



**INSTITUTO SUPERIOR
TECNOLÓGICO TENA**
Tecnología, Innovación y Desarrollo



ADMINISTRACIÓN

**PLAN DE NEGOCIO INTEGRAL PARA LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CERVEZA
ARTESANAL CON ESENCIA DE CAFÉ EN EL CANTÓN
ARCHIDONA**

Autor: Richar Bladimir Chimbo Chimbo

Tena – Ecuador

2025 IIS

**PLAN DE NEGOCIO INTEGRAL PARA LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE CERVEZA ARTESANAL CON ESENCIA DE
CAFÉ EN EL CANTÓN ARCHIDONA**

CERVEZA ARTESANAL

"CAPIBARA BREWER"



Autor: Richar Bladimir Chimbo Chimbo

Tena – Ecuador

2025

Índice

I.	Datos Generales de la Empresa	3
II.	Resumen Ejecutivo.....	3
III.	Presentación	4
IV.	Objetivo general.....	4
V.	Objetivos específicos.	4
VI.	IV. Planificación Estratégica.....	5
VII.	. Planificación Legal.....	5
VIII.	VI. Planificación Técnica	6
X.	Planificación Financiera.....	8
i.	Inversión Inicial	8
ii.	Proyección de Ventas.....	10
	Valor Actual Neto (VAN) y su Aplicación en el Proyecto	12
	Tasa Interna de Retorno (TIR) y su Interpretación	13
	Tabla 9 Punto de Equilibrio	14
	CONCLUSIONES	15
	RECOMENDACIONES	16

Índice de Tablas

Tabla 1 Equipo	9
Tabla 2 Ventas anuales Proyectadas	10
Tabla 3 Mano de obra directa.....	10
Tabla 4 Gasto por Comisión de ventas.....	10
Tabla 5 Costo Indirecto	10
Tabla 6 Costos de producción.	11
Tabla 7 Estado de Resultado proyectado a 5 años	11
Tabla 8 Flujo de Efectivo Proyectado a 5 años	12
Tabla 9 Punto de Equilibrio	14

I. Datos Generales de la Empresa

Nombre de la empresa: Cerveza Artesanal "Capibara Brewer"

Ubicación: Comunidad Villano, Cantón Archidona, Provincia de Napo, Ecuador

Correo Electrónico: kawsa.brew@empresa.com

Fecha de elaboración: febrero 2025

II. Resumen Ejecutivo

Este plan de negocios analiza la viabilidad de crear una pequeña empresa productora y comercializadora de cerveza artesanal con esencia de café en el cantón Archidona. Existe un nicho de mercado creciente que prefiere productos artesanales elaborados con ingredientes locales, lo que representa una oportunidad para el desarrollo económico de la comunidad. La producción se basa en procesos artesanales que garantizan la calidad y diferenciación en el mercado. El modelo de negocio contempla una estructura organizativa horizontal, bajos costos iniciales y estrategias de marketing centradas en la promoción digital y alianzas con negocios locales.

III. Presentación

i. Nombre de la Empresa

Cerveza Artesanal "Capibara Brewer"

ii. Dirección

Comunidad Villano, Cantón Archidona, Provincia de Napo, Ecuador

iii. Correo Electrónico

kawsa.brew@empresa.com

iv. Fecha de elaboración del proyecto

Febrero 2025

IV. Objetivo general.

- Elaborar un plan de negocios integral para la creación de una pequeña industria dedicada a la producción y comercialización de cerveza artesanal con esencia de café en el cantón Archidona.

V. Objetivos específicos.

- Examinar el entorno externo e interno para la identificación de factores que puedan influir en el negocio.
- Investigar el mercado, para el conocimiento de los deseos y necesidades del consumidor.
- Verificar la viabilidad del proyecto mediante un análisis financiero estableciendo la inversión inicial del proyecto.

VI. IV. Planificación Estratégica

i. Asignación Administrativa

- **Gerente General:** Es la figura clave encargada de la dirección general de la empresa, responsable de la toma de decisiones estratégicas, la supervisión de los departamentos y la gestión de los recursos para garantizar el crecimiento sostenible de la empresa. Su rol es fundamental para definir los objetivos a largo plazo, gestionar el equipo de trabajo y coordinar la operativa diaria. Además, actúa como el principal punto de contacto con inversores y otras partes interesadas.
- **Producción:** El área de producción está compuesta por **2** operarios, quienes tienen la responsabilidad directa de llevar a cabo todo el proceso de elaboración de la cerveza artesanal. Este equipo asegura que la calidad del producto sea consistente, manejando las fases de producción que incluyen la selección de materias primas, la fermentación, el embotellado y el etiquetado. Los operarios deben seguir estrictos procedimientos de control de calidad para garantizar que cada lote cumpla con los estándares establecidos.
- **Ventas y Marketing:** El equipo de ventas y marketing está conformado por **1 vendedor** que será responsable de la comercialización y promoción del producto. Este rol no solo incluye la venta directa, sino también la identificación de nuevos canales de distribución, la creación de campañas promocionales y la gestión de relaciones con los clientes. La persona encargada debe tener habilidades en comunicación y negociación, así como en la elaboración de estrategias que posicionen la marca de manera efectiva en el mercado.

VII. . Planificación Legal

i. Estructura Legal

- La **empresa está registrada bajo el régimen RIMPE** (Negocios Populares y Emprendimientos), lo que le permite beneficiarse de un régimen fiscal simplificado diseñado para pequeñas y medianas empresas. Este régimen

facilita el cumplimiento de obligaciones fiscales y proporciona ciertos beneficios que apoyan el desarrollo de nuevos emprendimientos dentro del sector formal.

ii. Sistema Tributario

- La empresa está registrada ante el **Servicio de Rentas Internas (SRI)**, lo que garantiza el cumplimiento de las obligaciones fiscales del negocio, incluido el pago del **IVA** y las **retenciones de impuestos**. Estas contribuciones son fundamentales para operar legalmente dentro del marco normativo vigente y evitar sanciones o problemas legales en el futuro.

iii. Aranceles, Mecanismos y Permisos de Exportación

- Para asegurar la calidad y seguridad de los productos, la empresa ha obtenido el permiso sanitario de ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria). Este permiso es esencial para comercializar productos alimenticios en el mercado nacional e internacional, asegurando que cumplan con las normativas sanitarias y de calidad.
- La empresa también ha realizado el **registro de marca ante el SENADI** (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales), lo que protege la propiedad intelectual y la identidad de la marca en el mercado.
- En caso de expandirse a mercados internacionales, se considera la cumplimentación de regulaciones para exportación, lo que incluye la certificación de calidad, los aranceles de exportación y los requisitos específicos de cada país para la venta de bebidas alcohólicas.

VIII. VI. Planificación Técnica

i. Aspectos Tecnológicos del Proyecto

- El proyecto incorporará tecnología artesanal, con equipos de fermentación y embotellado que permiten mantener el carácter tradicional del proceso de

producción, mientras que se optimizan ciertos aspectos técnicos para mejorar la eficiencia. Esto implica el uso de herramientas especializadas en la fermentación controlada, garantizando una calidad constante del producto final.

ii. Selección de la Tecnología

- Para la fabricación de la cerveza artesanal, se utilizarán fermentadores, molinos y enfriadores especializados. Los fermentadores garantizan un control preciso durante la fermentación, los molinos permiten procesar los ingredientes con la textura adecuada, y los enfriadores ayudan a mantener las condiciones ideales durante el proceso, asegurando un producto de alta calidad.

iii. Análisis de la Capacidad de la Planta

- La planta tendrá una capacidad inicial de producción de 692 botellas de 600 ml al mes, lo que permitirá satisfacer la demanda local. Esta cifra puede ajustarse en función de la demanda y las proyecciones de crecimiento del negocio.

v. Sistema de Control de Calidad

- El sistema de control de calidad estará alineado con las Buenas Prácticas de Manufactura (**BPM**), lo que implica la adopción de procedimientos estandarizados para asegurar la higiene, la calidad de los ingredientes y el proceso de producción. Se llevará un control exhaustivo de la materia prima y el proceso de fermentación para garantizar que el producto final sea seguro y cumpla con los estándares establecidos.

IX. VII. Planificación Ambiental

- La empresa adoptará prácticas responsables con el medio ambiente, tales como la implementación de envases reciclables, lo que contribuirá a reducir el impacto ambiental de los productos.
- Se procurará un **uso eficiente de agua y energía** en el proceso de producción, adoptando medidas para minimizar el consumo de recursos naturales.

- Además, se gestionarán los **residuos orgánicos generados en la producción** a través de prácticas de **compostaje**, lo que permitirá reducir los desechos y promover la sostenibilidad en la planta.

X. Planificación Financiera

i. Inversión Inicial

- La inversión inicial se desglosa en los siguientes rubros:
 - **Equipamiento:** \$871 USD, que cubrirá la compra de los equipos necesarios para la producción de cerveza artesanal.
 - **Materia Prima:** \$4.500,77 USD al año, que incluye los ingredientes principales para la elaboración de la cerveza, tales como malta, lúpulo, levadura y agua.
 - **Gastos fijos de producción:** \$4.081,20 USD al año, que cubren los costos operativos relacionados con la manufactura, como la electricidad, el agua, el mantenimiento de equipos y los sueldos del personal.

Total Inversión Inicial: \$ 9.452.97 USD al año

Total Inversión Inicial: \$ 1.586,00 USD primer mes Inicio de Año

Tabla 1 Equipo

Detalle de Inversiones en Bienes de Uso Monto	Monto
Molino de malta	\$ 40,00
Olla de agua caliente	\$ 70,00
Olla de maceración	\$ 70,00
Olla de hervor	\$ 70,00
Enfriador	\$ 80,00
Fermentador	\$ 120,00
Tanque de maduración	\$ 120,00
Tapadora de botellas	\$ 64,00
Cocina industrial	\$ 180,00
Densímetro	\$ 15,00
Termómetro digital	\$ 34,00
Medidor de pH	\$ 8,00
	\$ 871,00

Elaborado por Richar Chimbo (2025)

ii. Proyección de Ventas

- La proyección de ventas se estima con un precio unitario de \$2.00 USD por botella. Con un volumen de ventas anual de 8,304 botellas, esto genera un ingreso total estimado de \$16,608 USD. Esta proyección está basada en el análisis de la demanda local y las tendencias del mercado, lo que permite una estimación razonable de los ingresos anuales para el primer año de operación.

Tabla 2 Ventas anuales Proyectadas

Producto	2025 (USD)	2026 (USD)	2027 (USD)	2028 (USD)	2029 (USD)
Cerveza artesanal con esencia de café 600 cc	\$ 16.608,00	\$ 17.936,64	\$ 19.371,57	\$ 20.921,30	\$ 22.595,00

Elaborado por Richar Chimbo (2025)

Tabla 3 Mano de obra directa

Cargo	Días laborados al mes	Horas requeridas	Costo hora hombre	Costo mensual	Costo anual
Operario 1	2	16	\$ 2,50	\$ 40,05	\$ 480,59
Operario 2	2	16	\$ 2,50	\$ 40,05	\$ 480,59
Total				\$ 80,10	\$ 961,18

Elaborado por Richar Chimbo (2025)

Tabla 4 Gasto por Comisión de ventas

Rubro	% de comisión	Ventas Mensuales Estimadas	Pago por comisión en ventas mensual	Anual
Comisión en Ventas	7,5%	1.384,00	\$ 103,80	\$ 1.245,60

Elaborado por Richar Chimbo (2025)

Tabla 5 Costo Indirecto

Cargo	Días laborados al mes	Horas requeridas	Costo hora hombre	Costo mensual	Costo anual
Gerente	4	32	\$ 2,65	\$ 84,80	\$ 1.017,60
Total				\$ 84,80	\$ 1.017,60

Elaborado por Richar Chimbo (2025)

Tabla 6 Costos de producción.

	Costo Por unidad	N° de unidades producidas al mes	Costo mensual	Costo anual
MPD	\$ 0,49	692	\$ 339,08	\$ 4.068,96
MOD			\$ 80,10	\$ 961,18
CIF			\$ 255,00	\$ 3.060,00
MPI			\$ 479,80	\$ 5.757,60
			Total	\$ 13.847,74

Elaborado por Richar Chimbo (2025)

Tabla 7 Estado de Resultado proyectado a 5 años

	2025	2026	2027	2028	2029
Ventas estimadas	\$ 16.608,00	\$ 17.936,64	\$ 19.371,57	\$ 20.921,30	\$ 22.595,00
TOTAL INGRESOS	\$ 16.608,00	\$ 17.936,64	\$ 19.371,57	\$ 20.921,30	\$ 22.595,00
GASTOS					
Materia prima directa	\$ 4.068,96	\$ 4.272,41	\$ 4.486,03	\$ 4.710,33	\$ 4.945,85
Materia Prima Indirecta	\$ 5.757,60	\$ 6.045,48	\$ 6.347,75	\$ 6.665,14	\$ 6.998,40
Costos indirectos de procesamiento	\$ 3.120,00	\$ 3.276,00	\$ 3.439,80	\$ 3.611,79	\$ 3.792,38
Operarios	\$ 961,18	\$ 1.009,24	\$ 1.059,70	\$ 1.112,69	\$ 1.168,32
Salario Gerente	\$ 1.017,60	\$ 1.068,48	\$ 1.121,90	\$ 1.178,00	\$ 1.236,90
TOTAL GASTOS	\$ 14.925,34	\$ 15.671,61	\$ 16.455,19	\$ 17.277,95	\$ 18.141,85
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.682,66	\$ 2.265,03	\$ 2.916,38	\$ 3.643,35	\$ 4.453,15

Elaborado por Richar Chimbo (2025)

Tabla 8 Flujo de Efectivo Proyectado a 5 años

INGRESOS	2025	2026	2027	2028	2029
Ingresos por ventas	\$ 16.608	\$ 17.937	\$ 19.372	\$ 20.921	\$ 22.595
EGRESOS DE PERSONAL					
Gerente	\$ 1.017,60	\$ 1.068	\$ 1.122	\$ 1.178	\$ 1.237
Operarios	\$ 961,18	\$ 1.009	\$ 1.060	\$ 1.113	\$ 1.168
Comisión de ventas	\$ 1.245,60	\$ 1.308	\$ 1.373	\$ 1.442	\$ 1.514
TOTAL	\$ 3.224,38	\$ 3.385,60	\$ 3.554,88	\$ 3.732,62	\$ 3.919,26
EGRESOS PROVEEDORES					
Proveedores Materia Prima	\$ 4.068,96	\$ 4.272	\$ 4.486	\$ 4.710	\$ 4.946
Proveedores Materia Prima indirecta	\$ 5.397,60	\$ 5.667	\$ 5.951	\$ 6.248	\$ 6.561
Alquiler centro de operaciones	\$ 1.200,00	\$ 1.260	\$ 1.323	\$ 1.389	\$ 1.459
Comunicación / internet	\$ 120,00	\$ 126	\$ 132	\$ 139	\$ 146
Otros	\$ 360,00	\$ 378	\$ 397	\$ 417	\$ 438
Impuestos	\$ 60,00	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60
	\$ 11.206,56	\$ 11.763,89	\$ 12.349,08	\$ 12.963,54	\$ 13.608,71
TOTAL EGRESOS	\$ 14.430,94	\$ 15.149,49	\$ 15.903,96	\$ 16.696,16	\$ 17.527,97
SALDO OPERACIONAL	\$ 2.177,06	\$ 2.787,15	\$ 3.467,61	\$ 4.225,14	\$ 5.067,03

Elaborado por Richar Chimbo (2025)

iii. Rentabilidad

- VAN y TIR favorables en un horizonte de 5 años

Valor Actual Neto (VAN) y su Aplicación en el Proyecto

El VAN es una herramienta financiera utilizada para evaluar la rentabilidad de un proyecto a través de la diferencia entre el valor presente de los ingresos generados y el valor presente de los costos incurridos. En este caso, el proyecto de producción y comercialización de cerveza artesanal con esencia de café ha proyectado un flujo de ingresos positivo, con ventas anuales estimadas en \$16,608 USD en el primer año, con

un crecimiento del 8% anual. Paralelamente, los costos de materia prima y gastos fijos de producción experimentan un aumento del 5% anual.

Para calcular el VAN, se emplea la fórmula:

$$VAN = \sum \frac{F_n}{(1+r)^n} - I_0$$

donde:

- F_n representa el flujo de caja en cada año.
- r es la tasa de descuento o costo de oportunidad del capital, estimado en 12%.
- I_0 es la inversión inicial.

En este caso, con un flujo de caja creciente debido al incremento en ventas y una tasa de descuento del 12%, se espera un VAN positivo, lo que indica que el proyecto es rentable y recupera la inversión inicial de \$870 USD en equipamiento y costos operativos anuales de \$11,040 USD.

Tasa Interna de Retorno (TIR) y su Interpretación

La TIR es la tasa de descuento que iguala el VAN a cero, es decir, aquella que hace que el valor presente de los ingresos sea igual al de los costos. Su cálculo implica resolver la ecuación:

$$0 = \sum \frac{F_n}{(1+TIR)^n} - I_0$$

Un TIR superior al 12% (tasa de actualización del proyecto) implica que la inversión generará un retorno mayor al costo del capital. Como los flujos proyectados muestran crecimiento constante en ingresos y control en los costos, se prevé que la TIR del proyecto supere el 12%, validando la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio.

Mediante el cálculo de los indicadores Financieros de evaluación del Proyecto se determina que el VAN es de \$ 2.741,23; la TIR que se obtuvo para el negocio es de 22% superior a la mínima de rentabilidad, con este resultado podemos deducir que el proyecto es rentable.

Con esta planificación estratégica, técnica y financiera, la empresa "Capibara Brewer" está lista para iniciar operaciones y posicionarse como una opción innovadora en el mercado de cerveza artesanal en Ecuador.

Tabla 9 Punto de Equilibrio

Costos Fijos mensuales	
Descripcion	Importe
Alquiler de local	\$ 150,00
Mano de Obra I	\$ 84,80
Servicios basicos	\$ 70,00
	\$ 304,80
Costos Variables / Unidad	
Descripcion	Importe
Mano de Obra I	\$ 0,12
Materia prima	\$ 0,49
Envasado	\$ 0,65
Transporte	\$ 0,05
	\$ 1,31
Precio unitario	\$ 2,00

Cantidad de equilibrio	442
Ingresos de equilibrio	\$ 883,48

Elaborado por Richar Chimbo (2025)

CONCLUSIONES

- A. El estudio confirma que establecer una pequeña fábrica de cerveza artesanal con esencia de café en Archidona es factible. Se identificó que los permisos necesarios pueden obtenerse sin grandes dificultades y que la materia prima está disponible en la región. Además, se diseñó una estructura organizacional adecuada para el negocio.
- B. Los análisis financieros muestran que el proyecto es rentable y tiene un potencial de crecimiento positivo. La inversión inicial es accesible y las proyecciones indican un incremento anual en ventas del 8%, lo que demuestra que el mercado responde favorablemente a la idea.
- C. El plan de negocio establece una estructura clara para la producción y comercialización de la cerveza artesanal con esencia de café. Se destaca la importancia de estrategias de marketing y alianzas con distribuidores locales para posicionar el producto en el mercado.

RECOMENDACIONES

- A. Es importante iniciar el proceso de obtención de permisos con tiempo para evitar retrasos en la operación. También se sugiere evaluar distintos proveedores de insumos para asegurar calidad y mejores precios, lo que ayudará a reducir costos y mantener la competitividad.

- B. Para garantizar el éxito financiero, es clave llevar un control riguroso de costos y reinvertir estratégicamente las ganancias. Además, se recomienda estar atentos a las tendencias del mercado y ajustar los precios si es necesario para mantener la rentabilidad.

- C. Para fortalecer la marca, se recomienda utilizar redes sociales y eventos de degustación que permitan captar más clientes. También sería beneficioso establecer acuerdos con bares, cafeterías y tiendas para aumentar los puntos de venta y consolidar la presencia del producto en el mercado.