



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA, C.P.A.**

**TRABAJO DE GRADO**

## **TEMA:**

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE LIBRO CAFETERÍA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, C.P.A.

**AUTOR:** Javier Salazar López

**DIRECTOR:** Lcda. Rita Lomas

Mayo, 2017  
Ibarra-Ecuador

## RESUMEN EJECUTIVO

Las cafeterías – bibliotecas, son consideradas como propuestas innovadoras por la integración de los servicios, en un solo sitio y de acceso para distintos tipos de públicos, incorporando a la cafetería tradicional el servicio de librería, a través de espacios cómodos y confortables. Del diagnóstico situacional se determina que la microempresa tiene una oportunidad de inversión debido a que actualmente no se localiza un local que brinde los servicios de cafetería – librería en la ciudad de Ibarra. Del análisis de los factores políticos legales, se determina que para el funcionamiento de la cafetería – librería debe cumplir con los requisitos que exigen las entidades de control; del factor económicos se establece la generación de empleo de los puestos ocupacionales que requiere la microempresa, en el aspecto social se vincula una nueva visión de cafetería – librería. Los resultados del estudio de mercado determinan que existe una demanda de servicios cafetería en la ciudad de Ibarra y que la oferta está representada por cafeterías convencionales que son los competidores indirectos de la microempresa. Del estudio técnico se establece que la localización óptima de la microempresa de servicio de cafetería – librería es en la avenida Atahualpa y Teodoro Gómez de la Torre. En el estudio económico – financiero se obtiene indicadores financieros positivos que viabilizan el proyecto desde este punto de vista. La cafetería – librería estará constituida de forma unipersonal, dispondrá del organigrama estructural, direccionamiento estratégico y manual de funciones del talento humano, para optimizar el desempeño y alcanzar objetivos y metas para la sostenibilidad financiera. Los impactos positivos que ocasionará la microempresa de servicio de libro – cafetería son de magnitud media y los impactos ambientales son de nivel bajo.

## SUMMARY

The cafeteria-library are considered to be one of the greatest innovations because of the integration of services. In only one place, there is one access for different accommodations, in which it incorporates traditional cafeterias with libraries; it has comfortable and cozy space for each individual. The diagnostic situation determines that the micro-industry has an opportunity for greater investments because in reality there is no establishment that has the functions of a cafeteria-library in Ibarra, Ecuador. With the analysis of the legal political factors, it is determined that the function of the cafeteria-library must complete all the requirements that executes the control entities; from the economic factors, it establishes a generation of employment which has occupational positions which requires micro-industries. On the social aspect, it binds a new vision of cafeteria-libraries. The results of the study of marketing determines that there is a demand of service cafeterias in the city of Ibarra and that the offers are represented in conventional cafeterias, who are the indirect competitors of the micro-industry. Of the technical study, it is established that the localization of the optimal micro-industry of the cafeteria-library would be at avenue Atahualpa and Teodoro Gomez de la Torre. In the study of economic- finances, it shows that it has obtained positive financial indicators which is feasible in the project from this point of view. The cafeteria-library shall be constituted in a form of individualism, it should be displayed as a structural organization chart, in strategic direction and manual of human talent function, to optimize the performance and reach objectives/methods for financial sustainability. The positive impacts that occurs in the micro-industries from the services of the cafeteria-library are of average magnitude and the environmental impact is at a low level.

**AUTORÍA**

Yo, Álvaro Javier Salazar, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE LIBRO CAFETERÍA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA" es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún trabajo de grado, ni calificación profesional; y que he realizado la investigación pertinente de lo descrito además de las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Javier Salazar López

C.C. 1723023774

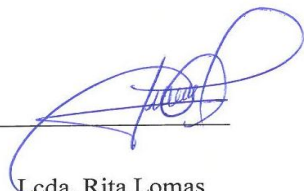
**CERTIFICACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Rita Lomas Directora del trabajo de Grado desarrollado por el señor estudiante Javier Salazar López

**CERTIFICO**

Que el trabajo de grado titulado “Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa de servicio de libro cafetería en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura”, ha sido realizado en su totalidad por el señor Javier Salazar López bajo mi dirección, para la obtención del título de: Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, C.P.A. Luego de ser revisado, considerando que se encuentra concluido y cumple con las exigencias y requisitos académicos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, C.P.A., autorizo su presentación y defensa para que pueda ser juzgado por el tribunal correspondiente.

Ibarra, mayo de 2017



Lcda. Rita Lomas

DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO

**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO  
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Javier Salazar López, con cédula de ciudadanía Nro. 1723023774, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6 en calidad de autor del trabajo de grado denominado:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE LIBRO CAFETERÍA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniero en Contabilidad Superior y Auditoría, C.P.A., quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento en el que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



---

Javier Salazar López  
1723023774

Ibarra, 12 de Mayo del 2017

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN  
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional determina la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO	
Cédula de ciudadanía:	1002003001
Apellidos y Nombres:	Álvaro Javier Salazar López
Dirección:	Golondrinas 6-25 y del marabú
Email:	javiersalazar880412@gmail.com
Teléfono fijo:	062 600 941
Teléfono móvil:	0997123123
DATOS DE LA OBRA	
Tema:	“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE LIBRO CAFETERÍA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”
Autor:	Javier Salazar López
Fecha:	22 de febrero del 2017
Programa:	Pregrado
Título por el que opta:	Ingeniero en Contabilidad Superior y Auditoría C.P.A.
Director:	Lcda. Rita Lomas

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Javier Salazar López, con cédula de ciudadanía Nro. 1723023774, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en forma digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión, en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## 3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los doce días del mes de mayo del 2017.

EL AUTOR



Javier Salazar López  
C.C. 1723023774



Ing. Betty Chávez  
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución del honorable Consejo Universitario

**DEDICATORIA**



El presente Trabajo de Grado, va dedicado a mi Dios por ser guía de mi vida y cubrirme de bendiciones.

También quiero dedicar de manera especial a mi madre la señora Fany López mujer luchadora y ejemplo a seguir para mí porque es mi motivación y mi apoyo incondicional para culminar una etapa más de mi vida muchas gracias por todo.

Además, les dedico este trabajo de investigación a toda mi familia que siempre han estado a mi lado y alentarme a seguir adelante en los momentos más difíciles de mi vida, cuando ya desmayaba siempre estaban ahí con sus consejos y apoyo moral, a todos ellos muchas gracias por todo

Javier Salazar López.

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer a mi madre por siempre ser un apoyo fundamental para seguir adelante y ser una mejor persona, poniendo su ejemplo de perseverancia y honradez en toda su vida y demostrarme que todo en la vida se puede conseguir con dedicación y constancia.

Agradezco de forma especial a mi querida familia y amigos que siempre me motivaron a seguir adelante en mis estudios y me dan sus sabios consejos y apoyo, cuando ya desmallaba por motivos personales siempre me supieron dar un empujón para continuar en mis estudios.

Javier Salazar López.

## **PRESENTACIÓN**

La elaboración del presente proyecto es la elaboración de un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de servicio de libro – cafetería en la ciudad de Ibarra, para lo cual se desarrolló los siguientes capítulos:

En el Capítulo I se realizó el Diagnostico Situacional para determina la necesidad de implementar una microempresa de servicio de libro cafetería en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

En el Capítulo II Marco Teórico, se estructuró las concepciones teóricas y científicas, mediante el uso de bibliografía actualizada en relación al contexto de un proyecto de factibilidad y la creación de libro- cafeterías.

En el Capítulo III Estudio de Mercado, se identificó la demanda, oferta, sus proyecciones, precio y las estrategias de comercialización para la creación del servicio de libro cafetería que tendrá como actividad económica la microempresa.

En el Capítulo IV Estudio Técnico e Ingeniería del proyecto, se definió la localización del proyecto, el tamaño del proyecto, diseño de la cafetería, procesos operativos, equipos y mobiliario, presupuesto técnico, financiamiento y talento humano.

En el Capítulo V Estudio Económico – Financiero, se determinó los presupuestos de ingresos, costos y gastos de forma planificada de acuerdo a la capacidad operativa que tendrá la microempresa y los indicadores financieros: VAN, TIR, PRI, B/C.

En el Capítulo VI Estructura Administrativa, se estableció el nombre de la microempresa, misión, visión, principios y valores, objetivos corporativos, estructura organizacional, manual de funciones, constitución legal y aspectos legales de funcionamiento.

En el Capítulo VII Evaluación de Impactos, se midió los impactos positivos en el aspecto económico, organizacional, social y los impactos ambientales negativos que puede generar la microempresa de libro – cafetería en su etapa de funcionamiento.

## ÍNDICE

<b>AUTORÍA</b> .....	IV
<b>IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA</b> .....	VII
<b>AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD</b> .....	VIII
<b>CONSTANCIAS</b> .....	VIII
<b>DEDICATORIA</b> .....	IX
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	X
<b>PRESENTACIÓN</b> .....	XI
<b>ÍNDICE</b> .....	XII
<b>INDICE DE DIAGRAMAS</b> .....	XX
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	XXI
<b>Objetivo General</b> .....	XXII
<b>Objetivo Específicos</b> .....	XXII
<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	XXIII
<b>CAPÍTULO I</b> .....	24
<b>DIAGNÓSTICO SITUACIONAL</b> .....	24
<b>Antecedentes</b> .....	24
<b>Objetivos diagnósticos</b> .....	25
<b>General</b> .....	25
<b>Objetivos Específicos</b> .....	25
<b>Variables e indicadores</b> .....	25
<b>Variables</b> .....	25
<b>Indicadores</b> .....	26
<b>Matriz de relación diagnóstica</b> .....	28
<b>Mecánica operativa</b> .....	30
<b>Identificación de la población</b> .....	30
<b>Determinación de la muestra</b> .....	30
<b>Cálculo de la muestra</b> .....	30
<b>Técnicas e instrumentos de recolección de información</b> .....	31
<b>Técnicas</b> .....	31
<b>Instrumentos</b> .....	31
<b>Información primaria</b> .....	31
<b>Información Secundaria</b> .....	31
<b>Tabulación y análisis de la información</b> .....	31
<b>1.¿Tiene preferencia por asistir a cafeterías?</b> .....	32
<b>2.¿Con que frecuencia asiste a las cafeterías?</b> .....	33

3.¿Tiene usted el buen hábito de la lectura?.....	34
4.¿Visita con frecuencia alguna biblioteca?.....	35
5.¿Con que frecuencia visita usted la biblioteca?.....	36
6.¿Tiene conocimiento si en la ciudad de Ibarra se localiza una empresa que brinde el servicio de cafetería - librería? .....	37
7.¿Considera necesario que en la ciudad de Ibarra se localice un lugar donde pueda disfrutar del servicio de cafetería - librería? .....	38
8.¿Piensa usted que con la creación de una microempresa que brinde este tipo de servicio, se mejorará la cultura de leer en la población? .....	39
Análisis de la matriz PEST .....	40
Factores políticos legales .....	40
<input type="checkbox"/> Patente Municipal .....	40
<input type="checkbox"/> Permiso del Ministerio de Turismo .....	40
<input type="checkbox"/> Permiso de funcionamiento .....	41
Factores Económicos .....	41
<input type="checkbox"/> Trabajo y empleo .....	41
<input type="checkbox"/> Población Económicamente Activa (PEA).....	41
c) Factores Sociales .....	41
d) Factores Tecnológicos .....	42
Localización del proyecto .....	43
Datos geográficos .....	43
Análisis de la matriz AOOR.....	44
Determinación de la oportunidad de inversión .....	45
CAPITULO II.....	47
Marco teorico ... ..	47
Proyecto de factibilidad.....	47
Importancia de la evaluación de proyectos.....	47
Estudio de mercado.....	48
Producto.....	48
Análisis de la oferta.....	48
Análisis de la demanda.....	49
Marketing mix.....	50
Mercado meta.....	50
Estudio técnico.....	51
Tamaño del proyecto .....	51
Macro localización .....	51

<b>Micro localización</b> .....	52
<b>Ingeniería del proyecto</b> .....	52
<b>Procesos productivos</b> .....	52
<b>Diagrama de flujo</b> .....	53
<b>Inversión de un proyecto</b> .....	53
<b>Activo</b> .....	54
<b>Pasivo</b> .....	55
<b>Capital contable o patrimonio</b> .....	55
<b>Estudio económico</b> .....	56
<b>Costos</b> .....	56
<b>Costos de producción</b> .....	56
<b>Gastos generales administrativos</b> .....	57
<b>Gastos generales de ventas</b> .....	57
<b>Estado de pérdidas y ganancias</b> .....	58
<b>Flujo Neto de Efectivo (FNE)</b> .....	58
<b>Balance general o Estado de Situación Financiera</b> .....	58
<b>Evaluación financiera</b> .....	59
<b>Costo de Oportunidad de la Inversión (CK)</b> .....	59
<b>Valor Actual Neto (VAN)</b> .....	59
.....	60
<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b>	
<b>El Beneficio- Costo</b> .....	60
<b>Estructura administrativa de la empresa</b> .....	60
<b>La empresa</b> .....	61
<b>Cafetería</b> .....	61
<b>Misión</b> .....	62
<b>Visión</b> .....	62
<b>Políticas</b> .....	62
<b>Principios</b> .....	63
<b>Valores</b> .....	63
<b>Organigrama</b> .....	63
<b>Manual de funciones</b> .....	64
<b>Estudio de Impactos Ambientales</b> .....	64
<b>CAPÍTULO III</b> .....	65
<b>3. Estudio de mercado</b> .....	65
<b>Introducción</b> .....	65

<b>Objetivo del estudio de mercado.....</b>	<b>65</b>
<b>Objetivo general.....</b>	<b>65</b>
<b>Objetivos específicos .....</b>	<b>66</b>
<b>Variable.....</b>	<b>66</b>
<b>Indicadores.....</b>	<b>66</b>
<b>Demanda.....</b>	<b>66</b>
<b>Oferta.....</b>	<b>66</b>
<b>Matriz de relacion estudio de mercado .....</b>	<b>67</b>
<b>Mecánica operativa del estudio de mercado .....</b>	<b>68</b>
<b>Identificación de la población .....</b>	<b>68</b>
<b>Análisis e interpretación de los resultados.....</b>	<b>69</b>
<b>Análisis de la encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Ibarra.....</b>	<b>69</b>
<b>Identificación y análisis de la demanda.....</b>	<b>82</b>
<b>Demanda actual.....</b>	<b>82</b>
<b>Proyección de la demanda .....</b>	<b>83</b>
<b>Identificación y análisis de la oferta .....</b>	<b>84</b>
<b>Oferta actual.....</b>	<b>84</b>
<b>Proyección de la oferta .....</b>	<b>85</b>
<b>Demanda insatisfecha .....</b>	<b>86</b>
<b>Análisis de precios .....</b>	<b>87</b>
<b>Fijación de precios .....</b>	<b>87</b>
<b>Comercialización.....</b>	<b>89</b>
<b>Estrategia de producto .....</b>	<b>89</b>
<b>Estrategias de precio.....</b>	<b>90</b>
<b>Estrategias de promoción .....</b>	<b>90</b>
<b>Estrategias de plaza .....</b>	<b>91</b>
<b>Conclusiones del estudio de mercado .....</b>	<b>92</b>
<b>CAPITULO IV.....</b>	<b>93</b>
<b>Estudio técnico... ..</b>	<b>93</b>
<b>Localización del proyecto .....</b>	<b>93</b>
<b>Macro localización .....</b>	<b>93</b>
<b>Sector comercial idóneo para este tipo de actividad económica .....</b>	<b>93</b>
<b>Disponibilidad de insumos .....</b>	<b>93</b>
<b>Servicios básicos .....</b>	<b>94</b>
<b>Mercado de clientes.....</b>	<b>94</b>
<b>Método Cualitativo por Puntos.....</b>	<b>95</b>

<b>Tamaño del proyecto</b> .....	97
<b>Capacidad operativa</b> .....	97
<b>Capacidad instalada</b> .....	97
<b>Ingeniería del proyecto</b> .....	97
<b>Diseño de la cafetería</b> .....	97
<b>Los Detalles técnicos</b> .....	99
<b>Procesos operativos</b> .....	100
<b>Proceso: Orden de pedido</b> .....	100
<b>Proceso: Adquisición de materia prima</b> .....	101
<b>Proceso: Elaboración de un producto tipo de cafetería</b> .....	103
<b>Equipos – Mobiliario</b> .....	104
<b>Las Inversiones fijas</b> .....	107
<b>4.5.2 Inversiones diferidas</b> .....	107
<b>4.5.4 Inversiones totales</b> .....	109
<b>4.6 Financiamiento</b> .....	109
<b>4.7 Talento humano requerido</b> .....	110
<b>CAPITULO V</b> .....	111
<b>Estudio financiero</b> .....	111
<b>5.1 Presupuesto de ingresos</b> .....	111
<b>5.2 Presupuesto de egresos</b> .....	113
<b>5.2.1 Costos de producción</b> .....	113
<b>Salarios de mano de obra directa</b> .....	114
<b>Costos indirectos de producción</b> .....	116
<b>Salarios de mano de obra indirecta</b> .....	117
<b>Costos de producción consolidados</b> .....	118
<b>Gastos administrativos</b> .....	119
<b>Gastos de ventas</b> .....	121
<b>Gastos financieros</b> .....	122
<b>Depreciación</b> .....	122
<b>Gastos de operación y financiación</b> .....	123
<b>Estado de resultados proyectado</b> .....	124
<b>Flujo neto de efectivo</b> .....	125
<b>Balance de situación financiera proyectado</b> .....	126
<b>Determinación del costo de oportunidad</b> .....	127
<b>Tasa de descuento</b> .....	128
<b>Evaluación Financiera</b> .....	128



<b>Valor Actual Neto (VAN)</b> .....	128
<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b> .....	129
<b>Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)</b> .....	129
<b>Relación Beneficio / Costo</b> .....	130
<b>Punto de equilibrio</b> .....	131
<b>CAPITULO VI</b> .....	133
<b>Estructura organizativa</b> .....	133
<b>Nombre de la microempresa</b> .....	133
<b>Misión</b> .....	133
<b>Visión</b> .....	133
<b>Principios y valores</b> .....	133
<b>Valores</b> .....	134
<b>Objetivos corporativos</b> .....	134
<b>Organigrama estructural</b> .....	134
<b>Manual de funciones</b> .....	136
<b>Puesto: Gerente</b> .....	136
<b>Puesto: Contador/a</b> .....	137
<b>Puesto: Cocinero</b> .....	138
<b>Puesto: Meseros</b> .....	139
<b>Puesto: Cajera</b> .....	140
<b>Constitución legal</b> .....	141
<b>Aspectos legales de funcionamiento</b> .....	141
<b>Obtención del RUC</b> .....	141
<b>Requisitos para obtener la Patente Municipal:</b> .....	141
<b>Permiso del Ministerio de Salud Pública</b> .....	141
<b>Permiso sanitario de la Agencia Nacional de Regulación y Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)</b> .....	142
<b>Permiso de funcionamiento de la Intendencia General de la Policía</b> .....	142
<b>Permiso del Ministerio de Turismo (certificado de Registro Turístico)</b> .....	143
<b>CAPÍTULO VII</b> .....	144
<b>Impactos del proyecto</b> .....	144
<b>Impactos</b> .....	144
<b>Impacto organizacional</b> .....	145
<b>Impacto Social</b> .....	146
<b>Impacto Económico</b> .....	147
<b>Impacto Ambiental</b> .....	149

<b>Resumen de impactos positivos y negativos</b> .....	150
<b>Conclusiones y recomendaciones</b> .....	152
<b>Conclusiones</b> .....	152
<b>Recomendaciones</b> .....	154
<b>Bibliografía</b> .....	159
<b>Anexos</b> .....	160

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Preferencia por cafeterías.....	32
Tabla 2. Frecuencia de asistencia a cafeterías.....	33
Tabla 3. Hábito de lectura.....	34
Tabla 4. Visita a biblioteca .....	35
Tabla 5. Frecuencia de visita a la biblioteca .....	36
Tabla 6. Existencia del servicio de cafetería – librería .....	37
Tabla 7. Necesidad.....	38
Tabla 8. Mejoramiento de la cultura de leer .....	39
TABLA 9 MATRIZ AOOD.....	45
TABLA 10 MATRIZ DE RELACIÓN DEL ESTUDIO MERCADO.....	67
Tabla 11. Asistencia a la microempresa.....	69
Tabla 12. Factores de visita .....	70
Tabla 13. Tipo de menú .....	71
Tabla 14. Tipo de lectura .....	72
Tabla 15. Frecuencia de asistencia.....	73
Tabla 16. Localización.....	74
Tabla 17. Promoción.....	75
Tabla 18. Medios publicitarios.....	76
Tabla 19. Tiempo de actividad económica .....	77
Tabla 20. Tipo de menú .....	78
Tabla 21. Cantidad de clientes semanal .....	79
Tabla 22. Espacio para leer .....	80
Tabla 23. Precio promedio.....	81
TABLA 24PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	83
TABLA 25 CAFETERÍAS DE LA CIUDAD DE IBARRA.....	84
TABLA 26DEMANDA INSATISFECHA .....	86
Tabla 27 Precio .....	87
Tabla 28 Proyección del precio.....	88
Tabla 29 Matriz de valoración por puntos .....	95
Tabla 30 Cuadro de áreas de la cafetería .....	98
Tabla 31. Equipos de cafetería.....	104
Tabla 32. Muebles y enseres de cafetería .....	105
Tabla 33. Muebles y enseres administrativo.....	106
Tabla 34. Equipo de informática de administración .....	106
Tabla 35. Activos fijos.....	107
Tabla 36. Activos per operativos .....	108
Tabla 37. Capital de trabajo .....	108
Tabla 38. Inversiones totales.....	109
Tabla 39. Fuentes de financiamiento .....	109

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>GRAFICO 1</b> Preferencia por cafeterias.....	<b>32</b>
<b>GRAFICO 2</b> Frecuencia de asistencia a cafeterias .....	<b>33</b>
<b>GRAFICO 3</b> Hábito de lectura .....	<b>34</b>
<b>GRAFICO 4</b> Asistencia a Biblioteca .....	<b>35</b>
<b>GRAFICO 5</b> frecuencia visita.....	<b>36</b>
<b>GRAFICO 6</b> Existencia del servicio .....	<b>37</b>
<b>GRAFICO 7</b> Necesidad .....	<b>38</b>
<b>GRAFICO 8</b> Mejoramiento de la cultura.....	<b>39</b>
<b>GRAFICO 9</b> ASISTENCIA A LA MICROEMPRESA .....	<b>69</b>
<b>GRAFICO 10</b> FACTORES DE VISITA.....	<b>70</b>
<b>GRAFICO 11</b> TIPO DE MENU .....	<b>71</b>
<b>GRAFICO 12</b> TIPO DE LECTURA .....	<b>72</b>
<b>GRAFICO 13</b> Frecuencia de asistencia .....	<b>73</b>
<b>GRAFICO 14</b> Localización .....	<b>74</b>
<b>GRAFICO 15</b> Promoción .....	<b>75</b>
<b>GRAFICO 16</b> MEDIOS PUBLICITARIOS.....	<b>76</b>
<b>GRAFICO 17</b> TIEMPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA .....	<b>77</b>
<b>GRAFICO 18</b> Tipo de Menu.....	<b>78</b>
<b>GRAFICO 19</b> Espacio para leer .....	<b>80</b>
<b>GRAFICO 20</b> Macro localización de la microempresa .....	<b>94</b>
<b>GRAFICO 21</b> Micro localización de la microempresa de servicio de libro cafetería.....	<b>96</b>
<b>GRAFICO 22</b> Planta arquitectónica de la microempresa de servicio de libro - cafetería .....	<b>99</b>
<b>GRAFICO 23</b> Estructura Organizacional.....	<b>135</b>

## INDICE DE DIAGRAMAS

<b>El Diagrama 1</b> Orden de pedido.....	<b>101</b>
<b>Diagrama 2</b> Adquisición de materia prima .....	<b>102</b>
<b>Diagrama 3.</b> Elaboración de un producto tipo de cafetería.....	<b>103</b>

## INTRODUCCIÓN

Estudio de factibilidad para la creación factibilidad para la creación de una microempresa de servicio de libro cafetería en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura”. La propuesta de negocio es que cumpla con todos los queridos que exige en la actualidad los clientes.

Diagnostico situacional se basa en el estudio de antecedentes, historia, el planteamiento del problema, los objetivos generales y específicos, y la trascendencia que va a tener en la ciudad.

Marco teórico se detalla todo todos los conceptos que manejaremos a lo largo de la propuesta del proyecto.

Estudio de mercado se realizará un análisis profundo de las principales competencias que vamos a tener y para lograrlo vamos a tomar muy en cuenta las variables e indicadores dentro de esto la oferta y la demanda, estrategias vamos a tomar para meternos en el mercado con nuestro servicio.

Estudio técnico se analizará todos los factores tanto comerciales, estratégicos, y de accesibilidad para determinar la mejor ubicación tomando en cuenta el tamaño, capacidad, diseño del proyecto.

Estudio financiero realizáremos un análisis de presupuesto de ingresos y egresos, costos, gastos administrativos verificaremos el punto de equilibrio a relación del beneficio costo.

Estructura organizativa vamos a definir el nombre de la empresa, misión, visión, los objetivos corporativos que vamos a tener, manual de funciones, realizaremos un diagrama de puestos bien distribuido,

Impactos se tomará en cuenta los organizacionales sociales, económicos ambientales.

## OBJETIVOS DEL TRABAJO DE GRADO

### Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de servicio de libro cafetería en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura”.

### Objetivo Específicos

- Realizar el diagnóstico de las necesidades que tiene la población de Ibarra, para determinar la factibilidad del proyecto.
- Elaborar un marco teórico, que permita sustentar el proyecto mediante la investigación bibliográfica y documental.
- Realizar un estudio de mercado para conocer si existe oportunidades que va a tener el proyecto en la ciudad Ibarra.
- Elaborar un estudio técnico para poder ver la mejor localización estratégica, el tamaño del proyecto, los insumos y maquinaria a utilizarse.
- Realizar el estudio económico utilizando instrumentos financieros para determinar la rentabilidad del proyecto.
- Diseñar la estructura organizacional de la microempresa a fin de conocer las los requisitos y leyes que debemos cumplir, funciones que van a desempeñar cada empleado que conforma el proyecto.
- Identificar los principales impactos que provocara la implementación del estudio de factibilidad.

## JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de grado, se justifica desde las siguientes perspectivas:

Se pensó en este proyecto ya que analice que hoy en día tiene una gran oportunidad ya que en la ciudad de Ibarra no existe una gran competencia en el mercado de una cafetería que brinde los mismo servicios y comodidad que la de mi proyecto, ya que se ha vuelto una necesidad acudir a una cafetería para realizar actividades ya sea de ámbito social, de trabajo, o tan solo para despejar la mente, como para poder estudiar o realizar sus deberes. También se va a generar empleo, con el propósito de contribuir no solo al mejoramiento de la calidad de vida de la ciudadanía, y así aportar también con el desarrollo económico del país.

“LIBROCAF”, consiste en brindar servicio de cafetería, donde podrán encontrar desde libros revistas educativas, internet, postres dulces, bebidas etc. Todo esto en un ambiente acogedor en el cual las personas puedan disfrutar de momentos en los cuales desean desconectarse del mundo exterior, debido al ritmo de vida acelerado que en la actualidad se está viviendo.

Al momento de buscar lugares de entretenimiento, diversión o pasar tiempo de ocio, la mayoría de las personas piensan en asistir a cines, centros comerciales, discotecas, entre otros; lugares que con frecuencia se tornan con un ambiente rutinario y hasta en ocasiones aburridos al pasar del tiempo; bajo esta información se logra identificar la carencia de plazas que refresquen las ideas antiguas y aún vigentes de distracción que se encuentran presente en una de las principales ciudades del Ecuador.

Vamos a estar encaminados a lograr mejorar el intelecto, social, educativo y socioeconómico de la población ibarreña incentivar en los jóvenes que son el futuro de nuestra ciudad y país la cultura de la lectura ya se en los últimos años viene decayendo, también los programas que se van a presentar serán de tipo cultural, recreativos en la” Libro cafetería Ibarra”.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. Antecedentes**

Los servicios de cafetería-libro son considerados como una solución para las personas que buscan y tienen preferencias por lugares acogedores, dinámicos, exclusivos que ofrezcan servicios de variedades de café (capuchino, mocachicho, entre otros), aperitivos, bebidas, chocolates, sandwiches, postres; servicios de biblioteca virtual y selecta variedad de textos de temas variados en un ambiente de confort, acogedor.

Las cafeterías – bibliotecas, son consideradas como propuestas innovadoras por la integración de los servicios, en un solo sitio y de acceso para distintos tipos de públicos. Esta nueva concepción de modelo de negocio tiene un enfoque novedoso, incorporando a la cafetería tradicional el servicio de librería en forma impresa y digital como una biblioteca virtual de consulta para los clientes a través de espacios cómodos y confortables.

En la ciudad de Ibarra por información primaria se establece que no se localiza una cafetería – librería de las características de la que se pretende crear en el proyecto, que pueda satisfacer las necesidades de estos servicios, considerados como integrales que permita a las personas disfrutar de los servicios característicos de una cafetería y el agregado plus librería, donde pueden los clientes disfrutar de lecturas de revistas, manuales, folletos y otros de diferentes temáticas para distintos grupos de clientes.

Con estos criterios se hace necesario realizar un diagnóstico situacional en la ciudad de Ibarra, con la finalidad de establecer si existe la necesidad de crear una microempresa de servicio de libro cafetería.



## **1.2 Objetivos diagnósticos**

### **1.2.1. General**

Conocer la situación actual de la ciudad de Ibarra referente a los factores políticos legales, económicos, sociales que determinen los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos de la creación de la microempresa de servicio de libro cafetería en esta ciudad.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Establecer la necesidad de implementar la microempresa de servicio de libro cafetería en la ciudad de Ibarra.
- Analizar los factores políticos legales que deberá cumplir la microempresa de servicio de libro cafetería para su funcionamiento.
- Identificar la situación económica del cantón Ibarra que viabilice la implementación de la unidad económica de servicio de libro cafetería.
- Determinar los factores sociales de la PEA localizada en el cantón Ibarra.
- Establecer los componentes sociales de la población económicamente activa de Ibarra.
- Identificar la localización de la microempresa de servicio de libro cafetería.

## **1.3 Variables e indicadores**

### **1.3.1 Variables**

- Necesidad de implementación
- Factores políticos legales
- Factores económicos
- Factores sociales
- Factores tecnológicos

- Localización

### **1.3.2 Indicadores**

#### **Necesidad de implementación**

- Preferencia por cafeterías
- Frecuencia de asistencia a cafeterías
- Habito de lectura
- Visita a biblioteca
- Frecuencia de visita a biblioteca
- Existencia del servicio de cafetería - librería
- Necesidad de contar con el servicio de cafetería - librería
- Mejoramiento de la cultura de leer

#### **Factores políticos legales**

- Patente Municipal
- Permiso del Ministerio de Turismo
- Permiso de funcionamiento

#### **Factores económicos**

- Trabajo y empleo
- PEA del cantón Ibarra

#### **Factores sociales**

- Demográfico
- Tasa de crecimiento poblacional
- Etnia
- Educación

**Factores tecnológicos**

- Comunicaciones: Internet, Telefonía fija, Telefonía móvil
- Transporte

**Localización**

- Datos geográficos: ubicación, superficie.
- Datos climáticos: clima, altitud
- Acceso viales

Cuadro 1. Matriz de variables del diagnóstico situacional

## 1.3 Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICA	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
Establecer la necesidad de implementar la microempresa de servicio de libro cafetería en la ciudad de Ibarra.	Necesidad de implementación	Preferencia por cafeterías	Primaria	Encuesta	PEA de la ciudad de Ibarra
		Frecuencia de asistencia a cafeterías			
		Habito de lectura			
		Visita a biblioteca			
		Frecuencia de visita a biblioteca			
		Existencia del servicio de cafetería - librería			
		Necesidad de contar con el servicio de cafetería - librería			
		Mejoramiento de la cultura de leer			
Analizar los factores políticos legales que deberá cumplir la microempresa de servicio de libro cafetería para su funcionamiento	Factores políticos legales	Patente Municipal	Secundaria	Documental	GAD de Ibarra
		Permiso del Ministerio de Turismo	Secundaria	Documental	Ministerio de Turismo de Ibarra
		Permiso de funcionamiento	Secundaria	Documental	Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria

Identificar la situación económica del cantón Ibarra que fundamente la creación de la microempresa de servicio de libro cafetería	Factores económicos	Trabajo y empleo	Secundaria	Documental	PDOT del cantón Ibarra 2015-2023
		PEA del cantón Ibarra			
Determinar los factores sociales de la PEA localizada en el cantón Ibarra	Factores sociales	Demográfico			
		Tasa de crecimiento poblacional			
		Etnia			
		Educación			
Establecer los factores tecnológicos que sustente la creación de la microempresa en la ciudad de Ibarra	Factores tecnológicos	Comunicaciones: Internet, Telefonía fija, Telefonía móvil			
		Transporte			
Identificar la localización de la microempresa de servicio de libro cafetería	Localización	Datos geográficos: ubicación, superficie			
		Datos climáticos: clima, altitud			
		Accesos viales			

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El autor

## 1.4 Mecánica operativa

### 1.4.1 Identificación de la población

El universo que forma parte de este estudio fue la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra que es 63.984 personas según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra 2015-2023.

### 1.4.2 Determinación de la muestra

El marco muestra se determinó utilizando la siguiente fórmula con un nivel de confianza del 95%.

#### 1.4.2.1 Cálculo de la muestra

$$n \equiv \frac{N \times P^2 \times Q^2}{(N-1)E^2 + P^2Q^2}$$

Nomenclatura

n= Tamaño de la muestra

N= Población total

P<sup>2</sup>= Desviación típica d (0.5)

Q<sup>2</sup>= valor crítico, corresponde a un valor dado del Nivel de confianza (0.95% dos colas = 1.96)

e= Nivel de error (5%; 0.05)

$$n \equiv \frac{0.5^2 \times 1.96^2 \times 63.984}{(63.984-1)0.05^2 + 0.5^2 1.96^2}$$

n=382 personas.

### **1.4.3 Técnicas e instrumentos de recolección de información**

#### **1.4.3.1 Técnicas**

La técnica utilizada para realizar el diagnóstico situacional es la encuesta.

#### **1.4.3.2 Instrumentos**

Se diseñó un instrumento de recolección de información para la aplicación de la encuesta, el mismo que se fundamentó en la matriz de relación diagnóstica.

#### **1.4.3 Información primaria**

La información primaria se obtuvo mediante la técnica de la encuesta aplicando el cuestionario correspondiente.

- **Encuesta.** Esta técnica fue dirigida a la PEA de la ciudad de Ibarra, con la finalidad de determinar la necesidad de implementar una microempresa de servicio de libro cafetería.

#### **1.4.5 Información Secundaria**

La información secundaria se obtuvo de diferentes fuentes bibliográficas actualizadas de autores expertos en proyectos de inversión, que sustentó de manera técnica y científica la creación de la microempresa en la ciudad de Ibarra.

### **1.5 Tabulación y análisis de la información**

#### **1.5.1 Aplicación de la encuesta a la población económicamente activa de Ibarra**

Este instrumento de recolección de información (encuesta) fue dirigida a un marco muestra de 382 personas de Ibarra, para obtener información relevante sobre la necesidad de crear una microempresa de servicio de libro cafetería en esta ciudad, teniendo los siguientes resultados.

## 1. ¿Tiene preferencia por asistir a cafeterías?

**Tabla 1. Preferencia por cafeterías**

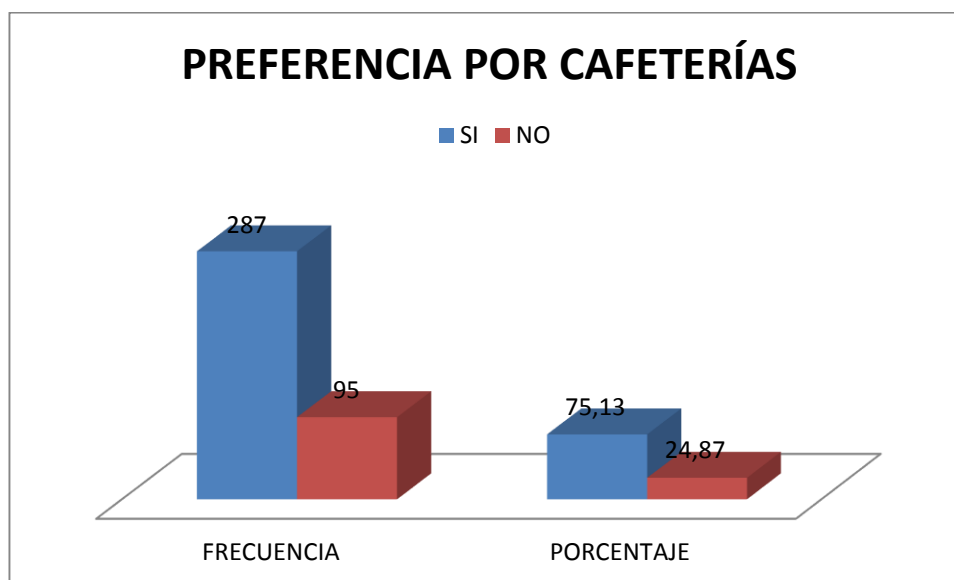
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	287	75,13
NO	95	24,87
TOTAL	<b>382</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

**GRAFICO 1 Preferencia por cafeterias**



**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

### Análisis

Se determina que el 95% de la población encuestada si tienen preferencia por asistir a las cafeterías, porque manifiestan que son lugares tranquilos donde pueden pasar un rato agradable ya sea entre amigos o con familiares.



## 2. ¿Con que frecuencia asiste a las cafeterías?

**Tabla 2. Frecuencia de asistencia a cafeterías**

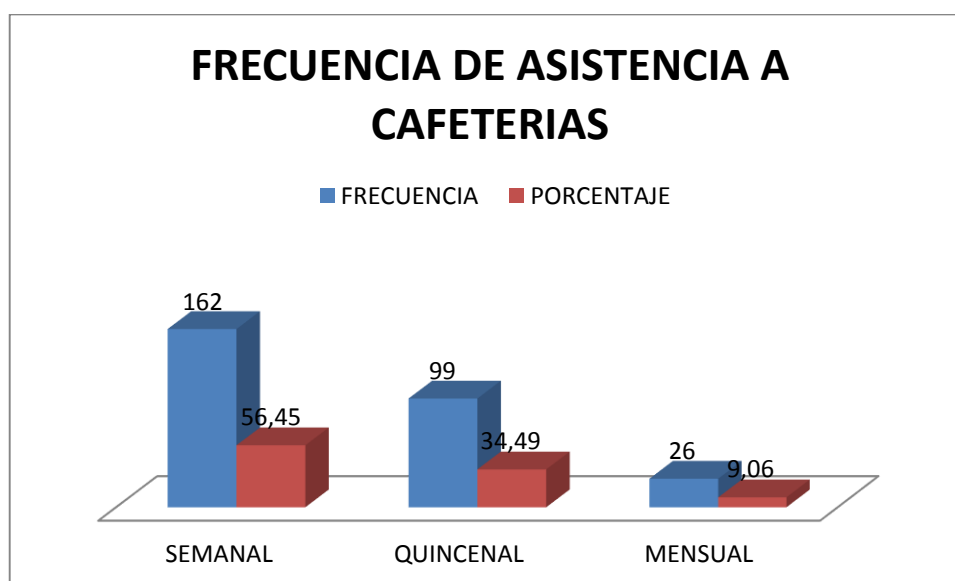
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SEMANAL	162	56,45
QUINCENAL	99	34,49
MENSUAL	26	9,06
TOTAL	<b>287</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

**GRAFICO 2 Frecuencia de asistencia a cafeterias**



**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

### Análisis

La preferencia que tienen los encuestados por asistir a las cafeterías son el 56.45% de forma semanal, el 34.49% sostienen que quincenal y el 9.06% mensual, lo que resulta importante para el estudio saber la frecuencia de asistencia para tener una relación con el proyecto.

### 3. ¿Tiene usted el buen hábito de la lectura?

**Tabla 3. Hábito de lectura**

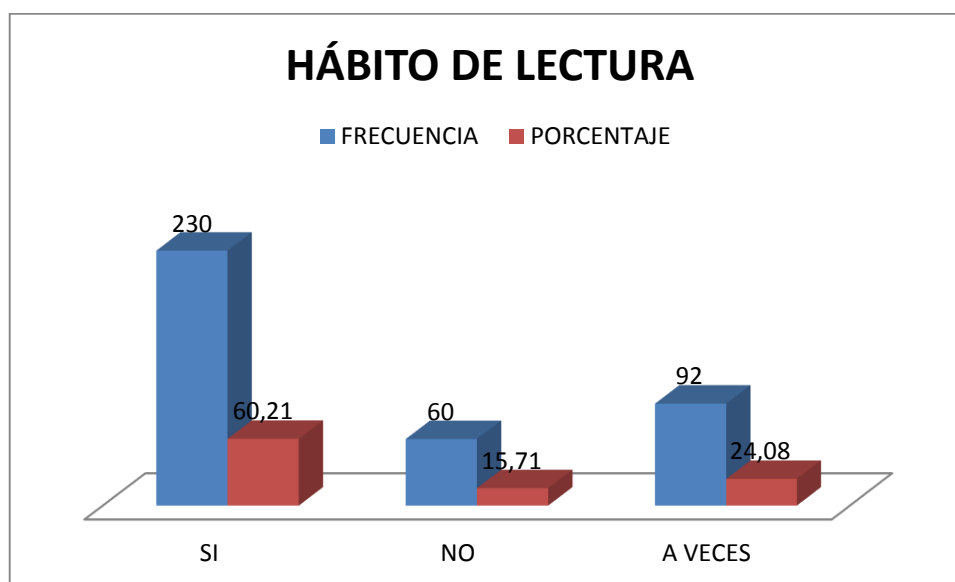
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	230	60,21
NO	60	15,71
A VECES	92	24,08
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

**GRAFICO 3 Hábito de lectura**



**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

### Análisis

El 60.21% de la población encuestada sostiene que si tienen el hábito de leer un buen libro, revistas, novelas u otros que brinden información que sea importante. Por lo tanto se determina que el proyecto tiene una oportunidad de creación, porque es uno de los servicios que desea ofertar.

#### 4. ¿Visita con frecuencia alguna biblioteca?

**Tabla 4. Visita a biblioteca**

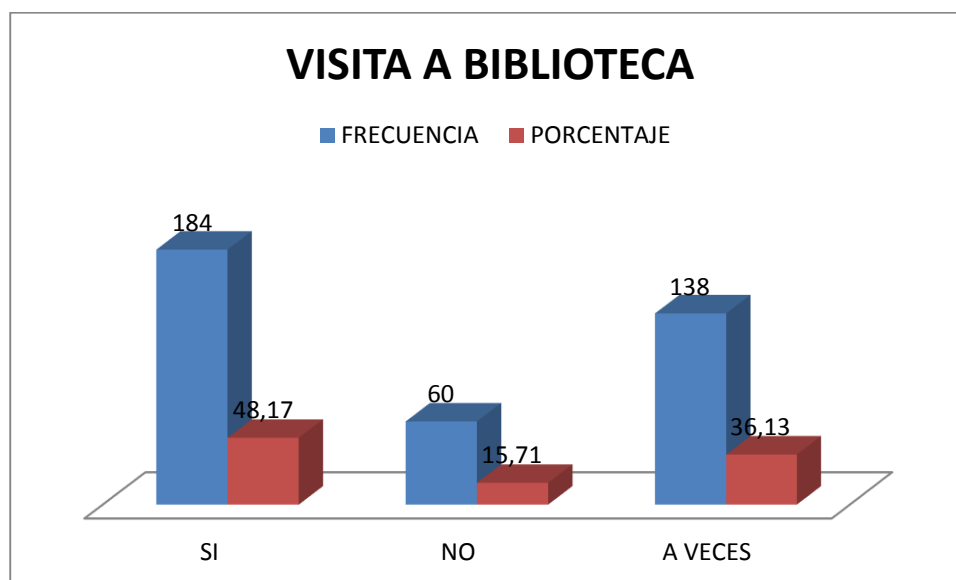
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	184	48,17
NO	60	15,71
A VECES	138	36,13
TOTAL	<b>382</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

**GRAFICO 4 Asistencia a Biblioteca**



**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

#### Análisis

Quienes tienen preferencia por algún tipo de lectura argumentan que el 48.17% si visitan alguna biblioteca, el 36.13% manifiestan que a veces y el 15.71% que no visitan bibliotecas, debido a que estas en ocasiones no disponen de la información que ellos requieren.

## 5. ¿Con que frecuencia visita usted la biblioteca?

**Tabla 5. Frecuencia de visita a la biblioteca**

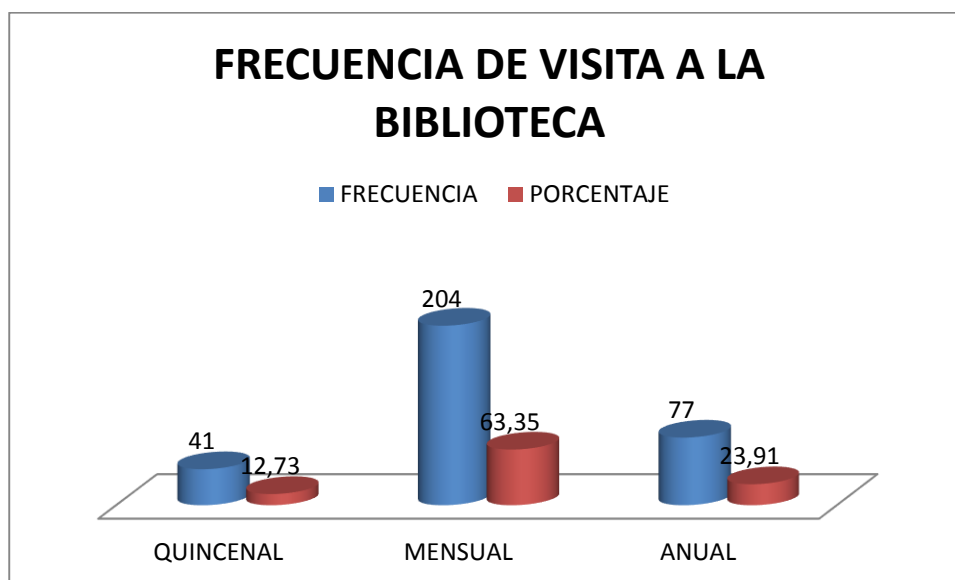
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
QUINCENAL	41	12,73
MENSUAL	204	63,35
ANUAL	77	23,91
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

**GRAFICO 5 frecuencia visita**



**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

### Análisis

La población encuestada con el 63.35% sostiene que visitan la biblioteca en forma mensual, el 23.91% afirman que es en forma anual y el 12.73% en forma quincenal, esto se debe a que en la actualidad encuentran información en diferentes medios, por lo que no requieren visitar tan seguido la biblioteca.

**6. ¿Tiene conocimiento si en la ciudad de Ibarra se localiza una empresa que brinde el servicio de cafetería - librería?**

**Tabla 6. Existencia del servicio de cafetería – librería**

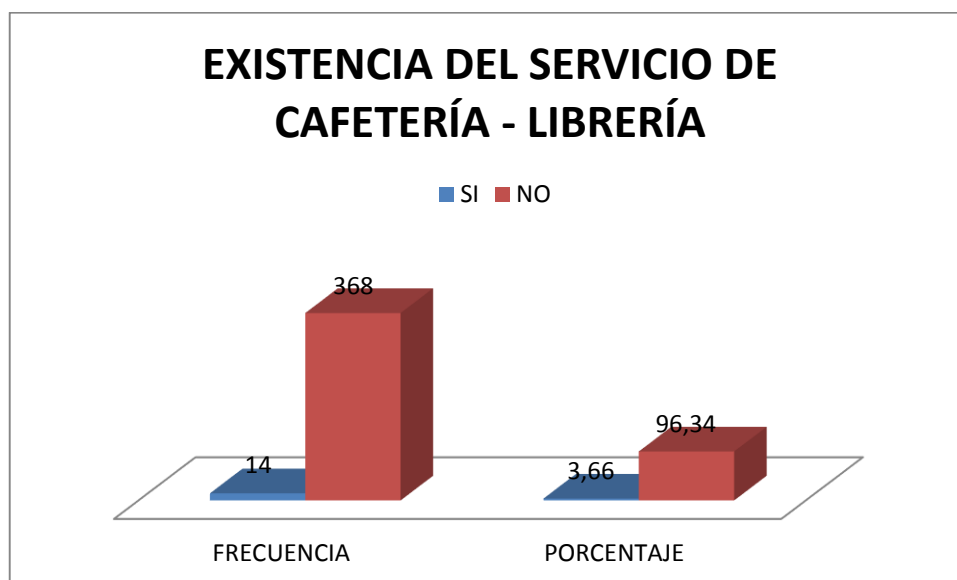
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	14	3,66
NO	368	96,34
TOTAL	382	100

Fuente: Encuestas (382 unidades de observación).

Elaborado por: El autor

Año: 2016

**GRAFICO 6 Existencia del servicio**



Fuente: Encuestas (382 unidades de observación).

Elaborado por: El autor

Año: 2016

### Análisis

El 96.34% de los encuestados manifiestan que no conocen que en la ciudad de Ibarra exista algún local que brinde el servicio de cafetería – librería, por lo que tienen que acceder a este servicio de forma separada, creándose la necesidad de contar con un local que satisfaga este requerimiento.

**7. ¿Considera necesario que en la ciudad de Ibarra se localice un lugar donde pueda disfrutar del servicio de cafetería - librería?**

**Tabla 7. Necesidad**

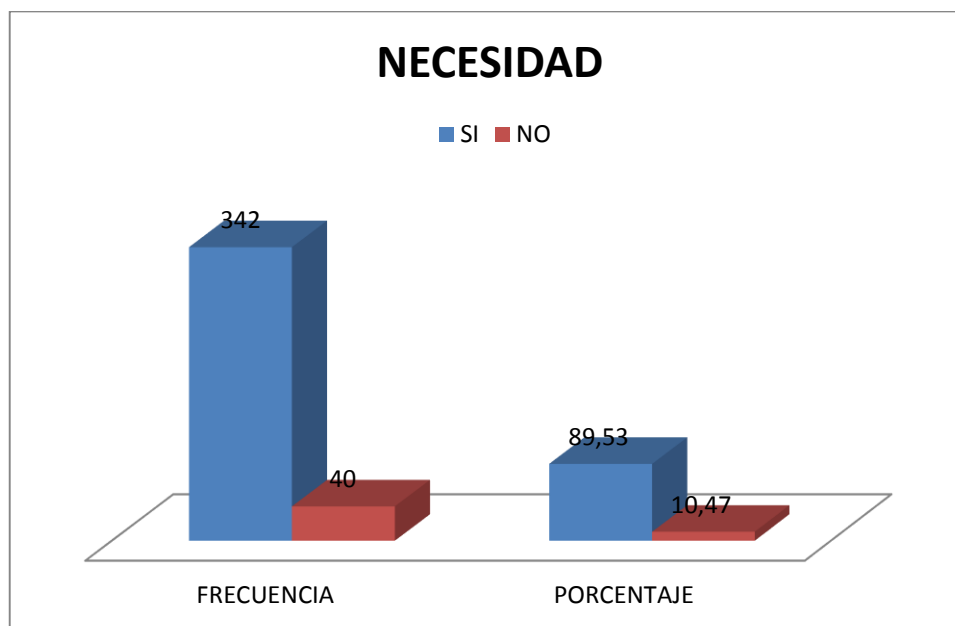
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	342	89,53
NO	40	10,47
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

**GRAFICO 7 Necesidad**



**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

### **Análisis**

Respecto a la necesidad de contar con un lugar que brinde el servicio de cafetería – librería, se establece que el 89.53% consideran necesario, porque les gustaría disfrutar de un buen servicio de cafetería mientras leen un libro, revista o novela que sea de su interés.

**8. ¿Piensa usted que con la creación de una microempresa que brinde este tipo de servicio, se mejorará la cultura de leer en la población?**

**Tabla 8. Mejoramiento de la cultura de leer**

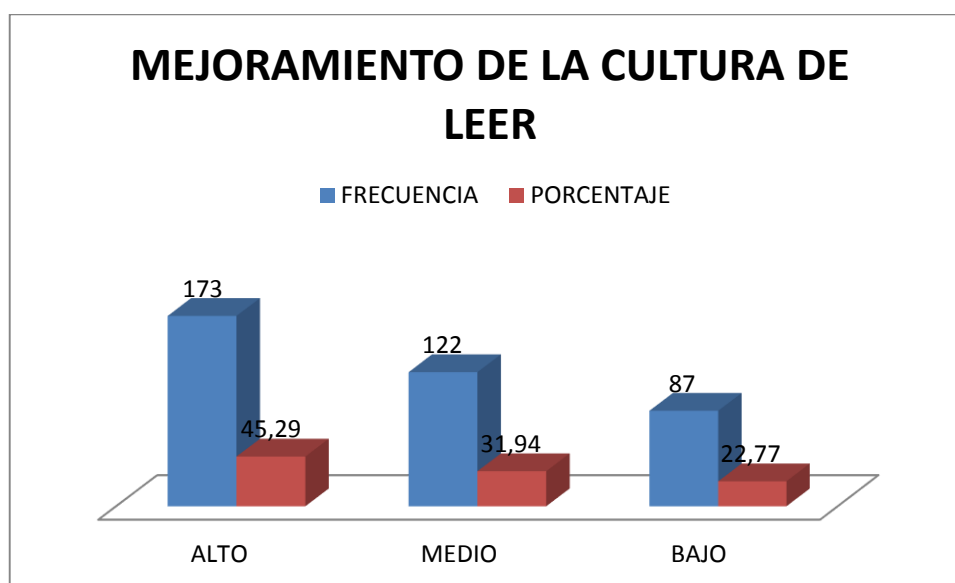
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>ALTO</b>	173	45,29
<b>MEDIO</b>	122	31,94
<b>BAJO</b>	87	22,77
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

**GRAFICO 8 MEJORAMIENTO DE LA CULTURA**



**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:** 2016

### **Análisis**

El 45.29% de los encuestados manifiestan que con la creación de la microempresa que oferte los servicios de cafetería – librería será alto el aporte que se dé al mejoramiento de la cultura de lectura, porque en la actualidad no se puede acceder a los dos servicios a la vez.

### 1.5.2 Análisis de la matriz PEST

<b>Político</b>	<b>Económico</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patente municipal</li> <li>• Permiso del Ministerio de Turismo</li> <li>• Permiso de funcionamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo y empleo</li> <li>• Población Económicamente Activa (PEA)</li> </ul>
<b>Social</b>	<b>Tecnológico</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demográfico</li> <li>• Tasa de crecimiento poblacional</li> <li>• Etnia</li> <li>• Educación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicaciones: internet, telefonía fija, telefonía móvil</li> <li>• Transporte: transporte interprovincial, transporte urbano</li> </ul>

Fuente: Diagnóstico  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

#### a) Factores políticos legales

- **Patente Municipal**

Los aspectos políticos legales que tiene el GAD de Ibarra, para el funcionamiento de cualquier actividad económica sea esta de persona natural, jurídica, es que obtenga la patente municipal como permiso habilitante que se enmarca a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

- **Permiso del Ministerio de Turismo**

El Ministerio de Turismo de la ciudad de Ibarra, es el ente rector que otorga la licencia anual de funcionamiento a las cafeterías, restaurantes, y otros de categoría de la actividad turística que operen en la ciudad de Ibarra, de acuerdo a su clasificación y categorización otorgada por esta entidad.



- **Permiso de funcionamiento**

El permiso de funcionamiento desde el punto de vista político legal que tienen las cafeterías, está de acuerdo a la categorización de los establecimientos que ejerce la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y la Dirección Provincial de Salud de Imbabura. Según esta institución las cafeterías se encuentran dentro del código 12.29.1 “Restaurant / Bar / Cafetería”

**b) Factores Económicos**

- **Trabajo y empleo**

En el componente trabajo y empleo, la estructura económica de la población del cantón Ibarra en relación al trabajo y empleo se establece que la población en edad de trabajar (PET) representa el 80.8% que significa 158.909 personas de la población total, distribuidas en las parroquias rurales y en la ciudad de Ibarra. La tasa de desempleo en el cantón Ibarra es del 3.5% que es una tasa estimada que consta en este documento técnico.

- **Población Económicamente Activa (PEA)**

La PEA del cantón Ibarra es de 80.669 personas distribuidas en el sector agropecuario o primaria el 11.61% que significa 9.367 personas, en el sector secundario de industria, manufactura, artesanía el 19.38% que representa 15.630 habitantes, el sector terciario de servicios y comercio con el 58.02% que representa 46.855 habitantes. La PEA de la ciudad de Ibarra es de 63.984 habitantes que en comparación con la PEA cantonal representa el 79.32%.

**c) Factores Sociales**

- **Demográfico**

- El cantón Ibarra alcanza una población de 181.175 habitantes, de los cuales 93.389 corresponden a mujeres con el 51.41% y 87.786 hombres que significa el 48.59%. En la cabecera cantonal la población es igual a 134.603 habitantes.

- **Tasa de crecimiento poblacional**

La tasa de crecimiento promedio poblacional anual es del 2.99%; que es un factor que determina la magnitud de crecimiento poblacional del cantón Ibarra.

- **Etnia**

La clasificación étnica de la ciudad de Ibarra está determinada por las siguientes categorías: mestizo el 84.11%, indígena el 4.09%, mulato el 2.01%, blancos el 4.29%, afro descendiente el 0.37%, negros el 1.28%, mulatos el 2.01%, montubios el 0.33% y en la clasificación de otros el 0.17%.

- **Educación**

El 5.5% de la población del cantón Ibarra está considerada como analfabetos que corresponde a 6.967 habitantes. El 90.04% tiene un nivel de escolaridad neta de educación básica, el 61.10% dispone de un nivel de escolaridad neta de educación de bachillerato y a nivel superior el 29.4%.

#### **d) Factores Tecnológicos**

- **Comunicaciones Internet**

Los factores tecnológicos como el internet es un servicio que disponen el 13.18% de las viviendas del cantón. La red inalámbrica está dotada con una nueva tecnología la cual tiene como matriz el WI-FI basada en el estándar 802.11, utilizando además MIMO (múltiple input múltiple output) que es una tecnología de radio comunicaciones que se refiere a enlaces de radio con múltiples antenas en el lado del transmisor y del receptor

- **Telefonía fija**

El 46.91% de las viviendas del cantón Ibarra disponen del servicio de telefonía fija que significa 22.830 viviendas.

- **Telefonía móvil**

En lo referente a telefonía móvil el 81.63% de las viviendas del cantón Ibarra disponen de este servicio que corresponde a 39.724.

## **Transporte**

- **Transportación interprovincial**

La ciudad de Ibarra cuenta con el Terminal Terrestre el mismo que está conformado como economía mixta, en este lugar se concentran cooperativas y compañías operadoras de transporte parroquial, cantonal y provincial, siendo un total de 24 con un total de 1.077 frecuencias diarias.

- **Transporte urbano**

La ciudad de Ibarra dispone de dos cooperativas de buses urbanos que realizan recorridos establecidos en frecuencias de 10 minutos entre cada unidad que efectúan las 24 líneas operativas.

### **1.5.3 Localización del proyecto**

La localización de la microempresa de servicio de libro cafetería será en la ciudad de Ibarra, la micro localización se determinará en el Estudio Técnico, considerando los factores más relevantes ocasionales y utilizando el Método Cualitativo por Puntos.

## **Datos geográficos**

- **Ubicación**

El proyecto estará localizado en la ciudad de Ibarra que se encuentra ubicada a 115km al noroeste de la ciudad de Quito y a 125km de la ciudad de Tulcán.

- **Superficie**

La ciudad de Ibarra tiene una superficie de 12.329 has desde La Esperanza hasta San Antonio, teniendo una topografía del suelo que corresponde a pendientes de 5 y 15%.

### **Datos climáticos**

- **Clima**

La ciudad de Ibarra se localiza en un clima seco templado con una temperatura promedio de 18°C.

- **Altitud**

La altitud de la ciudad de Ibarra se encuentra es de 2.225 m.s.n.m.

### **Accesos viales**

La red vial que une a la ciudad de Ibarra con el norte con la provincia del Carchi y con el sur con el cantón Otavalo es la carretera panamericana que está dentro de la categoría de primer orden; las vías inter parroquiales de esta ciudad a las parroquias de La Esperanza y Angochagua son vías de segundo orden (adoquinadas). La carretera panamericana vincula a la parroquia de San Antonio y Ambuqui. La vía asfaltada Ibarra – San Lorenzo enlaza a las parroquias de Salinas, La Carolina y Lita.

## **1.6 Análisis de la matriz AOOR**

**TABLA 9 MATRIZ AOR**

<b>Aliados</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores de insumos de servicios de cafetería</li> <li>• Profesionales que tienen preferencia por el café y la lectura</li> <li>• Ubicación que cuenta con los servicios de internet y servicios básicos, identifica en lugar estratégico de la ciudad de Ibarra, la publicidad que se brinde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alianzas comerciales con los proveedores</li> <li>• Entidades financieras que ofertan créditos para este tipo de emprendimientos</li> <li>• Entidades públicas y privadas</li> </ul>
<b>Oponentes</b>	<b>Riesgos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cafeterías convencionales localizadas en la ciudad de Ibarra.</li> <li>• Los cibercafés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disposiciones gubernamentales en las políticas de funcionamiento de este tipo de actividad económica</li> <li>• Riesgo económico por el rendimiento de la inversión</li> </ul>

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** El autor  
**Año:** 2016

### **1.7 Determinación de la oportunidad de inversión**

La oportunidad de inversión se sustenta en la información obtenida de las encuestas a la PEA de la ciudad de Ibarra en la que la mayoría de la población encuestada sostiene que si tiene preferencia por los servicios que oferta la cafetería. Esta población tiene el hábito de

servirse un café acompañado de la lectura ya sea en libros, revistas, novelas en impreso y digital.

En la ciudad de Ibarra existe la necesidad que se implemente una microempresa de servicio de cafetería – librería, considerando que es una nueva concepción de comportamiento socio cultural que se enmarca en emprendedores sociales, para crear nuevas visiones de servicios de cafetería con estilo y calidad integrando, la educación, capaz de satisfacer las necesidades y expectativas de diferentes tipos de públicos, lograr una participación en el mercado, realizar alianzas comerciales con los proveedores y alcanzar niveles de satisfacción de sus clientes.

Para la creación de la cafetería – librería se deberá las oportunidades crediticias que ofertan las entidades financieras con la finalidad de viabilizar la implementación y funcionamiento de este negocio. El éxito del proyecto estará fundamentado en la diferenciación de la infraestructura, mobiliario, funcionalidad, ambientes agradables, que brinden confort y satisfacción a sus clientes.

## CAPITULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Proyecto de factibilidad

*“Los proyectos de factibilidad son una serie de etapas interrelacionadas, sistémicas que viabilizan la inversión en una forma sustentada y sostenible desde el punto de vista de mercado, técnica e ingeniería, organizacional y económica financiera”.* (Marcial, 2011, pág. 42)

Un proyecto de factibilidad o de inversión busca crear nuevos negocios privados, públicos, midiendo de forma objetiva los componentes básicos de mercado, la viabilidad técnica, de ingeniería, organizacional administrativa, económica – financiera y los impactos ambientales positivos y negativos que permita la sustentabilidad de las inversiones.

Los proyectos de inversión requieren generalmente de un equipo multidisciplinario para su formulación por los componentes en el que están inmersas asignaturas como: ingeniería, marketing, contabilidad y finanzas y otras que tienen relación directa e indirecta con la estructura del proyecto.

##### 2.1.1 Importancia de la evaluación de proyectos

*“La evaluación de proyectos de inversión o factibilidad constituye la herramienta fundamental para efectuar una inversión, la destinación de recursos para que el proyecto se lleve a cabo con beneficios desde las tres dimensiones económicas sociales y ambientales”.* (Marcial, 2011, pág. 45)

La evaluación de proyectos son actividades conducentes a la entrega de información que vincula recursos económicos, humanos, tecnológicos para gestionar y emplear racionalmente en la creación de una unidad económica. La formulación y evaluación de proyectos comprende

el estudio de mercado, el estudio técnico, la ingeniería del proyecto, la estructura organizacional la evaluación económica – financiera y el análisis de impactos.

## **2.2 Estudio de mercado**

*“En los estudios de mercado se monitorea información primaria y secundaria que determine la demanda potencial, mercado meta, oferta potencial, demanda insatisfecha de un bien o servicio, con la finalidad de sustentar la factibilidad de una inversión desde este punto de vista. Con el estudio de mercado se busca la factibilidad del proyecto en términos de posicionamiento y participación en el mercado”.* (Marcial, 2011, pág. 57)

El estudio de mercado se realiza mediante una estructura investigativa de información primaria y secundaria a través de diferentes técnicas como la encuesta, entrevista, aplicación de focus group que establezca cuál es la demanda actual de un bien o servicio, la oferta que existe, los medios como se comercializan, las características del mercado.

### **2.2.1 Producto.**

*“Se considera como productos al resultado de la interacción de factores o medios de producción como: mano de obra, materias primas y otros insumos que forman parte de un bien o servicio generados durante el proceso de producción.* (Stoner, 2011, pág. 84)

El producto es idea de los consumidores, necesidades encontradas en los estudios de mercado que los fabricantes diseñan, fijan un precio, ubican en canales de comercialización para que capte la atención de los consumidores

### **2.2.2 Análisis de la oferta**

*“El análisis de la oferta es la determinación de la de la cantidad de bienes o servicios para las demandas o necesidades de un determinado mercado de clientes, a un precio establecido. La oferta puede ser de tipo competitiva, oligopólica u oferta monopólica obtenida con la*



*información de series estadísticas primarias o secundarias para su análisis e interpretación”.*

(MIRANDA, 2012, pág. 99)

El estudio de la oferta permite en el proyecto de factibilidad verificar a los competidores directos e indirectos que están en el mercado, sus características relevantes, la forma en que comercializan los bienes o servicios. Esta información se puede obtener a través de series estadísticas históricas y actuales, para cuantificar la oferta existente actual y futura.

### **2.2.3 Análisis de la demanda.**

*“La demanda es considerada como la necesidad de un bien o servicio que tiene un mercado específico, con características para satisfacer sus necesidades, bienestar, niveles de satisfacción y otros indicadores de acuerdo con la probabilidad de uso o consumo”.*

(ARMSTRONG, 2013, pág. 68)

En teoría económica el análisis de la demanda es fundamental para comprender los niveles de preferencia, gustos, cualidades del producto o servicio, niveles de aceptación de un mercado potencial, el mercado meta del proyecto y otras variables de la función de la demanda.

### **2.2.4 Análisis de precio.**

*“Para determinar los precios las variables son:*

- *Los costos que asumen las empresas y el margen de utilidad.*
- *Los precios existentes en el mercado, sus tendencias.*
- *Los precios en las campañas de márketing de las empresas*
- *Comportamiento de compra de los consumidores, con los estímulos de producto, precio, plaza, distribución, y promoción*
- *Factores económicos, sociales, tecnológicos políticos y culturales”* (DOUGLAS, 2011, pág. 53)

El análisis de precios representa a los costos directos e indirectos que tiene un bien o servicio, para lo cual es recomendable tener dos criterios de relación: el precio de la competencia o del mercado y el precio que asume la empresa para fijar su margen de rentabilidad en los bienes o servicios que ejecuta.

### **2.2.5 Marketing mix**

*“En los planes de mercadeo la mezcla de marketing (marketing mix) son las estrategias diferenciadoras de acciones, tácticas diferenciadas o no diferenciadas que aplica una empresa para posicionarse en el mercado y están conformadas por: producto, promoción, plaza, precio”.* (LEMMAN, 2011, pág. 57)

Las estrategias de marketing mix están determinadas en base a los segmentos de mercado que la empresa quiere posicionarse, para lo cual evalúa acciones en lo pertinente a: precio, producto, plaza y promoción, factores que son decisivos en el proceso de adquisición o compra de un bien o servicio. A menudo las estrategias de marketing mix se consideran como influenciadoras en la percepción que tienen los usuarios o compradores para evaluar las alternativas que influyen de manera significativa el proveedor y negociar las posibilidades de compra.

### **2.2.6 Mercado meta**

*“La identificación del mercado meta son las características demográficas, sociales de segmentos de consumidores que requieren, tienen necesidad de un bien o servicio que juegan un rol para la toma de decisiones del tamaño de una empresa y está en relación a las características del mercado.”.* (LEMMAN, 2011, pág. 61)

El mercado meta o mercado objetivo que tiene como finalidad posicionarse el proyecto, y que está básicamente determinado por un conjunto de segmentos o nichos de mercado dispuestos a

comprar de acuerdo a las condiciones del mercado los bienes o servicios bajo ciertas condiciones y niveles de preferencia.

## **2.3 Estudio técnico**

### **2.3.1 Tamaño del proyecto**

*“En los proyectos de factibilidad la integración del tamaño del proyecto tiene relación directa con el presupuesto de inversiones iniciales, por lo tanto, es una función de la capacidad de producción, de la capacidad instalada de acuerdo a las características: demanda, tecnología y equipamiento, disponibilidad de materia prima, organización y financiamiento.” (ETZEL, 2011, pág. 56)*

Para definir el tamaño del proyecto se analiza las características del mercado específicamente de la demanda insatisfecha, la existencia de materias primas e insumos, los equipos, tecnología, las fuentes de financiamiento de manera que se proyecte un rendimiento óptimo del proyecto.

### **2.3.2 Macro localización**

*“La macro localización de un proyecto comprende elegir el lugar donde estará implantado el proyecto para lo cual se analiza las fuerzas ocasionales que pueden incidir de manera directa e indirecta en la operatividad o funcionamiento de la empresa. Entre los factores de macro localización más relevantes son: vías de comunicación, característica de la población en lo pertinente a condiciones sociales y culturales, aspectos legales, aspectos ambientales”.* (FRIEND & ZEHLE, 2013, pág. 112)

Macro localización es el análisis de factores ocasionales que le permite elegir la ubicación óptima de una empresa, con la finalidad de que sea un lugar que cubra las especificaciones que requiere la entidad para su funcionamiento.

### **2.3.3 Micro localización**

*“La micro localización define el ámbito espacial geográfico específico de ubicación de la empresa; en relación a factores ocasionales específicos según el tipo de proyecto, para su aplicación se puede utilizar el método cualitativo por puntos que es el más usado en estudios de factibilidad”.* (COLLAHUAZO, 2011, pág. 60)

Los criterios para asegurar una micro localización adecuada del proyecto se fundamentan en factores básicos que representen el rendimiento esperado y aceptable, estos factores estarán en dependencia de las necesidades que tiene el proyecto en relación a: aspectos tecnológicos, legales, organizacionales, precios del terreno o arrendamiento, dimensiones, servicios básicos, entre otros.

### **2.3.4 Ingeniería del proyecto**

*“Se entiende como ingeniería del proyecto a la forma de analizar el requerimiento de espacios físicos, equipamiento, selección de tecnología, necesidad del talento humano, para los procesos de producción, administración, ventas y mercadeo”.* (PUJOL, 2011, pág. 82)

La ingeniería del proyecto describe los productos, servicios que el proyecto elaborara o desarrollará, para lo cual se fundamenta los espacios físicos necesarios apoyados en planos arquitectónicos, donde se establezca las áreas con sus características funcionales de acuerdo al equipamiento y maquinaria que se utilizará en los procesos operativos y administrativos de un proyecto. En esta etapa se define las necesidades de talento humano, materias primas e insumos y el presupuesto técnico respectivo.

### **2.3.5 Procesos productivos**

*“El proceso productivo son los algoritmos que constituyen el conjunto de actividades para llevar a cabo la producción de un bien o servicio; definida según la naturaleza de la*

*organización, la tecnología, equipamiento factores organizacionales, como plan funcional del proyecto”.* (COLLAHUAZO, 2011, pág. 84)

Los procesos productivos son las acciones interrelacionadas, sistémicas que detallan los flujos de los procesos de producción y que pueden ser representados en forma gráfica, a través de diagramas de flujo, diagramas de bloque, para establecer un orden de las actividades en forma coherente, organizada mejorando los niveles de productividad.

### **2.3.6 Diagrama de flujo**

*“Son los algoritmos representados en forma gráfica a través de diferente simbología para definir la forma como se desarrollan las diferentes acciones y sus interrelaciones administrativas operativas. Para su elaboración se utiliza aplica diferentes tipos de simbología”* (Aguado, 2012, pág. 51)

Con la definición de los diagramas de flujo se dispone de una secuencia ordenada y lógica de las acciones pertinentes y necesarias para la elaboración de un bien o servicio, a través de representaciones graficas de la sucesión de todas las operaciones.

### **2.3.7 Inversión de un proyecto**

*“En la evaluación de los proyectos de factibilidad la determinación de la inversión inicial juega un papel preponderante y que contribuye a la rentabilidad del proyecto; en las inversiones se consideran los valores económicos pertinentes a la adquisición de equipo y maquinaria, tecnología, construcción de espacios físicos, partidas presupuestarias para el inicio operativo que se necesitan en el proyecto”.* (Aguado, 2012, pág. 56)

Al definir las inversiones se debe considerar en primera instancia la capacidad de financiamiento que tendrá el proyecto de forma que se sustente los valores económicos que serán utilizados en la etapa pre operativa y operativa del proyecto, en relación a infraestructura

física, equipamiento y el capital de trabajo con el que se requiere para el funcionamiento del proyecto. El capital de trabajo inicial de un proyecto debe calcularse definiendo las necesidades mínimas que se requiere para empezar a funcionar la empresa. El gasto pre operativo en un proyecto comprende todos aquellos desembolsos que se realiza antes que entre en funcionamiento.

### **2.3.8 Activo**

“Activo es el conjunto de bienes y derechos que posee un valor económico y es de propiedad de la empresa. Dentro del concepto de bienes se encuentran: el efectivo, inventarios y otros activos. Como derechos se clasifican las cuentas por cobrar, las inversiones en papeles de mercado, las valorizaciones entre otras, según la naturaleza de la organización.” (BESLEY & BRIGHAM, 2012, pág. 57)

Los activos se clasifican en: activos no corrientes, activos corrientes y otros activos. Estos criterios de clasificación desde el punto de vista contable permiten organizar los grupos y clasificar cada una de las cuentas del activo en dependencia del tipo de empresa.

**Activo corriente.** *“Es un activo de naturaleza duradera que constituyen bienes tangibles pertenecientes a una organización, con una vida útil de más de un año y destinados a ser utilizados en sus actividades y operaciones regulares”.* (BESLEY & BRIGHAM, 2012, pág. 57)

Se determina que son aquellos que tienen una naturaleza duradera de más de un año y que son utilizados en las actividades propias de la empresa, generalmente que no estén destinados para la venta dentro del año siguiente.

**Activos no corrientes.** *“También denominado planta, propiedad y equipo, son las propiedades que constituyen bienes tangibles pertenecientes a una organización, con una vida útil de más*

*de un año y destinados a ser utilizados en sus actividades y operaciones regulares”.* (BESLEY & BRIGHAM, 2012, pág. 58)

Los activos no corrientes se pueden dividir o clasificar básicamente en los siguientes rubros: terrenos, edificios, instalaciones, planta, equipos, vehículos, todos los cuales tienen una vida limitada y se hallan sujetos a depreciaciones a excepción de los valores económicos de los terrenos.

### **2.3.9 Pasivo**

*“Está constituido por el conjunto de deudas u obligaciones económicas que la empresa tiene con sus acreedores. Representa las obligaciones totales de una empresa a corto o largo plazo y cuyos beneficiarios por lo general son entidades o personas distintas a los dueños de la empresa. El pasivo es corriente y de largo plazo.”* (BESLEY & BRIGHAM, 2012, pág. 63)

### **2.3.10 Capital contable o patrimonio**

*“El patrimonio es un conjunto de derechos de los dueños o accionistas de una empresa o entidad, por lo que han aportado en dinero o especies, comprende también los rendimientos y beneficios obtenidos. El patrimonio de manera general también se conoce como capital contable”.* (BESLEY & BRIGHAM, 2012, pág. 70)

Los valores económicos del pasivo corriente son los que la empresa al término de un año económico adeuda a entidades o personas ajenas a la misma y que por razones de negociación, transacción, prestación de servicios y otros de naturaleza económica se realizó en el año operativo pertinente. Es un conjunto patrimonial que recoge lo exigible a corto plazo, comprende todas las deudas que ha contraído la empresa que tengan un vencimiento inferior a un año.

Los bienes y derechos integrantes del activo patrimonial se ordenan de mayor a menor siguiendo el criterio de su mayor o menor capacidad para hacerse líquidos; por el contrario, en la ordenación del pasivo patrimonial se sigue el criterio de la exigibilidad, situando las fuentes de financiación ya sean propias o ajenas según el grado de exigibilidad que estas presenten.

## **2.4 Estudio económico**

*“El estudio económico en la formulación y evaluación de proyectos permite determinar los costos de producción, gastos de administración, gastos de ventas, gastos financieros, los ingresos proyectados que tiene la empresa y estructurar los estados financieros: Balance de Situación Financiera Inicial, Estado de Pérdidas y Ganancias, Flujo Neto de Efectivo e indicadores financieros”.* (BESLEY & BRIGHAM, 2012, pág. 73)

En los proyectos de inversión el estudio económico es fundamental para establecer los presupuestos de los ingresos que tendrá el proyecto en su etapa operativa, como consecuencia de la venta de sus bienes o servicios, se estructuran los costos totales, los estados financieros, para encontrar la viabilidad económica – financiera de un proyecto.

### **2.4.1 Costos**

*“Son los diferentes valores económicos que tiene una organización para la producción de bienes o servicios relacionados con su actividad operativa, administrativa, de ventas - distribución y gastos financieros”.* (Horngren, Datar, & Rajan, 2012, pág. 47)

Son los egresos que tienen las empresas atribuibles a los costos de producción, administración, distribución y financiamiento, que son considerados dentro del presupuesto operativo anual en relación a la capacidad operativa de la empresa.

### **2.4.2 Costos de producción.**



*“Son aquellos que se efectúan para lograr los productos o bienes finales que produce una empresa y que por su naturaleza están constituidos en: materiales directos, mano de obra directa y gastos generales de fabricación”.* (Stoner, 2011, pág. 74)

Los costos de producción deben ser planificados de acuerdo a las actividades que se realizan en la elaboración de bienes y servicios para lo cual es necesario establecer las magnitudes de materiales directos, salarios del personal que tiene relación directa con la producción de los bienes o servicios y los costos indirectos de fabricación determinando la mano de obra indirecta, los materiales indirectos, servicios básicos, mantenimiento, reparaciones y las depreciaciones correspondientes.

#### **2.4.3 Gastos generales administrativos**

*“Son los constituidos por los gastos relacionados con los salarios de personal que tiene las funciones administrativas, los insumos de oficina, mantenimiento de equipo y mobiliario, servicios básicos y las depreciaciones de los edificios, mobiliario y equipos que forman parte del área administrativa”.* (ILLERA, 2011, pág. 77)

En los gastos de administración se debe considerar todas las partidas presupuestarias que tienen relación directa con las funciones y los procesos de administración de una empresa. Son asignados indistintamente de su volumen de producción o capacidad operativa, por lo tanto no son directamente proporcionales.

#### **2.4.4 Gastos generales de ventas**

*“Son los relativos y necesarios para llevar a cabo los procesos de mercadeo y ventas que aplica la empresa, y consiste los gastos de salarios de personal de ventas, de publicidad, y de otros medios de marketing que son necesarios para comercializar bienes o servicios”.* (MIRANDA, 2012, pág. 62)

Los gastos de ventas son considerados como gastos de marketing en términos de los niveles y medios elegidos por la empresa, buscando maximizar de acuerdo a las necesidades de sus clientes. A este tipo de gasto pertenecen las partidas de herramientas de promoción, desarrollo de programas de ventas y los salarios del talento humano que tiene las funciones de mercadeo.

#### **2.4.5 Estado de pérdidas y ganancias**

*“Es un estado financiero básico, dinámico que presenta para un periodo determinado los resultados de un negocio relacionados con los ingresos totales, los costos y gastos de un periodo o ejercicio económico normalmente de un año calendario. (MORENO, 2011, pág. 91)*

El estado de pérdidas y ganancias representa los resultados del ejercicio en términos de ingreso por ventas y los egresos relacionados con la producción, los gastos generales de administración, ventas, financieros, a fin de demostrar si la empresa obtuvo utilidad o pérdida.

#### **2.4.6 Flujo Neto de Efectivo (FNE)**

*“El flujo neto de efectivo son las entradas y salidas de efectivo en oposición a los ingresos y gastos que se reportan para calcular las utilidades netas generadas por una empresa durante un periodo específico”. (MORENO, 2011, pág. 94)*

El flujo neto de efectivo es importante en el análisis económico, financiero de una empresa, ya que establecen el efectivo necesario para continuar sus operaciones normales y poder efectuar los pagos de obligaciones financieras, el pago de diferentes dividendos por la compra de algún tipo de activo.

#### **2.4.7 Balance general o Estado de Situación Financiera**

*“Señala la posición financiera de una empresa en un punto específico de tiempo, indica las inversiones realizadas por la misma en activos, su financiamiento, ya sea que los fondos se*

*hubieran obtenido mediante créditos (pasivos) o mediante la venta de acciones de capital (capital contable).” (ORTÍZ, 2011, pág. 205)*

El balance general es el resultado de los saldos finales de las cuentas del mayor a a la fecha de corte, reflejando una situación estática de las respectivas cuentas que conforman y establecen la posición financiera a una fecha determinada y conocer los activos, pasivos, capital, detectar problemas y otros originados por las aplicaciones contables.

#### **2.4.8 Evaluación financiera**

##### **Costo de Oportunidad de la Inversión (CK)**

*“Señala la posición financiera de una empresa en un punto específico de tiempo, indica las inversiones realizadas por la misma en activos, su financiamiento, ya sea que los fondos se hubieran obtenido mediante créditos (pasivos) o mediante la venta de acciones de capital (capital contable).” (BESLEY & BRIGHAM, 2011, pág. 125)*

El costo de oportunidad es la tasa de interés para la evaluación financiera de un proyecto en la que los flujos netos de efectivo deberán ser actualizados a esta tasa de interés de oportunidad o tasa de retorno mínima.

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

*“El valor actual neto de un proyecto a una tasa de interés o costo de oportunidad es la ganancia extraordinaria que genera la operatividad o funcionalidad del proyecto medida en unidades monetarias. Si el VAN supera a la inversión inicial se aprueba el proyecto y si es menor se rechaza”. (ORTÍZ, 2011, pág. 221)*

En términos generales al realizar el análisis financiero de un proyecto se presentan ingresos y egresos en diferentes momentos del horizonte de tiempo considerado, por tanto, es necesario estimar los flujos de efectivo de la empresa con la tasa de descuento y proporcionar el

rendimiento sobre su capital de inversión. Si un proyecto tiene un VAN positivo generará un rendimiento mayor que el costo de oportunidad aun recuperando la inversión.

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

*“Es la rentabilidad financiera esperada de un proyecto, al comparar los flujos netos de efectivo actualizados a una tasa de descuento o costo de oportunidad en relación a la inversión inicial del proyecto. Para que se acepte el proyecto la TIR debe superar la tasa de descuento o costo de oportunidad”.* (ORTÍZ, 2011, pág. 224)

En los proyectos de inversión el cálculo de la tasa interna de retorno permite tomar las decisiones de inversión, considerando la inversión inicial y los flujos netos de efectivo que tendrá como producto de la operatividad del proyecto y que permite cubrir el interés del costo de oportunidad. Para su aprobación la tasa interna de retorno debe ser mayor que la inversión inicial del proyecto.

### **El Beneficio- Costo**

*“Representa los beneficios – costos es el resultante de la comparación de los flujos netos de efectivo actualizados a una tasa de descuento en función de la inversión inicial de un proyecto, representa los beneficios expresado en términos monetarios que se generan con la funcionalidad y puesta en marcha del proyecto”.* (ORTÍZ, 2011, pág. 222)

En los proyectos de inversión la evaluación del beneficio / costo representa que por cada dólar que fue necesario invertir en el proyecto se establece un beneficio en valores económicos.

## **2.5 Estructura administrativa de la empresa**

### **2.5.1 La empresa**

*“Se denomina a la conversión de factores productivos de capital económico, de talento humano y de la organización, con la finalidad de elaborar bienes o servicios para satisfacer la demanda y necesidades de una sociedad.”. (Zapata, 2011, pág. 88)*

La empresa desde la perspectiva económica es una entidad autónoma que tiene como finalidad la producción de bienes o servicios, utilizando diversos medios productivos: capital humano, materiales, económico, tecnológico, tendientes a conseguir réditos económicos sociales.

### **2.5.2 Cafetería**

*“Son establecimientos turísticos que ofertan servicios de barra y mesa de variedades de cafés, bebidas, frías, calientes, refrescos, helados, y otros productos a cualquier hora de las que permanecen abiertas”.* (Gallegos, 2011, pág. 42)

Las cafeterías son unidades económicas que forman parte de la infraestructura turística de una localidad y tienen como actividad comercial ofrecer a sus clientes una variedad de productos especialmente bebidas calientes, bocaditos, picaditas y otros aperitivos que forman parte de esta actividad económica.

### **2.5.3 Cafetería – libro**

*“Son establecimientos que han evolucionado fusionando los servicios de cafetería convencional con otras áreas que están dedicadas a la lectura, investigación, mediante espacios cómodos y confortables”.* (Gallegos, 2011, pág. 55)

Las cafeterías – libro son espacios en las que los clientes tienen acceso a los productos de una cafetería convencional y a una gama de diferentes tipos de libros, revistas, investigaciones en diferentes ámbitos, lo que proporciona a sus clientes un servicio de exclusividad.

#### **2.5.4 Misión**

*“La misión define la naturaleza de una organización, estableciendo su actividad económica, el mercado al que se dirige, utilizando un conjunto de principios, valores y proposiciones para ser redactado como mensaje de horizonte estratégico”.* (MIRANDA, 2011, pág. 33)

Para elaborar la misión es importante estructurar la matriz axiológica en la que se describan los elementos que inspiran la acción y el comportamiento que debe seguir una organización de manera que genere motivaciones, refleje atributos y sea consistente con la visión.

#### **2.5.5 Visión**

*“La visión define un conjunto de objetivos y metas estratégicos que quiere lograr una empresa, sustentado en un carácter inspirador, motivador, de tipo cualitativo que expone cambios positivos y progresivos dinámicos y alentadores que debe disponer una empresa en un periodo de tiempo”.* (Kotler, 2012, pág. 36)

Para redactar la visión es importante que se utilice los términos sistémicos asociados y conectados a proposiciones de tipo positivo, alcanzable y que sea compartido y consensuada con todos los miembros de la empresa, y que actúe como una guía para la toma de decisiones que enfatice el equipo de trabajo, la sinergia y el entusiasmo de su personal.

#### **2.5.6 Políticas**

*“La definición de políticas de una empresa se debe realizar analizando e identificando los factores internos y externos que pueden incidir para la consecución de objetivos y metas. En el análisis interno se incluirá la cultura de la empresa, recursos disponibles, debilidades y fortalezas de la misma. En el análisis externo se analizará las variables del entorno: económico, político, social y tecnológico”.* (Kotler, 2012, pág. 38)

Las políticas son las directrices que interactúan para conseguir los objetivos y metas de una empresa y deben concordar con las funciones, procesos, recursos humanos, económicos, tecnológicos, para el cumplimiento óptimo de objetivos de una organización

### **2.5.7 Principios**

*“Los principios son considerados como un soporte para alcanzar la misión y visión de una organización, así como los objetivos estratégicos, que deben poner de manifiesto en la forma de pensar, actuar, de los miembros de la organización”.* (STONER, 2011, pág. 66)

En las empresas la definición de los principios promueve la cultura organizacional, trabajo en equipo, el mejor desempeño del talento humano y los niveles de gestión de resultados con eficacia y eficiencia.

### **2.5.8 Valores**

*“Los valores son un conjunto de consideraciones, convicciones que se agrupan para lograr que una empresa sea productiva, competitiva, orientando a sus miembros en creencias que motivan el cumplimiento de sus funciones y procesos”.* (STONER, 2011, pág. 67)

Los valores son los que crean la identidad de una empresa, y están estructurados bajo concepciones de comportamiento organizacional, inteligencia de los miembros que conforman, el nivel de participación y el comportamiento que debe tener el talento humano en la organización.

### **2.5.9 Organigrama**

*“Los organigramas son representaciones gráficas que permiten determinar la división de los niveles jerárquicos, de las funciones, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales*

*formales de comunicación y la vinculación que existe entre las diferentes unidades organizacionales*". (Illera, 2012, pág. 68)

Los organigramas son una representación gráfica de la estructura administrativa de una empresa, y contiene los nombres de las unidades organizacionales, su interrelación y niveles jerárquicos.

#### **2.5.10 Manual de funciones**

*“Es la descripción de las funciones específicas en forma secuencial y cronológica que debe desarrollar el talento humano en una unidad organizacional o puesto de trabajo de acuerdo a la estructura de la organización”*. (Illera, 2012, pág. 69).

El manual de funciones identifica el nombre del cargo, el nivel del mismo y la dependencia a la que pertenece, describe las funciones básicas y específicas que tiene que cumplir el talento humano de acuerdo a la esencia del puesto ocupacional.

#### **2.6 Estudio de Impactos Ambientales**

*“Los proyectos en su etapa de pre factibilidad, factibilidad requieren de la medición de sus impactos ambientales que pueden ser positivos y negativos, mediante el análisis de los aspectos y de los posibles impactos en el orden social, económico, organizacional y ambiental”*. (FRIEND & ZEHLE, 2012, pág. 201)

En la formulación de proyectos las entidades que dotan de recursos económicos sean estas públicas o privadas exigen el estudio de impactos ambientales como un marco normativo legal para su aprobación.



## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **1.1. INTRODUCCIÓN**

En la evaluación de proyectos de inversión el estudio de mercado es fundamental porque permite disponer de una visión técnica para tomar decisiones respecto a las condiciones favorables o desfavorables que presenta el mercado para la creación de la microempresa de servicio de libro cafetería en la ciudad de Ibarra. Para su desarrollo se analizó la oferta, demanda, proyecciones, demanda insatisfecha, precio, la planificación de estrategias de comercialización.

Para obtener la información primaria se aplicó la técnica de la encuesta dirigida a la PEA de la ciudad de Ibarra y a los propietarios – gerentes de las cafeterías que ofertan servicios similares, usando instrumentos de recolección de información (formatos de encuesta, sustentado en la matriz de variables de estudio de mercado.

Las fuentes secundarias que se utilizaron para recopilar información existente que tiene relación con el tema fueron datos del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra 2015-2023 y el contexto en relación con el tema. El tratamiento estadístico de la información es descriptivo de corte transversal, para el procesamiento y análisis de los datos recopilados y conclusiones del estudio de mercado.

#### **3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO**

##### **3.1.1. Objetivo general**

Efectuar la sustentabilidad del proyecto a través del análisis de la demanda, oferta, demanda insatisfecha, precio y las estrategias de comercialización para la creación del servicio de libro cafetería que tendrá como actividad económica la microempresa.

### **3.1.2. Objetivos específicos**

- Identificar la demanda que tiene la PEA de la ciudad de Ibarra por el servicio de cafetería.
- Establecer la oferta de los servicios de cafetería que tiene la ciudad de Ibarra
- Determinar las estrategias de marketing mix que la microempresa de servicio de libro cafetería deberá aplicar para posicionarse en el mercado de la ciudad de Ibarra.

### **3.2. VARIABLES**

- Demanda
- Oferta
- Marketing mix

### **3.3. INDICADORES**

#### **3.3.1. Demanda**

- Tipo de producto de preferencia
- Tipo de lectura
- Frecuencia de asistencia
- Localización de la cafetería

#### **3.3.2. Oferta**

- Tiempo de actividad económica
- Cantidad de clientes
- Espacio para leer

#### **3.4.3. Marketing Mix**

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción

### 3.4. MATRIZ DE RELACION ESTUDIO DE MERCADO

TABLA 10 MATRIZ DE RELACIÓN DEL ESTUDIO MERCADO

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>FUENTE</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO</b>
Identificar la demanda que tiene la PEA de la ciudad de Ibarra por el servicio de cafetería.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo de productos de preferencia</li> <li>• Tipo de lectura</li> <li>• Frecuencia de asistencia</li> <li>• Localización de la cafetería</li> </ul>	Primaria	Encuesta	PEA de la ciudad de Ibarra
Establecer la oferta de los servicios de cafetería que tiene la ciudad de Ibarra	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de actividad económica</li> <li>• Cantidad de clientes semanal</li> <li>• Espacio para leer</li> </ul>	Primaria	Encuesta	Propietarios de las cafeterías de servicios similares al proyecto de la ciudad de Ibarra
Determinar las estrategias de marketing mix que la microempresa de servicio de libro cafetería deberá aplicar para posicionarse en el mercado de la ciudad de Ibarra.	Marketing mix	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto</li> <li>• Precio</li> <li>• Plaza</li> <li>• Promoción</li> </ul>	Primaria	Encuesta	PEA de la ciudad de Ibarra y propietarios de las cafeterías

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El autor

Año: 2016

### 3.5. MECÁNICA OPERATIVA DEL ESTUDIO DE MERCADO

#### 3.6.1. Identificación de la población

La población que se consideró para el estudio de mercado son dos: la primera es la PEA de la ciudad de Ibarra que son 63.984 personas según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón 2015-2023 y la segunda población son los 12 propietarios de las cafeterías que ofertan servicios similares a los del proyecto que se encuentran localizadas en esta ciudad.

#### 3.6.2 Identificación de la muestra

La muestra se calculó aplicando la siguiente fórmula:

Para el cálculo de la muestra se aplica la siguiente ecuación:

$$n \equiv \frac{PxQxN}{(N-1)(E^2 / K^2) + PxQ}$$

Dónde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población o Universo

P= Desviación típica de la población (0.5)

Q= Desviación típica de la población (0.5)

K= valor crítico, corresponde a un valor dado del Nivel de confianza (0.95%)

e= Error la medida de la muestra. Nivel de error (5%; 0.05)

$$n \equiv \frac{0.5 \times 0.5 \times 63.984}{(63.984 - 1)(0.05/1.96)^2 + 0.5 \times 0.5}$$

n=382 personas

Para la segunda población no se realizó el cálculo de la muestra debido a que es menor a 100, por lo tanto, se utilizó la técnica del censo, aplicando a todos los propietarios de las cafeterías la encuesta

### 3.7 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

#### 3.7.1. Análisis de la encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Ibarra.

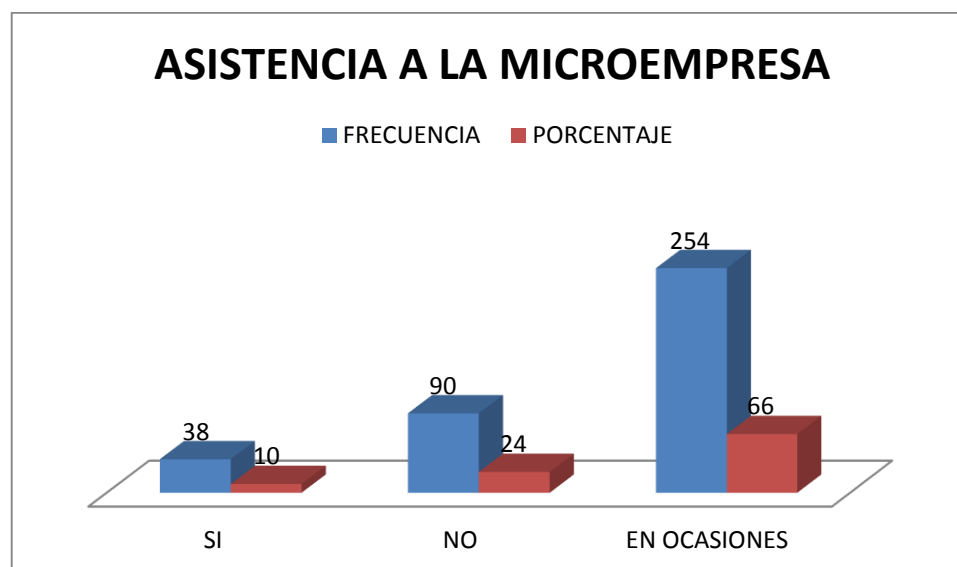
1. ¿Asistiría usted a una microempresa de servicio de libro cafetería que le brinde un ambiente confortable para leer mientras degusta de un aperitivo?

**Tabla 11. Asistencia a la microempresa**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	38	10
NO	90	24
EN OCASIONES	254	66
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

**GRAFICO 9 ASISTENCIA A LA MICROEMPRESA**



Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El autor

Año: 2016

**ANÁLISIS.** Se puede determinar que el 66% de los encuestados asistirían a veces a la microempresa de servicio de libro cafetería, debido a que tienen preferencia por las cafeterías convencionales, mientras que el 10% si asistirían ya que les parece novedosa la propuesta de este servicio.

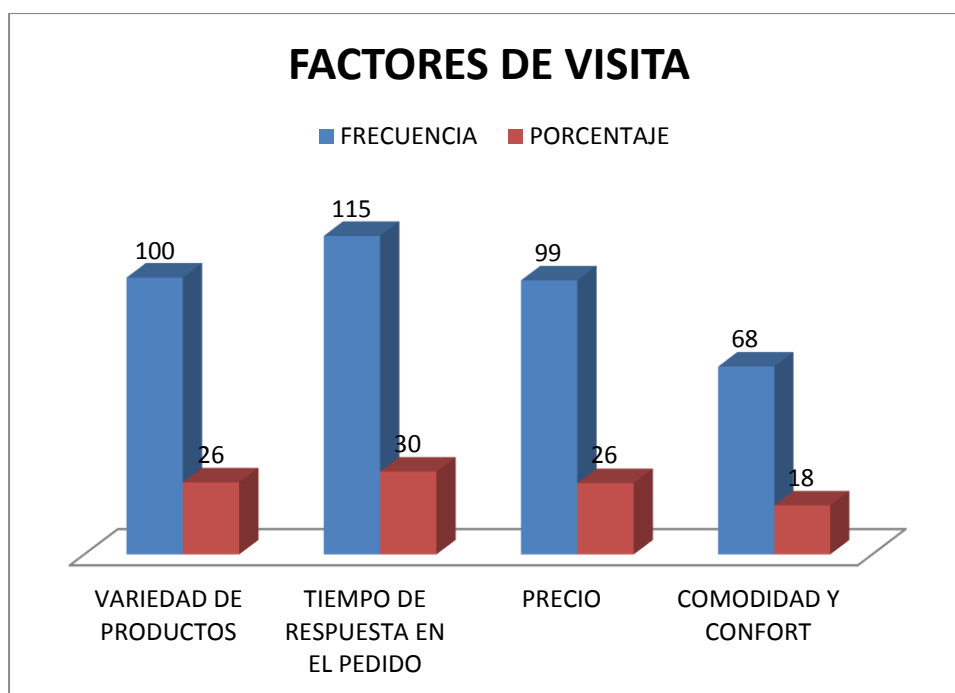
**2. ¿Qué factores considera usted que debería tener la microempresa de servicio de libro cafetería para visitarla?**

**Tabla 12. Factores de visita**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>VARIEDAD DE PRODUCTOS</b>	100	26
<b>TIEMPO DE RESPUESTA EN EL PEDIDO</b>	115	30
<b>PRECIO</b>	99	26
<b>COMODIDAD Y CONFORT</b>	68	18
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: El autor  
Año: 2016

**GRAFICO 10 FACTORES DE VISITA**



**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** El autor  
**Año:** 2016

## ANÁLISIS:

El 30% de los encuestados consideran que la microempresa de servicio de libro cafetería debe tener en cuenta los siguientes factores para visitarla: que el tiempo de respuesta a su pedido sea ágil y oportuno, variedad de productos, precio accesible, comodidad y confort de las instalaciones.

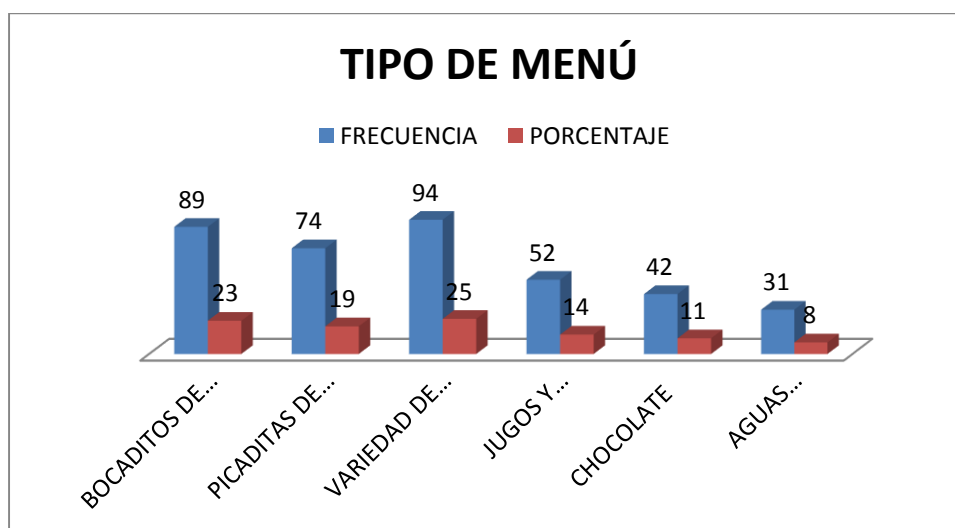
### 3. ¿Qué tipo de menú le gustaría que oferte este tipo de microempresa?

Tabla 13. Tipo de menú

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BOCADITOS DE DULCE	89	23
PICADITAS DE SAL	74	19
VARIEDAD DE CAFÉS	94	25
JUGOS Y BATIDOS	52	14
CHOCOLATE	42	11
AGUAS AROMÁTICAS	31	8
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

GRAFICO 11 TIPO DE MENU



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

## ANÁLISIS:

El tipo de menú que consideran los encuestados que debe tener son: variedad de cafés, bocaditos de dulce, picaditas de sal, jugos y batidos, chocolate y aguas aromáticas respectivamente, por lo que la microempresa deberá tener en cuenta estos requerimientos de los encuestados para implementar en la misma, con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

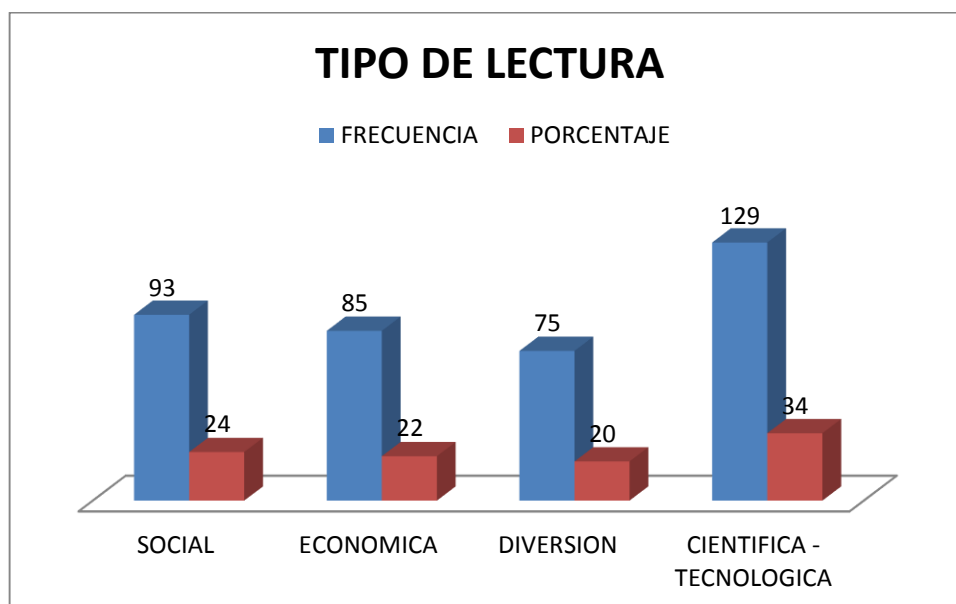
### 4. ¿Qué tipo de lectura es de su preferencia?

**Tabla 14. Tipo de lectura**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SOCIAL	93	24
ECONÓMICA	85	22
DIVERSIÓN	75	20
CIENTÍFICA – TECNOLÓGICA	129	34
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

**GRAFICO 12 TIPO DE LECTURA**



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016



## ANÁLISIS:

Se establece que el tipo de lectura que es de preferencia para los encuestados es la científica – tecnológica, social, económica y de diversión, esta información es importante para el proyecto porque tendrá que abastecerse de libros con estas temáticas que resulte interesante para que los clientes deseen leer.

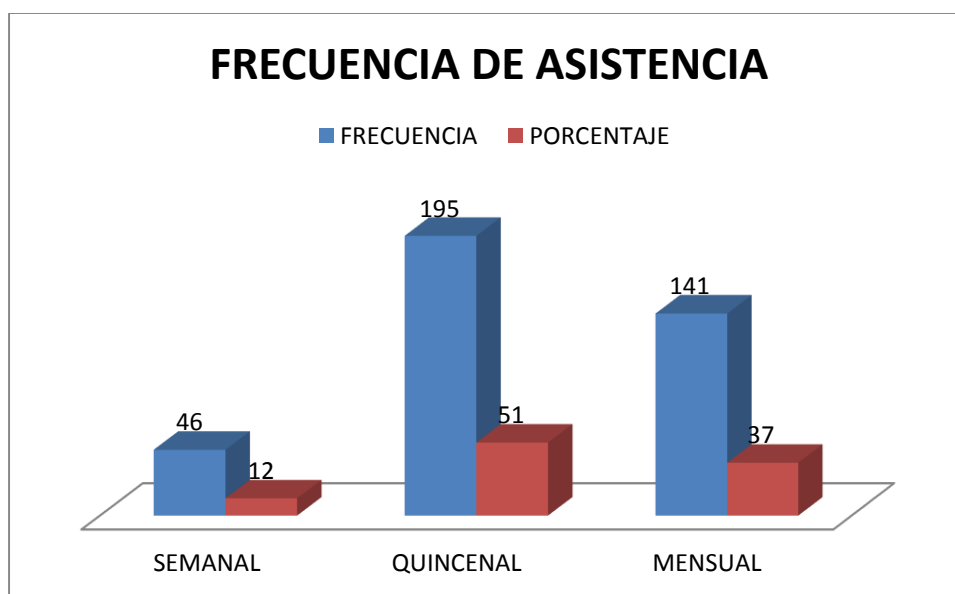
### 5. ¿Con que frecuencia asistiría usted a la microempresa de servicio de libro cafetería?

Tabla 15. Frecuencia de asistencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SEMANTAL	46	12
QUINCENAL	195	51
MENSUAL	141	37
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

GRAFICO 13 FRECUENCIA DE ASISTENCIA



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

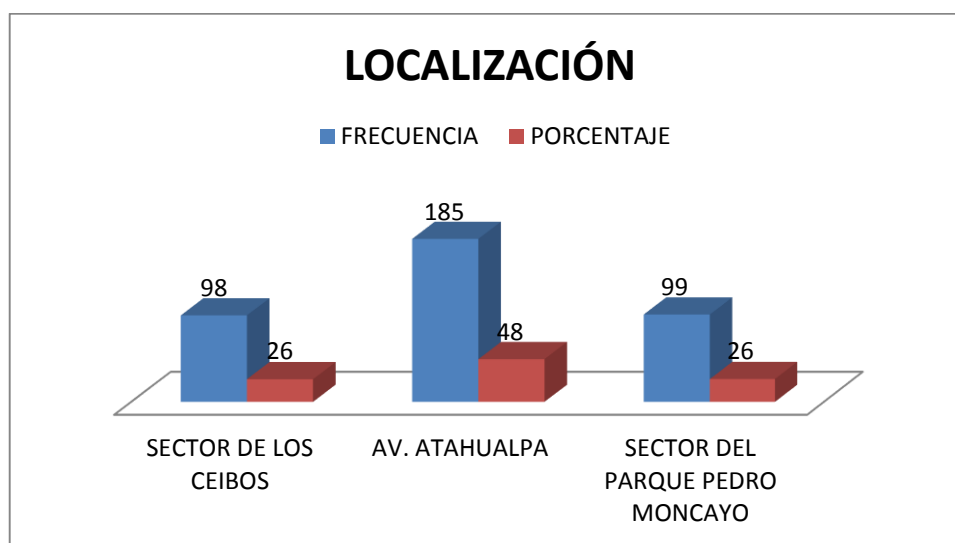
**ANÁLISIS:**

La frecuencia que manifiestan los clientes que visitarían la microempresa de servicio de libro cafetería es con el 51% de forma quincenal, el 37% sostiene que sería de forma mensual y el 12% semanal, esta información servirá como referente para el cálculo de la demanda.

**6. ¿Dónde le gustaría que se localice la microempresa de servicio de libro cafetería?****Tabla 16. Localización**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SECTOR DE LOS CEIBOS	98	26
AV. ATAHUALPA	185	48
SECTOR DEL PARQUE PEDRO MONCAYO	99	26
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

**GRAFICO 14 Localización**

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

**ANÁLISIS:**

El 48% de los encuestados manifiestan que les gustaría que la microempresa de servicio de libro cafetería se localice en el sector de la Av. Atahualpa, en vista de que es un sector céntrico y estratégico por la diversidad de personas que acuden al lugar en la noche volviéndose un

sector de relajamiento, el 26% tienen preferencia porque se localice en el sector del parque Pedro Moncayo y el 26% desean que esté ubicada en el sector de los Ceibos.

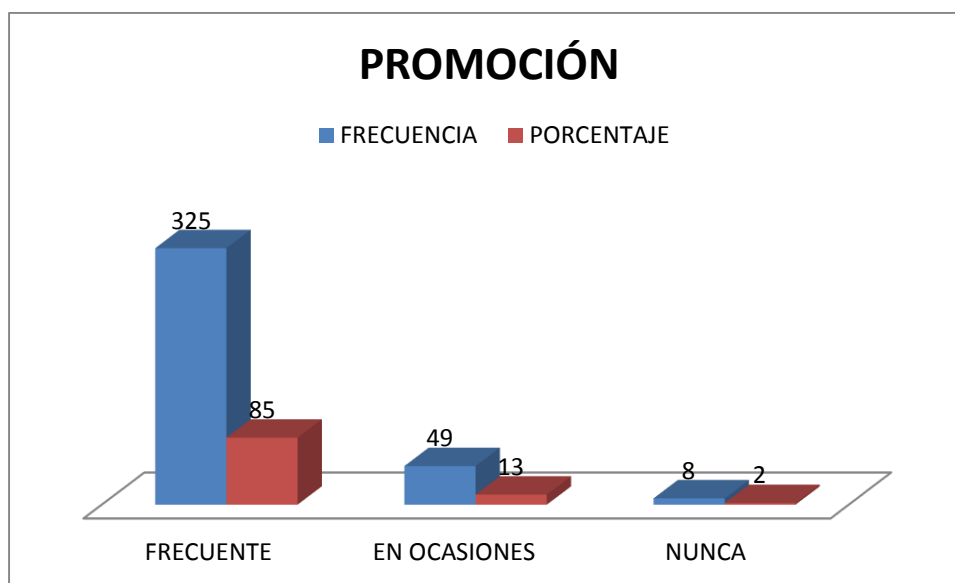
**7. ¿Está de acuerdo que la microempresa de servicio de libro cafetería realice algún tipo de promoción?**

**Tabla 17. Promoción**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FRECUENTE	325	85
EN OCASIONES	49	13
NUNCA	8	2
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

**GRAFICO 15 PROMOCIÓN**



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

**ANÁLISIS:**

El 85% de los encuestados afirman que la microempresa de servicio de libro cafetería debería realizar promociones de forma frecuente ya que le servirá para que los clientes adquieran

fidelidad para visitarla, el 13% de los encuestados manifiestan que en ocasiones se debe realizar promociones y el 2% que nunca debe realizarlas.

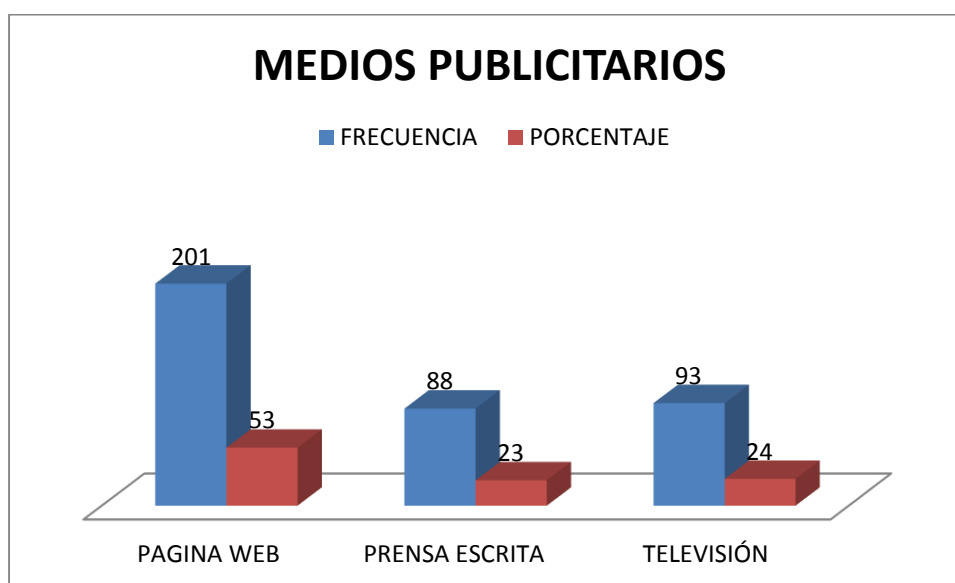
**8. ¿Por qué medio publicitario considera usted que debe hacer conocer sus servicios la microempresa de servicio de libro cafetería?**

**Tabla 18. Medios publicitarios**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>PAGINA WEB</b>	201	53
<b>PRENSA ESCRITA</b>	88	23
<b>TELEVISIÓN</b>	93	24
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

**GRAFICO 16 MEDIOS PUBLICITARIOS**



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

**ANÁLISIS:**

Según opinión del 53% de los encuestados la microempresa de servicio de libro cafetería deberá dar a conocer sus productos y servicios a través de una página web que le permita llegar

a mayor número de personas, el 23 y 24% de las personas están de acuerdo que sea por medio de la televisión y prensa escrita.

### 3.7.2. Análisis de la encuesta realizada a los propietarios – gerentes de las cafeterías de la ciudad de Ibarra.

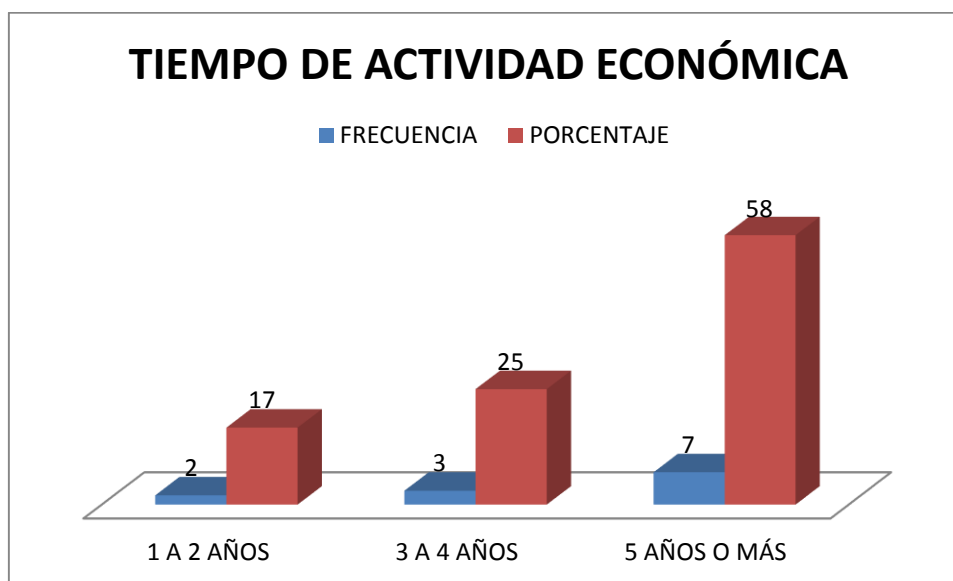
#### 1. ¿Hace que tiempo tiene usted esta actividad económica?

**Tabla 19. Tiempo de actividad económica**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 A 2 AÑOS	2	17
3 A 4 AÑOS	3	25
5 AÑOS O MÁS	7	58
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

**GRAFICO 17 TIEMPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA**



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

#### ANÁLISIS:

El 58% de los propietarios de las cafeterías encuestadas sostienen que tienen en esta actividad económica de 5 años en adelante, el 25% y 17% manifiestan que están en el mercado de 3 a 4 años y pocos de 1 a 2 años.

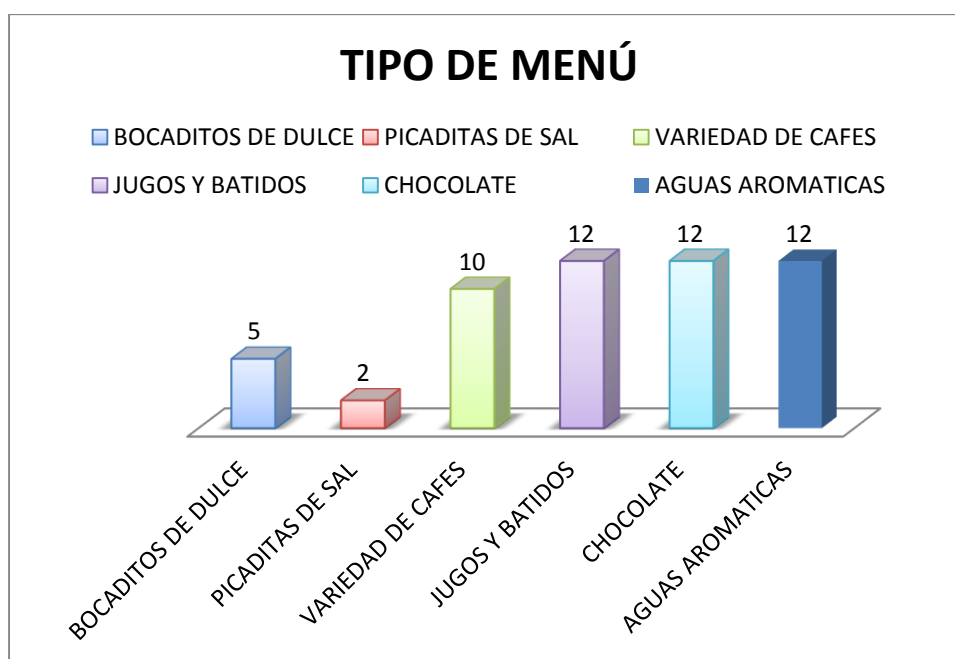
## 2. ¿Qué tipo de menú generalmente oferta a sus clientes?

Tabla 20. Tipo de menú

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA
BOCADITOS DE DULCE	5
PICADITAS DE SAL	2
VARIEDAD DE CAFÉS	10
JUGOS Y BATIDOS	12
CHOCOLATE	12
AGUAS AROMÁTICAS	12

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

GRAFICO 18 Tipo de Menu



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

### ANÁLISIS:

El tipo de menú que generalmente ofertan a sus clientes son: jugos y batidos, chocolate, variedad de cafés, aguas aromáticas, en su mayoría, mientras que pocas cafeterías ofertan bocaditos de dulce y picaditas de sal.

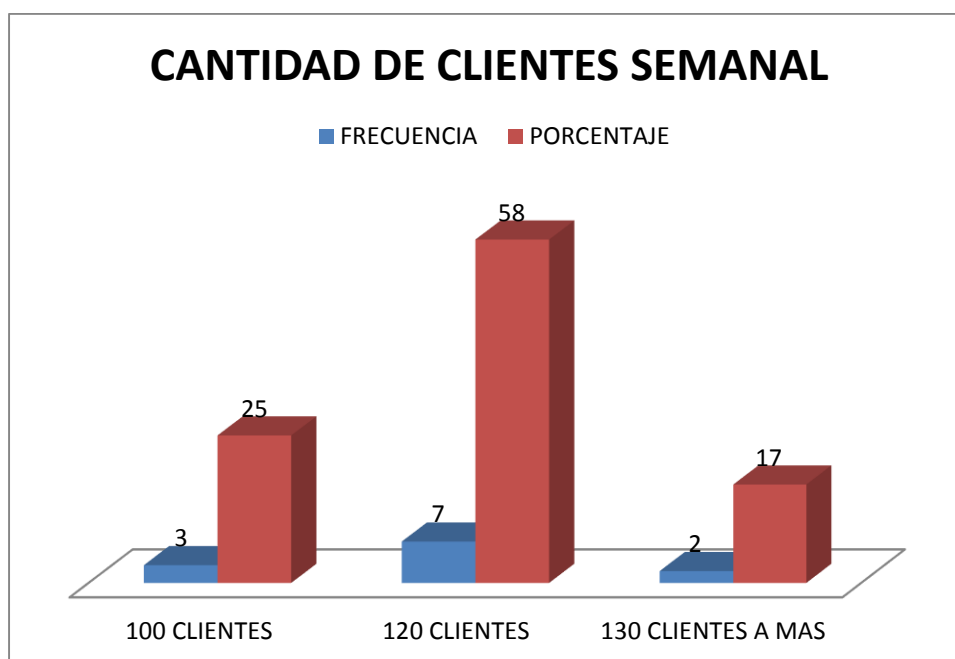
### 3. ¿Cuántos clientes aproximadamente atiende en forma semanal?

Tabla 21. Cantidad de clientes semanal

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
100 CLIENTES	3	25
120 CLIENTES	7	58
130 CLIENTES A MAS	2	17
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

Gráfico 1



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

### ANÁLISIS:

El 58% de los encuestados manifiestan que aproximadamente atienden 120 clientes en forma semanal, el 25% asumen que es más de 130 clientes y el 17% de 100 clientes. Esta información es importante para la determinación de la oferta de servicios de cafetería.

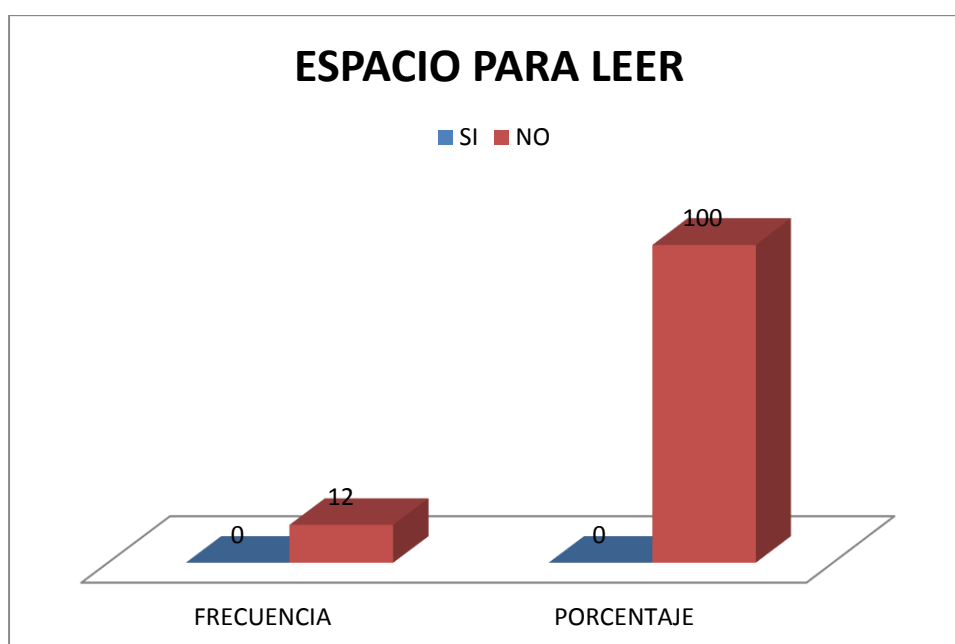
## 4. ¿Dispone de un espacio adecuado para cuando los clientes desean leer?

Tabla 22. Espacio para leer

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	12	100
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

GRAFICO 19 ESPACIO PARA LEER



Fuente: Encuestas  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

**ANÁLISIS:**

El 100% de las cafeterías no disponen de un espacio adecuado para lectura, debido a que no se han enfocado en este tipo de servicio, lo que se demuestra que las cafeterías que prestan servicios similares a los del proyecto no tienen los ambientes físicos aptos para la lectura.



## 5. ¿Cuál es el precio promedio de sus productos principales?

Tabla 23. Precio promedio

<b>Productos</b>	<b>Precio</b>
<b>Sanduches – tostadas</b>	
Sanduches mixtos	\$2.50
Sanduches de jamón	\$2.00
Sanduches de queso	\$2.00
Sanduches de pollo	\$2.50
Sanduches de atún	\$1.80
Sanduches vegetal	\$1.80
Hamburguesa	\$2.80
Hamburguesa especial	\$2.80
<b>Bebidas</b>	
Café cappuccino	\$2.50
Café mocaccino	\$2.50
Café descafeinado	\$1.50
Café en leche	\$1.00
Café en agua	\$0.60
Batidos	\$1.50
Chocolate	\$1.50
<b>Picaditas de sal</b>	
Jamón de york	\$1.80
Jamón serrano con queso	\$2.50
<b>Bocaditos de dulce</b>	
Tortas tres leches	\$2.50
Torta de chocolate	\$2.00

Fuente: Encuestas  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

**ANÁLISIS:**

Se puede determinar que los productos que más comercializan estas cafeterías son variedad de sanduches, hamburguesas, cafés, batidos, chocolates, picadas de jamón y tortas como bocaditos

de dulce con sus precios referenciales, lo que servirá a la microempresa como referencia al momento de fijar los precios a sus productos.

### 3.8. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA DEMANDA

#### 3.8.1 Demanda actual

Para considerar la demanda actual de servicio de cafetería de la ciudad de Ibarra, se utilizó la información obtenida de las encuestas aplicada a la PEA de esta ciudad, en la pregunta No.1 en la que el 10% de los encuestados si asistirían a una microempresa de servicio de libro cafetería que significa 6.398 personas ( $63.984 \text{ PEA} * 10\%$ ), igualmente se consideró la información de la pregunta No. 5 que tiene relación con la frecuencia de visita a la microempresa, teniendo los siguientes resultados:

**Cuadro 2. Demanda actual**

Frecuencia de visita a la microempresa	%	PEA que si asistiría a la microempresa	Total, servicios de cafetería al año
Semanal	12	768	36.864 ( $768*4*12$ )
Quincenal	51	3.263	78.312 ( $3.263*2*12$ )
Mensual	37	2.367	28.404 ( $2.367*12$ )
	<b>100</b>	<b>6.398</b>	<b>143.580</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

La demanda de estos servicios en forma semanal es del 12% que significa 768 potenciales clientes, lo que representa al año 36.864 servicios de cafetería. El 51% de los encuestados tienen una frecuencia de visita en forma quincenal que significa 3.263 clientes que tienen un consumo al año de 78.312 servicios. La preferencia en forma mensual corresponde al 37% que equivale a 2.367 clientes, y esto significa 28.404 servicios al año; originando una demanda total de 143.580 servicios / año.

### 3.8.2 Proyección de la demanda

La proyección de la demanda de servicios de cafetería en la ciudad de Ibarra se realizó, con la demanda actual que es de 143.580 servicios y la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Ibarra que es del 2.99% según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón 2015-2023.

Una vez obtenida la tasa de crecimiento se aplicó la siguiente ecuación:

- a)  $Mn = Mo(1 + t)^n$
- b) Nomenclatura:
- c) Mn = Demanda futura
- d) Mo = Demanda actual (año 2016)
- e) n = años proyectados
- f) 1 = constante
- g) t = Tasa de crecimiento

**TABLA 24 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

<b>Años</b>	<b>Número de servicios de cafetería</b> <b><math>Mn=Mo(1+0.0299)</math></b>
2017	150.962
2018	155.476
2019	160.125
2020	164.913
2021	169.844

**Elaborado por:** El autor

Aplicando la ecuación se obtiene que para el año 2017 la posible demanda de servicios de cafetería sea de 150.962, y para el año 2021 es de 169.844 servicios aproximadamente.

### 3.9. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA OFERTA

#### 3.9.1 Oferta actual

Se determina que la oferta actual de servicios de cafetería – librería no existe en la ciudad de Ibarra, por lo que se consideró como competidores indirectos a las cafeterías que tienen niveles de exclusividad similares a los que se pretende ofertar en el proyecto. Las cafeterías que están localizadas en la ciudad de Ibarra son las siguientes:

**TABLA 25 CAFETERÍAS DE LA CIUDAD DE IBARRA**

Nombre de las cafeterías	Dirección
<b>Café Kanoba</b>	Bolívar 8-45 y Pedro Moncayo
<b>Olor a café</b>	Bolívar 6-22 y Juan José Flores
<b>Kafetal</b>	Rocafuerte 13-72 y Teodoro Gómez
<b>Twins</b>	Rocafuerte 13-63 y Teodoro Gómez
<b>Café Mapocho</b>	Juan Francisco Bonilla y Juana Atabalipa Esquina
<b>Inois</b>	Juan Francisco Bonilla y Rafael Sánchez esquina
<b>Aroma</b>	314-2 Julio Andrade
<b>Clariss</b>	Atahualpa y Carlos Emilio Grijalva esquina
<b>La Cab</b>	Oviedo y Sánchez
<b>Castille Coffee</b>	Calixto Miranda 3-169 y Miguel Leoro
<b>Café Moka</b>	Atahualpa 14-143 y Miguel Leoro
<b>La Trampa Cafetería</b>	Teodoro Gómez 7-42 y Atahualpa

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

Para el cálculo de la oferta actual se utilizó la información de las encuestas aplicadas a las cafeterías de la ciudad de Ibarra, en la pregunta No.3 obteniéndose los siguientes resultados:

- Número de clientes promedio semanal de las cafeterías = 120
- Número de cafeterías similares de la ciudad de Ibarra = 12
- Cantidad de servicios al mes= 12 cafeterías \* 120 servicios semanal \*4 semanas = 5.760 servicios / mes
- Cantidad de servicios al año = 5.760 servicios / mes \* 12 meses = 69.120 servicios al año.

### 3.9.2 Proyección de la oferta

La oferta se proyectó considerando la oferta actual que es de 69.120 servicios de cafetería y la tasa de crecimiento de la población de la ciudad de Ibarra que es del 2.99%, considerando que no existe datos históricos de la oferta de estos servicios, el cálculo se realizó aplicando la siguiente fórmula:

a)  $Mn = Mo(1 + t)^n$

b) Nomenclatura:

c) Mn = Oferta futura

d) Mo = Oferta actual (año 2016)

e) n = años proyectados

f) 1 = constante

g) t = Tasa de crecimiento

### Cuadro 3. Proyección de la oferta

Años	Número de servicios de cafetería $M_n = M_o(1+0.0299)$
2017	71.187
2018	73.315
2019	75.507
2020	77.765
2021	80.090

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El autor

Año: 2016

### 3.10. DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha se obtuvo relacionando la demanda y oferta proyectada, estableciéndose que si existe demanda insatisfecha de servicios de cafetería. Los resultados son los que se muestra en el siguiente cuadro:

TABLA 26 DEMANDA INSATISFECHA

Años	Oferta en número servicios de cafetería	Demanda en número de servicios de cafetería	Demanda insatisfecha en número de servicios de cafetería
2017	71.187	150.962	79.775
2018	73.315	155.476	82.161
2019	75.507	160.125	84.618
2020	77.765	164.913	87.148
2021	80.090	169.844	89.754

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El autor

Año: 2016

Los resultados de la relación oferta – demanda proyectada determinan que la demanda insatisfecha para el año 2017 es de 79.775 servicios de cafetería, con este mismo nivel de crecimiento para el año 2021 es de 89.754 servicios de cafetería. De acuerdo a la demanda

insatisfecha el proyecto estará en posibilidad de captar el 10.83% que significa 8.640 servicios de cafetería al año en la ciudad de Ibarra.

### 3.11. ANÁLISIS DE PRECIOS

Los alimentos y bebidas que se preparan en las cafeterías tienen los siguientes precios referenciales al consumidor o clientes finales.

**Tabla 27 Precio**

<b>Productos</b>	<b>Precio</b>
<b>Sanduches – tostadas</b>	
Sanduches mixtos	\$2.50
Sanduches de jamón	\$2.00
Sanduches de queso	\$2.00
Sanduches de pollo	\$2.50
Sanduches de atún	\$1.80
Sanduches vegetal	\$1.80
Hamburguesa	\$2.80
Hamburguesa especial	\$2.80
<b>Bebidas</b>	
Café cappuccino	\$2.50
Café mocaccino	\$2.50
Café descafeinado	\$1.50
Café en leche	\$1.00
Café en agua	\$0.60
Batidos	\$1.50
Chocolate	\$1.50
<b>Picaditas de sal</b>	
Jamón de york	\$1.80
Jamón serrano con queso	\$2.50
<b>Bocaditos de dulce</b>	
Tortas tres leches	\$2.50
Torta de chocolate	\$2.00

Fuente: Cafeterías de la ciudad de Ibarra

Elaborado por: El autor

#### 3.11.1 Fijación de precios

Para fijar los precios de los productos que ofertará la microempresa de servicios de libro cafetería se sustentará en los costos totales que se incurran en la elaboración de los productos (costos directos) y los gastos de administrativos y ventas más el margen de rentabilidad de

manera que se obtenga los precios referenciales anteriormente señalados y que establezca una sostenibilidad financiera para la microempresa.

### 3.11.2 Proyección de precios

Para la proyección de los precios de los productos que ofertará la microempresa de servicio de libro cafetería se utilizará la tasa de inflación del año 2015 que es del 3.38% según el Banco Central del Ecuador.

**Tabla 28 Proyección del precio**

Productos	Años proyectados				
	1	2	3	4	5
Sanduches – tostadas					
<b>Sanduches mixtos</b>	2.58	2.67	2.76	2.85	2.95
<b>Sanduches de jamón</b>	2.07	2.14	2.21	2.28	2.36
<b>Sanduches de queso</b>	2.07	2.14	2.21	2.28	2.36
<b>Sanduches de pollo</b>	2.58	2.67	2.76	2.85	2.95
<b>Sanduches de atún</b>	1.86	1.92	1.98	2.05	2.12
<b>Sanduches vegetal</b>	1.86	1.92	1.98	2.05	2.12
<b>Hamburguesa</b>	2.89	2.99	3.09	3.19	3.30
<b>Hamburguesa especial</b>	2.89	2.99	3.09	3.19	3.30
Bebidas					
<b>Café cappuccino</b>	2.58	2.67	2.76	2.85	2.95
<b>Café mocaccino</b>	2.58	2.67	2.76	2.85	2.95
<b>Café descafeinado</b>	1.55	1.60	1.65	1.71	1.77
<b>Café en leche</b>	1.03	1.06	1.10	1.14	1.18
<b>Café en agua</b>	0.62	0.64	0.66	0.68	0.70
<b>Batidos</b>	1.55	1.60	1.65	1.71	1.77
<b>Chocolate</b>	1.55	1.60	1.65	1.71	1.77
Picaditas de sal					
<b>Jamón de york</b>	1.86	1.92	1.98	2.05	2.12
<b>Jamón serrano con queso</b>	2.58	2.67	2.76	2.85	2.95
Bocaditos de dulce					
<b>Tortas tres leches</b>	2.58	2.67	2.76	2.85	2.95
<b>Torta de chocolate</b>	2.07	2.14	2.21	2.28	2.36

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016



### **3.12. COMERCIALIZACIÓN**

Para fortalecer la comercialización de los productos de la microempresa de servicios de libro cafetería se define las siguientes estrategias comerciales fundamentadas en el marketing mix.

#### **3.12.1 Estrategia de producto**

Las estrategias de producto o de diferenciación tienen como finalidad dotar de características distintivas que representen ventajas y que sean percibidas por los clientes. Deberá ofrecer algo distinto que no existe en el mercado de manera que se garantice los ingresos por ventas que tendrá la microempresa.

- Diversificar el portafolio de productos de acuerdo al nivel de preferencias de los clientes y tendencias del mercado; para lo cual será importante realizar investigaciones de nuevos productos, insumos, características de abastecimiento, tiempo de almacenaje y otros factores técnicos.
- Levantamiento de los procesos documentados de los productos que elaborará la microempresa, con la finalidad de estandarizar los procesos y ejercer un mejor control de la calidad de los productos.
- Desarrollar buenas prácticas de manufactura aplicando criterios de gestión de calidad desde la adquisición de materias primas, almacenaje y elaboración de los alimentos y bebidas.
- Realizar el planteamiento claro de los objetivos cualitativos de los servicios de atención al cliente en el establecimiento.

### **3.12.2 Estrategias de precio**

Mediante las estrategias de precio se definieron los precios de los productos de la microempresa de servicio de libro cafetería, para guiar en forma clara y concisa la determinación de los precios de forma que sean competitivos, logren la satisfacción de sus clientes y que son determinantes para el nivel de ingresos, los costos, gastos, y la rentabilidad de la microempresa.

- Aplicar un sistema de costos ABC para maximizar los beneficios asociados con distintas alternativas de precios según la tipología de los clientes.
- Se fijará los precios según los costos estándar de los productos una vez determinado su cálculo respectivo de materiales, mano de obra directa y los costos indirectos de producción, de modo que se obtenga precios competitivos en el mercado.
- Efectuar una reducción en el precio de los productos a los clientes fijos con un descuento hasta el 10%.
- Recibir pagos con tarjeta de crédito, débito, de las marcas en entidades financieras más reconocidas en el país, como una decisión de mix para fortalecer las ventas.

### **3.12.3. Estrategias de promoción**

Las estrategias de promoción son un medio de soporte que impulsaran las ventas de los productos y servicios de la microempresa de servicio de libro cafetería; para incrementar el reconocimiento, notoriedad de estas acciones de marketing directo y fidelizar a su target (público objetivo o meta). Que tiene gustos y preferencias por este tipo de locales.

- Desarrollar acciones de poder negociador con los clientes para una integración de entrada de ingresos a la microempresa; normalmente cuando sean clientes que llevan a

otros clientes será importante aplicar una promoción de descuentos como estrategia de crecimiento de segmentos de mercado.

- Realizar investigación comercial sobre el comportamiento del consumidor en cuanto al tipo de promociones que más requiere; para despertar las intenciones y actitudes por el consumo de sus productos y servicios.
- Evaluar y seleccionar los distintos instrumentos promocionales que aplique la empresa para establecer el control de los resultados y rentabilidad de las acciones promocionales.
- Descuentos a clientes fijos para obtener mayor fidelidad de sus productos y servicios, como apoyo publicitario de la microempresa.
- Elaborar una página web de la microempresa para dar a conocer sus productos, promociones a la población.

#### **3.12.4 Estrategias de plaza**

Como todas las acciones comerciales para la promoción de ventas las estrategias de plaza persiguen objetivos concretos, con la finalidad de incrementar las ventas en el establecimiento. Las estrategias de plaza se definieron considerando la cobertura de los clientes, los tiempos de respuesta a la entrega de sus productos, el surtido de los mismos, las ubicaciones en las estanterías, el inventario adecuado de productos, para alcanzar el posicionamiento buscado en el mercado.

- Cuando los clientes realicen pedido vía taxi se entregará en forma puntual de acuerdo a las características requeridas por los clientes.
- Los ambientes del establecimiento guardaran una proporción arquitectónica funcional de acuerdo a los parámetros técnicos que exige el Ministerio de Turismo para su funcionamiento.

- La música que se colocará en los ambientes de la microempresa será de relajación como una buena práctica de confort para mejorar la gestión empresarial.
- Se aplicarán acciones para la ubicación de los carteles de información, señalética (implementación lineal) con la finalidad de que los clientes dispongan de una exhibición de los productos y sea un impulso para resaltar la venta de los mismos (aumentar las compras por impulso).
- Ubicar la exhibición de los productos en lugares donde aumente posibilidades de ser visto y adquirido por los clientes; para lo cual las estanterías o góndolas deberán ser acorde al diseño arquitectónico de su infraestructura y amueblamiento.

### **3.13. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO**

- La demanda actual de servicios de cafetería en la ciudad de Ibarra es de 143.580 servicios, para la proyección de la demanda se utilizó la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad que es del 2.99% teniendo como resultado 150.962 servicios para el año 2016.
- Del análisis de la oferta se establece que en la ciudad de Ibarra no se localiza una microempresa de servicio de libro cafetería, pero existen 12 cafeterías que ofertan servicios similares al proyecto. La oferta actual de servicios de cafetería es de 69.120 y la oferta proyectada es de 71.187 servicios. La demanda insatisfecha es de 79.775 servicios de la cual el proyecto pretende captar el 10.85% que significa 8.640 servicios al año.
- Se definieron las estrategias de marketing mix, con la finalidad de que la microempresa de servicio de libro cafetería aplique y logre posicionarse en el mercado de la ciudad de Ibarra.

## **CAPITULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1 Localización del proyecto**

##### **4.1.1 Macro localización**

Para la macro localización de la microempresa de libro - cafetería se analizó los siguientes factores de macro localización:

- Sector comercial idóneo para este tipo de actividad económica
- Disponibilidad de insumos
- Servicios básicos
- Mercado de clientes

##### **Sector comercial idóneo para este tipo de actividad económica**

La razón principal de la macro localización de la cafetería desde el punto de vista geográfico tiene preferencia por ubicarse en zonas altamente comerciales, fundamentado en que existe alta influencia de personas que realizan actividades comerciales y que requieren de un sitio que oferte servicios de cafetería en general con los productos y servicios gastronómicos que generalmente tienen estos locales.

##### **Disponibilidad de insumos**

Las cafeterías generalmente tienen como requerimiento de insumos en lo concerniente a papas, harinas, verduras, maní, azúcar, sal, y otros ingredientes que le permiten elaborar pizzetas, ensaladas, picaditas de sal y dulce. Otro grupo de productos son los referentes a variedad de vinos, ingredientes para preparar tipos de cafés como macacino, expés. Esta actividad económica por su naturaleza requiere de otros productos como: gaseosas, panes

especialmente para tostadas y otros que se localizan en centros comerciales, tiendas de abarrotes, supermercados de la ciudad de Ibarra.

### Servicios básicos

Para la localización de la microempresa de libro – cafetería es necesario que el sitio disponga de los servicios básicos considerados como: infraestructura urbanística en la que disponga de telefonía fija y móvil, luz, agua, internet, servicio de recolección de basura.

### Mercado de clientes

Los clientes potenciales de la microempresa de servicio de libro – cafetería, es la Población Económicamente Activa de la ciudad de Ibarra, que tiene preferencias por los productos de gastronomía y servicios que ofrece este tipo de establecimiento, por lo que es fundamental que este se ubique en lugares donde puedan tener acceso en diferentes horarios del día según sus necesidades.

**GRAFICO 20 Macro localización de la microempresa**



Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra 2015 - 2023  
Elaboración: El autor

#### 4.1.2 Micro localización

En proyectos de factibilidad es necesario definir la micro localización donde se ubicará la microempresa de servicio de libro – cafetería; por lo que es necesario definir los principales factores determinantes que permite otorgar un puntaje a las alternativas de localización predeterminadas que son:

- a) Sector de los Ceibos
- b) Av. Atahualpa
- c) Sector del parque Pedro Moncayo

#### Método Cualitativo por Puntos

Para establecer de una manera racional y técnica la valorización de los factores de localización asignándoles valores ponderados y peso relativo en función con la importancia que le atribuye se utilizó el método cualitativo por puntos. El peso relativo de los factores debe sumar 1 y depende de los criterios que se considere de importancia a los factores. La calificación de estos factores en los tres sitios tentativos se realizó con un puntaje de 0 a 10. La calificación ponderada es como resultado de multiplicar el valor del peso asignado al factor de localización por la calificación respectiva. La aplicación de este método es el siguiente:

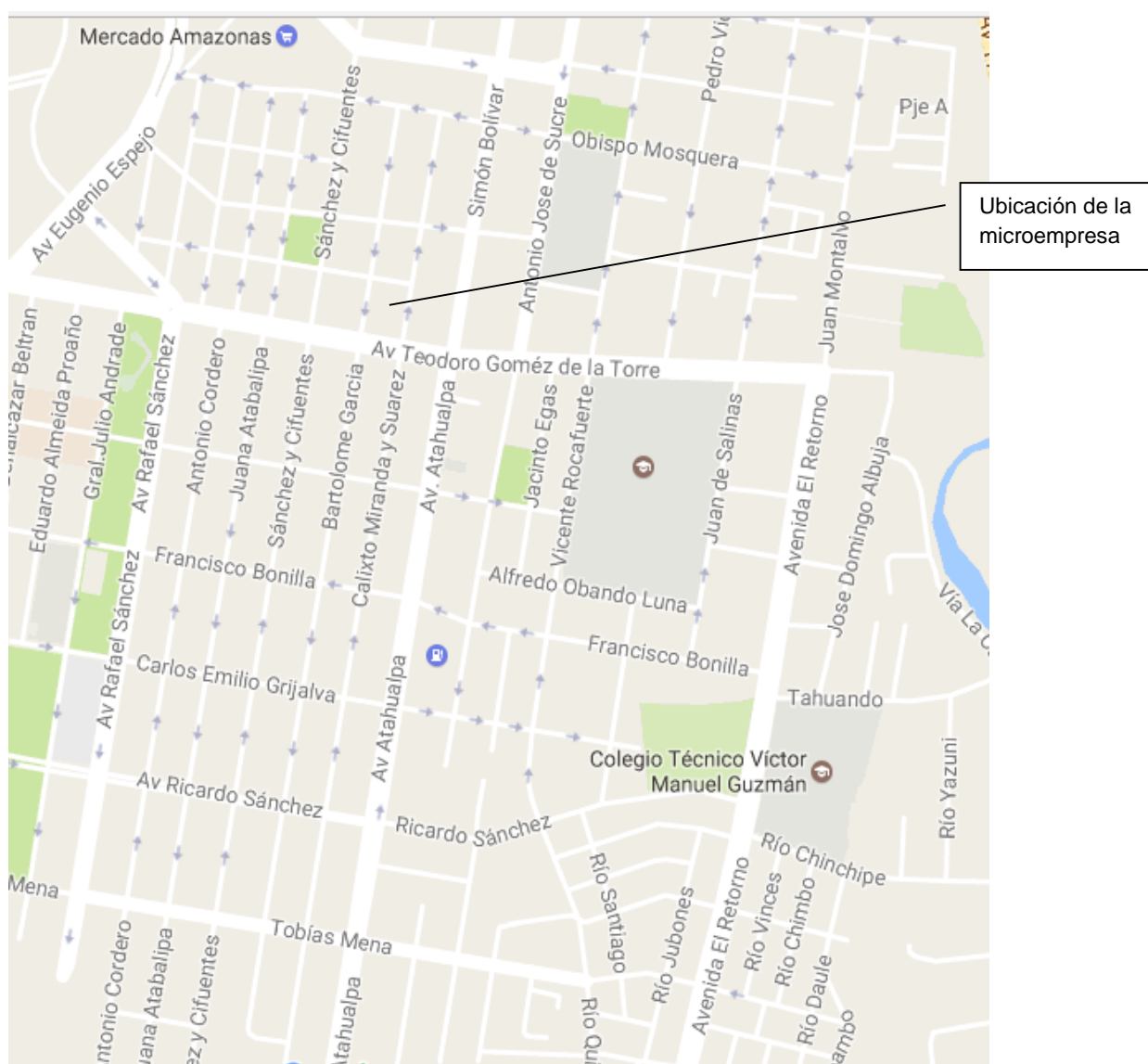
**Tabla 29 Matriz de valoración por puntos**

FACTOR RELEVANTE	PESO	Sector de los Ceibos		Av. Atahualpa		Sector del Parque Pedro Moncayo	
		Calf.	Calf. Pond.	Calf.	Calf. Pond.	Calf.	Calf. Pond.
Sector comercial idóneo	0,25	6	1.50	9	2.25	7	1.75
Disponibilidad de insumos	0,15	9	1.35	9	1.35	9	1.35
Servicios básicos	0,20	9	1.80	9	1.80	9	1.80
Mercado de clientes	0,40	7	2.80	9	3.60	8	3.20
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>7.45</b>		<b>9.00</b>		<b>8.10</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: El autor

Según los valores de la matriz del método cualitativo por puntos el sector de la Av. Atahualpa y Teodoro Gómez de la Torre dispone de una calificación ponderada de 9 puntos que es la opción más recomendable para la ubicación geográfica de la microempresa en la ciudad de Ibarra, debido a que es un sector comercial idóneo, en el que se localizan varios tipos de negocios especialmente de gastronomía, diversión, y otros. Por las características que tiene este sector comercial acude varios tipos de segmentos de clientes que tienen la oportunidad de tener una variada oferta servicios en este sitio de la ciudad.

**GRAFICO 21 MICRO LOCALIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE LIBRO CAFETERÍA**



**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** El autor  
**Año:** 2016



## **4.2 Tamaño del proyecto**

### **4.2.1 Capacidad operativa**

La capacidad operativa de la microempresa de servicio de libro – cafetería se fundamenta en relación a la demanda insatisfecha determinada en el estudio de mercado y que el proyecto tiene posibilidades de captar el 35% que significa 27.996 servicios al año, que corresponde 2.333 servicios mensuales y 78 servicios diarios.

### **4.2.2 Capacidad instalada**

La capacidad instalada según la normativa técnica más frecuente para su cálculo establece que debe estar en el orden del 20 al 40% de la capacidad operativa como un rango aceptable de funcionalidad de un proyecto nuevo, de esta forma la capacidad instalada es de:

Capacidad instalada = capacidad operativa + margen operacional

Capacidad instalada = 27.996 + 30% = 27.996 + 8.399 = 36.395 servicios.

## **4.3 Ingeniería del proyecto**

### **4.3.1 Diseño de la cafetería**

El diseño de la planta se fundamentó en el código técnico de edificaciones para cafeterías que dispone el Ministerio de Turismo de forma que los ambientes físicos tienen que cumplir con las exigencias básicas de calidad, para satisfacer las necesidades relativas a seguridad y atención al cliente.

Los requisitos básicos de funcionalidad que se aplicaron son los siguientes:

- Se dimensiono los espacios físicos para la zona de cafetería de 56 clientes
- El área de despensa y almacenamiento de los insumos y materias primas
- El área de cocina que sea funcional de acuerdo a la capacidad de atención de los 56 clientes

- Baterías sanitarias para damas y caballeros en relación al número de clientes
- El área de lectura y librería acondicionado con una sala de star y los archiveros ubicados en forma directa para el acceso a los lectores
- Los accesos están de acuerdo a la normativa técnica con los espacios establecidos en la norma constructiva para cafeterías
- El diseño arquitectónico cumple con las normas de seguridad en caso de incendios, cumpliendo los requisitos necesarios que garanticen la seguridad en los distintos espacios físicos que componen la cafetería
- El área administrativa está compuesta por espacios físicos para gerencia, contabilidad y una batería sanitaria.

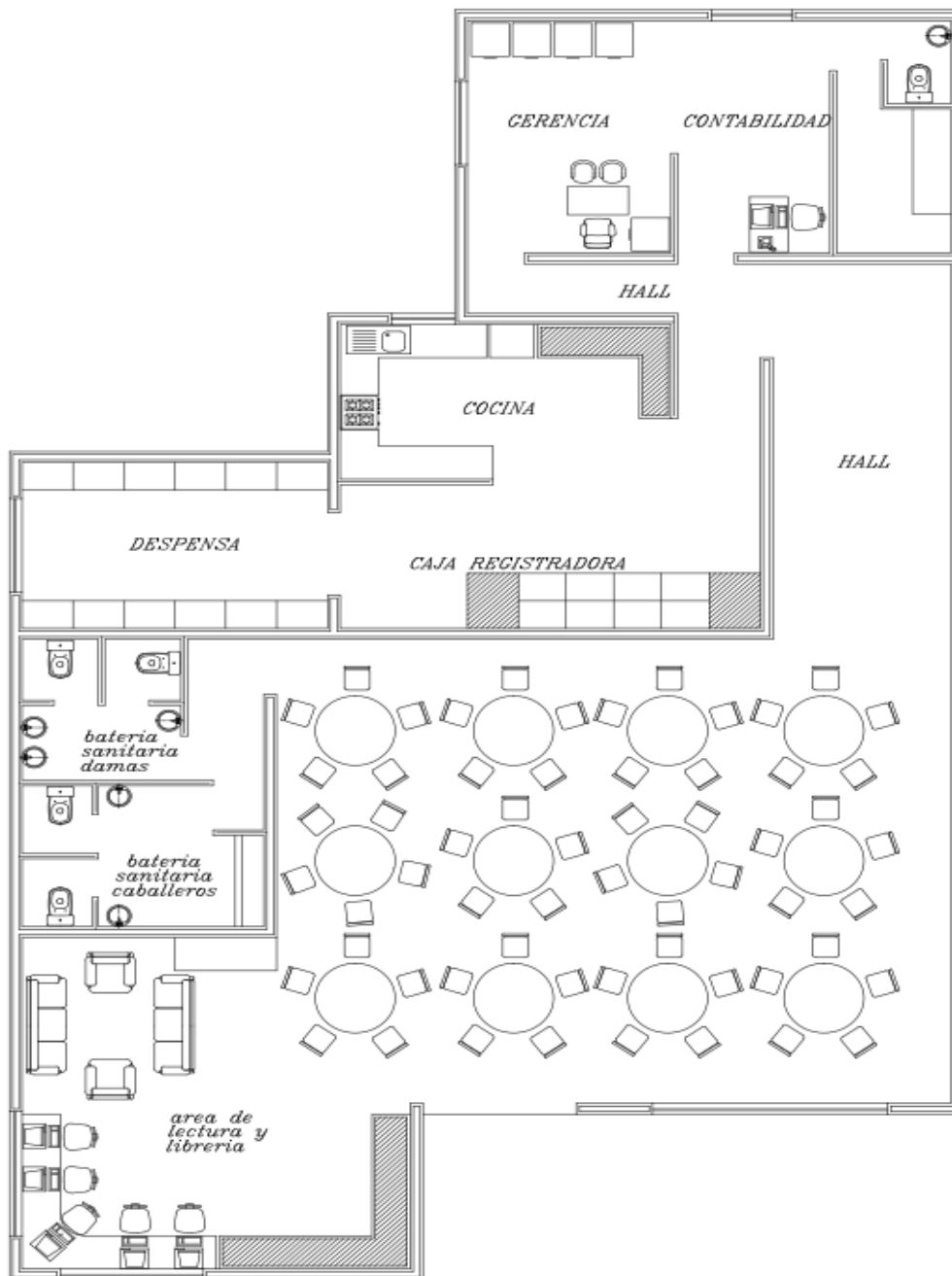
Con estos puntos de vista técnicos la cafetería tiene las siguientes áreas: operativa 196.73m<sup>2</sup> y administrativa de 58.36m<sup>2</sup>, lo que establece un total de 255.09m<sup>2</sup>, como se demuestra en el siguiente cuadro:

**Tabla 30 Cuadro de áreas de la cafetería**

<b>Descripción</b>	<b>M2</b>
<b>1. Área operativa</b>	
Cocina	37.10
Despensa	13.44
Baterías sanitarias	20.14
Área de comedor	84.05
Área de lectura	42.00
<b>SUB TOTAL</b>	<b>196.73</b>
<b>2. Administración</b>	
Accesos	27.56
Gerencia	13.60
Contabilidad	10.00
Batería sanitaria	7.20
<b>SUBTOTAL</b>	<b>58.36</b>
<b>TOTAL</b>	<b>255.09</b>

Fuente: Arq. Edison Ruiz  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

GRAFICO 22 PLANTA ARQUITECTÓNICA DE LA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE LIBRO - CAFETERÍA



Fuente: Arq. Edison Ruiz  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

### Detalles técnicos

La cafetería estará implantada en una edificación de tipo convencional con mamposterías sean de bloque o ladrillo, los pisos de preferencia deberán ser de cerámica en su totalidad que

permita diferenciación estética y aplicar criterios de mantenimiento y limpieza en forma racional. Dispondrá de la señalética respectiva de acuerdo a las normativas técnicas de evacuación en caso de incendios, desastres naturales y otros.

Se colocará los extintores en los puntos señalados según las normas de seguridad y salud ocupacional, la cafetería en el área de cocina dispondrá de la campana de evacuación o ductos de salida de gases para que no genere malos olores en los ambientes contiguos a la cocina.

#### **4.3.2 Procesos operativos**

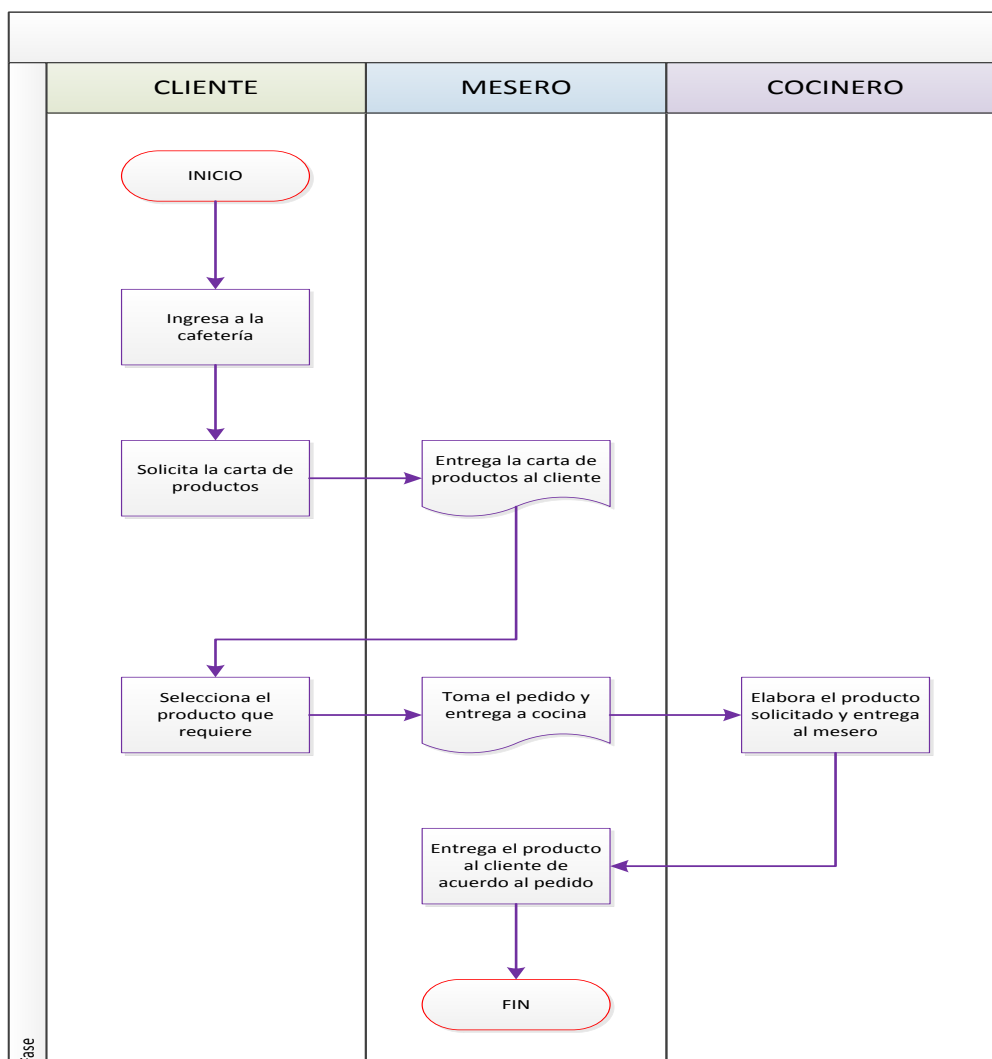
Los procesos operativos que tendrá la microempresa de servicio de libro – cafetería son básicamente de órdenes de pedido de los clientes y de adquisición de materias primas y el de elaboración un producto tipo de cafetería.

##### **Proceso: Orden de pedido**

El proceso de orden de pedido es el más usual en este tipo de actividad económica y consiste en lo siguiente:

- Cliente ingresa a la cafetería
- Cliente solicita la carta de productos que oferta la cafetería
- Mesero entrega la carta de productos al cliente con la finalidad de que visualice su pedido correspondiente
- Cliente selecciona el producto que requiere y realiza el pedido al mesero
- Mesero toma el pedido y entrega a cocina
- Cocinero elabora el producto solicitado y entrega al mesero
- Mesero entrega el producto al cliente de acuerdo a su pedido.

Diagrama 1 Orden de pedido



Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El autor

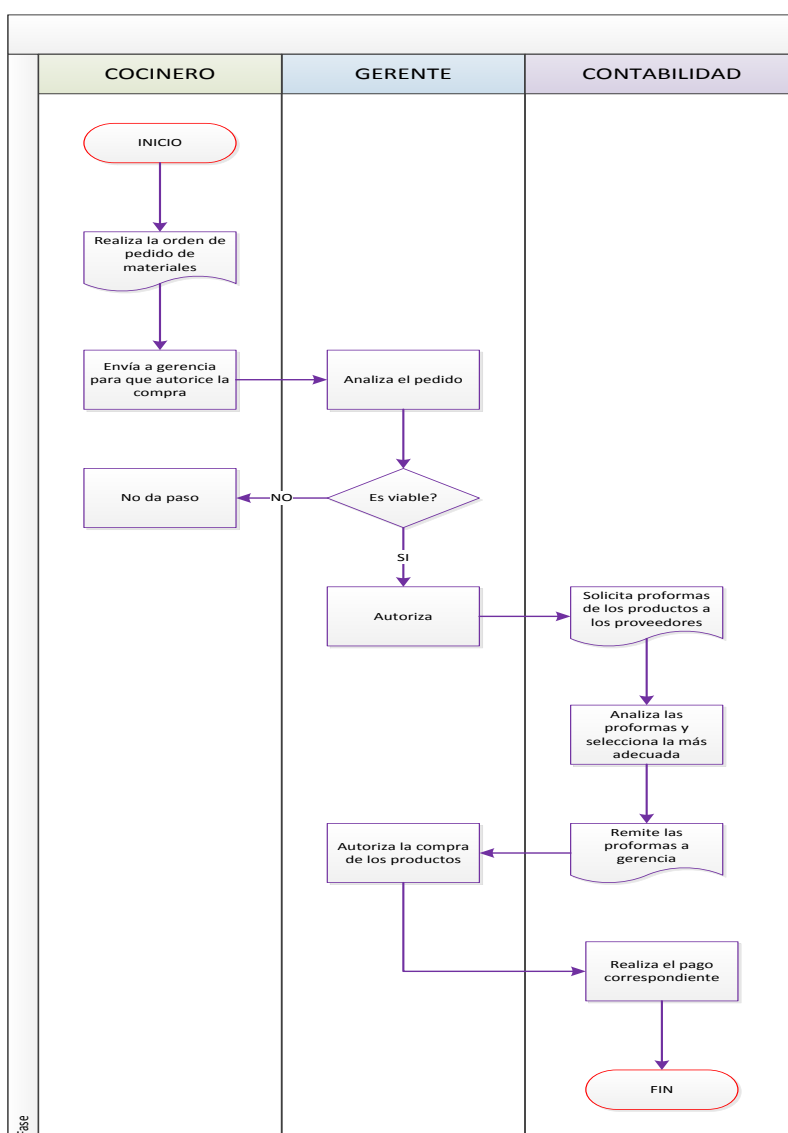
Año: 2016

### Proceso: Adquisición de materia prima

- Cocinero realiza la orden de pedido de materiales de acuerdo a las necesidades del análisis de la despensa de insumos de la cafetería
- Cocinero envía la orden de pedido de materiales a gerencia para que autorice la compra
- Gerente analiza el pedido y si es viable autoriza, caso contrario no da paso a la compra.
- Contabilidad solicita proformas de los productos que requiere a los proveedores

- Contabilidad analiza las proformas enviadas por los proveedores y selecciona la más adecuada
- Contabilidad remite las proformas a gerencia para la autorización de compra
- Gerencia autoriza la compra de los productos necesarios al proveedor seleccionado
- Contabilidad realiza el pago correspondiente una vez que los productos ingresan a la microempresa.

**Diagrama 2 Adquisición de materia prima**

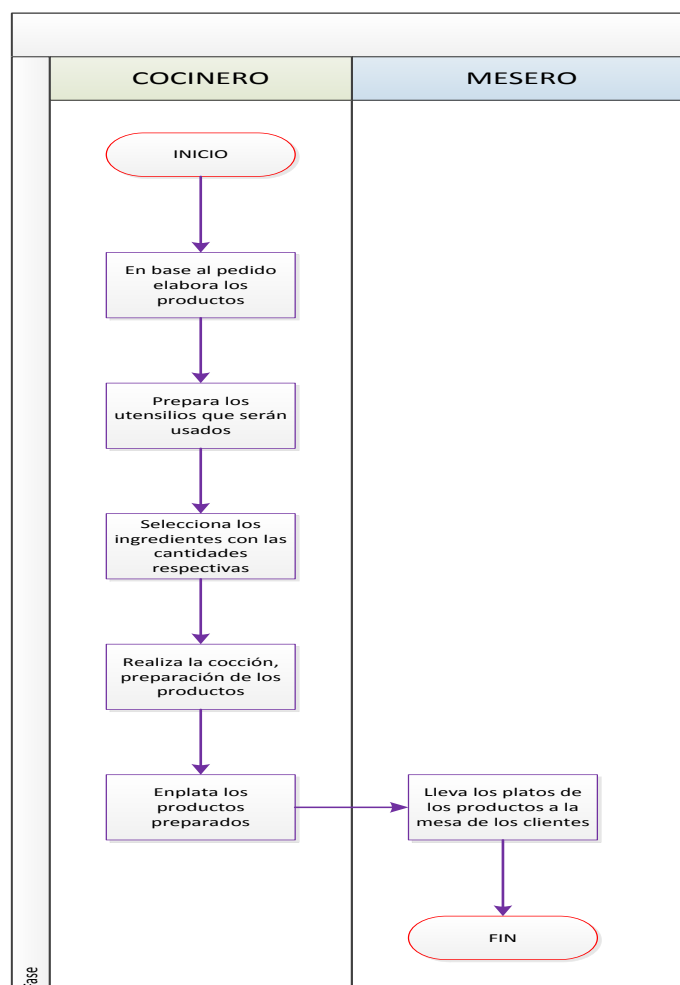


Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

### Proceso: Elaboración de un producto tipo de cafetería

- Cocinero en base al pedido de los clientes elabora los productos
- Cocinero prepara los utensilios que serán usados para la elaboración de los productos solicitados
- Cocinero selecciona los ingredientes (mise place), cantidades respectivas para la elaboración de los productos.
- Cocinero realiza la cocción, preparación y otros que tiene relación con la característica del producto solicitado
- Cocinero enplata los productos preparados y entrega al mesero
- Mesero lleva los platos de los productos a la mesa de los clientes.

**Diagrama 3. Elaboración de un producto tipo de cafetería**



#### 4.4 Equipos – Mobiliario

El equipo y mobiliario que es necesario para la operatividad de la microempresa de servicio de libro – cafetería desde el punto de vista funcional de acuerdo a la capacidad programada son los siguientes:

**Tabla 31. Equipos de cafetería**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNIT</b>	<b>P. TOTAL</b>
Maquina dispensadora de bebidas y cafés automática con una capacidad para producir bebidas calientes de calidad en cuerpo, aroma, sabor (distintos tipos de cafés, aguas aromáticas)	U	1	1.250	1.250
Licuadaora	U	1	141.00	141.00
Tostadora	U	1	89.00	89.00
Cocina industrial	U	1	650.00	650.00
Refrigeradora	U	1	535.00	535.00
Congeladora	U	1	389.00	389.00
Batidora	U	1	79.00	79.00
Microondas	U	1	170.00	170.00
Extractor de jugos	U	1	250.00	250.00
Utensilios de cafetería en general	Juego	1	1.200	1.200
Caja registradora	U	1	400.00	400.00
<b>Total</b>				<b>5.153</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: El autor  
Año: 2016

El mobiliario que es indispensable para el servicio de libro – cafetería y que está de acuerdo a sus ambientes físicos definidos en el plano arquitectónico comprende lo siguiente:



Tabla 32. Muebles y enseres de cafetería

DETALLE	UNIDA D	CANTIDA D	P. UNIT	P. TOTA L
Mesas redondas de tablero MDF de cuatro puestos	U	8	45.00	360.00
Mesas redondas de tablero MDF de seis puestos	U	4	65.00	260.00
Sillas de madera maciza con tapizado el asiento	U	56	28.00	1.568
Estanterías metálicas para la despensa	U	3	100.0 0	300.00
Estanterías de madera para la exhibición de libros	U	3	150.0 0	450.00
Colección de 20 libros de motivación	U	1	500.0 0	500.00
Mueble exhibidor de productos	U	1	200.0 0	200.00
Sala de estar para el área de lectura	U	1	700.0 0	700.00
Mesa de acero inoxidable para la preparación de alimentos	U	1	280.0 0	280.00
<b>Total</b>				<b>4.618</b>

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

**Tabla 33. Muebles y enseres administrativo**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNIT</b>	<b>P. TOTAL</b>
Escritorio tipo gerencial de tablero MDF vinílico con refuerzo perimetral de polivinilo	U	2	280.00	560.00
Sillas giratorias ergonómicas	U	2	109.00	218.00
Archivadores	U	2	140.00	280.00
Juego de star	U	1	550.00	550.00
<b>Total</b>				<b>1.608</b>

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

Tabla 34. Equipo de informática de administración

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDA D</b>	<b>CANTIDA D</b>	<b>P. UNI T</b>	<b>P. TOTA L</b>
Equipos de computación con impresora marca DELL	U	3	1.200	3.600
<b>Total</b>				<b>3.600</b>

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

#### **4.5 Presupuesto técnico**

Uno de los aspectos importantes de la ingeniería del proyecto es el presupuesto técnico que representa el valor monetario de los distintos rubros que constituyen la inversión de activos no corrientes (planta, propiedad y equipo), capital de trabajo inicial y los activos diferidos o pre operativos.

#### 4.5.1 Inversiones fijas

Las inversiones fijas están estructuradas por los valores económicos para la adquisición de activos no corrientes (planta, propiedad y equipo), que son necesarios para iniciar las operaciones de la microempresa de libro – cafetería.

**Tabla 35. Activos fijos**

<b>AÑO</b>	<b>INVERSIÓN</b>
<b>1. Inversiones fijas</b>	
Equipos de cafetería	5.153,00
Muebles y enseres de cafetería	4.618,00
Muebles y enseres administrativo	1.608,00
Equipos de informática de administración	3.600,00
<b>Total inversiones fijas</b>	<b>14.979,00</b>

**Fuente:** Investigación directa.

**Elaborado por:** El autor

#### 4.5.2 Inversiones diferidas

Son el conjunto de bienes de propiedad de la empresa necesarios para su funcionamiento y que incluyen los valores económicos por concepto de: constitución de la empresa, patente municipal, permiso de los bomberos, permiso del Ministerio de Turismo. En este tipo de inversión se considera lo referente a obras civiles de adecuación del local donde funcionará la microempresa, con la finalidad de que tenga funcionalidad, las condiciones de seguridad de las instalaciones de acuerdo a los requerimientos que exigen las entidades de control.

**Tabla 36. Activos per operativos**

<b>CONCEPTO</b>	<b>MONTO</b>
Constitución de la empresa	350.00
Patente Municipal	50.00
Permiso de los bomberos	80.00
Permiso del Ministerio de Turismo	150.00
Adecuación del local	3.200
<b>TOTAL</b>	<b>3.830.00</b>

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

#### 4.5.3 Capital de trabajo inicial (inversión variable)

En la etapa operativa de la cafetería es necesario determinar el capital de trabajo inicial con la finalidad de disponer de un flujo de caja que permita asumir los costos directos e indirectos para un determinado tiempo (2 meses). Para realizar el capital de trabajo se efectuó una proyección financiera obteniéndose los siguientes resultados:

**Tabla 37. Capital de trabajo**

<b>COSTOS Y GASTOS</b>	<b>VALOR/ 2 MESES</b>
Gastos de operación	4.343.86
Gastos de administración	5.763.82
Gastos de ventas	696.66
<b>CAPITAL INICIAL</b>	<b>10.804.34</b>

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año: 2016

#### 4.5.4 Inversiones totales

Las inversiones totales de acuerdo a la capacidad instalada y operativa que tendrá la microempresa de servicio de libro – cafetería, están determinadas por: activos no corrientes (planta, propiedad y equipo) con un valor de \$14.979.; por capital de trabajo inicial que es de \$10.804.34 y activos diferidos por un monto de \$3.830.

**Tabla 38. Inversiones totales**

<b>ACTIVOS</b>	<b>MONTO</b>	<b>%</b>
Activos no corrientes	14.979,00	50,58
Capital de trabajo	10.804,34	36,48
Activos pre operativos	3.830,00	12,93
<b>TOTAL</b>	<b>29.613,34</b>	<b>100</b>

#### 4.6 Financiamiento

La inversión del proyecto se financiará de la siguiente manera: el 30% mediante recursos propios y el 70% por medio de un crédito en BanEcuador que tiene una tasa activa referencial del 10%.

**Tabla 39. Fuentes de financiamiento**

<b>ACTIVOS</b>	<b>MONTO TOTAL</b>	<b>FUENTES</b>	
		<b>RECURSOS PROPIOS</b>	<b>CRÉDITO</b>
<b>1. ACTIVOS FIJOS</b>			
Equipos de cafetería	5.153,00	0,00	5.153,00
Muebles y enseres de cafetería	4.618,00	0,00	4.618,00
Muebles y enseres administrativo	1.608,00	1.454,00	154,00
Equipos de informática de administración	3.600,00	3.600,00	0,00
<b>Sub total</b>	<b>14.979,00</b>	<b>5.054,00</b>	<b>9.925,00</b>
<b>2. CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>10.804,34</b>	<b>0,00</b>	<b>10.804,34</b>
<b>3. ACTIVOS PREOPERATIVOS</b>	<b>3.830,00</b>	<b>3.830,00</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>29.613,34</b>	<b>8.884,00</b>	<b>20.729,34</b>
<b>%</b>	<b>100%</b>	<b>30,00</b>	<b>70,00</b>

Elaborado por: El autor

#### 4.7 Talento humano requerido

El talento humano requerido para la operatividad de la microempresa de servicio de libro cafetería es el que se detalla a continuación:

**Cuadro 4. Talento humano**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>
Gerente	1
Contadora	1
Cajera	1
Meseros	2
Cocinero	1
<b>Total</b>	<b>7</b>

**Fuente:** Encuestas (382 unidades de observación).

**Elaborado por:** El autor

**Año:**2016

## CAPITULO V

### ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero tiene como objetivo principal determinar los presupuestos de ingresos, costos y gastos de forma planificada de acuerdo a la capacidad operativa que tendrá la microempresa. Para proyectar los ingresos y gastos se considera un índice de crecimiento fundamentado en la tasa de inflación del año 2016 que es del 1.12% según el Banco Central del Ecuador. En este capítulo se organizan los estados financieros de manera que contribuya a su análisis para lo cual se estructuró el estado de resultados, flujo neto de efectivo y balance de situación financiera. Para validar el proyecto desde el punto de vista financiero se calculó la tasa de descuento a la que los flujos netos de efectivo deben estar actualizados para medir el Valor Actual Neto, Periodo de Recuperación de Inversión, Beneficio / Costo.

#### 5.1 Presupuesto de ingresos

Los ingresos de la microempresa de libro cafetería están relacionados con su capacidad operativa, los productos y servicios, precios que tendrán cada uno de estos de forma que los ingresos permitan cubrir los gastos corrientes y generar una rentabilidad en forma sustentada del proyecto.

**Cuadro 5. Desglose de ingresos año 1**

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
SANDUCHES	U	3.630	2,50	9.075,00
HAMBURGUESAS	U	2.592	3,20	8.294,40
CAFÉS	U	10.368	2,50	25.920,00
CHOCOLATE	U	1.296	2,00	2.592,00
BATIDOS	U	1.470	1,50	2.205,00
JUGOS	U	1.728	1,00	1.728,00
PICADITAS DE SAL	U	3.456	5,00	17.280,00
BOCADITOS DE DULCE	U	3.456	4,00	13.824,00
<b>TOTAL</b>				<b>80.918,4</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Cuadro 6. Desglose de ingresos año 2**

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
SANDUCHES	U	3.630	2,53	9.176,64
HAMBURGUESAS	U	2.592	3,24	8.387,30
CAFÉS	U	10.368	2,53	26.210,30
CHOCOLATE	U	1.296	2,02	2.621,03
BATIDOS	U	1.470	1,52	2.229,70
JUGOS	U	1.728	1,01	1.747,35
PICADITAS DE SAL	U	3.456	5,06	17.473,54
BOCADITOS DE DULCE	U	3.456	4,04	13.978,83
<b>TOTAL</b>				<b>81.824,7</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Cuadro 7. Desglose de ingresos año 3**

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
SANDUCHES	u	3.630	2,56	9.279,42
HAMBURGUESAS	u	2.592	3,27	8.481,24
CAFÉS	u	10.368	2,56	26.503,86
CHOCOLATE	u	1.296	2,05	2.650,39
BATIDOS	u	1.470	1,53	2.254,67
JUGOS	u	1.728	1,02	1.766,92
PICADITAS DE SAL	u	3.456	5,11	17.669,24
BOCADITOS DE DULCE	u	3.456	4,09	14.135,39
<b>TOTAL</b>				<b>82.741,12</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Cuadro 8. Desglose de ingresos año 4**

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
SANDUCHES	u	3.630	2,58	9.383,35
HAMBURGUESAS	u	2.592	3,31	8.576,22
CAFÉS	u	10.368	2,58	26.800,70
CHOCOLATE	u	1.296	2,07	2.680,07
BATIDOS	u	1.470	1,55	2.279,92
JUGOS	u	1.728	1,03	1.786,71
PICADITAS DE SAL	u	3.456	5,17	17.867,14
BOCADITOS DE DULCE	u	3.456	4,14	14.293,71
<b>TOTAL</b>				<b>83.667,82</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016



**Cuadro 9. Desglose de ingresos año 5**

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
SANDUCHES	u	3.630	2,61	9.488,44
HAMBURGUESAS	u	2.592	3,35	8.672,28
CAFÉS	u	10.368	2,61	27.100,87
CHOCOLATE	u	1.296	2,09	2.710,09
BATIDOS	u	1.470	1,57	2.305,46
JUGOS	u	1.728	1,05	1.806,72
PICADITAS DE SAL	u	3.456	5,23	18.067,25
BOCADITOS DE DULCE	u	3.456	4,18	14.453,80
<b>TOTAL</b>				<b>84.604,90</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Cuadro 10. Ingresos consolidados**

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos proyectados	80.918	81.825	82.741	83.668	84.605
<b>TOTAL</b>	<b>80.918</b>	<b>81.825</b>	<b>82.741</b>	<b>83.668</b>	<b>84.605</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

## 5.2 Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos se fundamentó en los costos de producción que equivalen a materiales directos, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Se formuló los gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

### 5.2.1 Costos de producción

En el rubro de costos de producción los materiales directos que son necesarios en la etapa operativa de la microempresa de libro cafetería son los siguientes:

**Cuadro 11. Desglose de materiales directos**

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
CAFÉ	TARRO DE 500GR	60,00	6,00	360,00
CREMA DE LECHE EN POLVO	FUNDAS	12,00	2,00	24,00
CHOCOLATE EN POLVO	FUNDAS DE 250GR	48,00	4,00	192,00
CHOCOLATE EN BARRA	BARRAS DE 500GR	48,00	3,00	144,00
FRUTAS	KILOS	180,00	2,50	450,00
SOBRES DE AGUAS AROMÁTICAS	PAQUETES	120,00	3,20	384,00
VERDURAS	KILOS	180,00	2,30	414,00
AZÚCAR	QQ	5,00	50,00	250,00
CARNES	KL	150,00	2,25	337,50
PANES PARA HAMBURGUESAS	UNIDAD	3.000,00	0,18	540,00
PANES PARA SANDUCHES	UNIDAD	4.000,00	0,15	600,00
SAL	FUNDAS	12,00	3,0	36,00
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>				<b>3.731,50</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Salarios de mano de obra directa**

Los valores por mano de obra directa corresponden al responsable del área de cocina y se asume un salario mensual de \$500.00 más los beneficios de ley. La información se detalla a continuación:

**Cuadro 12. Salario de personal año 1**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
COCCINERO	500,00	31,25	41,67	60,75	20,83	654,50	7.854,00
<b>TOTAL</b>							<b>7.854,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Cuadro 13. Salario de personal año 2**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
COCINERO	505,60	31,60	42,13	61,43	42,13	21,07	703,96	8.447,56
<b>TOTAL</b>								<b>8.447,56</b>

Fuente: Investigación directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año:2016

**Cuadro 14. Salario de personal año 3**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
COCINERO	511,26	31,95	42,61	62,12	42,61	21,30	711,85	8.542,18
<b>TOTAL</b>								<b>8.542,18</b>

Fuente: Investigación directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año:2016

**Cuadro 15. Salario de personal año 4**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
COCINERO	516,99	32,31	43,08	62,81	43,08	21,54	719,82	8.637,85
<b>TOTAL</b>								<b>8.637,85</b>

Fuente: Investigación directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año:2016

**Cuadro 16. Salario de personal año 5**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
COCINERO	522,78	32,67	43,56	63,52	43,56	21,78	727,88	8.734,59
<b>TOTAL</b>								<b>8.734,59</b>

Fuente: Investigación directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año:2016

### Costos indirectos de producción

En las partidas contables de los costos indirectos de producción se calculó los materiales indirectos, servicios básicos, mano de obra indirecta y las depreciaciones del equipamiento y mobiliario que forman parte del proceso de producción, los costos indirectos asumidos son los siguientes:

**Cuadro 17. Costos indirectos de producción**

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
<b>EFFECTIVOS</b>					
Materiales indirectos	512,00	517,73	523,53	529,40	535,33
Mano de obra indirecta	11.968,50	12.860,95	13.004,99	13.150,65	13.297,93
Servicios básicos	1.020,00	1.031,42	1.042,98	1.054,66	1.066,47
<b>Subtotal</b>	<b>13.500,50</b>	<b>14.410,11</b>	<b>14.571,50</b>	<b>14.734,70</b>	<b>14.899,73</b>
<b>NO EFFECTIVOS</b>					
Depreciación de equipos de cafetería	515,30	515,30	515,30	515,30	515,30
Depreciación de muebles y enseres de cafetería	461,80	461,80	461,80	461,80	461,80
<b>Subtotal</b>	<b>977,10</b>	<b>977,10</b>	<b>977,10</b>	<b>977,10</b>	<b>977,10</b>
<b>Total</b>	<b>14.477,60</b>	<b>15.387,21</b>	<b>15.548,60</b>	<b>15.711,80</b>	<b>15.876,83</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016

**Cuadro 18. Materiales indirectos**

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
UNIFORMES	U	8,00	40,00	320,00
DESINFECTANTE	GALÓN	24,00	8,00	192,00
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>				<b>512,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016

## Salarios de mano de obra indirecta

Cuadro 19. Salario de personal año 1

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
MESEROS (2)	750,00	62,50	62,50	91,13	31,25	997,38	11.968,50
<b>TOTAL</b>							<b>11.968,50</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

Cuadro 20. Salario de personal año 2

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
MESEROS (2)	758,40	63,20	63,20	92,15	63,20	31,60	1.071,75	12.860,95
<b>TOTAL</b>								<b>12.860,95</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

Cuadro 21. Salario de personal año 3

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
MESEROS (2)	766,89	63,91	63,91	93,18	63,91	31,95	1.083,75	13.004,99
<b>TOTAL</b>								<b>13.004,99</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

Cuadro 22. Salario de personal año 4

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
MESEROS (2)	775,48	64,62	64,62	94,22	64,62	32,31	1.095,89	13.150,65
<b>TOTAL</b>								<b>13.150,65</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Cuadro 23. Salario de personal año 5**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
MESEROS (2)	784,17	65,35	65,35	95,28	65,35	32,67	1.108,16	13.297,93
<b>TOTAL</b>								<b>13.297,93</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Cuadro 24. Servicios básicos**

CONCEPTO	UNIDAD DE CONSUMO	CANTIDAD POR MES	COSTO UNIT. POR MES	COSTO MENSUAL	P. TOTAL AÑO
Luz	KWH	173.32	0.25	43.33	520.00
Agua	Metros 3	83.33	0.30	25.00	300.00
Teléfono	Minutos	208.38	0.08	16.67	200.00
<b>TOTAL</b>					<b>1.020</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### Costos de producción consolidados

Una vez analizado los valores económicos de los materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de producción se consolidaron para disponer de una información sistémica, ordenada y lógica.

**Cuadro 25. Costos de producción**

DETALLE	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Materiales directos	3.731,50	3.773,29	3.815,55	3.858,29	3.901,50
Mano de obra directa	7.854,00	8.447,56	8.542,18	8.637,85	8.734,59
Costos indirectos de producción	14.477,60	15.387,21	15.548,60	15.711,80	15.876,83
<b>TOTAL</b>	<b>26.063,10</b>	<b>27.608,06</b>	<b>27.906,33</b>	<b>28.207,94</b>	<b>28.512,92</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### 5.2.2 Gastos administrativos

La microempresa de servicio de libro cafetería para operar en forma planificada, organizada, requiere de personal administrativo, por lo que los valores económicos por este rubro se identifican en este tipo de gasto, así como los gastos de arrendamiento del local, insumos de oficina y servicios básicos.

**Cuadro 26. Gastos administrativos**

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
<b>EFFECTIVOS</b>					
Pago de personal administrativo	21.692,25	23.325,60	23.586,85	23.851,02	24.118,15
Servicios Básicos	300,00	303,36	306,76	310,19	313,67
Insumos de oficina	864,00	873,68	883,46	893,36	903,36
Arriendo de local	9.600,00	9.707,52	9.816,24	9.926,19	10.037,36
<b>Subtotal</b>	<b>32.456,25</b>	<b>34.210,16</b>	<b>34.593,31</b>	<b>34.980,76</b>	<b>35.372,54</b>
<b>NO EFFECTIVOS</b>					
Depreciación de muebles y enseres administrativos	160,80	160,80	160,80	160,80	160,80
Depreciación de equipos de informática administrativos	1.199,88	1.199,88	1.199,88	1.199,88	1.199,88
Amortización	766,00	766,00	766,00	766,00	766,00
<b>Subtotal</b>	<b>2.126,68</b>	<b>2.126,68</b>	<b>2.126,68</b>	<b>2.126,68</b>	<b>2.126,68</b>
<b>TOTAL</b>	<b>34.582,93</b>	<b>36.336,84</b>	<b>36.719,99</b>	<b>37.107,44</b>	<b>37.499,22</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016

### Salario de personal administrativo

**Cuadro 27. Salario de personal año 1**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE	550,00	31,25	45,83	66,83	22,92	716,83	8.601,90
CONTADORA	450,00	31,25	37,50	54,68	18,75	592,18	7.106,10
CAJERA	375,00	31,25	31,25	45,56	15,63	498,69	5.984,25
<b>TOTAL</b>							<b>21.692,25</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016

**Cuadro 28. Salario de personal año 2**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE	556,16	31,60	46,35	67,57	46,35	23,17	771,20	9.254,40
CONTADORA	455,04	31,60	37,92	55,29	37,92	18,96	636,73	7.640,73
CAJERA	379,20	31,60	31,60	46,07	31,60	15,80	535,87	6.430,47
<b>TOTAL</b>								<b>23.325,60</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016

**Cuadro 29. Salario de personal año 3**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE	562,39	31,95	46,87	68,33	46,87	23,43	779,84	9.358,05
CONTADORA	460,14	31,95	38,34	55,91	38,34	19,17	643,86	7.726,30
CAJERA	383,45	31,95	31,95	46,59	31,95	15,98	541,87	6.502,49
<b>TOTAL</b>								<b>23.586,85</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016

**Cuadro 30. Salario de personal año 4**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE	568,69	32,31	47,39	69,10	47,39	23,70	788,57	9.462,86
CONTADORA	465,29	32,31	38,77	56,53	38,77	19,39	651,07	7.812,84
CAJERA	387,74	32,31	32,31	47,11	32,31	16,16	547,94	6.575,32
<b>TOTAL</b>								<b>23.851,02</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016

**Cuadro 31. Salario de personal año 5**

CONCEPTO	SALARIO	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE	575,06	32,67	47,92	69,87	47,92	23,96	797,40	9.568,84
CONTADORA	470,50	32,67	39,21	57,17	39,21	19,60	658,36	7.900,34
CAJERA	392,08	32,67	32,67	47,64	32,67	16,34	554,08	6.648,97
<b>TOTAL</b>								<b>24.118,15</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016



**Cuadro 32. Insumos de oficina**

CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	P. UNITARIO	P. TOTAL AÑO
RESMAS DE PAPEL BON	U	3	4,00	12,00
GRAPADORAS Y PERFORADORAS	U	4	3,00	12,00
FACTUREROS	U	120	7,00	840,00
<b>TOTAL</b>				<b>864,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Cuadro 33. Servicios básicos**

CONCEPTO	UNIDAD DE CONSUMO	CANTIDAD POR MES	COSTO UNIT. POR MES	COSTO MENSUAL	P. TOTAL AÑO
Luz	KWH	31.68	0.25	7.92	95.00
Agua	Metros 3	22.23	0.30	6.67	80.00
Teléfono	Minutos	130.13	0.08	10.41	125.00
<b>TOTAL</b>					<b>300.00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### 5.2.2 Gastos de ventas

Los gastos de ventas o también considerados como de mercadeo corresponden a material impreso publicitario y un pautaaje en una radio local; los valores económicos por estos conceptos son los siguientes:

**Cuadro 34. Gastos de ventas**

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
<b>1. EFECTIVOS</b>					
Material publicitario (dúpticos, crípticos)	1.800,00	1.820,16	1.840,55	1.861,16	1.882,00
Publicidad en medios de comunicación	2.400,00	2.426,88	2.454,06	2.481,55	2.509,34
<b>TOTAL</b>	<b>4.200,00</b>	<b>4.247,04</b>	<b>4.294,61</b>	<b>4.342,71</b>	<b>4.391,34</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### 5.2.3 Gastos financieros

El financiamiento previsto para la creación de la microempresa de servicio de libro cafetería es a través de aportes propios en un 30% y el 70% vía un crédito en BanEcuador de la ciudad de Ibarra a una tasa del 10% a 5 años plazo. Los gastos financieros son los intereses que se incurren en la tabla de amortización siguiente:

**Cuadro 35. Tabla de amortización**

CAPITAL	<b>20.729,34</b>	TOTAL AMORT:	<b>20.729,34</b>
INTERÉS	<b>10,00%</b>	TOTAL INTER:	<b>7.255,27</b>
PLAZO		TOTAL CUOTA:	<b>27.984,61</b>
AÑOS	<b>5</b>	Fecha de inicio deuda	julio 15, 2017
GRACIA	<b>1</b>	Días interpagos	360

PERIODOS	CAPITAL INICIAL	AMORTIZACIÓN	INTERESES	CUOTA	CAPITAL REDUCIDO
1	20.729,34	0,00	2.072,93	2.072,93	20.729,34
2	20.729,34	5.182,33	2.072,93	7.255,27	15.547,00
3	15.547,00	5.182,33	1.554,70	6.737,03	10.364,67
4	10.364,67	5.182,33	1.036,47	6.218,80	5.182,33
5	5.182,33	5.182,33	518,23	5.700,57	(0,00)

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### 5.2.4 Depreciación

Los valores considerados por depreciación constituyen un gasto para la empresa que debe ser cargado a los costos totales de los productos y servicios que tendrá la cafetería, con la finalidad de obtener valores contables de depreciación se calculó mediante los índices de depreciación que mite el SRI.

**Cuadro 36. Depreciación**

CONCEPTO	COSTO	PORCENTAJE	DEPRECIACIÓN ANUAL					V.S
			1	2	3	4	5	
<b>ACTIVO</b>								
Equipos de cafetería	5.153,00	10	515,30	515,30	515,30	515,30	515,30	2.576,50
Muebles y enseres de cafetería	4.618,00	10	461,80	461,80	461,80	461,80	461,80	2.309,00
Muebles y enseres administrativo	1.608,00	10	160,80	160,80	160,80	160,80	160,80	804,00
Equipos de informática de administración	3.600,00	33.33	1.199,88	1.199,88	1.199,88	1.199,88	1.199,88	1.200,24
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>14.979,00</b>		<b>2.337,78</b>	<b>2.337,78</b>	<b>2.337,78</b>	<b>2.337,78</b>	<b>2.337,78</b>	<b>6.889,74</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

**Cuadro 37. Amortización de activos pre operativos**

CONCEPTO	COSTO	AMORTIZACIÓN				
		1	2	3	4	5
Amortización de activos pre operativos	3.830,00	766,00	766,00	766,00	766,00	766,00
<b>TOTAL, AMORTIZACIÓN</b>		<b>766,00</b>	<b>766,00</b>	<b>766,00</b>	<b>766,00</b>	<b>766,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### Gastos de operación y financiación

Los gastos de operación y financiación, son los establecidos en los costos de producción, la valoración de los materiales directos, mano de obra directa, costos indirectos de producción, gastos administrativos, gastos de ventas o mercadeo y los gastos financieros.

**Cuadro 38. Costos de operación y de financiación**

FASE	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
<b>AÑO</b>					
Materiales directos	3.731,50	3.773,29	3.815,55	3.858,29	3.901,50
Personal Directo	7.854,00	8.447,56	8.542,18	8.637,85	8.734,59
Costos indirectos de producción	14.477,60	15.387,21	15.548,60	15.711,80	15.876,83
<b>1. Costo Directos</b>	<b>26.063,10</b>	<b>27.608,06</b>	<b>27.906,33</b>	<b>28.207,94</b>	<b>28.512,92</b>
Gastos de administración	34.582,93	36.336,84	36.719,99	37.107,44	37.499,22
Gastos de ventas	4.200,00	4.247,04	4.294,61	4.342,71	4.391,34
<b>2. Gastos Operativos</b>	<b>38.782,93</b>	<b>40.583,88</b>	<b>41.014,60</b>	<b>41.450,15</b>	<b>41.890,57</b>
<b>Costos Operativos (1+2)</b>	<b>64.846,03</b>	<b>68.191,94</b>	<b>68.920,93</b>	<b>69.658,08</b>	<b>70.403,49</b>
Gastos de Financiar (intereses)	2.072,93	2.072,93	1.554,70	1.036,47	518,23
<b>Total Gastos Operativos y No Operativos</b>	<b>66.918,96</b>	<b>70.264,88</b>	<b>70.475,63</b>	<b>70.694,55</b>	<b>70.921,72</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### 5.3 Estado de situación financiera inicial

El estado de situación inicial refleja el comportamiento de los activos, pasivos y patrimonio de la microempresa, en su etapa inicial.

**Cuadro 39. Estado de situación financiera inicial**

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>A. CORRIENTE</b>			
Caja		<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	
Bancos	10.804,34	Préstamo	20.729.34
	<b>10.804,34</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>20.729.34</b>
<b>A. NO CORRIENTES</b>			
Equipos de cafetería	5.153,00		
Muebles y enseres de cafetería	4.618,00		
Muebles y enseres administrativo	1.608,00		
Equipos de informática de administración	3.600,00		
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>14.979,00</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
<b>A. DIFERIDOS</b>		Capital Social	8.884,00
Gastos Pre operativos	3.830,00	Utilidad	0,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>3.830,00</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>8.884,00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>29.613,34</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>29.613,34</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### 5.4 Estado de resultados proyectado

El Estado de Resultados proyectado fundamentado en su capacidad operativa, los ingresos y los costos totales que tendrá la microempresa de servicio de libro cafetería, refleja las utilidades netas en los primeros 5 años de funcionamiento, siendo estos los siguientes:

**Cuadro 40. Estado de pérdidas y ganancias**

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas	80.918	81.825	82.741	83.668	84.605
Menos costo de producción	26.063	27.608	27.906	28.208	28.513
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>54.855</b>	<b>54.217</b>	<b>54.835</b>	<b>55.460</b>	<b>56.092</b>
Menos Gastos de Administración	34.583	36.337	36.720	37.107	37.499
Gastos de vender	4.200	4.247	4.295	4.343	4.391
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>16.072</b>	<b>13.633</b>	<b>13.820</b>	<b>14.010</b>	<b>14.201</b>
Costos Financieros	2.073	2.073	1.555	1.036	518
<b>Utilidad Antes de Participación</b>	<b>13.999</b>	<b>11.560</b>	<b>12.265</b>	<b>12.973</b>	<b>13.683</b>
15% Participación de Utilidades	2.100	1.734	1.840	1.946	2.052
<b>Utilidad Antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>11.900</b>	<b>9.826</b>	<b>10.426</b>	<b>11.027</b>	<b>11.631</b>
Impuesto a la Renta 5% (personas naturales)	595	491	521	551	582
<b>Utilidad Neta</b>	<b>11.305</b>	<b>9.335</b>	<b>9.904</b>	<b>10.476</b>	<b>11.049</b>

Fuente: Investigación directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año:2016

### 5.5 Flujo neto de efectivo

El flujo neto de efectivo es un estado financiero importante en los proyectos de factibilidad y son las partidas de entradas y salidas de efectivo que constituyen los ingresos y gastos probables que tendrá el proyecto en un periodo de tiempo determinado, ayudando a explicar los cambios en el efectivo y en los equivalentes contables. Desde el punto de vista financiero el valor de la empresa representa la capacidad para generar un flujo de efectivo financiero.

**Cuadro 41. Flujo neto de efectivo**

FASE	INVERSIÓN	AÑOS PROYECTADOS					VALOR
AÑO	0	1	2	3	4	5	REMANENTE LIBROS
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>							
1. Recursos Financieros	29.613,34						
2. Utilidad Operativa		16.072,37	13.632,74	13.820,19	14.009,74	14.201,41	
3. Depreciación		2.337,78	2.337,78	2.337,78	2.337,78	2.337,78	
4. Amortización		766,00	766,00	766,00	766,00	766,00	
5. Valor Remanente en el Ultimo año							6.889,74
<b>TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>29.613,34</b>	<b>19.176,15</b>	<b>16.736,52</b>	<b>16.923,97</b>	<b>17.113,52</b>	<b>17.305,19</b>	<b>6.889,74</b>
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>							
1. Activos Fijos	14.979,00	0.00	0.00	0.00	3.600,00	0.00	
2. Capital de Trabajo	10.804,34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
3. Activos Pre operativos	3.830,00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
4. Costos Financieros		2.072,93	2.072,93	1.554,70	1.036,47	518,23	
5. Pago a principal		0,00	5.182,33	5.182,33	5.182,33	5.182,33	
6. Impuestos		2.694,89	2.225,26	2.361,11	2.497,36	2.634,01	
<b>TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO</b>	<b>29.613,34</b>	<b>4.767,83</b>	<b>9.480,53</b>	<b>9.098,14</b>	<b>12.316,16</b>	<b>8.334,58</b>	
<b>ENTRADAS MENOS SALIDAS</b>	<b>0.00</b>	<b>14.408,32</b>	<b>7.255,99</b>	<b>7.825,83</b>	<b>4.797,36</b>	<b>8.970,61</b>	<b>6.889,74</b>
<b>SALDO ACUMULADO DE EFECTIVO (FNE)</b>	<b>0.00</b>	<b>14.408,32</b>	<b>21.664,32</b>	<b>29.490,15</b>	<b>34.287,51</b>	<b>43.258,12</b>	

Fuente: Investigación directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año:2016

### 5.6 Balance de situación financiera proyectado

El balance general tiene como función principal establecer el valor contable de la empresa al final de cada periodo económico, en relación a los activos, pasivos y el capital contable de los accionistas de manera que muestra lo que posee la empresa y la manera en la cual esta se financia.

**Cuadro 42. Estado de situación financiera proyectado**

DETALLE	INICIAL	AÑOS PROYECTADOS				
		1	2	3	4	5
<b>NIVEL DE OPERACIÓN</b>						
<b>ACTIVOS</b>						
<b>A. CORRIENTE</b>						
1.Caja		5.403,84	5.682,66	5.743,41	5.804,84	5.866,96
2.Bancos	10.804,34	14.408,32	21.664,32	29.490,15	34.287,51	43.258,12
3.Cuentas por Cobrar		5.403,84	5.682,66	5.743,41	5.804,84	5.866,96
4. Inventario de insumos		310,96	314,44	317,96	321,52	325,13
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>10.804,34</b>	<b>25.526,95</b>	<b>33.344,08</b>	<b>41.294,93</b>	<b>46.218,71</b>	<b>55.317,16</b>
<b>A. NO CORRIENTES</b>						
Equipos de cafetería	5.153,00	4.637,70	4.122,40	3.607,10	3.091,80	2.576,50
Muebles y enseres de cafetería	4.618,00	4.156,20	3.694,40	3.232,60	2.770,80	2.309,00
Muebles y enseres administrativo	1.608,00	1.447,20	1.286,40	1.125,60	964,80	804,00
Equipos de informática de administración	3.600,00	2.400,12	1.200,24	0,36	2.400,12	1.200,24
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>14.979,00</b>	<b>12.641,22</b>	<b>10.303,44</b>	<b>7.965,66</b>	<b>9.227,52</b>	<b>6.889,74</b>
<b>A. DIFERIDOS</b>						
13.Gastos Pre operativos	3.830,00	3.064,00	2.298,00	1.532,00	766,00	0,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>3.830,00</b>	<b>3.064,00</b>	<b>2.298,00</b>	<b>1.532,00</b>	<b>766,00</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>29.613,34</b>	<b>41.232,17</b>	<b>45.945,52</b>	<b>50.792,59</b>	<b>56.212,23</b>	<b>62.206,90</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>P. CORRIENTE</b>						
14.Cuentas por Pagar		466,44	471,66	476,94	482,29	487,69
<b>Pasivo a Largo Plazo</b>						
15.Préstamo	20.729,34	20.729,34	15.547,00	10.364,67	5.182,33	0,00
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>20.729,34</b>	<b>21.195,78</b>	<b>16.018,67</b>	<b>10.841,61</b>	<b>5.664,62</b>	<b>487,69</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
16.Capital Social	8.884,00	8.731,85	20.592,31	30.046,59	40.071,70	50.670,05
17.Utilidad	0,00	11.304,54	9.334,55	9.904,38	10.475,92	11.049,17
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>20.036,4</b>	<b>29.926,9</b>	<b>39.951,0</b>	<b>50.547,6</b>	<b>61.719,2</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>29.613,34</b>	<b>41.232,17</b>	<b>45.945,52</b>	<b>50.792,59</b>	<b>56.212,23</b>	<b>62.206,90</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### 5.7 Determinación del costo de oportunidad

Para realizar el análisis financiero del proyecto se definió el costo de oportunidad, en relación a la composición del capital inicial que se requiere para la creación de la microempresa de servicio de libro cafetería. Los valores para el cálculo del costo de oportunidad están en relación al tipo de financiamiento que tiene el proyecto que es con aportes propios y crédito.

**Cuadro 43. Costo de oportunidad**

Descripción	Valor	%	Tasa de (%) ponderación	Valor ponderado
Capital Propio	8.884	30	6	180,00
Capital Financiado	20.729,34	70	10	700,00
<b>Total</b>	<b>29.613</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>880,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016

$$CK = 880/100 = 8.8\%$$

### Tasa de descuento

Una vez definido el costo de oportunidad, validado en los porcentajes del capital propio, y el financiado con sus respectivas tasas de ponderación se agrega el valor de la tasa de inflación obteniéndose la siguiente relación:

$$Td = 8.8 + 1.12\% = 9.92\%$$

La tasa de descuento obtenida es del 9.92%.

## 5.8 Evaluación Financiera

### 5.8.1 Valor Actual Neto (VAN)

Para calcular el Valor Actual Neto o Valor Presente Neto se consideró la inversión inicial del proyecto que es de \$29.613.34 y los flujos netos de efectivo obtenidos en los 5 primeros años de funcionamiento de la microempresa de servicio de libro cafetería. El Valor Actual Neto se calculó aplicando la siguiente ecuación:

$$VAN = - \text{Inversión Inicial} + \sum FCN_{(i)}$$

Dónde:

FNE = Flujo Neto de Efectivo Proyectado

i = Tasa de redescuento (9.92%)



n = Tiempo de proyección (5 años)

$$VAN_{(i)} = -I_0 + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE + VS_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN_{(9.92)} = -29.613.34 + \frac{14.408.32}{(1+0.0992)^1} + \frac{7.255.99}{(1+0.0992)^2} + \frac{7.825.83}{(1+0.0992)^3} + \frac{4.797.36}{(1+0.0992)^4} + \frac{8.970.61 + 6.889.74}{(1+0.0992)^5}$$

$$VAN = -29.613.34 + 38.176$$

$$VAN = 8.562.73$$

El VAN es de \$ 8.562.73, lo que sustenta el proyecto desde este punto de vista financiero.

### 5.8.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Uno de los indicadores relevantes en el análisis financiero es la Tasa Interna de Retorno o la rentabilidad financiera que tendrá el proyecto. Se definió a la TIR como aquella tasa de descuento que hace igual a cero a los flujos netos de efectivo del proyecto.

$$TIR = -P + FCN_{(i)} = 0$$

El cálculo de la TIR será igual a

$$P = \sum FCN_{(i)}$$

$$0 = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

La “i” que satisface la ecuación es la TIR

$$TIR = 22.10\%$$

De la estimación matemática y con el procedimiento de análisis multidimensional planteado en la ecuación, se obtiene una tasa interna de retorno de 22.10%, que es mayor a la tasa de descuento, por lo tanto, el proyecto es viable desde este punto de vista financiero.

### 5.8.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Se definió el periodo de recuperación de la inversión de la microempresa de servicio de libro cafetería, considerando los flujos netos de efectivo estimados, actualizados a la tasa de descuento del 9.92% y la inversión inicial, obteniéndose un PRI de 4 años, 1 mes y 18 días.

$$PRI = \sum FCN_{(i\%)} = \text{Inversión Inicial}$$

Dónde:

**PRI**= Período de Recuperación de la Inversión

$\sum FCN$ = sumatoria de flujos netos de efectivo actualizados

**Cuadro 44. Período de recuperación de la inversión**

AÑOS	INVERSIÓN	FNE	FNE ACTUALIZADO	PRI
0	29.613,34			4 años, 1 mes y 18 días
1		14.408,32	13.108,01	
2		7.255,99	6.005,42	
3		7.825,83	5.892,51	
4		4.797,36	3.286,21	
5		15.860,35	9.883,92	
<b>TOTAL</b>			<b>38.176,07</b>	

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: El autor  
Año:2016

#### 5.8.4 Relación Beneficio / Costo

El enfoque de valoración beneficio / costo mide el rendimiento que tendrá la empresa, como una decisión particular para viabilizar la inversión desde el punto de vista financiero, determinado por una tasa de descuento del 9.92% y la inversión inicial que es de \$29.613.34.

$$R\ B/C = \frac{\sum FNE_{(i)}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$R\ B/C = \frac{38.176.07}{29.613.34} = 1.29$$

**Cuadro 45. Beneficio Costo**

AÑOS	INVERSIÓN	FNE	FNE ACTUALIZADO	B/C
0	29.613,34			1,29
1		14.408,32	13.108,01	
2		7.255,99	6.005,42	
3		7.825,83	5.892,51	
4		4.797,36	3.286,21	
5		15.860,35	9.883,92	
<b>TOTAL</b>			<b>38.176,07</b>	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

### 5.9 Punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio o análisis de contribución se fundamenta en la evaluación de los costos por su variabilidad, para lo cual se definen los costos fijos y los costos variables en relación al volumen de ventas. Para su cálculo se utilizó la siguiente ecuación:

$$PE_s = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

CF = Costos Fijos  
CV = Costos Variable  
V = Valor de ventas

**Cuadro 46. Punto de equilibrio**

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas	80.918	81.825	82.741	83.668	84.605
Costos Totales	66.919	70.265	70.476	70.695	70.922
Costos Variable	26.063	27.608	27.906	28.208	28.513
Costos fijos	40.856	42.657	42.569	42.487	42.409
<b>Punto de equilibrio \$</b>	<b>60.267</b>	<b>64.378</b>	<b>64.234</b>	<b>64.096</b>	<b>63.966</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Año:2016

Del estudio financiero se determina que la microempresa de servicio de libro – cafetería generará ingresos por concepto de venta de sus servicios de \$80.918.40 en el primer año operativo, obteniendo una utilidad neta de \$11.305. Los indicadores financieros son positivos obteniendo los siguientes resultados: Valor Actual Neto es de \$8.562.73, la Tasa Interna de Retorno del 22.10%, un Periodo de Recuperación de la Inversión de 4 años, 1 mes y 18 días, un Beneficio /Costo de \$1.29, por lo tanto se acepta el proyecto desde el punto de vista financiero.

## **CAPITULO VI**

### **ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

#### **6.1 Nombre de la microempresa**

La razón social de la microempresa será: LIBRO CAFETERÍA IBARRA

#### **6.2 Misión**

Brindar el servicio de librería – cafetería con productos de calidad, ambientes confortables, música selecta, para la satisfacción de nuestros clientes, contando con talento humano calificado para ofertar servicios diferenciados, atención personalizada ágil y oportuna.

#### **6.3 Visión**

En los próximos cinco años ser una librería – cafetería líder en la ciudad de Ibarra, innovadora en sus servicios, crecer en experiencia y mejora continua siendo competitiva, con atención personalizada, caracterizada por ambientes acogedores, agradables, de acuerdo a las expectativas de los clientes.

#### **6.4 Principios y valores**

##### **6.4.1 Principios**

- Calidad. Máximo cumplimiento de normativas de seguridad alimentaria en los procesos de elaboración de los productos.
- Servicio. El cliente es lo más importante por lo que la atención es personalizada, ágil, amable, adaptado a sus gustos y preferencias.
- Confort. En sus ambientes físicos arquitectónicos como un medio de satisfacción de sus clientes.

### **6.4.2 Valores**

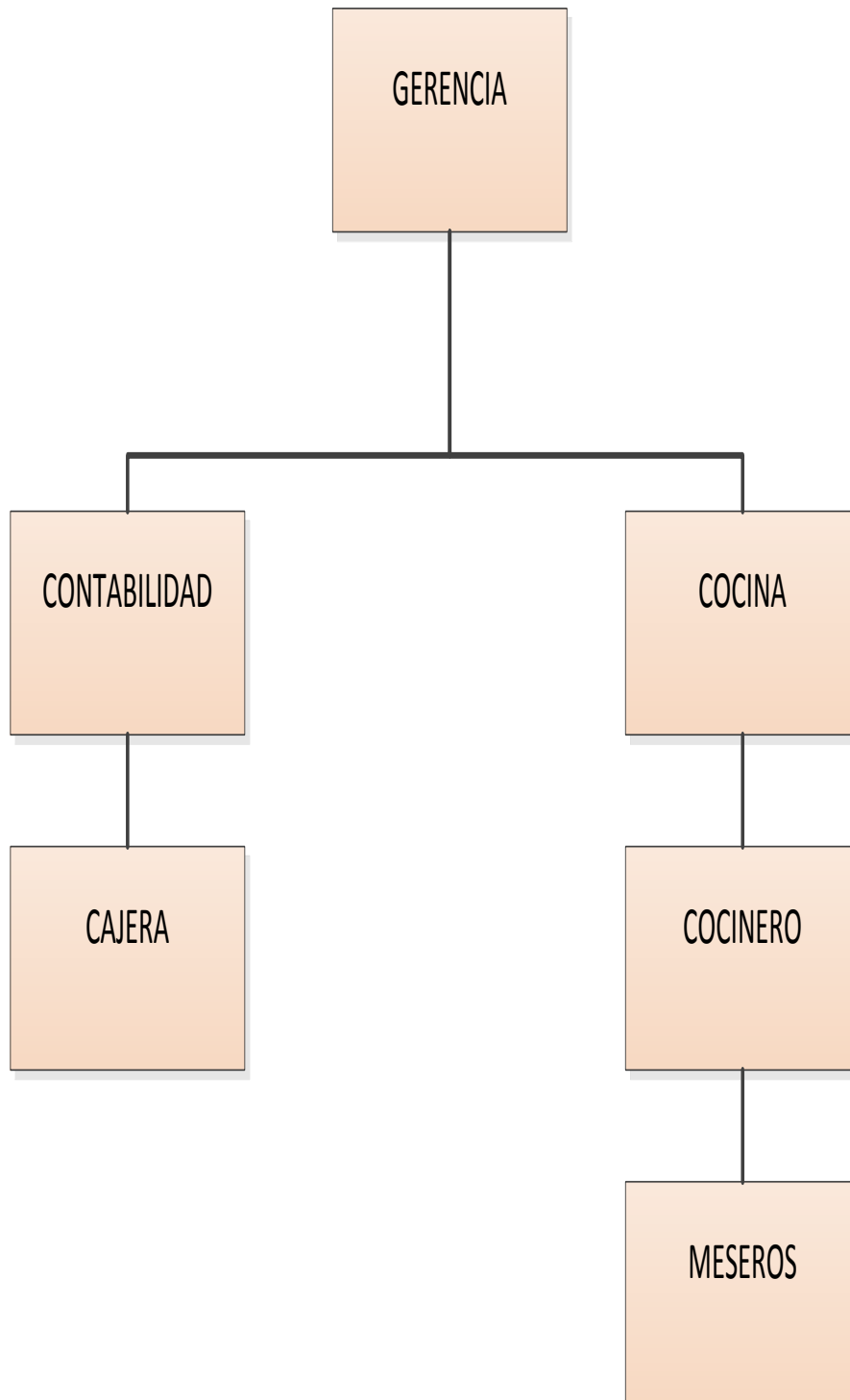
- Estructura integral. Con un equipo de trabajo armónico, actitud de servicio, cultura organizacional, honestidad y transparencia para ofrecer servicios de acuerdo a las expectativas de sus clientes.
- Excelencia en los productos / servicios. Cumpliendo con normativas, especificaciones técnicas en sus productos y servicios respondiendo a las necesidades de sus clientes.
- Compromiso. Cumplir con los productos y servicios en las órdenes solicitadas por los clientes a tiempo, precios razonables, en ambientes confortables, agradables, a través de un equipo humano comprometido y profesional.
- Ética. Como pilar fundamental aplicando a nivel interno; excelente ambiente de trabajo, criterios de valor empresarial, individual y colectivo para el cumplimiento de objetivos corporativos.
- Mejora continua. Evaluación continua de sus productos y servicios, a fin de responder a las necesidades cambiantes de su público meta y el crecimiento sostenido de la empresa.

### **6.5 Objetivos corporativos**

- Funcionar como una librería – cafetería con óptima rentabilidad financiera.
- Desarrollar una gestión empresarial, eficiente, eficaz, con óptimo desempeño de sus recursos humanos, materiales, tecnológicos, económicos.
- Cumplir con las normativas técnicas legales de seguridad ocupacional, medio ambiente en armonía con su entorno.
- Satisfacer las expectativas y necesidades de sus clientes con liderazgo en sus productos y servicios, ambientes confortables, eficiencia en sus costos, trabajo en equipo y mejora continua.

### **6.6 Organigrama estructural**


La microempresa de LIBRO-CAFETERÍA IBARRA tendrá el siguiente organigrama estructural:

**GRAFICO 23 Estructura Organizacional**

**Fuente:** Investigación directa  
**Elaborado por:** El autor  
**Año:**2016

## 6.8 Manual de funciones


### 6.8.1 Puesto: Gerente

	<b>LIBRO – CAFETERÍA IBARRA</b>
<b>Nombre del cargo</b>	Gerente
<b>Descripción del cargo.</b> Sera la persona responsable del manejo operativo, administrativo y financiero de la microempresa de libro – cafetería.	
<b>Perfil del cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ing. Administración de empresas o afines</li> <li>✓ Experiencia de 2 años</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la microempresa</li> <li>✓ Representar judicial y legalmente a la microempresa</li> <li>✓ Aprobar el manual de organización y funciones de la microempresa</li> <li>✓ Cumplir y hacer cumplir el reglamento de seguridad y salud en el trabajo</li> <li>✓ Desarrollar planes operativos y el presupuesto correspondiente de la microempresa</li> <li>✓ Detectar las necesidades de capacitación del personal</li> <li>✓ Realizar programas de capacitación para el talento humano</li> <li>✓ Realizar la evaluación del desempeño del talento humano</li> <li>✓ Supervisar el cumplimiento del plan de manejo ambiental de la microempresa</li> </ul>


**Fuente:** Investigación directa  
**Elaborado por:** El autor  
**Año:**2016



## 6.8.2 Puesto: Contador/a


	<b>LIBRO – CAFETERÍA IBARRA</b>
<b>Nombre del cargo</b>	Contador/a
<b>Descripción del cargo.</b> Sera el encargado del manejo contable de la microempresa de libro - cafetería	
<b>Perfil del cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ing. Contabilidad y Auditoria</li> <li>✓ Experiencia de 2 años</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Clasificar, registrar y analizar las transacciones comerciales que realice la microempresa</li> <li>✓ Llevar los libros mayores de acuerdo a la técnica contable y los auxiliares necesarios</li> <li>✓ Preparar informes financieros a la gerencia</li> <li>✓ Certificar los estados financieros de conformidad a lo establecido en las normativas vigentes</li> <li>✓ Asesorar a la gerencia en asuntos relacionados con el control interno de la microempresa</li> <li>✓ Mantener el archivo en forma organizada y oportuna con la finalidad de atender los requerimientos o solicitudes de información interna o externa</li> <li>✓ Efectuar las declaraciones de impuestos de IVA y Renta al SRI</li> <li>✓ Colaborar en la elaboración del presupuesto de la microempresa.</li> </ul>

## 6.8.3 Puesto: Cocinero

	<b>LIBRO – CAFETERÍA IBARRA</b>
<b>Nombre del cargo</b>	Cocinero
<b>Descripción del cargo.</b> Sera el encargado de preparar, cocinar y presentar los diferentes tipos de platos para la venta en la microempresa de libro - cafetería	
<b>Perfil del cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cocinero profesional</li> <li>✓ Experiencia de 2 años en la preparación de alimentos para cafeterías</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Preparar y cocinar los alimentos que serán vendidos en la microempresa</li> <li>✓ Verificar la existencia de los insumos y materias primas para la preparación de los alimentos</li> <li>✓ Supervisar el buen estado de los alimentos existente</li> <li>✓ Controlar las cantidades de alimentos que debe preparar</li> <li>✓ Cumplir con las normativas de higiene de los meseros</li> <li>✓ Preparar platos especiales cuando el cliente lo requiera</li> <li>✓ Supervisar el manejo adecuado de los desechos que se generen en el área de cocina</li> <li>✓ Cumplir con las normativas de seguridad y salud en el trabajo para evitar incidentes y accidentes laborales.</li> <li>✓ Mantener limpia y ordenada el área de cocina</li> <li>✓ Realizar pedido de materiales e insumos cuando sea necesario a la gerencia</li> </ul>


Fuente: Investigación directa  
 Elaborado por: El autor  
 Año:2016

## 6.8.5 Puesto: Meseros

	<b>LIBRO – CAFETERÍA IBARRA</b>
<b>Nombre del cargo</b>	Meseros
<b>Descripción del cargo.</b> Encargado de receptor el pedido y servir las mesas	
<b>Perfil del cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Título profesional de salonero</li> <li>✓ Experiencia de 2 años</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conocer la carta – menú de platillos, repostería y el proceso de preparación de cada plato, ingredientes que lo acompañan</li> <li>✓ Dar servicio a la mesa donde se encuentran los clientes</li> <li>✓ Brindar información de interés general al cliente</li> <li>✓ Tomar ordenes de alimentos y bebidas de los clientes</li> <li>✓ Preparar el montaje de las mesas de la microempresa</li> <li>✓ Retirar los platos que se encuentren en las mesas cuando los clientes hayan terminado de servirse</li> <li>✓ Vigilar que las mesas estén limpias y presentables</li> <li>✓ Entregar los pedidos de los clientes al cocinero</li> <li>✓ Mantener ordenado el área de librería, para dar facilidad a los clientes que requieran un libro</li> <li>✓ Tener conocimiento general de los libros que se encuentran en el librero</li> <li>✓ Asesorar en temas de lectura a los clientes cuando requieran un libro</li> </ul>

**Fuente:** Investigación directa  
**Elaborado por:** El autor  
**Año:**2016

## 6.8.6 Puesto: Cajera

	<b>LIBRO – CAFETERÍA IBARRA</b>
<b>Nombre del cargo</b>	Cajera
<b>Descripción del cargo.</b> Encargada de efectuar los cobros de los pedidos que realicen los clientes de la microempresa de libro - cafetería	
<b>Perfil del cargo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Bachiller</li> <li>✓ Experiencia de 2 años en cargos similares</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Receptar los pagos de los clientes por los servicios y productos que realiza la microempresa</li> <li>✓ Elaborar periódicamente la relación de ingresos y egresos de caja</li> <li>✓ Entregar a su superior lo recaudado en el día</li> <li>✓ Realizar depósitos bancarios</li> <li>✓ Registrar los movimientos de entrada y salida de dinero diariamente</li> <li>✓ Realizar los conteos de depósitos bancarios en forma diaria</li> <li>✓ Llevar el registro y control de los movimientos de caja</li> <li>✓ Atender a los clientes que solicitan la información de los precios de los productos o servicios de la microempresa</li> <li>✓ Mantener el área de trabajo limpio y ordenado</li> <li>✓ Cumplir con las normativas de seguridad y salud en el trabajo</li> <li>✓ Controla que los montos recibidos de ingreso por caja y los depósitos bancarios sean iguales.</li> </ul>

**Fuente:** Investigación directa  
**Elaborado por:** El autor  
**Año:**2016

## **6.9 Constitución legal**

La microempresa de libro – cafetería se constituirá de forma unipersonal, en el que el dueño es el único responsable para responder las obligaciones de tipo legal, social, económico, en la que se desarrolle de acuerdo a su actividad económica.

## **6.10 Aspectos legales de funcionamiento**

### **6.10.1 Obtención del RUC**

- Presentar la copia de cedula y papeleta de votación del propietario
- La ultima planilla de pago de servicios básicos
- El pago de la patente municipal.

### **6.10.2 Requisitos para obtener la Patente Municipal:**

- Copia del RUC o RISE
- Copia de la papeleta de votación y cedula del propietario
- Pago del impuesto predial
- Presentar la solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos

### **6.10.3 Permiso del Ministerio de Salud Pública**

- Copias de certificados de salud del personal que labora otorgados por un Centro de Salud del Ministerio
- Solicitud del permiso de funcionamiento
- Planilla de inspección
- Licencia anual de funcionamiento otorgado por la Unidad de Turismo (bar, cafeterías, restaurantes) del Municipio de Ibarra
- Certificado de capacitación en manipulación de alimentos
- Copia del RUC del establecimiento
- Copias de la cedula y papeleta de votación del propietario
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos

#### **6.10.4 Permiso sanitario de la Agencia Nacional de Regulación y Control y Vigilancia Sanitaria (ARCOSA)**

Según el Acuerdo 0004712 del Ministerio de Salud Pública celebrado en Quito 2014 Reglamento para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario. La categoría o calificación de las empresas: medianas, pequeñas, microempresas, se realizó de conformidad con lo señalado en el Art. 53 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Según la codificación ARCOSA la cafetería – librería se encuentra en el código 12.29 “Servicios de Alimentación Colectiva” 12.29.1 “Restaurant/Bar cafetería”. Los documentos que debe presentar la microempresa para la obtención del permiso son:

- Categoría del establecimiento
- Código del establecimiento
- Numero de permiso de funcionamiento
- Nombre o razón social del establecimiento
- Nombre del propietario o representante legal
- Actividad del establecimiento
- Dirección del local
- RUC
- Categoría del Ministerio de Turismo

#### **6.10.5 Permiso de funcionamiento de la Intendencia General de la Policía**

El permiso otorgará la Intendencia General de Policía del cantón Ibarra y tiene vigencia de 2 años en la categoría 3 que corresponde a establecimientos de venta de alimentos, bebidas, preparados para su consumo inmediato “cafeterías, restaurantes, paraderos, pastelerías, snack”, los requisitos son:

- Solicitud para el otorgamiento del permiso de funcionamiento y formulario de datos personales del propietario o representante legal en la página web “Ministerio del Interior”

- Copia de cedula de identidad y papeleta de votación
- RUC
- Informe de inspección del local
- Comprobante de ingresos de recuperación de costos por concepto de otorgamiento de permiso de funcionamiento
- Declaración juramentada que exprese el cumplimiento del permiso de la Agencia Nacional de Regulación y Control Sanitario
- Patente Municipal
- Permiso de Cuerpo de Bomberos.

#### **6.10.6 Permiso del Ministerio de Turismo (certificado de Registro Turístico)**

El certificado de Registro Turístico es obligatorio para personas naturales o jurídicas que según la Ley de Turismo se consideran como actividades turísticas en: alimentos y bebidas, bares, restaurantes, cafeterías. Los requisitos son:

- Copia certificada de la escritura de constitución de la empresa
- Nombramiento del representante legal
- Copias de cedula de identidad y papeleta de votación
- Copia del RUC
- Inventario valorado de maquinaria, muebles, equipos del establecimiento a registrarse
- Formulario de declaración de activos no corrientes
- Copia de la patente municipal
- Original y copia de comprobante de pago por concepto de Registro Turístico.

## CAPÍTULO VII

### IMPACTOS DEL PROYECTO

#### 7.1 IMPACTOS

En la elaboración de planes de negocios o proyectos de factibilidad en la actualidad las entidades financieras y otros organismos exigen el estudio de impactos sean estos positivos o negativos, como parte de la planificación del proyecto. Para validar los impactos positivos y negativos que ocasionará la microempresa de libro – cafetería Ibarra, se utilizó la siguiente escala de validación:

**Cuadro 47. Valoración de impactos**

<b>Valoración cualitativa</b>	<b>Valoración cuantitativa</b>
<b>Positivos</b>	
Alto	3
Medio	2
Bajo	1
Indiferente	0
<b>Negativos</b>	
Alto	-3
Medio	-2
Bajo	-1
Indiferente	0

Fuente: ISO 4001  
Elaborado por: El autor  
Año:2016



### 7.1.1 Impacto organizacional

**Cuadro 48. Impacto organizacional**

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Atención óptima a clientes							x
Trabajo en equipo						X	
Cultura organizacional						X	
<b>TOTAL</b>	0	0	0	0	0	4	3

$$\text{Nivel de impacto organizacional} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Números de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{7}{3}$$

$$\text{Nivel impacto} = 2.33$$

$$\text{Nivel de impacto} = \text{Medio}$$

#### **Análisis:**

Atención optima a clientes. Fundamentado en su estructura organizativa, actividades distribuidas, las relaciones e interrelaciones internas y con los clientes que influye directamente en la diferenciación o grado de oportabilidad de la estructura de la empresa e influyan en la atención optima a los clientes para el cumplimiento de este indicador será necesario la aplicación de buenas prácticas donde el talento humano es el principal elemento clave de la organización para conseguir niveles de satisfacción en los clientes, conseguir las metas y que la cafetería sea competente en el mercado.

Trabajo en equipo. El trabajo en equipo será una estructura organizacional multidisciplinaria para desarrollar procesos productivos eficaces, eficientes, influenciado por aspectos como: la dirección, motivación, comunicación y participación con actitud colectiva como un sistema integrado de gestión empresarial que traerá satisfacción al personal de la empresa y sus clientes. El trabajo en equipo es un impacto o resultado positivo generado por

las estrategias, acciones y los procesos que aplicará la microempresa de libro – cafetería para lograr sus objetivos y metas.

Cultura organizacional. La cultura organizacional será un impacto o resultado esperado para crear ventaja competitiva de la librería cafetería, ante las amenazas que representan las cafeterías localizadas en la ciudad de Ibarra. La cultura organizacional podrá contribuir de manera directa a mejorar la atención a los clientes, elaborar los pedidos a tiempo, alcanzar niveles operacionales óptimos, teniendo como base fundamental los aspectos éticos, reglamento interno, para el éxito de la empresa.

### 7.1.2 Impacto Social

Los impactos sociales son en el nivel cultural por ser una oferta de servicios de librería (biblioteca de lectura) que dispondrá la cafetería como un elemento innovador que estimula el acceso a la lectura, a la difusión de información, para colaborar en los procesos de creación del conocimiento en temas de cultura en general.

**Cuadro 49. Impacto social**

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Actividades de ocio cultural							x
Promover el acceso a información						x	
Ambiente diferente							x
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>2</b>	<b>6</b>

$$\text{Nivel de Impacto social} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{8}{3}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 2.66$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \text{medio}$$

**Análisis:****Actividades de ocio cultural.**

Este impacto se sustenta en que las personas pueden acudir a la cafetería a fortalecer las actividades de ocio cultural en un entorno de ambiente agradable, confortable que permitirá a grupos de amigos/as compartir temas de lecturas contemporáneas en valores, cultura, satisfaciendo las necesidades y expectativas en sus clientes. Esta percepción de impacto se podrá obtener aplicando encuestas a los clientes como herramienta de sustentación del impacto.

**Promover el acceso a información.**

A través de la microempresa de libro – cafetería se puede generar el impacto de interactuar fuentes bibliográficas de lectura agradable con los clientes que visiten este establecimiento, consolidando los hábitos de la lectura – café, con una variada gama de productos: bebidas calientes, frías y otros de la gastronomía de cafeterías. Este impacto se genera en vista de que la cafetería está dirigida a un target de clientes con gustos para la lectura y el café.

**Ambiente diferente.**

Uno de los impactos que se espera obtener de la librería – cafetería es el impacto de ambientes diferentes, confortables, funcionales, fundamentados en las normativas técnicas que exigen las entidades de control, lo que permitirá a sus clientes servicios de calidad, disfrutar de menús de cafetería, acompañado de libros de buen gusto, como factor diferenciador, respecto a las otras cafeterías convencionales localizadas en la ciudad de Ibarra.

**7.1.3 Impacto Económico**

Los emprendimientos son considerados como un factor para el crecimiento del sistema económico local, a través de la producción de bienes y servicios que son necesarios en el

mercado y que son realizados con un conjunto de elementos organizacionales, para alcanzar impactos económicos específicos.

**Cuadro 50. Impacto económico**

Indicadores	-1	-2	-3	0	1	2	3
Beneficios – rentabilidad							x
Productividad							x
Rendimiento sobre la inversión (ROI)						x	
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>6</b>

$$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Números de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{8}{3}$$

$$\text{Nivel impacto} = 2.66$$

Nivel de impacto = Medio

#### **Análisis:**

#### **Beneficios – rentabilidad.**

Entendiéndose como un impacto económico de la diferencia de los ingresos y gastos que tendrá la microempresa de libro – cafetería y que son un factor para la supervivencia y permanencia en el mercado. La rentabilidad proyectada de la empresa permitirá una sostenibilidad financiera y los beneficios esperados empresariales. Este impacto se conseguirá transformando las entradas (materias primas, trabajo, capital y otros) en salidas (productos de cafetería y servicios), en forma rentable como impacto económico más importante.

#### **Productividad.**

Como resultado o impacto económico definido por la relación entre los ingresos producidos en un periodo de tiempo en relación a los salarios que ha incurrido la empresa en el mismo. Este factor relacional se podrá alcanzar aplicando una gestión por procesos y un mejoramiento

continuo. La productividad se puede medir a través de la información de los estados financieros proyectados en el proyecto a las fechas determinadas.

### **Rendimiento sobre la inversión.**

Este impacto económico se medirá a través de la relación utilidad neta / capital contable de la empresa, como un indicador económico – financiero que permita la sostenibilidad y rentabilidad del negocio y el conocimiento de los niveles de rendimiento de la inversión realizada.

#### **7.1.4 Impacto Ambiental**

Los impactos ambientales negativos que generan las cafeterías son considerados como mínimos, pero es necesario que estas empresas dispongan de un registro y plan de manejo ambiental para el funcionamiento legal desde este punto de vista, requisito que se debe cumplir a través de la Unidad del Medio Ambiente del Gobierno Provincial de Imbabura.

**Cuadro 51. Impacto ambiental**

<b>Indicadores</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Desechos líquidos o impacto al agua			X				
Desechos sólidos o impacto al suelo			X				
Emisiones de gases o impacto al aire			X				
<b>TOTAL</b>	0	0	-3	0	0	0	0

Sumatoria

Nivel de impacto ambiental =  $\frac{\text{Sumatoria}}{\text{Números de Indicadores}}$

Nivel de impacto =  $\frac{-3}{3}$

Nivel impacto = -1

Nivel de impacto = Bajo

### **Análisis:**

#### **Desechos líquidos o impacto al agua.**

El impacto negativo al recurso agua ocurre por el desalojo de aguas servidas a la red de alcantarillado general y que generalmente esta con presencia de sustancias orgánicas por los residuos del lavado de los insumos y otras materias primas utilizadas en la cafetería, así como por el uso de productos químicos que se aplican en la limpieza de las instalaciones, equipos de cocina.

#### **Desechos sólidos o impacto al suelo.**

Son los desechos generados por los residuos producidos en la cocina por los restos de alimentos, cortezas de frutas y otros desechos orgánicos, así como por la limpieza de las instalaciones en el que se desaloja papel, botellas plásticas, desechos inorgánicos, que son característicos en este tipo de actividad económica y que deben ser almacenados en forma adecuada para su desalojo final.

#### **Emisión de gases o impacto al aire.**

Producido por los olores que se emanan de la elaboración de los productos de cafetería y que salen al entorno por medio de la campana de extracción de olores, emisiones que afecta en mínima proporción a la ciudadanía que circule por el sector de la cafetería o a los residentes conjuntos al local.

### **7.1.5 Resumen de impactos positivos y negativos**

**Cuadro 52. Resumen de impactos positivos y negativos**

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Organizacional						x	
Social						x	
Económico						x	
Ambiental			x				
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El autor

**Año:**2016

Los impactos que puede ocasionar la microempresa de libro – cafetería en su etapa de funcionamiento tiene una magnitud media en lo referente a: organizacional, social, económico, e impactos ambientales negativos de nivel.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

- Del diagnóstico situacional se establece que en la ciudad de Ibarra no se localiza un local que brinde los servicios de libro – cafetería, por lo que existe la oportunidad de inversión de crear una microempresa que preste este tipo de servicios con una nueva concepción de comportamiento socio cultural, capaz de satisfacer las necesidades y expectativas de diferentes tipos de clientes.
- Del estudio de mercado se determina que existe una demanda actual de servicios de cafetería en la ciudad de Ibarra de 143.580 servicios, la demanda proyectada es de 150.962 servicios. Del análisis de la oferta se determina que la oferta actual es de 69.120 servicios de cafetería, la oferta proyectada es de 71.187 servicios. La demanda insatisfecha es de 79.775 servicios de la cual el proyecto pretende captar el 35% que significa 27.996 servicios al año.
- Del estudio técnico se obtiene una capacidad instalada de 39.395 servicios de cafetería, la capacidad operativa es de 27.996 servicios. La infraestructura que se necesita para la operatividad de la microempresa de servicio de libro - cafetería es de 255.09m<sup>2</sup>. La inversión requerida para su operatividad es de \$29.613.34.
- La microempresa de servicio de libro – cafetería percibirá ingresos por concepto de venta de sus servicios de \$80.918.40 en el primer año operativo, ocasionando una utilidad neta de \$11.305. Los indicadores financieros son positivos obteniendo los siguientes resultados: VAN es de \$8.562.73, la TIR del 22.10%, un PRI de 4 años, 1 mes y 18 días, un B/C de \$1.29.



- La microempresa de servicio de libro – cafetería tendrá como razón social LIBRO CAFETERIA IBARRA, en este componente se describe la misión, visión, principios y valores, objetivos corporativos, estructura organizacional, manual de funciones y los aspectos legales de funcionamiento.
- Los resultados de la medición de los impactos que el proyecto generará en su etapa de funcionamiento son de nivel medio positivo, y los impactos ambientales negativos serán de nivel baja.

## RECOMENDACIONES

- Aprovechar la oportunidad que existe en la ciudad de Ibarra, para crear la microempresa de servicio de libro – cafetería, a través de la planeación, organización, coordinación de todas las actividades que forman parte de la etapa de ejecución del proyecto, cumpliendo con sus respectivos aspectos legales y técnicos.
- Es importante y necesario asumir las estrategias de marketing mix, para generar una capacidad de participación en el mercado, posicionamiento en los segmentos y nichos de clientes que tienen preferencia por el servicio de libro – cafetería.
- La estructura de los ambientes físicos de la cafetería debe darle una distinción de confort, funcionalidad, para que los clientes cumplan sus niveles de satisfacción de los productos y servicios que oferte la empresa, para lo cual es indispensable definir los procesos de elaboración de sus productos como recetas estándar para alcanzar niveles de calidad y precios competitivos.
- Efectuar un control en los costos y gastos como una política económica que permita alcanzar los niveles de rentabilidad que tiene la empresa, como viabilidad económica – financiera, para atender las erogaciones ocasionadas por las inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo. Es recomendable que exista una coordinación entre las actividades programadas durante la ejecución y la llegada oportuna de los recursos de las diferentes fuentes de financiamiento acordadas, para tener liquidez en su implementación y funcionamiento.
- El componente organizativo debe precisar de una estructura funcional eficaz y eficiente para garantizar el logro de los objetivos propuestos en términos de ventas, rentabilidad,

desempeño de los recursos de la empresa: humanos, materiales, tecnológicos y económicos, por lo tanto, se precisa el cumplimiento del direccionamiento estratégico como marco de referencia y planeamiento que fomente alcanzar las metas del proyecto.

- Elaborar el plan de manejo ambiental dando cumplimiento a los requisitos que exige la Unidad Ambiental del Gobierno Provincial de Imbabura, a la vez aplicando los principios de buenas prácticas ambientales para minimizar y mitigar los impactos negativos ambientales ocasionados.

## Bibliografía

- Aguado, G. (2012). *Organización y gestión de empresas*. Madrid: Esic.
- Andes Agencia, E. (12 de 02 de 2015). <http://www.andes.info.ec/es/noticias/vehiculos-electricos-gobierno-ecuador-apuesta-uso-venta-pais.html>. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/vehiculos-electricos-gobierno-ecuador-apuesta-uso-venta-pais.html>.
- ANT, I. (2015). *Transporte público urbano Ibarra*. Ibarra.
- ARMSTRONG, G. K. (2013). *Fundamentos de la Mercadotecnia*. México: Mc Graw Hill.
- Arteaga, A. (2012). *Proceso de administración: Dirección y control*. México.
- Baca Urbina Gabriel, 2. (2011). *Evaluación de Proyectos*. Graw Hill.
- Barbosa, E. F. (2013). *Proyectos Educativos y Sociales*. Narcea.
- BESLEY, S., & BRIGHAM, E. (2011). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: McGrawHill Interamericana Editores S.A.
- BESLEY, S., & BRIGHAM, E. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: McGrawHill Interamericana Editores S.A.
- Bravo Mercedes, 2. (2010). *Contabilidad General*.
- COLLAHUAZO, J. (2011). *Manual de Evaluacion de Proyectos*. Perú: San Marcos.
- Constitución Estado, 2. (2008). *Constitución*.
- Contasti, M. (2010). *Gestión administrativa*. Madrid.
- Cordoba Padilla Marcial, 2. (2011). *Evaluación económica de proyectos de inversión*.
- Crouse William, 2. (2012). *Mecánica de la motocicleta*. España: Marcombo.
- Cuellar, L., vargas, H. M., & Castro, C. (2012). *Contabilidad un enfoque práctico*. Bogota: Alfaomega .
- Diario espectador, C. (Noviembre de 2014). <http://www.elespectador.com/vivir/autos/prendiendo-motores-de-motos-electricas-colombia-articulo-529039>. Obtenido de <http://www.elespectador.com/vivir/autos/prendiendo-motores-de-motos-electricas-colombia-articulo-529039>.
- DOUGLAS, R. (2011). *Fundamentos de Administracion Financiera*. México: Inmagrage.
- ETZEL, M. (2010). *Proyectos, formulación, evaluación y control*. Quito: Plublicaciones S.A.
- ETZEL, M. (2011). *Proyectos, formulación, evaluación y control*. Quito: Plublicaciones S.A.
- Franco y Cohen, 2. (2012). *Evaluación de proyectos Sociales*. Siglo XXI.
- Frank Robert, C. (2012). *Estudio de Mercados*.

- FRIEND, G., & ZEHLE, S. (2012). *Como diseñar un plan de negocios*. Quito: El Comercio S.A.
- FRIEND, G., & ZEHLE, S. (2013). *Como diseñar un plan de negocios*. Quito: El Comercio S.A.
- Gallegos, J. F. (2011). *Gestión de alimentos y bebidas para hoteles, bares y restaurantes*. Madrid: Paraninfo S.A.
- Gitman Lawrence, 2. (2010). *Principios de Administración Financiera*.
- Guzmán, R. (2010). *Administración de Empresas*. México: Tiempo S.A.
- Horngrén, C., Datar, S., & Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos Un enfoque gerencial*. Naucalpan de Juárez Mexico: PEARSON EDUCATION 14a Edición.
- <http://contenido.bce.fin.ec>, E. C. (2015).  
[http://contenido.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion).
- <http://definicion.de/impacto-ambiental>, 2. (3 de 2014). <http://definicion.de/impacto-ambiental>.  
Obtenido de <http://definicion.de/impacto-ambiental/>.
- <http://definicion.de/transporte>, w. (s.f.). <http://definicion.de/transporte/>. Obtenido de <http://definicion.de/transporte/>.
- <http://dspace.ups.edu.ec>. (02 de 11 de 2015). Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789//3/CAPITULO%202.pdf>.
- <http://educadorvial.blogspot.com/2011/10/mototaxi.html>, 2. (2014).  
<http://educadorvial.blogspot.com/2011/10/mototaxi.html> .
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Motocicleta\\_eléctrica](http://es.wikipedia.org/wiki/Motocicleta_eléctrica), 2. (2014). *Wikipedia*  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Motocicleta\\_eléctrica](http://es.wikipedia.org/wiki/Motocicleta_eléctrica). Obtenido de Wikipedia  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Motocicleta\\_eléctrica](http://es.wikipedia.org/wiki/Motocicleta_eléctrica).
- <http://www.oxforddictionaries.com/es/definicion/espanol/encomienda>. (12 de 2012).  
<http://www.oxforddictionaries.com/es/definicion/espanol/encomienda>.
- <http://www.rppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm>. (s.f.). Obtenido de <http://www.rppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm>.
- [https://es.wikipedia.org/wiki/Transporte\\_publico](https://es.wikipedia.org/wiki/Transporte_publico), w. (2012).  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Transporte\\_p%C3%BAblico](https://es.wikipedia.org/wiki/Transporte_p%C3%BAblico), wiki.
- Ibarra, G. A. (2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantonal*. Ibarra.
- ILLERA, C. (2011). *Administración de Empresas, Practicas y Ejercicios*. México: Editorial Ramon Areces.
- Illera, C. (2012). *Administración de Empresas, Practicas y Ejercicios*. México: Editorial Ramon Areces.
- INEC, C. 2. (2010). *Censo*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos Transporte, I. (2013).

- Jácome Walter, 2. (2011). En W. Jácome, *Bases teóricas y prácticas para el diseño y evaluación de proyectos productivos y de inversión* (pág. 161). Ibarra: Universitaria.
- Koontz, H. (2010). *Administración una perspectiva global*. México: Mc Graw Hill.
- Kotler, P. (2012). *Fundamentos de Mercadotecnia*. México: Prentice Hall.
- LEMMAN, R. (2011). *Inventario y Análisis de Mercado*. México: Mc Graw Hill.
- Ley de economía popular y solidaria, E. (2011). [http://www.seps.gob.ec/web/guest/que\\_es\\_la\\_seps](http://www.seps.gob.ec/web/guest/que_es_la_seps).  
Obtenido de [http://www.seps.gob.ec/web/guest/que\\_es\\_la\\_seps](http://www.seps.gob.ec/web/guest/que_es_la_seps).
- Ley Orgánica de Transporte Terrestre Tránsito y Seguridad Vial, L. (2015).  
[http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/SOAT/Nueva\\_Ley\\_transporte\\_terrestre.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/SOAT/Nueva_Ley_transporte_terrestre.pdf). Obtenido de  
[http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/SOAT/Nueva\\_Ley\\_transporte\\_terrestre.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/SOAT/Nueva_Ley_transporte_terrestre.pdf).
- MALDONADO, H. (2011). *Manual de Normas y Procedimientos Administrativos – Financieros*. México.: Mc Graw Hill.
- Marcial, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. México: Trillas.
- María Elena Hidalgo Jimenez, 2. (2014). *Proyectos de Investigación guía para su elaboración*. En 2. María Elena Hidalgo Jimenez. EAE. Obtenido de  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio\\_de\\_factibilidad](http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_factibilidad).
- Martínez, R. D. (2010). *Manual de Contabilidad para Pymes*. España: Club Universitario 1a Edicion.
- MIRANDA, J. J. (2011). *Gestión de proyectos. Identificación, formulación, evaluación financiera, económica, social, ambiental*. México: Adventure.
- MIRANDA, J. J. (2011). *Gestión de proyectos. Identificación, formulación, evaluación financiera, económica, social, ambiental*. México: Adventure.
- MIRANDA, J. J. (2012). *Gestión de proyectos. Identificación, formulación, evaluación financiera, económica, social, ambiental*. México: Adventure.
- MORENO, J. (2011). *Las Finanzas en la Empresa, Informacion, Analisis, Recursos y Planeacion*. México: Mc Graw Hill.
- Naranjo, W. (2010). *Organización y administración de empresas*. Venezuela.
- ORTÍZ, A. (2011). *Gerencia Financiera un Enfoque Estrategico*. Bogotá - Colombia: McGrawHill.
- ORTÍZ, A. (2011). *Gerencia Financiera un Enfoque Estrategico*. Bogotá - Colombia: McGrawHill.
- Palafox Muñoz Alejandro, 2. (2015). *Turismo para todos*. Narcea.
- Paulo. (2012). *Henderon*.
- Plan Ord. T., 1. (2014). *PDOT*. Ibarra.

PUJOL, B. (2011). *Dirección de Marketing y Ventas*. Madrid: G.F Printing.

Reglamento a la Ley de economía popular y solidaria, E. (2012).

[http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4\\_ecu\\_regla2.pdf](http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_regla2.pdf). Obtenido de

[http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4\\_ecu\\_regla2.pdf](http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_regla2.pdf).

Reglamento a la Ley de Transporte, 2. (2012). *Reglamento a la Ley de Transporte Terrestre Tránsito y Seguridad Vial*. Quito: Oficial Suplemento 25-jun-2012.

Robbins Stephen, 2. (2002). *Fundamentos de Administración*. Pearson.

Sanz Merino María, J. (2015). *Introducción a la Investigación de Mercados*. España: Segunda.

Stoner, J. (2011). *Administración*. México: Mc Graw Hill.

STONER, J. (2011). *Administración*. México: Mc Graw Hill.

[www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006838](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006838), 2. (2015).

[www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006838](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006838). Obtenido de

[www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006838](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006838).

Zapata Pedro, 2. (2010). *Contabilidad General*. Bogota: Mc Graw Hill.

Zapata, P. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: McGraw-Hill-Interamericana 7a Edición.

## ANEXOS




## CINCO CLAVES para la inocuidad de los alimentos

### Higiene

- Lávese las manos después de ir al baño.
- Lave y desinfecte todas las superficies, utensilios y equipos usados en la preparación de alimentos.
- Evite el contacto de alimentos y áreas de cocina con insectos, mascotas y otros animales.


**¿Por qué?**  
En la tierra, el agua, los animales y las personas se encuentran peligrosas bacterias que causan enfermedades. Ellas son transportadas por las manos, los utensilios, ropa, material de limpieza, esponjas y cualquier otro elemento que no ha sido adecuadamente lavado. Un simple contacto con ellas puede contaminar los alimentos.



### Contaminación crudo - cocido

- Separe siempre los alimentos crudos de los cocidos y de los listos para consumir. Limpie las superficies y utensilios entre la manipulación de carnes crudas y carnes cocidas, vegetales u otras comidas listas para su consumo.
- Conserve los alimentos en recipientes separados para evitar el contacto entre crudos y cocidos.


**¿Por qué?**  
Los alimentos crudos, especialmente carnes, pollos, pescado y sus jugos, pueden estar contaminados con bacterias peligrosas que pueden transferirse a otros alimentos, tales como comidas preparadas o listas para consumir, durante su preparación.



### Cocción completa

- Cocine completamente los alimentos, especialmente carnes, pollos, huevos, pescado.
- Para alimentos a base de carnes picada, cuide que no queden partes rojas en el interior. Se recomienda el uso de termómetros. Hierva los alimentos como sopas y guisos para asegurarse que ellos alcanzaron 70°C. Recaliente completamente la comida cocinada.

**¿Por qué?**  
La correcta cocción mata las bacterias peligrosas. Estudios enseñan que cocinar el alimento, tal que todas las partes alcancen 70°C, garantiza la inocuidad de estos alimentos para el consumo. Existen alimentos, como trozos grandes de carne, pollos enteros o carne molida, que requiere especial control de cocción.





**Temperaturas seguras**

- No deje alimentos cocidos a temperatura ambiente por más de dos horas.
- Enfríe lo más pronto posible los alimentos cocinados y los perecederos (preferentemente bajo los 5°C.).
- Mantenga bien caliente la comida lista para servir (arriba de los 60°C.).
- No guarde las comidas preparadas por mucho tiempo, ni siquiera en la heladera. No descongele los alimentos a temperatura ambiente.



**¿Por qué?**  
Las bacterias pueden multiplicarse muy rápidamente si el alimento es conservado a temperatura ambiente. Bajo los 5°C o arriba de los 60°C el crecimiento bacteriano se hace más lento o se detiene. Algunas bacterias peligrosas pueden todavía crecer a temperaturas menores a 5°C.

**Alimentos Seguros**

- Use agua potable o asegúrese de potabilizarla antes de su consumo. Seleccione alimentos saludables y frescos.
- Prefiera alimentos ya procesados, tales como la leche pasteurizada.
- Lave las frutas y las hortalizas minuciosamente, especialmente si se consumen crudas. No utilice alimentos después de la fecha de vencimiento.

**¿Por qué?**  
Los alimentos, incluyendo el agua y el hielo, pueden estar contaminados con bacterias peligrosas o sustancias químicas. Algunas sustancias tóxicas pueden formarse en alimentos dañados o con hongos. Seleccionar los alimentos cuidadosamente y aplicar algunas medidas simples como lavar o pelar las frutas y verduras, disminuye el riesgo.

**Para que tú estés bien, hacemos las cosas bien.  
Nace la Agencia Nacional de Regulación,  
Control y Vigilancia Sanitaria**

[www.controlsanitario.gob.ec](http://www.controlsanitario.gob.ec)  ArcsaEcuador  Arcsa\_Ec





