



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Unidad de Educación a Distancia y en Línea

Carrera de Administración de Empresas

Proyecto de factibilidad para la creación de una cafetería artesanal con café de Loja en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo

Trabajo de Integración Curricular, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración

AUTOR:

Roberto Fabricio Guanoluiza Merino

DIRECTOR:

Ing. Edwin Hernández Quezada Mg. Sc.

Loja – Ecuador

2024

Certificación



unl

Universidad
Nacional
de Loja

Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **HERNANDEZ QUEZADA EDWIN BLADIMIR**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAFETERÍA ARTESANAL CON CAFÉ DE LOJA EN EL CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO**", perteneciente al estudiante **ROBERTO FABRICO GUANOLUIZA MERINO**, con cédula de Identidad N° **0604795278**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 8 de Agosto de 2024



F) _____
**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-002246

1/1
Educamos para Transformar

Autoría

Yo, **Roberto Fabricio Guanoluiza Merino**, declaro ser autor del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular o de Titulación, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de identidad: 0604795278

Fecha: 29/10/2024

Correo electrónico: roberto.guanoluiza@unl.edu.ec

Teléfono: 0994579692

Carta de autorización

Carta de autorización por parte del autor/a, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.

Yo, **Roberto Fabricio Guanoluiza Merino**, declaro ser autor/a del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Proyecto de factibilidad para la creación de una cafetería artesanal con café de Loja en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo**, como requisito para optar por el título de **Licenciada/o en Administración de Empresas**, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, suscribo, en la ciudad de Loja, a los ...días del mes de de dos mil veinticuatro.

Firma:

Autor: Roberto Fabricio Guanoluiza Merino

Cédula de identidad: 0604795278

Dirección: Riobamba

Correo electrónico: roberto.guanoluiza@unl.edu.ec

Teléfono: 0994579692

DATOS COMPLEMENTARIOS:

Nombre del Director del Trabajo de Integración Curricular:

Ing. Edwin Hernández Quezada Mg. Sc.

Dedicatoria

A Dios y a la Virgen de El Cisne por guiarme, protegerme y permitirme cumplir una de mis metas tan anheladas, a mis padres y hermanos por ser la imagen de perseverancia y dedicación, a mi familia por ser el pilar fundamental con su paciencia, amor y apoyo gracias a mi esposa Mary y mi pequeña Cata como siempre lo dices la paciencia es una virtud; a mis docentes por sus conocimientos y sabiduría impartida.

Roberto Fabricio Guanoluiza Merino

Agradecimiento

Mi más sincero sentir de gratitud a la Universidad Nacional de Loja por permitirme culminar una de mis metas académicas tan esperadas. Agradezco de especial manera a mi director de tesis Ing. Edwin Hernández Quezada y al Ing. Jorge Oswaldo Mogrovejo León gestor académico de la carrera de Administración de Empresas de la UEDL quienes con su esmero, guía, paciencia y dedicación han permitido que este proyecto se cristalice.

Agradezco a todos los docentes que me han impartido sus conocimientos tanto de esta prestigiosa universidad UNL como de la ESPOCH, como lo decían el que persevera alcanza. Y agradezco a Dios y a la Virgen de El Cisne por brindarme esta oportunidad de ser profesional; a mi familia, padres, hermanos y docentes por ser mi fuente de motivación gracias a mi hija Cata por tu amor.

Roberto Fabricio Guanoluiza Merino

Índice de contenidos

Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenidos	vii
• Índice de tablas.....	xi
• Índice de figuras.....	xiii
• Índice de anexos.....	xv
1. TÍTULO	1
2. RESUMEN.....	2
2.1. Abstrac.....	3
3. INTRODUCCIÓN	4
4. MARCO TEÓRICO.....	7
4.1. Marco referencial	7
4.2. Marco conceptual	11
4.2.1. <i>Proyecto</i>	11
4.2.2. <i>Factibilidad</i>	12
4.2.3. <i>Proyecto de factibilidad</i>	12
5. METODOLOGÍA	21
5.1. Área de estudio.....	21
5.2. Procedimiento.....	21
5.2.1. <i>Métodos</i>	21
5.2.2. <i>Técnicas de investigación</i>	22
5.2.3. <i>Instrumentos de recolección de información</i>	23

5.2.4. Muestra.....	23
5.3. Procesamiento y análisis de datos	24
6. RESULTADOS.....	26
6.1. Resultados de las encuestas aplicadas las familias del cantón Riobamba.....	26
6.2. Resultados de las encuestas aplicadas a los propietarios de cafeterías de Riobamba.....	31
7. DISCUSIÓN.....	35
7.1. Estudio de mercado	35
7.1.1. <i>Análisis de la demanda</i>	35
7.1.1.1. Demanda potencial.....	35
7.1.1.2. Demanda real	36
7.1.1.3. Demanda efectiva.....	36
7.1.2. <i>Análisis de la oferta</i>	37
7.1.3. <i>Demanda insatisfecha</i>	38
7.1.4. <i>Plan de comercialización</i>	38
7.1.4.1. Producto	38
7.1.4.1.1. Marca	38
7.1.4.1.2. Logotipo.....	39
7.1.4.1.3. Slogan	39
7.1.4.2. Precio	39
7.1.4.3. Plaza.....	39
7.1.4.4. Promoción.....	39
7.1.4.5. Publicidad	40
7.2. Estudio técnico	40
7.2.1. <i>Tamaño</i>	40
7.2.1.1. Capacidad instalada.....	40
7.2.1.2. Capacidad utilizada.....	40

7.2.1.3.	Participación en el mercado.....	41
7.2.2.	<i>Localización</i>	41
7.2.2.1.	Macro localización.....	42
7.2.2.2.	Micro localización.....	42
7.2.3.	<i>Proceso de Producción</i>	43
7.2.3.1.	Flujograma de procesos.	43
7.2.4.	<i>Distribución de planta</i>	45
7.3.	Estudio administrativo.....	46
7.3.1.	<i>Forma jurídica de la empresa</i>	46
7.3.2.	<i>Filosofía empresarial</i>	46
7.3.2.1.	Misión	46
7.3.2.2.	Visión.....	46
7.3.2.3.	Valores organizacionales	46
7.3.3.	<i>Estructura empresarial</i>	47
7.3.3.1.	Organigrama estructural.....	47
7.3.3.2.	Organigrama funcional	48
7.4.	Estudio Económico.....	55
7.4.1.	<i>Inversiones</i>	55
7.4.2.	Financiamiento.....	67
7.4.3.	<i>Costos</i>	69
7.4.4.	<i>Ingresos</i>	70
7.4.5.	<i>Punto de equilibrio</i>	72
7.4.6.	<i>Estado de pérdidas y ganancias</i>	72
7.4.7.	<i>Flujo de caja</i>	73
7.5.1.	<i>Coste medio ponderado de capital (WACC)</i>	74
7.5.2.	<i>Valor actual neto (VAN)</i>	74
7.5.3.	<i>Tasa interna de retorno (TIR)</i>	75

7.5.4.	<i>Periodo de Recuperación de la Inversión (PRC)</i>	75
7.5.5.	<i>Ratio Beneficio-Costo (RBC)</i>	76
8.	CONCLUSIONES	77
9.	RECOMENDACIONES	79
10.	BIBLIOGRAFÍA	80
11.	Anexos	85

- **Índice de tablas**

Tabla 1. Demanda potencial.....	35
Tabla 2. Demanda real.....	36
Tabla 3. Demanda efectiva.....	36
Tabla 4. Per cápita.....	37
Tabla 5. Demanda efectiva proyectada.....	37
Tabla 6. Análisis de la oferta.....	38
Tabla 7. Demanda insatisfecha.....	38
Tabla 8. Análisis de la capacidad instalada.....	40
Tabla 9. Análisis de la capacidad utilizada.....	41
Tabla 10. Cálculo de la capacidad utilizada con incremento anual.....	41
Tabla 11. Análisis de participación en el mercado.....	41
Tabla 12. Manual de funciones puesto Administrador.....	50
Tabla 13. Manual de funciones del puesto contadora.....	51
Tabla 14. Manual de funciones del puesto cocinero.....	53
Tabla 15. Manual de funciones del puesto mesero.....	54
Tabla 16. Adecuaciones necesarias para el local comercial.....	55
Tabla 17. Maquinaria y equipo de producción.....	56
Tabla 18. Equipo de oficina.....	56
Tabla 19. Muebles y enseres.....	57
Tabla 20. Menaje y vajilla.....	57
Tabla 21. Equipo de computo.....	58
Tabla 22. Equipo de seguridad.....	58
Tabla 23. Resumen de inversión de activos fijos.....	59
Tabla 24. Depreciaciones.....	59
Tabla 25. Activo diferido.....	60
Tabla 26. Amortización del activo diferido.....	60
Tabla 27. Materia Prima Directa.....	61
Tabla 28. Mano de obra directa.....	62
Tabla 29. Materia prima indirecta.....	62
Tabla 30. Mano de obra indirecta.....	62
Tabla 31. Reparación y mantenimiento.....	63
Tabla 32. Gastos administrativos.....	63

Tabla 33. Servicios básicos	64
Tabla 34. Materiales de oficina	64
Tabla 35. Útiles de aseo.....	65
Tabla 36. Arriendo.....	65
Tabla 37. Publicidad.....	66
Tabla 38. Resumen del activo circulante.....	66
Tabla 39. Inversión del proyecto.....	67
Tabla 40. Financiamiento	68
Tabla 41. Amortización del crédito.....	68
Tabla 42. Costos totales anualizados.....	69
Tabla 43. Costos unitarios anualizados	70
Tabla 44. Precio estimado	71
Tabla 45. Proyección de precios.....	71
Tabla 46. Ingresos estimados	72
Tabla 47. Punto de equilibrio	72
Tabla 48. Estado de pérdidas y ganancias	72
Tabla 49. Flujo de caja	73
Tabla 50. Coste medio ponderado de capital (WACC).....	74
Tabla 51. Valor actual neto (VAN)	75
Tabla 52. Tasa interna de retorno (TIR)	75
Tabla 53. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRC).....	76
Tabla 54. Ratio Beneficio-Costo (RBC)	76

- **Índice de figuras**

Figura 1. Mapa político de Riobamba.....	21
Figura 2. Consumo de comida típica y la tendencia en el cantón Riobamba lo cual refleja la demanda potencial.....	26
Figura 3. Se describe el tipo de comida típica relacionado con empanadas, tortillas, humitas, quimbolitos que tienen preferencia para acompañarlos con café en el cantón Riobamba.....	26
Figura 4. Tendencia y consumo de comidas típicas acompañado de café lojano en el cantón Riobamba.....	27
Figura 5. Tendencia de encuestados dispuestos a consumir productos elaborados artesanalmente como son las empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto o tortillas de maíz en piedra en el cantón Riobamba.....	27
Figura 6. Frecuencia y consumo de comidas típicas en el cantón Riobamba con tiempos de mes, 15 días y semana.	28
Figura 7. Especifica la ubicación del muestreo de las cafeterías del cantón Riobamba en el sector centro, sur y norte que los usuarios acostumbran visitar.	28
Figura 8. Refleja la demanda que generaría implementar una cafetería artesanal que ofrezca la preparación de comida típica acompañada de café lojano, con la cual se validó el porcentaje de usuarios que visitarían la cafetería artesanal del cantón Riobamba.....	29
Figura 9. Precio que los usuarios del cantón Riobamba están dispuestos a cancelar por el consumo en cafetería artesanal.....	29
Figura 10. Horario de preferencia por los usuarios del cantón Riobamba para la atención de la cafetería artesanal.	30
Figura 11. Medios de comunicación de preferencia por los usuarios del cantón Riobamba.	30
Figura 12. Promociones de mayor preferencia por los usuarios para la cafetería artesanal.	31
Figura 13. Tipos de decoración de las cafeterías del cantón Riobamba.....	31
Figura 14. Comidas típicas que presentan mayor venta en las cafeterías del cantón Riobamba.....	32
Figura 15. Valor que los clientes de las cafeterías del cantón Riobamba cancelan por su consumo.....	32

Figura 16. Cantidad de consumo promedio por los usuarios a las cafeterías del cantón Riobamba.....	33
Figura 17. Horario de atención de preferencia de las cafeterías de la ciudad de Riobamba.	33
Figura 18. Existencia de promociones en las cafeterías del cantón Riobamba.....	34
Figura 19. Logotipo.....	39
Figura 20. Mapa del Cantón Riobamba	42
Figura 21. Mapa de la micro localización.....	43
Figura 21. Diagrama de flujo del proceso de producción.	43
Figura 22. Flujograma por prestación de servicios de la cafetería artesanal.....	44
Figura 23. Diseño de planta de la cafetería “Café en Casa”.....	45
Figura 24. Organigrama estructural de la cafetería artesanal.....	47
Figura 25. Organigrama funcional de la cafetería artesanal.....	49

- **Índice de anexos**

Anexo 1 Cuestionario consumidores 85

Anexo 2. Cuestionario oferentes 87

1. TÍTULO

“Proyecto de factibilidad para la creación de una cafetería artesanal con café de Loja en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo”

2. RESUMEN

Este estudio de factibilidad se centra en la creación de una cafetería artesanal en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, con el objetivo de satisfacer la demanda de comida tradicional en la región. El objetivo principal del trabajo es elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de una cafetería artesanal en Riobamba, capaz de cubrir la demanda de comida tradicional y generar beneficios económicos sostenibles. La metodología empleada combinó métodos deductivos, inductivos y analíticos, por lo que se realizaron encuestas y entrevistas a posibles clientes, análisis de la competencia, y se utilizaron técnicas estadísticas para procesar y analizar los datos recolectados. De igual manera, se desarrollaron estudios técnicos y administrativos para definir la estructura organizacional y las políticas del negocio, así como un análisis financiero detallado para evaluar la inversión y la rentabilidad del proyecto. El resultado más destacable del estudio es la identificación de una alta demanda potencial, real y efectiva para una cafetería artesanal en Riobamba, con una demanda insatisfecha significativa que el nuevo establecimiento podría cubrir. Este hallazgo subraya la viabilidad del proyecto y su capacidad para satisfacer las necesidades del mercado local. La conclusión más destacable es que el proyecto es financieramente viable y presenta una oportunidad atractiva de inversión. Con un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$26,664.19 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 51%, el proyecto no solo es factible, sino que también promete una recuperación rápida de la inversión y la generación de beneficios significativos a largo plazo.

Palabras clave: Cafetería artesanal, factibilidad, comida tradicional, sostenible, Riobamba.

2.1. Abstrac

This feasibility study focuses on the creation of an artisanal coffee shop in the Riobamba canton, Chimborazo province, with the aim of meeting the demand for traditional food in the region. The main objective of the work is to develop a feasibility project for the creation of an artisanal coffee shop in Riobamba, capable of meeting the demand for traditional food and generating sustainable economic benefits. The methodology used combined deductive, inductive and analytical methods, so surveys and interviews were conducted with potential customers, analysis of the competition, and statistical techniques were used to process and analyze the data collected. Likewise, technical and administrative studies were developed to define the organizational structure and policies of the business, as well as a detailed financial analysis to evaluate the investment and profitability of the project. The most notable result of the study is the identification of a high potential, real and effective demand for an artisanal coffee shop in Riobamba, with a significant unmet demand that the new establishment could cover. This finding underlines the viability of the project and its ability to meet the needs of the local market. The most notable conclusion is that the project is financially viable and presents an attractive investment opportunity. With a positive Net Present Value (NPV) of \$26,664.19 and an Internal Rate of Return (IRR) of 51%, the project is not only feasible, but also promises a quick return on investment and the generation of significant benefits in the long term.

Keywords: Artisanal coffee shop, feasibility, traditional food, sustainable, Riobamba.

3. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se enmarca en el desarrollo de un proyecto de factibilidad para la creación de una cafetería tradicional en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, con la finalidad de cubrir la demanda de comida y bebida tradicional en la región. Este proyecto surge de la necesidad de ofrecer a la comunidad riobambeña un espacio donde se puedan revivir y disfrutar las costumbres y sabores ancestrales, en un contexto donde la industrialización del café ha transformado las formas de consumo y ha diversificado su oferta en presentaciones como el café instantáneo, granulado y descafeinado, así como en bebidas combinadas con leche animal y vegetal.

El café, en su forma más tradicional, ha sido una parte integral de la cultura ecuatoriana, especialmente el café de pasar, conocido por su sabor distintivo, aroma y consistencia. Sin embargo, estudios recientes, como el de Silva (2018), han señalado una alta demanda insatisfecha de café tradicional en Riobamba. Según datos de este estudio, para el año 2021, la demanda no cubierta ascendía a 8.288.829,64 vasos de café, evidenciando una oportunidad significativa para la creación de un establecimiento que no solo supla esta demanda, sino que también ofrezca una experiencia auténtica y culturalmente enriquecedora.

San Pedro de Riobamba, capital de la provincia de Chimborazo y conocida como la “Sultana de los Andes”, se caracteriza por su riqueza natural y cultural. Con una población estimada de 264.000 habitantes según el INEC (2020), Riobamba es la urbe de mayor densidad poblacional de la provincia. La ciudad, rodeada de valles, cordilleras y nevados, ofrece un entorno ideal para la creación de una cafetería que valore y promueva las tradiciones locales.

El problema de investigación que motiva este estudio radica en la carencia de establecimientos que ofrezcan un café tradicional de alta calidad y un ambiente que evoque los sentimientos de comunidad y hogar que muchos habitantes de Riobamba añoran. Las cafeterías modernas, con sus diseños vanguardistas y menús diversificados, han desplazado a una parte de la población, especialmente a aquellos mayores de 30 años, que buscan un espacio más tradicional y acogedor. La propuesta de una cafetería que combine el café lojano, el cual es conocido por su alta calidad, ya que con platos tradicionales de Riobamba se busca llenar este vacío, ofreciendo un lugar donde los clientes puedan sentirse identificados y cómodos, rememorando tiempos pasados.

La importancia de este proyecto es multifacética. En primer lugar, se plantea revitalizar las tradiciones locales y fortalecer la identidad cultural de Riobamba. En segundo lugar, se espera que el establecimiento genere empleo y dinamice la economía local. Además, al ofrecer un producto y experiencia diferenciados, se pretende atraer tanto a residentes como a turistas, ampliando el alcance y la relevancia del negocio. En este caso, para abordar el presente estudio se ha pautado como objetivo general el elaborar el proyecto de factibilidad para la creación de una cafetería tradicional en el cantón Riobamba de la provincia de Chimborazo para cubrir la demanda de comida tradicional, asimismo, se han definido los siguientes objetivos específicos:

- Elaborar un estudio de mercado que establezca la oferta, demanda y características del mercado para una cafetería tradicional en Riobamba. Este estudio incluirá análisis de datos estadísticos, encuestas y entrevistas a posibles clientes, y un estudio detallado de la competencia.
- Desarrollar un estudio técnico y administrativo que determine la estructura organizacional de la empresa, así como sus políticas, objetivos, estrategias, localización y tamaño. Este estudio abarcará la definición de roles y responsabilidades, la elaboración de un organigrama, y el desarrollo de políticas internas y estrategias de marketing y ventas.
- Elaborar un estudio de la inversión económica y evaluación financiera que determine el presupuesto, fuentes de financiamiento e indicadores clave como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRC), el Ratio Beneficio-Costo (RBC) y la rentabilidad del proyecto.

Este trabajo se fundamenta en una metodología rigurosa que excluye la presentación de resultados y conclusiones en esta sección introductoria, reservándolos para las secciones posteriores del informe. A través de una combinación de análisis de mercado, estudio técnico-administrativo y evaluación financiera, se busca proporcionar una visión integral y detallada de la viabilidad del proyecto, considerando tanto las oportunidades como las posibles limitaciones. Igualmente, la relevancia de este estudio no solo reside en la identificación de un nicho de mercado potencialmente lucrativo, sino también en su capacidad para contribuir al bienestar cultural y económico de Riobamba. Al ofrecer una experiencia auténtica y tradicional, esta cafetería pretende convertirse en un punto de encuentro y referencia para la comunidad, promoviendo la apreciación del café lojano y los platos típicos de la región.

De igual forma, para lograr los objetivos pautados se tiene como estructura capitular los siguientes elementos:

- Marco teórico, en este apartado aborda el marco referencial donde se expone las principales definiciones, asimismo se estima el marco conceptual incluyendo los elementos más relevantes que abordar el estudio tanto a nivel documental como práctico.
- Metodología, en este epígrafe se desarrolla tanto el área de estudio describiendo la ubicación donde se desarrolló la investigación, igualmente se incluye los procedimientos necesarios para alcanzar los objetivos, esto referente a los métodos, técnicas e instrumentos, muestra y el procesamiento de la información obtenida.
- Resultados, los cuales se exponen mediante los datos alcanzados tras la aplicación de los instrumentos, siendo expuestos a través de los métodos pautados para su evaluación y análisis.
- Discusión, en este punto se exhibe los elementos encontrados tanto con los referentes teóricos como el contexto actual del estudio, por lo que se evidencia de forma clara el estudio financiero para demostrar la rentabilidad del proyecto.
- Conclusiones y recomendaciones, las cuales derivan de los resultados alcanzados, las cuales se pautan en función de la resolución de los objetivos pautados previamente.

4. MARCO TEÓRICO

4.1. Marco referencial

4.1.1. Cafetería

Una cafetería es un ambiente agradable, donde las personas pueden servirse un café en cualquiera de sus presentaciones junto con comidas rápidas, tradicionales, entre otros menús, como lo establece la Cámara de Zaragoza (2008) "Las cafeterías son aquellos establecimientos que presten servicios de platos combinados y/o bebida a cualquier hora, dentro de las que permanezcan abiertos, y que no precisarán ser ofrecidos en comedor independiente." Entre los servicios que oferta una cafetería se encuentra el Wifi gratis y espacios destinados a la lectura y charla entre amigos, parejas, reuniones familiares, entre otros.

4.1.2. Historia de las cafeterías

La historia de las cafeterías y su creación puede centrarse entre los siglos XV y XVI en el oriente, de forma más precisa en La Meca, estos establecimientos eran frecuentados por gente de mucha sapiencia y de elevado culto, generalmente gente religiosa. Para el año 1645 el concepto de cafetería había llegado a Estambul, aquí el concepto era un poco distinto porque se utilizaban las cafeterías para fumar tabaco y beber café. Para el siglo XVII, las cafeterías habían llegado a occidente donde eran muy frecuentadas por artistas, intelectuales y políticos estableciéndose estos lugares como centros de la cultura de las ciudades (Capdevilla, 2018).

Desde los inicios de las cafeterías estas han sido un lugar de interacción social donde sus clientes pueden reunirse a conversar, escribir, leer o simplemente apreciar el transcurso del tiempo desde la perspectiva de una taza de café; siempre se ha asociado al tomar café como significado de un espacio de inspiración, alto intelecto y una tertulia amigable. En la antigüedad en determinadas sociedades se prohibieron este tipo de lugares por identificarlos como casas de citas, bohemia y malos hábitos.

Hasta en la actualidad se siguen considerando a las cafeterías establecimientos de libre esparcimiento y encuentro personal, donde se puede leer un buen libro acompañado de una buena taza de café o simplemente ver la interacción de las demás personas con el mundo, aunque actualmente las nuevas generaciones cambien el libro por un ordenador, las charlas ahora se realizan a través de video llamadas y el menú de los sitios se ha ido adaptando a los nuevos tiempos y dejando de lado viejas costumbres.

4.1.3. Cafetería artesanal

Una cafetería de este tipo es aquel establecimiento que representa la tradición y cultura del lugar donde se encuentra ubicado, tiene un sello de originalidad que representa su originalidad; en estos establecimientos los productos son elaborados por el propio productor / artesano con una pasión y dedicación dignas de resaltar. Entre las principales diferencias que se encuentra con las cafeterías más comerciales está en la preparación del café, mientras en los otros sitios el café se procesa con máquinas, en las tradicionales se emplea viejos procesos como el tamizado o el llamado café de pasar (Silva, 2018).

4.1.4. Café

Esta bebida es una de las más difundidas en el mundo, tiene una concentración estimulante y aromática, es originario de África específicamente de Etiopía, aunque existen otras versiones donde sitúan el origen del café en Arabia (Figueroa y otros, 2016). En el mundo existe una variedad de al menos 100 especies de cafés que varían entre tamaño, sabor, olor, entre otras características, propias de cada región o país; a nivel de Latinoamérica se identifica el café arábico mismo que es muy susceptible a plagas (Velásquez, 2016).

4.1.5. Café ecuatoriano

Para (Venegas y otros, 2018) Ecuador es un país cafetero por cultura, su gran importancia dentro de la cultura y la economía ecuatoriana es de gran relevancia, en el país se puede apreciar la presencia de dos especies de café como son el arábico y el robusto. Este cultivo se puede encontrar en las cuatro regiones del país con mayor concentración en la costa y oriente; una de las desventajas de la producción del café es la variación de los precios de la fruta a lo largo del año calendario, cambios climáticos y avanzada edad de los cafetales, en especial este último factor incide en la disminución de la producción debido a que los cafetales se encuentran muy viejos para producir grandes cantidades de café.

“Ningún desayuno ecuatoriano está completo sin una taza de café. Algunos platos típicos están atados a esta bebida “. (Jiménez, 2024)

4.1.6. Café lojano

El café lojano es identificado con facilidad por los amantes de esta bebida, sus principales características son su calidad en aroma y sabor, se trata de un café filtrado que en su proceso de filtrado expira acidez, dulzor, sabor, amargura y cuerpo que lo hace único en el

mercado. Loja posee una tradición ancestral con respecto a la producción de café, se ve respaldada por factores como: el clima, altitud y el tipo de suelo. Originalmente el café lojano no es un monocultivo, si no, un sembrío secundario dentro de un pastizal, bosques o producción de sembríos de ciclo corto (Bustamante, 2013).

4.1.7. *Café de pasar*

Para (García y otros, 2020) este proceso es conocido como Brewing en inglés y consiste en la extracción por gravedad de un café tostado y molido sin compactar empleando un filtro, el agua hervida al pasar por el cuerpo del café obtiene un perfil sensorial del mismo aroma, cuerpo y sabor del café original. Este café molido sirve para varias “pasadas”, es decir puede resistir el paso del agua en más de una ocasión, luego de esto es desechado y es reutilizado como abono para otras siembras.

Es importante reconocer que el agua que se utiliza en el filtrado de la esencia del café debe rondar los 80 °C, está científicamente comprobado que una temperatura mayor puede quemar las partículas del producto afectando su sabor.

4.1.8. *Gastronomía ecuatoriana*

La gastronomía ecuatoriana ha experimentado un notable enriquecimiento gracias a la pluriculturalidad y la diversidad climática del país, así como a la amplia variedad de especias y productos disponibles. Asimismo, la herencia tanto indígena como europea ha cimentado un sincretismo culinario que se manifiesta en una sazón y creatividad continuamente renovadas por las nuevas generaciones de chefs y comensales (Vega et al., 2018).

4.1.9. *Gastronomía de la región sierra*

La región de la sierra ecuatoriana se caracteriza por una notable diversidad gastronómica, fundamentada en la utilización de productos autóctonos de la localidad. En casi toda la sierra, se emplearon diversas técnicas y utensilios de cocina elaborados con leña y barro. Un ejemplo destacado es el uso tradicional del fogón de carbón de leña de eucalipto, donde se realizaban la mayoría de las preparaciones culinarias, acompañadas de grandes ollas de barro que, con el tiempo, adquirían un color negro debido al uso constante y diario.

En la cocina tradicional, así como en la contemporánea, se observa el uso indispensable de ingredientes como el maíz, el achiote y las hierbas tradicionales. Estos elementos constituyen la base esencial del sabor característico de todos los platos (Larrea, 2014).

4.1.10. Empanada de viento

El nombre "empanadas de viento" probablemente se originó en la ciudad de Quito, haciendo referencia a su característica de estar llenas de aire. Para lograr este efecto, se emplea una harina y una masa que se inflan al freírse. El relleno, que es mínimo, consiste en queso. Una vez fritas, las empanadas adquieren un tono dorado y se llenan de burbujas. Se espolvorean con azúcar y se consumen acompañadas de una bebida caliente, como café, morocho o chocolate (Ministerio de turismo, 2021).

4.1.11. Tortilla de maíz en tiesto

Las tortillas elaboradas a base de trigo y maíz en tiesto de barro constituyen un plato tradicional de las comunidades indígenas, especialmente en la región central del Ecuador, y se han convertido en un patrimonio gastronómico de estos pueblos. Su preparación se realiza principalmente con harina de trigo integral o maíz molido, sal, azúcar, huevos, mantequilla, manteca de cerdo y levadura. Históricamente, el tiesto de barro ha sido utilizado desde las épocas precolombinas por los indígenas ecuatorianos, quienes no solo fabricaban este tipo de utensilios, sino también una amplia variedad de implementos para su uso en la gastronomía (El heraldo, 2018).

4.1.12. Tortillas de maíz en piedra

Las tortillas de maíz son consideradas una comida típica tradicional de la región sierra centro del Ecuador. Para su preparación, la harina de maíz se mezcla con un refrito a base de condimentos naturales, conocido como "caldito" debido a su apariencia líquida. Esta mezcla se revuelve hasta obtener una masa, la cual se moldea en forma de tortillas y se rellena con queso. Posteriormente, las tortillas se colocan sobre una piedra calentada en un fogón con leña de eucalipto. Es importante destacar que no se utiliza cualquier piedra, sino una denominada "piedra virgen del páramo", que no ha sido expuesta a rayos solares ni lluvia, y debe tener al menos 4 centímetros de espesor (El universo, 2015).

4.1.13. Riobamba

Riobamba es una ciudad ecuatoriana, cabecera cantonal del Cantón Riobamba y capital de la provincia de Chimborazo. Se sitúa en el centro de la región Interandina del Ecuador, rodeada por varios volcanes, entre ellos el Chimborazo, el Tungurahua, el Altar y el Carihuairazo. La ciudad se encuentra en la hoya del Río Chambo, en la orilla izquierda del río Chibunga, a una altitud de 2750 metros sobre el nivel del mar, y presenta un clima frío andino con una temperatura promedio de 12 °C.

Según el censo de 2010, Riobamba tenía una población de 234.170 habitantes y una tasa de crecimiento del 1,37%, lo que la convierte en la duodécima ciudad más poblada del país. La ubicación y los límites del cantón Riobamba son los siguientes:

- **Norte:** Cantones Guano y Penipe
- **Sur:** Cantones Colta y Guamote
- **Este:** Cantón Chambo
- **Oeste:** Provincia de Bolívar

4.2. Marco conceptual

4.2.1. Proyecto

Para Morales (2011) Según Morales (2011), el término “concepto” abarca diversas características, tales como proyectos de vida, de ley y de ingeniería, entre otros. No obstante, el autor define el concepto como un plan diseñado para transformar una realidad, utilizando un conjunto de recursos preexistentes con el objetivo de generar una fuente de la cual emane una corriente de bienes y/o servicios. Desde esta perspectiva, la concepción de un proyecto surge ante la dificultad de satisfacer ciertas necesidades percibidas por un grupo de personas en un momento y lugar específicos. Por lo tanto, se puede considerar dicha realidad existente como problemática debido a su incapacidad para producir los bienes y/o servicios necesarios, lo cual debe ser superado mediante la implementación del proyecto.

Terrazas (2009) conceptualiza el término “proyecto” como una inversión que debe ser llevada a cabo en un entorno de emprendimiento y riesgo. Según Terrazas, un proyecto se define como el desarrollo de una serie de actividades planificadas que buscan la utilización óptima de los recursos disponibles. Esto sugiere que un proyecto surge de una idea o una oportunidad, ya

sea laboral o empresarial, y debe ser ejecutado en fases o etapas que, debidamente sincronizadas, permiten alcanzar las metas u objetivos establecidos en el proyecto.

4.2.2. Factibilidad

El término “factibilidad” se refiere a la evaluación de la conveniencia y viabilidad de llevar a cabo una actividad específica, ya sea un proyecto, una inversión, estudios, entre otros. Según Solarte (2001), el análisis de factibilidad examina detalladamente las variaciones del mercado, así como los aspectos técnicos, financieros y organizacionales, utilizando una metodología rigurosa y profundizando en los elementos relevantes del proyecto. La realización de este análisis, dependiendo de la magnitud del proyecto, puede considerarse un proyecto en sí mismo.

4.2.3. Proyecto de factibilidad

Un proyecto factible se caracteriza por tener un propósito inmediato en relación con su propuesta de ejecución. Este tipo de proyecto se fundamenta en la investigación, la elaboración y el desarrollo de una propuesta viable que aborde un problema específico, proporcionando una solución que considere las necesidades o requerimientos de los grupos sociales involucrados. Las propuestas deben incluir datos relevantes, tales como la formulación de programas, métodos o procesos que el proyecto factible integre de manera coherente, con el objetivo de alcanzar las metas establecidas (Dubs, 2002).

El estudio o proyecto de factibilidad es una investigación para desarrollar una propuesta viable que responda a una necesidad de una población; este debe contener los siguientes elementos:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio administrativo
- Estudio económico

4.2.3.1. Estudio de mercado

Para Miranda (2003), el estudio de mercado es una herramienta esencial para comprender las opiniones, preferencias, hábitos y costumbres de un segmento específico de la población, ya sea en relación con un producto o servicio. Este estudio permite identificar qué desea adquirir, ver o visitar la población. Miranda define el estudio de mercado como la

recopilación y análisis de datos que facilitan la determinación de la conveniencia de ofrecer un bien o servicio para satisfacer una necesidad. Además, es fundamental tener una visión amplia del mercado, que incluya todos los elementos que rodean a la empresa, tales como consumidores, usuarios, proveedores, competidores y las limitaciones de tipo político, legal, económico o social.

La oferta y la demanda constituyen las fuerzas fundamentales que impulsan el funcionamiento de las economías de mercado o capitalistas. Estas fuerzas determinan tanto la cantidad de bienes producidos como el precio al que deben ser vendidos. La interacción entre oferta y demanda se manifiesta en los mercados, definidos como entidades donde se intercambian bienes, servicios y otros factores. A través de esta interacción, se establece el equilibrio que regula la producción y los precios en la economía.

4.2.3.1.1. Análisis de la demanda

La demanda es un parámetro que permite analizar la cantidad de personas interesadas en adquirir un tipo específico de servicio. Este concepto puede desglosarse en varias partes, entre las cuales se incluye la cantidad de bienes o servicios, que se refiere al número de unidades que los compradores estarían dispuestos a adquirir o que ya han sido adquiridas. Los compradores o consumidores son individuos, empresas u organizaciones que adquieren determinados productos para satisfacer sus necesidades o deseos (Enríquez, 2010). Es importante destacar la diferencia entre necesidad y deseo. La necesidad implica un bien o producto que una persona debe adquirir obligatoriamente para cumplir con una determinada actividad, como las compras semanales de víveres, medicamentos o ropa. Por otro lado, el deseo se refiere a una acción de gusto, es decir, algo que la persona desea comprar o consumir, pero que no implica una responsabilidad mayor, como comer un helado, una hamburguesa o realizar un viaje de paseo.

4.2.3.1.2. Análisis de la oferta

La oferta es el bien o servicio que da respuesta a la necesidad de determinado sector o población, va de la mano con la demanda, es decir, ante una mayor demanda la oferta crece a la par de su precio, cuando la demanda disminuye lo mismo sucede con la oferta, esta decae y su precio de igual manera. Para Menjivar (2023) la oferta es “aquella propiedad dispuesta a ser intercambiada libremente a cambio de un precio. Cuando las condiciones de mercado vienen

caracterizadas por el precio en conjunto de todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta”.

La oferta en simples palabras es la cantidad de producto que se está dispuesto a vender en el mercado, que tiene entre sus principales elementos:

- Disposición de venta
- Mercado
- Deseos y necesidades
- Vendedores
- Precio
- Lapso de tiempo

4.2.3.2. Estudio técnico

El estudio técnico tiene como objetivo diseñar el proceso de producción de los bienes que se comercializarán. La elección de una idea se basa en el conocimiento o la capacidad de investigar cómo se elabora un producto, o en la preferencia por una actividad específica. Este estudio evalúa la viabilidad de fabricar un producto considerando el tamaño y la localización de la unidad productiva, así como aspectos de ingeniería, costos y gastos, con el fin de optimizar estos factores. Entre los aspectos que se deben analizar se incluyen (Yáñez, 2009):

- La ubicación de la empresa o las instalaciones del proyecto.
- La obtención de materiales o materia prima.
- Las máquinas y procesos a utilizar.
- El personal necesario para llevar a cabo el proyecto.

El análisis de estos elementos se fundamenta en la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar. Para ello, es necesario realizar una descripción detallada del mismo, con el propósito de mostrar todos los requerimientos necesarios para su funcionalidad.

4.2.3.2.1. Localización

La localización es un factor crucial debido a su influencia económica, la cual puede alterar significativamente los resultados de la evaluación y comprometer a largo plazo una inversión, dado su carácter difícil y costoso de modificar. Dicho pilar, condiciona la tecnología a utilizar, ya sea por restricciones físicas o por la variabilidad de los costos de operación y

capital asociados a las distintas alternativas tecnológicas en cada ubicación posible. Sin embargo, el objetivo del estudio de localización es seleccionar aquella opción que permita obtener las mayores ganancias entre las alternativas factibles, considerando factores técnicos, tributarios, sociales, entre otros. El estudio de localización se divide en dos etapas: la macrolocalización y la microlocalización. La macrolocalización permite reducir el número de soluciones posibles, determinando la región óptima. La microlocalización, por su parte, determina el emplazamiento definitivo del proyecto, partiendo de la región identificada en la macrolocalización (Grijalva, 2018).

4.2.3.2.2. Ingeniería del proyecto

De acuerdo con Baca (2013) el objetivo principal del estudio de ingeniería del proyecto es abordar todos los aspectos relacionados con la instalación y el funcionamiento de la planta.

4.2.3.2.3. Proceso de producción

El proceso de producción se define como la etapa en la que diversos materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la utilización de tecnología, materiales y fuerzas de trabajo. Esta combinación incluye mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos operativos (Córdoba Padilla, 2011).

4.2.3.2.4. Diagrama del proceso

Según Córdoba(2011), existen varios métodos para representar el proceso productivo. Entre ellos se encuentran:

- Diagrama de bloques: Este método consiste en encerrar cada operación unitaria realizada sobre los insumos en un rectángulo. Los rectángulos o bloques se disponen de manera continua y se conectan mediante flechas que indican tanto la secuencia de las operaciones como la dirección del flujo.
- Diagrama de flujo: Este método emplea una simbología aceptada internacionalmente para representar las operaciones realizadas.

4.2.3.2.5. Distribución de la planta

La precisión en el diagrama de distribución de la planta influye directamente en la exactitud de la estimación de los costos de terrenos y en las pérdidas de carga asociadas a los equipos. Las cotas pueden implicar la necesidad de instalar bombas de impulsión, las cuales podrían evitarse si se modifica la localización de los equipos (Córdoba Padilla, 2011).

4.2.3.3. Estudio administrativo

El análisis administrativo-organizacional en la formación de una entidad implica el desarrollo de los requisitos organizacionales mediante la utilización de recursos administrativos. Este proceso se apoya en herramientas y técnicas específicas de dichos recursos, con el objetivo de alcanzar los resultados esperados por la organización a través de su óptimo funcionamiento. Los objetivos principales de este análisis son (SUAYED, 2018):

- Identificar los componentes de la planificación estratégica, desarrollando la misión, visión y valores de la organización.
- Diseñar los elementos de la estructura organizacional, representados por el organigrama, determinando las áreas o departamentos necesarios, los puestos requeridos y el esquema de compensaciones que se otorgarán a los empleados.

4.2.3.3.1. Forma jurídica de la empresa

Para la selección de la forma jurídica de una organización, es esencial considerar los diversos tipos de estructuras legales reconocidas por la normativa vigente, así como sus respectivos requisitos, ventajas y desventajas. A nivel global, predominan dos formas jurídicas principales para la operación de iniciativas empresariales: las empresas unipersonales y las sociedades (Córdoba, 2011).

4.2.3.4. Estudio económico

El propósito del análisis económico es evaluar si una inversión es viable para una organización. Este análisis también se utiliza para tomar decisiones financieras al considerar los costos y beneficios de una inversión. El estudio económico y financiero se enfoca en estimar tanto la capacidad de generar fondos como la necesidad de financiamiento de la empresa (Pérez y Gallardo, 2018).

El análisis financiero es esencial en cualquier proyecto de inversión. Ya sea un emprendedor con una nueva idea de negocio, una empresa que desea expandirse o un inversor que busca rentabilidad, el estudio financiero es crucial para evaluar la viabilidad y el potencial de retorno de la inversión (Pérez A., 2021).

4.2.3.4.1. Inversiones

Las inversiones constituyen el recurso principal para un análisis económico. Estas inversiones pueden materializarse en forma de bienes y servicios, tales como maquinaria y

equipos, así como en recursos financieros, incluyendo préstamos bancarios y capital de inversión. Además, se calculan para determinar el costo total del proyecto y evaluar su viabilidad económica (ESE Business School, 2023).

- **Activos fijos**

Los activos fijos son bienes adquiridos para su uso a largo plazo dentro de una empresa. Ejemplos de activos fijos incluyen terrenos, edificios, equipos de oficina y maquinaria. La inversión en activos fijos es significativa para una nueva empresa, ya que requiere un capital considerable para su adquisición (CAVERO, s.f.).

- **Activos diferidos**

Los activos diferidos son aquellos bienes intangibles propiedad de la empresa, esenciales para su funcionamiento. Estos incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos preoperativos y de instalación, entre otros (Córdoba Padilla, 2011).

- **Capital de trabajo**

Según Baca Urbina (2013), el capital de trabajo está representado por el capital adicional necesario, aparte de la inversión en activos fijos y diferidos, para que una empresa comience a operar. Esto incluye la financiación de la primera producción antes de recibir ingresos, la compra de materia prima, el pago de mano de obra directa, la concesión de créditos en las primeras ventas y disponer de efectivo para gastos diarios. Este capital constituye el activo circulante. Al igual que se requiere inversión en estos rubros, también se puede obtener crédito a corto plazo en conceptos como impuestos, algunos servicios y proveedores, formando el pasivo circulante. De aquí surge el concepto de capital de trabajo, es decir, el capital necesario para iniciar operaciones.

4.2.3.4.2. Ingresos

Los ingresos son fundamentales para cualquier análisis económico, ya que representan la cantidad total de dinero que ingresa a la organización en un periodo determinado. Esto puede incluir ingresos por servicios, ventas de productos, donaciones y otras fuentes. Esta información se utiliza para evaluar la rentabilidad de la organización y determinar los ajustes presupuestarios necesarios para satisfacer los requisitos de financiamiento (ESE Business School, 2023).

4.2.3.4.3. Gastos

Los gastos en una empresa son necesarios para facilitar su operación y la producción de bienes y servicios. Ejemplos de estos gastos incluyen el pago de renta, servicios públicos, publicidad, materias primas, nóminas, transporte, almacenaje, empaquetado, maquinaria, intereses, entre otros. (American Express, 2021). Asimismo los gastos se clasifican en:

- Gastos fijos: Son aquellos necesarios para la operación de la empresa y que no varían con el volumen de producción.
- Gastos variables: Dependen del volumen de productos o servicios de la empresa y varían con la actividad cotidiana.
- Gastos imprevistos: Se presentan ante eventualidades que dificultan la operación diaria de un negocio.

4.2.3.4.4. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se establece a través de un cálculo que determina el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables. Es decir, cuando se vende lo mismo que se gasta, sin ganar ni perder. Este cálculo es crucial para evaluar la rentabilidad de un negocio, ya que permite saber cuánto se necesita vender para generar ganancias.

Fórmulas:

- **En función de las ventas**

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{costos variables}}{\text{ventas totales}}}$$

- **En función de la capacidad instalada**

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{ventas totales} - \text{costos variables}} * 100$$

4.2.3.4.5. Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN), también conocido como Valor Presente Neto (VPN), es la diferencia entre el valor presente de los ingresos futuros y la inversión inicial de un proyecto. Si el resultado es positivo, significa que el proyecto es rentable y viable. Este método es popular por su fácil aplicación y porque todos los flujos futuros se transforman a valores presentes, facilitando la comparación de ingresos y egresos. Si el VAN es menor que cero, implica una pérdida; si es mayor que cero, indica una ganancia; y si es igual a cero, el proyecto es indiferente (García A., 2021).

Fórmula

$$VAN = \sum VA - \text{Inversión inicial}$$

4.2.3.4.6. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Este método busca encontrar una tasa de interés que satisfaga las condiciones para iniciar o aceptar un proyecto de inversión. La TIR es preferida frente a métodos como el VAN o el VAN Incremental porque elimina el cálculo de la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO). Calcula la tasa de retorno generada por una inversión, indicando la ganancia o pérdida del proyecto. La TIR es la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero. Su cálculo puede requerir aproximaciones, una calculadora financiera o una herramienta informática (García A., 2021).

Fórmula

$$TIR = tm - dt\left(\frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{TM}}\right)$$

4.2.3.4.7. Análisis beneficio/costo

La relación beneficio/costo (B/C) compara los ingresos y egresos utilizando el VPN. Una relación B/C mayor a 1 indica que los ingresos superan a los egresos, haciendo el proyecto aconsejable; una relación igual a 1 lo hace indiferente; y una menor a 1 sugiere que el proyecto no es aconsejable. El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

- $B/C > 1$ implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.
- $B/C = 1$ implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- $B/C < 1$ implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable (Gómez, 2001).

Fórmula:

$$\frac{B}{C} = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Egresos actualizados}}$$

4.2.3.4.8. *Periodo de recuperación de capital*

Conocido como PP (Payback Period), este método determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial a través de los flujos de efectivo futuros del proyecto (Baca Urbina, 2013).

Fórmula

$$\text{PRC} = \text{Asi} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo supera la inversión}} \right)$$

4.2.3.4.9. *Análisis de sensibilidad*

El análisis de sensibilidad es crucial en cualquier estudio económico, ya que permite evaluar cómo los cambios en los parámetros clave, como el precio de los insumos y los costos de producción, afectan los resultados del proyecto (ESE Business School, 2023).

Fórmulas:

$$\text{TIR nueva} = \text{tm} - dt \left(\frac{\text{VANtm}}{\text{VANtm} - \text{VANTM}} \right)$$

$$\text{TIR resultante} = \text{TIR original} - \text{TIR nueva}$$

$$\text{Porcentaje de variación} = \frac{\text{TIR resultante}}{\text{TIR original}}$$

$$\text{Valor de sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de variación}}{\text{TIR nueva}}$$

5. METODOLOGÍA

5.1. Área de estudio

El presente estudio se fundamenta en el análisis bibliográfico con respecto a la información más relevante del cantón Riobamba, su población, sus costumbres y tradiciones, haciendo énfasis en una investigación de características exploratoria – descriptiva teniendo como métodos investigativos la aplicación de los métodos: inductivo, deductivo y analítico; para la recolección de información se utilizará una encuesta mediante un cuestionario dirigido a las familias del cantón Riobamba.

La localización es primordial para alcanzar los objetivos trazados por la misma, esta localidad debe cumplir con varios aspectos como una ubicación estratégica, facilidad de acceso, y garantías de crecimiento, entre otros; el acceso a los servicios básicos de agua, luz, alcantarillado, así como la seguridad del sitio representan un gran factor de crecimiento para la cafetería, por dichas razones de estudio se focalizará en la provincia de Chimborazo cantón Riobamba.



Figura 1. Mapa político de Riobamba

Nota. El mapa fue extraído de ABARCA (2022).

5.2. Procedimiento

5.2.1. Métodos

Como punto de partida se toma el método deductivo, este método va desde analizar una idea abstracta hasta concebir una experiencia, es decir parte de una generalización de opiniones

llegando al análisis en específico de una idea, es muy usado para sintetizar información que puede ser proyectada en estudios de mercado, financiero, entre otros, este método es usado para comparar, correlacionar información existente de un producto o empresa posicionada en el mercado con alguna propuesta de emprendimiento (Rebollo y Ábalos, 2022). El presente método se lo emplea en la revisión de la literatura al describir la parte teórica del proyecto y luego aplicar estos conceptos en cada uno de los estudios realizados.

Al mismo tiempo se estima el método inductivo, el cual se orienta como un elemento que parte de un análisis de casos particulares hasta llegar a una conclusión generalizada de los eventos vividos. Este método tiene mucha efectividad si el grupo de estudio es limitado, esto debido a que a menor número de objetos de estudio, menor es el número de inferencias que se deben realizar (Rebollo y Ábalos, 2022). Con este método se puede identificar una muestra representativa que con aplicación de encuestas permitan obtener resultados que se utilicen en la ejecución del estudio de mercado.

Asimismo, se valora el método analítico, es aquel que dentro de una investigación se enmarca en la segmentación de un total o hecho en múltiples partes, de tal forma que se permita el estudio individualizado de cada parte determinando las causas, efectos, y comportamiento de cada sección; es empleado cuando se desea conocer a profundidad los hechos y mecanismos de una investigación, tornar abstracto, pues permite conocer el objeto, formar analogías, comprender su comportamiento y establecer nuevas teorías (Guerrero & Guerrero, 2020).

5.2.2. Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación son un procedimiento característico de todo proyecto de factibilidad, donde se evidencia la validación a través de la práctica, orientado generalmente a obtener y transformar información útil para la solución de problemas. Toda técnica prevé el uso de un instrumento de aplicación; por ejemplo: el instrumento de la técnica de Encuesta es el cuestionario. Generalmente se distinguen dos tipos de técnicas: cualitativas y cuantitativas, y se han clasificado así en atención del predominio interno, es decir, responden a las características para las cuales son aplicadas, además de procesar la información que se obtenga (Reyes, 2022).

5.2.2.1. Encuesta

Es una técnica de obtención de datos que, empleando cuestionarios estandarizados o diseñados por el encuestador, permiten indagar sobre múltiples temas individuales o grupales: hechos, actitudes, creencias, opiniones, pautas de consumo, hábitos, prejuicios predominantes e intenciones de voto (Quezada, 2021). Para esta investigación se realizará una encuesta de once preguntas a un muestreo aleatorio sobre el total de la población Riobamba, incluyendo sus parroquias urbanas y rurales.

5.2.3. Instrumentos de recolección de información

Son herramientas con las cuales puede contar el investigador para documentar la información recabada de su investigación, es el registro de la observación de las variables de la investigación. Los instrumentos de recolección de información deben estar vinculados y alineados con la selección del diseño de investigación y la muestra apropiados al problema de investigación propuesto. La selección de estos instrumentos debe presentar un plan detallado sobre el procedimiento que se debe seguir para cumplir con los objetivos específicos. Los instrumentos de recolección de información registran datos o información sobre las variables que se desean medir, es decir, aquellas que están presentes en el planteamiento del problema, como también, en la pregunta de investigación y objetivos: general y específicos (Pereyra, 2022).

5.2.4. Muestra

Con respecto a la muestra, este punto pretende delimitar la cantidad de individuos que se necesitan estudiar, analizar para llevar adelante una investigación, generalmente se utiliza para poblaciones infinitas, pero también se puede usar para una población finita que tiene un gran número de habitantes, estos grupos muestrales se convierten en los objetos de estudio (Barbosa et al., 2020).

Al contar con una población de 234.170 habitantes en la ciudad de Riobamba según el censo del 2010, con una tasa de crecimiento del 1,37% se estima por cálculo matemático la población para el 2024, por lo que se detallan los siguientes aspectos:

Tamaño de la muestra:

Pf = población final

Po = población inicial (último censo)

i = porcentaje de crecimiento anual

n = número de años (períodos transcurridos)

$$pf = po(1 + i)^n$$

$$pf = 234.170(1 + 1,37\%)^{14}$$

$$pf = 283.311 \text{ habitantes para el año 2024.}$$

Cada núcleo familiar se estima que está compuesto por cuatro integrantes, es decir, que al valor calculado lo dividiremos para cuatro estimando el resultado obtenido como el número de familias que hay en Riobamba, por lo cual se desglosa de la siguiente manera:

$$N = pf/4$$

$$N = 283.111/4$$

$$N = 70.775$$

Cálculo de la muestra:

n= Tamaño de la muestra

e= Error experimental (5%)

N= Población total

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$
$$n = \frac{70.775}{1 + 70.775(0,05)^2}$$
$$n = 398 \text{ personas a encuestar}$$

5.3. Procesamiento y análisis de datos

Para llevar a cabo el procesamiento y análisis de los datos recolectados en este estudio de factibilidad, se emplearon diversas técnicas estadísticas, apoyadas en software especializado. El análisis se centró en evaluar la viabilidad de la creación de una cafetería tradicional en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, utilizando un enfoque combinado de métodos paramétricos y no paramétricos. A continuación, se describen los procedimientos y herramientas utilizadas.

Se utilizó el análisis descriptivo para resumir las características básicas de los datos obtenidos a través de encuestas. Esto incluyó medidas de tendencia central (media, mediana, moda) y medidas de dispersión (desviación estándar, varianza). El objetivo fue proporcionar

una visión general del perfil demográfico y las preferencias de los encuestados respecto al consumo de café y comida tradicional. El procesamiento de los datos y la ejecución de los análisis estadísticos se llevaron a cabo utilizando el software de administración de encuestas gratuito google forms conocido por su robustez en el manejo de datos y análisis estadístico avanzado. Además, se utilizó Microsoft Excel para la organización preliminar de los datos y la realización de análisis descriptivos básicos. Estas herramientas permitieron manejar grandes volúmenes de datos y aplicar una amplia gama de pruebas estadísticas con precisión y eficiencia.

6. RESULTADOS

6.1. Resultados de las encuestas aplicadas las familias del cantón Riobamba

1. ¿A usted le gusta consumir la comida típica de la localidad?

En la figura 2 se muestra el consumo de comida típica en el cantón Riobamba en la cual se validó los datos utilizando el medio Google Forms estos datos reflejan la demanda potencial.

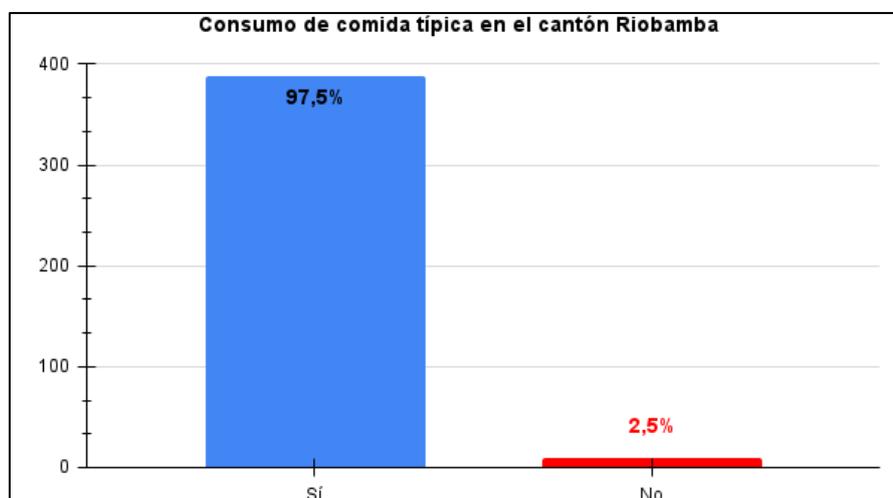


Figura 2. Consumo de comida típica y la tendencia en el cantón Riobamba lo cual refleja la demanda potencial.

2. Del listado señale usted el tipo de comida típica que usted consume acompañado de café.

En la figura 3 se detalla el tipo de comida típica que más se consume acompañado de café en el cantón Riobamba.

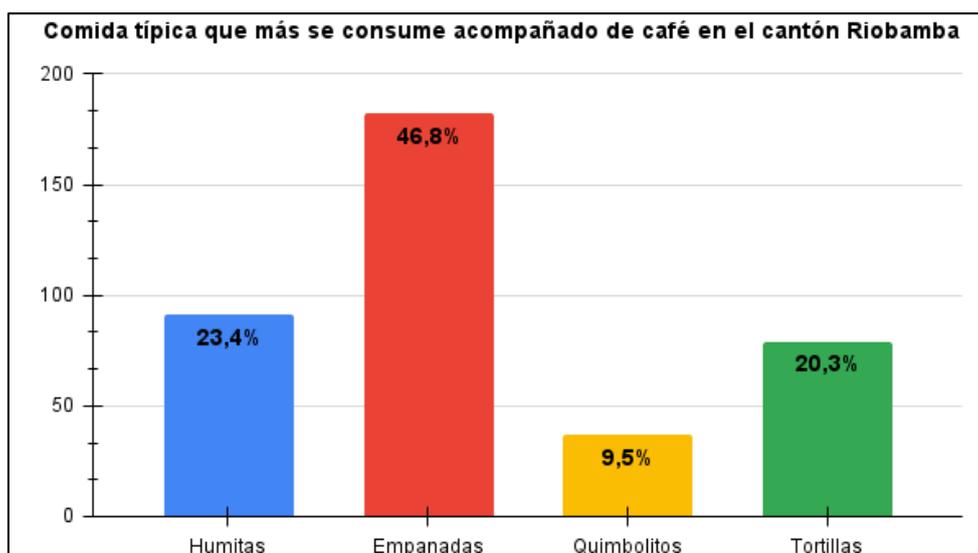


Figura 3. Se describe el tipo de comida típica relacionado con empanadas, tortillas, humitas, quimbolitos que tienen preferencia para acompañarlos con café en el cantón Riobamba.

3. ¿Le gustaría a usted acompañar la comida típica con café lojano?

En la figura 4 se puntualiza el consumo de comidas típicas acompañado de café lojano demostrándonos que es muy consumido en el cantón Riobamba.

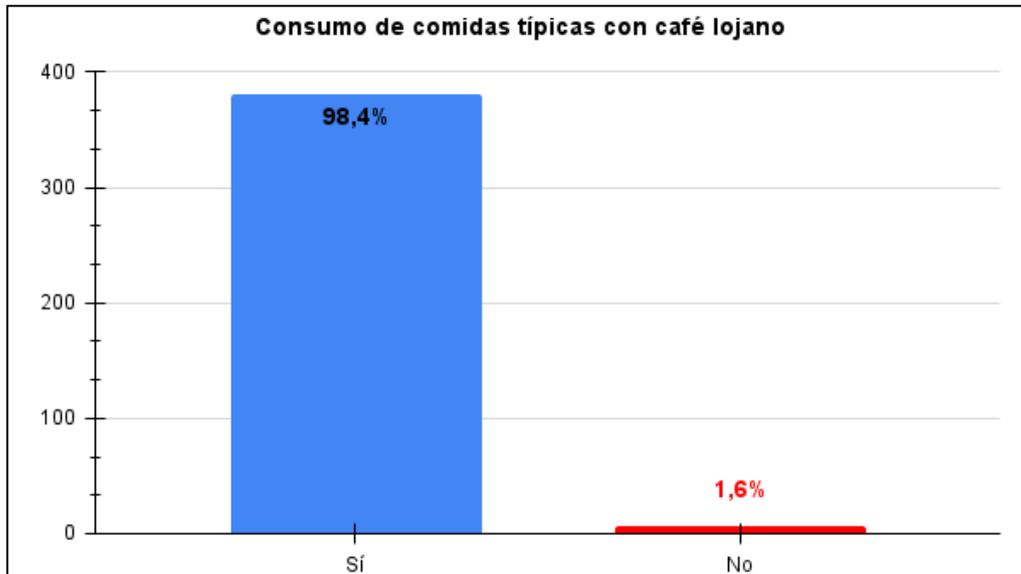


Figura 4. Tendencia y consumo de comidas típicas acompañado de café lojano en el cantón Riobamba.

4. ¿Estaría dispuesto a degustar preparaciones elaboradas artesanalmente como son las empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto o tortillas de maíz en piedra?

En la figura 5 se presenta los resultados de los encuestados dispuestos a consumir productos elaborados artesanalmente en el cantón Riobamba.

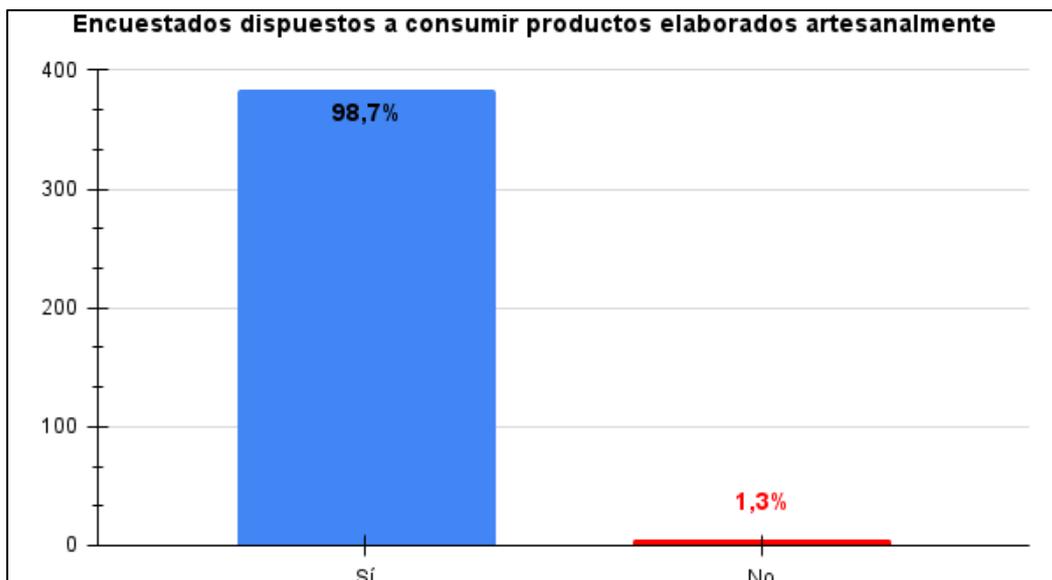


Figura 5. Tendencia de encuestados dispuestos a consumir productos elaborados artesanalmente como son las empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto o tortillas de maíz en piedra en el cantón Riobamba.

5. ¿Con qué frecuencia usted consume los platos típicos?

En la figura 6 se muestra el promedio de consumo de comidas típicas de la población del cantón Riobamba.

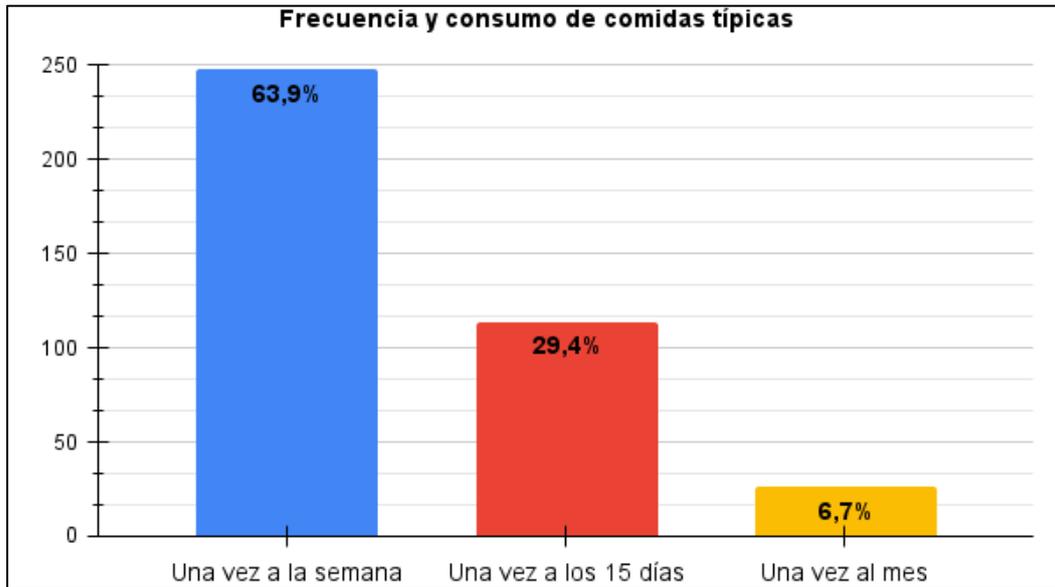


Figura 6. Frecuencia y consumo de comidas típicas en el cantón Riobamba con tiempos de mes, 15 días y semana.

6. Las cafeterías que usted frecuenta se encuentran ubicadas al:

En la figura 6 se refleja el sector en que se encuentran ubicadas las cafeterías en el cantón Riobamba, mediante la cual se validó el muestreo realizado a los usuarios que las frecuentan.

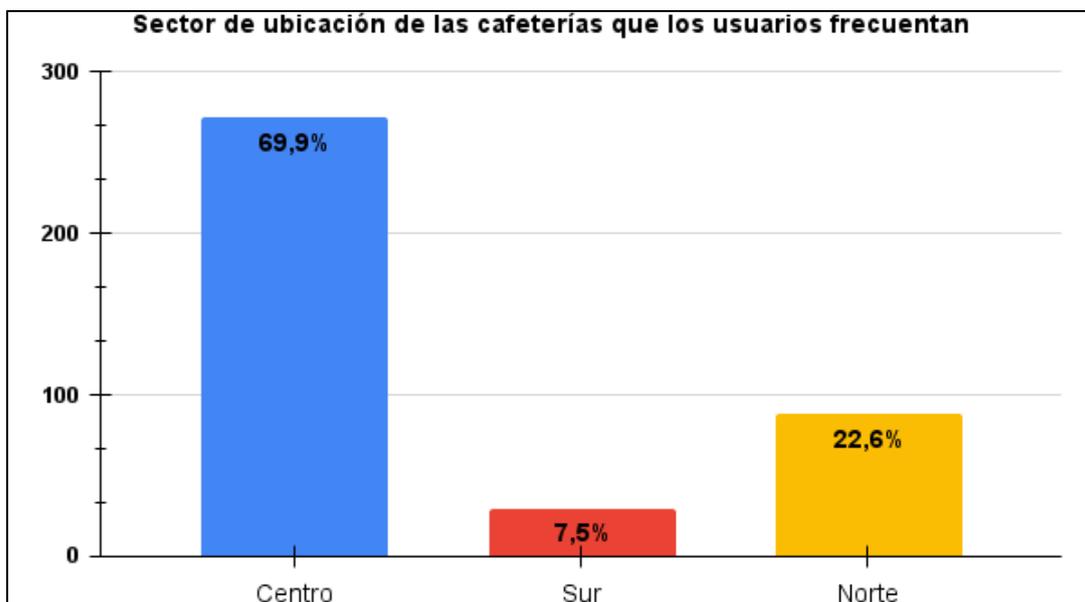


Figura 7. Especifica la ubicación del muestreo de las cafeterías del cantón Riobamba en el sector centro, sur y norte que los usuarios acostumbran visitar.

7. ¿Si se implementara una cafetería artesanal que ofrezca la preparación artesanal de empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto o tortillas de maíz en piedra acompañado con café lojano usted estaría dispuesto a consumirlo?

En la figura 8 se muestra la demanda que generaría la factibilidad para la creación de una cafetería artesanal cantón Riobamba.

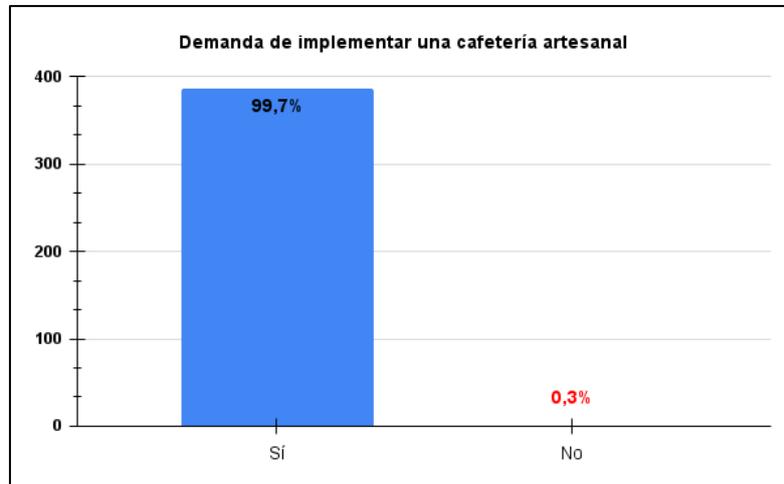


Figura 8. Refleja la demanda que generaría implementar una cafetería artesanal que ofrezca la preparación de comida típica acompañada de café lojano, con la cual se validó el porcentaje de usuarios que visitarían la cafetería artesanal del cantón Riobamba.

8. ¿Cuánto es el dinero que está dispuesto a pagar por las empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto o tortillas de maíz en piedra acompañado con café lojano?

En la figura 9 se muestra el precio que los usuarios están dispuestos a pagar por su consumo en la cafetería artesanal que ofrece la preparación de empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto o tortillas de maíz en piedra acompañada con café lojano.

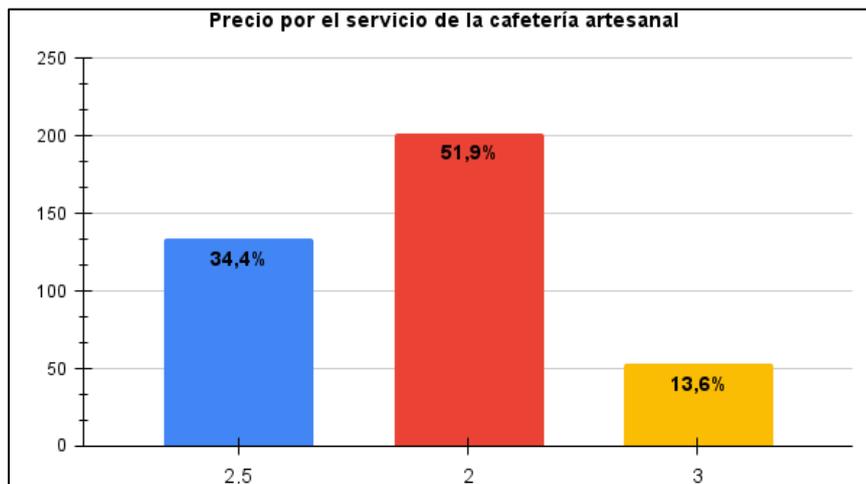


Figura 9. Precio que los usuarios del cantón Riobamba están dispuestos a cancelar por el consumo en cafetería artesanal.

9. ¿Qué horario de la semana sería de su preferencia para asistir a la cafetería?

En la figura 10 se especifica el horario que los usuarios desean la atención de la cafetería artesanal.

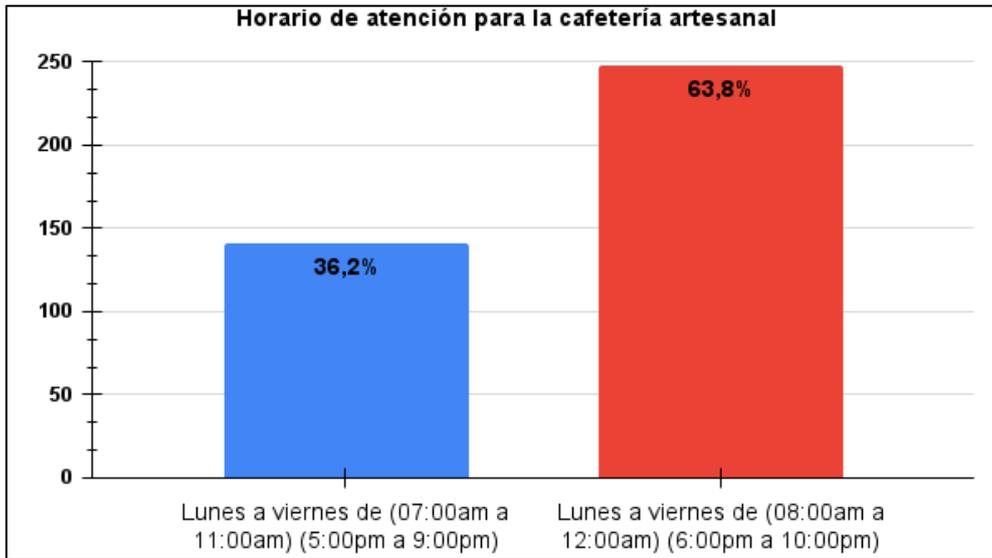


Figura 10. Horario de preferencia por los usuarios del cantón Riobamba para la atención de la cafetería artesanal.

10. ¿Cuál es el medio de comunicación de su preferencia que usted conoce para informarse de productos o servicios de establecimientos de alimentos?

En la figura 11 se precisa el medio de comunicación que es de preferencia para acceder a la información del servicio de alimentación validado mediante el muestreo realizado a los usuarios del cantón Riobamba.

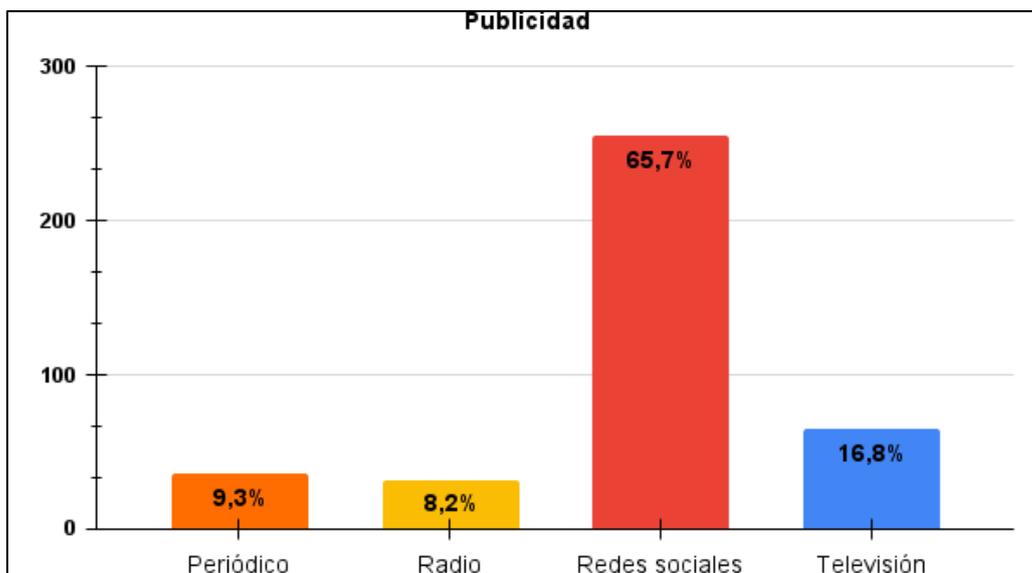


Figura 11. Medios de comunicación de preferencia por los usuarios del cantón Riobamba.

11. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que se oferte en la cafetería?

En la figura 12 se muestra el tipo de promoción que optan la mayoría de usuarios del cantón Riobamba.

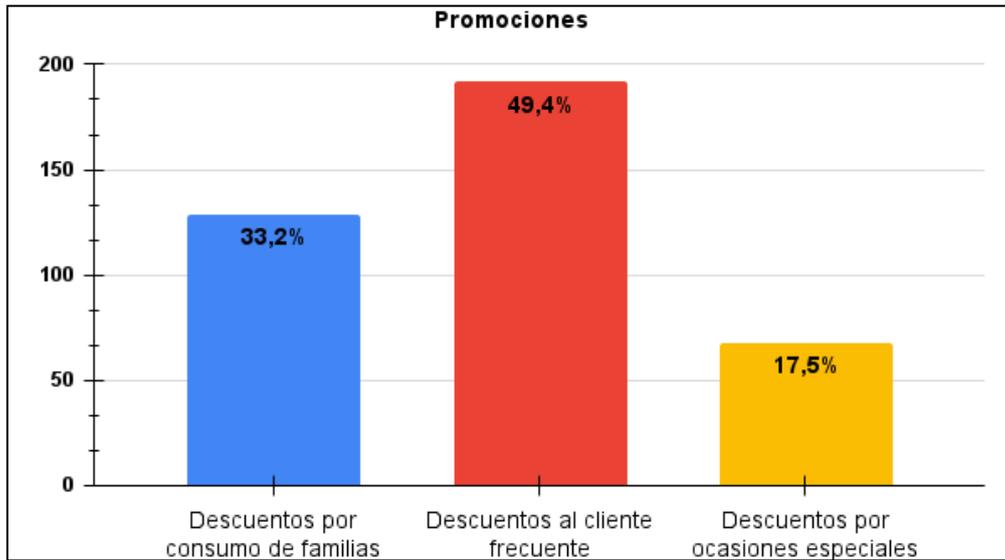


Figura 12. Promociones de mayor preferencia por los usuarios para la cafetería artesanal.

6.2. Resultados de las encuestas aplicadas a los propietarios de cafeterías de Riobamba.

1. ¿Cómo considera usted su cafetería de acuerdo a la decoración?

En la figura 13 se precisa el estilo de decoración de las cafeterías del cantón Riobamba.

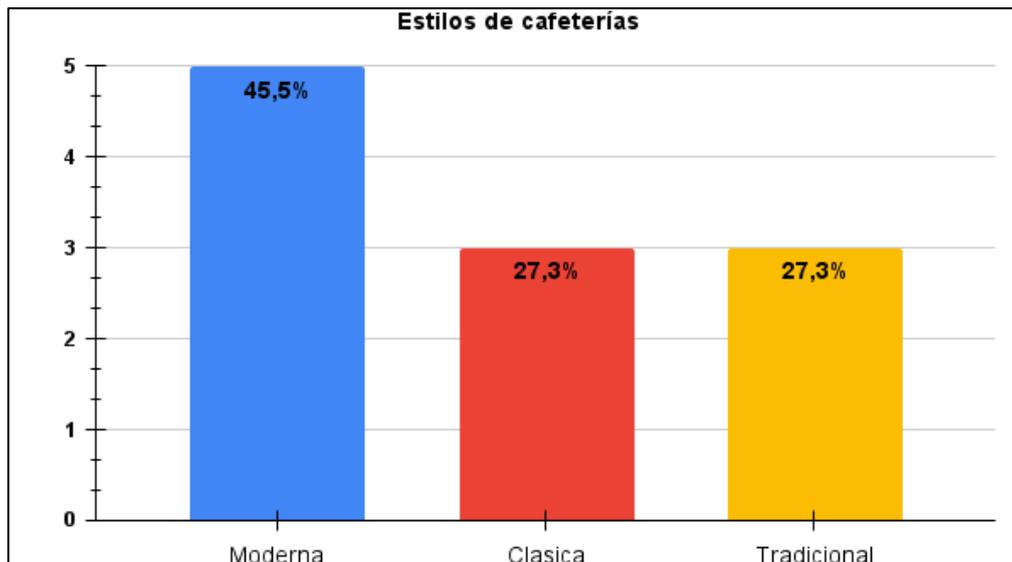


Figura 13. Tipos de decoración de las cafeterías del cantón Riobamba.

1. Del listado de comidas típicas; ¿Cuál es de mayor venta en su cafetería?

En la figura 14 se muestra el tipo de comida típica que más se consume en las cafeterías del cantón Riobamba.

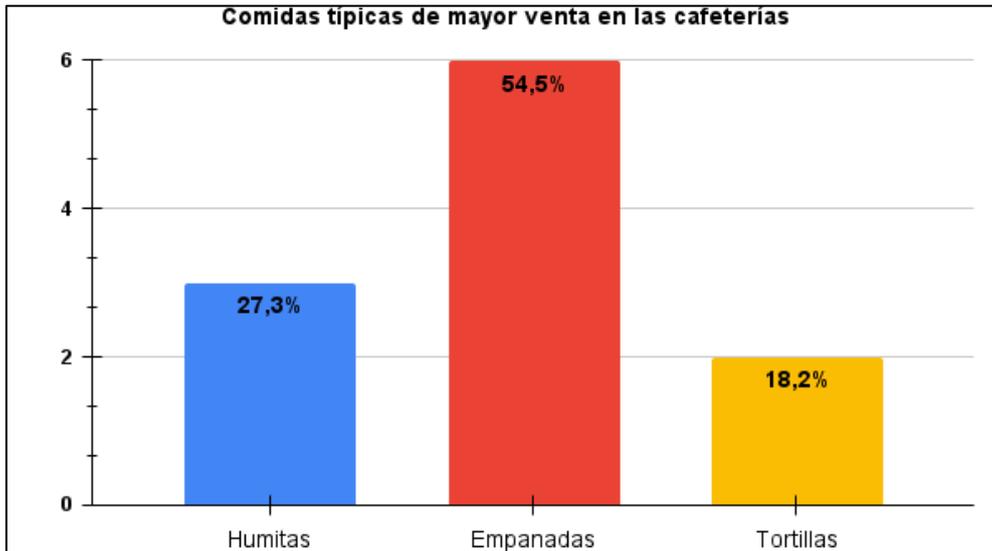


Figura 14. Comidas típicas que presentan mayor venta en las cafeterías del cantón Riobamba.

2. ¿Cuál es el valor de la tasa de café con (empanadas, tortillas, humitas, quimbolitos u otros) que sus clientes pagan en su cafetería?

En la figura 15 se muestra el valor que los clientes cancelan por la tasa de café acompañada de empanadas, tortillas, humitas, quimbolitos u otros que ofrecen las cafeterías del cantón Riobamba.

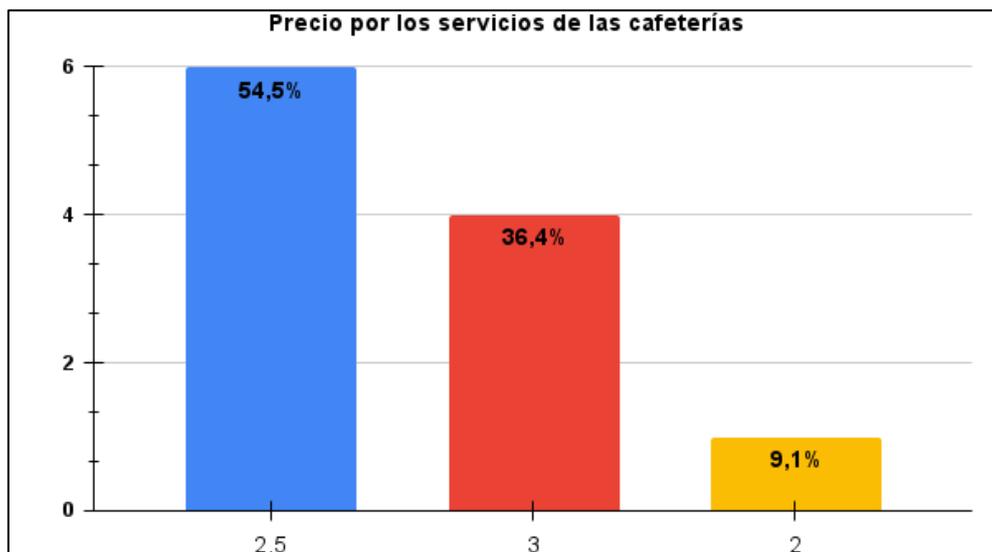


Figura 15. Valor que los clientes de las cafeterías del cantón Riobamba cancelan por su consumo.

3. ¿Cuántos usuarios promedio visitan diariamente su local para consumir una taza de café con (empanadas, tortillas, humitas, quimbolitos) u otros?

En la figura 16 se refleja la cantidad de usuarios promedio que visitan diariamente las cafeterías del cantón Riobamba para consumir café acompañado con empanadas, tortillas, humitas, quimbolitos u otras comidas típicas.

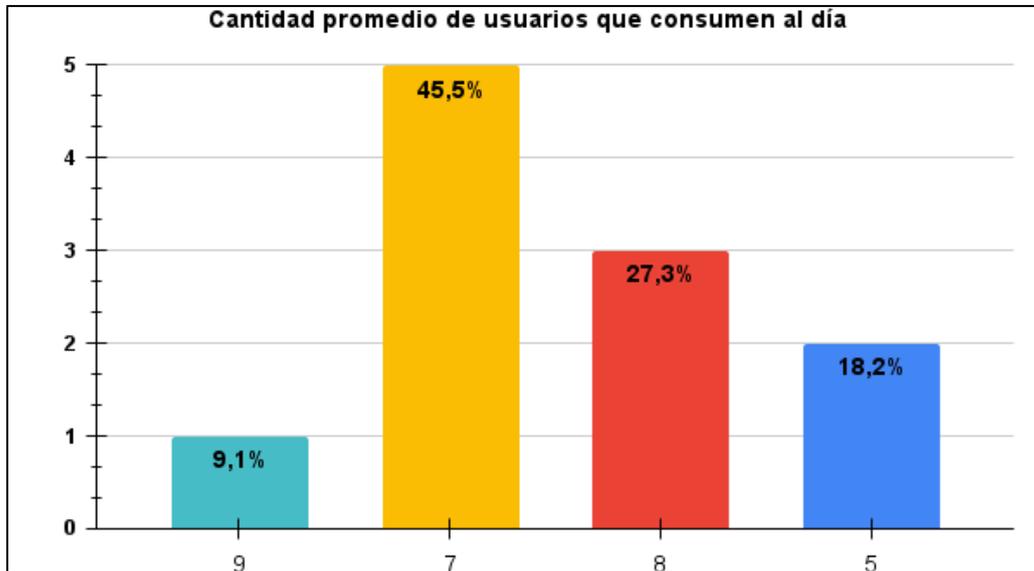


Figura 16. Cantidad de consumo promedio por los usuarios a las cafeterías del cantón Riobamba.

4. ¿Cuál es el horario de atención de su cafetería?

En la figura 17 se especifica el horario que habitualmente atienden las cafeterías del cantón Riobamba.

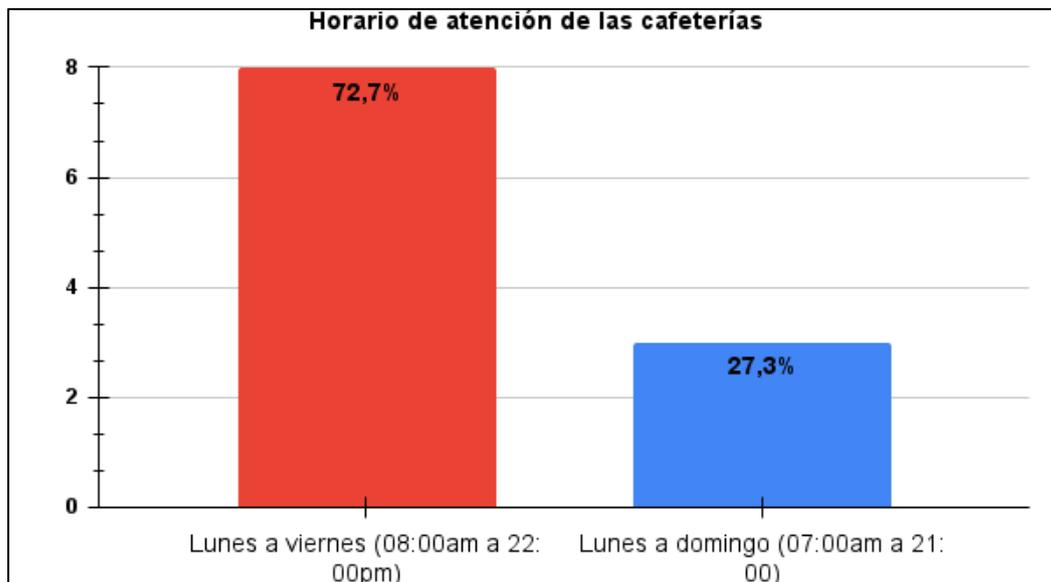


Figura 17. Horario de atención de preferencia de las cafeterías de la ciudad de Riobamba.

5. ¿Oferta promociones en su cafetería?

En la figura 18 se muestra las cafeterías del cantón Riobamba y su oferta respecto a promociones.

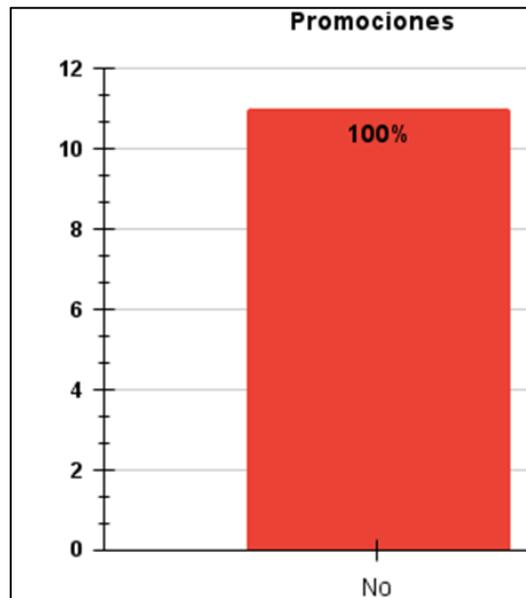


Figura 18. Existencia de promociones en las cafeterías del cantón Riobamba.

7. DISCUSIÓN

7.1. Estudio de mercado

El estudio de mercado es un diagnóstico que determina la aceptación de los usuarios con la creación de la cafetería artesanal en el cantón Riobamba perteneciente a la provincia de Chimborazo, que cubra la necesidad del servicio de alimentación.

7.1.1. Análisis de la demanda

El proyecto de factibilidad está enfocado a la población del cantón Riobamba que, según el censo del 2010 realizado por el INEC contaba con una población de 234.170 habitantes con una tasa de crecimiento del 1,37%; se efectuó una proyección para determinar la población actual del cantón obteniendo el resultado de 283.311 habitantes para el año 2024 esto dividido para en número de familias que en su mayor parte están conformadas por 4 miembros dio como resultado 70775 familias del cantón Riobamba población objetivo del proyecto.

Consultamos cuales son las preferencias de los usuarios por las comidas típicas y contestaron empanas, tortillas, comidas que más se solicitan acompañadas con café de Loja.

Las variables que se han considerado en el análisis para determinar la conveniencia o no de ofrecer un servicio que cubra la necesidad del mercado son la demanda potencial, real y efectiva.

7.1.1.1. Demanda potencial

Para determinar la demanda potencial se consideró a las familias del cantón Riobamba que consumirán el servicio que ofrecerá la cafetería artesanal, obteniendo como resultado un 97,5% de familias, demandantes potenciales que consumen comida típica.

En la Tabla 1 se presenta la proyección de la demanda a las familias de la ciudad de Riobamba.

Tabla 1. Demanda potencial.

N°	Años	Familias	% Consumen comida típica	Demanda Potencial
0	2024	70775	97,50%	69006
1	2025	71745	97,50%	69951

2	2026	72728	97,50%	70909
3	2027	73724	97,50%	71881
4	2028	74734	97,50%	72866
5	2029	75758	97,50%	73864

Nota: Calculo de la demanda potencial proyectada a 5 años.

7.1.1.2. Demanda real

Para determinar la demanda real se consideró los resultados obtenidos en la pregunta N°3 en la cual las familias del cantón Riobamba indican su preferencia por el consumo de comida típica acompañada con café de Loja con un valor del 98,40% reflejado en la figura N° 3 demanda que ha sido calculada en base a esta interrogante.

En la Tabla 2 se presenta la proyección de la demanda real a las familias de la ciudad de Riobamba.

Tabla 2. Demanda real.

N°	Años	Demanda potencial	% Consumen	Demanda Real
0	2024	69006	98,40%	67902
1	2025	69951	98,40%	68832
2	2026	70909	98,40%	69775
3	2027	71881	98,40%	70731
4	2028	72866	98,40%	71700
5	2029	73864	98,40%	72682

Nota: Calculo de la demanda real proyectada a 5 años.

7.1.1.3. Demanda efectiva

Para el cálculo de la demanda efectiva se determinó en base a la demanda real multiplicada por el porcentaje de aceptación de las familias del cantón Riobamba hacia la propuesta del proyecto de factibilidad con una aceptación del 99,7% porcentaje que se refleja en la figura N°7.

En la Tabla 3 se presenta la demanda efectiva a las familias de la ciudad de Riobamba.

Tabla 3. Demanda efectiva.

N°	Años	Demanda real	% Demandantes efectivos	Demanda efectiva
0	2024	67902	99,70%	67698
1	2025	68832	99,70%	68625
2	2026	69775	99,70%	69565
3	2027	70731	99,70%	70519

4	2028	71700	99,70%	71485
5	2029	72682	99,70%	72464

Nota: Cálculo de la demanda efectiva proyectada a 5 años.

Determinada la demanda efectiva se proyecta en la Tabla 4 mediante el cálculo Per cápita anual tomando como referencia de los resultados obtenidos de la figura N°5 que refleja el consumo promedio de comidas típicas de las familias del cantón Riobamba.

Tabla 4. Per cápita.

Opción	Xm	Frecuencia	%	F*(xm)
Una vez a la semana (7)	3,5	253	65%	886
Una vez cada 15	7,5	110	28,3%	825
Una vez al mes (30)	15	26	6,7%	390
Total		389	100%	2101

Nota: Cálculo del valor per cápita.

El uso mensual promedio es de 5,40 servicios valor que se lo multiplica por los 12 meses del año obteniendo 65 servicios.

Tabla 5. Demanda efectiva proyectada

N°	Años	Demanda efectiva
0	2024	67698
1	2025	68625
2	2026	69565
3	2027	70519
4	2028	71485
5	2029	72464

Nota: Cálculo de la demanda efectiva proyectada a 5 años.

7.1.2. Análisis de la oferta

En la actualidad la oferta del servicio que brindan las cafeterías ha ido creciendo y por tal motivo existe mayor competitividad de acuerdo al ministerio de turismo en su catastro de establecimientos turísticos refleja la existencia de 56 cafeterías en el cantón Riobamba.

En la tabla 6 se determina la oferta tomando en cuenta la encuesta aplicada a las cafeterías de Riobamba datos reflejados en la figura N° 15 donde como resultado manifiesta el valor promedio de servicios que se ofrecen en estos establecimientos.

Tabla 6. Análisis de la oferta

Número de cafeterías	Servicios promedio por cafetería	Servicios diarios	Servicios mensuales	Servicios anuales	Servicios por familia
56	7	392	11760	141120	35280

Nota: Calculo de la oferta.

7.1.3. Demanda insatisfecha

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se tomó de referencia los datos obtenidos de la demanda efectiva proyectada y los datos de la tabla del análisis de la oferta, determinando esta demanda insatisfecha a partir de la diferencia de ambas variables.

Tabla 7. Demanda insatisfecha

N°	Años	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
0	2024	67698	35280	32418
1	2025	68625	35280	33345
2	2026	69565	35280	34285
3	2027	70519	35280	35239
4	2028	71485	35280	36205
5	2029	72464	35280	37184

Nota: Calculo de la demanda insatisfecha proyectada a 5 años.

7.1.4. Plan de comercialización

Para fijar el mercado al que va dirigido el servicio del presente proyecto es necesario un plan de comercialización en el que se detalle algunos aspectos importantes como son el producto, precio, plaza y promoción.

7.1.4.1. Producto

El producto en este caso serán los servicios de la cafetería artesanal a las familias del cantón Riobamba a la cual se venderán comidas típicas de la región sierra como son las empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto y tortillas de maíz en piedra preparadas artesanalmente acompañado con café de Loja, destacando de otras por la preparación de manera artesanal brindando un sabor y aroma más intenso; materia prima natural característica de la cafetería artesanal.

7.1.4.1.1. Marca

Representa la identidad de la cafetería artesanal la cual será “CAFÉ DE CASA”, este nombre representa su preparación artesanal que lo diferencia de los demás establecimientos que

ofrecen el servicio de alimentación por su aroma y sabor característico debido a su cocción en leña de eucalipto.

7.1.4.1.2. Logotipo

En la figura 18 se muestra la imagen e identidad visual que representa a la cafetería artesanal.



Figura 19. Logotipo

Nota: Diseño del logotipo para la cafetería artesanal.

7.1.4.1.3. Slogan

“El mejor café es el que se lo hace como en casa”.

7.1.4.2. Precio

Para determinar el precio óptimo del producto es muy importante tener en consideración diversos aspectos como son los costos y variables que lo afectan directamente; así también como tomar en cuenta los resultados obtenidos en la figura N°8 respecto al precio que es de preferencia por los demandantes y aquellos precios que manejan los oferentes en la figura N° 14.

7.1.4.3. Plaza

Es el medio de comercialización que en este caso será de manera directa ya que se trata de productos de consumo inmediato entregados del mesero al cliente.

7.1.4.4. Promoción

Estrategia por la cual se busca impulsar al usuario a consumir nuestro servicio de comidas típicas acompañadas con café de Loja, en la encuesta aplicada a los demandantes del servicio del cantón Riobamba en la pregunta 11 acerca de la promoción se determina una aceptabilidad por un descuento especial al cliente que más frecuente nuestro establecimiento seguido de una promoción de descuento por consumo de familias estrategias que buscan acaparar mayor cantidad de clientes.

7.1.4.5. Publicidad

La publicidad representa el medio óptimo de divulgación, en nuestra cafetería artesanal se lo realizara por medio de redes sociales en virtud que en la actualidad son las plataformas de difusión de información de manera digital más concurridas por la sociedad, de acuerdo a la encuesta aplicada a los consumidores es la opción con un porcentaje de aceptabilidad del 65,7%.

7.2. Estudio técnico

7.2.1. Tamaño

Para determinar el tamaño óptimo del presente proyecto se lo ejecutó en función de la demanda insatisfecha determinada en el estudio de mercado; para este estudio se debe conocer la capacidad óptima tanto instalada como utilizada que define la cantidad de productos o servicios que se pueden ejecutar o producir en un periodo determinado.

7.2.1.1. Capacidad instalada.

Representa el rendimiento máximo de capacidad instalada de la empresa, se determina en función de la cantidad de mesas y sillas dispuestas en la cafetería que serían 5 mesas con la capacidad de 4 personas y 4 mesas con capacidad de 2 personas por cada una, con un total de 28 personas y con un tiempo promedio estimado de permanencia por consumo de una hora por cada persona en la cafetería durante las veinticuatro horas al día y siete días de la semana.

Tabla 8. Análisis de la capacidad instalada

Número de personas por hora	Horas al día	Total de personas por semana	Cantidad de semanas por año	Servicio anual
28	24	4704	52	244608

Nota: Calculo de la capacidad instalada.

7.2.1.2. Capacidad utilizada.

Esta capacidad representa la cantidad de servicios que se puede ofrecer tomando en consideración la capacidad instalada, se establece respecto a las 8 horas laborables diarias en un horario de 08:00am a 12:00am y de 06:00pm a 10:00pm de lunes a viernes, horario y días a la semana de preferencia por los usuarios del cantón Riobamba para la atención de la cafetería artesanal (ver figura 9).

Tabla 9. Análisis de la capacidad utilizada

Número de personas por hora	Horas al día	Total de personas por semana	Cantidad de semanas por año	Servicio anual	Número de servicios por familia
28	8	1120	52	58240	14560

Nota: Cálculo de la capacidad utilizada.

Al ser una cafetería que va a iniciar sus actividades en el cantón Riobamba inmiscuyéndose en el mercado local esta iniciará con un 24% de su capacidad instalada.

Tabla 10. Cálculo de la capacidad utilizada con incremento anual.

N°	Años	Porcentaje de incremento del 10% anual	Capacidad utilizada
0	2024	24%	14560
1	2025	34%	16016
2	2026	44%	17618
3	2027	54%	19379
4	2028	64%	21317
5	2029	74%	23449

Nota: Cálculo de la capacidad utilizada y proyección con un porcentaje de incremento del 10%.

7.2.1.3. Participación en el mercado

Para determinar la participación de la cafetería en el mercado se realiza el cálculo con la capacidad instalada dividida para la demanda insatisfecha por 100 obteniendo el porcentaje de participación en el mercado.

Tabla 11. Análisis de participación en el mercado

N°	Años	Demanda insatisfecha	Capacidad utilizada	% de participación
0	2024	32418	14560	45%
1	2025	33345	16016	48%
2	2026	34285	17618	51%
3	2027	35239	19379	55%
4	2028	36205	21317	59%
5	2029	37184	23449	63%

Nota: Cálculo y proyección de participación en el mercado.

7.2.2. Localización

La localización determina la ubicación estratégica para el negocio espacio óptimo que le permita generar rentabilidad.

7.2.2.1. Macro localización

Se relaciona con la ubicación de la cafetería artesanal “Café de Casa” dentro del ámbito nacional.

- **País:** Ecuador
- **Provincia:** Chimborazo
- **Cantón:** Riobamba
- **Ciudad:** Riobamba

En la figura 19 se muestra el mapa del cantón Riobamba perteneciente a la provincia de Chimborazo.

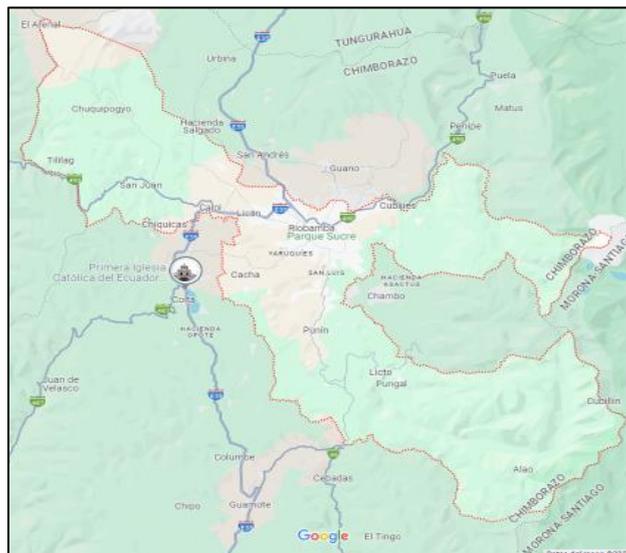


Figura 20. Mapa del Cantón Riobamba

Nota: Obtenido de internet, Google Maps.

7.2.2.2. Micro localización

Refleja la ubicación especificada para el funcionamiento de la cafetería artesanal “Café de Casa” que será en la zona norte de la ciudad de Riobamba, debido al grado a la alta concurrencia de personas y a la cercanía a varios locales comerciales y servicios de diferentes tipos.

La cafetería, se ubicará en avenida 11 de noviembre entre las calles Luciano Andrade Marín y Demetrio Aguilera Maita frente al supermercado Álamos.

En la figura 20 se especifica la micro localización de la cafetería artesanal “Café de Casa”.

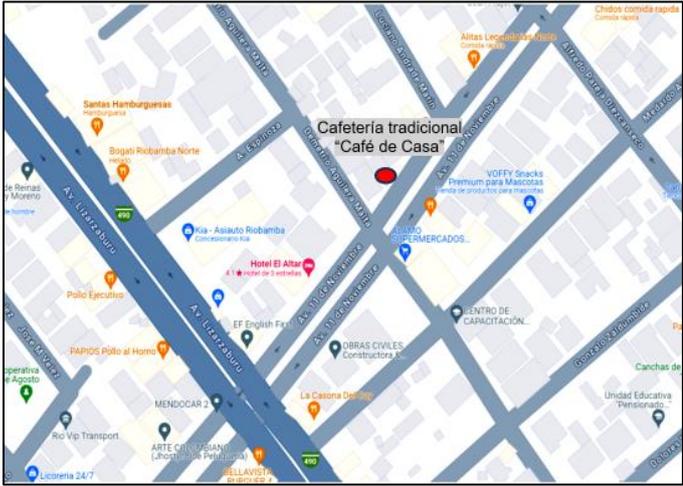


Figura 21. Mapa de la micro localización
 Nota: Obtenido de internet, Google Maps.

7.2.3. Proceso de Producción

En la ejecución de un proyecto es necesario describir estructuralmente la secuencia de operaciones en cada uno de los procesos para atender los requerimientos de modo que se ofrezca un servicio de calidad.

En la figura 21 se muestra mediante un diagrama de flujo el proceso de producción de la cafetería artesanal “Café de Casa”.

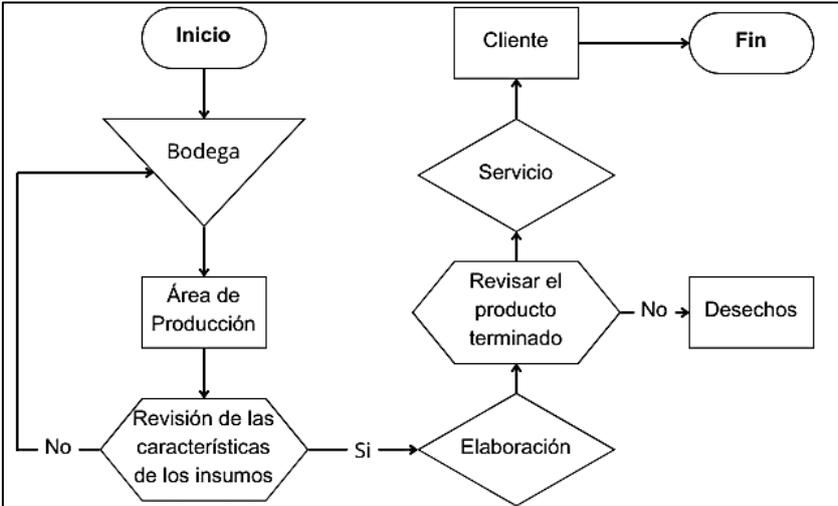


Figura 22. Diagrama de flujo del proceso de producción.
 Nota: Elaboración del autor.

7.2.3.1. Flujograma de procesos.

En la figura 22 se muestra el flujograma detallado con procesos y tiempos por la prestación de servicios de la cafetería artesanal “Café de Casa”.

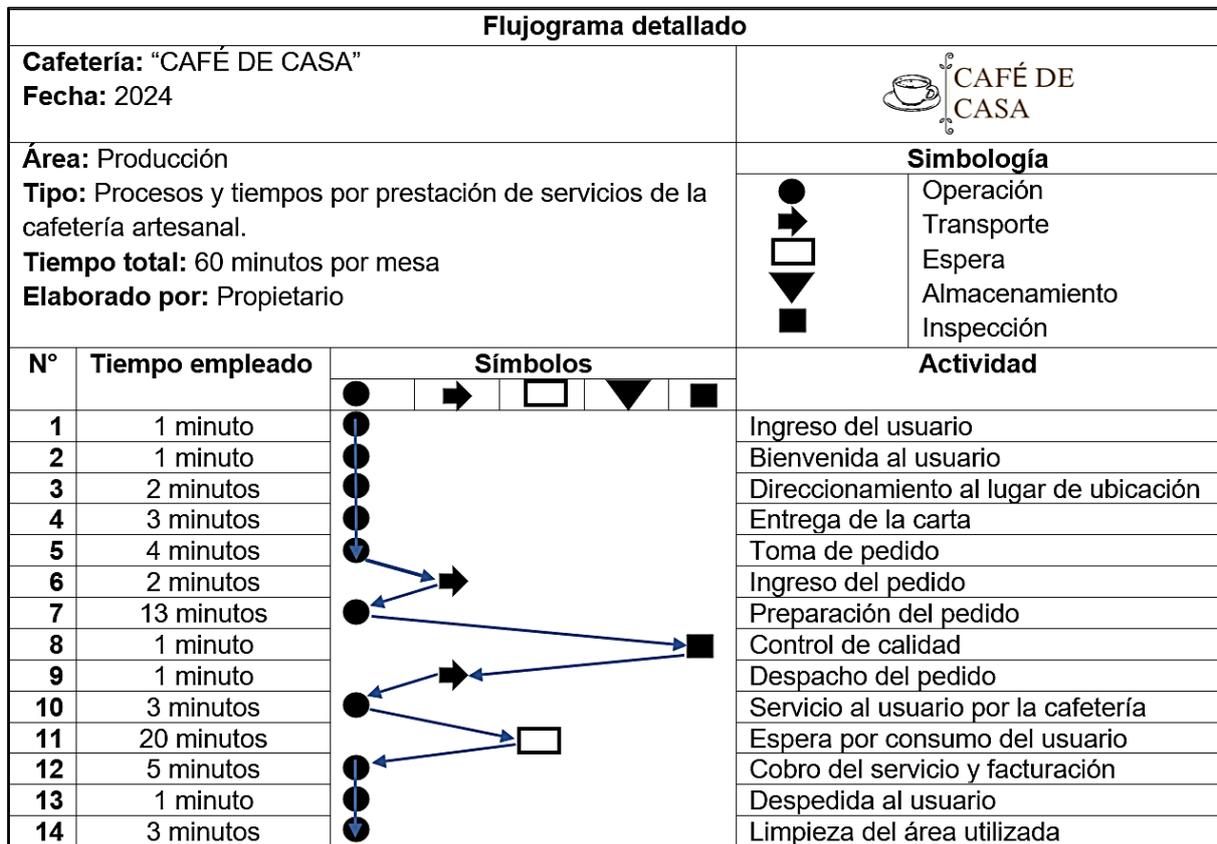


Figura 23. Flujograma por prestación de servicios de la cafetería artesanal.

Nota: Elaboración del autor.

El flujograma de procesos describe las actividades en las que incurre la cafetería artesanal “Café de Casa” al brindar un servicio al usuario, como son:

- **Ingreso del usuario:** El usuario ingresa a la cafetería artesanal
- **Bienvenida al usuario:** Se da la bienvenida al usuario
- **Direccionamiento al lugar de ubicación:** Procede a tomar asiento en una mesa.
- **Entrega de la carta:** Una vez que el usuario se sienta cómodo se procede a entregar del menú
- **Toma de pedido:** Receptar el pedido al cliente una vez que este lo requiera o esperando un tiempo prudencial.
- **Ingreso, preparación, control de calidad y despacho del pedido:** Posterior al registro de lo solicitado se ingresa el pedido a la cocina, se prepara, se verifica la calidad del producto y se lo despacha para posteriormente entregarlo.

- **Servicio al usuario por la cafetería:** Se lleva la petición preparada a la mesa correspondiente junto con sus cubiertos y demás aperitivos.
- **Cobro del servicio y facturación:** Una vez que el usuario haya consumido se acercara a pagar la cuenta y se le entregara su comprobante.
- **Despedida al usuario:** Cuando el usuario proceda a retirarse de la cafetería se lo despedirá con un trato cortés y amable demostrando la hospitalidad.
- **Limpeza del área utilizada por el usuario:** Se retira todo lo utilizado por el usuario de la mesa y se procede a realizar la limpieza correspondiente.

7.2.4. Distribución de planta

La distribución física de la infraestructura del proyecto es una de las estrategias que promueve la eficiencia de la operación del proyecto a largo plazo, para lo cual se considera arrendar un local de 80 metros cuadrados en el cantón Riobamba.

En la figura 23 se visualiza la distribución de la cafetería artesanal que estará compuesta por 3 áreas: La primera representa el área de producción espacio en el cual se elaborarán las comidas típicas, espacio amplio que permite al personal desenvolverse de manera adecuada; la segunda área es la bodega lugar destinado al almacenaje de la materia prima y la tercera área es la destinada al servicio espacio amplio y cómodo que consta de mesas y sillas.

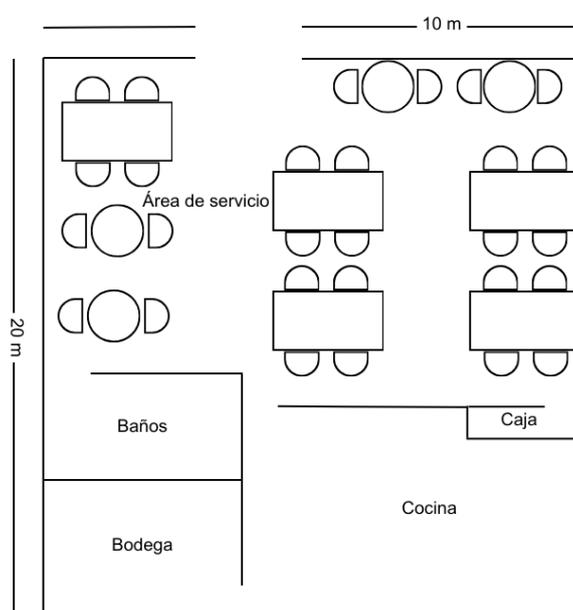


Figura 24. Diseño de planta de la cafetería “Café en Casa”

Nota: Elaboración del autor.

7.3. Estudio administrativo

7.3.1. Forma jurídica de la empresa

La estructura legal de la cafetería artesanal "Café de Casa" debe establecerse cuidadosamente para cumplir con las regulaciones locales y proporcionar un marco sólido para la gestión y operación del negocio.

La cafetería artesanal "Café de Casa", se constituirá en un negocio estrictamente limitado a las leyes vigentes de la República del Ecuador según la constitución aprobada el 28 de agosto del 2008; se efectuará como persona natural que será representada por una persona que tiene responsabilidad ilimitada que estará comprometido de las deudas del negocio, al ser considerado como un negocio unipersonal que se establece con una pequeña inversión en su mayoría no están obligados a llevar contabilidad.

- **Nombre del comercial:** Cafetería artesanal "Café de Casa"
- **Clase de contribuyente:** RIMPE
- **Tipo de contribuyente:** Persona natural
- **Actividad económica principal según el registro único de contribuyentes:** Restaurantes, cevicherías, picanterías, cafeterías, etcétera, incluido comida para llevar.

7.3.2. Filosofía empresarial

7.3.2.1. Misión

Brindar a nuestros usuarios un servicio de alimentación de calidad, ofreciendo comida típica elaborada artesanalmente con un aroma y sabor característico en una atmosfera acogedora y agradable.

7.3.2.2. Visión

Ser un emprendimiento reconocido en el mercado local de la ciudad de Riobamba con un enfoque de expansión nacional por de calidad de sus productos; ofreciendo un servicio personalizado, cálido y respetuoso.

7.3.2.3. Valores organizacionales

- **Cultura de calidad:** Perfeccionar nuestros procesos, a través de una mejora continua, para lograr la eficiencia, eficacia, efectividad y productividad buscando alcanzar la excelencia, en beneficio y satisfacción de nuestros clientes.
- **Puntualidad:** Cumplir con los compromisos y obligaciones en el tiempo establecido, valorando y respetando el tiempo de los demás.
- **Responsabilidad:** Cumplir con las obligaciones correspondientes.
- **Compromiso:** Desempeñar las actividades y funciones cabalmente, para ofrecer un producto de calidad y una excelente atención personalizada de calidad.
- **Honestidad:** Obrar con transparencia y clara orientación moral.
- **Calidad:** Brindar un producto y servicio de alta calidad.
- **Pasión:** Exponer energía, felicidad, compañía al dialogar e interactuar con nuestros usuarios.
- **Respeto:** Desarrollar una conducta que considere los derechos fundamentales propios y de nuestros semejantes.

7.3.3. Estructura empresarial

La estructura del negocio representa la forma en que se divide o se agrupa el trabajo en sus diversas áreas de la cafetería artesanal y su respectiva coordinación, permite identificar los roles que cada miembro de la organización debe cubrir, de acuerdo a su cargo y función, con la mayor eficiencia, eficacia y efectividad posible.

7.3.3.1. Organigrama estructural

En la figura 24 se muestra la distribución de la cafetería artesanal “Café de Casa” mediante el uso de un organigrama estructural.

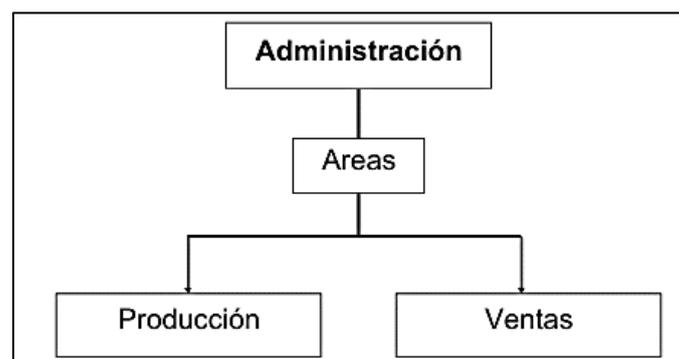


Figura 25. Organigrama estructural de la cafetería artesanal.

Nota: Elaboración del autor.

- **Área de administración.**

La administración es el soporte de las demás áreas, es un pilar fundamental para el cumplimiento de los objetivos organizacionales; las funciones que debe ejecutar esta área es la planificación, coordinación, dirección y ejecución de las labores de la cafetería artesanal, dotando a este negocio de recursos humanos eficientes.

- **Área de producción.**

Esta área tendrá como función la elaboración. preparación de la comida típica y el café de Loja, constituye además diversas actividades como la recepción, análisis, control, transporte y almacenaje de los insumos necesarios, el mantenimiento e inspección del equipo a fin de brindar un servicio de calidad a los usuarios.

- **Área de ventas.**

El área de ventas será responsable de las de la atención y servicio al cliente, es decir, de las relaciones con los clientes y de la consecución de los objetivos, brindando satisfacción; para poder lograr los objetivos esta área establecerá relaciones estables y duraderas con los clientes.

Las funciones esta área son brindar satisfacción al cliente, suministrándole los diferentes productos y servicios con la mayor cordialidad, amabilidad y respeto posible, fomentando la fidelidad y satisfacción de la clientela.

7.3.3.2. Organigrama funcional

En la figura 25 se muestra el organigrama por funciones de la cafetería artesanal “Café de Casa”.

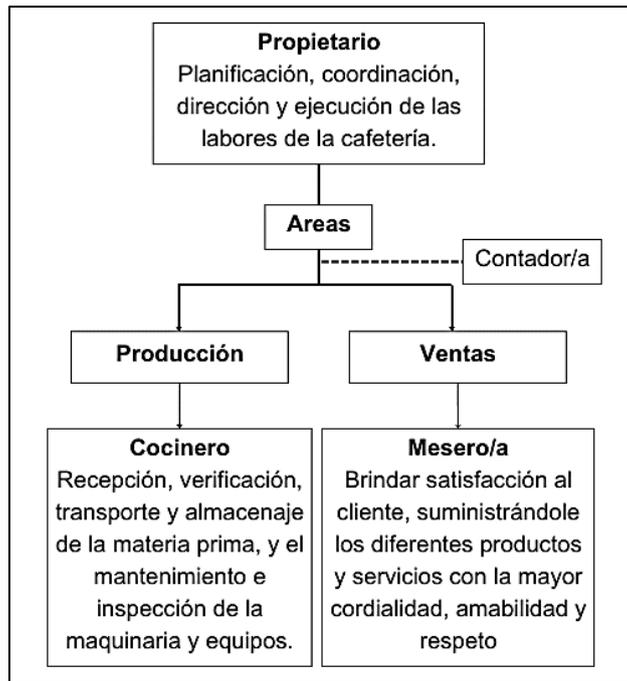


Figura 26. Organigrama funcional de la cafetería artesanal.

7.3.3.3. Manual de funciones

De acuerdo con el manual de funciones propuesto para cada área de la empresa, se toma en cuenta los siguientes aspectos:

El puesto de administrador en "Café de Casa" conlleva una amplia gama de responsabilidades y habilidades requeridas, abarcando desde la gestión financiera hasta la supervisión del personal y la estrategia empresarial. La función principal es mantener un control riguroso de los ingresos y gastos, asegurando la salud financiera del negocio. Esto implica no solo registrar transacciones, sino también vigilar y aprobar gastos, y realizar informes diarios de cierre de caja, lo cual demanda una gran atención al detalle y habilidades contables.

La necesidad de asistir a capacitaciones y crear un clima organizacional positivo indica que el administrador debe estar en constante aprendizaje y desarrollo personal, fomentando un entorno de trabajo que potencie la creatividad y motivación del personal. La atención al público en caja añade una dimensión operativa directa, que requiere habilidades en atención al cliente y manejo de caja. Los requisitos del puesto destacan la necesidad de una formación sólida en administración de empresas, complementada por cursos en recursos humanos, economía, informática y atención al cliente. Las competencias incluyen liderazgo, dinamismo, eficiencia y habilidades en manejo de conflictos, lo cual es crucial para desempeñar las variadas funciones del puesto de manera efectiva.

Tabla 12. Manual de funciones puesto Administrador

CAFÉ DE CASA		
MANUAL DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL PUESTO: ADMINISTRADOR		
OBJETIVO DEL PUESTO:		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none">1. Llevar un registro de ingresos y gastos de la cafetería.2. Nombrar, contratar al personal de la empresa.3. Liderar la gestión estratégica de la empresa.4. Dirigir y controlar el desempeño de las diferentes áreas que posee el emprendimiento.5. Realizar el pago de nómina a trabajadores, servicios básicos y obligaciones financieras.6. Supervisar a las diferentes áreas y el cumplimiento de las funciones de los trabajadores.7. Planear, administrar y controlar contratos.8. Realizar un informe de cierre de caja diario.9. Vigilar, controlar y aprobar gastos y asegurar el uso adecuado de los recursos.10. Buscar soluciones en problemas administrativos y de funcionamiento.11. Asistir a capacitaciones acorde a la naturaleza de su cargo.12. Velar por el cumplimiento de los contratos.13. Crear un clima organizacional adecuado que permitan el desarrollo de la creatividad, la motivación y el desarrollo de las personas en la empresa.14. Atender al público en caja		
REQUISITOS:		
TITULO PROFESIONAL:	Licenciado en administración de empresas	
EXPERIENCIA:	3 años	
CURSOS AFINES:	Curso de Recursos Humanos Curso de Economía. Curso de informática. Curso de atención al cliente.	

CURSOS COMPLEMENTARIOS:	Leyes y estatutos de Estado. Dirección Estratégica. Actualizaciones de nuevas Reformas. Idiomas Neurolingüística
COMPETENCIAS:	Liderazgo. Dinamismo. Eficiencia. Manejo de conflictos. Habilidad para ejecutar persuadir y dirigir.

Nota. En la tabla se aprecia las funciones y responsabilidades del puesto de administrador.

El puesto de contadora en "Café de Casa" está centrado en mantener un manejo contable ordenado y conforme a la normativa legal, facilitando información clave para la toma de decisiones gerenciales. Las funciones principales incluyen la elaboración y contabilización de documentos, supervisión de registros contables y elaboración de reportes mensuales de costos. Estas tareas requieren una alta competencia en contabilidad y auditoría, así como una atención meticulosa a los detalles. La contadora también debe encargarse de la contabilización de cuentas por pagar y gestionar los reportes para el pago a proveedores, lo que implica una coordinación eficiente y precisa con diversas partes interesadas. La realización de declaraciones de IVA y retenciones mensuales es una tarea crítica que requiere un conocimiento actualizado de las leyes tributarias y una ejecución puntual.

Tabla 13. Manual de funciones del puesto contadora

CAFÉ DE CASA MANUAL DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL PUESTO: CONTADORA	
OBJETIVO DEL PUESTO: Desarrollar un manejo contable y ordenado, que le facilite a la organización importante y pertinente para el proceso de toma de decisiones y manejar una contabilidad acorde a los parámetros establecidos en las leyes.	
FUNCIONES	
1. Elaboración y contabilización de toda la documentación (facturación clientes, comprobantes de ingreso y notas contables).	

2. Contabilización de cuentas por pagar y entrega de reporte y soportes para pago a proveedores.
3. Entregar a la gerencia un reporte mensual de costos por órdenes de trabajo.
4. Supervisar y controlar los registros contables.
5. Cumplir con el reglamento interno de trabajo y las políticas de la empresa.
6. Realizar declaraciones del IVA y retenciones mensualmente.

REQUISITOS

TITULO PROFESIONAL:	Licenciatura en contabilidad y auditoría. Licenciatura en administración de empresas
----------------------------	---

EXPERIENCIA:	3 años
---------------------	--------

CURSOS AFINES:	Curso de tributación. Curso de atención al cliente. Leyes tributarias. Facturación y retención. Cálculo de costos y presupuestos.
-----------------------	---

CURSOS COMPLEMENTARIOS:	Contabilidad general. Relaciones humanas. Neurolingüística
--------------------------------	--

COMPETENCIAS:	Aptitud numérica. Razonamiento lógico. Relaciones interpersonales. Eficiencia. Liderazgo. Trabajo en equipo.
----------------------	---

Nota. En la tabla se aprecia las funciones y responsabilidades del puesto de contador.

El cocinero en "Café de Casa" desempeña un papel fundamental en la preparación y presentación de alimentos y bebidas, asegurando la calidad y consistencia en cada platillo. La aplicación de recetas estándar y la decoración adecuada de los platos son funciones clave que requieren conocimientos técnicos en gastronomía y una atención precisa al detalle.

En este caso, el cocinero debe mantener un ambiente de trabajo limpio y seguro, revisando diariamente la bodega y el congelador para asegurar el uso adecuado de los alimentos almacenados. La realización de inventarios y la gestión de pedidos a proveedores son funciones que demandan habilidades organizativas y de gestión del tiempo.

Tabla 14. Manual de funciones del puesto cocinero

CAFÉ DE CASA		
MANUAL DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL PUESTO: COCINERO		
OBJETIVO DEL PUESTO:		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer y aplicar las recetas estándar de la cocina 2. Preparar y decorar de bebidas y alimentos 3. Mantener un adecuado aseo y cuidado en la preparación de las diferentes bebidas y alimentos 4. Revisar diariamente la bodega y el congelador a fin de que los alimentos almacenados sean usados correctamente. 5. Realizar un inventario de productos y materia prima, e informar al gerente general sobre los faltantes. 6. Realizar los pedidos a los proveedores e informar al proveedor para que haga llegar los productos hasta la cafetería. 		
REQUISITOS:		
TITULO PROFESIONAL:	Chef o afines	
EXPERIENCIA:	3 años	
COMPETENCIAS	Y	Agilidad y disciplina.
CONOCIMIENTOS		Conocimientos en conservación, preparación, y decoración de alimentos.
		Dinamismo.
		Manejo de maquinaria y tecnología de cocina.
		Eficiencia.
		Planificación de la producción de alimentos.

Nota. En la tabla se aprecia las funciones y responsabilidades del puesto de cocinero.

El mesero en "Café de Casa" es el enlace directo entre la empresa y los clientes, encargado de proporcionar una experiencia de servicio al cliente excepcional. Dicho puesto, debe inspeccionar los platos antes de servirlos, asegurando que se cumplan las expectativas del cliente, por lo que cada requerimiento es menos exigente en términos de formación académica, requiriendo solo un nivel de bachillerato y un mínimo de un año de experiencia. Sin embargo, las competencias y conocimientos necesarios incluyen agilidad, disciplina, buena presentación, y la capacidad de trabajar bajo presión y en equipo, lo cual es esencial para manejar el ritmo dinámico de una cafetería.

Tabla 15. Manual de funciones del puesto mesero

CAFÉ DE CASA		
MANUAL DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL PUESTO: MESERO		
OBJETIVO DEL PUESTO:		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar la bienvenida a los clientes. 2. Asignar mesas. 3. Sugerir al cliente platos del menú e informar sobre las promociones de la cafetería. 4. Sugerir, según sea necesario, alimentos y bebidas para algún cliente que sigue una dieta o quien tiene una alergia especial. 5. Presentar la orden de pedido al cajero para que la selle y solicite al cocinero los platos ordenados por el cliente. 6. Inspeccionar que los platos estén servidos de acuerdo con lo solicitado por el cliente, antes de llevarlos a la mesa. 7. Servir los alimentos en la mesa. 8. Solicitar al cajero la cuenta y presentarla al cliente para que pueda realizar su pago. 9. Mantener limpio el lugar de trabajo y realizar el correcto montaje de las mesas. 10. Ayudar con la limpieza de máquinas, mobiliario y utensilios de la cafetería. 		
REQUISITOS:		
TÍTULO PROFESIONAL:	Bachiller	
EXPERIENCIA:	Mínimo de un año	

CURSOS AFINES:	Atención al cliente.
COMPETENCIAS	Y Agilidad y disciplina.
CONOCIMIENTOS	Buena presentación. Agilidad y disciplina. Disponibilidad de horario. Trabajo bajo presión. Eficiencia. Eficacia.

Nota. En la tabla se aprecia las funciones y responsabilidades del puesto de mesero.

7.4. Estudio Económico

7.4.1. Inversiones

Activos fijos

En el desarrollo de este proyecto, se ha considerado la inclusión de activos fijos como un componente esencial para garantizar la sostenibilidad y eficiencia operativa a largo plazo. Para la selección de estos activos, se llevaron a cabo análisis detallados que incluyeron tales como la evaluación de las necesidades operativas, análisis de costos y beneficios, vida útil y depreciaciones, el impacto en el flujo de caja, por lo que dichos activos quedaron estipulados de la siguiente manera:

Adecuación del local

La tabla 16 proporciona información sobre las adecuaciones necesarias para un local comercial, especificando que se requiere adecuar un área de 200 metros cuadrados con un costo total de \$500.00. Esto implica que el costo de adecuación por metro cuadrado es de \$2.50.

Tabla 16. Adecuaciones necesarias para el local comercial

Detalle	Cantidad	Costo Total
Adecuación del local	200m ²	500,00

Nota: Elaboración del autor.

Maquinaria y equipo de producción

La Tabla 17 detalla una inversión total de \$8.965,00 en maquinaria y equipo de producción, destacando la adquisición de una máquina de café como el ítem más costoso (\$4.963,00), seguida de equipos esenciales como un refrigerador de dos puertas (\$730,00) y un molino de café (\$1.107,00). Otros equipos importantes incluyen un congelador (\$440,00), una licuadora (\$135,00), básculas de precisión (\$250,00), dos mesones de trabajo de acero inoxidable (\$840,00 en total), una estantería de acero inoxidable (\$150,00), un tiesto (\$100,00), una freidora (\$150,00), una piedra (\$50,00) y un cilindro de gas doméstico (\$50,00).

Tabla 17. Maquinaria y equipo de producción

Maquinaria y Equipo de Producción			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Refrigerador 2 puertas	1	730,00	730,00
Máquina de café	1	4.963,00	4.963,00
Molino de café	1	1.107,00	1.107,00
Congelador	1	440,00	440,00
Licuadora	1	135,00	135,00
Basculas de precisión	1	250,00	250,00
Mesón de trabajo de acero inoxidable	2	420,00	840,00
Estantería de acero inoxidable	1	150,00	150,00
Tiesto	1	100,00	100,00
Freidora	1	150,00	150,00
Piedra	1	50,00	50,00
Cilindro de gas domestico	1	50,00	50,00
Total			8.965,00

Nota: Elaboración del autor.

Equipo de oficina

La Tabla 18 presenta una inversión total de \$253,00 en equipo de oficina, con la caja registradora como el ítem más costoso (\$200,00), representando aproximadamente el 79% del costo total. Otros artículos incluyen un teléfono (\$25,00), una calculadora (\$15,00), dos grapadoras (\$6,00) y dos perforadoras (\$7,00). Estos equipos son esenciales para las operaciones administrativas diarias, facilitando la comunicación, el cálculo y la organización de documentos, lo que contribuye a la eficiencia y productividad en el entorno de trabajo.

Tabla 18. Equipo de oficina

Equipo de Oficina			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total

Teléfono	1	25,00	25,00
Calculadora	1	15,00	15,00
Grapadora	2	3,00	6,00
Perforadora	2	3,50	7,00
Caja Registradora	1	200,00	200,00
Total			253,00

Nota: Elaboración del autor.

Muebles y enseres

La Tabla de Muebles y Enseres muestra una inversión total de \$2.881,00, con la mayor parte del gasto destinada a mesas con sillas, tanto de 4 (\$1.245,00) como de 2 (\$996,00), representando aproximadamente el 78% del costo total. Otros artículos incluyen un cartel con el nombre del local (\$250,00), un televisor Motorola de 40" (\$320,00) y un archivador (\$70,00). Estos muebles y enseres son esenciales para la funcionalidad y presentación del local, mejorando tanto la experiencia del cliente como la organización interna.

Tabla 19. Muebles y enseres

Muebles y Enseres			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cartel con nombre del local	1	250,00	250,00
Tv Motorola de 40"	1	320,00	320,00
Mesa 4 sillas	5	249,00	1.245,00
Mesa 2 sillas	4	249,00	996,00
Archivador	1	70,00	70,00
Total			2.881,00

Nota: Elaboración del autor.

Menaje y vajilla

La Tabla 20 detalla una inversión total de \$253,00 en menaje y vajilla, con los manteles siendo el ítem más costoso (\$55,00), representando aproximadamente el 22% del costo total. Otros artículos incluyen tazas (\$30,00), platos (\$24,00), cucharas (\$23,00), cubiertos (\$24,00), saleros (\$9,00), servilleteros (\$12,00), azucareros (\$36,00) y un juego de cacerolas (\$40,00). Estos elementos son esenciales para el servicio y presentación de alimentos, asegurando una experiencia de calidad para los clientes.

Tabla 20. Menaje y vajilla

Menaje y Vajilla			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total

Tazas	12	2,50	30,00
Platos	12	2,00	24,00
Cucharas	20	1,15	23,00
Cubiertos	20	1,20	24,00
saleros	12	0,75	9,00
Servilleteros	12	1,00	12,00
Azucareros	12	3,00	36,00
Manteles	11	5,00	55,00
Juego de Cacerolas	1	40,00	40,00
Total			253,00

Nota: Elaboración del autor.

Equipo de computo

La Tabla 21 muestra una inversión total de \$660,00 en equipo de cómputo, con la computadora laptop ASUS AMD A12 como el ítem más costoso (\$450,00), representando aproximadamente el 68% del costo total. La impresora Epson L3210 de tinta continua, con un costo de \$210,00, complementa la inversión.

Tabla 21. Equipo de computo

Equipo de Computo			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadora Laptop ASUS AMD A12	1	450,00	450,00
Impresora Epson L3210 Tinta Continua	1	210,00	210,00
Total			660,00

Nota: Elaboración del autor.

Equipo de seguridad

La Tabla de Equipo de Seguridad detalla una inversión total de \$210,00, con el sistema de monitoreo y vigilancia como el ítem más costoso (\$150,00), representando aproximadamente el 71% del costo total. Otros artículos incluyen dos extintores (\$50,00) y un botiquín (\$10,00).

Tabla 22. Equipo de seguridad

Equipo de Seguridad			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Monitoreo y vigilancia	1	150,00	150,00
Extintor	2	25,00	50,00
Botiquín	1	10,00	10,00
Total			210,00

Nota: Elaboración del autor.

Resumen de inversión de activos fijos

La Tabla 23 presenta un resumen de la inversión en activos fijos, totalizando \$13.722,00. La mayor parte de la inversión se destina a maquinaria y equipo de producción (\$8.965,00), representando aproximadamente el 65% del total. Otros gastos significativos incluyen muebles y enseres (\$2.881,00) y la adecuación del local (\$500,00). Las inversiones en equipo de oficina (\$253,00), menaje y vajilla (\$253,00), equipo de cómputo (\$660,00) y equipo de seguridad (\$210,00) completan el desglose. Esta distribución refleja una planificación estratégica enfocada en equipar adecuadamente el negocio para su operación eficiente y segura.

Tabla 23. Resumen de inversión de activos fijos

RESUMEN INVERSION ACTIVOS FIJOS	V/T
Adecuación del local	500,00
Maquinaria y Equipo de Producción	8.965,00
Equipo de Oficina	253,00
Muebles y Enseres	2.881,00
Menaje y Vajilla	253,00
Equipo de Computo	660,00
Equipo de Seguridad	210,00
Total	13.722,00

Nota: Elaboración del autor.

Depreciaciones

La Tabla 24 presenta un análisis de las depreciaciones de los activos, con un total de \$1.370,25 en depreciación anual. La maquinaria y equipo de producción tienen la mayor depreciación anual (\$806,85), debido a su alto valor de activos (\$8.965,00) y una vida útil de 10 años. Los muebles y enseres siguen con una depreciación anual de \$259,29. El equipo de cómputo, con una vida útil más corta de 3 años, tiene una depreciación anual de \$198,00. Otros activos incluyen equipo de oficina (\$22,77), menaje y vajilla (\$45,54) y equipo de seguridad (\$37,80).

Tabla 24. Depreciaciones

DEPRECIACIONES					
Denominación	Valor de Activos	Valor Residual 10%	Valor a Depreciar	Vida Útil en Años	Depreciación Anual
Maquinaria y Equipo de Producción	8.965,00	896,50	8.068,50	10,00	806,85

Equipo de Oficina	253,00	25,30	227,70	10,00	22,77
Muebles y Enseres	2.881,00	288,10	2.592,90	10,00	259,29
Menaje y Vajilla	253,00	25,30	227,70	5,00	45,54
Equipo de Computo	660,00	66,00	594,00	3,00	198,00
Equipo de Seguridad	210,00	21,00	189,00	5,00	37,80
Total				1.370,25	

Nota: Elaboración del autor.

Activo diferido

La Tabla de Activo Diferido muestra una inversión total de \$900,00, distribuida en tres categorías principales: gastos de constitución (\$150,00), gastos de adecuación (\$300,00) y gastos de investigación (\$450,00). Los gastos de investigación representan la mayor parte del total, con un 50% del costo total. Estos activos diferidos son esenciales para establecer y preparar el negocio, así como para realizar estudios necesarios que apoyen su desarrollo y crecimiento.

Tabla 25. Activo diferido

Activo Diferido	
Detalle	Costo Total
Gastos de Constitución	150,00
Gastos de Adecuación	300,00
Gastos de Investigación	450,00
Total	900,00

Nota: Elaboración del autor.

Amortización del activo diferido

La Tabla 26 detalla la amortización del activo diferido, con un valor total de \$900,00. Este activo se amortiza a lo largo de 10 años, resultando en una amortización anual de \$90,00. Esta distribución permite que los costos iniciales de constitución, adecuación e investigación se repartan equitativamente durante la vida útil del activo, facilitando una gestión financiera más equilibrada y previsible. La amortización anual de \$90,00 refleja una estrategia de contabilidad que busca suavizar el impacto de estos gastos en los resultados financieros anuales del negocio.

Tabla 26. Amortización del activo diferido

AMORTIZACIONES

Denominación	Valor de Activos	Años de Amortización	Valor Amortización Anual
Activo Diferido	900,00	10,00	90,00

Nota: Elaboración del autor.

Activos circulantes o capital de trabajo

Materia prima directa

La Tabla 27 proporciona un desglose de la materia prima directa, con un costo total de \$379,90 y un valor anual de \$4.558,80. El café en grano tostado es el componente más significativo, representando el 92% del costo total anual (\$4.200,00). Otros insumos incluyen harina de trigo (\$115,20), harina de maíz (\$86,40), sal (\$21,60), aceite (\$57,60), queso (\$60,00) y azúcar (\$18,00). Estos materiales son esenciales para la producción continua, asegurando la disponibilidad de ingredientes clave para las operaciones diarias. La distribución de costos refleja una inversión estratégica en insumos básicos necesarios para mantener la calidad y consistencia del producto final.

Tabla 27. Materia Prima Directa

Materia Prima Directa					
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Valor anual
Café En Grano Tostado	Libra	50	7,00	350,00	4.200,00
Harina de trigo	Kilogramos	12	0,80	9,60	115,20
Harina de maíz	Kilogramos	12	0,60	7,20	86,40
Sal	Kilogramos	3	0,60	1,80	21,60
Aceite	Litros	12	0,40	4,80	57,60
Queso	Kilos	10	0,50	5,00	60,00
Azúcar	Kilogramos	3	0,50	1,50	18,00
Total				379,90	4.558,80

Nota: Elaboración del autor.

Mano de obra directa

La Tabla de Mano de Obra Directa detalla los costos asociados con el empleo de un cocinero, con un sueldo básico mensual de \$460,00. Los aportes patronales al IESS (11,15%), IECE (0,5%) y SECAP (0,5%) suman \$55,89, mientras que el aporte personal al IESS (9,45%) es de \$43,47. Además, se incluyen fondos de reserva (8,33%) y décimos tercer y cuarto, cada uno de \$38,33. El total de pagos mensuales por sueldos asciende a \$674,34, resultando en un costo anual de \$8.092,14.

Tabla 28. Mano de obra directa

Mano de Obra Directa										
Cargo	N° de Empleados	Sueldo Básico	Aporte Patronal al IESS 11,15%, IECE 0,5%, SECAP 0,5%	Aporte Personal 9,45%	Fondos de Reserva 8,33%	Decimo 3er	Decimo 4to	Total Pagos Mensuales por sueldos	Total Mano de Obra Directa Mensual	Total Mano de Obra Directa Anual
Cocinero	1	460	55,89	43,47	38,32	38,33	38,33	674,34	674,34	8.092,14

Nota: Elaboración del autor.

Materia prima indirecta

La Tabla 29 detalla una inversión total de \$15,50 en materia prima indirecta, con un valor anual de \$186,00. Los artículos incluyen contenedores de alimentos (\$5,00), palillos de dientes (\$1,50), servilletas (\$3,00) y papel aluminio (\$6,00). El papel aluminio representa el mayor costo anual (\$72,00), seguido de los contenedores de alimentos (\$60,00).

Tabla 29. Materia prima indirecta

Materia Prima Indirecta				
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Valor anual
Contenedor de alimentos paq x25	1	5,00	5,00	60,00
Palillos de dientes	1	1,50	1,50	18,00
Servilletas 300	1	3,00	3,00	36,00
Papel aluminio 45cm x 5 metros	1	6,00	6,00	72,00
Total			15,50	186,00

Nota: Elaboración del autor.

Mano de obra indirecta

La Tabla de Mano de Obra Indirecta detalla los costos asociados con el empleo de un mesero, con un sueldo básico mensual de \$300,00. Los aportes patronales al IESS (11,15%), IECE (0,5%) y SECAP (0,5%) suman \$36,45, mientras que el aporte personal al IESS (9,45%) es de \$43,47. Además, se incluyen fondos de reserva (8,33%) y décimos tercer y cuarto, cada uno de \$38,33. El total de pagos mensuales por sueldos asciende a \$494,90, resultando en un costo anual de \$5.938,86.

Tabla 30. Mano de obra indirecta

Mano de Obra Indirecta										
Cargo	N° de Empleados	Sueldo Básico	Aporte Patronal al IESS 11,15%, IECE 0,5%, SECAP 0,5%	Aporte Personal 9,45%	Fondos de Reserva 8,33%	Decimo 3er	Decimo 4to	Total Pagos Mensuales por sueldos	Total Mano de Obra Directa Mensual	Total Mano de Obra Directa Anual

Mesero	1	300,00	36,45	43,47	38,32	38,33	38,33	494,90	494,90	5.938,86
--------	---	--------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	----------

Nota: Elaboración del autor.

Reparación y mantenimiento

La Tabla 31 detalla los costos de reparación y mantenimiento de la maquinaria y equipo de producción, con un costo unitario de \$70,00 y un valor anual total de \$840,00. Este gasto es esencial para asegurar el funcionamiento continuo y eficiente de los equipos, minimizando el riesgo de fallos y prolongando su vida útil.

Tabla 31. Reparación y mantenimiento

Reparación y mantenimiento					
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Valor Anual
Maquinaria y Equipo de Producción	Unidad	1	70,00	70,00	840,00
Total					840,00

Nota: Elaboración del autor.

Gastos administrativos

La Tabla de Gastos Administrativos detalla los costos asociados con los sueldos administrativos, totalizando \$1.024,34 mensuales y \$12.292,14 anuales. El propietario recibe un sueldo básico de \$460,00, con aportes adicionales al IESS, IECE, SECAP, fondos de reserva y décimos, sumando un total mensual de \$674,34 y anual de \$8.092,14. El contador, con un sueldo básico de \$350,00, tiene un costo mensual y anual de \$350,00 y \$4.200,00 respectivamente.

Tabla 32. Gastos administrativos

Gastos Administrativos										
Sueldos Administrativos										
Cargo	N° de Empleados	Sueldo Básico	Aporte Patronal al IESS 11,15%, IECE 0,5%, SECAP 0,5%	Aporte Personal al IESS 9,45%	Fondo de Reserva 8,33%	Decimo 3er	Decimo 4to	Total Pagos Mensuales por sueldos	Total Mano de Obra Directa Mensual	Total Mano de Obra Directa Anual
Propietario	1	460,00	55,89	43,47	38,32	38,33	38,33	674,34	674,34	8.092,14
Contador	1	350,00						350,00	350,00	4.200,00

Total	1.024,3 4	12.292,1 4
--------------	--------------	---------------

Nota: Elaboración del autor.

Servicios básicos

La Tabla de Servicios Básicos detalla un costo total mensual de \$70,92 y un valor anual de \$851,04. La energía eléctrica representa el mayor gasto anual (\$420,00), seguida del internet (\$251,04) y el agua (\$180,00).

Tabla 33. Servicios básicos

Servicios Básicos					
Detalle	Unidad de Medida	Cantida d	Costo Unitario	Costo Total	Valor Anual
Energía eléctrica	KW/H	188	0,19	35,00	420,00
Agua	M3	50	0,30	15,00	180,00
Internet	Mbps	50	0,42	20,92	251,04
Total				70,92	851,04

Nota: Elaboración del autor.

Materiales de oficina

La Tabla 34 detalla una inversión total de \$14,70 en materiales de oficina, con un valor anual de \$176,40. Los artículos incluyen una resma de papel (\$3,25), esferográficos (\$1,20), grapas (\$1,25), grapadoras (\$6,00) y perforadoras (\$3,00). La grapadora representa el mayor costo anual (\$72,00), seguida de la resma de papel (\$39,00).

Tabla 34. Materiales de oficina

Materiales de Oficina					
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Valor Anual
Resma de papel	Paquete	1	3,25	3,25	39,00
Esferográficos	Unidades	4	0,30	1,20	14,40
Grapas	Caja	1	1,25	1,25	15,00
Grapadora	Caja	2	3,00	6,00	72,00
Perforadora	Unidad	2	1,50	3,00	36,00
Total				14,70	176,40

Nota: Elaboración del autor.

Útiles de aseo

La Tabla de Útiles de Aseo detalla una inversión total de \$37,60 en artículos de limpieza, con un valor anual de \$451,20. Los artículos incluyen toallas de tocador (\$3,60),

escobas (\$5,00), trapeadores (\$4,00), papel higiénico (\$3,00), basureros (\$8,00), fundas de detergente (\$2,00), recogedor de basura (\$1,50), desinfectante (\$3,00), jabón (\$1,50) y aromatizantes (\$6,00). El basurero representa el mayor costo anual (\$96,00), seguido de los aromatizantes (\$72,00).

Tabla 35. Útiles de aseo

Útiles de Aseo				
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Valor Anual
Toallas de Tocador	2	1,80	3,60	43,20
Escobas	2	2,50	5,00	60,00
Trapeador	2	2,00	4,00	48,00
Papel Higiénico	3	1,00	3,00	36,00
Basurero	2	4,00	8,00	96,00
Funda de detergente	2	1,00	2,00	24,00
Recogedor de Basura	1	1,50	1,50	18,00
Desinfectante	2	1,50	3,00	36,00
Jabón	2	0,75	1,50	18,00
Aromatizante	2	3,00	6,00	72,00
Total			37,60	451,20

Nota: Elaboración del autor.

Arriendo

La Tabla de Arriendo detalla un gasto mensual de \$350,00, resultando en un valor anual de \$4.200,00. Este costo representa una inversión significativa en la infraestructura del negocio, asegurando un espacio adecuado para las operaciones diarias.

Tabla 36. Arriendo

Arriendo			
Detalle	Cantidad	Costo Total	Valor Anual
Arriendo	1	350,00	4.200,00
Total			4.200,00

Nota: Elaboración del autor.

Gastos de ventas

Publicidad

La Tabla 37 detalla los costos asociados con la publicidad en redes sociales, con un gasto mensual total de \$15,00 y un valor anual de \$180,00. La inversión en publicidad en Facebook es de \$10,00 mensuales, sumando \$120,00 anuales, mientras que la publicidad en TikTok representa un gasto mensual de \$5,00, totalizando \$60,00 anuales.

Tabla 37. Publicidad

Publicidad				
Detalle	Cantidad	Costo Total	Valor Mensual	Valor Anual
Red Social Facebook	1	10,00	10,00	120,00
Publicidad Tik Tok	1	5,00	5,00	60,00
Total			15,00	180,00

Nota: Elaboración del autor.

Resumen del activo circulante

El Resumen de Activo Circulante para el Primer Mes totaliza \$3.147,21, desglosado en costos primos (\$1.054,24), costos indirectos de fabricación (\$580,40), gastos administrativos (\$1.497,56) y gastos en ventas (\$15,00). Los costos primos incluyen materia prima directa (\$379,90) y mano de obra directa (\$674,34). Los costos indirectos abarcan materia prima indirecta (\$15,50), mano de obra indirecta (\$494,90) y reparación y mantenimiento (\$70,00). Los gastos administrativos comprenden sueldos (\$1.024,34), servicios básicos (\$70,92), materiales de oficina (\$14,70), útiles de aseo (\$37,60) y arriendo (\$350,00). Finalmente, los gastos en ventas se limitan a publicidad (\$15,00).

Tabla 38. Resumen del activo circulante

Resumen de Activo Circulante para el Primer Mes		
Artículo	Parcial	Total
Costo Primo		1.054,24
Materia Prima Directa	379,90	
Mano de Obra Directa	674,34	
Costos Indirectos de Fabricación		580,40
Materia Prima Indirecta	15,50	
Mano de Obra Indirecta	494,90	
Reparación y mantenimiento	70,00	
Gastos Administrativos		1.497,56
Sueldos Administrativos	1.024,34	
Servicios Básicos	70,92	
Materiales de Oficina	14,70	
Útiles de Aseo	37,60	
Arriendo	350,00	
Gastos en Ventas		15,00
Publicidad	15,00	
Total Activos Fijos		3.147,21

Nota: Elaboración del autor.

Inversión del proyecto

En concordancia, las inversiones fijas totalizan \$13.722,00, con la mayor parte destinada a maquinaria y equipo de producción (\$8.965,00). Otros gastos incluyen la adecuación del local (\$500,00), equipo de oficina (\$253,00), muebles y enseres (\$2.881,00), menaje y vajilla (\$253,00), equipo de cómputo (\$660,00) y equipo de seguridad (\$210,00). Además, los activos diferidos suman \$900,00, desglosados en gastos de constitución (\$150,00), gastos de adecuación (\$300,00) y gastos de investigación (\$450,00). En total, las inversiones ascienden a \$17.769,21, reflejando una planificación estratégica enfocada en equipar adecuadamente el negocio para su operación eficiente y segura.

Tabla 39. Inversión del proyecto

Resumen de las Inversiones Fijas		
Inversiones	Parcial	Total
Activos Fijos		13.722,00
Adecuación del local	500,00	
Maquinaria y Equipo de Producción	8.965,00	
Equipo de Oficina	253,00	
Muebles y Enseres	2.881,00	
Menaje y Vajilla	253,00	
Equipo de Computo	660,00	
Equipo de Seguridad	210,00	
Activos Diferidos		900,00
Gastos de Constitución	150,00	
Gastos de Adecuación	300,00	
Gastos de Investigación	450,00	
Activo Circulante		3.147,21
Costo Primo	1.054,24	
Costos Indirectos de Fabricación	580,40	
Gastos Administrativos	1.497,56	
Gastos en Ventas	15,00	
Total Inversiones		17.769,21

Nota: Elaboración del autor.

7.4.2. Financiamiento

La Tabla de Financiamiento detalla la estructura de capital del negocio, con un total de \$17.769,21. El capital propio constituye el 44% del financiamiento, equivalente a \$7.769,21, mientras que el crédito representa el 56%, con un monto de \$10.000,00. Esta combinación de fuentes de financiamiento refleja una estrategia equilibrada, aprovechando tanto los recursos propios como el apalancamiento financiero para asegurar la liquidez y solvencia del negocio.

Tabla 40. Financiamiento

Financiamiento		
Fuente	%	Monto
Capital Propio	44	7.769,21
Crédito	56	10.000,00
Total	100	17.769,21

Nota: Elaboración del autor.

Amortización del crédito

La Tabla 41 detalla el plan de amortización del crédito, con un monto inicial de \$10.000,00. Cada cuota mensual es de \$353,05, desglosada en interés del período y capital amortizado. La primera cuota incluye un interés de \$135,83 y un capital amortizado de \$217,22, dejando un saldo remanente de \$9.782,78. A medida que avanzan las cuotas, el interés disminuye y el capital amortizado aumenta, reflejando la estructura típica de un préstamo amortizado. Al final del período de 36 meses, el saldo remanente es de \$0,00, indicando que el crédito ha sido completamente pagado.

Tabla 41. Amortización del crédito

N° de Cuota	Interés del período	Capital Amortizado	Cuota a pagar	Saldo remanente
1	135,83	217,22	353,05	9.782,78
2	132,88	220,17	353,05	9.562,61
3	129,89	223,16	353,05	9.339,45
4	126,86	226,19	353,05	9.113,26
5	123,79	229,26	353,05	8.883,99
6	120,67	232,38	353,05	8.651,61
7	117,52	235,54	353,05	8.416,08
8	114,32	238,73	353,05	8.177,34
9	111,08	241,98	353,05	7.935,36
10	107,79	245,26	353,05	7.690,10
11	104,46	248,60	353,05	7.441,50
12	101,08	251,97	353,05	7.189,53
13	97,66	255,40	353,05	6.934,14
14	94,19	258,86	353,05	6.675,27
15	90,67	262,38	353,05	6.412,89
16	87,11	265,94	353,05	6.146,95
17	83,50	269,56	353,05	5.877,39
18	79,83	273,22	353,05	5.604,17
19	76,12	276,93	353,05	5.327,24
20	72,36	280,69	353,05	5.046,55
21	68,55	284,50	353,05	4.762,04
22	64,68	288,37	353,05	4.473,67
23	60,77	292,29	353,05	4.181,39
24	56,80	296,26	353,05	3.885,13

25	52,77	300,28	353,05	3.584,85
26	48,69	304,36	353,05	3.280,49
27	44,56	308,49	353,05	2.972,00
28	40,37	312,68	353,05	2.659,32
29	36,12	316,93	353,05	2.342,39
30	31,82	321,24	353,05	2.021,15
31	27,45	325,60	353,05	1.695,55
32	23,03	330,02	353,05	1.365,53
33	18,55	334,50	353,05	1.031,02
34	14,00	339,05	353,05	691,98
35	9,40	343,65	353,05	348,32
36	4,73	348,32	353,05	0,00

Nota: Elaboración del autor.

7.4.3. Costos

La Tabla de Presupuestos de Ingresos y Egresos proyecta un aumento en los costos totales de \$40.652,99 en el primer año a \$42.893,10 en el quinto año. Los costos primos, que incluyen materia prima y mano de obra, comienzan en \$18.775,79 y suben a \$19.810,40. Los costos de producción y los gastos administrativos también aumentan ligeramente, de \$840,00 a \$886,29 y de \$17.970,78 a \$18.961,03, respectivamente. Los gastos de ventas y las depreciaciones muestran incrementos menores, mientras que los gastos financieros pasan de \$1.516,17 a \$1.599,72. Este análisis refleja una planificación financiera que anticipa incrementos moderados en todas las categorías de costos a lo largo de los cinco años.

Tabla 42. Costos totales anualizados

Costos	Presupuestos de Ingresos y Egresos				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO PRIMO	18.775,79	19.029,27	19.286,16	19.546,52	19.810,40
Materia Prima Directa	4.558,80	4.620,34	4.682,72	4.745,94	4.810,01
Materia Prima Indirecta	186,00	188,51	191,06	193,64	196,25
Mano de Obra Directa	8.092,14	8.201,38	8.312,10	8.424,31	8.538,04
Mano de Obra Indirecta	5.938,86	6.019,03	6.100,29	6.182,64	6.266,11
COSTO DE PRODUCCIÓN	840,00	851,34	862,83	874,48	886,29
Reparación y mantenimiento	840,00	851,34	862,83	874,48	886,29
GASTOS ADMINISTRATIVOS	17.970,78	18.213,38	18.459,26	18.708,46	18.961,03
Sueldos Administrativos	12.292,14	12.458,08	12.626,26	12.796,72	12.969,47
Servicios Básicos	851,04	862,53	874,17	885,97	897,94
Materiales de Oficina	176,40	178,78	181,19	183,64	186,12

Útiles de Aseo	451,20	457,29	463,46	469,72	476,06
Arriendo	4.200,00	4.256,70	4.314,17	4.372,41	4.431,43
GASTOS DE VENTAS	180,00	182,43	184,89	187,39	189,92
Publicidad	180,00	182,43	184,89	187,39	189,92
DEPRECIACIONES	1.370,25	1.388,75	1.407,50	1.426,50	1.445,76
Maquinaria y Equipo de Producción	806,85	817,74	828,78	839,97	851,31
Equipo de Oficina	22,77	23,08	23,39	23,70	24,02
Muebles y Enseres	259,29	262,79	266,34	269,93	273,58
Menaje y Vajilla	45,54	46,15	46,78	47,41	48,05
Equipo de Computo	198,00	200,67	203,38	206,13	208,91
Equipo de Seguridad	37,80	38,31	38,83	39,35	39,88
GASTOS FINANCIEROS	1.516,17	1.536,64	1.557,38	1.578,41	1.599,72
Amortización de Activo Diferido	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Interés de Préstamo	1.426,17	932,24	351,51		
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	40.652,99	41.201,80	41.758,03	42.321,76	42.893,10

Nota: Elaboración del autor.

Unitarios

A lo largo de los cinco años, el costo total aumenta de \$40.652,99 a \$42.893,10, mientras que la producción crece significativamente de 16.016 a 23.449 unidades. Esto resulta en una disminución del costo unitario de \$2,54 a \$1,83. El precio de venta también incrementa de \$3,36 a \$3,55, lo que lleva a un aumento en la posible utilidad por unidad de \$0,82 a \$1,72. Este escenario sugiere una mejora en la eficiencia de producción y un incremento en la rentabilidad.

Tabla 43. Costos unitarios anualizados

Detalle	1	2	3	4	5
Costo total	40.652,99	41.201,80	41.758,03	42.321,76	42.893,10
Producción	16.016,00	17.618,00	19.379,00	21.317,00	23.449,00
Costo unitario	2,54	2,34	2,15	1,99	1,83
Precio de venta	3,36	3,41	3,45	3,50	3,55
Posible utilidad	0,82	1,07	1,30	1,51	1,72

Nota: Elaboración del autor.

7.4.4. Ingresos

Precios

El precio unitario de venta (PV) es de \$2,88. Al agregar una utilidad del 12%, se obtiene un precio de venta ajustado (PVA) de \$3,32, que incluye un IVA de \$0,43. Este desglose permite entender cómo se compone el precio final del producto, asegurando que se cubran los costos y se obtenga una ganancia adecuada.

Tabla 44. Precio estimado

Precio unitario	
Utilidad	12%
PV	2,88
IVA	0,43
PVA	3,32

Nota: Elaboración del autor.

Proyección de precios

La proyección de los precios está destacada por una tasa de inflación constante del 5%. El precio inicial de \$3,32 en 2024 incrementa gradualmente hasta alcanzar \$3,55 en 2029. Este ajuste refleja la necesidad de mantener el valor real del precio de venta frente a la inflación, asegurando así la sostenibilidad financiera a lo largo del tiempo.

Tabla 45. Proyección de precios

Año	Precio	Tasa de inflación
2024	3,32	0,04
2025	3,36	0,05
2026	3,41	0,05
2027	3,45	0,05
2028	3,50	0,05
2029	3,55	0,05

Nota: Elaboración del autor.

Ingresos estimados

En el transcurrir de los cinco años, la producción aumenta de 16.016 unidades a 23.449 unidades. Paralelamente, el precio de venta sube de \$3,36 a \$3,55. Como resultado, los ingresos totales crecen de \$53.843,27 a \$83.175,74, reflejando un crecimiento sostenido tanto en volumen de producción como en precios de venta.

Tabla 46. Ingresos estimados

Detalle	1	2	3	4	5
Producción	16.016,00	17.618,00	19.379,00	21.317,00	23.449,00
Precio de venta	3,36	3,41	3,45	3,50	3,55
Ingresos totales	53.843,27	60.028,53	66.920,04	74.606,16	83.175,74

Nota: Elaboración del autor.

7.4.5. Punto de equilibrio

La tabla de punto de equilibrio muestra que los ingresos por ventas aumentan de \$53.843,27 a \$83.175,74 en cinco años, mientras que los costos totales crecen de \$40.652,99 a \$42.893,10. Los costos fijos y variables también incrementan, pero a un ritmo más lento. El precio de venta por unidad sube de \$3,36 a \$3,55, ayudando a compensar los costos. El punto de equilibrio monetario se mantiene estable, mientras que el punto de equilibrio físico disminuye de 11.713,31 a 11.365,16 unidades, indicando una mejora en la eficiencia de producción y una mayor capacidad para cubrir los costos con menos unidades vendidas.

Tabla 47. Punto de equilibrio

Detalle	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas	53.843,27	60.028,53	66.920,04	74.606,16	83.175,74
Costos totales	40.652,99	41.201,80	41.758,03	42.321,76	42.893,10
Costos fijos	35.908,19	36.392,95	36.884,25	37.382,19	37.886,85
Costos variables	4.744,80	4.808,85	4.873,77	4.939,57	5.006,25
Precio de venta	3,36	3,41	3,45	3,50	3,55
P.E. Monetario	39.378,30	39.562,26	39.781,53	40.032,70	40.313,26
P.E. Físico	11.713,31	11.611,28	11.520,11	11.438,43	11.365,16

Nota: Elaboración del autor.

7.4.6. Estado de pérdidas y ganancias

En lo que respecta al estado de pérdidas y ganancias, los ingresos por ventas aumentan de \$53.843 en el primer año a \$83.176 en el quinto año, mientras que los costos de materia prima crecen de \$19.615,79 a \$20.696,69. La utilidad bruta incrementa de \$34.227,47 a \$62.479,05, y los gastos de operación suben de \$19.666,95 a \$20.750,66. La utilidad operacional mejora significativamente de \$14.560,53 a \$41.728,39. Después de considerar la participación de los trabajadores y los impuestos, la utilidad del ejercicio crece de \$9.282,34 a \$26.601,85, reflejando una sólida mejora en la rentabilidad.

Tabla 48. Estado de pérdidas y ganancias

Cuentas	1	2	3	4	5
Ingresos					
Ventas	53.843	60.029	66.920	74.606	83.176
Egresos					
Costos de materia prima	19.615,79	19.880,61	20.148,99	20.421,00	20.696,69
Materia Prima Directa	4.558,80	4.620,34	4.682,72	4.745,94	4.810,01
Materia Prima Indirecta	186,00	188,51	191,06	193,64	196,25
Mano de Obra Directa	8.092,14	8.201,38	8.312,10	8.424,31	8.538,04
Mano de Obra Indirecta	5.938,86	6.019,03	6.100,29	6.182,64	6.266,11
Reparación y mantenimiento	840,00	851,34	862,83	874,48	886,29
Utilidad bruta	34.227,47	40.147,92	46.771,05	54.185,15	62.479,05
Gastos de operación	19.666,95	19.932,45	20.201,54	20.474,26	20.750,66
Gastos administrativos	17.970,78	18.213,38	18.459,26	18.708,46	18.961,03
Gastos de ventas	180,00	182,43	184,89	187,39	189,92
Gastos financieros	1.516,17	1.536,64	1.557,38	1.578,41	1.599,72
Utilidad operacional	14.560,53	20.215,47	26.569,51	33.710,89	41.728,39
Utilidad antes de participación	14.560,53	20.215,47	26.569,51	33.710,89	41.728,39
15% participación trabajadores	2.184,08	3.032,32	3.985,43	5.056,63	6.259,26
Utilidad antes impuestos	12.376,45	17.183,15	22.584,08	28.654,26	35.469,13
Impuesto a la renta 25%	3.094,11	4.295,79	5.646,02	7.163,57	8.867,28
Utilidad del ejercicio	9.282,34	12.887,36	16.938,06	21.490,70	26.601,85

Nota: Elaboración del autor.

7.4.7. Flujo de caja

Dentro del flujo de caja estimado, los ingresos aumentan de \$53.843,27 en el primer año a \$83.175,74 en el quinto año, mientras que el costo de ventas sube de \$40.652,99 a \$42.893,10. La utilidad operativa crece de \$13.190,28 a \$40.282,63. Después de considerar la depreciación, amortización y gastos financieros, la utilidad antes de impuestos (UAI) incrementa de \$10.213,86 a \$37.222,67. Tras deducir impuestos y participaciones, la utilidad del ejercicio (UDI) sube de \$4.935,67 a \$22.096,13. Finalmente, el flujo neto de efectivo mejora de -\$17.769,21 a \$23.556,38, reflejando una sólida mejora en la rentabilidad y liquidez.

Tabla 49. Flujo de caja

Cuentas	0	1	2	3	4	5
Ingreso		53.843,27	60.028,53	66.920,04	74.606,16	83.175,74

Costo de venta	40.652,99	41.201,80	41.758,03	42.321,76	42.893,10
Utilidad operativa	13.190,28	18.826,72	25.162,01	32.284,40	40.282,63
Depreciación	1.370,25	1.370,25	1.370,25	1.370,25	1.370,25
Amortización	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
UAII	11.730,03	17.366,47	23.701,76	30.824,15	38.822,38
Gastos financieros	1.516,17	1.536,64	1.557,38	1.578,41	1.599,72
UAI	10.213,86	15.829,84	22.144,38	29.245,74	37.222,67
Impuesto y participaciones	5.278,19	7.328,11	9.631,45	12.220,20	15.126,54
UDI	4.935,67	8.501,73	12.512,93	17.025,54	22.096,13
Depreciación y amortización	1.460,25	1.460,25	1.460,25	1.460,25	1.460,25
Pago principal de crédito	17.769,21	1.426,17	932,24	351,51	-
Flujo neto de efectivo	-17.769,21	4.969,75	9.029,74	13.621,68	18.485,79
				23.556,38	

Nota: Elaboración del autor.

7.5. Evaluación Financiera

7.5.1. Coste medio ponderado de capital (WACC)

El cálculo del coste medio ponderado de capital (WACC) muestra que con una deuda (D) de \$10.000,00 y un capital propio (E) de \$7.769,21, el costo del capital propio (K_e) es del 15% y el costo de la deuda (K_d) es del 16,30%. Considerando una tasa impositiva (T_x) del 25%, el WACC total resulta en un 13%. Este porcentaje refleja el costo promedio ponderado del capital que la empresa debe pagar para financiar sus activos.

Tabla 50. Coste medio ponderado de capital (WACC)

WACC	
D	10.000,00
E	7.769,21
K_e	15%
K_d	16,30%
T_x	25%
Total WACC	13%

Nota: Elaboración del autor.

7.5.2. Valor actual neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) de los flujos de efectivo proyectados muestra que, con una inversión inicial de -\$17.769,21 en el año 0, los flujos de efectivo positivos en los años siguientes (\$4.969,75 en el año 1, \$9.029,74 en el año 2, \$13.621,68 en el año 3, \$18.485,79 en

el año 4 y \$23.556,38 en el año 5) resultan en un VAN de \$26.664,19. Esto indica que el proyecto es rentable, ya que el VAN positivo refleja un retorno superior al costo del capital.

Tabla 51. Valor actual neto (VAN)

Año	Flujo
0	-17.769,21
1	4.969,75
2	9.029,74
3	13.621,68
4	18.485,79
5	23.556,38
VAN	26.664,19

Nota: Elaboración del autor.

7.5.3. Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es del 51%, lo que indica una alta rentabilidad. Con una inversión inicial de -17.769,21 en el año 0 y flujos de efectivo positivos en los años siguientes la TIR supera significativamente el costo del capital, sugiriendo que el proyecto es financieramente viable y atractivo.

Tabla 52. Tasa interna de retorno (TIR)

Año	Flujo
0	-17.769,21
1	4.969,75
2	9.029,74
3	13.621,68
4	18.485,79
5	23.556,38
TIR	51%

Nota: Elaboración del autor.

7.5.4. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRC)

El Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) es de 2,47 años, lo que significa que la inversión inicial de -\$17.769,21 se recupera en menos de tres años. Los flujos de efectivo acumulados alcanzan \$13.999,48 en el año 2 y superan la inversión inicial en el año 3, con un total acumulado de \$27.621,16. Esto indica que el proyecto comienza a generar beneficios netos a partir del tercer año, mostrando una recuperación rápida y eficiente de la inversión.

Tabla 53. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRC)

Año	Flujo	Acumulado
0	-17.769,21	
1	4.969,75	4.969,75
2	9.029,74	13.999,48
3	13.621,68	27.621,16
4	18.485,79	46.106,95
5	23.556,38	69.663,33
PRI		2,47

Nota: Elaboración del autor.

7.5.5. Ratio Beneficio-Costo (RBC)

El Ratio Beneficio-Costo (RBC) de 1,50 indica que por cada unidad monetaria invertida, se obtiene un retorno de 1,50 unidades. Con una inversión inicial de -\$17.769,21 y flujos de efectivo positivos en los años siguientes, el proyecto genera significativamente más beneficios que costos, lo que sugiere que es financieramente viable y altamente rentable.

Tabla 54. Ratio Beneficio-Costo (RBC)

Año	Flujo
0	-17.769,21
1	4.969,75
2	9.029,74
3	13.621,68
4	18.485,79
5	23.556,38
RBC	1,50

Nota: Elaboración del autor.

8. CONCLUSIONES

El presente estudio de factibilidad para la creación de una cafetería artesanal en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, ha permitido evaluar de manera integral la viabilidad del proyecto, considerando aspectos de mercado, técnicos, administrativos y financieros. A continuación, se presentan las conclusiones derivadas de los resultados obtenidos, organizadas en función de los objetivos planteados:

GENERAL: De acuerdo con la elaboración del proyecto de factibilidad para la creación de una cafetería artesanal en Riobamba, se ha demostrado que el proyecto es viable y capaz de cubrir la demanda de comida tradicional en la región. El análisis integral realizado confirma que la propuesta no solo es factible, sino que también presenta una oportunidad atractiva de inversión, con un potencial significativo para satisfacer la demanda local y generar beneficios económicos sostenibles.

PRIMERA: Se ha logrado identificar una alta demanda potencial, real y efectiva. La proyección de la demanda mostró un crecimiento constante, con una demanda insatisfecha significativa que el nuevo establecimiento podría cubrir. Las preferencias de los consumidores por comidas típicas acompañadas de café de Loja, así como la competencia existente, fueron factores clave en la evaluación de la viabilidad del proyecto. Este análisis detallado, que incluyó encuestas y entrevistas a posibles clientes, así como un estudio de la competencia, proporcionó una base sólida para la planificación del negocio.

SEGUNDA: La cafetería artesanal “Café de Casa” se constituirá como un negocio unipersonal bajo las leyes ecuatorianas. La filosofía empresarial, que incluye misión, visión y valores organizacionales, proporciona una base sólida para la gestión del negocio. La estructura empresarial y el manual de funciones aseguran una clara definición de roles y responsabilidades, promoviendo la eficiencia y efectividad en las operaciones diarias. Además, la capacidad instalada y utilizada de la cafetería es adecuada para satisfacer la demanda proyectada, y la localización estratégica en la zona norte de Riobamba, junto con una distribución eficiente de la planta y un proceso de producción bien definido, aseguran la operatividad y eficiencia del negocio.

TERCERA: Se ha demostrado que la inversión total requerida para el proyecto es de \$17,769.21, con una combinación de capital propio y crédito. Los resultados financieros proyectados indicaron una mejora constante en la rentabilidad y liquidez del negocio. El VAN positivo de \$26,664.19 y una TIR del 51% reflejan la viabilidad y atractivo financiero del proyecto. Asimismo, el PRI de 2.47 años y un RBC de 1.50 confirman que la inversión se recuperará rápidamente y generará beneficios significativos. Estos indicadores financieros, junto con un flujo de caja positivo y un WACC del 13%, demuestran que el proyecto es financieramente viable y sostenible a largo plazo.

9. RECOMENDACIONES

- Se recomienda proceder con la implementación del proyecto, ya que es crucial mantener un enfoque en la calidad del producto y el servicio para asegurar la satisfacción del cliente y fomentar la lealtad. Igualmente, se sugiere realizar revisiones periódicas del mercado para adaptarse a las tendencias y preferencias cambiantes de los consumidores.
- Se recomienda desarrollar campañas de marketing dirigidas que destaquen las comidas típicas y el café de Loja, utilizando tanto medios tradicionales como digitales. Además, es importante monitorear continuamente la competencia y ajustar las estrategias de precios y promociones para mantener una ventaja competitiva.
- Se recomienda implementar un programa de capacitación continua para el personal, enfocado en la mejora de la calidad del servicio y la eficiencia operativa. También es aconsejable establecer un sistema de evaluación de desempeño para asegurar que los empleados cumplan con los estándares de la empresa. La localización estratégica y la distribución eficiente de la planta deben ser revisadas y optimizadas regularmente para maximizar la operatividad y eficiencia del negocio.
- Se recomienda mantener una gestión financiera rigurosa, monitoreando de cerca los flujos de caja y ajustando el presupuesto según sea necesario. Además, es importante explorar opciones de financiamiento adicionales para futuras expansiones o mejoras. La implementación de un sistema de control de costos ayudará a mantener la rentabilidad y asegurar que los indicadores financieros, como el VAN, TIR, PRI y RBC, se mantengan positivos.

10. BIBLIOGRAFÍA

- ABARCA, J. (Marzo de 2022). *UNACH. EL ESPACIO PÚBLICO COMO ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO URBANO DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA*: <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/9047/1/Abarca%20Castillo%20J%20%282022%29El%20Espacio%20P%C3%BAblico%20Como%20Estrategia%20Para%20El%20Desarrollo%20Urbano%20De%20La%20Ciudad%20De%20Riobamba%28Tesis%20de%20posgrado%29Universidad%20Nacional%20de%20>
- American Express. (15 de Octubre de 2021). *¿Cuáles son los tipos de gastos en una Empresa?* American Express: <https://www.americanexpress.com/es-mx/negocios/trends-and-insights/articles/cuales-son-los-tipos-de-gastos-en-una-empresa/>
- Baca Urbina, G. (2013). *EVALUACIÓN DE PROYECTOS* (Séptima ed.). México: McGraw-Hill.
- Barbosa, A., Orozco, M., y Eusebio, C. (2020). *Metodología de la investigación. Métodos y técnicas*. Grupo Editorial Patria. https://books.google.com.mx/books?id=e5otEAAQBAJ&dq=metodologia+de+la+investigaci%C3%B3n&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Bustamante, B. (Junio de 2013). *Universidad Técnica Particular de Loja. Análisis del posicionamiento del café lojano en el mercado externo, y las proyecciones hacia nuevos mercados*, año 2013: https://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/7702/3/UTPL_Bustamante_Betty_1132250.pdf
- Cámara de Zaragoza. (2008). *Cámara Zaragoza. CAFETERIAS*: <https://www.camarazaragoza.com/docs/BolsaProyectos/Cafeteria.pdf>
- Capdevilla, P. (2018). *Forum del cafe* . Las cafeterías, escenarios de la historia: https://www.forumdelcafe.com/sites/default/files/biblioteca/f_02-cafeterias.pdf
- CAVERO, J. (s.f.). *Inversiones en activos fijos en tu nueva empresa*. Retrieved 7 de Junio de 2024, from Mentorday: <https://mentorday.es/wikitips/inversion-activos-fijos/>
- Contreras Garcia, J. A. (7 de Diciembre de 2021). *Punto de equilibrio: qué es y cómo calcularlo*. Salesforce: <https://www.salesforce.com/mx/blog/author/jorge-alejandro-contreras-garcia/>
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

- Dubs, R. (Diciembre de 2002). *Redalyc*. El Proyecto Factible: una modalidad de investigación:
<https://www.redalyc.org/pdf/410/41030203.pdf>
- El heraldo. (30 de Septiembre de 2018). *Tortillas en tiesto patrimonio gastronómico*.
<https://www.elheraldo.com.ec/tortillas-en-tiesto-patrimonio-gastronomico/>
- El universo. (15 de Abril de 2015). *Las tortillas de maíz que se hacen en piedra en Penipe*.
<https://www.eluniverso.com/vida-estilo/2015/04/15/nota/4769721/tortillas-maiz-que-se-hacen-piedra-penipe/>
- Emprendimiento en Café. (23 de Marzo de 2023). *Scribd*. Tipos de Cafeterias:
<https://es.scribd.com/document/633092974/Tipos-de-Cafeterias>
- Enríquez, P. (2010). *Bitstream*. Definición de demanda.:
http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1207/3/PG%20175_Capitulo%20II.pdf
- ESE Business School. (25 de Abril de 2023). *Explorando el estudio económico*. ESE Business School:
<https://ese.cl/ese/blog/explorando-el-estudio-economico/2023-04-25/170233.html>
- Figuroa, E., Pérez, F., y Gódinez, L. (2016). *Ecorfan*. La producción y el consumo del café:
https://www.ecorfan.org/spain/libros/LIBRO_CAFE.pdf
- Fornero, R. (2010). *UNSA*. ANALISIS FINANCIERO CON INFORMACION CONTABLE:
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/dfe/trabajos_practicos/afic/AFICCap1.pdf
- García, A. (02 de Octubre de 2021). *ESAN*. VAN, TIR y Pay-back: ¿qué son y en qué se diferencian?:
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/van-tir-y-pay-back-que-son-y-en-que-se-diferencian>
- García, J., Scotto, F., Cianferoni, A., Loor, A., Benalcázar, H., Lanchi, E., y López, A. (2020). *CEFA*. Manual básico del catador de café: https://cefaecuador.org/wp-content/uploads/2021/06/14_Manual-basico-del-catador-de-cafe-%E2%80%93Vol.-6.pdf
- Gómez, G. (11 de Octubre de 2001). *Evaluación financiera de proyectos: CAUE, VPN, TIR, B/C, PR, CC*. Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/evaluacion-financiera-de-proyectos-caue-vpn-tir-bc-pr-cc/>
- Grijalva, E. (2018). *Métodos Cuantitativos*. Localización:
<https://cuantitativos.files.wordpress.com/2009/10/cap4-localizacion.pdf>
- Guerrero, G., y Guerrero, C. (2020). *Metodología de la investigación*. Grupo Editorial Patria.
https://books.google.com.mx/books?id=sJstEAAAQBAJ&dq=metodologia+de+la+investigaci%C3%B3n&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s

- Jiménez, G. (6 de Abril de 2024). *Lo que debes saber sobre el café ecuatoriano: Los mejores y cómo prepararlos en casa*. Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/entretenimiento/gastronomia/mejor-cafe-ecuatoriano-cafeteria-ecuador/>
- Larrea Ramírez, S. N. (2014). *USFQ*. Proyecto restaurante Marcus Apicius cocina ecuatoriana tradicional cocina tradicional y auténtica en la región Interandina del Ecuador; del Carchi al Macará recorriendo sabores de antaño: <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/3388>
- Luna, R., y Chaves, D. (Marzo de 2001). *Proarca*. Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos: https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia_Factibilidad_Proyectos_Ecoturisticos_CAPAS.pdf
- Menjivar, Y. (7 de Marzo de 2023). *Scribd*. Tipos de Oferta: <https://es.scribd.com/document/633952872/Tipos-de-oferta-pdf>
- Ministerio de turismo. (3 de Diciembre de 2021). *Empanadas de viento, una delicia de los Andes*. <https://www.turismo.gob.ec/empanadas-de-viento/>
- Miranda, J. (2003). *Gestión de proyectos, Evaluación financiera económica social ambiental*. Bogota: MM.
- Morales, F. (Julio de 2011). *Universidad Politécnica de Madrid*. Concepto de proyecto: Lecciones de experiencia: https://oa.upm.es/12747/1/INVE_MEM_2011_107174.pdf
- Pereyra, L. (2022). *Metodología de la investigación*. Klik. https://books.google.com.mx/books?id=6e-KEAAAQBAJ&dq=metodologia+de+la+investigaci%C3%B3n&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Pérez, A. (23 de Abril de 2021). *Estudio financiero: en qué consiste y cómo llevarlo a cabo*. OBS Business School: <https://www.obsbusiness.school/blog/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo-cabo>
- Pérez, Á., y Gallardo, J. (Febrero de 2018). *Universidad de Cadiz - Emprendedores*. El analisis economico y financiero que has de realizar en el inicio de un proyecto: <https://emprendedores.uca.es/wp-content/uploads/2018/02/5-analisis-econ%C3%B3mico-financiero.pdf>
- Quezada, N. (2021). *Metodología de la investigación*. Marcombo. https://books.google.com.mx/books?id=AE1OEAAAQBAJ&dq=metodologia+de+la+investigaci%C3%B3n&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s

- Rebollo, P., y Ábalos, E. (2022). *Metodología de la Investigación/Recopilación*. Editorial Autores de Argentina.
<https://books.google.com.mx/books?id=vbWHEAAAQBAJ&dq=Al+mismo+tiempo+se+estima+el+m%C3%A9todo+inductivo+el+cual+se+orienta+como+un+elemento+que+parte+de+un+an%C3%A1lisis+de+casos+particulares+hasta+llegar+a+una+conclusi%C3%B3n+generalizada+de+los+eventos>
- Reyes, E. (2022). *Metodologia de la Investigacion Cientifica*. Page Publishing Inc.
https://books.google.com.mx/books?id=SmdxEAAAQBAJ&dq=metodologia+de+la+investigaci%C3%B3n&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Silva, A. (2018). *ESPOCH. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAFETERÍA ARTESANAL EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, 2017.*”:
<http://dspace.esepoch.edu.ec/bitstream/123456789/11650/1/84T00602.pdf>
- Solarte, L. (2001). *GyEpro*. El analisis de factibilidad :
<https://gyepro.univalle.edu.co/documentos/gestion/factibilidad.pdf>
- SUAYED. (2018). *Universidad Salazar Virtual*. Estudio administrativo-organizacional:
<https://salazarvirtual.sistemaeducativosalazar.mx/assets/biblioteca/698a81587389173e370e34cba9fe89e3-Lectura%20.%20Estudio%20administrativo-organizacional.pdf>
- Terrazas, R. (Diciembre de 2009). *Perspectivas* . MODELO CONCEPTUAL PARA LA GESTIÓN DE PROYECTOS: <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942160009.pdf>
- Vega Falcón, V., Freire Muñoz, D. A., Guananga Díaz, N. I., Real Garlobo, E., Alarcón Quinapanta, M., y Aguilera Martínez, P. (1 de Septiembre de 2018). *Gastronomía ecuatoriana y turismo local*. Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.:
<https://dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/615/1159>
- Velásquez, R. (2016). *Anacafé*. Guía de variedades de café:
<https://www.anacafe.org/uploads/file/9a4f9434577a433aad6c123d321e25f9/Gu%C3%ADa-de-variedades-Anacaf%C3%A9.pdf>
- Venegas, S., Orellana, D., y Pérez, P. (20 de Marzo de 2018). *Recimundo*. La realidad Ecuatoriana en la producción de café:
<https://www.recimundo.com/index.php/es/article/download/218/html>
- Willy. (26 de Junio de 2017). *Scribd* . Café Concert:
<https://es.scribd.com/document/352313211/Cafe-Concert>

Yánez, G. (2009). *ESPE*. Estudio técnico:
<https://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/1729/T-ESPE-025151-2%2C3.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

11. Anexos

Anexo 1 Cuestionario consumidores



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y EN LINEA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ENCUESTA CONSUMIDORES

Objetivo: Esta encuesta es aplicada para el desarrollo de un proyecto de factibilidad para la creación de una cafetería artesanal con café de Loja en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo

Indicaciones:

Solicito de su valioso apoyo para la realización de esta encuesta, marcando con un “X” la respuesta de su elección o completando el espacio requerido.

De antemano muchas gracias por su ayuda, la información que proporcione será utilizada únicamente para fines académicos.

1. ¿A usted le gusta consumir los platos típicos de la localidad?

Si ()

No ()

2. Del listado señale usted el tipo de comida típica que usted consume acompañado de café

Empanadas ()

Tortillas ()

Humitas ()

Quimbolitos ()

3. ¿Le gustaría a usted acompañar los platos típicos con café lojano?

Si ()

No ()

4. ¿Estaría dispuesto a degustar preparaciones elaboradas artesanalmente como son las empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto o tortillas de maíz en piedra?

Si ()

No ()

5. ¿Con qué frecuencia usted consume los platos típicos?

Una vez a la semana ()

Una vez a los 15 días ()

Una vez al mes ()

6. Las cafeterías que usted frecuenta se encuentran ubicadas al:

Norte ()

Centro ()

Sur ()

7. ¿Si se implementara una cafetería artesanal que ofrezca la preparación artesanal de empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto o tortillas de maíz en piedra acompañado con café lojano usted estaría dispuesto a consumirlo?

Si ()

No ()

8. ¿Cuánto es el dinero que está dispuesto a pagar por las empanadas de viento, tortillas de maíz en tiesto o tortillas de maíz en piedra acompañado con café lojano?

2,00 ()

2,50 ()

3,00 ()

9. ¿Qué horario de la semana sería de su preferencia para asistir a la cafetería?

Lunes a viernes de (07:00am a 11:00am) (5:00pm a 9:00pm) ()

Lunes a viernes de (08:00am a 12:00am) (6:00pm a 10:00pm) ()

10. ¿Cuál es el medio de comunicación de su preferencia que usted conoce para informarse de productos o servicios de establecimientos de alimentos?

Periódico ()

Radio ()

Televisión ()

Redes sociales ()

11. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que se oferte en la cafetería?

Descuentos por consumo de familias ()

Descuentos al cliente frecuente ()

Descuentos por ocasiones especiales ()



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y EN LINEA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS OFERENTES

Objetivo: Esta encuesta es aplicada para el desarrollo de un proyecto de factibilidad para la creación de una cafetería artesanal con café de Loja en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo

Indicaciones:

Solicito de su valioso apoyo para la realización de esta encuesta, marcando con un “X” la respuesta de su elección o completando el espacio requerido.

De antemano muchas gracias por su ayuda, la información que proporcione será utilizada únicamente para fines académicos.

1. ¿Cómo considera a usted su cafetería de acuerdo a la decoración?

Tradicional ()

Moderna ()

Clásica ()

Vintage (retro) ()

2. Del listado de comidas típicas cual es de mayor venta en su cafetería.

Empanadas ()

Tortillas ()

Humitas ()

Quimbolitos ()

Tamales ()

3. ¿Cuál es el valor de la tasa de café con (empanadas, tortillas, humitas, quimbolitos) que sus clientes pagan en su cafetería?

2,00 ()

2,50 ()

3,00 ()

4. ¿Cuántos usuarios promedio visitan diariamente su local para consumir una taza de café con (empanadas, tortillas, humitas, quimbolitos) u otros?

(...)

5. ¿Cuál es el horario de atención de su cafetería?

Lunes a viernes (08:00am a 22:00pm) ()

Lunes a domingo (07:00am a 21:00) ()

6. ¿Oferta promociones en su cafetería?

Si ()

No ()