



Carrera de Tecnología Superior en Administración

**Tema: Modelo de negocio CANVAS para la creación de la cafetería Desayuna
Conmigo Itchimbia**

**Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Tecnólogo Superior
en Administración**

Autor:

Salazar Jácome, Adrián Bolívar

Tutor:

Dra. Cadena Quelal, Evelyn Del Carmen

Quito, 10/3/2023

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto:

Modelo de negocios CANVAS para la creación de la cafetería “Desayuna Conmigo” Itchimbia, presentado por el Sr Salazar Jácome Adrián Bolívar para optar por el Título de Tecnólogo Superior en Administración, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que designe.

En la ciudad de Quito a los 10 días del mes de marzo del 2023

Dra. Cadena Quelal, Evelyn Del Carmen

No. C.C. 0400920344

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Yo, Adrián Bolívar Salazar Jácome con cedula de identidad 1723903967, en calidad de egresado de la carrera de Tecnología Superior en Administración promoción TSDQ-2, declaro que los contenidos de este trabajo de titulación son de mi autoría respetando los derechos de terceros, los cuales se encuentran debidamente citados y con las respectivas bibliografías al final del proyecto.

Quito, 10 de marzo del 2023

Atentamente

Salazar Jácome, Adrián Bolívar

Cedula I.: 1723903967

Dedicatoria

El presente trabajo investigativo se lo dedico a mis padres Wilson Salazar y Verónica Jácome, por el gran apoyo que han tenido en el transcurso de mi carrera de Tecnólogo Superior en Administración.

Adrián Bolívar Salazar Jácome

Agradecimiento

Agradezco a Dios por toda la sabiduría que fue brindada hacia mi persona al momento de realizar el presente trabajo investigativo. A mis padres por haberme apoyado en mis estudios de Tecnólogo Superior en Administración, ya que son los soportes primordiales de mi vida.

Resumen Ejecutivo

En el presente trabajo integrador implementaremos el modelo de negocios CANVAS para la creación de la cafetería, desayuna conmigo ubicada en la parroquia de Itchimbia,, en la cual se enfocara en servir a sus comensales una variedad de postres, dulces, bebidas, cafés, de una manera más afable al tratar con sus clientes. A la vez se optará por la opción de ventas a domicilio de una manera eficiente, no solo en el sector en el cual está ubicada la cafetería sino en todo Quito.

En el capítulo I, se comenzará por una introducción en el cual se detallará en que consiste el trabajo integrador y la problemática del tema a tratar. Posteriormente, se describirán los objetivos generales y específicos del proyecto, el sustento teórico en el que fue basado el presente trabajo integrador para el desarrollo del mismo en donde se encuentra debidamente citado, fundamentada la investigación a manejar.

El capítulo II, se expondrá el diseño metodológico del cual se va a tratar el trabajo integrador, basándonos en herramientas de recolección de datos como es la encuesta, de tal manera podremos observar que tan rentable va a ser los diferentes tipos de platillos y postres que se tiene como propuesta, de esta manera tener una idea más detallada y exacta de lo que los consumidores van a preferir en la parroquia de Itchimbia.

El capítulo III se encuentra expuesta la propuesta del modelo de negocio CANVAS para la creación de la cafetería desayuna conmigo, en donde se expondrá el boceto del cual se tratará el proyecto integrador, de igual manera se mostrará los beneficios de la ya mencionada cafetería que tendría en la parroquia de Itchimbia para sus moradores.

Palabras Claves: Cafetería, Itchimbia, desayunos, platillos, Modelo CANVAS.

Abstract

In the present integrative work we will implement the CANVAS business model for the creation of the breakfast with me cafeteria located in the Itchimbia parish, which will focus on serving its diners a variety of desserts, sweets, drinks, coffees, a more affable manner when dealing with your customers. At the same time, the option of home sales will be chosen in an efficient way, not only in the sector in which the cafeteria is located but throughout Quito.

Chapter I will begin with an introduction in which it will be detailed what the integrating work will consist of and the problems of the topic to be dealt with. Subsequently, the general and specific objectives of the project will be described, the theoretical support on which this integrative work was based for its development, where it is duly cited, the fundamental research to be managed.

Chapter II will present the methodological design of which the integrative work will be treated, based on data collection tools such as the survey, in such a way that we can observe how profitable the different types of dishes and desserts that are available will be. as a proposal, in this way to have a more detailed and exact idea of what consumers are going to prefer in the parish of Itchimbia.

Chapter III exposes the proposal of the CANVAS business model for the creation of the cafeteria have breakfast with me, where the sketch of which the integrating project will be treated will be exposed, in the same way the benefits of the already mentioned cafeteria that has in the parish of Itchimbia for its inhabitants.

Keywords: Cafeteria, Itchimbia, breakfasts, dishes, CANVAS Model.

Índice de Contenido

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR	i
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen Ejecutivo	v
Abstract	vi
Índice de Contenido	vii
Índice de Figuras	xii
Índice de Tablas	xiii
Introducción	1
Tema	2
Planteamiento del Problema	2
Formulación del Problema	2
Idea a Defender	3
Justificación	4
Objetivos	5
Objetivos Generales	5
Objetivos Específicos	5
Líneas y sub líneas de Investigación	5
Eje de Formación	6
Capítulo I	8
1.1 Fundamentación teórica	8
1.1.1 Definición de Emprendimiento	8

1.1.2 Emprendimientos en el Ecuador	8
1.1.3 Emprendedor.....	8
1.1.3 Definición de Cafetería	9
1.1.4 Tipos de Cafeterías.....	9
1.1.5 Cliente	9
1.1.6 Tipos de clientes de una Cafetería	10
1.1.7 Origen de los Postres	10
1.1.5 Modelo CANVAS	10
1.1.5 Concepto del modelo CANVAS	10
1.1.6 Origen del modelo CANVAS.....	11
1.1.7Usos del modelo CANVAS.....	11
1.1.8 Importancia del modelo CANVAS	11
1.1.9 Ventajas del modelo CANVAS	11
1.1.10 Que es el lienzo del modelo CANVAS	12
1.1.11 Lienzo modelo CANVAS.....	12
1.1.12 Elementos del Modelo CANVAS	13
1.1.12.1 Segmentos del Modelo CANVAS.....	13
1.1.12.2 Propuesta de Valor	13
1.1.12.3 Canales.....	13
1.1.12.4 Relación con los Clientes.....	14
1.1.13.5 Fuentes de Ingresos.....	14
1.1.14.6 Actividades Claves.....	14
1.1.12.7 Recursos Claves	15
1.1.12.8 Asociaciones Clave	15
1.1.12.9 Estructura de costes.....	16

1.1.13. Misión, Visión, Valores y Políticas del emprendimiento Desayuna Connmigo .	16
1.11.14 Organigrama de la cafetería Desayuna Connmigo.....	18
1.11.15 Parroquia de Itchimbia	18
Mapa de la Parroquia de Itchimbia	19
1.1.15 Lugares Turísticos de la parroquia de Itchimbia.....	19
1.1.16 Mirador que tiene la Cafetería Desayuna Connmigo.....	20
1.3 Marco Conceptual.....	21
Capitulo II.....	23
2.1 Marco Metodológico.....	23
2.1.1 Enfoque de investigación.....	23
2.1.1 Enfoque Mixto	23
2.1.3 Tipos de investigación:	23
2.1.3.1 Campo:.....	23
2.1.4 Nivel de Investigación:	24
2.1.4 Exploratorio:	24
2.1.2 Métodos de Investigación:	24
2.1.7.1 Oferta	25
2.1.8 Recolección y procesamiento de datos.	26
2.1.8.1 Calculo de la muestra.....	26
2.1.5 Técnicas de Investigación	28
2.1.5.1 Encuesta:.....	28
2.1.5.2 Análisis de Resultados	28
2.1.5.2 Entrevista	35
Capitulo III.....	38
3.1 Modelo de Negocio CANVAS.....	38

Propuesta del Lienzo del modelo de negocio CANVAS	Diseñado para
la Cafetería Desayuna Conmigo	38
3.2 Segmentación de Mercado	39
3.3 Propuesta de Valor	39
Menú	39
3.3.4 Matriz de la Propuesta de Valor	40
Matriz Construcción de Propuesta de Valor.....	40
3.4 Canales	42
3.5 Relaciones con los clientes	43
3.6 Fuentes de Ingreso	43
3.6.1 Pronóstico de las ventas de la cafetería Desayuna Conmigo.....	45
3.7 Recursos Claves	45
3.7.1 Inversión de la Cafetería Desayuna Conmigo	46
3.7.2 Tabla de amortización de la Cafetería Desayuna Conmigo	47
3.8 Actividades Clave	49
3.8.1 Plan de Márquetin de la Cafetería Desayuna Conmigo.....	49
3.8.2 Plan de comercialización de la cafetería Desayuna Conmigo	49
3.9 Socios Clave.....	51
3.9 Estructura de Costos	51
3.8 Costos de Compra de la cafetería Desayuna Conmigo.....	52
3.10 Gastos de la cafetería Desayuna Conmigo.....	53
3.10.11 Gastos Administrativos de la cafetería Desayuna Conmigo	53
3.10.12 Gastos en ventas.....	53
3.10.13 Balance de Resultados de la cafetería Desayuna Conmigo	48
Conclusiones	49

Recomendaciones	50
Bibliografía	51
Anexos	54
Anexo 1	54
4.1 Marco Legal	55
4.1.1 Obtención de un RUC	55
4.1.2 Requisitos para obtener un RUC:	55
4.1.3 Licencia para las actividades Económicas LUAE	56
4.2 Encuesta realizada a los moradores de la parroquia de Itchimbia sobre el emprendimiento Desayuna Conmigo.....	57
4.3 Entrevista realizada a la competencia de la Cafetería Desayuna Conmigo	59
4.4 Fotos de ciertos platillos de la cafetería Desayuna Conmigo	61

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Lienzo CANVAS</i>	12
Figura 2 <i>Organigrama</i>	18
Figura 3 <i>Mapa de la Parroquia de Itchimibia</i>	19
Figura 4 <i>Vista de la cafetería Desayuna Conmigo en la noche</i>	20
Figura 5 <i>Vista de la cafetería Desayuna Conmigo en el día</i>	20
Figura 6 <i>Lienzo CANVAS de la cafetería Desayuna Conmigo</i>	38
Figura 7 <i>Croquis de la ubicación de la cafetería Desayuna Conmigo</i>	48
Figura 8 <i>Diagrama de Flujo de la cafetería Desayuna Conmigo</i>	50
Figura 9 <i>Tortillas de Zanahoria</i>	61
Figura 10 <i>Pastel de Zanahoria</i>	61
Figura 11 <i>Pan quesitos</i>	62
Figura 12 <i>Batidos de Plátano</i>	62
Figura 13 <i>Marca de la cafetería Desayuna Conmigo</i>	63
Figura 1 <i>Encuesta</i>	28
Figura 2 <i>Encuesta</i>	29
Figura 3 <i>Encuesta</i>	30
Figura 4 <i>Encuesta</i>	31
Figura 5 <i>Encuesta</i>	32
Figura 6 <i>Encuesta</i>	34

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Líneas y sub líneas de investigación</i>	5
Tabla 2 <i>Eje de Formación</i>	6
Tabla 3 <i>Población de la Parroquia de Itcchimbia</i>	26
Tabla 4 <i>Matriz Propuesta de Valor</i>	40
Tabla 5 <i>Canales</i>	42
Tabla 6 <i>Relación con los clientes</i>	43
Tabla 7 <i>Menú de la Cafetería Desayuna Conmigo</i>	44
Tabla 8 <i>Ingresos de la Cafetería Desayuna Conmigo</i>	45
Tabla 9 <i>Inversión</i>	46
Tabla 10 <i>Amortización</i>	47
Tabla 11 <i>Recursos Humanos de la cafetería Desayuna Conmigo</i>	48
Tabla 12 <i>Accionistas de la cafetería Desayuna Conmigo</i>	51
Tabla 13 <i>Costos</i>	52
Tabla 14 <i>Gastos de Producción</i>	53
Tabla 15 <i>Gastos Administrativos de sueldos de los empleados</i>	53
Tabla 16 <i>Gastos en Ventas</i>	53
Tabla 17 <i>PYG de la cafetería Desayuna Conmigo</i>	48
Tabla 1 <i>Encuesta</i>	28
Tabla 2 <i>Encuesta</i>	29
Tabla 3 <i>Encuesta</i>	30
Tabla 4 <i>Encuesta</i>	31
Tabla 5 <i>Encuesta</i>	32
Tabla 6 <i>Encuesta</i>	33

Introducción

En el presente trabajo de investigación del modelo de negocio CANVAS para la creación de la cafetería Desayuna Conmigo ubicada en la parroquia de Itchimbia, será utilizada como medio de graduación para obtener el título de Tecnólogo Superior en Administración, otorgado por Instituto Tecnológico Universitario Pichincha.

En el actual trabajo de titulación estarán involucrados los moradores de la ya mencionada parroquia de Itchimbia, para analizar sus preferencias en el ámbito de los postres, los beneficiarios del mismo son los internos y externos ya que son los que podrán deleitarse de los diferentes tipos de dulces que se servirá, con la finalidad de establecer la susodicha cafetería, estudiando su viabilidad en el mercado donde se va a desenvolver, observando la rentabilidad y la utilidad que llegaría a producir.

Como técnicas de recolección de datos se utilizó la encuesta y entrevista, como guías para el desenvolvimiento del trabajo de titulación, utilizando sus diferentes ventajas y elementos que poseen, que se mostraran en el desenlace del plan de titulación.

Tema

Modelo CANVAS para la creación de la cafetería Desayuna Conmigo Itchimbia

Planteamiento del Problema

Las cafeterías tienen como origen Constantinopla, en el cual comenzó a servirse café en lugares alternativos para reunirse con los familiares, amigos con el fin de socializar y compartir ideas u opiniones. En la actualidad existen en todo el mundo las cafeterías con diferentes tipos de diseños o ambientes para todo el público hoy en día en Colombia se encuentran 1400 negocios que se especializan en café, en el Ecuador Según el diario el Telégrafo existen 103 cafeterías y restaurantes que tienen el reconocimiento de Responsabilidad Nutricional otorgado por el Ministerio de Salud Pública.

La problemática que se va a resolver del presente trabajo de titulación es la falta de oferta de cafeterías en la parroquia de Itchimbia dando como consecuencia que varios de los moradores del cantón ya mencionado prefieren, embarcarse en la búsqueda de nuevas cafeterías fuera del barrio donde residen, de esta manera provocando una pérdida en los barrios de los cuales está conformada la parroquia, ya que se impide que exista un progreso en el ámbito comercial.

Adicionalmente se pretenderá solucionar la falta de turismo nacional y extranjero a los barrios de la parroquia ya antes dicha, puesto que los barrios donde están situados se desaprovecha los lugares turísticos que tiene y la amplia vista del centro histórico, incluyendo la virgen del panecillo.

Formulación del Problema

¿Por qué existe una falta de oferta de cafeterías que brinden una atención amistosa y con variedad de productos en la parroquia de Itchimbia?

Idea a Defender

A fin de crear la cafetería Desayuna Conmigo se incrementará la demanda de los productos enfocados en postres dulces y salados, para los moradores de la Parroquia de Itchimbia,.

Justificación

Al momento de implementar la cafetería Desayuna Conmigo en la parroquia de Itchimmbia existirán varios beneficiarios como son los internos, ya que son los que se encuentran viviendo en la ya mencionada ubicación, puesto que son los que tendrá a la mano una cafetería que brinde una gran variedad de postres salados y dulces, pasteles de frutas, bebidas, gelatinas, crepas, hot cakes evitando que los moradores tengan que salir del barrio donde viven.

Los beneficiarios externos son los cuales no viven en la parroquia de Itchimmbia, ellos tendrán la oportunidad de adquirir los productos de manera presencial de esta forma podrán visualizar la gran vista del centro histórico, de la virgen del panecillo o podrán adquirir los servicios por medio de entregas a domicilio. A si mismo se pretende incrementar el turismo extranjero gracias a la ubicación en la cual estará situada la cafetería, puesto que está en pleno centro de la ciudad de Quito, dando la facilidad del transporte público y que los usuarios puedan posteriormente degustar los postres dirigirse al Sur, Norte, Centro Histórico de la ciudad.

Los Recursos que poseerá la cafetería Desayuna Conmigo, es una gran variedad de postres como son los pasteles de zanahoria, piña, manzana, naranja, chocolate, café de la misma manera se tendrá lo que son los hot cakes los cuales podrán estar hechos de avena chocolate o los clásicos, según lo que desee el comensal además podrá agregarle las frutas o adicionales que deseen, así mismo serán las bebidas con una gran variedad de sabores. Los postres salados estarán conformados por humitas tamales de pollo, de papa, bolones de verde y empanadas.

Los recursos adicionales que tendrá el emprendimiento es el recurso humano el cual estará conformado por la cajera, la chef el administrador y los meseros, quienes estarán al servicio del comensal y con una actitud amistosa hacia los mismos. El capital estará conformado por ahorros propios y un préstamo bancario.

La innovación que planea destacar la cafetería Desayuna Conmigo es la personalización a la hora de realizar las gelatinas, ya que el comprador podrá optar por incluir la fotografía que el desee dentro del postre ya mencionado con el tamaño que elija y el sabor, adicional, y la gran vista que poseerá el comensal a la hora de disfrutar sus postres.

Objetivos

Objetivos Generales:

Diseñar una cafetería aplicando el modelo de CANVAS, para mejorar la oferta en el ámbito de postres.

Objetivos Específicos:

-Fundamentar de forma teórica mediante de la revisión bibliográfica del proyecto y la implementación del modelo CANVAS, para diseñar la cafetería Desayuna Conmigo

- Elaborar un diagnóstico situacional sobre la oferta y demanda de las cafeterías, para la creación de la cafetería Desayuna Conmigo en la parroquia de Itchimbia.

- Desarrollar una oferta basada en el modelo de negocios CANVAS para la creación del emprendimiento el cual está enfocado en la preparación de postres, café, bebidas en la parroquia de Itchimbia.

Líneas y sub líneas de Investigación

Tabla 1 Líneas y sub líneas de investigación

TEMA DE INVESTIGACIÓN	MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LA CREACIÓN DE LA CAFETERÍA DESAYUNA CONMIGO ITCHIMBIA
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	Diseño de un emprendimiento
SUB LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	Promover una sociedad participativa

Fuente: Líneas y sub líneas de investigación de la carrera de Administración

Eje de Formación

Tabla 2 *Eje de Formación*

	MATERIAS INTEGRADORAS	RESULTADOS DE APRENDIZAJES
Eje de formación.	Metodología de la investigación y desarrollo de emprendimiento.	<p style="text-align: center;">Analiza la utilidad del manejo de fuentes de información.</p> <p style="text-align: center;">Desarrolla la capacidad de análisis y síntesis para el tratamiento del conocimiento científico y aplica al a solución de un problema de investigación en el campo de la Administración.</p>
	Métodos de producción para economía popular y solidaria y talleres artesanales.	<p style="text-align: center;">Está en la capacidad de aplicar los conocimientos para la creación y gestión de la producción en empresas pequeñas y de economía popular y solidaria.</p> <p style="text-align: center;">Puede desarrollar sistemas de producción de bienes o generación de servicios.</p>
	Administración de Presupuestos.	<p style="text-align: center;">Entiende la importancia de los presupuestos como reflejo cuantitativo de los objetivos y herramienta de evaluación del actuar empresarial, así como técnica de planeación financiera.</p> <p style="text-align: center;">Planea las actividades de la empresa de acuerdo a los objetivos propuestos, a través de la recolección de información financiera dependiendo del tipo de empresa.</p>

	<p align="center">Marketing para emprendedores.</p>	<p>Elabora y aplica los elementos del marketing que se diseñan en los emprendimientos con el fin de proyectar una gestión de excelencia en la pyme.</p> <p>Aplica de manera práctica las estrategias genéricas y alternativas a fin de generar alternativas de competitividad en el mercado a cualquier tipo de organismo económico –social.</p>
	<p align="center">Gestión de la Calidad.</p>	<p>Analiza, identifica y comprende problemas administrativos de manufactura y servicios locales para realizar investigaciones de nivel exploratorio, con enfoque prospectivo para el uso adecuado de métodos que conserven el ecosistema, a fin de promover el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y Economía Popular y Solidaria.</p>
	<p align="center">Finanzas Corporativas.</p>	<p>Aplica técnicas de análisis financiero y planeación para comprender la situación financiera actual de la organización y proyectarla a futuro de acuerdo a la capacidad y estructura.</p> <p>Calcula la viabilidad y rentabilidad de inversiones, mediante la valoración de diferentes indicadores que administran el riesgo y el rendimiento</p>

Fuente: Líneas y sub líneas de investigación de la carrera de Administración

Capítulo I

1.1 Fundamentación teórica

1.1.1 Definición de Emprendimiento

“La actividad que se denomina emprendimiento es llevada a cabo por una persona o un grupo de personas, las cuales se les denomina emprendedores. La palabra emprendedor tiene un origen francés *entrepreneur* el cual significa pionero. El termino emprendimiento implica crear un nuevo negocio con una idea innovadora y exitosa utilizando visión, creatividad, persistencia y exposición al riesgo” (Formichella, 2004).

1.1.2 Emprendimientos en el Ecuador

El Ecuador se ha hecho resaltar a la hora de hablar de emprender ya que, según GEM (Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2019) indica que el Ecuador está posicionado como uno de los países con mayor cantidad de adultos con un emprendimiento propio, destacándose con un 15% de población emprendedora a nivel mundial.

Al iniciar un emprendimiento el propietario tiene que tener clara la idea del negocio en el que va invertir. Identificando el público al cual va a vender su producto, analizando las necesidades que desea cubrir y estudiando el mercado en el que se va incursionar el emprendedor. El dueño necesitara tener un sustento económico necesario para poder iniciar con su proyecto, caso contrario en el transcurso de los primeros meses o años de vida de la misma podría llegar a extinguirse sin dejar utilidad al propietario.

1.1.3 Emprendedor

Se le define emprendedor a la persona o grupo de personas que deciden embarcarse en diseñar o abrir una empresa, de esta forma se pueden convertirse en su propio jefe y dando trabajo a otras personas. Un emprendedor tiene que estar consiente de todos los riesgos y recursos que se necesita para fundar un negocio.

1.1.3 Definición de Cafetería

Una cafetería se le denomina a un establecimiento en el que se especializa en la venta de múltiples alimentos dulces o salados y bebidas, en el cual se sirve a los comensales en sus respectivas mesas donde el cliente puede observar los platillos exhibidos para ser consumidos en el local o para la entrega a domicilio.

1.1.4 Tipos de Cafeterías

-Cafeterías de Barrio:

Las cafeterías de barrio son pequeñas, las cuales no ofrecen un menú tan variado al cliente ya que la carta está basada en los gustos de los moradores del barrio donde se encuentra ubicada la ya mencionada.

-Cafeterías con Mirador:

Las principales virtudes de las cafeterías con mirador es su encuentro visual ya que permite admirar el paisaje mientras degusta de los postres, de esta manera llama la atención de los posibles clientes.

-Cafetería Híbrida:

Las cafeterías híbridas son las que se dedican a la venta de productos salados y la repostería la cual abarca una variedad de postres dulces.

1.1.5 Cliente

“Un cliente es una persona la cual adquiere algún bien o servicio que da un negocio o empresa para satisfacer sus necesidades” (Quiroa, 2023)

Al momento de interactuar con un cliente, siempre se debe ser amable, amistoso, y servicial para que el comprador se sienta a gusto con el negocio o empresa, de esta manera él pueda regresar y seguir adquiriendo los servicios o bienes de manera consecutiva.

1.1.6 Tipos de clientes de una Cafetería

Clientes tímidos: Los clientes tímidos son los que no se expresan con claridad y no les gusta interactuar con los empleados del negocio.

Clientes expertos: Son los que ya tienen un conocimiento amplio sobre los servicios que ofrece un negocio y no necesitan, ayuda de los empleados para tomar una decisión.

Clientes indecisos: Los clientes indecisos son los que no tienen claro lo que van a ordenar y necesitan asesoramiento de los empleados del negocio

1.1.7 Origen de los Postres

“El origen de tomar postre se remonta al Imperio Romano. En la Antigua Roma los festines eran muy habituales entre los hombres libres y más entre los poderosos. Según El Diario Vasco, los postres se consumirían en cada cambio de plato. Es decir, después del primer plato salado iría un postre y después del segundo, otro. Lo que solían consumir eran frutas o panes con levadura y miel, que han evolucionado a lo que hoy conocemos como panettone, dulce típico de las festividades italianas navideñas” (Vázquez, 2019).

1.1.5 Modelo CANVAS

1.1.5 Concepto del modelo CANVAS

“Es una herramienta de gestión estratégica que te permite conocer los aspectos clave de tu negocio: cómo se relacionan y compensan entre sí. Hace visible la infraestructura, la oferta, los clientes y la situación financiera de tu organización para que logres reconocer las deficiencias y analices el rendimiento” (Clavijo, HubSpot, 2022).

La herramienta mencionada anteriormente permite analizar los modelos de negocios en 9 elementos clave. Fue diseñada por Alexander Osterwalder con ayuda de Yves.

1.1.6 Origen del modelo CANVAS

“El modelo CANVAS fue creado y diseñado por el doctor Alexander Osterwalder y se puede ampliar información en su libro “Generación de modelos de negocio”. Este modelo, se integra dentro de la metodología lean-startup que basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente mediante el aprendizaje validado” (Alcalde, 2017).

1.1.7 Usos del modelo CANVAS

“Esta herramienta se usa para entender el modelo de negocio, pero también para asegurarnos que todos los miembros estén comprendiendo en lo mismo respecto de la organización. El modelo CANVAS es muy útil como apoyo para la gestión, para pensar en el futuro y proyectarse a corto y mediano plazo” (Broitman, 2019).

1.1.8 Importancia del modelo CANVAS

“Es una herramienta la cual nos da la facilidad de tener una vista más global sobre las empresas, negocios, esto facilita la innovación para poder adaptarse a los cambios del mercado. . Además, no solo te ayuda a comprender quiénes son tus clientes y tus productos, también sirve para asegurarte de que todos los miembros de tu organización tienen el mismo enfoque” (Clavijo, HubSpot, 2022).

1.1.9 Ventajas del modelo CANVAS

- Es un instrumento muy útil y fácil de utilizar el cual tiene un costo mínimo, de esa manera permite realizar modificación cuando sea necesario o propicio.
- Su utilización se caracteriza por ser de uso fácil y practico, facilitando su empleo en los diferentes elementos que posee.
- Permite trabajar en grupos de trabajo de modo interactivo.

-Al momento de utilizar el modelo CANVAS transforma una idea en la realidad de un negocio.

1.1.10 Que es el lienzo del modelo CANVAS

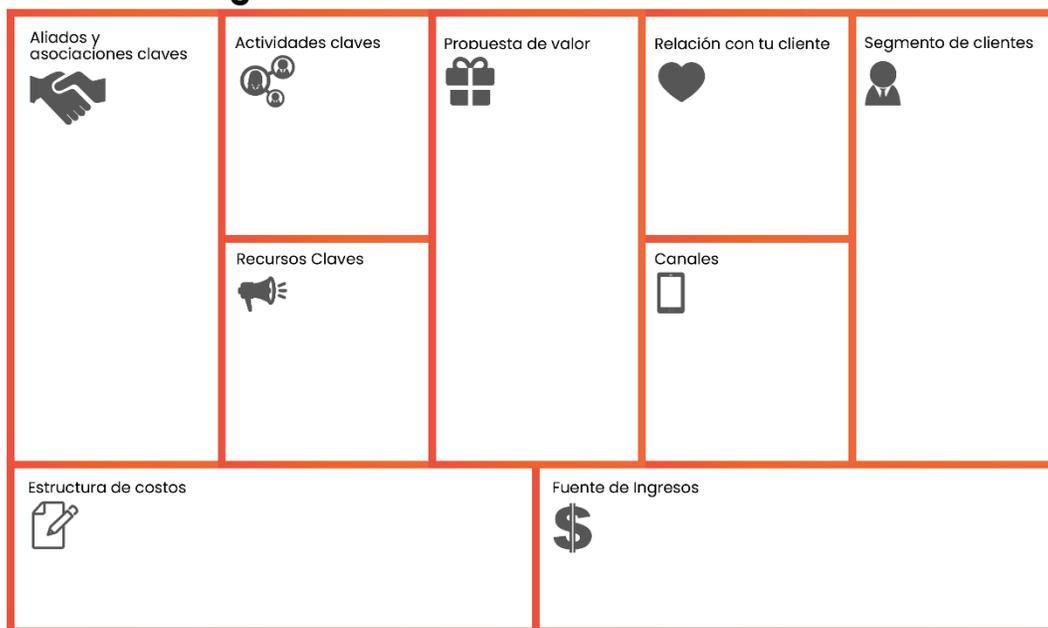
“Es un gráfico el cual se utiliza para el progreso de un modelo de negocios, ayuda a la visualización de las mejoras estratégicas a la hora de aplicar en la estructura y proceso económico de una empresa” (Medina, 2020).

1.1.11 Lienzo modelo CANVAS

Figura 1

Lienzo CANVAS

Modelo de Negocio: Lienzo Lean Canvas



Nota: Figura del modelo de negocio CANVAS, (K. Rosgaby Medina, 2020)

<https://branch.com.co/marketing-digital/todo-sobre-el-lienzo-lean-canvas/>

1.1.12 Elementos del Modelo CANVAS

1.1.12.1 Segmentos del Modelo CANVAS

“Como primer paso en el modelo CANVAS se debe detectar las necesidades que se presentan en el mercado, para la satisfacción de los clientes. El cliente es el cual nos orienta con sus necesidades y deseos” (Alcalde, 2017).

El primer segmento del modelo CANVAS consiste en definir cuáles serán los prospectos de clientes y sus requerimientos y así diseñar la empresa.

1.1.12.2 Propuesta de Valor

“Es la pieza clave de todo el modelo de negocio. La propuesta de valor o ventaja competitiva es el motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a otro. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio” (Alcalde, 2017).

La propuesta de valor es donde el propietario del negocio o empresa se debe destacar, dando ideas vanguardistas que se diferencien de su competencia, teniendo como base la satisfacción de sus clientes.

1.1.12.3 Canales

“Ya definidos los tipos de clientes y la propuesta de valor que va a ofrecer la empresa, se tiene que llegar a ellos por medio de diferentes tipos de canales de distribución, para que sea conocida dicha empresa” (Alcalde, 2017).

Por medio de los canales de distribución se va a dar a conocer la empresa o negocio, se puede utilizar varios medios como es el de las redes sociales, radios, volantes publicitarios o espectaculares los cuales servirán para atraer más clientela al emprendimiento.

1.1.12.4 Relación con los Clientes

Según Alcalde (2017) Se debe saber comunicar con los diferentes tipos de clientes que podamos llegar a tener, ya que ellos son el eje central de la compañía puesto que se debe saber fijar la relación que se va a tener con los clientes para el sustento de dicho negocio.

Los empleados que estén en contacto con la clientela deben aprender a identificar los tipos de clientes que existen, para poder atenderlos adecuadamente sin llegar a incomodar a los compradores y se sientan a gustos en el establecimiento.

1.1.13.5 Fuentes de Ingresos

“Estructurar los costes y los flujos de ingresos te proporcionará una visión clara de cómo tu organización obtiene ingresos. Por ejemplo, ¿cuántos clientes necesita tu organización anualmente para generar ganancias? ¿Cuántos ingresos necesitas para alcanzar el punto de equilibrio? ¿Cuál es el coste de tu producto?” (Clavijo, HubSpot, 2022).

Se debe tener claro cuáles son las fuentes de ingreso al momento de diseñar un emprendimiento y como utilizarlas de forma correcta, ya que si no se tiene establecido la forma de generar una remuneración y como invertirla correctamente se tiene como consecuencia la quiebra.

1.1.14.6 Actividades Claves

“Para poner en marcha la propuesta de valor que se va a ofrecer a los clientes, se necesita varias acciones las cuales nos permitirán alistar el producto que vamos a vender antes de que llegue al mercado, de esta manera nos permitirá analizar que se va hacer día a día en nuestro negocio, basándonos en actividades claves las cuales nos permitirán tener éxito” (Alcalde, 2017).

Son las acciones que una empresa o negocio deben tener instauradas, asociadas con la elaboración de los bienes o servicios y a las problemáticas que se pueden presentar a la hora de laborar.

1.1.12.7 Recursos Claves

“Los recursos clave son medios que una empresa necesita llevar a cabo. Se pueden clasificar como recursos físicos, intelectuales, financieros o humanos. Los recursos físicos pueden incluir activos, tales como los equipos comerciales; los recursos intelectuales abarcan, entre otras cosas, el conocimiento, las marcas, las patentes y las certificaciones; los recursos financieros están relacionados con el flujo de fondos, las fuentes de ingresos y los recursos humanos” (Clavijo, HubSpot, 2022).

Son los recursos que una empresa o negocio necesitan para que el emprendimiento opere correctamente y genere utilidad, ya que sin ellos pueden presentarse varios inconvenientes. Los recursos que una empresa debe tener son los humanos financieros e intelectuales

1.1.12.8 Asociaciones Clave

“Es necesario formar alianzas con diferentes tipos de socios, los cuales pueden llegar formarse socios. Los socios llegan a proporcionar recursos los cuales harán mucho más eficiente el modelo del emprendimiento que se va a efectuar” (Clavijo, HubSpot, 2022).

Consiste en crear relaciones con otras compañías o socios, para colaborar entre sí, ya sea para la adquisición de un bien, servicio o de forma monetaria.

1.1.12.9 Estructura de costes

Como aclara Clavijo, HubSpot (2022) al obtener una idea clara de la organización de los costes se sabrá cuál debe ser el volumen mínimo de ventas para que el emprendimiento llegue a tener utilidades. Al momento de que nosotros tengamos un plan claro de las finanzas nos ayudara a no alejarnos de los presupuestos establecidos y que el emprendimiento llegue a tener éxito.

Al momento de diseñar un emprendimiento o empresa se debe tener claro el conjunto de gastos que se tiene y que toque costear, y así poder observar cual seria los ingresos adecuados para que la empresa tenga utilidades y no quiebre.

1.1.13. Misión, Visión, Valores y Políticas del emprendimiento Desayuna Connigo

Misión:

La misión de Desayuna Connigo es hacer felices a los clientes por medio de nuestros postres y la atención amistosa y de calidad, adaptándonos a las necesidades de la clientela.

Visión:

Ser la cafetería líder en los barrios que conforman la parroquia de Itchimbia, ofreciendo productos y servicios de calidad, generando un valor adicional hacia los clientes.

La cafetería Desayuna Connigo anhela convertirse en un futuro en una cadena de restaurante exitosa y mantenerse en ese estatus.

Políticas

Política de Privacidad: La política de privacidad conlleva a no divulgar por ninguna circunstancia la información privada de nuestros clientes.

Política de Responsabilidad: EL administrador se hará responsable de cualquier conflicto o acontecimiento que suceda en el establecimiento.

Política de Comunicación: La cafetería Desayuna Conmigo va a emplear los medios de comunicación como las redes sociales de forma responsable, limitándose a la divulgación de la ya mencionada cafetería.

Valores:

Los 5 valores que se va a practicar en la cafetería Desayuna Conmigo son:

Libertad:

En la cafetería Desayuna Conmigo promulga la libertad a la hora de que tanto los clientes como los empleados puedan expresar su opinión y sus sugerencias hacia el emprendimiento.

Honestidad:

La cafetería Desayuna Conmigo será honesta al indicar cuales son los ingredientes del menú hacia los clientes.

Respeto:

Se promulgará el respeto y tolerancia entre los empleados y clientes, para un ambiente agradable para todos.

Responsabilidad:

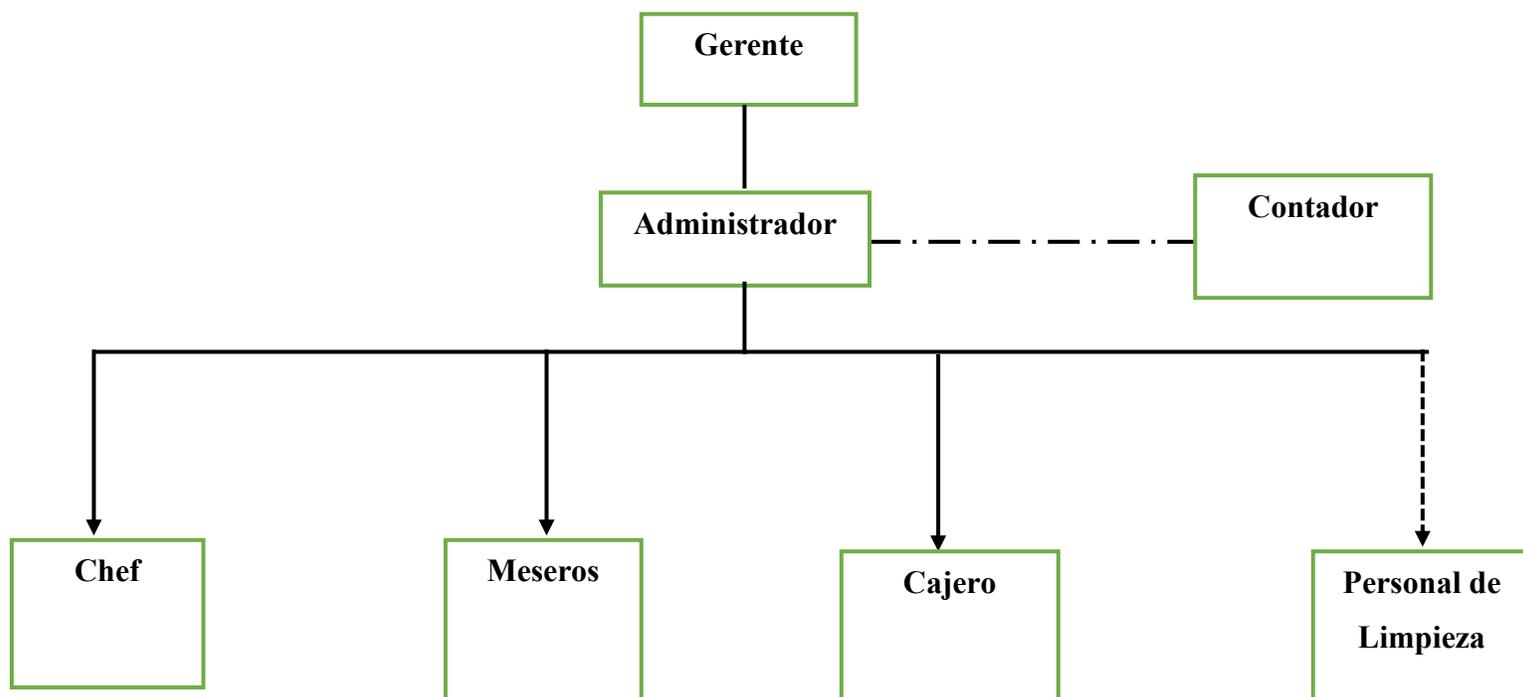
El emprendimiento Desayuna Conmigo se hará responsables en su totalidad de lo que dicen y actúan los empleados.

Calidad:

Se generará confianza hacia nuestra clientela a través de postres de calidad y excelencia.

1.11.14 Organigrama de la cafetería Desayuna Conmigo

Figura 2 Organigrama



Nota: Elaborado por Adrián Salazar

1.11.15 Parroquia de Itchimbia

La parroquia de Itchimbia está ubicada en el centro de la ciudad de Quito, limitando con las parroquias de Puengaci, Centro Histórico y San Juan. La parroquia de la cual se va tratar el emprendimiento, se encuentran ubicados los barrios del Dorado, La Tola, y San Blas.

Según él (INEC, 2010) la parroquia de Itchimbia tiene una población de 31,616 la cual se encuentra conformada por 15,026 hombres y 16,590 mujeres los cuales están en edades de 25 a 65 años.

Mapa de la Parroquia de Itchimbia

Figura 3



Nota: Mapa de los barrios los cuales está conformado de la parroquia de Itchimbia
Google Map, 2023

1.1.15 Lugares Turísticos de la parroquia de Itchimbia

- **Parque el Itchimbia:** El cual se encuentra en la punta de la montaña la cual le caracteriza a la parroquia de Itchimbia.
- **El palacio de Cristal:** Se caracteriza por ser una edificación compuesta por láminas de cristal las cuales son sus paredes, se encuentra ubicada en el centro del parque del Itchimbia.
- **El observatorio del Itchimbia:** El observatorio permite a los visitantes observar el gran paisaje del centro histórico.
- **La casa hacienda Piedrahita:** La cual fue la primera estación televisora de Quito el cual era el Canal 6.
- **Plaza del Belmonte:** Actualmente la plaza del Belmonte se utiliza para conciertos.

1.1.16 Mirador que tiene la Cafetería Desayuna Conmigo.

Figura 4

Vista de la cafetería Desayuna Conmigo en la noche



Nota: Elaborado por Adrián Salazar

Figura 5

Vista de la cafetería Desayuna Conmigo en el día



Nota: Elaborado por Adrián Salazar

1.3 Marco Conceptual

-Cafetería: “Una cafetería es un establecimiento en el cual se sirve café, postres, chocolates, en el que se encuentran mesas, sillas en donde se pueden servir sus alimentos los comensales” (Perez Porto, 2016).

-Postres: “Un postre es un plato dulce o agrio el cual se sirve después del plato fuerte, puede ser preparado como pasteles, bombones, helado, etc., su nombre es extensión de cualquier comida con azúcar” (Adrián, 2023)

-Modelo CANVAS: “Es la herramienta que se utiliza para diseñar modelos de negocios de una manera fácil” (Alcalde, 2017).

-Rentabilidad: “La rentabilidad hace alusión a los beneficios que se obtiene posteriormente a una inversión” (Arias, 2015).

-Amabilidad: “La amabilidad hace alusión al comportamiento en donde se muestra cortesía hacia las demás personas, es necesario para la convivencia de la sociedad” (Significados.com, Significados.com, 2023).

-Repostería: “Repostería es la acción en la que el pastelero se encarga de preparar y decorar dulces, como pasteles, cremas pudines, helados, confites, bocaditos, gelatinas, para la satisfacción del comensal” (Significados.com, Significados.com, 2023).

-Estrategias: “Una estrategia se encuentra compuesta por una gama de acciones planificadas con anterioridad que nos ayudan a tomar decisiones y adquirir unos resultados satisfactorios” (Significados.com, Significados.com, 2023).

- Recetas: “Recetas es el termino el cual hace referencia en el ámbito gastronómico para recrear un platillo determinado basándose en pasos definidos” (Perez Porto, 2016).

-Cliente: “Es una persona que utiliza o adquiere, de manera frecuente u ocasional, los servicios o productos que pone a su disposición un profesional, un comercio o una empresa” (Significados.com, Significados.com, 2023).

-**Innovación**: “Es una acción de cambio que supone una novedad” (Significados.com, Significados.com, 2023)

Capítulo II

2.1 Marco Metodológico

Mediante el modelo CANVAS se va a desarrollar el trabajo de titulación, el cual permitirá diseñar un emprendimiento estructurado y de manera objetiva, basada en la recolección de datos por medio de la encuesta y entrevista permitiendo analizar y visualizar, mediante técnicas estadísticas y poder crear la cafetería Desayuna Conmigo en la Parroquia de Itchimbia.

2.1.1 Enfoque de investigación

El enfoque de la investigación que se va a tratar en el actual trabajo, se orientará en un estudio mixto para el diseño de la Cafetería Desayuna Conmigo.

2.1.1 Enfoque Mixto

Se utilizará el enfoque mixto para la recolección y procesamiento de datos estadísticos, por parte de la encuesta y entrevista, y así llegar a la conclusión de la forma más adecuada de como diseñar un emprendimiento que genere utilidad.

2.1.3 Tipos de investigación:

2.1.3.1 Campo:

El modelo de investigación de campo se utilizará para la recolección de datos, los cuales serán otorgados por parte de la entrevista y encuesta gracias a la información cualitativa ya que está enfocada en la interacción de las personas en el entorno en el cual estará ubicado el emprendimiento, de esta manera se sabrá de primera mano las necesidades de los moradores para la inauguración de la cafetería.

2.1.4 Nivel de Investigación:

2.1.4 Exploratorio:

Se utilizará la investigación exploratoria ya que permitirá estudiar los problemas de la cafetería que no estén definidos, de esta manera permitirá examinar si cada uno de los temas que conlleva a la apertura de la cafetería son relevantes para profundizar.

2.1.2 Métodos de Investigación:

Teórico:

Se servirá del método Teórico para deducir y teorizar los requisitos de los moradores donde se va a realizar la encuesta y así poder diseñar la cafetería en base a las necesidades de los residentes de la parroquia donde se ubicará el emprendimiento.

Deductivo:

Se utilizará el método deductivo para el desarrollo del trabajo, ya que parte de los acontecimientos verídicos hacia la teorización, de esta manera nos permite obtener información necesaria y así inferir las conclusiones lógicas para la resolución de la cafetería.

Mediante el método deductivo se va a extraer las conclusiones verídicas de la encuesta y de la entrevista, para posteriormente tener las conclusiones teorizadas y así diseñar la cafetería Desayuna Conmigo y que llegue a ser rentable el emprendimiento

Inductivo:

Se empleará el método inductivo ya que comienza desde la teorización para interpretar o comprender los hechos y explicaciones, de esta manera partiremos de los hechos ya existentes para formar un procedimiento para la formación de la cafetería Desayuna Conmigo.

Por medio del método inductivo partiremos de la premisa sobre la falta de oferta de cafeterías que existen en la parroquia de Itchimbia, hacia la particularidad de la inauguración de la cafetería Desayuna Conmigo y todo lo que ofrece.

Empírico:

Se utilizará el método Empírico para recolectar y analizar los datos estadísticos obtenidos de la encuesta y entrevista hacia los moradores y competencia del emprendimiento, y así conocer la realidad que se necesita conocer para diseñar el emprendimiento en la parroquia de Itchimbia.

Enfoque Cualitativo: El enfoque cualitativo es aquel que se destaca por analizar mediante rasgos físicos, dibujos y gráficos.

Se utilizará en el enfoque cualitativo para analizar los datos recolectados de la encuesta y entrevista, la cual ayudara a analizar los gustos de los moradores de donde se va a realizar la encuesta y por parte de la entrevista nos ayudara a ver la competencia, de esta manera los datos recolectados ayudaran a instaurar la cafetería Desayuna Conmigo.

Enfoque Cuantitativo: El enfoque cualitativo se utiliza como técnica de investigación en base al análisis estadístico y numérico para probar una supuesta hipótesis.

En el presente trabajo de titulación se va a utilizar el enfoque cualitativo mediante la encuesta para recolectar información pertinente sobre los moradores de la parroquia y sus gustos, y así llegar a tener una hipótesis para las preferencias de los habitantes de la ya mencionada parroquia, de esta manera diseñar una cafetería atrayente al público.

2.1.7 Unidad de Análisis.

Posteriormente al ya tener determinado el tipo de investigación que se va a tratar en el actual trabajo integrador, se comenzara a analizar los diferentes tipos de análisis los cuales son la oferta y demanda, que nos ayudaran a la resolución del proyecto CANVAS para la creación de la cafetería desayuna conmigo.

2.1.7.1 Oferta

La oferta por parte de la ya mencionada cafetería estará constituida por:

- Variedad de productos.
- Una atención amable.

- Entregas a domicilio.
- Accesibilidad en los precios.
- Atención inmediata.
- Gelatinas Personalizadas.
- Un mirador hacia el centro histórico.
- Una ubicación adecuada para el traslado de los clientes ya sea al Norte o Sur.

2.1.8 Recolección y procesamiento de datos.

Se analizará la población de la parroquia de Itchimbia la que se encuentra ubicada en el Centro de Quito, por los barrios, influenciados de La Tola Alta, La Tola Baja, San Blas y El Dorado.

De acuerdo con los datos estadísticos del INEC la población económicamente activa es de 31616 entre hombres y mujeres de 20 a 65 años.

Tabla 3

Población de la parroquia de Itchimbia

Parroquia	Itchimbia
Hombres	15026
Mujeres	16590
Total	31616

Fuente: Censo INEC 2010

2.1.8.1 Cálculo de la muestra

Datos:

n= Tamaño de la muestra

$$PQ = 0,25$$

$E^2 =$ Margen de error

$$K = 2 = 4$$

$N =$ universo

Formula

$$n = \frac{PQ * N}{N - 1 * \left(\frac{E^2}{K^2}\right) + 0,25}$$

Datos:

$$n = ?$$

$$PQ = 0,25$$

$$E^2 = 0,10$$

$$K = 2 = 4$$

$$N = 31616$$

$$n = \frac{0,25 * 31616}{31616 - 1 * \left(\frac{0,10^2}{2^2}\right) + 0,25}$$

$$n = \frac{7904}{79,2875}$$

$$N=100$$

2.1.5 Técnicas de Investigación:

2.1.5.1 Encuesta:

Como técnica de investigación, se va a utilizar la encuesta la cual está constituida por 6 preguntas, las cuales nos permitirán recolectar información pertinente sobre las necesidades de los potenciales clientes.

2.1.5.2 Análisis de Resultados

1.- Valore la importancia que la empresa debe dar al cliente y la satisfacción de este

a) Muy importante b) Poco Importante c) No es importante

Tabla 1 Análisis de la pregunta uno de la encuesta

criterio	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	49	49%
Poco importante	45	45%
No es importante	6	6%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Figura 1



Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Análisis e Interpretación:

Del total de encuestados se puede analizar que más de la mitad de las personas no ven importante que se valore la satisfacción del cliente, puede ser gracias a las malas experiencias o falta de interés por parte del vendedor hacia el comprador. Se pretende cambiar la forma de pensar de los moradores de la parroquia de Itchimbia con la cafetería Desayuna Conmigo brindándoles una atención amigable y ofreciéndoles servicios de calidad.

2.-Cree usted que la imagen de un negocio es importante

a) Muy importante b) Poco importante c) No es importante

Tabla 2 *Análisis de la pregunta dos de la encuesta*

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	51	51%
Poco importante	46	46%
No es importante	3	3%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Figura 2



Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Análisis e Interpretación:

Se analizó que una gran parte de los moradores de la parroquia, no ven relevante la imagen de un negocio para adquirir un producto, posiblemente los vecinos se basan en la calidad o la interacción que tienen hacia el vendedor para adquirir su artículo. La cafetería Desayuna Conmigo pretende establecer una marca con sus postres a fin de que los clientes vean la importancia de la ya mencionada cafetería.

3.- La comunicación proyectada hacia usted debe ser

a) Excelente b) Buena c) Muy buena

Tabla 3 Análisis de la pregunta tres de la encuesta.

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	50	50%
Buena	43	43%
Muy buena	7	7%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Figura 3



Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Análisis e Interpretación:

Se puede observar que la mitad de los encuestados, afirman que una comunicación de parte del vendedor hacia el comprador debe ser excelente para poder adquirir sus productos, y un poco menos de la mitad no le importa si no se comunican hacia el cliente, esto se puede atribuir a la mala experiencia que pudieron tener los moradores, dado que se dirigieron a ellos de una forma invasiva y no cordial. La cafetería Desayuna Conmigo procurara dar una comunicación respetuosa y no invasiva hacia el comensal con el fin de que el cliente se sienta deleitado de los postres y de la atención brindada

4.- Considera usted que en un negocio se debe desarrollar actividades orientadas a la actividad encaminada al servicio al cliente

a) Si b) No

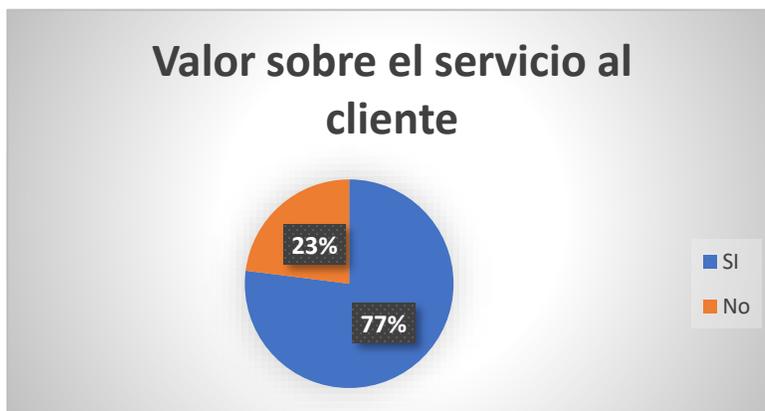
Tabla 4 *Análisis de la pregunta cuatro de la encuesta*

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
SI	77	77%
No	23	23%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Figura 4



Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Análisis e Interpretación:

Como se puede analizar la mayor parte de los moradores de la parroquia de Itchimbia si desean que exista un servicio al cliente, a fin de poner sus recomendaciones quejas que se tenga del establecimiento o la atención que se le fue brindada. La cafetería utilizará diferentes estrategias para atender de forma correcta al comensal como escuchar al cliente, crear confianza con él con el fin de brindar la mejor experiencia posible.

5.- Le gustaría que a nuestro negocio exista información al cliente y asesoramiento de compra

a) SI b) No

Tabla 5 *Análisis de la pregunta cinco de la encuesta*

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
SI	93	93%
No	7	7%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Figura 5



Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Análisis e Interpretación:

La mayor parte de los encuestados les gustaría que el emprendimiento tenga un asesoramiento al momento de realizar sus compras, para un mayor conocimiento de los productos de los cuales van adquirir con el fin de tener una mejor experiencia por parte del emprendimiento. Se pretende que los moradores de la parroquia de Itchimbia tengan un asesoramiento sobre los postres o bebidas que deseen pedir por parte de la cafetería Desayuna Conmigo.

6.- En que se diferenciaría la oferta de nuestro negocio en relación con otros competidores

- a) Precios accesibles
- b) Productos de calidad
- c) Parqueadero y seguridad en el local
- d) Buen servicio al cliente
- e) Comunicación sencilla y entendible
- f) Lugar acogedor
- g) Ambiente Familiar

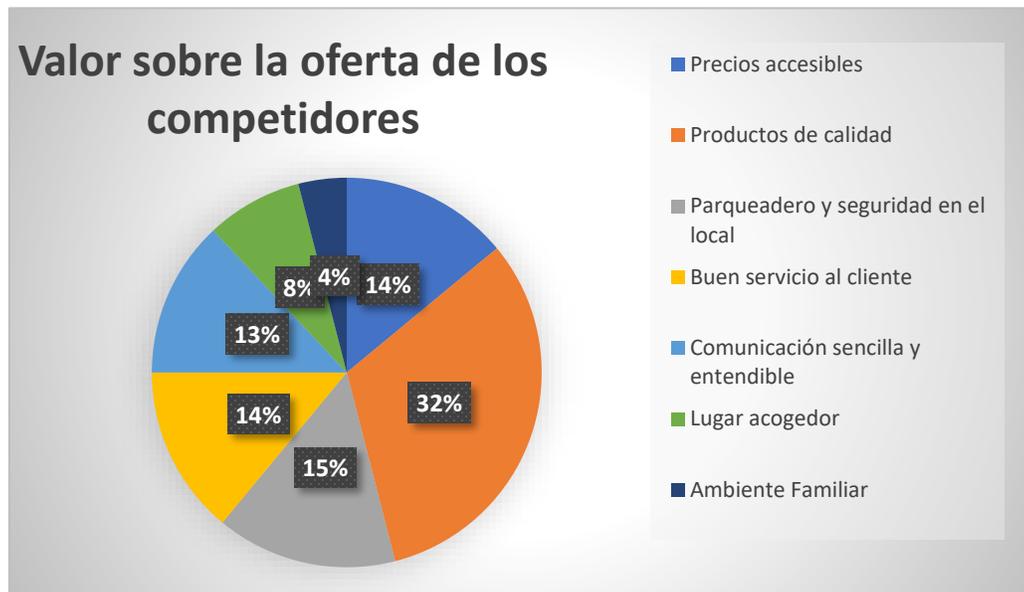
Tabla 6 Análisis de la pregunta seis de la encuesta

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Precios accesibles	14	14%
Productos de calidad	32	32%
Parqueadero y seguridad en el local	15	15%
Buen servicio al cliente	14	14%
Comunicación sencilla y entendible	13	13%
Lugar acogedor	8	8%
Ambiente Familiar	4	4%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Figura 6



Fuente: Encuesta

Elaborado por Adrián Salazar

Análisis e Interpretación:

Se puede ver que la mayor parte de los moradores de la parroquia de Itchimbia ven como una prioridad, que en un emprendimiento se destaque por tener productos de calidad, que posean seguridad al momento de degustar de los productos, y un servicio al cliente amistoso y amigable, para que los residentes puedan ir al negocio y sentirse complacido con el mismo. El emprendimiento tomara el análisis de las preferencias de los moradores con el fin de cumplir las necesidades de los comensales, para llegar a tener una gran demanda de clientes.

2.1.5.2 Entrevista

La entrevista se va a realizar a la competencia de la cafetería Desayuna Conmigo, la cual se realizó a Fernanda Sánchez propietaria de la cafetería la Humita Lojana.

Entrevista

Guion de la Entrevista

Objetivo: La presente entrevista tiene como finalidad tener información clara sobre factores que conformaran el lienzo del modelo CANVAS

1.- Propuesto de valor

a) ¿Qué ofrece a sus clientes en relación de productos o servicios?

Mi negocio vende humitas, bolones, quimbolitos y cafés

b) ¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan sus clientes?

Ellos pagan por los productos que vendemos y la atención que se brinda

c) ¿Por qué cree usted que los clientes vienen a su negocio?

Por el sabor de mis humitas

d) ¿Indique que se diferencia su oferta de la de otros competidores?

Que mi negocio vende lo que es la humita lojana

2.- Segmentos de Clientes

a) ¿Quiénes son sus clientes?

Mis vecinos, amigos y personas del Barrio

c) ¿Podría describir los diferentes segmentos de clientes que visitan su negocio?

Yo creo que vienen de todo un poco de clase baja media y alta económicamente hablando

3.- Canales de distribución o de comunicación

Actualmente no tengo ninguno

- a) Indique que canales de comunicación utiliza usted para dar a conocer su producto o servicio

Ninguno

- b) Qué mecanismos utiliza usted para llegar a sus clientes

Ninguno

4.- Relaciones con los clientes

- a) ¿Qué tipos de relaciones a construido con sus clientes?

Yo diría que muy buena, me echo amiga de algunos de los clientes que vienen a mi negocio.

- b) ¿Qué estrategia utiliza usted para mantener las relaciones con sus clientes?

Mantengo el sabor de los productos que le dije anteriormente y ante todo el respeto a mis clientes.

- c) ¿Son fieles sus clientes?

No sabría decirle, pero a simple vista yo creo que sí.

5.- Flujo de Ingresos

- a) ¿Como gana dinero en su negocio?

Por medio de las ventas que realizo he intentado no gastar mucho.

- b) ¿Cómo pagan actualmente sus clientes?

Todos pagan en efectivo.

6.- Recursos Claves

- a) ¿Qué recursos requieren las relaciones con sus clientes?

Yo creo que lo amable que soy con ellos.

b) ¿Qué recursos requieren sus medios de comunicación o distribución utilizados?

No utilizo ningún recurso de comunicación en la actualidad.

c) ¿De los siguientes recursos, ¿cuáles han sido los más costosos en su negocio?

a) Personas

b) Redes

c) Instalaciones

Por qué toca pagar la renta y comprar las máquinas para hacer mis productos.

7.- Actividades Claves

a) ¿Qué actividades han requerido sus canales de distribución, las relaciones con sus?
clientes

Mi relación con mis clientes es muy buena creo que ellos han promocionado mi negocio.

8.- Red de Aliados

a) ¿Quiénes son sus aliados estratégicos más importantes?

Mi familia que me ayuda a elaborar mis productos y mis distribuidores.

9.- Estructura de Costos

a) ¿Cuáles son los costos más importantes en la ejecución de su modelo de negocio?

Lo que toca pagar a mis empleados los cuales son mi familia y los ingredientes.

b) ¿Utiliza alguna forma para controlar los costos de su micro empresa.?

Intento buscar los precios más bajos de la materia prima para hacer mis humitas.

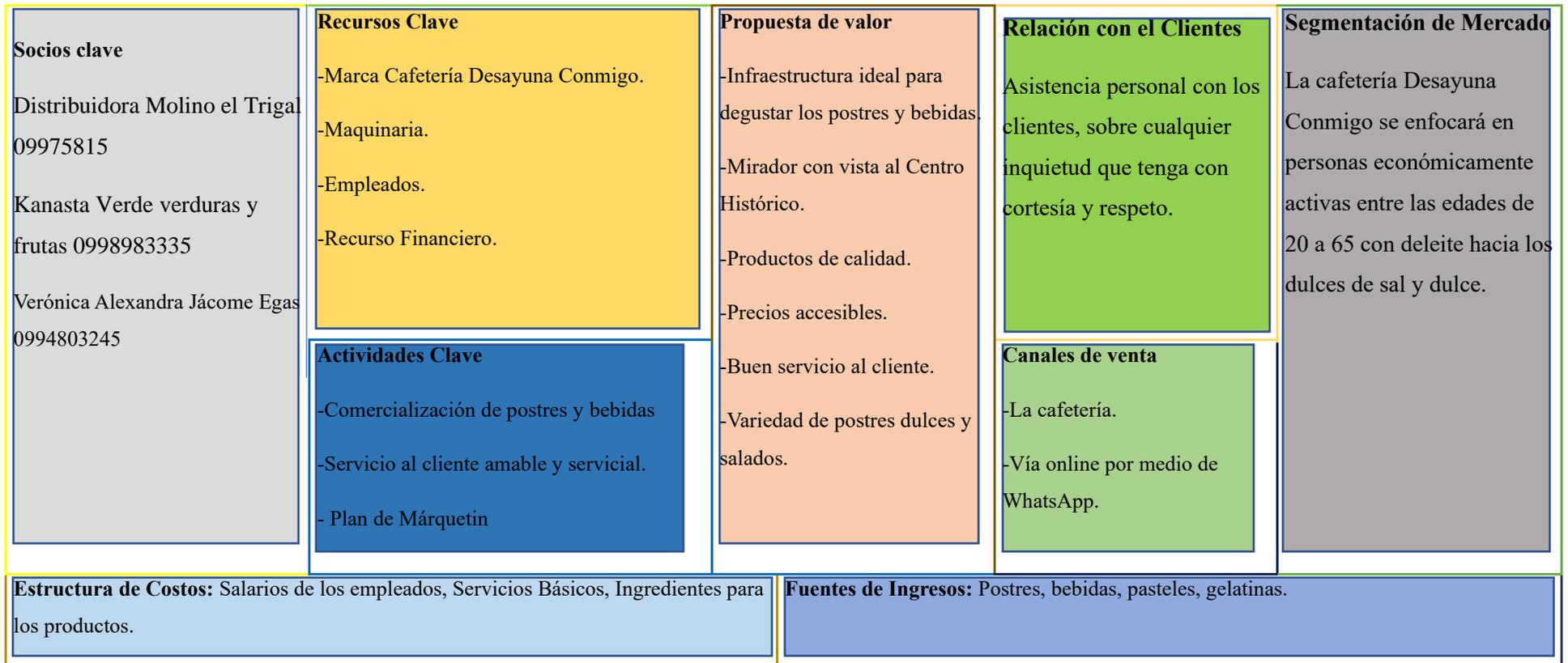
Capítulo III

3.1 Modelo de Negocio CANVAS

Propuesta del Lienzo del modelo de negocio CANVAS

Diseñado para la Cafetería Desayuna Connigo

Figura 6 Lienzo CANVAS



Nota: Elaborado por Adrián Salazar

3.2 Segmentación de Mercado

El emprendimiento Desayuna Conmigo se enfocará en la venta de sus productos a los moradores de la parroquia de Itchimbia económicamente activos que están en edades de 20 a 65 años entre hombres y mujeres.

Tendrá varios beneficios el emprendimiento como el aumento del turismo en los barrios que están conformados por la parroquia de Itchimbia, de igual forma podrán degustar de los productos de calidad y deliciosos que podrán deleitarse los clientes brindándoles una atención adecuada por parte de la cafetería Desayuna Conmigo.

3.3 Propuesta de Valor

En la propuesta de valor es donde la cafetería Desayuna Conmigo se va a destacar de la competencia, donde se señalará las innovaciones, la oferta que presentará de la ya mencionada cafetería.

El emprendimiento contará con misión, visión y políticas, las cuales se va a aplicar hacia nuestros clientes y a los empleados de la cafetería. Se venderá una gran variedad de postres tanto saldos como dulces, y con transparencia a la hora de manifestar de que están conformados los productos en caso de que algún cliente que sea alérgico a un ingrediente.

Menú

- Pasteles de frutas
- Batidos
- Jugos
- Hot Cakes
- Gelatinas personalizadas
- Pan de Yuca
- Quimbolitos
- Crepas
- Tortillas de zanahoria

3.3.4 Matriz de la Propuesta de Valor

Tabla 4 Matriz Propuesta de Valor

Matriz Construcción de Propuesta de Valor		
Criterios	Respuestas	
Definir los precios de la competencia.	<p>La humita con Café \$1,50</p> <p>Quimbolitos con Café \$1,50</p> <p>Bolón Mixto \$2,90</p> <p>Bolón Chicharrón \$3,50</p>	
Identificar los tipos de clientes que se quiere atender.	Personas adultas económicamente activas entre los 20 a 65 años de edad.	
Identificar los problemas de los clientes y poder aliviarlos.	Otorgarles productos de calidad con precios accesibles. Brindándoles una atención amistosa y asesoramiento al cliente.	
Identificar el gozo que se genera al cliente.	<p>Precios bajos.</p> <p>Atención Inmediata.</p> <p>Respeto hacia el cliente.</p> <p>Asesoramiento en sus compras.</p>	
Cuadro comparativo con ventajas de los competidores.	Cafetería Desayuna Conmigo	Competencia #1 La Humita Lojana
	Variedad en cuanto postres	Negocio ya establecido
	Asesoramiento en sus compras	Clientes fieles
	Mirador con vista al Centro Histórico	Confiable
	Calidad en los productos	Experiencia

<p>Identificar los problemas que tiene el cliente para adquirir los productos, para garantizar la satisfacción del comensal.</p>	<p>Se garantizará la calidad de los productos hacia el comensal con una experiencia única y diferente con precios accesibles.</p>
<p>Diseño de la marca</p>	 <p>The logo for 'CAFETERÍA DESAYUNA CONMIGO' is set against a light beige background with a pattern of small coffee beans in grey, red, and yellow. In the center, there is a brown line-art illustration of a coffee cup on a saucer with a cinnamon stick. To the right of the cup, the text 'CAFETERÍA' is written in a small, black, sans-serif font. Below it, 'DESAYUNA' and 'CONMIGO' are written in a larger, bold, black, sans-serif font, stacked vertically. A horizontal line is drawn under 'CONMIGO'. The background also features decorative yellow and red floral or leaf-like patterns in the corners.</p>
<p>Identificar la desagregación de productos y servicios para brindar al cliente la posibilidad de especialización.</p>	<p>Brindar un asesoramiento en el momento que el cliente lo desee, para generar la mejor experiencia posible hacia el comensal.</p>

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.4 Canales

Los clientes de la cafetería Desayuna Conmigo podrán realizar sus compras de forma directa, en el cual estará expuesto el menú, de igual manera podrán comprar por medio de la aplicación de mensajería de WhatsApp en donde lograrán visualizar el menú de la ya mencionada cafetería.

Tabla 5 Canales

			Fases de los Canales					
			Información	Evaluación	Compra	Entrega	Posventa	
			¿Cómo se dará a conocer los productos y servicios de la empresa?	¿Cómo se ayudará a los clientes a evaluar la propuesta de valor?	¿Cómo comprarán los clientes los productos o servicios?	¿Cómo se entregará a los clientes la propuesta de valor?	¿Qué servicio de atención Post Venta ofrecerá la empresa?	
Tipos de Canales								
Propio	Directo	Tiendas	Mediante las redes sociales como es Instagram y Facebook, las cuales se usará para exhibir los productos. Se espera llegar a tener un máquetin de voz a voz gracias a la calidad de los productos.	Los comensales podrán evaluar la propuesta de valor mediante una encuesta, la cual será enviada a sus correos si ellos desean.	Los clientes podrán adquirir sus productos mediante el lugar físico o por la aplicación de WhatsApp, para la entrega a domicilio.	Los productos serán entregados por medio del mesero si el cliente está en las instalaciones, o si desea el comensal se le entregará a domicilio por medio de un repartidor.	Se otorgará diferentes tipos de promociones en fechas especiales y cupones de descuento, si el cliente ha consumido varias veces en el establecimiento.	

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.5 Relaciones con los clientes

La relación que se tendrá por parte de los empleados de la cafetería Desayuna Conmigo hacia los clientes, será de forma directa donde los comensales serán atendidos por personal amable, atento y servicial el cual estarán dispuestos a resolver cualquier duda que se tenga sobre los productos de la ya mencionada cafetería.

Tabla 6 *Relación con los clientes*

Relación con los Clientes		
Tipo	Descripción	Ejemplificación
Relación Directa	-Asistencia personal con los clientes, sobre cualquier inquietud que tenga con cortesía y respeto -Vía online por medio de la aplicación de WhatsApp para envíos a domicilio	Relación personal con los clientes, y por medio de la aplicación de WhatsApp

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.6 Fuentes de Ingreso

La cafetería Desayuna Conmigo su principal fuente de ingresos va a ser la venta de sus productos, ya que es la exclusiva actividad económica en la cual se va a desempeñar, para que llegue a producir utilidad.

Tabla 7 Menú de la Cafetería Desayuna Conmigo

Menú	
Pasteles	Bebidas
Pastel de zanahoria	Café
Pastel de chocolate	Chocolate
Pastel de manzana	Batidos
Pastel de piña	Jugos
Pastel de naranja	MAS
Hot Cakes	Quimbolitos
Crepas con chocolate y fruta	Tortillas de zanahoria
Hot Cakes con chocolate y fruta	Pan de Yuca
Gelatinas	
Gelatina de naranja	Gelatinas con fotos
Gelatina de mora	Gelatina de fresa

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.6.1 Pronóstico de las ventas de la cafetería Desayuna Conmigo

El pronóstico de ventas que se espera a 5 años en adelante estimando 150 ventas diarias se le presentara a continuación:

Tabla 8 Ingresos de la Cafetería Desayuna Conmigo

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Ventas diarias unidades	150	200	250	300	350
ventas mes unidades	3.000	4.000	5.000	6.000	7.000
VENTAS año (Unidades)	36.000,00	45.000,00	56.250,00	67.500,00	81.000,00
VENTAS CONTADO (Unidades)	36.000,00	45.000,00	56.250,00	67.500,00	81.000,00
VENTAS CREDITO (Unidades)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PRECIO VENTA CONTADO sin IVA	\$3,00	\$3,00	\$3,00	\$3,00	\$3,00
PRECIO VENTA CREDITO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL, VENTA CONTADO	\$108.000,00	\$135.000,00	\$168.750,00	\$202.500,00	\$243.000,00
TOTAL, VENTA CREDITO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
VENTAS TOTALES	\$108.000,00	\$135.000,00	\$168.750,00	\$202.500,00	\$243.000,00

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

Tasa de Crecimiento

$$Tasa\ de\ Crecimiento = \frac{243000 - 108000}{108000} * 100 = 125$$

La tasa de crecimiento en los 5 años posteriores será de un 125%.

3.7 Recursos Claves

Los recursos claves que va a emplear la cafetería Desayuna Conmigo son los financieros, físicos, tecnológicos, y humanos los cuales se van a valer para que la ya mencionada cafetería llegue a su funcionamiento y por ende genere utilidad.

Recursos Financiero: la cafetería optara por pedir un préstamo bancario de \$5000 como capital inicial el cual tiene un interés del 5% con una cuota fija de \$362,35 a 24 meses, ya que como capital inicial se necesita \$4697,60, a continuación, se expondrá la tabla de inversión y de amortización.

3.7.1 Inversión de la Cafetería Desayuna Conmigo

Tabla 9 Inversión

ACTIVO	VALOR ORIGINAL
Mano de obra	\$800
Maquinas	\$1.311
Luz	\$30
Internet	\$20
Agua	\$25
Materia Prima	\$300
Mesas Sillas	\$200
Caja registradora con software	\$250
TOTALES	\$2.936,00
CAPITAL DE TRABAJO 60 %	\$1761,60
TOTAL, INVERSION	\$4.697,60

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.7.2 Tabla de amortización de la Cafetería Desayuna Conmigo

Tabla 10 Amortización

Préstamo					5000
Cuota Fija					362,35
Número	Saldo Inicial	Interés	Capital	Cuota	Saldo Final
1	5000,0000	250,0000	112,3545	362,3545	4887,6455
2	4887,6455	244,3823	117,9722	362,3545	4769,6733
3	4769,6733	238,4837	123,8708	362,3545	4645,8024
4	4645,8024	232,2901	130,0644	362,3545	4515,7380
5	4515,7380	225,7869	136,5676	362,3545	4379,1704
6	4379,1704	218,9585	143,3960	362,3545	4235,7745
7	4235,7745	211,7887	150,5658	362,3545	4085,2087
8	4085,2087	204,2604	158,0941	362,3545	3927,1146
9	3927,1146	196,3557	165,9988	362,3545	3761,1158
10	3761,1158	188,0558	174,2987	362,3545	3586,8171
11	3586,8171	179,3409	183,0136	362,3545	3403,8035
12	3403,8035	170,1902	192,1643	362,3545	3211,6391
13	3211,6391	160,5820	201,7725	362,3545	3009,8666
14	3009,8666	150,4933	211,8612	362,3545	2798,0054
15	2798,0054	139,9003	222,4542	362,3545	2575,5512
16	2575,5512	128,7776	233,5769	362,3545	2341,9743
17	2341,9743	117,0987	245,2558	362,3545	2096,7185
18	2096,7185	104,8359	257,5186	362,3545	1839,1999
19	1839,1999	91,9600	270,3945	362,3545	1568,8054
20	1568,8054	78,4403	283,9142	362,3545	1284,8911
21	1284,8911	64,2446	298,1099	362,3545	986,7812
22	986,7812	49,3391	313,0154	362,3545	673,7657
23	673,7657	33,6883	328,6662	362,3545	345,0995
24	345,0995	17,2550	345,0995	362,3545	0,0000
	Total	3696,5081	5000,0000	8696,5081	

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

Recursos Humanos: La cafetería Desayuna Conmigo tiene como recursos humanos sus empleados los cuales se clasifican en el área administrativa de producción y ventas.

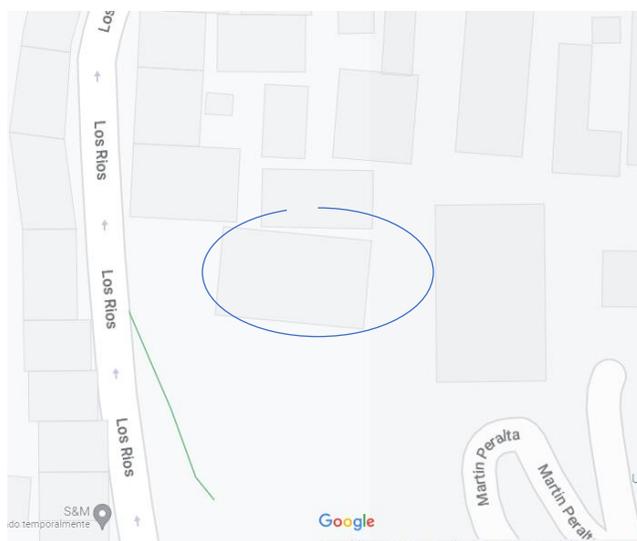
Tabla 11 Recursos Humanos de la cafetería Desayuna Conmigo

CARGO	N° de personas	Categorización
Gerente	1	Administración
Administrador	1	Administración
Jefe de cocina	1	Producción
Cajera	1	Ventas
Meseros	1	Ventas

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

Recursos Físicos: en cuanto a los recursos físicos que tiene la cafetería Desayuna Conmigo es el espacio donde se desenvolverá sus actividades económicas, la ya mencionada cafetería, la cual está ubicada la parroquia de Itchimbia en la Manosalvas y Martín Peralta E5-17. Los recursos que asimismo posee la ya mencionada cafetería son mesas, sillas, baño, área de cocina y maquinaria para la elaboración de los postres.

Figura 7 Croquis de la ubicación de la cafetería Desayuna Conmigo



Nota: Ubicación de la cafetería Desayuna Conmigo y sus calles Google Map, 2023

3.8 Actividades Clave

Las actividades clave en las cuales se va a enfocar la cafetería Desayuna Connigo es en un plan de márketing y un plan de producción, los cuales se detallará a continuación.

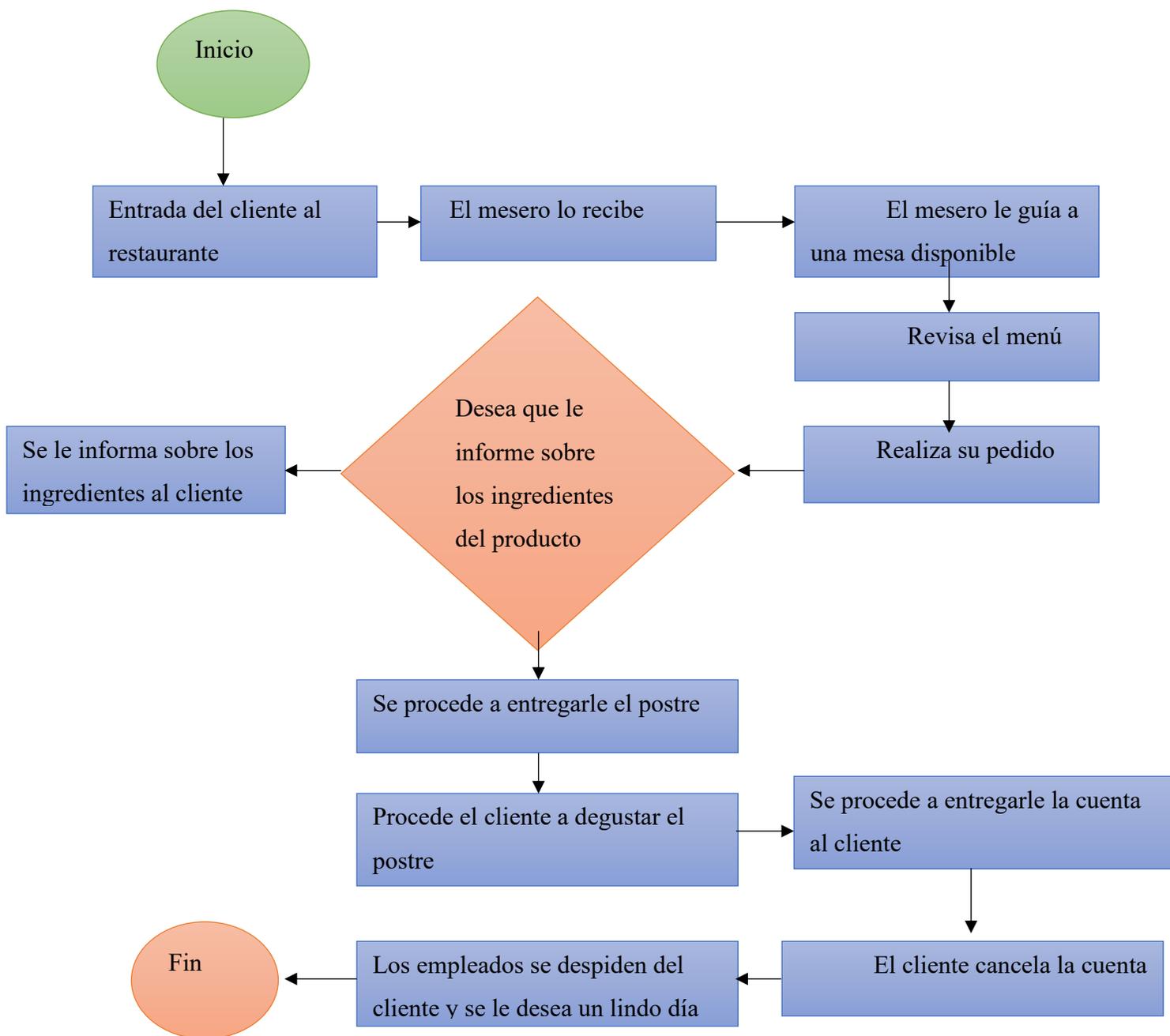
3.8.1 Plan de Márquetin de la Cafetería Desayuna Connigo

La cafetería Desayuna Connigo tiene como objetivo llegar a ser un emprendimiento sustentable y para eso se llevará un plan de márketing el cual implica varias promociones dependiendo del día de la semana, como es los días viernes que cualquier compra que supere los \$5 tendrá como regalo un pan quesito gratis, se pretende dar cupones de descuentos cada cierto tiempo para atraer a más clientes y de esta forma tener clientes fieles e incrementar las ventas.

3.8.2 Plan de comercialización de la cafetería Desayuna Connigo

El objetivo del emprendimiento Desayuna Connigo es la comercialización de sus productos, en la cual posee un diagrama de flujo de procesos que detalla sus actividades al momento que un cliente realice una compra.

Figura 8 Diagrama de flujo de la cafetería Desayuna Conmigo



Nota: Elaborado por Adrián Salazar

3.9 Socios Clave

La cafetería Desayuna Connmigo contara con 1 socio clave para la elaboración de los productos y 2 más para surtir la materia prima, ya que es necesario crear varias alianzas para el crecimiento del emprendimiento.

Tabla 12 *Accionistas de la cafetería Desayuna Connmigo*

Accionista Clave			
Nombre	Cédula	Correo electrónico	Teléfono
Verónica Alexandra Jácome	1710646629	veronicajacome2000@gmail.com	099480324
Proveedores Clave			
Nombre Comercial	Dirección		Teléfono
Distribuidora Molino el Trigo	C. OE2H s54-80, Quito 170701		0997587815
Kanasta Verde verduras y frutas	Local ABA-10, Ayapamba, Quito		0998983335

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.9 Estructura de Costos

Se presentará la proyección de costos de compra a 5 años en adelante, de igual forma los gastos administrativos, producción a 5 años de la cafetería Desayuna Connmigo.

3.8 Costos de Compra de la cafetería Desayuna Conmigo

Tabla 13 Costos

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
COMPRAS (Unidades)	36.000,00	45.000,00	56.250,00	67.500,00	81.000,00
Harina Quintal	600,00	1.350,00	1.687,50	2.025,00	2.430,00
Huevos	100,00	2.250,00	2.812,50	3.375,00	4.050,00
Platos desechables	100,00	2.250,00	2.812,50	3.375,00	4.050,00
Fruta	500,00	450,00	562,50	675,00	810,00
Mantequilla	720,00	900,00	1.125,00	1.350,00	1.620,00
Moldes	200,00	1350,00	1687,50	2025,00	2430,00
Azúcar Quintal	500,00	1350,00	1687,50	2025,00	2430,00
PRECIO					
COMPRAS					
Harina Quintal	\$43,00	\$43,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00
Huevos	\$3,60	\$3,60	\$2,00	\$2,00	\$2,00
Platos desechables	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00
Fruta	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00
Mantequilla	\$18,00	\$18,00	\$18,00	\$18,00	\$18,00
Moldes	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00
Azúcar Quintal	\$43,00	\$43,00	\$43,00	\$43,00	\$43,00
TOTAL, COMPRAS	\$123,60	\$123,60	\$80,00	\$80,00	\$80,00
Total, Harina	\$25.800,00	\$8.100,00	\$5.625,00	\$6.750,00	\$8.100,00
Total, Huevos	\$360,00	\$2.250,00	\$2.812,50	\$3.375,00	\$4.050,00
Total, Platos desechables	\$100,00	\$2.250,00	\$2.812,50	\$3.375,00	\$4.050,00
Total, Fruta	\$2.500,00	\$2.250,00	\$2.812,50	\$3.375,00	\$4.050,00
Total, Mantequilla	\$12.960,00	\$16.200,00	\$20.250,00	\$24.300,00	\$29.160,00
Total, de Moldes	\$2.000,00	\$13.500,00	\$16.875,00	\$20.250,00	\$24.300,00
Total, de Azúcar	\$21.500,00	\$58.050,00	\$72.562,50	\$87.075,00	\$104.490,00
COMPRAS TOTALES	\$91.020,00	\$70.650,00	\$12.937,50	\$15.525,00	\$18.630,00

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.10 Gastos de la cafetería Desayuna Conmigo

Tabla 14 *Gastos de Producción*

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos de producción por unidad	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Unidades producidas	36.000	45.000	56.250	67.500	81.000
Gastos de producción en USD	\$36.000,00	\$45.000,00	\$56.250,00	\$67.500,00	\$81.000,00
TOTAL, GASTOS DE PRODUCCION	\$36.000,00	\$45.000,00	\$56.250,00	\$67.500,00	\$81.000,00

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.10.11 Gastos Administrativos de la cafetería Desayuna Conmigo

Tabla 15 *Gastos Administrativos de sueldos de los empleados*

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos administrativos por año	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00
TOTAL, ADMINISTRACION	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.10.12 Gastos en ventas

Tabla 16 *Gastos en Ventas*

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Promociones	2.160	2.700	3.375	4.050	4.860
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL, VENTAS	\$2.160,00	\$2.700,00	\$3.375,00	\$4.050,00	\$4.860,00
TOTAL	\$41.160,00	\$50.700,00	\$62.625,00	\$74.550,00	\$88.860,00

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

3.10.13 Balance de Resultados de la cafetería Desayuna Conmigo

Tabla 17 PYG de la cafetería Desayuna Conmigo

CUENTAS	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)	Total	
VENTAS	\$ 108.000,00	\$ 135.000,00	\$ 168.750,00	\$ 202.500,00	\$ 243.000,00		
(-) MATERIA PRIMA	\$ 91.632,00	\$ 70.650,00	\$ 12.937,50	\$ 15.525,00	\$ 18.630,00	\$ 209.374,50	Variable
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 16.368,00	\$ 64.350,00	\$ 155.812,50	\$ 186.975,00	\$ 224.370,00		
GASTOS OPERACIONALES	\$ 41.160,00	\$ 50.700,00	\$ 62.625,00	\$ 74.550,00	\$ 88.860,00		
(-) GASTOS DE PRODUCCION	\$ 36.000,00	\$ 45.000,00	\$ 56.250,00	\$ 67.500,00	\$ 81.000,00	\$ 285.750,00	Variable
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 15.000,00	Fijo
(-) GASTOS DE VENTAS	\$ 2.160,00	\$ 2.700,00	\$ 3.375,00	\$ 4.050,00	\$ 4.860,00	\$ 17.145,00	Variable
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 292,35	\$ 292,35	\$ 292,35	\$ 292,35	\$ 292,35		
(-) INTERES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
(-) DEPRECIACION ANUAL	\$ 292,35	\$ 292,35	\$ 292,35	\$ 292,35	\$ 292,35	\$ 1.461,75	Fijo
(-) AMORTIZACION	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Fijo
(=) U.A.I.P	\$ -25.084,35	\$ 13.357,65	\$ 92.895,15	\$ 112.132,65	\$ 135.217,65	Total, fijos	\$ 16.461,75
(-) IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES 34,55%	\$ -8.666,64	\$ 4.615,07	\$ 32.095,27	\$ 38.741,83	\$ 46.717,70	Total, variables	\$ 512.269,50
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ -16.417,71	\$ 8.742,58	\$ 60.799,88	\$ 73.390,82	\$ 88.499,95		
% de utilidad neta	-15,20%	6,48%	36,03%	36,24%	36,42%		\$ 1,79

Fuente: Elaborado por Adrián Salazar

Conclusiones

-Se concluye que la fundamentación teórica del capítulo I, la cual fue basada en el modelo de negocio CANVAS sustentó la creación del emprendimiento de la cafetería Desayuna Conmigo.

- Mediante el diagnóstico situacional se puede observar la factibilidad del presente proyecto de titulación para la creación del emprendimiento Desayuna Conmigo.

- Por medio del modelo de negocio CANVAS se realizó su lienzo que permitió diseñar la propuesta de valor de la cafetería Desayuna Conmigo, y de esta manera estructurar un modelo de negocio de forma directa y estructura.

Recomendaciones

-Se recomienda a las personas que decidan diseñar un emprendimiento utilicen el modelo de negocio CANVAS, ya que es muy sencillo de utilizar y eficiente.

- Se sugiere utilizar la encuesta y entrevista para la recolección de datos, ya que facilitan la recolección y procesamiento de información pertinente para la creación de un emprendimiento.

- Se recomienda instaurar un servicio al cliente amistoso y servicial al momento que se diseñe un emprendimiento para la satisfacción de los compradores.

Bibliografía

- Adrián, Y. (13 de Enero de 2023). *Concepto Definición*. Obtenido de Concepto Definición:
<https://conceptodefinicion.de/postre/>
- Alcalde, J. C. (14 de Junio de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Modelo Canvas.
 Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>
- Arias, A. S. (4 de Noviembre de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: 2015
- Broitman, P. (9 de Agosto de 2019). *Pontificia Universidad Catolica de Chile*. Obtenido de Innovación y Emprendimiento Ingeniería Comercial:
<http://programainnovacionyemprendimiento.uc.cl/noticias/noticias-testimonio-opinion/la-importancia-del-modelo-canvas-para-innovar-en-los-negocios/>
- Café, E. o. (26 de Marzo de 2012). *Aroma de Cafe*. Obtenido de Aroma de cafe:
<https://www.aromadecafe.es/noticias/el-origen-del-cafe>
- Clavijo, C. (15 de Junio de 2022). *HubSpot*. Obtenido de Modelo Canvas: ¿qué es, para qué sirve y cómo se utiliza?: <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>
- Clavijo, C. (15 de Julio de 2022). *HubSpot*. Obtenido de HubSpot:
<https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>
- Compañías, L. d. (29 de Diciembre de 2017). *Ley de Compañías*. Obtenido de Ley de Compañías: https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf
- Formichella, M. M. (3 de Enero de 2004). *EL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO Y SU RELACION CON LA EDUCACION, EL EMPLEO Y EL DESARROLLO LOCAL*. Obtenido de MonografiaVersionFinal-libre.pdf:
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56011511/MonografiaVersionFinal-libre.pdf?1520615020=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEL_CONCEPTO_DE_EMPRENDIMIENTO_Y_SU_RELAC.pdf&Expires=1676159196&Signature=YvubtC0Q3hV-jrvvHjZQc3-xeTkPaJV4sSKAbYp

- Gob. (28 de Febrero de 2022). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE*. Obtenido de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE: <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae#:~:text=EI%20permiso%20de%20funcionamiento%2C%20puede,y%20Secretar%C3%ADa%20de%20Territorio%2C%20H%C3%A1bitat>
- INEC. (2010). *INFORME TÉCNICO DELIMITACIÓN BARRIAL*. Obtenido de INFORME TÉCNICO DELIMITACIÓN BARRIAL: https://www7.quito.gob.ec/mdmq_ordenanzas/Administraci%C3%B3n%202019-2023/Comisiones%20del%20Concejo%20Metropolitano/Usos%20de%20Suelo/2022/2022-04-04/1.%20Ordenanza/Informe%20favorable%20STHV/Zona%20Manuela%20S%C3%A1enz/2020-10-05_-_azms_-_informe_t%C3%A9cnico
- Medina, K. R. (15 de Mayo de 2020). *branch*. Obtenido de branch Todo lo que necesitas saber sobre el Lienzo Lean Canvas: <https://branch.com.co/marketing-digital/todo-sobre-el-lienzo-lean-canvas/>
- NBI. (2001-2010). *Estadísticas del Distrito Metropolitano*. Obtenido de Estadísticas del Distrito Metropolitano: <https://institutodelaciudad.com.ec/wp-content/preview/boletines/Folleto3.pdf>
- Osterwalder, A. (7 de Diciembre de 2015). BUSINESS MODEL CANVAS By Alexander Osterwalder. *BUSINESS MODEL CANVAS*, pág. 4.
- Perez Porto, J. M. (3 de Junio de 2016). *Definición.de*. Obtenido de Definición.de : <https://definicion.de/cafeteria/>
- Quiroa, M. (25 de Febrero de 2023). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/cliente.html#referencia>
- Significados.com. (23 de Febrero de 2023). *Significados.com*. Obtenido de Significados.com: <https://www.significados.com/innovacion/>

Significados.com. (18 de Enero de 2023). *Significados.com*. Obtenido de Significados.com:

<https://www.significados.com/amabilidad/>

SRI. (20 de Mayo de 2016). *Ley del RUC*. Obtenido de LEY del RUC:

<file:///C:/Users/P%20C/Downloads/160520%20Ley%20del%20RUC.pdf>

Vázquez, A. (13 de mayo de 2019). *Que cocine Peter*. Obtenido de Que cocine Peter:

<https://www.quecocinepeter.com/blog/origen-postre/>

Anexos

Anexo 1 Anti plagio

CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

SALAZA~1

5% Similitudes

8% Texto entre comillas
4% similitudes entre comillas

0% Idioma no reconocido

Nombre del documento: SALAZA~1.PDF
ID del documento: c83cd1e182025e6d561ba324b4f2f788bd9480
Tamaño del documento original: 1,73 Mo

Depositante: Gladys Barragan
Fecha de depósito: 17/3/2023
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 17/3/2023

Número de palabras: 12.315
Número de caracteres: 94.245

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes

Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 blog.hubspot.es Modelo Canvas: qué es, para qué sirve, cómo se usa y ejemplos https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas 3 fuentes similares	1%		Palabras idénticas : 1% (152 palabras)
2	 es.linkedin.com 10 principios a seguir para que tu emprendimiento sea exitoso https://es.linkedin.com/pulse/10-principios-seguir-para-que-tu-emprendimiento-sea-edgar-g- 3 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (133 palabras)
3	 economipedia.com Modelo Canvas - Qué es, definición y significado 2022 Econ... https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html#:~:text=El modelo canvas se utiliza para p... 8 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (98 palabras)
4	 repositorio.uisrael.edu.ec https://repositorio.uisrael.edu.ec/bitstream/47000/1327/1/UISRAEL-EC-ADME-378-242-2017-006.pdf	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (87 palabras)
5	 repositorio.tecnologicopichincha.edu.ec https://repositorio.tecnologicopichincha.edu.ec/bitstream/123456789/191/1/Rojas Ordoñez Richad Ger...	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (76 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 repositorio.tecnologicopichincha.edu.ec https://repositorio.tecnologicopichincha.edu.ec/bitstream/123456789/120/1/VICTOR HUGO PAVON.pdf	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (27 palabras)
2	 1library.co PDF superior Trabajo de investigación previo la obtención del título de l... https://1library.co/title/trabajo-investigacion-previo-obtencion-titulo-ingeniera-contabilidad-auditoria	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (15 palabras)
3	 marketing4ecommerce.co Qué es el modelo canvas y cómo aplicarlo a un eComm... https://marketing4ecommerce.co/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-un-ecommerce/	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (16 palabras)
4	 municipios.unq.edu.ar http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (16 palabras)
5	 jquispepolitica.tributaria.blogspot.com JUAN MANUEL QUISPE LINGAN: REGISTRO ... https://jquispepolitica.tributaria.blogspot.com/2020/08/registro-unico-de-contribuyentes-ruc.html	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (16 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

-  <https://www.tecnologicopichincha.edu.ec/>
-  <http://guiagastronomika.diariovasco.com/noticias/donde-viene-costumbre-tomar-postre-201702241309.php>
-  <https://economipedia.com/definiciones/consiste-metodo-lean-startup.html>
-  <https://branch.com.co/marketing-digital/todo>
-  <https://branch.com.co/marketing-digital/todo-sobre-el-lienzo-lean-canvas/>

Nota: Anti plagio del proyecto de titulación de la cafetería Desayuna Connigo

4.1 Marco Legal

Para la inauguración de la cafetería en la parroquia de Itchumbia se necesita seguir diversos pasos, para su correcta apertura los cuales se presentarán a continuación.

4.1.1 Obtención de un RUC

“En el artículo #3 de la Ley de registro único de contribuyentes, RUC aclara que todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas, sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes” (SRI, 2016).

4.1.2 Requisitos para obtener un RUC:

- Cédula de identidad (Presentación física o digital).
- Certificado de votación (Presentación).
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.
- Calificación artesanal emitida por el organismo competente.

4.1.3 Licencia para las actividades Económicas LUAE

“El permiso de funcionamiento, puede sujetarse a diferentes tipos de inspección por parte de los componentes de LUAE, quienes son las dependencias municipales que emiten las autorizaciones administrativas que integran la LUAE: Cuerpo de Bomberos, Quito Turismo, Secretaría de Movilidad y Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda” (Gob, 2022).

A continuación, se presentarán ciertos artículos los cuales están dirigidos hacia el administrador sobre el dominio del negocio.

Art. 47.- “El administrador que diere poderes para determinados negocios sociales será personalmente responsable de la gestión que se hiciere. Pero para delegar su cargo necesitará, en todo caso, la autorización de la mayoría de socios. La delegación deberá recaer en uno de ellos” (Ley de Compañías, 2017, pág. 16).

Art. 49.- “El o los administradores no podrán ser removidos de su cargo sino por dolo, culpa grave o inhabilidad en el manejo de los negocios. La remoción podrá ser pedida por cualquiera de los socios y, en caso de ser judicial, declarada por sentencia” (Ley de Compañías, 2017, pág. 16).

4.2 Encuesta realizada a los moradores de la parroquia de Itchimbia sobre el emprendimiento Desayuna Conmigo

Objetivo: Identificar las necesidades del mercado objetivo.

Cuestionario.

Evalué los siguientes parámetros en relación con el cliente.

1.- Valore la importancia que la empresa debe dar al cliente y la satisfacción de este

- a) Muy importante
- b) Poco Importante
- c) No es importante

2.-Cre usted que la imagen de un negocio es importante

- a) Muy importante
- b) Poco importante
- c) No es importante

4.- Considera usted que en un negocio se debe desarrollar actividades orientadas a la actividad encaminada al servicio al cliente

- a) Si
- b) No

5.- Le gustaría que a nuestro negocio exista información al cliente y asesoramiento de compra

- a) SI
- b) No

6.- En que se diferenciaría la oferta de nuestro negocio en relación con otros competidores

- a) Precios accesibles
- b) Productos de calidad
- c) Parqueadero y seguridad en el local
- d) Buen servicio al cliente
- e) Comunicación sencilla y entendible
- f) Lugar acogedor
- g) Ambiente Familiar

4.3 Entrevista realizada a la competencia de la Cafetería Desayuna Conmigo

Entrevista

Guion de la Entrevista

Objetivo: La presente entrevista tiene como finalidad tener información clara sobre factores que conformaran el lienzo del modelo CANVAS

1.- Propuesto de valor

- a) ¿Qué ofrece a sus clientes en relación de productos o servicios?
- b) ¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan sus clientes?
- c) ¿Por qué cree usted que los clientes vienen a su negocio?
- d) ¿Indique que se diferencia su oferta de la de otros competidores?

2.- Segmentos de Clientes

- a) ¿Quiénes son sus clientes?
- c) ¿Podría describir los diferentes segmentos de clientes que visitan su negocio?

3.- Canales de distribución o de comunicación

Actual mente no tengo ninguno

- b) Indique que canales de comunicación utiliza usted para dar a conocer su producto o servicio
- b) Qué mecanismos utiliza usted para llegar a sus clientes

4.- Relaciones con los clientes

- a) ¿Qué tipos de relaciones a construido con sus clientes?
- b) ¿Qué estrategia utiliza usted para mantener las relaciones con sus clientes?
- c) ¿Son fieles sus clientes?

5.- Flujo de Ingresos

- a) ¿Como gana dinero en su negocio?
- b) ¿Cómo pagan actual mente sus clientes?

6.- Recursos Claves

- a) ¿Qué recursos requieren las relaciones con sus clientes?
- b) ¿Qué recursos requieren sus medios de comunicación o distribución utilizados?
- c) ¿De los siguientes recursos, ¿cuáles han sido los más costosos en su negocio?

- a) Personas
- b) Redes
- c) Instalaciones

7.- Actividades Claves

- a) ¿Qué actividades han requerido sus canales de distribución, las relaciones con sus clientes

8.- Red de Aliados

- a) ¿Quiénes son sus aliados estratégicos más importantes?

9.- Estructura de Costos

- a) ¿Cuáles son los costos más importantes en la ejecución de su modelo de negocio?
- b) ¿Utiliza alguna forma para controlar los costos de su micro empresa.?

4.4 Fotos de ciertos platillos de la cafetería Desayuna Conmigo

Figura 9

Tortillas de zanahoria con batido de platano



Nota: Elaborado por Adrián Salazar

Figura 10

Pastel de zanahoria con frutillas y crema francesa



Nota: Elaborado por Adrián Salazar

Figura 11

Pan quesitos



Nota: Elaborado por Adrián Salazar

Figura 12

Batido de plátano



Nota: Elaborado por Adrián Salazar

Figura 13

Marca de la Cafetería Desayuna Conmigo



Fuente: Elaborado por Adrián Salazar