfico N°: 12. Tabulación 9 .....	52
Gráfico N°: 13. Microentorno de la empresa .....	54
Gráfico N°: 14. Macroentorno de la empresa.....	56
Gráfico N°: 15. Logo de la microempresa.....	62
Gráfico N°: 16. Uniforme de cocina.....	63

Gráfico N°: 17. Tarjeta de identificación .....	64
Gráfico N°: 18. Tarjeta de presentación .....	65
Gráfico N°:19. Valla publicitaria .....	66
Gráfico N°: 20. Plano del establecimiento .....	82
GráficoN°: 21. Impuesto a la renta.....	92
Gráfico N°: 22. Contenedores de reciclaje.....	95

# **“Estudio de factibilidad para la implementación de una cafetería temática en el sector de Miraflores bajo en el norte de Quito”**

Aldo Andrés Sevillano Reyes

Ing. Christian Carvajal

D.M. Quito 25 de marzo, 2021

## **1. RESUMEN EJECUTIVO**

### **1.1 Naturaleza del Proyecto**

REY COFFEE es una microempresa enfocada principalmente en la obtención del café, utilizando técnicas tanto en el secado del grano como en las diferentes preparaciones, estas técnicas ayudarán a conservar el sabor y aroma al momento de su consumo, todas estas bebidas que se acompañarán con un tipo de envueltos que puede ser las humitas, quimbolitos, tamales, bollos, pastelitos, flan, mousse, galletas, tostadas, alimentos tradicionales y también complementos de una amplia gama gastronómica local, las elaboraciones de estos alimentos se prepararán con ayuda del personal de la cafetería.

La microempresa estará ubicada en el sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, exactamente en la calle 18 de septiembre y Av. América sector de Miraflores bajo, lugar donde se concentran varias entidades públicas y privadas, oficinas, bancos, hospitales, universidades, dedicadas a diferentes actividades, por la cual es un excelente sector donde tiene visión de desarrollo y crecimiento económico.

Para el cumplimiento de las normativas impuestas por las entidades de control se mantendrá actualizado todos los permisos de funcionamiento, se cumplirá con el código laboral también para precautelar la integridad de todos quien hace parte de la microempresa, seguiremos con los protocolos de seguridad recomendada por servicio del cuerpo de bomberos.

Así mismo la cafetería se centrará en su filosofía empresarial con sus objetivos, misión, visión y estrategias, manteniéndose con una diferenciación en el servicio y calidad del producto, para lograr posesionarse en un corto plazo en el mercado además tener una buena relación con el personal y lograr el crecimiento de la microempresa.

## **1.2 Marketing**

Se buscará una estrategia de investigación para conocer la oferta y demanda del lugar en que se establecerá la microempresa, se realizará estudios de demanda a los potenciales consumidores para determinar cuan viable es el proyecto, de esta manera esta propuesta innovadora de cafetería con una temática dedicada exclusivamente al café de nuestro país y esta se dará a conocer a través de la implementación de REY COFFEE.

Las tendencias de consumo incluso su estilo de vida en el sector influirá mucho al momento de implementar la microempresa, contando con una lista de proveedores que ayudarán a tener un producto de calidad, tener en cuenta la competencia sean estas, directas o indirectas, afrontando las amenazas y riesgos de manera premeditada y acertada.

Para lograr la aceptación de 'REY COFFEE' daremos a conocer nuestro producto a través de recomendaciones, por medio de flyers y diferentes plataformas digitales. Manteniendo contacto constante con los clientes difundiendo información actualizada en los precios de los productos a ofrecer.

### **1.3 Administración, producción o servicio**

Para la implementación de los precios, cada producto se ha valorado de acuerdo a la economía del sector dando beneficio al consumidor, complementando para su conocimiento target que permita descubrir la variedad de la microempresa. Para la administración de REY COFFEE se ha implementado instalaciones que están distribuidas adecuadamente, las cuales permiten un correcto trabajo a si también con una excelente distribución personal para todas las áreas de producción y servicio como: cocina, barra y servicio.

De igual manera para tener mayor acogida se presentará una estrategia de marketing que constará de promociones y precios especiales dando beneficio al servicio y tomando en cuenta también el progreso y desarrollo de la microempresa.

### **1.4 Contabilidad y Finanzas**

En cuanto a las finanzas la microempresa se ha determinado en invertir capital completo para todos los equipos de cocina, series de cubiertos, inmuebles, productos desechables biodegradables entre otros. La microempresa manejará valores de precios reales a todo el menú, proyectando un crecimiento económico a largo plazo que son de 5 años. Tomando en cuenta los precios de los productos, se realizará finalmente una evaluación donde evidencie una valorización sustentable en el transcurso del tiempo establecido.

Las estrategias productivas y atención al cliente nos ayudarán a determinar el método más idóneo de cómo se debe manejar la producción y también el servicio, de REY COFFEE buscando siempre maximizar los beneficios y minimizar los costos para que nuestros ingresos sean sostenibles en el tiempo y nos ayuden a consolidar el proyecto de inversión.

## **2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **2.1. Creación de la microempresa**

La presencia del café en la vida de los ecuatorianos ha trascendido con pasar los años, y en la actualidad a menudo nos servimos una taza de café y lo consumimos sin un horario específico, es habitual acompañar con otro tipo de alimento, en el Ecuador existen algunas variedades de café, pero las que utilizaremos serán, el café Arábigo lavado, Arábigo natural y Robusta, porque están al alcance de los consumidores en las 24 provincias de Ecuador.

Consideramos realizar una cafetería donde se utilicen distintas variedades de café y otras especias, como la canela, cardamomo, vainilla, clavos de olor, para realzar el sabor del café; después de realizar el estudio necesario en este caso, enmarcados en elaborar café con algunas variedades de envueltos como son los quimbolitos, tamales, bollos, pastelitos, flan, mousse, galletas, tostadas.

De los cuales se venderá en un local ubicado en el norte de Quito, esperando tener su aceptación nos proyectaremos después de una consolidación del negocio a obtener una franquicia.

### **2.2. Descripción de la microempresa**

- **Importancia**

REY COFFEE será una microempresa cuya finalidad será ofrecer a la sociedad un ambiente único y acogedor para sus clientes, quienes buscan un lugar y momento tranquilo para compartir con cercanos o simplemente pasar un buen rato fuera de su horario laboral. Además, brindará, un menú variado e innovador con su producto estrella que es el café acompañado con envueltos tradicionales y modernos, con un servicio ágil y cordial.

Al momento de posesionarse la microempresa en el mercado generará plazas de trabajo y asegurará el bienestar de muchas familias, para que esto se logre, es necesario la cooperación de todos y que pongan como elemento central el crecimiento de la misma, y no las acciones ilegales que puedan perjudicarla.

- **Características**

REY COFFEE presentará todo tipo de café que se obtendrán a partir del café Arábigo lavado, Arábigo natural y Robusta también serán acompañados con una mezcla de especias como canela, clavo de olor, cardamomo, entre otros. Se presentará una variedad de envueltos sean estos; quimbolito, tamal, bollos, humitas, pastelitos, flan, mousse, galletas, tostadas, etc.

La temática de la cafetería será enfocada a la imagen del café dándole relevancia para su consumo para que el cliente tenga una nueva experiencia gastronómica al momento de ingresar y degustar del producto, además podrá disfrutar de otras actividades y tener un espacio de relajamiento.

- **Actividad**

REY COFFEE ofrecerá diferentes variedades de bebidas derivadas del café que se dará a conocer al consumidor mediante diferentes técnicas de preparación, como primer punto será expuesto en el norte de Quito, dependiendo de su acogida, se expandirá a nuevas sucursales.

### **2.3. Tamaño de la empresa**

REY COFFEE, es una microempresa que contará con espacios de producción: donde se realizará el procesamiento del café y los envueltos, la oficina, zona de barra, zona de recepción de pedidos, zona de mesas y baños.

Todo esto bajo la supervisión del Chef y de la persona designada para cada área.

La microempresa REY COFFEE contará con:

- Administrador- Chef.
- Un ayudante de cocina – Mesero.
- Cajero – Facturador.

Esta microempresa contará con personal capacitado para desenvolverse en todas las áreas de trabajo y abiertos a opiniones y sugerencias receptadas tanto del personal como de los clientes.

## 2.4. Necesidades a satisfacer

Gráfico N°: 1. Pirámide de Maslow



Gráfico N°.1. Aldo Sevillano. (2021). *Pirámide de Maslow*. En: <https://decidestuvida.com/piramide de-Maslow-como-reconocer-nuestras-necesidades/>. Quito.

### a. Necesidad Fisiológica

La microempresa cumple la necesidad fisiológica porque es una empresa de alimentos y bebidas por lo cual cumple con la necesidad de alimentación.

### b. Necesidad de Seguridad

REY COFFEE, para la seguridad de los empleados contará con instalaciones de primer nivel y para la seguridad de los clientes contará con espacio amplio, cómodo y con tecnología de punta y en la parte de manipulación de los alimentos se establecerá buenas prácticas de manufactura (BPM).

### **c. Necesidad Social – Afiliación**

El jefe de esta microempresa, para lograr una buena gestión laboral, deberá realizar semestralmente eventos de incorporación, considerando fechas importantes de su personal, escuchando sus opiniones, trabajando en equipo y siendo empático con ellos.

### **d. Necesidad de Reconocimiento**

Desarrollando un producto de calidad y realizándolo bajo técnicas de vanguardia permitirá el reconocimiento tanto de la microempresa como del personal y el cliente se sentirá complacido con el producto, además con una buena organización y promoción se logrará posesionar en el mercado.

### **e. Necesidad de Autorrealización**

Una vez que la microempresa se encuentre en este eslabón surgirá la creatividad de innovación en los productos ofrecidos contando también con una campaña de marketing estratégico para continuar creciendo, buscando beneficiar a los trabajadores; con él aumento de salario, los propietarios; buscarán la manera de expandirse en la ciudad, los consumidores: tendrán acceso a nuevas promociones, beneficios por clientes frecuentes, etc. y con un nuevo espacio donde disfrutarán de beber una taza de café con un estilo diferente.

## 2.5 Localización de la empresa

La microempresa REY COFFEE estará ubicada en el sector de Miraflores bajo, calle 18 de septiembre y Av. América, en la cual se llevarán a cabo los procesos de elaboración y producción, además de receptor pedidos, tanto por vía internet o telefónica para la adquisición de los productos.

Gráfico N.º 2. Ubicación de la empresa

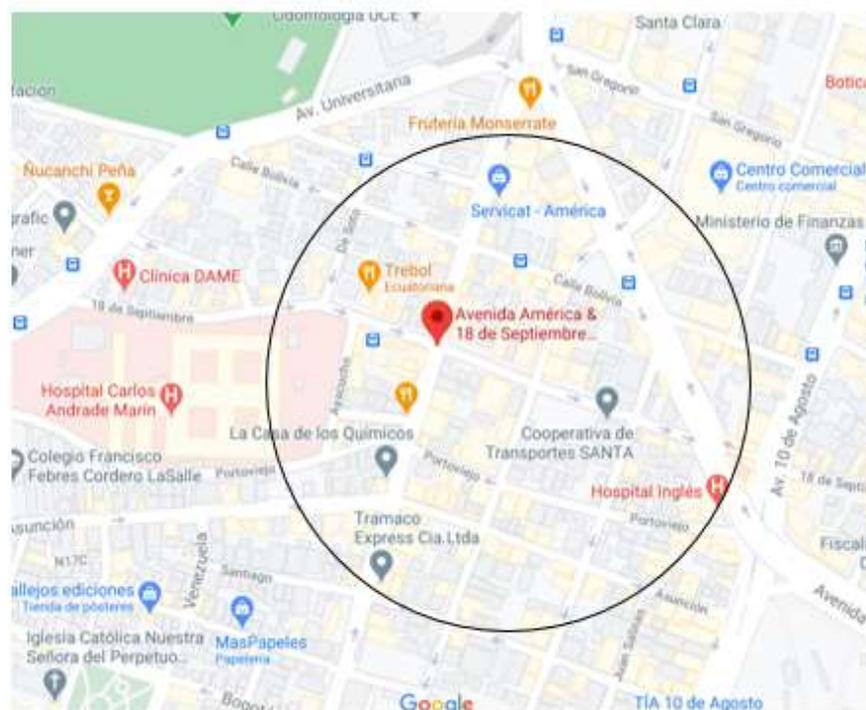


Gráfico N.º.2. Google Maps. (2021). *Ubicación de la empresa.*

En: <https://www.google.com/maps/>. Quito.

## **2.6. Filosofía empresarial**

### **2.6.1. Misión**

Ofrecer un agradable y acogedor espacio con un servicio de cafetería de excelente calidad para los amantes del café con una temática diferente, además de un equipo de trabajo comprometido a obtener un buen producto desde su preparación hasta su consumo, finalmente brindando una atención de primera, ágil y eficiente, favoreciendo a la generación de empleo.

### **2.6.2. Visión**

REY COFFEE, buscará consolidarse en el mercado alimenticio en un lapso de 4 años, como una de las cafeterías más reconocidas a nivel local, destacando por su sabor, calidad y servicio, consiguiendo así la aceptación de nuestros productos en la sociedad.

### **2.6.3. Objetivos**

#### **General**

Crear una cafetería temática como proyecto de factibilidad para la implementación de una cafetería que elabore café a base de café arábigo lavado, arábigo natural y Robusta, en el sector de Miraflores bajo, calle 18 de septiembre y Av. América norte de Quito.

#### **Específicos**

- Establecer estrategias de marketing que nos ayuden a impulsar nuestro proyecto.
- Conseguir fines de lucro para impulsar la empresa a nivel local.
- Generar fuentes de empleo para impulsar su crecimiento y desarrollo profesional.

#### **2.6.4. Meta**

Que REY COFFEE, sobresalga en el mercado en un periodo no máximo de 5 años y que los productos mantengan una buena calidad para que satisfaga el paladar de los consumidores, logrando ser reconocido a nivel local.

- **Estrategias**
  - Realizar campañas publicitarias intensivas en las redes sociales para captar un mayor número de clientes en el menor tiempo posible.
  - Dar a conocer a la microempresa mediante marketing y utilizando una app donde facilite información y obtención del producto.
  - Conseguir personal con experiencia y en determinados perfiles en todas las áreas de la microempresa.
  
- **Fuentes de la diferenciación:**
  - Garantía de seguridad, salubridad y calidad.
  - Características tangibles en los productos.

### **2.6.5. Políticas**

- **Puntualidad y Horarios**

- Cada empleado deberá llegar 10 minutos antes al trabajo.
- Se deberá respetar la hora de entrada y de salida del establecimiento.
- Se reconocerán horas extras.
- Solo por fines de fuerza mayor, o con antelación notificar al Administrador-Chef su salida antes de su horario de trabajo.
- Respetar el horario de almuerzo.

#### **Dentro del lugar de trabajo.**

- Estar uniformados adecuadamente.
- No utilizar, bisutería, durante el trabajo.
- Mantener el uniforme limpio y completo según su área de trabajo.
- Manejar adecuadamente los utensilios de preparación de alimentos.
- No fumar.
- No consumir alcohol antes ni durante la jornada laboral.
- No ingresar al establecimiento personal no autorizados.

Las personas que no cumplan con las políticas de la empresa serán despedidas inmediatamente por el Administrador - Chef.

## **2.6.6. FODA**

### **Fortalezas**

- Precios competitivos.
- Conocimiento en la preparación de alimentos.
- Productos e insumos de calidad.
- Cumplir con los estándares de espera en cada pedido.

### **Oportunidades**

- Entrar al mercado con un enfoque distinto.
- Aprovechar el crecimiento del mercado alimenticio.
- Perfeccionar las instalaciones.
- Posicionar una marca en el mercado cafetero.
- Desarrollo de la empresa y del personal.

### **Debilidades**

- Los primeros meses los niveles de consumo bajos.
- No contar con suficientes proveedores conocidos.
- Falta de conocimiento en publicidad y promociones.
- Capital de inversión medio bajo para soportar ventas iniciales.

## **Amenazas**

- Riesgo de pandemia.
- Aumento de los impuestos.
- Aumento en la tasa de interés.
- Aumentos de precios en la materia prima.

## **2.7. Desarrollo organizacional**

### **Tipo de Estructura**

- **Diferenciación**

REY COFFEE será una microempresa que contará con una comunicación vertical, la cual ayudará de excelente manera con los procedimientos de logística y de supervisión en los procesos de fabricación con los productos que ofreceremos y serviremos a nuestros clientes.

La organización está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial
  - Nivel Operativo
- 
- **Nivel Gerencial**
    - Administrador – Chef.

## **Nivel Operacional**

- Ayudante de Cocina – Mesero.
- Cajero – Facturador.
  
- **Formalización**

La microempresa se mantendrá ligada a su misión que es basada en estrategias, métodos y políticas actuales manteniendo la ejecución de las leyes laborales como pueden ser el pago de los impuestos, tener permisos de funcionamiento actuales y el aseguramiento del jefe y sus empleados.

Para su cumplimiento se guiará con todas las normativas legales descritas por las entidades que controlan cada organismo.

- **Centralización – Descentralización**

REY COFFEE se enfocará en las áreas de fabricación y servicio; así contribuirán al desarrollo del negocio y a la satisfacción de los consumidores, llegando así al mercado exigente. La descentralización se dará en la distribución de funciones a partir del grado Gerencial permitiendo la toma de decisiones y el apropiamiento de los empleados, todo esto en la atención de nuestros clientes y en el desarrollo de la microempresa.

- **Integración**

Para la integración correspondiente se centrará en el método de delegación a través de los procesos de posesión, ventas, fabricación y servicio, este método permitirá aportar un control en la organización de todas las áreas, verificando las actividades mediante un registro donde todos deberán cumplir, constatando de esa manera una integración magistral.

## 2.8. Organigrama empresarial

Gráfico N° 3. Organigrama de la empresa.



Gráfico N° 3. Aldo Sevillano. (2021). *Organigrama de empresa*. Quito.

## 2.9. Funciones del Personal

### PUESTO DE ADMINISTRADOR - CHEF

#### Detalles generales del puesto de Administrador Chef.

Tabla N°: 1. Administrador - Chef

<b>Empresa</b>	REY COFFEE.
<b>Unidad administrativa</b>	Área de producción y servicio.
<b>Misión del puesto</b>	Delegar e inspeccionar funciones para el control general en todas las áreas de trabajo, solucionar irregularidades de la empresa, escuchar las quejas y recomendaciones de los empleados y clientes, administrar la cocina y responsabilizarse en todo ámbito de la empresa, además en la distribución del trabajo en la cocina y efectuar la adquisición de materia prima.
<b>Denominación del puesto</b>	Administrador Chef.
<b>Rol del puesto</b>	Administración y supervisión de procesos de producción, servicio y venta.
<b>Remuneración</b>	\$ 500

Tabla N°. 1. Aldo Sevillano. (2021). *Detalles generales del puesto de Administrador Chef. Quito.*

## Méritos Aspectos a considerar

Tabla N°: 2. Aspectos a considerar.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía.	Mínimo 1 año de experiencia para el cargo de Administrador-Chef.	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Técnicas de vanguardia.</li> <li>❖ Procesamiento de alimentos.</li> <li>❖ Protocolo de servicio.</li> <li>❖ Administración de empresas; alimentos y bebidas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Tener buenos modales para ser servicial con el personal y en toda la microempresa.</li> <li>❖ Capacidad para trabajar en equipo.</li> <li>❖ Habilidad para dar soluciones de manera ágil y rápida en toda la microempresa.</li> <li>❖ Voluntad para aceptar críticas y escuchar recomendaciones.</li> </ul>

Tabla N°: 2. Aldo Sevillano. (2021). *Méritos y Aspectos a considerar*. Quito.

## PUESTO DE AYUDANTE DE COCINA

### Detalles generales para el puesto de Ayudante de Cocina – Mesero

Tabla N°: 3. Ayudante de cocina-mesero

<b>Empresa</b>	REY COFFEE.
<b>Unidad administrativa</b>	Área de producción y servicio.
<b>Misión del puesto</b>	Trabajar bajo la supervisión del Administrador-Chef, limpiar y organizar los instrumentos de la cocina. Preparar los alimentos requeridos por el menú. Receptor de la materia prima y embodegar.
<b>Denominación del puesto</b>	Ayudante de cocina – mesero.
<b>Rol del puesto</b>	Ayudar al chef en la elaboración de los envueltos y efectuar el tostado del café.
<b>Remuneración</b>	\$ 400

Tabla N°. 3. Aldo Sevillano. (2021). *Detalles generales para el puesto de Ayudante de Cocina - Mesero.*

Quito.

## Méritos Aspectos a considerar

Tabla N°: 4. Aspectos a considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía.	Mínima 5 meses en el cargo de ayudante de cocina.	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Conocimiento de técnicas de vanguardia.</li> <li>❖ Pre elaboración y conservación culinaria.</li> <li>❖ Elaboración de envueltos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Cumplir con valores y normas de higiene.</li> <li>❖ Captar instrucciones.</li> <li>❖ Tener la habilidad para trabajar bajo presión.</li> <li>❖ Habilidad para trabajar en equipo con otras personas, así cumplir con su labor.</li> </ul>

Tabla N°. 4. Aldo Sevillano. (2021). *Detalles generales para el puesto de Ayudante de Cocina - Mesero.*  
Quito.

## PUESTO DE CAJERO – FACTURADOR

### Detalles generales para el puesto de Cajero – Facturador

Tabla N°: 5. Cajero - facturador

<b>Empresa</b>	REY COFFEE.
<b>Unidad administrativa</b>	Área de caja – facturadora.
<b>Misión del puesto</b>	Manejar a la perfección el sistema de caja y de facturas.
<b>Denominación del puesto</b>	Cajero – facturador.
<b>Rol del puesto</b>	Encargada de cobrar y facturar los pedidos del servicio.
<b>Remuneración</b>	\$ 400

Tabla N°. 5. Aldo Sevillano. (2021). *Detalles generales para el puesto de Cajero - Facturador. Quito.*

## Méritos Aspectos a considerar

Tabla N°: 6. Aspectos a considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en contabilidad.	Mínimo un año de experiencia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Conocimiento de servicio.</li> <li>❖ Atención al cliente.</li> <li>❖ Manejo de sistema de cobranza.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Ser responsable y honesto.</li> <li>❖ Ser atento y cordial.</li> <li>❖ Buena presentación personal.</li> <li>❖ Habilidad de comunicación con las personas.</li> <li>❖ Ser amable pero no confianzudo.</li> </ul>

Tabla N°. 6. Aldo Sevillano. (2021). *Méritos Aspectos a considerar*. Quito.

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

#### **3.1 Objetivo de mercadotecnia.**

Conseguir la atención del público para que la marca REY COFFEE se poseione en la mente del cliente con un buen servicio, un producto de calidad y que la experiencia gastronómica llene las expectativas de cada cliente.

Reconocer cuáles son las necesidades de las personas del sector mediante un estudio de investigación para ayudar en el futuro a satisfacer sus requerimientos y que puedan sentirse felices con todos los productos ofrecidos por REY COFFEE.

Establecer los medios de comunicación más efectivos para promocionar la nueva cafetería al público objetivo, y asegurar el crecimiento económico de la microempresa de acuerdo con la realidad del mercado.

#### **3.2 Investigación de mercado**

Esta parte es fundamental para la creación de cualquier tipo de empresa que ofrezca productos y servicios para su efectividad, de esta investigación se debe llevar a cabo en la calle 18 de septiembre y avenida América sector Miraflores bajo norte de Quito para observar la oferta y la demanda requerida por el público.

**Por el propósito:** La dirección del proyecto va encaminado a mantener el sabor en los alimentos estrella que es el capuchino y la humita, en su proceso de obtención se molerá el grano de café, el grano del choclo y posterior su preparación, adicionalmente ofreceremos otra variedad de cafés, envueltos tradicionales y modernos.

La microempresa anhela ofrecer un servicio diferenciado en cafetería como productos de excelente calidad, la cafetería por el uso constituye un bien de consumo final tanto que por su efecto será catalogado como innovador.

### **3.2.1 Técnicas e instrumentos de investigación para determinar la oferta y demanda del mercado.**

Utilizaremos dos técnicas para determinar la viabilidad del proyecto de la siguiente manera: por el lado de la oferta analizaremos a nuestros competidores en el lugar, a través del método de la observación y analítico, para conocer a nuestros competidores directos e indirectos y por el lado de la demanda analizaremos a los posibles consumidores o clientes en el lugar mencionado la cual se realizará a través de una encuesta de manera virtual.

Mediante la técnica de observación y análisis conoceremos los establecimientos que ofrezcan los mismos productos que se expendan en REY COFFEE, estos son conocidos como competencia directa.

A través de la encuesta virtual determinaremos cuál es el grado de aceptación del producto en la calle 18 de septiembre y avenida América sector Miraflores bajo, como a sus alrededores en el norte de Quito.

REY COFFEE, tendrá dos tipos de competencias estas son directas e indirectas, la directa es aquella competencia que ofrece el mismo producto en la cafetería, mientras que la competencia indirecta es aquella que ofrece un servicio de alimentación no enfocada en una cafetería, pero puede elaborar el mismo.

Se utilizará la modalidad de encuestas a través de plataformas virtuales con preguntas cerradas para obtener respuestas de carácter necesario en la demanda, con el propósito de observar la aceptación de REY COFFEE en el mercado, a continuación, las preguntas:

### 3.3. Preguntas para las encuestas

**Objetivo:** Conocer los gustos y preferencias de los consumidores para la implementación de una cafetería temática.

**Estimado/a:** gracias por su participación por favor escoger una opción para cada pregunta.

1. ¿Suele acudir a una cafetería?

a) Si

b) No

2. ¿Cada que tiempo acude a una cafetería?

a) Diariamente

c) Una vez a la semana

e) Nunca

b) Tres veces a la semana

d) una vez al mes

3. ¿Qué variedad de café le gusta?

a) Espresso

c) americano

e) Café con leche

b) Capuchino

d) Café Panna

4. ¿Qué hora del día es su preferencia para tomar café?
- a) En la mañana       b) En la tarde       c) En la noche
5. ¿Cuál de estos productos cree que debe acompañar al café?
- a) Tamales       c) Bollos       e) Pastelitos       g) Mousse   
b) Humitas       d) Quimbolitos       f) Tostadas       h) Sándwich
6. ¿Cuál de las siguientes opciones le interesa según su criterio respecto a una cafetería?
- a) Calidad del producto       c) Variedad en los productos   
b) Atención y servicio       d) Ambiente de las instalaciones
7. ¿Cuáles son las promociones que le atraen más para consumir un producto?
- a) Combos de alimentos       c) Promociones por temporada   
b) Tarjetas de descuentos       d) Clientes frecuentes
8. ¿Cuáles son los medios que más utiliza para informarse de novedades, precios y productos?
- a) Facebook       c) Twitter       e) TikTok   
b) Instagram       d) WhatsApp       f) Correo electrónico
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por tomar una buena taza con su complemento?
- a) 1.5 - 2.5       b) 2.5 – 5.0       c) 5.5 – 7.5       d) 7.5 – 10

### 3.4. Oferta

Según De Jesús Mora define a la oferta como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio y condiciones dadas, en un determinado momento y también define como la cantidad de productos y servicios disponibles para ser consumidos.

De acuerdo al estudio realizado en el sector Miraflores bajo entre la calle 18 de septiembre y Av. América norte de Quito se puede puntualizar que en el lugar subsisten competencias directas e indirectas para REY COFFEE, a continuación, podemos describir alguna una de ellas.

**Tabla N°: 7. Competencia directa**

<b>Competencia directa</b>		
<b>Empresa</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Productos</b>
<b>Coffee Melatte</b>	18 de septiembre y avenida América	Cafetería
<b>Cafetería y heladería Bariloche</b>	18 de septiembre y Manuela Larrea	Cafetería
<b>Serendipity Coffee Shop</b>	José Armero y 18 de septiembre	Cafetería
<b>Cafetería Maní Crys</b>	Rafael de Soto y 18 de septiembre	Cafetería

**Tabla N°.7. Aldo Sevillano. (2021). Competencia directa. Quito.**

**Tabla N°:8. Competencia indirecta**

<b>Competencia Indirecta</b>		
<b>Empresas</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Productos</b>
<b>Panadería Ambato</b>	José Armero y 18 de septiembre	Pan
<b>Dulci Pan</b>	18 de septiembre y avenida universitaria	Pan
<b>Panadería y pastelería Carmita</b>	18 de septiembre y Manuela Larrea	Pan y pasteles
<b>Restaurante la costa</b>	Ayacucho y 18 de septiembre	Almuerzos
<b>Trébol</b>	Rafael de Soto y 18 de septiembre	Almuerzos
<b>Mandigo's</b>	Manuela Larrea y 18 de septiembre	Comidas tradicionales

**Tabla N°.8. Aldo Sevillano. (2021). Competencia Indirecta. Quito.**

Una vez realizado el estudio de la competencia directa se analizó que, podemos competir con los productos ofrecidos y sobresalir en el mercado, además que la ubicación de REY COFFEE, se encuentra más cerca del movimiento económico potencial de la calle 18 de septiembre y avenida América.

Con respecto a la competencia indirecta y la información obtenida damos a conocer que existe más sustitutos en el sector, pero no todos cuentan con un servicio donde se puedan sentar a tomar una taza de café.

Observando las dos competencias podemos mencionar que es viable posesionar a REY COFFEE en la calle 18 de septiembre y avenida América norte de Quito porque se encuentra en medio del mayor movimiento financiero.

### 3.5. Demanda

Según De Jesús Mora, la demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).

A partir de las encuestas realizadas en la calle 18 de septiembre y avenida América, sector de Miraflores bajo norte del Distrito Metropolitano de Quito. Demostró una demanda de más de 2000 personas que cumplen diferentes actividades, de los cuales se obtuvo una muestra de 110 personas para ser encuestados.

#### Plan de Muestreo

- ❖ Población: 2000 trabajadores.
- ❖ Población segmentada: 110 personas.

Dónde:

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

- ❖ **n** = tamaño de la muestra.
- ❖ **Z** = nivel de confianza.
- ❖ **e** = error en la estimación.
- ❖ **P** = proporción de defectos esperados.
- ❖ **Q** = probabilidad negativa.
- ❖ **N** = población segmentada.

Tabla N°: 9. Fórmula para la muestra

<b>FÓRMULA DE LA MUESTRA CON POBLACIÓN</b>					
<b>2</b>					
$n = \frac{(Z)^2 * P * Q * N}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$					
<b>POBLACIÓN</b>	N =	<b>2000</b>			
n =	3,8416	0,3	0,3	2000	
	0,0025	1999	3,842	0,41	0,42
n =	602				
	4,9975	<b>+</b>	0,9604		
n =	602				
	5,9579				
<b>MUESTRA</b>					
<b>REAL</b>	n =	<b>109,97</b>	<b>PERSONAS PARA ENCUESTAR</b>		

Tabla N°: 9. Aldo Sevillano. (2021). *Fórmula para la muestra*. Quito.

### 3.6. Análisis de las encuestas

Las encuestas se realizaron en la calle 18 de septiembre y avenida América sector de Miraflores bajo norte de Quito donde se va a establecer la cafetería a personas de entre 18-80 años y las respuestas obtenidas son las siguientes:

## Pregunta 1

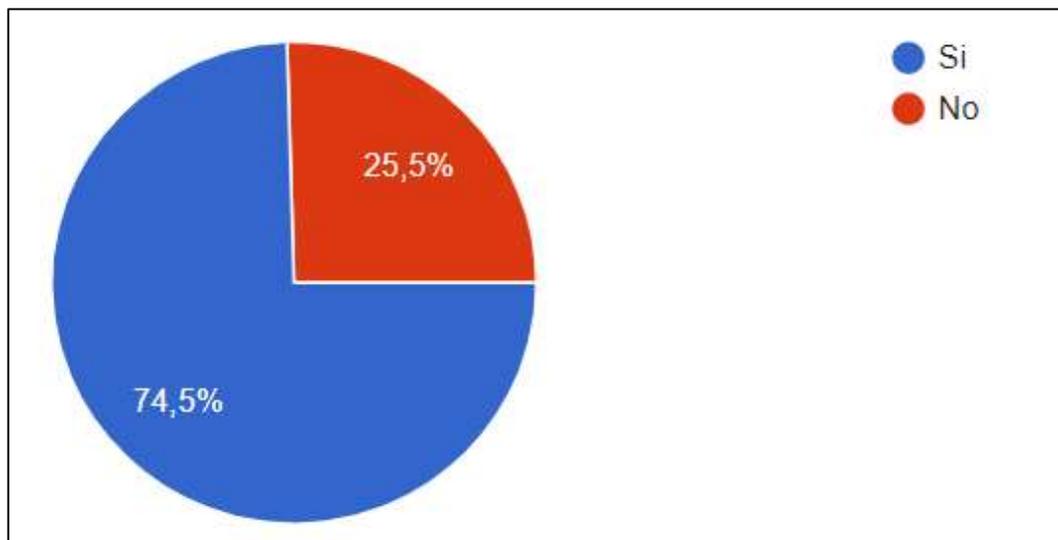
### 1. ¿Suele acudir a una cafetería?

Tabla N°: 10. Tabulación 1

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	82	74.5%
NO	28	25.5%
TOTAL	110	100%

Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

Gráfico N°: 4. Tabulación 1



Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

**Análisis cuantitativo:** el 74.5% de los encuestados acuden a una cafetería, mientras que el 25,5% no acuden a una cafetería.

**Análisis cualitativo:** se observa que la mayoría de las personas encuestadas acuden a una cafetería.

## Pregunta 2

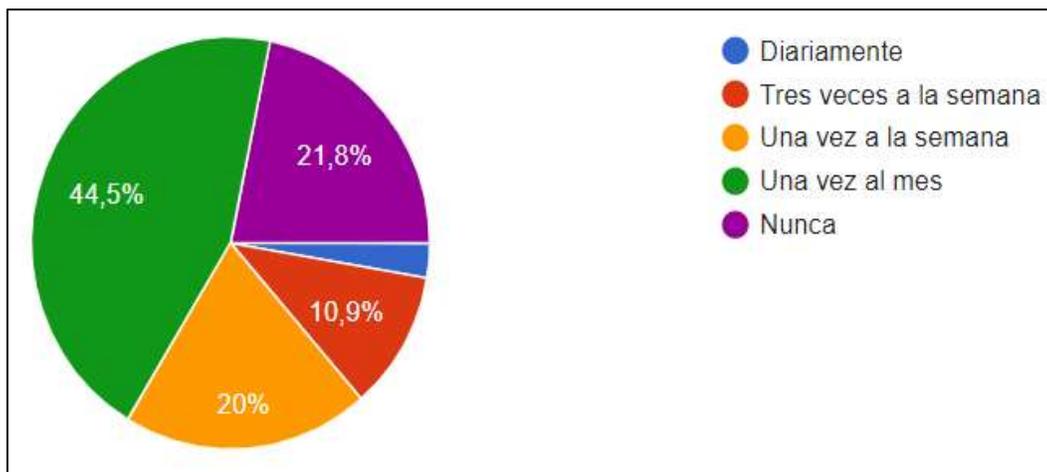
### 2. ¿Cada qué tiempo acude a una cafetería?

Tabla N°: 11. Tabulación 2

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIARIAMENTE	3	2.8%
TRES VECES A LA SEMANA	12	10.9%
UNA VEZ A LA SEMANA	22	20%
UNA VEZ AL MES	49	44.5%
NUNCA	24	21.8%
TOTAL	110	100%

Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

Gráfico N°:5. Tabulación 2



Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

**Análisis cuantitativo:** el 44.5% acuden una vez al mes a una cafetería, el 20% acuden una vez a la semana a una cafetería, el 21.8% no acuden a una cafetería, 10.9% de los encuestados acuden a una cafetería tres veces a la semana y el 2.8% acuden diariamente.

**Análisis cualitativo:** de las respuestas obtenidas no todos acuden diariamente a una cafetería, pero acuden en el transcurso de la semana y en el mes.

### Pregunta 3

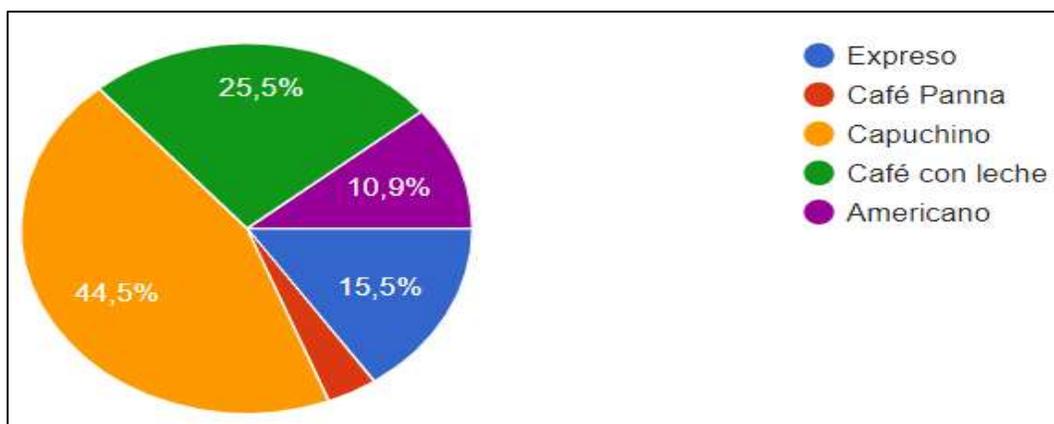
#### 3. ¿Qué variedad de café le gusta?

Tabla N°: 12. Tabulación 3

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EXPRESO	17	15.5%
CAFÉ PANNA	4	3.6%
CAPUCHINO	49	44.5%
CAFÉ CON LECHE	28	25.5%
AMERICANO	12	10.9%
TOTAL	110	100%

Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

Gráfico N°: 6. Tabulación 3



Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

**Análisis cuantitativo:** el 44.5% de encuestados les gusta el capuchino, el 25.5% les gusta el café con leche, mientras que el 15.5% les gusta el café expreso, el 10.9% de los encuestados se inclinan por el café americano y el 3.6 consumen café panna.

**Análisis cualitativo:** las personas encuestadas tienen preferencia por la variedad de café capuchino mientras que un porcentaje menor a este eligen café con leche.

#### Pregunta 4

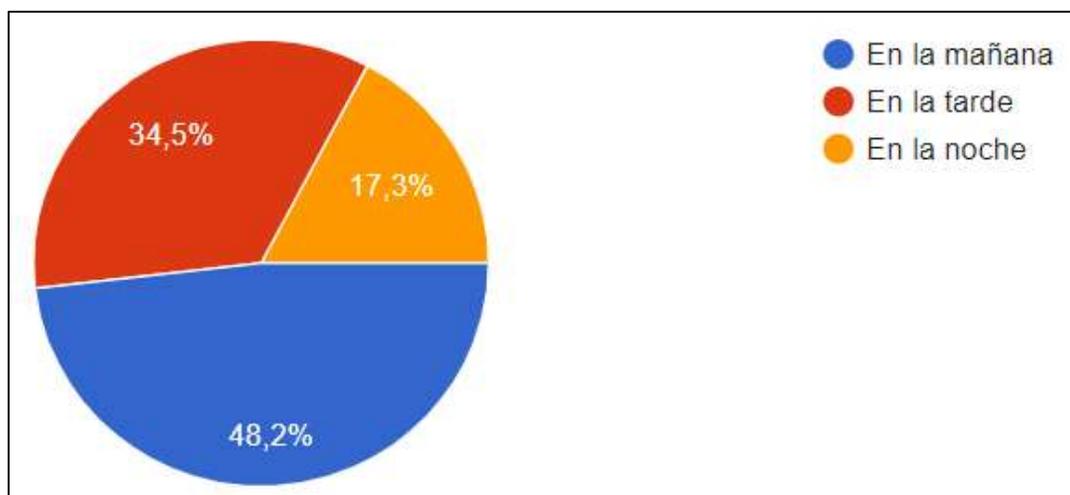
#### 4. ¿Qué hora del día es su preferencia para tomar café?

Tabla N°: 13. Tabulación 4

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EN LA MAÑANA	53	48.2%
EN LA TARDE	38	34.5%
EN LA NOCHE	19	17.3%
TOTAL	110	100%

Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

Gráfico N°: 7. Tabulación 4



Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

**Análisis cuantitativo:** el 48.2% de los encuestados disfrutan consumir café en la mañana, el 34.5% lo toman en la tarde y el 17.3% prefieren tomar café en la noche.

**Análisis cualitativo:** a partir de las encuestas nos dan a conocer que las personas prefieren beber café en la mañana.

## Pregunta 5

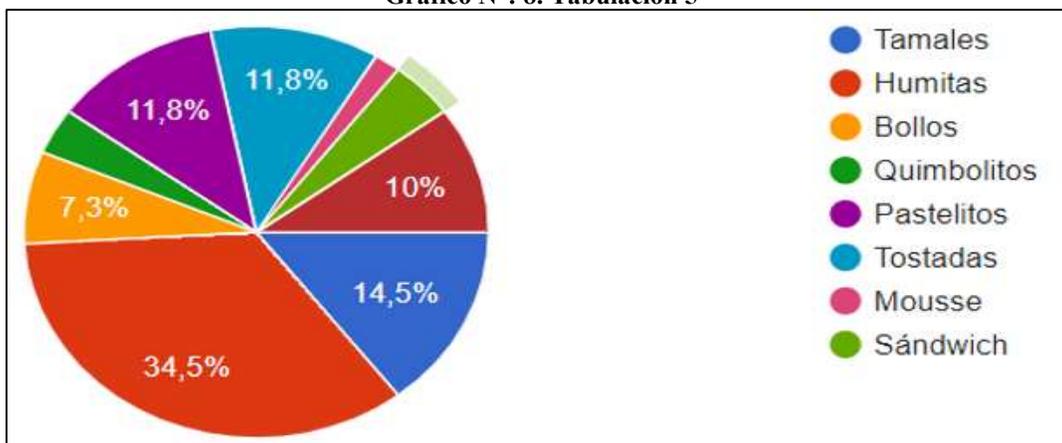
### 5. ¿Cuál de estos productos cree que debe acompañar al café?

Tabla N°: 14. Tabulación 5

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TAMALES	16	14.5%
HUMITAS	38	34.5%
BOLLOS	8	7.3%
QUIMBOLITOS	4	6.1%
PASTELITOS	13	11.8%
TOSTADAS	13	11.8%
MOUSSE	2	1.8%
SÁNDWICH	16	12.2%
TOTAL	110	100%

Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

Gráfico N°: 8. Tabulación 5



Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

**Análisis cuantitativo:** el 34.5% eligen acompañar el café con humitas, el 14.5% deciden acompañar con tamales, tanto los pastelitos como las tostadas tienen un interés del 11.8%, el 12.2% eligen los sándwiches, el 6.1% eligen los quimbolitos, el 7.3% eligen a los bollos como un acompañante y finalmente el 1.2% eligen el mousse.

**Análisis cualitativo:** la mayoría de los encuestados eligen a las humitas como acompañante principal para las distintas bebidas a base del café.

## Pregunta 6

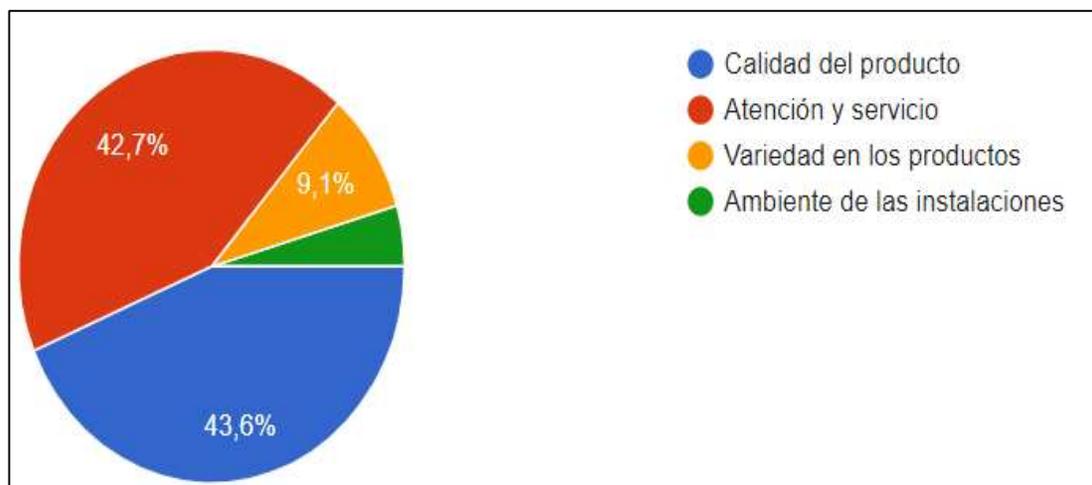
6. ¿Cuál de las siguientes opciones le interesa según su criterio respecto a una cafetería?

Tabla N°: 15. Tabulación 6

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CALIDAD DEL PRODUCTO	48	43.6%
ATENCIÓN Y SERVICIO	47	42.7%
VARIEDAD EN LOS PRODUCTOS	10	9.1%
AMBIENTE DE LAS INSTALACIONES	5	4.6%
TOTAL	110	100%

Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

Gráfico N°: 9. Tabulación 6



Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

**Análisis cuantitativo:** con un porcentaje del 43.6% las personas encuestadas han decidido preferir la calidad del producto, el 42.7% eligen la atención y servicio, el 9.1% optan por la variedad del producto y el 4.6% toman en cuenta el ambiente de las instalaciones.

**Análisis cualitativo:** con los resultados se observa que la calidad del producto es la principal elección del cliente con respecto a la cafetería.

## Pregunta 7

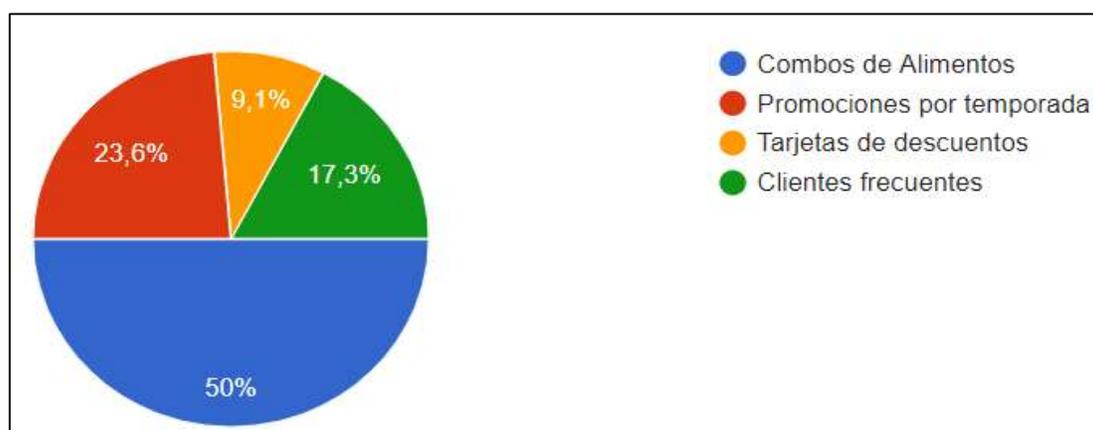
### 7. ¿Cuáles son las promociones que le atraen más para consumir un producto?

Tabla N°: 16. Tabulación 7

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
COMBOS DE ALIMENTOS	55	50%
PROMOCIONES POR TEMPORADA	26	23.6%
TARJETAS DE DESCUENTO	10	9.1%
CLIENTES FRECUENTES	19	17.3%
TOTAL	110	100%

Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

Gráfico N°: 10. Tabulación 7



Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

**Análisis cuantitativo:** al momento de consumir un producto les atrae a un 50% los combos de alimentos, el 23.6% les atrae las promociones por temporadas, el 17.3% por clientes frecuentes y con el 9.1% les interesa las tarjetas de descuentos.

**Análisis cualitativo:** según las encuestas, se observa que las personas se inclinan más por los combos de alimentos y las promociones por temporada.

## Pregunta 8

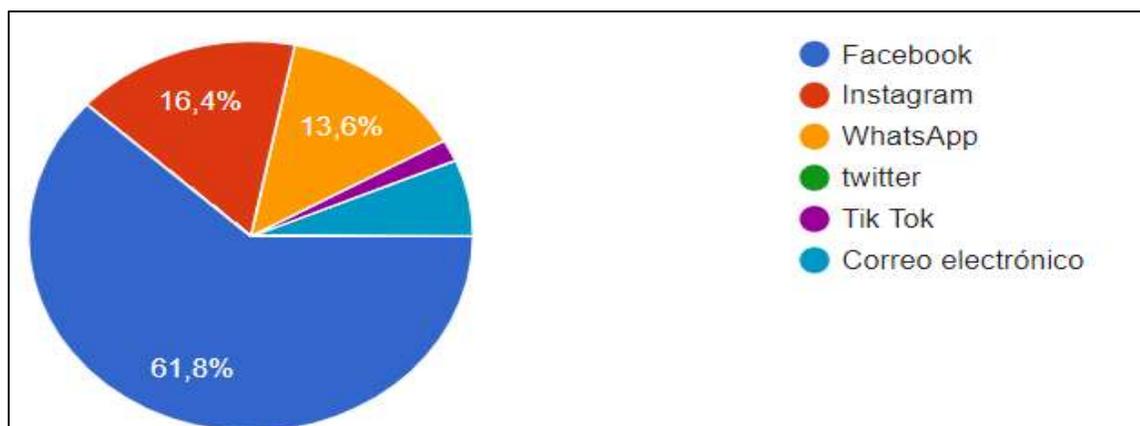
8. ¿Cuáles son los medios que más utiliza para informarse de novedades, precios y productos?

Tabla N°: 17. Tabulación 8

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FACEBOOK	68	61.8%
INSTAGRAM	18	16.4%
WHATSAPP	15	13.6%
TWITTER	0	0%
TICK TOCK	2	1.8%
CORREO ELECTRÓNICO	7	6.4%
TOTAL	110	100%

Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

Gráfico N°: 11. Tabulación 8



Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

**Análisis cuantitativo:** de acuerdo a las encuestas el 61.8% prefieren recibir información mediante Facebook, el 16.4% elige Instagram, el 13.6% elige recibir información por WhatsApp y el 8.2 % eligen Tik Tok y correo electrónico.

**Análisis cualitativo:** se observa que mayormente requieren información mediante la red social Facebook.

## Pregunta 9

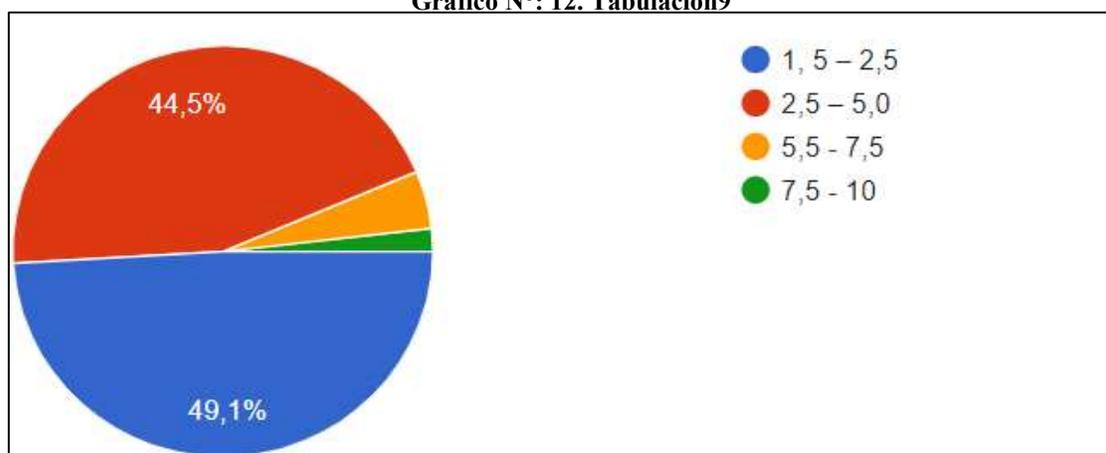
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por tomar una buena taza con su complemento?

Tabla N°: 18. Tabulación 9

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1.5 – 2.5	54	49.1%
2.5 - 5.0	49	44.5%
5.5 – 7.5	5	4.5%
7.5 -10	2	1.9%
TOTAL	110	100%

Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

Gráfico N°: 12. Tabulación9



Elaborado por: Aldo Andrés Sevillano Reyes.

**Análisis cuantitativo:** con un 49.1% de personas encuestadas dicen que pagarían un valor de entre 1.5 – 2.5, el 44.5% están dispuestos a pagar un valor de entre 2.5 – 5.0, el 4.5 % eligen pagar entre 5.5 – 7.5 dólares y el 1.9% eligen pagar un valor de 7.5-10.

**Análisis cualitativo:** según los resultados las personas están dispuestas a pagar entre 2,50 hasta 5,00 dólares.

## **Análisis General**

Con los resultados obtenidos de las encuestas, se puede determinar que los productos presentados tendrán una buena acogida por parte de los clientes que les gusta un buen café, significando desarrollo y crecimiento favorables para la microempresa a la hora de emprender, de igual manera observamos las oportunidades que tiene el equipo de trabajo para su desarrollo personal.

### **3.7. Entorno empresarial**

#### **3.7.1. Microentorno**

Según Marín Héctor, el microentorno es el que está formado por todos aquellos factores y fuerzas que tiene una influencia puntual e inmediata.

El microentorno de REY COFFEE es lo que está presente alrededor de la microempresa para abordar temas y tomar decisiones.

Gráfico N°: 13. Microentorno de la empresa

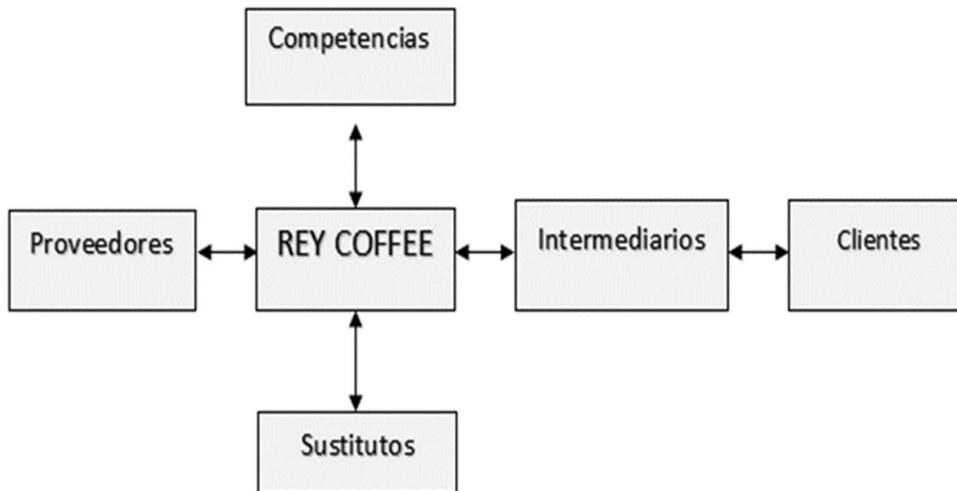


Gráfico N°. 13. Aldo Sevillano. (2021). *Microentorno de la empresa*. Quito.

- Proveedores

Tabla N°: 19. Proveedores

PROVEEDORES		
PROVEEDORES DE CAFÉ GRANO O MOLIDO	PROVEEDOR	PRODUCTOS
PROVEEDORES DE CAFÉ GRANO O MOLIDO	Minerva	café en grano o molido
	Piedra Negra	café 100% arábigo
	Café Lojano	café arábigo de altura
	Café Gardella	café robusto
COMPLEMENTOS DEL CAFÉ	El Ordeño, Nutrileche	Leche, nata y queso
	Coberchoc	Chocolate
	Levapan	Esencias
	Especies María	canela, cardamomo clavo de olor, ishpingo y pasas
PROVEEDORES DE MATERIA PRIMA PARA LOS ENVUELTOS	Finca Angelita	hojas artesanales de la achira y choclo
	Finca la Merced	plátano y hoja de plátano
	Moderna	Harina, azúcar, sal
	Avícola Avilaxi	Huevos
	Abarrote La cueva	Vegetales
	Mercado América don Luis	Pescados

Tabla N°. 19. Aldo Sevillano. (2021). *Proveedores*. Quito.

Tabla N°: 20. Clientes

<b>CLIENTES</b>		
<b>Género</b>	<b>Target</b>	<b>Edad</b>
<b>Masculino y Femenino</b>	Medio alto ↔ Alto	18 años ↔ 80 años

Tabla N°: 20. Aldo Sevillano. (2021). *Clientes*. Quito.

- **Intermediarios**

Tabla N°: 21. Intermediarios

<b>INTERMEDIARIOS</b>		
<b>Empresas</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Producto</b>
<b>Frutería y víveres</b>	18 de septiembre y Manuela Larrea	Viveres
<b>Súper tienda Delikevin</b>	Avenida universitaria y 18 de septiembre	Viveres
<b>Viveres Venecia</b>	Rafael de Soto	Tienda de abarrotes

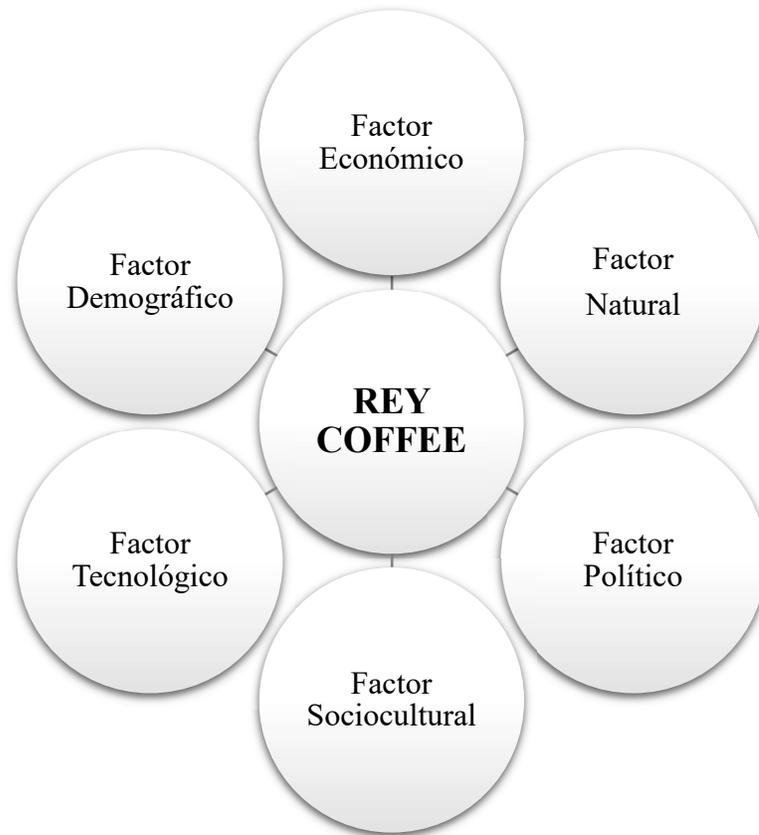
Tabla N°: 21. Aldo Sevillano. (2021). *Intermediarios*. Quito.

### 3.7.2. Macroentorno

Según Ruiz Héctor, el macroentorno es definido por un conjunto de grandes fuerzas que afectan en forma global de la empresa.

Los factores externos son todos aquellos que influyen directamente el crecimiento y desarrollo de la microempresa los cuales deben estar presentes para establecer solidez a REY COFFEE.

**Gráfico N°: 14. Macroentorno de la empresa**



**Gráfico N°. 14. Aldo Sevillano (2021). Macroentorno de la microempresa. Quito.**

- **Factor Económico**

REY COFFEE se registrará por la economía actual del país, de ahí en la valorización de precios, para la implementación de esta microempresa la economía está bien establecida por lo tanto tendrá efectos positivos para su desarrollo y progreso.

- **Factor Natural**

REY COFFEE depende de las condiciones que presenta el factor natural en la obtención de la materia prima porque se puede presentar algún problema en los cultivos principales para producción de alimentos en la microempresa.

Dependiendo de las condiciones climáticas en la ciudad de Quito, el consumo de café aumenta con la presencia de bajas temperaturas, las personas buscarán consumir una taza de café caliente para contrarrestar el frío, en cambio cuando haya un incremento de temperatura buscarán bebidas frías y REY COFFEE ofrecerá estas dos alternativas.

- **Factor Político**

La microempresa respetará las normativas dispuestas por las entidades u organismos de control, cumpliendo con todos los requisitos y acatando leyes ya regidas por la constitución del Ecuador.

- **Factor Sociocultural**

El café es muy bien reconocido gastronómicamente en todo el país, por su variabilidad de aroma y sabor en sus preparaciones, siendo aceptado en todas las regiones a demás acompañados con sus envueltos tradicionales hace que su degustación sea excelente.

- **Factor Tecnológico**

La tecnología va a la par con la gastronomía dando grandes beneficios a la hora de conocer nuevos lugares y productos REY COFFEE se apoyará en estas tecnologías permitiendo una comunicación constante con los consumidores, proveedores y personal laboral, a través de redes sociales, medios de comunicación en general, los cuales ayudarán acaparar más clientes para la microempresa.

- **Factor demográfico**

Consta de diversos aspectos de la población tales como densidad, tamaño, edad, sexo, tasa de natalidad, etc. la cafetería está dirigida a adolescentes, adultos y adultos mayores y público en general de ambos sexos. Esto ayudará a la microempresa a tener una mejor acogida y por lo tanto un desempeño potencial de REY COFFEE.

### **3.8. Especificaciones del producto**

Somos una microempresa dedicada a la producción y servicio de productos presentando todo tipo de café que se obtendrán a partir del café Arábigo lavado, Arábigo natural y Robusta también serán acompañados con una mezcla de especias como canela, clavo de olor, cardamomo, entre otros. Se presentará una variedad de envueltos tradicionales del Ecuador sean estos; quimbolito, tamal, bollos, humitas, pastelitos, flan, mousse, galletas, tostadas, etc. Enfocados en llevar un crecimiento exponencial de la microempresa.

Contaremos con un café orgánico para obtener un producto de calidad y a la vez saludable, dando información de cómo es el procedimiento de su producción y elaboración del mismo, al igual que la preparación de los envueltos tradicionales del Ecuador y los demás productos presentados en la carta de REY COFFEE.

Buscaremos brindar un producto y servicio de calidad que permita a nuestros consumidores disfrutar de un momento agradable. Logrando establecer un gran número de clientes, así proyectando mejores ingresos para la microempresa y generando conexiones con los proveedores quienes entreguen productos de calidad, de esta manera estamos comprometidos a dar un excelente servicio al cliente.

### **3.8.1. Producto**

En marketing, los productos son aquellos que son producidos con el propósito de satisfacer una necesidad del consumidor, la finalidad más importante de todo proceso de producción es el consumo. Por esa razón se mantiene una estrecha relación directa entre estos dos factores.

Este producto está constituido por tres partes que lo hacen diferente a los productos de la competencia directa e indirecta en el sector donde estará establecida la microempresa REY COFFEE, estos diferenciadores son los siguientes.

**Tabla N°: 22. Productos**

<p><b>Producto Esencial</b></p>	<p>La cafetería presentará distintos tipos de café de la más alta calidad, seleccionando los mejores granos de café como son Arábigo natural, Arábigo lavado y Robusta, obteniendo de las mejores plantaciones del Ecuador.</p>
<p><b>Producto Real</b></p>	<p>Los platos estrellas serán servidos con un postre adicional sin costo a su pedido.</p>
<p><b>Producto Aumentado</b></p>	<p>REY COFFEE, quiere ir más allá que otras cafeterías y hacer de cada visita una experiencia, ofrecer degustación gratuita para atraer a nuevos clientes a la cafetería. La microempresa ofrece la distribución y servicio de entrega a domicilio ubicado en la calle 18 de septiembre y Av. América norte de Quito.</p>

**Tabla N°: 22. Aldo Sevillano. (2021). *Productos*. Quito.**

### **3.8.2. Promoción del producto o servicio**

A través del estudio realizado de la demanda en la calle 18 de septiembre y avenida América norte de Quito, sobre establecimientos de alimentos y bebidas, REY COFFEE buscará estrategias para abarcar la mayor cantidad de clientes, a través de puntos de canjes es decir que por cada dólar consumido obtendrá un punto, cuando el cliente alcance los 50 puntos los podrá canjear por una taza de café con un postre.

### **3.8.3 Promociones**

Se realizarán ofertas que alegren al cliente y ellos a la vez recomienden la experiencia vivida en REY COFFEE para atraer más clientes, pero que estas promociones no afecten económicamente a la planificación de la microempresa.

La primera promoción consiste en que los días martes de cada semana el producto estrella tenga un postre adicional sin que a este se le incluya el PVP final, esta estrategia buscará, que los días martes los clientes acudan más a la cafetería.

Tendremos promociones para los clientes frecuentes en el día de su cumpleaños, este consiste en darle un pequeño pastel como cortesía de REY COFFEE, esta estrategia buscará que nuestros clientes mantengan su fidelidad.

Y atraeremos clientes con la tradicional promoción del 2x1 en el café expreso los días jueves.

### **3.8.4. Marca**

La microempresa REY COFFEE nació con la idea de innovar e ir más allá de lo habitual con ideas emprendedoras cuyo objetivo está en servir alimentos tradicionales con su producto estrella que es el café capuchino y humita, tomando en cuenta este concepto se lo atribuye a un slogan que lo caracteriza.

El logo de REY COFFEE es atractivo porque en él se encuentra una taza de café caliente junto a granos de café, llevará el nombre de la microempresa y su frase representativa

**‘Sonreír alarga la vida, un buen café aún más’**

**Gráfico N°: 15. Logo de la microempresa**



**Gráfico N°. 15. Aldo Sevillano (2021). Logo de la microempresa. Quito.**

### **Empaque:**

Nuestra bebida será servida en vasos biodegradables de 12 a 16 oz para llevar y serán empacados en bolsas de papel.

### 3.9. Plan de introducción al mercado

#### Distintivos y Uniformes

##### Área de Cocina:

El personal de cocina, tanto el chef administrador como el ayudante, contarán con lo siguiente:

- Chaqueta color negra, con distintivo de la empresa en la parte superior derecha.
- Pico de color negro.
- Pantalón gris a mil cuadros.
- Mandil de color negro.
- Champiñón color negro con logo de la empresa.

Gráfico N°: 16. Uniforme de cocina



Gráfico N°: 16. Aldo Sevillano (2021). *Uniforme de cocina.*

<https://www.pinterest.es/uniformesgarys/uniformes-cocina-en-blanco-y-negro/>. Quito.

También, usarán zapatos negros antideslizantes para evitar accidentes y guantes quirúrgicos al momento de manipular los productos.

- **Cajero – facturero**
  - Una camiseta color negra con distintivo de la empresa.
  - Gorra blanca con el logo de la empresa.
  - Pantalón de tela negra.
- **Materiales de Identificación**

REY COFFEE contará con tarjetas de presentación en las cuales constará con información del Administrador-Chef, y ayudante de cocina, datos del establecimiento, y una pequeña información de ellos.

**Gráfico N°: 17. Tarjeta de identificación**



**Gráfico N°. 17. Aldo Sevillano. (2021). Tarjeta de identificación. Quito.**

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

La distribución de todos los productos que ofrecerá REY COFFEE, se receptorá la materia prima para luego su trasformación en producto final todo este proceso se llevará a cabo en la cocina que contará la microempresa.

El canal de distribución que contará REY COFFEE será a través de un local donde se presentarán todos los productos al cliente.

### 3.9.2. Publicidad

Para el reconocimiento de REY COFFEE se empleará una variedad de anuncios que sean influyentes en el desarrollo de la microempresa contaremos con los siguientes medios de comunicación:

- Flyers.
- Anuncios.
- Redes sociales.
  
- **Contacto**
  - Página web.
  - Tarjetas de presentación.

Gráfico N°: 18. Tarjeta de presentación



Gráfico N°: 18. Aldo Sevillano. (2021). *Tarjeta de presentación*. Quito.

Contaremos con tarjetas de presentación para nuestros clientes, en los cuales haremos llegar información, promociones, y diversos anuncios sobre REY COFFEE.

- **Correspondencia**

- Anuncios en redes sociales.

- **Negociación**

- Directamente en el local.
- Vía telefónica o internet.
- A través de WhatsApp.

- **Publicidad a largo plazo**

Cuando la microempresa obtenga mejores ingresos colocará vallas publicitarias donde se dé a conocer directamente con su logo y frase representativa REY COFFEE: ‘Sonreír alarga la vida. Un buen café aún más’ y además con la dirección de la misma.

**Gráfico N°:19. Valla publicitaria**



**Elaborado por: Aldo Sevillano.**

- **Financiamiento publicitario.**

La microempresa REY COFFEE, como parte del proceso de financiamiento de un año utilizará los diversos medios de marketing para llegar al consumidor.

**Tabla N°: 23. Financiamiento publicitario**

Flyers	3000 unid	\$45,00
Anuncios	Redes sociales	\$25,00
Cartas de presentación	150 unidades	\$18,50
Tarjetas	1000 unidades	\$100,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$188,50</b>

Tabla N°. 23. Aldo Sevillano. (2021). *Financiamiento publicitario*. Quito.

### 3.10. Fijación y Políticas de Precios.

Según Bolívar María, el precio abarca las decisiones sobre gastos y márgenes, lista de precios, descuentos, rebajas, bonificaciones y créditos a clientes, etc. Es una herramienta flexible y puede ser fijado desde un mínimo hasta un máximo. A la hora de establecer una política de precios hay que tener presente que el precio y el beneficio van unidos, a mayor precio, mayor beneficio, aunque es más fácil vender a un bajo precio que elevado.

Analizando el precio de venta al público, es el precio que paga el consumidor o usuario por los productos y servicios que adquiere. Además, la decisión sobre el precio, incide directamente sobre los ingresos, beneficios y rentabilidad de la empresa, también las decisiones que tome la empresa sobre el precio deben de ir encaminadas a alcanzar los objetivos que se ha propuesto dentro del plan de marketing y teniendo en cuenta los datos obtenidos en la Investigación de Mercado.

Evidenciando los resultados de la encuesta realizada por REY COFFEE se puede determinar un rango de precios a los diferentes productos, ya que los consumidores están dispuestos a cancelar desde un valor de 2.50 – 5.00 dólares, este valor va referido a una taza de café con un acompañante, este valor representa una gran rentabilidad en el mercado.

Para la decisión de precios finales la microempresa estableció los valores según las necesidades del mercado, observando los gustos y preferencias del cliente, también si el producto es adquirido en combo.

Se han realizado recetas estándares de costos en el plato estrella que va en combo, la misma que servirá para calcular el punto de equilibrio en ventas, la cual está detallada en el capítulo 6; a continuación, detallaremos algunas de las fichas técnicas en combo de productos de producción y recetas estándar.

### 3.10.1 Fijación de precios por receta estándar

- Combo de Café Capuchino con Humita.

Tabla N°: 24. Ficha de producción

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR		
Nombre del plato	Café capuchino y humita		Código	
Fecha actualización	21/3/2021		Chef: Aldo Sevillano	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Café expreso	ml	13	25	0,33
Cacao en polvo	g	7	5	0,04
Leche	ml	1,6	250	0,40
Azúcar	g	1,05	15	0,02
Canela	g	18	4	0,07
Humita				
Choclo	g	2,4	200	0,48
Mantequilla	g	6,84	25	0,17
Manteca de cerdo	g	1,8	15	0,03
Queso fresco	g	5,96	30	0,18
Polvo de hornear	g	3,68	7	0,03
Huevos	unid	2,9	2	0,01
Hojas de choclo	unid	0,9	10	0,01
Sal	c/n	2,65	2	0,01
			<b>Total Bruto</b>	1,75
			<b>10 % Imprevisto</b>	0,18
			<b>Costo Neto</b>	1,93
			<b>Gasto de fabr. 15%</b>	0,29
			<b>Factor Costo 33,33%</b>	0,64
			<b>M.O. 45%</b>	0,87
			<b>G. Adm. 12%</b>	0,23
			<b>45 % Utilidad</b>	0,87
			<b>sub total</b>	4,82
			<b>12 % I.V.A.</b>	0,58
<b>Total</b>	5,40			

Tabla N°. 24. Aldo Sevillano. (2021). *Fichas técnicas de producción: Café capuchino y humita. Quito.*

- **Café con leche y Quimbolito.**

Tabla N°: 25. Ficha de producción

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR		
Nombre del plato	Café con leche y Quimbolito		Código	
Fecha actualización	21/3/2021		Chef: Aldo Sevillano	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Café	g	13	12	0,16
Leche	ml	1,6	250	0,40
Canela	g	18	8	0,14
Azúcar	g	1,05	15	0,02
Quimbolito				
Harina de maíz	g	1,07	100	0,11
Harina de trigo	g	0,68	100	0,07
Huevos	unid	2,9	2	0,01
Queso fresco	g	4,4	15	0,07
Polvo de hornear	g	3,68	5	0,02
mantequilla	g	6,84	45	0,31
Azúcar	g	0,9	25	0,02
Pasas	g	2,65	4	0,01
Coñac	ml	95	4	0,38
Hojas de achira	unid	2	1	0,00
			<b>Total Bruto</b>	1,70
			<b>10 % Imprevisto</b>	0,17
			<b>Costo Neto</b>	1,87
			<b>Gasto de fabr. 15%</b>	0,28
			<b>Factor Costo 33,33%</b>	0,62
			<b>M.O. 45%</b>	0,84
			<b>G. Adm. 12%</b>	0,22
			<b>45 % Utilidad</b>	0,84
			<b>sub total</b>	4,69
			<b>12 % I.V.A.</b>	0,56
<b>Total</b>	5,25			

Tabla N°. 25. Aldo Sevillano. (2021). *Ficha técnica de producción: café con leche y quimbolito.* Quito.

- **Café Expreso con bollo de pescado.**

Tabla N°: 26. Ficha de producción

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR		
Nombre del plato	Café expreso y Bollo de pescado		Código	
Fecha actualización	21/3/2021		Chef: Aldo Sevillano	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Café	g	13	12	0,16
Agua	ml		30	
Bollo				
Corvina	g	8,5	100	0,85
Plátano verde	g	0,59	200	0,12
Tomate	g	0,65	60	0,04
Pimiento verde	g	0,73	35	0,03
Fondo de pescado	ml	2	100	0,20
Cebolla paiteña	g	0,6	35	0,02
Cebolla blanca	g	0,99	35	0,03
Ajo	g	2,5	15	0,04
Hojas de plátano	unid	1	12	0,01
Agua	ml		100	0,00
Pasta de maní	g	2,98	30	0,09
Cilantro	g	0,89	15	0,01
Achiote	ml	3,08	15	0,05
Sal, pimienta	g	0,59	0,05	0,00
Comino	g	4,98	0,01	0,00
			<b>Total Bruto</b>	1,64
			<b>10 % Imprevisto</b>	0,16
			<b>Costo Neto</b>	1,81
			<b>Gasto de fabr. 15%</b>	0,27
			<b>Factor Costo 33,33%</b>	0,60
			<b>M.O. 45%</b>	0,81
			<b>G. Adm. 12%</b>	0,22
			<b>45 % Utilidad</b>	0,81
			<b>sub total</b>	4,52
			<b>12 % I.V.A.</b>	0,54
<b>Total</b>	5,07			

Tabla N°. 26. Aldo Sevillano. (2021). *Ficha técnica de producción: café expreso con bollo. Quito.*

## Recetas estándar de producción

- **Café capuchino con Humita.**

Tabla N°: 27. Receta estándar

			RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN				
NOMBRE DE LA RECETA			Café capuchino con humita				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL		PUNTOS DE CONTROL		
25	ml	Café expreso	85-92° C		30 segundos		
5	g	Cacao en polvo					
250	ml	Leche	60-65° C				
15	g	Azúcar					
4	g	Canela			Polvo		
HUMITAS							
200	g	Choclo maduro	92- 100° C		Maduro		
25	g	Mantequilla					
15	g	Manteca de cerdo					
30	g	Queso fresco			Desmenuzado		
7	g	Polvo de hornear					
2	unid	Huevos					
10	unid	Hojas de choclo			Limpias		
2	c/n	Sal					
FOTOGRAFÍA			PROCEDIMIENTO				
			Realizar un expreso de 40 ml en la taza de Capuchino (taza de café con leche). Espolvorear cacao (amargo) sobre la crema del expreso. Emulsionar la leche correctamente. Llenar la taza con la leche emulsionada.				
			Volver a espolvorear cacao sobre la leche emulsionada (si conseguimos realizar latte art, no espolvorearemos cacao en la última fase).				
			HUMITA				
			Pele los choclos, retire las hojas y mantener cada hoja intacta, para envolver las humitas. Ponga las hojas en agua hirviendo durante un par de minutos, luego cierne y guarde las hojas hasta el momento de envolver las humitas.				
			Limpie bien los choclos y desgranar, en el procesador de alimentos ponga los granos del choclo las yemas de los huevos, polvo de hornear, sal, derretir la mantequilla y manteca de cerdo moler todos los ingredientes hasta obtener un puré.				
Bata las claras de huevo a punto de nieve y únalas a la mezcla anterior. Para rellenar y envolver las hojas con la mezcla de las humitas, use 2 hojas de buen tamaño para cada humita, doble el costado, luego doble la punta creando un pequeño bolsillo, rellene las hojas con una buena cucharada de la mezcla de choclo, ponga queso.							
Luego doble el otro costado de las hojas y use las tiras de las hojas pequeñas para amarrar. Ponga las hojas rellenas y envueltas en la olla vaporera. Cocine a fuego alto hasta que el agua empiece a hervir, baje la temperatura y cocine a vapor durante 35 a 40 minutos.							
Porción (g)	Calorías (Kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)
250	25,65	1,54	0,53	1,47	5,61	0	1,11

Tabla N°. 27. Aldo Sevillano. (2021). *Receta estándar: café capuchino con humita.* Quito.

- **Café con leche y Quimbolito.**

Tabla N°: 28. Receta estándar

			RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN				
NOMBRE DE LA RECETA			Café con leche y Quimbolito				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL			PUNTOS DE CONTROL	
12	ml	Café				Molido	
250	ml	Leche	92° C				
8	g	Canela					
15	g	Azúcar					
QUIMBOLITO							
200	g	Harina de maíz					
25	g	Harina de trigo					
15	unid	Huevos					
30	g	Queso fresco				Desmenuzado	
7	g	Polvo de hornear					
2	g	Mantequilla					
10	g	Azúcar					
2	g	Pasas					
4	ml	Coñac					
1	unid	Hojas de achira				Limpias	
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO					
		Moler los granos de café. Apisonarlos (comprimirlos). Para alcanzar la densidad requerida. Colocar el mango con los granos en la máquina. Colocar la taza debajo del grupo de mangos					
		Presionar el botón de inicio para iniciar el proceso de extracción de café. Vaporear la leche en una jarra con el brazo de vapor de la máquina. Verter la leche en la taza y servirla.					
		Quimbolito					
		Rallar el queso de mesa finamente. Batir las claras de huevo a punto de nieve. Batir la margarina agregando alternadamente el azúcar y las yemas de huevo hasta obtener una mezcla cremosa. Tamizar las harinas con el polvo de hornear.					
		Agregar el queso, el licor, las pasas y la harina y batir hasta obtener una mezcla uniforme. Agregar las claras batidas a punta de nieve en el paso 1.					
Colocar varias cucharadas de la masa en el centro de cada hoja de achira. Añadir pasas encima para decorar, doblar la hoja de achira y cerrar.							
Cocinar a vapor, en una tamalera, por 30 minutos o hasta que estén firmes.							
Porción (g)	Calorías (Kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)
1	371		17,12	9,68	44,63	307	0,91

Tabla N°. 28. Aldo Sevillano. (2021). Receta estándar: café con leche con quimbolito. Quito.

- **Café expreso con bollo.**

**Tabla N°: 29. Receta estándar**

				RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN			
NOMBRE DE LA RECETA				Café expreso y Bollo			
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES		PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL		PUNTOS DE CONTROL	
12	g	Café				Molido	
30	ml	Agua		89-93° C			
<b>BOLLO</b>							
100	g	Corvina		90-100° C		Tamalera	
200	g	Plátano verde				Cuchillo y tabla	
60	g	Tomate		Concassé			
35	g	Pimiento verde					
100	ml	Fondo de pescado					
35	g	Cebolla paiteña				Brunoise	
35	g	Cebolla blanca				Brunoide	
15	g	Ajo					
12	unid	Hojas de plátano					
100	ml	Agua					
30	g	Pasta de maní				Pasta	
15	g	Cilantro				Repicado	
15	ml	Achiote					
0,05	g	Sal, pimienta					
0,01	g	Comino					
FOTOGRAFÍA				PROCEDIMIENTO			
				<p>Muele entre 7 y 12 g de café en un buen molino, un buen café molido para expreso debería tardar en extraerse entre 25-30 segundos.</p> <p>Si se muele demasiado grueso entonces el agua pasará por él demasiado rápido, obteniendo entonces un café de baja extracción con sabor ácido, no dulce, salado y sin retrogusto.</p> <p>Con la cafetera precalentada a unos 89-93 ° C y siempre utilizando agua purificada. Coloca el café en la portafiltro y si has seguido todos los demás pasos necesitarás entre 5 y 8 segundos para que las primeras gotas renuentes de la crema del café aparezcan con un color avellana y una textura como la miel, para obtener un café perfecto</p>			
				<b>Bollo</b>			
				<p>En una olla hervir agua y cocinar el pescado con sal durante 5 minutos.</p> <p>En una sartén hacer un refrito con aceite achiote, cebollas, tomates, ajo, pimiento y cilantro, sal, pimienta y comino. Pelar y rallar los plátanos verdes y añadir el refrito con el maní para que todos los ingredientes se integren (dejar un poco de refrito para la armada del bollo).</p> <p>Sobre una hoja de plátano poner una cucharada de la mezcla de plátano y, en el centro poner el pescado con un poco de refrito con maní.</p>			
Porción (g)	Calorías (Kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Coolesterol (mg)	Sodio (mg)
100	25,65	1,54	0,53	3,47	10,61	1	1,11

**Tabla N°. 29. Aldo Andrés Sevillano Reyes (2021). Receta estándar de producción: café expreso con bollo.**

**Quito.**

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

En estos momentos de incertidumbre económica y de inseguridad sobre los acontecimientos venideros a nivel mundial debemos identificar algunos de los riesgos, y de igual forma oportunidades al momento de poner en marcha la microempresa. A continuación, detallamos estos factores:

El principal riesgo constituye la presencia de otras cafeterías en el sector que se dediquen directamente a la comercialización de café, significaría un riesgo para la microempresa REY COFFEE.

Que no se cuente con las tecnologías emergentes para los distintos tipos de café en su elaboración como producto final al igual que las presiones sobre los precios con nuestros competidores.

Un riesgo primordial es el cambio de gobierno, ya que implementará nuevas leyes y políticas para los establecimientos de Alimentos y bebidas, se tendría que hacer una reducción de gastos para la microempresa y se debería tomar decisiones administrativas para ajustar precios en la adquisición de la materia prima para poder obtener utilidades en el crecimiento de la misma.

En cambio, tenemos las oportunidades para la microempresa los cuales debes ser aprovechado desde el primer día de apertura para poder obtener beneficios a corto y largo plazo en el desarrollo de REY COFFEE.

En oportunidad para la microempresa será la población del sector como son los del Hospitales, los Bancos, Empresas Privadas y las universidades además de los turistas que visitan la calle 18 de septiembre y avenida América sector Miraflores bajo norte de Quito.

Una de las mejores oportunidades será la inversión en tecnología para poder ofrecer nuevos e innovadores productos y que estos sean rentables para la microempresa acompañada con un servicio y operación de calidad.

Mejores prácticas en la relación con los clientes de la microempresa para obtener un crecimiento a nivel empresarial y del personal de REY COFFEE, también invertir en nuevos canales de marketing como mejorar las estrategias en todas las áreas del negocio.

### **3.11.1. Objetivos del área de producción**

Implementar los métodos de calidad como son las buenas prácticas de manufactura, las cuales son básicas para la obtención de un producto seguro para el consumo humano enfocándose en la higiene y la forma en la manipulación de los alimentos.

Aplicar el sistema HACCP (Análisis de Peligro y Punto Crítico de control) de un programa de Gestión de Calidad para controlar o eliminar los peligros que puedan comprometer la inocuidad de los alimentos de REY COFFEE.

Involucrar a todo el personal de la microempresa para que conozca el plan básico de saneamiento que contempla las zonas a limpiar, métodos, responsabilidades, utensilios y métodos de verificación para el correcto manejo de las máquinas a utilizar.

### 3.12. Capacidad instalada

#### 3.12.1. Implementación del negocio

En esta parte hace referencia a todos los equipos, utensilios e inmuebles que utilizaremos diariamente en REY COFFEE. A continuación, se detallan cada uno de estos y a que grupo pertenece.

- **Arriendo local**

Tabla N°: 30. Arriendo

<b>ARRIENDO</b>		
<b>Pago Mensual</b>	<b>Pago Semestral</b>	<b>Pago Anual</b>
\$300	\$1.800	\$3.600

Tabla N° 30. Aldo Sevillano. (2021). *Arriendo*. Quito.

- **Equipos industriales**

Tabla N°: 31. Equipos industriales

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Máquina De Café Premier	1	\$3.728,00	\$3.728,00
Molino de café	1	\$139,00	\$139,00
Refrigeradora Indurama 370 l	1	\$470,00	\$470,00
Mesa de trabajo (1,80 x 1,00)	1	\$120,00	\$120,00
Cocina industrial dos quemadores	1	\$72,00	\$72,00
Vitrina exhibidora	1	\$170,00	\$170,00
Microondas	1	\$79,00	\$79,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$4.778,00</b>

Tabla N° 31. Aldo Sevillano. (2021). *Equipos Industriales*. Quito.

- **Equipos de Computación**

Tabla N°: 32. Equipos de computación

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computador Hp All In One Aio	1	\$553	\$553
Epson Xp2101 Wifi Sistema Continuo	1	\$112	\$112
Caja registradora	1	\$412	\$412
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.077</b>

Tabla N°. 32. Aldo Sevillano. (2021). *Equipos de computación. Quito.*

- **Muebles y Enseres**

Tabla N°: 33. Muebles y enseres

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Estación de trabajo oficina	1	\$145	\$145
Silla oficina	1	\$60	\$60
Colador grande tipo bowl	3	\$9,50	\$28,50
Tabla de picar grande	2	\$7	\$14
Set de chuchillos (8 piezas)	1	\$31	\$31
Soporte para cuchillos	1	\$12	\$12
Cuchareta	4	\$1,75	\$7,00
Bowl mediano	6	\$4,75	\$28,50
Bowl pequeño	6	\$4,00	\$24,00
Papel industrial (150m)	5	4,9	\$24,50
Rollo plástico film	3	\$7,25	\$21,75
Basurero	2	\$15,00	\$30
Pala recogedora	2	\$3,98	\$7,96
sillas	16	\$20,00	\$320,00
Mesas	4	\$53	\$212
Tamalera	1	\$32	\$32
Platos y tazas de café	50	\$3,24	\$162
Platos para postre	50	\$0,85	\$42,50
Juego de cubierto (24 unidad)	2	\$62,99	\$125,98
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.328,69</b>

Tabla N°. 33. Aldo Sevillano. (2021). *Muebles y enseres. Quito.*

- **Equipos Industriales de seguridad**

**Tabla N°: 34. Equipos industriales de seguridad**

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor tipo k 10 L	1	\$154	\$154
Extintor (polvo seco) 10 Lb.	1	\$18,00	\$18
Letreros (señalética)	3	\$2	\$6
Detector de humo	1	\$6,50	\$6,50
Rótulo	1	\$35	\$35
<b>TOTAL</b>			<b>\$219,50</b>

**Tabla N°. 34. Aldo Sevillano. (2021). Equipos Industriales de seguridad. Quito.**

- **Suministros de Oficina**

**Tabla N°: 35. Suministros de oficina**

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
facturas	10	10	\$100
Resma	5	\$4,90	\$24,50
Grapadora	1	\$4,00	\$4,00
Grapas (caja)	4	\$1,60	\$6,40
Archivador	12	\$3,49	\$41,88
Etiquetas autoadhesivas	10	\$0,65	\$6,50
Notas post - it	6	\$0,90	\$5,40
Resaltador	4	\$0,99	\$3,96
Esferos	6	\$0,35	\$2,10
Perforadora	1	\$4,00	\$4,00
Cinta adhesiva	4	\$0,40	\$1,60
Tijera	2	\$1,45	\$2,90
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$203,24</b>

**Tabla N°. 35. Aldo Sevillano. (2021). Suministros de oficina. Quito.**

- **Servicios Básicos**

Tabla N°: 36. Servicios básicos

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Mensual</b>
Agua	\$25,00
Luz	\$55,00
Teléfono	\$10,00
Internet	\$22,00
<b>TOTAL</b>	\$112,00
<b>TOTAL ANUAL</b>	\$1.344,00

Tabla N°. 36. Aldo Sevillano. (2021). *Servicios básicos*. Quito.

- **Materiales de Limpieza**

Tabla N°: 37. Materiales de limpieza

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba	4	\$1,75	\$7,00
Trapeador	3	\$13,48	\$40,44
Cloro	10	\$3,00	\$30,00
Desinfectante	9	\$3,45	\$31,05
Lustre (6 unidades)	12	\$2,98	\$35,76
Fibra limpiadora (5 unidades)	10	\$0,84	\$8,40
Fundas basura (15 unidades)	24	\$1,42	\$34,08
Lavavajillas (5000 gr)	24	\$11,16	\$267,84
Desengrasante	10	\$20,61	\$206,10
Cepillo sanitario	2	\$1,00	\$2,00
Pala	2	\$1,54	\$3,08
Jabón líquido manos	12	\$4,47	\$53,64
Papel higiénico industrial	20	\$1,61	\$32,20
Toallas de papel (paquete)	20	\$1,76	\$35,20
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$786,79

Tabla N°. 37. Aldo Sevillano (2021). *Materiales de limpieza*. Quito.

### 3.13. Diseño y distribución de la microempresa

Las instalaciones de REY COFFEE están distribuidas en cada una de las áreas necesarias que se necesitan para un adecuado funcionamiento en el área de producción, de almacenamiento, área de servicio, etc. El estilo de la cafetería es ejecutivo con una temática dedicada cien por ciento al café.

- **Estructura interna del Establecimiento**

La cafetería contará con un diseño confortable con un estilo atractivo esto dará una buena imagen al consumidor, sus características se dan a conocer a continuación:

**Oficina:** lugar donde se encuentra y se receipta la materia prima.

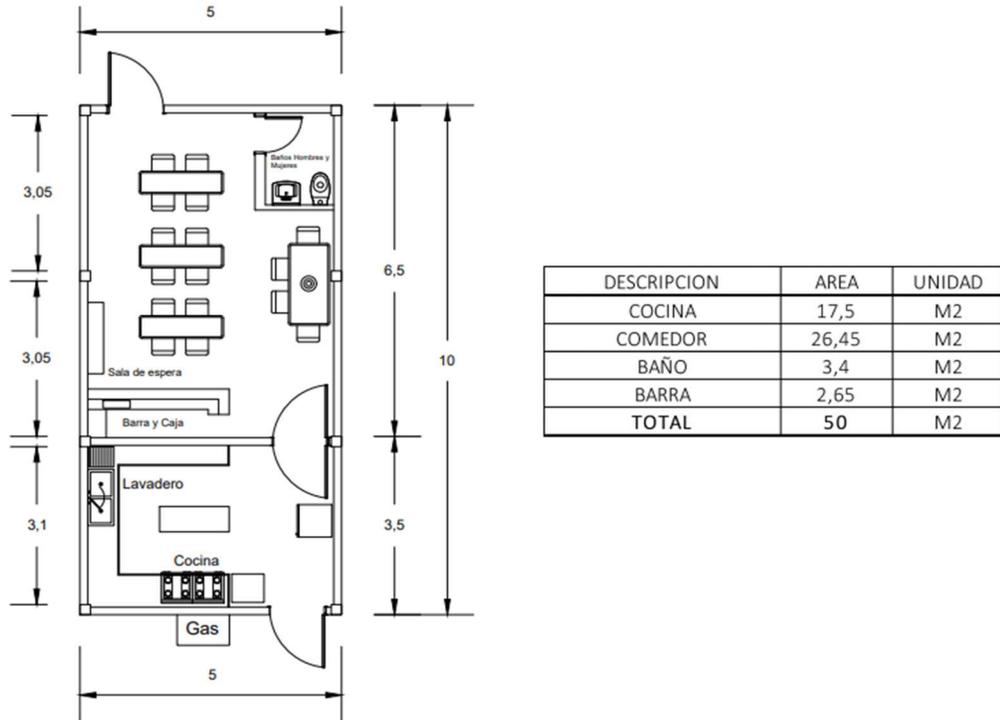
**Área de almacenamiento y producción:** espacio donde se almacena la materia prima y se elaboran todos los productos ofrecidos por REY COFFEE.

**Zona de barra, caja y servicio:** aquí estarán ubicadas las maquinarias para servir los cafés. Además, el lugar donde se receipta y se cobra los pedidos. Por la misma zona estará también la vitrina donde se exhibirán los diferentes postres.

**Área de mesas:** Contará con grandes espacios además contará con 4 mesas principales que receiptará a los comensales.

**Los sanitarios:** espacio que contará con todos los materiales de higiene y salubridad. La descripción del área destinada para la cafetería tiene como dimensiones 50 m<sup>2</sup>.

**Gráfico N°: 20. Plano del establecimiento**



**Gráfico N°: 20. Aldo Sevillano (2021). Estructura interna del Establecimiento. Quito.**

## **4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

### **Objetivo del área:**

Conocer la documentación necesaria para que REY COFFEE se constituya formalmente. Para la formalidad de la microempresa, esta requiere ajustarse a su lugar de ubicación por lo que se necesita tener los siguientes documentos:

### **4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI**

#### **4.1.1 RUC (Registro Único de Contribuyente).**

Se lo obtiene en el Servicio de Rentas Internas.

Se necesita:

- Original y copia de la cédula de identidad.
- Original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Copia de un documento que certifique la dirección del domicilio del contribuyente. (Planilla de agua o luz).
- Formulario de la actividad a la que vamos a pertenecer.
- Se estipula si es persona natural o jurídica.
- Natural: una sola persona.
- Jurídica: sociedades.

Para realizar este trámite podemos ingresar a la página web: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec) Aspectos laborales.

## 4.2. Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA.

- Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Categorización otorgada por el Ministerio de Turismo (MINTUR).
- Llenar el formulario de solicitud de permiso de funcionamiento seleccionando la actividad de Cafetería. (ARCSA, 2021).
- Crear una cuenta y contraseña para poder ingresar al sistema.
- Cancelar el valor correspondiente.

Para realizar este trámite podemos ingresar a la página web:

<http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>

## 4.3. Municipio de Quito

Luego de pagar la patente, el Municipio se encarga de entregar los siguientes documentos:

- **Patente Municipal:** Copia de cédula de identidad, copia de certificado de votación, copia del RUC, copia Impuesto predial del local de arriendo.
- **Línea de fábrica:** es un documento que contiene la información de regulación urbana y rural, siendo el requisito previo a la presentación del proyecto.
- **Permiso de suelo:** permiso que garantiza que la infraestructura del local comercial sea establecida en una zona segura para la actividad a realizarse.
- **permiso rotulación:** Esta normativa es más precisa con reglas técnicas de tamaños, distancias y tipo de publicidad.

- **Permiso del cuerpo bomberos:** verifica el cumplimiento de las condiciones de seguridad humana y equipos contra incendios en edificaciones. (MDMQ,2021).

Para realizar este trámite podemos ingresar a la página web:

<https://pam.quito.gob.ec/PAM/Inicio.aspx#tramites>

#### **4.4. Cuerpo de Bomberos**

- Solicitud de inspección.
- Declaración.
- Formato de inspección de locales comerciales.
- Factura de la compra o mantenimiento del extintor.
- Detector de gas.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones Eléctricas.
- Documentos para la recaudación.
- Carta del pago del impuesto predial.
- Copia de cédula.
- Copia del RUC (CBDMQ, 2021).

#### **4.5. Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE)**

- Formulario de Solicitud LUAE (Generado del sistema informático de LUAE).
- Cédula original del titular o Representante legal.
- RUC original.
- Carta de Autorización del titular o representante legal.
- Cédula original de la persona que realiza el trámite.

Para realizar el siguiente trámite debemos ingresar a la página web:

<https://pam.quito.gob.ec/PAM/pdfs/Tablas/Luae/LUAE.pdf>

#### **4.6. Ministerio de Turismo**

- Solicitud Registro Turístico General.
- Copia legible y actualizada del Registro Único de Contribuyentes (RUC), con la actividad económica y nombre comercial a registrar.
- Copia legible y actualizada (vigencia 30 días) Certificado de Búsqueda Fonética de no encontrarse registrada el nombre comercial. Dirección Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI): Av. República y Diego de Almagro – Edificio FORUM 1er. Piso).
- Copia del inventario valorado y/o balance de la empresa firmado por el propietario o representante legal.
- Copia del formulario de declaración de activos fijos para la cancelación del UNO POR MIL (sellado por el Ministerio de Turismo).
- Copia del comprobante de pago sobre la declaración de activos fijos para la cancelación del UNO POR MIL, en las ventanillas de Quito Turismo. (MT, 2021).

Para realizar el siguiente trámite debemos ingresar a la página web: [www.gob.ec/mintur](http://www.gob.ec/mintur)

#### **4.7. Sociedad de autores y compositores ecuatorianos (SAYCE)**

- Cédula de identidad.
- Copia de un documento que certifique la dirección del domicilio del contribuyente.
- Patente municipal.
- Permiso del ARCSA.
- Permiso del cuerpo de bomberos.
- Ruc.

Para realizar el siguiente trámite debemos ingresar a la siguiente página web: [www.sayce.com.ec](http://www.sayce.com.ec)

#### **4.8. Permiso de salud**

- Ingresar al sistema informático de la ARCSA.
- Llenar formulario.
- Comprobante de pago.
- Número de cédula.
- Papeleta de votación.
- RUC.
- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad.
- Categorización otorgada por el Ministerio de Turismo.
- Permiso de Bomberos.
- Certificado Salud Ocupacional (centro de salud) (MSP, 2021).

#### **4.9. Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social / IESS**

- Cédula de ciudadanía o identidad.
- Formulario de solicitud de clave patronal.
- Acuerdo de Responsabilidad y Uso de la Información.
- Nombramiento de representante legal, para el caso de personas jurídicas.
- En el caso de artesanos la calificación vigente.
- Registro único de contribuyentes (RUC), para personas naturales y jurídicas. (IESS, 2021).

#### **4.10. Ministerio del Trabajo**

- Registro información del empleador.
- Registro dirección del empleador.
- Ingresar datos del representante legal (Ministerio de trabajo, 2021).

#### **4. 11. Aspectos laborales**

**REY COFFEE** al ser una microempresa está en la obligación de cumplir con cada uno de los derechos de sus empleados por medio de la relación laboral del empleador y sus trabajadores, tenemos el compromiso de pagar por los servicios del trabajador, los requisitos legales según el código del trabajo y la ley de seguridad social son:

##### **4.11.1. Derechos de los trabajadores**

- Afiliación a la seguridad social desde el primer día de trabajo.
- A percibir como mínimo un saldo básico (400 USD).
- A percibir horas extras y suplementarias.
- A percibir los décimos tercero y cuarto en las fechas establecidas.
- A percibir fondos de reserva a partir del segundo año de trabajo.
- A un periodo de vacaciones laborales remuneradas.
- A recibir una compensación por el salario digno.
- A un periodo de licencia por paternidad (nuevo padre).
- A un periodo de maternidad para la nueva madre.
- Solicitar certificados relativos a su trabajo.
- A recibir el pago de utilidades.

#### **4.11.2. Obligaciones del empleador**

- Celebrar un contrato de trabajo.
- Inscribir el contrato de trabajo en el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Afiliar al trabajador a la Seguridad Social (IESS), a partir del primer día de trabajo, inclusive si es a prueba.
- Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriendo maltratos de palabra o de obra.
- Sueldo básico que se debe pagar es de 400.00 USD (SBU 2021).
- Asumir el porcentaje (11.15%) que corresponde al empleador por la seguridad social.
- Pagar horas extras y suplementarias.
- Pagar los décimos tercero y cuarto.
- A partir del segundo año de trabajo pagar los fondos de reserva.
- A pagar una compensación por el salario digno.
- A pagar utilidades si la empresa tiene beneficios.

Describimos también el rol de pagos o nómina, este es un registro que lleva la microempresa para llevar un control de pagos y descuentos que se debe realizar cada mes a sus empleados.

REY COFFE utilizará el siguiente rol de pagos.

**Tabla N°: 38. Rol de pagos**

CAFETERÍA REY COFFEE			
ROL DE PAGOS		MES DE:	DE: 2021
EMPLEADO			
CARGO			
INGRESOS		DESCUENTOS	
SUELDO BÁSICO	\$	APORTE IEES	\$
HORAS EXTRAS	\$		
COMISIONES			
TOTAL INGRESOS	\$	TOTAL DE DESCUENTOS	\$
NETO A PAGAR			

**Tabla N°: 38. Aldo Sevillano. 2021. Rol de pagos. Quito.**

## **4.12. Aspectos Tributarios**

Como cualquier empresa que esté legalmente registrado en el SRI estará sujeta a tributación por sus actividades económicas, comerciales y financieras, al valor agregado, consumos especiales y sobre todo a inventarios y valores pendientes.

### **4.12.1. Impuesto a la renta**

El Servicio de Rentas Internas nos menciona que el impuesto a la renta es aplicado sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. También nos menciona que las declaraciones de estas son obligatorias, conforme a los resultados de sus actividades económicas.

El impuesto a la renta para las personas naturales se grava según los niveles de ingresos que declare el contribuyente, de tal forma que, los ingresos deducidos gastos a medida que se van incrementando, gravan una tasa mayor.

En esta parte, se analizarán los ingresos declarados por las personas naturales en los formularios de impuesto a la renta. Para el efecto se utilizará una muestra de las personas naturales que han declarado sus ingresos y pagado impuestos según el giro del negocio que lleven.

1. Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención de la fuente.

2. Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fabricación básica no gravada. La normativa tributaria define a estos contribuyentes como “sujetos pasivos”. De igual forma el SRI obliga a llevar la contabilidad a las personas naturales y las sucesiones, incluyendo los profesionales, comisionistas artesanos, representantes, agentes, otros trabajadores autónomos, de acuerdo a las siguientes condiciones:

Capital propio superior a USD 180.000.

Ingresos brutos anuales superiores a USD 300.000.

Costos y gastos anuales superiores a USD 240.000.

**Gráfico N°: 21. Impuesto a la renta**

En dólares			
Fracción básica	Exceso hasta	Impuesto sobre la fracción básica	% Impuesto sobre la fracción excedente
\$0	\$11.212	0	0%
\$11.212	\$14.285	0	5%
\$14.285	\$17.854	154	10%
\$17.854	21.442	511	12%
\$21.442	42.874	941	15%
\$42.874	64.297	4.156	20%
\$64.297	85.729	8.440	25%
\$85.729	114.288	13.798	30%
\$114.288	En adelante	22.366	35%

**Gráfico N°. 21. Aldo Sevillano (2021). Impuesto a la renta para personas naturales. Quito.**

Dentro del cálculo de ingresos, costos y gastos, no se deben considerar aquellos relacionados con el trabajo en relación de dependencia, pensiones jubilares, herencias, legados, donaciones, rifas, indemnizaciones, entre otros. Así mismo, no debe considerarse dentro del cálculo del capital, aquel relacionado con la actividad de arrendamiento (se entiende como capital propio la totalidad de los activos menos los pasivos que posee el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada).

Este tipo de contribuyentes deben tener una cuenta y/o registro de ingresos y egresos que les permita determinar el monto sobre el que pagarán el Impuesto a la Renta en marzo de cada año, según lo determinan los artículos 37 y 38 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen. (SRI. 2021).

#### **4.12.2. El impuesto al Valor Agregado.**

Actualmente la tasa impositiva para el IVA es 12% y se paga en casi todas las compras de bienes, importaciones y las prestaciones de servicios y para llevar a cabo la microempresa se deberá regirse a las leyes constituidas por el Ecuador.

## **5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL**

### **5.1 Objetivo de área.**

El objetivo principal del estudio es el de manejar, prevenir y reducir adecuadamente los problemas ambientales presentes en una cafetería, observando el perjuicio que se hace hacia el ambiente, analizando también desde una perspectiva económica para que de esta manera contribuir en la prevención de disminuir los impactos negativos ambientales.

Para el desarrollo de REY COFFEE el impacto social está fuertemente vinculado con el sector, puesto que la ubicación donde la microempresa se desarrollará tiene un crecimiento exponencial económicamente, pero además teniendo presente que en el transcurso de sus actividades comerciales contará con ventajas y desventajas.

Para contribuir con el medio ambiente REY COFFEE buscará prevenir mediante estrategias que ayuden a la no contaminación ambiental, con productos biodegradables como son bolsas, empaques, vasos. La utilización de trampa de grasa y la clasificación de los desechos producidos por la cafetería.

## **5.2 Impacto ambiental.**

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

**Generación de desechos sólidos:** Los cuales se generan por la producción de los alimentos en la cafetería así mismo en el área de servicio luego que los clientes consumen dentro o fuera de la cafetería.

**Desperdicio del agua:** No contar con una instalación eficiente y no tener un control con el uso del agua se produce desperdicio innecesario.

**Consumo de energía:** Tanto para las instalaciones como para las maquinarias el consumo de electricidad es muy alto y si no tienen un control técnico puede generar consumo excesivo de electricidad.

**Contaminación visual:** la presencia de elementos visuales como los carteles este tipo de interrupciones generan impacto ambiental.

**Contaminación del agua:** al realizar la limpieza se mezclan diferentes productos de desinfección generando contaminación al momento de unirse con las aguas residuales.

### 5.2.1. Medidas para contrarrestar impactos encontrados.

- Usar bolsas, vasos y empaques biodegradables.
- Clasificación de la basura mediante contenedores por colores para su identificación.
- Manejo adecuado de los residuos que se producen en la preparación de alimentos.
- Utilizar productos de limpieza biodegradables.
- Realizar control técnico para no generar un exceso de energía.
- Controlar el consumo del agua.
- Utilizar las rotulaciones adecuadas para la identificación de la microempresa.

Gráfico N°: 22. Contenedores de reciclaje



Gráfico N°. 22. Aldo Sevillano (2021). *Contenedores de reciclaje*. Quito.

Contaremos con convenios con la empresa RECICLAR CIA. LTDA dedicadas al reciclaje de desechos sólidos como es el cartón y plástico los cuales ayudarán a prevenir el impacto ambiental provocado por los desechos de la cafetería.

Además, haremos convenios con los proveedores de REY COFFEE para la entrega de desechos orgánicos que ayuden a producir productos libres de químicos y que puedan ayudar al ambiente, a cambio la microempresa recibirá productos a bajo costo.

### **5.3 Impacto social.**

#### **Bajo normas legales.**

REY COFFEE cumple con todas las leyes actuales de cada entidad u organismo de control, para su respectivo funcionamiento por lo que los servicios que brinda la microempresa son lícitas amparadas por el Código de Trabajo y la Constitución de la República del Ecuador.

#### **Generar fuentes de trabajo.**

La cafetería ayudará a generar fuentes de empleo para personas con visión de emprender sin discriminación ya sea de género, edad cultura, origen o discapacidad, trabajará con proveedores que produzcan productos orgánicos, de esta manera beneficiará a los pequeños productores de la materia prima para la microempresa.

#### **Mejoramiento de nivel de ingresos.**

Con la venta de los desechos sólidos específicamente de cartón y plástico generará ingresos adicionales para la empresa.

**REY COFFEE** crea fuentes de empleo para personas con visión de emprender impulsando su crecimiento económico y desarrollo profesional, ayudando al progreso de la microempresa y promover los productos también se aportará a la contribución de impuestos para la ciudad. Al crecimiento de sus finanzas se buscará expandir a nivel local.

## **Igualdad de género.**

**REY COFFEE** empleará a personas de diferentes géneros, edades y con discapacidad calificada para desenvolverse en el puesto de trabajo, cumpliendo con todas las normativas implementadas por la cafetería.

Todos los trabajadores serán beneficiarios por los derechos de las entidades u organismos de control que contempla en el Ministerio de Trabajo al igual que cumplirán con todas las obligaciones constituidas por la microempresa y las leyes del Ecuador. Se realizarán capacitaciones trimestrales las cuales ayudarán a fortalecer el conocimiento y el desempeño laboral de cada persona.

## **Satisfacción de una necesidad social prioritaria.**

La cafetería cubrirá la necesidad fisiológica de alimentación, dando al cliente un espacio con instalaciones amplias y seguras, contando con buenas prácticas de manufactura y entregando un producto inocuo.

Las instalaciones de la microempresa contarán con todas las medidas de seguridad para la tranquilidad y confianza a nuestros clientes dentro del establecimiento, además contará con equipos industriales adecuados para la preparación de los alimentos, para ofrecer un producto de calidad.

Para nuestro personal se realizarán capacitaciones con el fin de adquirir mayor conocimiento en la preparación de alimentos y en la atención a los clientes, con estas actividades buscaremos el crecimiento personal y el desarrollo de la microempresa.

## 6. PROCESO FINANCIERO

### 6.1 Introducción

La planificación financiera es una herramienta clave de la gestión financiera que comprende y otorga control, mejora el proceso de toma de decisiones, así como el nivel de logro de objetivo y metas organizacionales. La planificación puede ser una herramienta flexible por su adaptación a diferentes ámbitos y aspectos de la vida empresarial y personal (Valle A).

### 6.2. Inversiones

La inversión es la colocación de recursos financieros que la empresa realiza para obtener un rendimiento de ellos, o bien recibir dividendos que ayuden a aumentar el capital de la empresa.

Se cuenta con una Inversión que refleja el **Activos Fijos**: en este consta los equipos industriales y de seguridad, equipos de computación y muebles – enseres, sumando como total de activos fijos \$ 7.403,19.

Tabla N°: 39. Inversiones

<b>INVERSIONES</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Edificio	0
Vehículo	0
Equipos Ind./ seguridad	4.997,5
Equipos de Computación	1.077
Muebles – enseres	1.328,69
<b>Total</b>	<b>7.403,19</b>

Tabla N°: 39. Aldo Sevillano. (2021). *Inversiones*. Quito.

### 6.3. Activos diferidos

Estos pertenecen a todas las inversiones y gastos para fundar la microempresa.

Activos diferidos son los Gastos de Constitución la cual cuenta con la suma de \$600 dólares, este recurso es para el pago y recibir los permisos de funcionamiento, de la microempresa, copias, permisos, abogado, traslado, etc.

**Tabla N°: 40. Activos diferidos**

ACTIVOS DIFERIDOS	-
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	600

**Tabla N°: 40. Aldo Sevillano. (2021). *Activos diferidos*. Quito.**

### 6.4. Capital de trabajo

Son todos aquellos recursos que se van a utilizar en el transcurso de 1 año como: sueldos, servicios básicos, material de oficina alquiler de local, adquisición de materia prima, etc.

Con respecto a la microempresa, en un año en cuanto a sueldos al personal una cantidad de dieciocho mil quinientos veintiunos con veinte centavos de dólares, servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de mil trescientos cuarenta y cuatro dólares, materiales de oficina, doscientos tres con veinticuatro centavos, materiales de limpieza setecientos ochenta y seis con setenta y nueve centavos, en el alquiler del local por tres mil seiscientos dólares.

Publicidad por ciento ochenta y ocho con cincuenta centavos, costos de materia prima dos mil dólares, en gastos financieros dos mil cien dólares, total de la Inversión es de treinta y seis mil setecientos cuarenta y seis con noventa y dos centavos.

**Tabla N°: 41. Capital de trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Sueldos	18.521,2
Servicios Básicos	1.344
Material oficina	203,24
Material limpieza	786,79
Servicio auto	0
Alquiler local	3.600
Publicidad	188,5
Adquisición de materia prima	2.000
Gastos financieros	2.100,00
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>28.743,73</b>

**Tabla N: 41. (2021). Aldo Sevillano. Capital de trabajo. Quito.**

**Tabla N°: 42. Detalles de inversión**

<b>Activos Fijos.</b>	7.403,19
<b>Activo Diferido.</b>	600
<b>Capital de Trabajo.</b>	28.743,73
<b>Total Inversión</b>	<b>36.746,92</b>

**Tabla N: 42. (2021). Aldo Sevillano. Detalles de inversión. Quito.**

Inversión total teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo es de \$36.746,92.

## 6.5. Sueldos

A continuación, se detallará el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales para el personal de REY COFFEE.

**Tabla N°: 43. Sueldos**

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>ANUAL</b>	<b>IESS EMP.</b>	<b>IESS EMPRESA</b>	<b>GASTO SUELDOS ANUAL</b>
Administrador – chef	500	6000	567	729	6162
Ayudante de cocina - mesero	400	4800	453,6	583,2	4929,6
Cajero – facturador	400	4800	453,6	583,2	4929,6
<b>TOTAL</b>	<b>1300</b>	<b>15600</b>	<b>1474,2</b>	<b>1895,4</b>	<b>16021,2</b>

**Tabla N: 43. (2021). Aldo Sevillano. Sueldos. Quito.**

**Tabla N°: 44. Décimos**

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>DECIMO 4°</b>	<b>DECIMO 3°</b>	<b>TOTAL DÉCIMOS</b>
Administrador - chef	500	400	500	900
Ayudante de cocina - mesero	400	400	400	800
Cajero - facturador	400	400	400	800
<b>TOTAL</b>	<b>1300</b>	<b>1200</b>	<b>1300</b>	<b>2500</b>

**Tabla N: 44. (2021). Aldo Sevillano. Décimos. Quito.**

**Tabla N°: 45. Sueldos totales**

TOTAL SUELDOS	TOT. DÉCIMOS	TOT. ANUAL
<b>16021,2</b>	<b>2500</b>	<b>18521,2</b>

**Tabla N: 45. (2021). Aldo Sevillano. Sueldos totales. Quito.**

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$18521,2 anual, mientras que mensual será de \$1543,4.

### **6.6. Depreciación activos fijos.**

En esta tabla se verificará la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$991,58.

**Tabla N°: 46. Depreciación de activos fijos**

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS</b>			
		<b>% DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
<b>Equipos Ind.</b>	4997,5	10%	499,75
<b>Edificio</b>	0	20%	0
<b>Vehículos</b>	0	5%	0
<b>Equipos de Computación</b>	1077	33,33%	358,9641
<b>Muebles y Enseres</b>	1328,69	10%	132,869
			<b>991,58</b>

**Tabla N°: 46. (2021). Aldo Sevillano. Depreciación de activos fijos. Quito.**

## 6.7. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a ciento veinte dólares, ya que el monto por constitución equivale a seiscientos dólares.

Tabla N°: 47. Amortizaciones

AMORTIZACIONES			
		PORCENTAJE AMORTIZACIÓN	
<b>Gastos de Constitución</b>	600	20%	120

Tabla N°: 47. (2021). Aldo Sevillano. *Amortizaciones. Quito.*

## 6.8. Estructura capital

La organización del capital para este proyecto se encuentra organizado de la siguiente manera: **Capital Propio** es de \$21.746,92 que equivale a una estructura del 59%; costo 13% con una tasa de descuento de 7,7 %; el **Capital Financiero** 15000 que con una estructura del 41 %, el costo 14 % que otorga el 5,7 % de tasa de descuento; con un **Total Inversión** de 36.746,92 que en la suma absoluta y da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,4% valor indicador de la factibilidad de la microempresa.

Tabla N°: 48. Capital

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		<b>Estructura</b>	<b>Costo</b>	<b>TD</b>	
<b>Capital Propio</b>	21.746,92	59%	13%	7,7%	
<b>Capital Financiero</b>	15.000	41%	14%	5,7%	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	36.746,92	100%		13,4%	TMAR

Tabla N°: 48. (2021). Aldo Sevillano. *Capital*. Quito.

## 6.9. Tabla de amortización

A continuación, la tabla de amortización:

Tabla N°: 49. Amortización

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>				
<b>MONTO</b>	<b>15.000</b>			
<b>TASA</b>	<b>14%</b>			
<b>PLAZO</b>	<b>5</b>			
<b>PERIODO</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>PAGO INTERÉS</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0	-	-	-	15000
1	4369,25	2.100,00	2.269,25	12.730,75
2	4369,25	1.782,30	2.586,95	10.143,80
3	4369,25	1.420,13	2.949,12	7.194,68
4	4369,25	1.007,25	3.362,00	3.832,68
5	4369,25	536,57	3.832,68	0,00
		6.846,27		

Tabla N°: 49. (2021). Aldo Sevillano. *Amortización*. Quito.

**Tabla N°: 50. Amortización**

<b>2912,84</b>	<b>INTERÉS ANUAL</b>	<b>2.100,00</b>
	<b>INTERÉS SEMESTRAL</b>	<b>1050,00</b>

**Tabla N°: 50. (2021). Aldo Sevillano. Amortización. Quito.**

Esta tabla indica cómo se debe manejar el pago de la suma de quince mil dólares con una tasa del 14% en un plazo de cinco años; esto conlleva al pago por interés la cantidad de seis mil ochocientos cuarenta y seis con veinte y siete centavos y su capital de quince mil dólares que al final del período establecido nos da un saldo de cero dólares.

#### **6.10. Punto de equilibrio.**

**Tabla N°: 51. Costos fijos**

<b>Costos fijos</b>	
Materia prima	166
Arriendo	300
Sueldos	1543
Ser. Básicos	112
<b>Total</b>	<b>2121</b>

**Tabla N°: 51. (2021). Aldo Sevillano. Costos fijos. Quito.**

**Tabla N°: 52. Margen de contribución**

<b>Precio</b>	4,82	
<b>Costo</b>	1,75	
<b>Ganancia</b>	3,07	<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>

**Tabla N°: 52. (2021). Aldo Sevillano. Margen de contribución. Quito.**

Tabla N°: 53. Punto de equilibrio

<b>PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>			
<b>PE=</b>	691		
<b>Menús de venta</b>	691		
<b>Venta diaria</b>	23,0		
<b>VENTA</b>	691	4,82	3330,0
<b>COSTO</b>	691	1,75	1209,0
<b>GASTO</b>			2121
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>0</b>

Tabla N°: 53. (2021). Aldo Sevillano. *Punto de equilibrio. Quito.*

Tabla N°: 54. Ventas/ Costos

<b>Ventas Proyectadas</b>			
<b>1341</b>	6463,62	77563,44	Ventas
<b>1341</b>	2346,75	28161	Costo

Tabla N°: 54. (2021). Aldo Sevillano. *Ventas /costos. Quito.*

En el punto de equilibrio se establece la cantidad de menús a vender para no perder ni ganar, estableciendo como punto de venta 23 combos de capuchino y humita diarios (691 combos mensuales) esto significa que económicamente no logra bajar ni subir los ingresos.

De acuerdo a los resultados de la encuesta nos basaremos en la pregunta N°: 9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por tomar una buena taza con su complemento? Para establecer la proyección de ventas durante los siguientes periodos.

Partimos del punto de equilibrio en base a Costos fijos / Margen de Contribución.

$2121 / 3,07 = 690,87$  en términos absolutos.

691 menús mensuales.

$691 / 30$  días.

Pto. Equilibrio = 23 platos diarios.

Proyectamos en base a la pregunta 9 de nuestra encuesta 93,60%.

Proyección de venta =  $23 * (93,60\%)$ .

=  $23 * 93,60\%$  de la preferencia del café.

=  $23 * 0,94 = 21,62$ .

=  $23 + 22 = 45$  ventas proyectadas diarias.

Proyección mensual en \$ =  $45 * 30$  días = \$ 1350.

Entonces si vendemos una cantidad de 45 cafés diarios representa 1350,00 mensuales y obtendremos un valor de 6.463,62 dólares mensuales, logrando una rentabilidad de ganancia para la microempresa.

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

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos ventas para conocer el monto de primer año.

**Tabla N°: 55. Flujo de ventas**

<b>FLUJO DE VENTAS</b>						
	0	1	2	3	4	5
<b>VENTAS</b>		77563,62	79898,28	82303,22	84780,55	87332,44
<b>COSTO DE VENTAS</b>		28161,00	29008,65	29881,81	30781,25	31707,76
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		49402,62	50889,64	52421,42	53999,30	55624,68
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		18521,20	19078,69	19652,96	20244,51	20853,87
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>		1344,00	1384,45	1426,13	1469,05	1513,27
<b>MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA</b>		990,03	1019,83	1050,53	1082,15	1114,72
<b>ALQUILER AUTO</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>ALQUILER</b>		3600,00	3708,36	3819,98	3934,96	4053,41
<b>PUBLICIDAD</b>		188,50	194,17	200,02	206,04	212,24
<b>DEPRECIACIONES</b>		991,58	991,58	991,58	991,58	991,58
<b>AMORTIZACIONES</b>		120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		23647,31	24392,55	25160,22	25951,01	26765,59
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		2100,00	1782,30	1420,13	1007,25	536,57
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		21547,31	22610,24	23740,09	24943,75	26229,01
<b>BASE IMPOSITIVA</b>		7810,90	8196,21	8605,78	9042,11	9508,02
<b>UTILIDAD NETA</b>		13736,41	14414,03	15134,31	15901,64	16721,00

**Tabla N°: 55. (2021). Aldo Sevillano. Costo de ventas. Quito.**

La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 3% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$13.736,41 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$16.721,00.

## 6.12. Flujo de caja

Según Kiziryan Mariam, el flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un período determinado. Los flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Por ello, resulta una información indispensable para conocer el estado de la empresa. Es una buena herramienta para medir el nivel de liquidez de una empresa.

**Tabla N°: 56. Flujo de caja**

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		23647,31	24392,55	25160,22	25951,01	26765,59
<b>DEPRECIACION</b>		991,58	991,58	991,58	991,58	991,58
<b>AMORTIZACION</b>		120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
<b>- BASE IMPOSITIVA</b>		7810,90	8196,21	8605,78	9042,11	9508,02
<b>- GASTOS FINANCIEROS</b>		2100,00	1782,30	1420,13	1007,25	536,57
<b>- PAGO CAPITAL</b>		2.269,25	2.586,95	2.949,12	3.362,00	3.832,68
<b>+ VALOR DE SALVAMENTO</b>						0
<b>+ CAPITAL DE TRABAJO</b>						0
<b>- REPOSICION DE ACTIVOS</b>				0		
<b>= FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>- 36746,92</b>	<b>12.578,74</b>	<b>12.938,67</b>	<b>13.296,77</b>	<b>13.651,23</b>	<b>13.999,90</b>

**Tabla N°: 56. (2021). Aldo Sevillano. Flujo de caja. Quito.**

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$12.578,74 mientras que para el 5 año esta aumentará a \$ 13.999,90.

### **6.13. Cálculo del TIR y el VAN**

Terminando el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

#### **6.13.1. VAN (Valor Actual Neto)**

Es un indicador financiero que mide los flujos de los ingresos y egresos futuros que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, queda una ganancia.

El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión (-); el van es bueno cuando es mayor a cero (0); por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$ 10.882,62.

#### **6.13.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)**

Está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) de una inversión sea igual a cero ( $VAN = 0$ ). La T.I.R. es un indicador de rentabilidad relativa del proyecto, por lo cual cuando se hace una comparación de tasas de rentabilidad interna de dos proyectos no tiene en cuenta la posible diferencia en las dimensiones de los mismos. Una gran inversión con una T.I.R. baja puede tener un V.A.N. superior a un proyecto con una inversión pequeña con una T.I.R. elevada. (Universidad Arturo Prat).

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 23,14% que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,41% con el TMAR.

**Tabla N°: 57. VAN/TIR**

<b>CÁLCULO DEL TIR Y EL VAN</b>		
<b>VAN</b>	10.882,62	6.599,07
<b>TIR</b>	23,14%	
<b>TMAR</b>	13,41%	

**Tabla N°: 57. (2021). Aldo Sevillano. VAN/TIR. Quito.**

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1. CONCLUSIONES**

- Luego del estudio realizado en el capítulo se pudo evidenciar la importancia que será la microempresa en el mercado cuya finalidad se centra en ofrecer un servicio de primera para la sociedad, teniendo en cuenta y cumpliendo con los objetivos planteados por REY COFFEE se determina la acogida por parte de los clientes logrando metas fijadas en menor tiempo posible.
- De acuerdo con los resultados obtenidos de las encuestas realizadas en el lugar, con preguntas cerradas y apoyándose en un análisis del sector se identificó los gustos y preferencias de los comensales, obteniendo así excelentes resultados positivos del cual se derivó a la implementación de la microempresa.
- Para operar de manera eficiente y analizando el impacto ambiental se implementará alternativas como evitar el uso de sorbetes e implementar el uso de vasos y fundas biodegradables para contrarrestar el impacto ambiental garantizando el compromiso y responsabilidad por parte de todos los integrantes de REY COFFEE.
- Esta microempresa mantiene una equidad laboral respetando a la igualdad de oportunidades permitiendo autonomía e independencia para todos los trabajadores que hacen parte de la cafetería y de esta manera generamos fuentes de empleo para personas con visión de emprender y que deseen un crecimiento a nivel empresarial y personal.

- Luego de realizar un estudio financiero tomando en cuenta todos los costos y gastos a generar para la implementación de la cafetería y como referente principal colocamos el VAN (Valor Actual Neto) de la microempresa que es de \$ 10.882,62 este valor representa una gran viabilidad y rentabilidad en el mercado y finalmente la implementación de la cafetería dentro de la localidad.

## **7.2 RECOMENDACIONES**

- Para iniciar un emprendimiento es importante seguir un plan de negocios, estrategias acompañadas de una organización empresarial, investigación de mercado también tener conocimiento con las normas regidas por las entidades u organismos de control, otro factor importante es la parte ambiental con el planeta y es fundamental la parte económica para la implementación de una microempresa.
- La nueva cafetería debe brindar un ambiente acogedor y agradable con un diferenciador en un servicio a fin de cubrir las expectativas del cliente empleando métodos especiales como marketing directo a través del intercambio y recopilación de información asimismo realizando periódicamente encuestas de satisfacción a los clientes para tener una mejora continua y constante innovación de esta manera mejorar el servicio y también la calidad del producto.
- Desarrollar e implementar indicadores de gestión para cada una de los procesos en todas las áreas que son parte de la microempresa a fin de evitar pérdidas en la materia prima y tiempo del ser humano, conocer con exactitud el rendimiento económico financiero de la microempresa lo que permite resolver gastos y generar rendimiento necesario para pagar las cuentas y generar utilidades.

- Realizar alianzas estrategias con entidades financieras, proveedores empresas privadas las cuales ayudarán en el futuro en el desarrollo de este proyecto.

### 7.3 BIBLIOGRAFÍA

- Borello, A. (2000). *El plan de Negocios*. Bogotá Colombia McGraw-Hill Interamericana. (1ª ed.) Disponible en:
  - [https://kupdf.net/download/libro-de-borello\\_5909ea91dc0d607601959eb1\\_pdf](https://kupdf.net/download/libro-de-borello_5909ea91dc0d607601959eb1_pdf)
- Pinson, L. (2003). *Autonomía de Plan de Negocios*. Estados Unidos, Chicago. Librería Hispanoamérica. (5ª ed.). disponible en:
  - [https://www.academia.edu/15022947/Anatomia\\_de\\_un\\_Plan\\_de\\_Negocio](https://www.academia.edu/15022947/Anatomia_de_un_Plan_de_Negocio)
- Prieto J (2013). *Investigación de Mercados*. Bogotá Colombia. ECOE ediciones. Disponible en:
  - <http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Investigaci%C3%B3n%20de%20mercados.pdf>
- Figueroa T, Muños G. (2015). *Marketing analytics: cómo definir y medir una estrategia online*. España. Anaya Multimedia. Disponible en:
  - [https://www.librerialapilarica.com/libro/marketing-analytics\\_349895](https://www.librerialapilarica.com/libro/marketing-analytics_349895)
- Morales J, Morales A (2014). *Planeación Financiera*. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración. México. Grupo Editorial Patria. Disponible en: <https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074382167.pdf>
- Robles C (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Tlalnepantla México. Red Tercer Milenio. Disponible en: <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>
- Bordes D (2008). *Manual de planificación económico financiera empresarial a corto plazo*. España.
- Román J (2017). *Estados financieros básicos 2017: proceso de elaboración y reexpresión*. México. Editorial ISEF. Disponible en:
  - <https://books.google.com.pe/books?id=scomDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

- Rivera J (2015). *Marketing financiero: Estrategia y planes de acción para mercados complejos*. España Madrid. ESIC Editorial. Disponible en: [https://books.google.com.ec/books?id=nsXXCQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=nsXXCQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- De Jesús-Mora, Jorge Eugenio, Salcido-Vega, Tordesillas y Francisco Guillermo, Zamorano-Armenta, Dulce de Jesús (2008). Análisis de la oferta y la demanda del servicio de internet por cable empresarial de 1024 kbps. Ra Ximhai. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46140215>
- Marin H (s, f). LAS RELACIONES CON EL ENTORNO: Microentorno. Disponible en: <http://hector.marinruiz.com.mx/wp-content/uploads/ADE13101610.pdf>
- Bolívar M (2009). EL PRECIO EN EL MARKETING. Disponible en: <https://www.feandalucia.ccoo.es/docu/p5sd5519.pdf>
- Registro Único de Contribuyentes RUC (2021). Requisitos, formatos y Manuales para solicitar el RUC. Disponible en: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>
- Municipio de Quito (2021). Portal de servicios municipales. Disponible en: <https://pam.quito.gob.ec/PAM/Inicio.aspx#tramites>
- Bomberos Quito (2021). Permisos de funcionamiento. Disponible en: <https://www.bomberosquito.gob.ec/>
- Arcsa (2021). Requisitos para el permiso de funcionamiento. Disponible en: <https://www.controlsanitario.gob.ec/>
- Kiziryan M (2015). Flujo de caja. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>
- Universidad Arturo Prat. Van y Tir. Disponible en: [http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir\\_1563977885.pdf](http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir_1563977885.pdf)

## 7.4 ANEXOS

## Anexo N°: 1

### Formato del google Form (encuesta)

[docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSevzW3xyHuATweGE0RJo9kyrqAECWHMcXhqzrcCF0dDTMug/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSevzW3xyHuATweGE0RJo9kyrqAECWHMcXhqzrcCF0dDTMug/viewform)

Objetivo: Conocer los gustos y preferencias de los consumidores para la implementación de una cafetería temática.

Estimado/a: gracias por su participación por favor escoger una opción para cada pregunta.

\*Obligatorio

1. ¿Suele acudir a una cafetería? \*

- Si
- No

2. ¿Cada que tiempo acude a una cafetería? \*

- Diariamente
- Tres veces a la semana
- Una vez a la semana

3. ¿Qué variedad de café le gusta? \*

- Espresso
  - Café Panna
  - Capuchino
- 

4. ¿Qué hora del día es su preferencia para tomar café? \*

- En la mañana
- En la tarde
- En la noche

5. ¿Cuál de estos productos cree que debe acompañar al café? \*

- Tamales
- Humitas
- Bollos
- Quimbolitos
- Pastelitos
- Tostadas
- Mousse
- Sándwich

---

6. ¿Cuál de las siguientes opciones le interesa según su criterio respecto a una cafetería? \*

- Calidad del producto
- Atención y servicio
- Variedad en los productos
- Ambiente de las instalaciones

---

7. ¿Cuáles son las promociones que le atraen más para consumir un producto? \*

- Combos de Alimentos
- Promociones por temporada
- Tarjetas de descuentos
- Clientes frecuentes

---

8. ¿Cuáles son los medios que más utiliza para informarse de novedades, precios y productos? \*

- Facebook
- Instagram
- WhatsApp
- twitter
- Tik Tok
- Correo electrónico

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por tomar una buena taza con su complemento? \*

- 1,5 – 2,5
- 2,5 – 5,0
- 5,5 - 7,5
- 7,5 - 10

Anexo N°: 2

Carta de presentación

**MICROEMPRESA REY COFFEE DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y  
SERVICIO DE CAFÉ**



Dirección: Sector Miraflores bajo  
Calle 18 de septiembre y Av. América norte de Quito.

Telf.: (02) 2955801

E-mail: reycoffee@gmail.com

## Anexo N°: 3

### Proformas de precios



#### Maquina De Café Automática Astoria

U\$S 3.728

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo  
[Más información](#)

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

Color: Gris

Cantidad: 1 unidad (18 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 21 vendidos

#### Molino, Molinillo De Café, Cafetería

U\$S 139

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito  
[Más información](#)

Envío gratis a todo el país  
Quito, Pichincha (Quito)  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: 1 unidad (79 disponibles)

[Comprar ahora](#)



\$ 470

Refrigeradora Indurama RI 475

El Tejar, Quito, Pichincha

#### Descripción del vendedor

 **Jose Cardozo**  
Miembro desde nov 2015

[Chatea con el vendedor](#)

[Ver perfil](#)

Vende tu auto en 1 día

[Llegó OLX Autos V](#)



Mesa De Trabajo Acero  
Inoxidable Somos  
Fabricantes Directos



U\$S 120

- Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)
- Entrega a acordar con el vendedor  
Ibarra, Imbabura  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (77 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 43 vendidos  
Cocina Industrial 2  
Quemadores



U\$S 72

- Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)
- Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha (Quito)  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (6 disponibles)

[Comprar ahora](#)

Información sobre el vendedor



Nuevo  
Vitrinas Grandes Para  
Exhibicion De Comidas

U\$S 170

- Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)
- Entrega a acordar con el vendedor  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 28 vendidos  
Oster Horno Microondas 30  
Litros 11 Pies 1000w 6  
Programas



U\$S 139

- Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)
- Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha (Quito)  
[Ver costos de envío](#)

Color: negro





ANDINA DISTRIBUIDORA  
TODO PARA TU ESTILO DE VIDA

**\$ 79**  
Microondas Rca 700w  
Bellavista, Quito, Pichincha

Descripción del ve

ANDINA DIS  
Miembro desde

Chatea c

Vende tu auto en 1  
Llegó OLX.



Nuevo | 359 vendidos

**Computador Todo En Uno  
Hp 1000gb + 4gb Ram All In  
One Aio**

**U\$S 553**

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Envío gratis a todo el país  
Quito, Pichincha (Quito)  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (95 disponibles)

Comprar ahora

**OFERTA EPSON**



Wireless

**Epson Xp2101 Wifi Sistema  
Continuo Mejor Q L3110 Inc.  
Iva**

**U\$S 111<sup>87</sup>**

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Envío gratis a todo el país  
Salcedo, Cotopaxi  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: **1 unidad** (2 disponibles)



Nuevo | 25 vendidos

**Caja Registradora Casio  
T500**

**U\$S 412**

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo.  
[Más información](#)

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

Cantidad: **1 unidad** (91 disponibles)

Comprar ahora



Usado | 3 vendidos

### Estación De Trabajo Tipo L Escritorio - Mueble De Oficina

U\$S 145

 Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)

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

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)