

ESTUDIO DE VIABILIDAD COMERCIAL Y FINANCIERA

Diagnóstico de Estudio de Mercado

Cafetería Artesanal con Servicio a Domicilio

UBICACIÓN EVALUADA

Sector Norte — Quito, Ecuador

INVERSIÓN INICIAL EVALUADA

USD 7,500

TIPO DE ANÁLISIS

Nueva idea de negocio

HORIZONTE DE ANÁLISIS

2025–2030 (5 años)

FECHA DE ELABORACIÓN

Junio 2026

ELABORADO POR

Emprende Seguro — Equipo de Análisis

⚠ Este documento es una **muestra parcial con contenido referencial**. Las secciones marcadas con  contienen análisis completo disponible únicamente en el informe personalizado. Los datos mostrados corresponden a un caso ficticio elaborado con fines demostrativos.

Lo que sabrás al recibir tu informe

No es un documento genérico. Cada pregunta a continuación tiene respuesta específica para tu negocio, tu zona y tu capital disponible. Esta muestra contiene extractos de 4 de las preguntas.



¿Hay suficiente gente en mi zona dispuesta a pagar por esto?

Calculamos el tamaño real del mercado en tu sector con datos locales — no promedios nacionales. Sabrás si la demanda justifica la inversión.



¿Quién ya está vendiendo lo mismo que yo — y cómo lo está haciendo?

Identificamos a tus competidores reales en tu área, qué cobran, qué les falla y dónde puedes diferenciarte sin entrar en guerra de precios.



¿Cuánto necesito vender cada mes para no perder dinero?

Con tus costos reales y el precio que acepta el mercado local, calculamos el número exacto que tu negocio necesita alcanzar para sobrevivir — y si ese número es realista.



¿En cuánto tiempo recupero lo que invertí?

Proyectamos tres escenarios (conservador, esperado y optimista) para que sepas en el peor caso cuándo recuperas tu inversión y qué tan sensible es el negocio a bajas de ventas.



¿Qué podría salir mal — y cómo lo manejo antes de que pase?

Sección completa en el informe personalizado.



¿Qué hago exactamente en los primeros 90 días para no desperdiciar capital?

Sección completa en el informe personalizado.



¿Abro, ajusto o descarto esta idea?

Conclusión y recomendación final — sección completa en el informe personalizado.

MUESTRA

2. Resumen Ejecutivo

Esta sección sintetiza los hallazgos más relevantes del análisis. En tu informe completo, cada punto de este resumen tiene entre 2 y 6 páginas de respaldo con datos, tablas y fuentes.

Conclusión principal

Existen condiciones de mercado favorables para lanzar una cafetería artesanal en el sector analizado, siempre que se adopte un modelo diferenciado (calidad artesanal + delivery eficiente) y se ejecute la estrategia de captación definida en los primeros 90 días.

Hallazgos clave

MERCADO POTENCIAL EN EL SECTOR	COMPETIDORES DIRECTOS IDENTIFICADOS	PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL
INVERSIÓN INICIAL REQUERIDA	PERÍODO DE RECUPERACIÓN ESTIMADO	TIR ESTIMADA (AÑO 1)
USD 7,500		

 Los valores marcados en gris están disponibles en tu informe personalizado. Son calculados con datos reales de tu zona, tu capital y la estructura de costos específica de tu negocio.

Oportunidades prioritarias identificadas

- Alta demanda de desayunos y meriendas premium en zonas de oficinas y residencias del sector norte
- Mercado de delivery desatendido — competencia local carece de sistema de pedidos digitales
- Oportunidad de modelo de suscripción semanal/mensual para oficinas y hogares recurrentes
- Segmento de reuniones y eventos pequeños sin proveedor especializado en la zona

Riesgos identificados

- Alta sensibilidad al precio en el segmento masivo — diferenciación por calidad es clave
- Costos de materia prima pueden variar — recomendación de proveedores locales incluida en el informe
- Dependencia del volumen de delivery en primeros 3 meses antes de construir base de clientes

MUESTRA

3. Perfil Demográfico y Económico del Sector

Esta sección establece el contexto del mercado objetivo: quiénes son los potenciales clientes de tu negocio, cuántos son, cuánto ganan y qué pueden pagar. Es la base sobre la que se construyen los cálculos del mercado potencial y el análisis de precios.

3.1 Indicadores económicos relevantes — Ecuador 2025

Indicador	Dato	Fuente	Implicación para el negocio
Salario Básico Unificado	USD 470 / mes	IESS 2025	Define el rango bajo de capacidad de pago
Ingreso familiar promedio	USD 858.67 / mes	INEC, nov. 2024	Base para estimar gasto discrecional
Canasta básica familiar	USD 821.06 / mes	INEC, nov. 2024	Margen disponible: ~USD 37 / mes
Tasa de informalidad laboral	>50% PEA	INEC 2025	Segmento objetivo: ingreso medio-alto del sector
Crecimiento PIB Ecuador	+1.8% proy. 2025	BCE 2025	Contexto de crecimiento moderado, bajo riesgo

3.2 Caracterización del mercado local

El sector norte de Quito analizado concentra una combinación de **zonas residenciales de clase media y media-alta** con presencia significativa de centros de trabajo, colegios y comercios de flujo constante. Esta combinación genera una demanda mixta entre el consumo por conveniencia y el consumo aspiracional.



Tamaño de población objetivo y cálculo de mercado accesible

Esta sección incluye el análisis de población por estratos socioeconómicos, estimación de hogares objetivo, frecuencia de consumo proyectada y cálculo de TAM, SAM y SOM para tu negocio específico. Disponible en tu informe personalizado.

3.3 Comportamiento del consumidor — Segmento objetivo

Variable	Segmento A (oficinas)	Segmento B (residencial)
Motivación principal	Ahorro de tiempo y comodidad	Calidad y experiencia

Variable	Segmento A (oficinas)	Segmento B (residencial)
Frecuencia estimada de compra	en informe	en informe
Ticket promedio dispuesto a pagar	en informe	en informe
Canal preferido	WhatsApp / app delivery	WhatsApp / recomendación
Factor de fidelización clave	Puntualidad y consistencia	Sabor y presentación

Nota metodológica: El perfil del cliente objetivo se construye cruzando datos demográficos del sector, análisis de competencia y perfiles de consumo observados en mercados comparables. No se utilizan datos personales de ningún individuo.

5. Análisis de la Competencia

Este análisis identifica los actores directos e indirectos que compiten por el mismo cliente objetivo en el sector analizado. Se evalúan fortalezas, debilidades, precios, horarios, canales de venta y estrategias de captación de cada competidor.

5.1 Mapa competitivo del sector

Competidor	Tipo	Fortaleza principal	Precio referencial	Debilidad
Cafetería Tradicional A	Directa	Ubicación consolidada, clientela fija	en informe	Sin delivery, sin presencia digital
Cadena de Cafés Nacional	Indirecta	Marca reconocida, ambientación	en informe	Precio alto, no personalización
Emprendedor delivery zona	Directa	Bajo precio, rapidez	en informe	Calidad inconsistente, sin marca
2 competidores adicionales				
🔒 Análisis completo en tu informe personalizado				

5.2 Ventana de oportunidad identificada

El análisis competitivo revela un **espacio no atendido** en el mercado del sector: existe demanda de un producto de calidad artesanal con disponibilidad de delivery rápido, que los competidores actuales no cubren simultáneamente. Los negocios de calidad no hacen delivery; los que hacen delivery no tienen calidad diferenciada.

Oportunidad validada: El posicionamiento recomendado ("calidad artesanal + servicio digital ágil") no tiene competencia directa equivalente en el radio de influencia analizado. Esta es la palanca de diferenciación principal.



Análisis de precios del mercado y estrategia de posicionamiento de precio

Tu informe incluye tabla completa de precios por producto/competidor, el rango óptimo de precios para tu negocio y la justificación de la estrategia de precio recomendada. Sección 6 — disponible en informe completo.



Perfil detallado del cliente objetivo — Sección 7

Incluye buyer persona, motivaciones de compra, canales de captación efectivos y estrategia de fidelización recomendada para este sector específico.

MUESTRA

9. Punto de Equilibrio y Análisis de Rentabilidad

El punto de equilibrio determina exactamente cuánto debes vender cada mes para que tu negocio no pierda dinero. Es el dato más crítico del análisis: si el punto de equilibrio es inalcanzable para el mercado de tu zona, el negocio no es viable con tu capital actual.

9.1 Estructura de costos fijos mensuales

Concepto	Monto mensual (USD)
Arrendamiento del local	en informe
Servicios básicos (luz, agua, internet)	en informe
Personal (estructura recomendada)	en informe
Sueldo del propietario (recomendado)	en informe
Materias primas estimadas	en informe
Marketing digital mensual	en informe
TOTAL COSTOS FIJOS MENSUALES	en informe

9.2 Cálculo del punto de equilibrio

Con los costos fijos determinados y el margen de contribución calculado para cada línea de producto, el análisis entrega:

UNIDADES/SERVICIOS MÍNIMOS POR MES	INGRESOS MÍNIMOS PARA CUBRIR COSTOS	VENTAS/DÍA NECESARIAS

🔒 Los valores exactos del punto de equilibrio son calculados con los precios de mercado reales de tu zona, la estructura de costos de tu negocio específico y el mix de productos proyectado. Disponible en tu informe personalizado.



Proyección financiera a 5 años — Sección 10

Incluye tres escenarios (pesimista, base, optimista), proyección mes a mes del año 1, flujo de caja libre, ROI y período de recuperación de la inversión. Gráficas incluidas.



Análisis de riesgos y estrategias de mitigación — Sección 11

Matriz de riesgos con probabilidad e impacto, riesgos identificados específicamente para este tipo de negocio y zona, y recomendaciones concretas para cada riesgo.

MUESTRA

12. Plan de Acción — Primeros 90 Días

Este plan traduce el análisis en acciones concretas y ordenadas. Está diseñado para minimizar el riesgo en los primeros meses de operación, que son los más críticos para la supervivencia del negocio.

Semanas 1–2 (extracto de muestra): Fase de preparación y validación antes de la apertura oficial.

DÍAS 1–7

Validación final y preparación de infraestructura

Confirmar disponibilidad del local, negociar condiciones del arriendo (meses sin costo si es posible). Registrar el negocio en el municipio. Abrir cuenta bancaria empresarial. Adquirir equipos básicos prioritarios según lista incluida en el informe (orden de adquisición recomendado para optimizar flujo de caja).

DÍAS 8–14

Pruebas de receta y construcción de oferta

Definir el menú inicial (máximo 8–10 ítems para facilitar operación). Pruebas de costo real por producto con margen objetivo mínimo del 55%. Crear perfil en Google Maps, Instagram y WhatsApp Business. Configurar sistema de pedidos por WhatsApp antes de la apertura.

DÍAS 15–21

Apertura blanda (soft launch)

Lanzamiento con capacidad limitada para ajustar procesos. Ofrecer descuento de inauguración a clientes del barrio (estrategia definida en el informe). Activar primeras acciones de captación en redes sociales con contenido definido en la sección de marketing.

DÍAS 22–30

Revisión de métricas y ajuste de operación

Verificar que las ventas reales se alinean con el escenario base del punto de equilibrio. Identificar productos con mayor rotación y margen. Primer contacto con empresas y oficinas del sector para prospección B2B (guión incluido en informe).



Semanas 5 a 13 — Días 31 a 90

Incluye: estrategia de fidelización y construcción de base de clientes recurrentes, lanzamiento de modelo de suscripción, captación de clientes corporativos, revisiones financieras mensuales y hoja de métricas de seguimiento. Disponible en tu informe completo.

El plan completo de 90 días incluye acciones semanales, responsables, métricas de seguimiento y un tablero de control simple para que puedas monitorear si tu negocio está en ruta hacia el punto de equilibrio en los tiempos proyectados.

MUESTRA

EMPRENDE SEGURO

Tu informe tiene más de 40 páginas de análisis real.

Este documento es solo un extracto. En tu estudio personalizado, cada sección está completa — con los datos específicos de tu negocio, tu zona y tu capital disponible.

- ✓ Diagnóstico comparativo de 3 a 5 ideas de negocio
- ✓ Mercado potencial calculado para tu sector
- ✓ Análisis completo de competencia en tu zona
- ✓ Punto de equilibrio y proyección financiera a 5 años
- ✓ Plan de acción de 90 días para lanzar
- ✓ Conclusión clara: invertir, ajustar o descartar

Todo en un solo informe profesional en PDF, entregado en 5 días hábiles.
Garantía de devolución 100% si no te da claridad.

Solicitar mi Estudio Personalizado

emprendeseguro.pro

Emprende Seguro · operado por 3DPubligrafix · Quito, Ecuador
Este documento es referencial. Los datos del informe real son específicos para cada cliente.

MUESTRA