



## **CARRERA: GASTRONOMÍA**

### **TEMA:**

**Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa especializada en repostería que revalorice postres típicos quiteños y lojanos en el sector de la Floresta de la ciudad de Quito**

Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de  
Tecnólogo Superior en Gastronomía

**AUTOR: Juan Pablo Hidalgo Armijos**

**TUTOR: Ing. Teresa Cevallos C.**

D.M. Quito, Junio 2020

## **DEDICATORIA**

Este plan de negocio va dedicado a mi familia.

A mis padres, a pesar de mis errores y de mis inseguridades, ellos siempre estuvieron presentes y creyeron en mí dándome su apoyo moral y económico, corrigiendo mis errores del día a día.

A mis hermanos, que han demostrado estar orgullosos de mí y del progreso profesional que he tenido, han estado animándome, dándome su apoyo, brindándome su mano cuando he caído y ofreciéndome su hombro cuando he llorado.

A mí persona, por haber enfrentado problemas y altibajos siempre con la cabeza en alto, logrando afrontarlos y superándome para alcanzar las metas que me he prometido.

Juan Pablo Hidalgo Armijos

## **AGRADECIMIENTO**

Ante todo, quiero agradecer a Dios y a la vida por permitirme una educación de excelencia con la cual pude culminar mis estudios tecnológicos y conocimientos gastronómicos.

A mi tutora, Ing. Teresa Cevallos, quien me ha apoyado, me ha sabido guiar por el camino corrector al realizar mi proyecto, también por comprenderme y brindarme sus conocimientos los cuales ha obtenido en el transcurso de su profesión, también por ayudarme a culminar mis logros y mis metas que me he propuesto día a día en este proceso que es muy importante para mí.

A mis padres por brindarme su apoyo y la oportunidad de realizar este proyecto que con mucho esfuerzo lo he logrado, ya que ellos siempre van a estar ahí para brindarme una mano.

Gracias a todas las personas que me han apoyado para salir adelante.

**GRACIAS**

## **AUTORIA**

Yo, Juan Pablo Hidalgo Armijos, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Juan Pablo Hidalgo Armijos

D.M. Quito, junio del 2020

**ING. TERESA CEVALLOS C.**

**Directora de Trabajo de Titulación**

## **CERTIFICACIÓN**

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

**Ing. Teresa Cevallos C.**

D.M. Quito, junio del 2020

## **ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA**

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: La Ing. Teresa Cevallos C. y por sus propios derechos en calidad de directora del trabajo de fin de carrera; y el Sr. Juan Pablo Hidalgo Armijos por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA:

UNO. - El Sr. Juan Pablo Hidalgo Armijos realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa especializada en repostería que revalorice postres típicos quiteños y lojanos en el sector de la Floresta de la ciudad de Quito”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a Superior en Gastronomía en el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, bajo la dirección de la Ing. Teresa Cevallos.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, Ing. Teresa Cevallos C. en calidad de director del trabajo fin de carrera y el Sr. Juan Pablo Hidalgo Armijos, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: “Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa especializada en repostería que revalorice postres típicos quiteños y lojanos en el sector de la Floresta de la ciudad de Quito”, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

**Ing. Teresa Cevallos**

**Sr. Juan Pablo Hidalgo**

D.M. Quito, junio del 2020

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	i
AGRADECIMIENTO .....	ii
AUTORIA .....	iii
CERTIFICACIÓN .....	iv
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA .....	v
ÍNDICE DE TABLAS .....	vi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	x
RESUMEN .....	xi
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	
<b>1.1. Resumen Ejecutivo .....</b>	<b>1</b>
<b>2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....</b>	<b>3</b>
<b>2.1. Creación de la empresa .....</b>	<b>3</b>
<b>2.2. Descripción de la empresa.....</b>	<b>3</b>
<b>2.3. Tamaño de la empresa.....</b>	<b>3</b>
<b>2.4. Necesidades a satisfacer.....</b>	<b>4</b>
<b>2.5. Localización de la empresa .....</b>	<b>5</b>
<b>2.6. Filosofía empresarial .....</b>	<b>6</b>
<b>2.7. Desarrollo organizacional .....</b>	<b>9</b>
<b>2.8. Organigrama empresarial.....</b>	<b>10</b>
<b>2.9. Funciones del Personal .....</b>	<b>11</b>
<b>3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING .....</b>	<b>14</b>
<b>3.1. Objetivo de mercadotecnia .....</b>	<b>14</b>
<b>3.2. Investigación de mercado.....</b>	<b>14</b>
<b>3.3. Plan de Muestreo .....</b>	<b>15</b>
<b>3.4. Formato de las Encuestas.....</b>	<b>16</b>
<b>3.5. Analisis de la Encuesta .....</b>	<b>18</b>
<b>3.6. Entorno empresarial.....</b>	<b>28</b>
<b>3.6.1. Microentorno .....</b>	<b>28</b>
<b>3.5.2. Macro entorno .....</b>	<b>29</b>
<b>3.7. Producto y servicio .....</b>	<b>31</b>

3.7.1.	<b>Producto Esencial</b> .....	31
3.7.2.	<b>Producto real</b> .....	31
3.7.3.	<b>Producto aumentado</b> .....	33
3.8.	<b>Plan de introducción al mercado</b> .....	34
3.8.1.	<b>Uniformes</b> .....	34
3.8.2.	<b>Materiales Identificados</b> .....	34
3.9.	<b>Canal de distribución y puntos de ventas</b> .....	36
3.10.	<b>Riesgo y oportunidades del negocio</b> .....	37
3.11.	<b>Fijación de Precios</b> .....	38
3.12.	<b>Capacidad instalada</b> .....	4848
3.12.1.	<b>Implementación del negocio</b> .....	4848
3.13.	<b>Diseño y distribución de la planta y oficinas</b> .....	52
4.	<b>PROCESO DERECHO EMPRESARIAL</b> .....	53
4.1.	<b>Objetivo del area</b> .....	53
4.2.	<b>Marco Legal de la Empresa</b> .....	53
4.3.	<b>Obtencion de la PatenteMunicipal</b> .....	53
4.4.	<b>Obtencion del RUC o RISE</b> .....	53
4.5.	<b>Aspectos Legales, Laborales, Tributarios, Mercantiles</b> .....	55
4.5.1.	<b>LUAE</b> .....	55
4.5.1.1	<b>Emision</b> .....	55
4.6.	<b>Permisos de Funcionamiento ARCASA</b> .....	56
4.6.1.	<b>Establecimientos destinados a la elaboracion de productos de panaderia y pasteleria</b> .....	56
4.6.2.	<b>Requisitos para la obtencion de permiso de funcionamiento</b> .....	56
4.6.3	<b>Tipos de establecimiento, costos de elaboracion de panaderia y pasteleria</b> .....	56
4.6.4.	<b>Procedimiento de Obtencion de Permisos de Funcionamiento</b> .....	56
4.6.4.1.	<b>Primer proceso: registro</b> .....	56
4.6.4.2.	<b>Segundo proceso: servicios en linea</b> .....	57
4.6.4.3.	<b>Tercer proceso: registro marca</b> .....	57
5.	<b>PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL</b> .....	57
5.1.	<b>Objetivo del Área</b> .....	58
5.2.	<b>Impacto Ambiental</b> .....	58
5.2.1.	<b>Identificacionde posibles impactos ambientales</b> .....	58
5.2.2.	<b>Medidas para contrarrestarlos impactos encontrados</b> .....	58
5.3	<b>Impacto social</b> .....	59
5.3.1.	<b>Generacion de fueenes de trabajo</b> .....	59



5.3.2. Igualdad de genero.....	59
5.3.3. Satisfacion de una necesidad social prioritaria.....	60
5.3.4. Mejoramiento de nivel de ingresos.....	60
6. ANÁLISIS FINANCIERO .....	60
6.1. Introducción .....	60
6.2. Inversiones.....	60
6.3. Activos Diferidos.....	61
6.4. Capital de Trabajo.....	61
6.5. Sueldos .....	62
6.6. Depreciación Activos Fijos.....	63
6.7. Amortizaciones.....	64
6.8. Estructura Capital .....	64
6.9. Punto de equilibrio .....	65
6.10. Ventas Proyectadas .....	67
6.11. Flujo de Caja.....	68
6.12. Calculo del TIR y el VAN.....	68
7. Referencias .....	70
8. Anexos.....	71

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Tabulación 1 .....	18
Tabla N° 2 Tabulación 2 .....	19
Tabla N° 3 Tabulación 3 .....	20
Tabla N° 4 Tabulación 4 .....	21
Tabla N° 5 Tabulación 5 .....	22
Tabla N° 6 Tabulación 6 .....	23
Tabla N° 7 Tabulación 7 .....	24
Tabla N° 8 Tabulación 8 .....	25
Tabla N° 9 Tabulación 9 .....	26
Tabla N° 10 Tabulación 10 .....	27
Tabla N° 11 Tabla de proveedores.....	29

<b>Tabla N° 12 Tabla Producto Real</b> .....	31
<b>Tabla N° 13 Tabla de Financiamiento</b> .....	37
<b>Tabla N° 14 Receta Estándar costos 1</b> .....	38
<b>Tabla N° 15 Receta Estándar costos 2</b> .....	39
<b>Tabla N° 16 Receta Estándar costos 3</b> .....	40
<b>Tabla N° 17 Receta Estándar costos 4</b> .....	41
<b>Tabla N° 18 Receta Estándar costos 5</b> .....	42
<b>Tabla N° 19 Receta Estándar de Producción 1</b> .....	43
<b>Tabla N° 20 Receta Estándar de Producción 2</b> .....	44
<b>Tabla N° 21 Receta Estándar de Producción 3</b> .....	45
<b>Tabla N° 22 Receta Estándar de Producción 4</b> .....	46
<b>Tabla N° 23 Receta Estándar de Producción 5</b> .....	47
<b>Tabla N° 24 Arriendo</b> .....	48
<b>Tabla N° 25 Equipos Industriales</b> .....	48
<b>Tabla N° 26 Vehículo</b> .....	49
<b>Tabla N° 27 Equipos de Computación</b> .....	49
<b>Tabla N° 28 Muebles y enseres</b> .....	49
<b>Tabla N° 29 Equipos Industriales de Seguridad</b> .....	50
<b>Tabla N° 30 Suministros de Oficina</b> .....	50
<b>Tabla N° 31 Servicios Básicos</b> .....	51
<b>Tabla N° 32 Materiales de Limpieza</b> .....	51
<b>Tabla N° 33 Inversiones</b> .....	60
<b>Tabla N° 34 Activos diferidos</b> .....	61
<b>Tabla N° 35 Capital de trabajo</b> .....	61
<b>Tabla N° 36 Detalle de inversión</b> .....	62
<b>Tabla N° 37 Sueldos</b> .....	63
<b>Tabla N° 38 Décimos</b> .....	63
<b>Tabla N° 39 Total sueldos</b> .....	63
<b>Tabla N° 40 Depreciación activos fijos</b> .....	64
<b>Tabla N° 41 Amortizaciones</b> .....	64
<b>Tabla N° 42 Estructura de capital</b> .....	64
<b>Tabla N° 43 Tabla de amortización</b> .....	65
<b>Tabla N° 44 Tabla Margen de contribución</b> .....	65
<b>Tabla N° 45 Punto de equilibrio, costos fijos</b> .....	66
<b>Tabla N° 46 Ventas, costos y gastos</b> .....	66

<b>Tabla N° 47 Tabla Punto de Equilibrio Costos Fijos</b> .....	67
<b>Tabla N° 48 Ventas Proyectadas</b> .....	68
<b>Tabla N° 49 Flujo de ventas</b> .....	68
<b>Tabla N° 50 Flujo de caja</b> .....	68
<b>Tabla N° 51 Cálculo del TIR y el VAN</b> .....	69

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico N°1 Pirámide de Maslow</b> .....	4
<b>Gráfico N°2 Ubicación de la empresa</b> .....	6
<b>Gráfico N°3 FODA</b> .....	8
<b>Gráfico N°4 Organigrama Empresarial</b> .....	10
<b>Gráfico N°5 Tabulación 1</b> .....	18
<b>Gráfico N°6 Tabulación 2</b> .....	19
<b>Gráfico N°7 Tabulación 3</b> .....	20
<b>Gráfico N°8 Tabulación 4</b> .....	21
<b>Gráfico N°9 Tabulación 5</b> .....	22
<b>Gráfico N°10 Tabulación 6</b> .....	23
<b>Gráfico N°11 Tabulación 7</b> .....	24
<b>Gráfico N°12 Tabulación 8</b> .....	25
<b>Gráfico N°13 Tabulación 9</b> .....	26
<b>Gráfico N°14 Tabulación 10</b> .....	27
<b>Gráfico N°15 Microentorno de empresa</b> .....	28
<b>Gráfico N°16 Macroentorno de empresa</b> .....	30
<b>Gráfico N°17 Tarjeta de presentación</b> .....	35
<b>Gráfico N°18 Valla publicitaria</b> .....	36
<b>Gráfico N°19 Diseño y distribución de la planta y oficina</b> .....	52
<b>Gráfico N°20 Punto de equilibrio</b> .....	67

**“Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa especializada en repostería que revalorice postres típicos quiteños y lojanos en el sector de la Floresta de la ciudad de Quito”**

**AUTOR: Juan Pablo Hidalgo Armijos**

**DIRECTOR: Ing. Teresa Cevallos C.**

**FECHA: D.M. Quito, junio 2020**

## **RESUMEN**

Este plan de negocio trata sobre la factibilidad y aceptación que a través de la creación de una repostería que revalorice los postres quiteños y lojanos, los cuales puedan ser consumidos por turistas, por clientes que no han probado estos postres o a su vez quieran recordarlos acompañados con una bebida tradicional como la caspiroleta o ponche. Se pretende ofertar productos como quesadillas, Caspiroleta o ponche, maní dulce, bizcochuelo y bocadillo.

La microempresa SURAPO contará con un local en el sector de la Floresta entre la Av. Coruña y la calle Madrid, el cual estará a cargo por un gerente chef y su grupo de trabajo que está conformado por 4 colaboradores, y se aplicarán procesos mediante recetas estándar. Además, contará con servicio a domicilio a través de plataformas virtuales como Uber, Glovo y Rappi, por los cuales se atenderá a los clientes brindando productos de calidad, seguridad y rapidez.

## **1. Resumen ejecutivo**

- **Naturaleza del proyecto**

Es una repostería de dulces tradicionales quiteños y lojanos, dedicada a la producción. Estos postres serán presentados de una manera innovadora y de acuerdo con lo solicitado por el cliente, estos postres se producirán y venderán en la Av., Coruña y Madrid contando con un espacio físico donde realizar los pedidos, consumirlos en familia y también se trabajará con plataformas que facilitarán el servicio a domicilio.

- **Marketing**

El proceso de marketing es uno de los pilares fundamentales para el surgimiento del negocio ya que con este proceso se dará a conocer el establecimiento.

Las herramientas de marketing que se utilizarán serán: Las redes sociales, esta es una herramienta mundial, utilizada y conocida por todos en la cual, se puede promocionar el establecimiento, sus productos, servicios y promociones, así como una aplicación de cupones digitales, se usará esta aplicación para premiar al cliente con cupones de descuentos que serán escaneados en el establecimiento con el fin de fidelizar y ganar clientes, además del uso de una página web, ya que esta herramienta digital beneficiará al establecimiento ya que en esta se darán a conocer los productos y precios que se ofertan en el establecimiento, en esta se podrá realizar pedidos, reservaciones, cotizaciones y comunicarse con un asesor que beneficiará al cliente con el fin de que realice un pedido.

- **Administración, producción o servicio**

El establecimiento será administrado por el administrador del establecimiento el cual contará con un ayudante, y en conjunto trabajarán para producir y establecer recetas estándar las cuales, deberán ser usadas siempre ya que con esto se mantendrá el control de la materia prima del establecimiento, para el servicio a domicilio se trabajará en conjunto con todo el personal ya que se los capacitará constantemente para brindar un servicio de excelencia.

- **Contabilidad y Finanzas**

Este proceso es indispensable para el mantenimiento y crecimiento del establecimiento, la contabilidad y finanzas se llevará a cabo con el buen manejo de recetas estándar y con el control adecuado de las comandas, que estas ayudarán a que el establecimiento se mantenga en orden y se lo pueda controlar, con el fin de cumplir con los colaboradores, proveedores y tener ganancias para que exista utilidad.

## **2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **2.1 Creación de la empresa**

La ciudad de Quito posee una gran variedad de oferta culinaria que atrae a turistas nacionales y extranjeros, en especial los postres y dulces tradicionales. Parte de esta oferta se encuentra en el Centro Histórico, el cual guarda la característica de recordar los sabores dulces que las personas mayores combinaban y degustaban. Sin embargo, los postres que devuelven a la infancia y que traen recuerdos únicos, se han perdiendo con el tiempo, tal punto que se ha perdido la memoria del consumo de estos.

Es por esto, que se propone la creación de una repostería quiteña-lojana llamada SURAPO, la cual elaborará distintos postres tradicionales, para la degustación y revalorización culinaria.

### **2.2 Descripción de la empresa**

La Repostería SURAPO, busca mantener la tradición de postres quiteños y lojanos, con el fin de fomentar el consumo de platillos tradicionales, revalorizar las recetas que se han ido perdiendo y contribuir con el turismo gastronómico a nivel local y nacional. SURAPO, estará dedicada a la elaboración y comercialización de varios tipos de postres quiteños y lojanos, resaltando la tradición y manteniendo el sabor para que puedan ser consumidos por niños y adultos, en todo el Ecuador. Además, será una empresa que se proyecte a futuro, con el objetivo de llegar a nuevos consumidores en mercados internacionales.

### **2.3 Tamaño de la Empresa**

Se considera a este negocio como una microempresa porque pertenecerá a un solo dueño quien también será parte del personal, además contará con menos de diez trabajadores y ofrece servicios profesionales basados en la alimentación. Con el tiempo, se prevé el crecimiento y expansión de la misma.

SURAPO es una microempresa con un espacio adecuado y oportuno para la operación de la actividad. Contará con un área de producción en donde se realizará el procesamiento apropiado de los postres y un área de servicio para la atención de los clientes.

SURAPO contará con un Gerente chef para la dirección y el desarrollo de las actividades dentro del establecimiento, además tendrá un ayudante de cocina, que será el responsable cuando lo determine el gerente-chef, quien estará a cargo del resto del personal y de la satisfacción del cliente. Se contratará con un mesero polifuncional para brindar atención en el salón del restaurante y cuidar de que el cliente tenga una experiencia satisfactoria integral. Como el establecimiento cuenta con servicio a domicilio, se tendrá un repartidor polifuncional, quien hará las entregas y cobrará en un sistema de contra pago.

Este equipo estará pendiente de cualquier situación para satisfacer las necesidades del cliente en todo momento y recibirá sugerencias para la continua mejora de la empresa.

## 2.4 Necesidades a Satisfacer

**Gráfico N° 1**



Maslow Abraham. (2020). *Pirámide de Maslow*. Elaborado por: Juan Pablo Hidalgo

### **a. Necesidad Fisiológica**

Una de las necesidades que cubre SURAPO es la de alimentar, brindando productos que cubren esta necesidad básica de acuerdo con lo descrito en la pirámide de Maslow.

### **b. Necesidad de Seguridad**

SURAPO, ofrecerá productos de calidad mediante una buena cadena de producción y comercialización a través de factores como una infraestructura apta para el trabajo, tiene equipos modernos y seguros para evitar accidentes laborales, cuenta con



un manual de seguridad para garantizar un buen manejo de los equipos y con una guía de buenas prácticas de manufactura (BPM) para evitar cualquier tipo de problemas de salud, tanto en los colaboradores como en los clientes.

**c. Necesidad Social- Afiliación**

La empresa está diseñada para mantener un buen clima laboral y tener una buena infraestructura para la atención directa a sus clientes. A la vez, generará aceptación en los clientes logrando una relación amistosa y creando vínculos sociales que le permitan ser parte del entorno, a través de la participación en diversas actividades que son propias del sector en el que estará ubicado.

**d. Necesidad de Reconocimiento**

La elaboración, producción y conservación de los productos se realizará bajo normas de estándar de calidad, para que los clientes se sientan seguros de degustar los postres quiteños y lojanos.

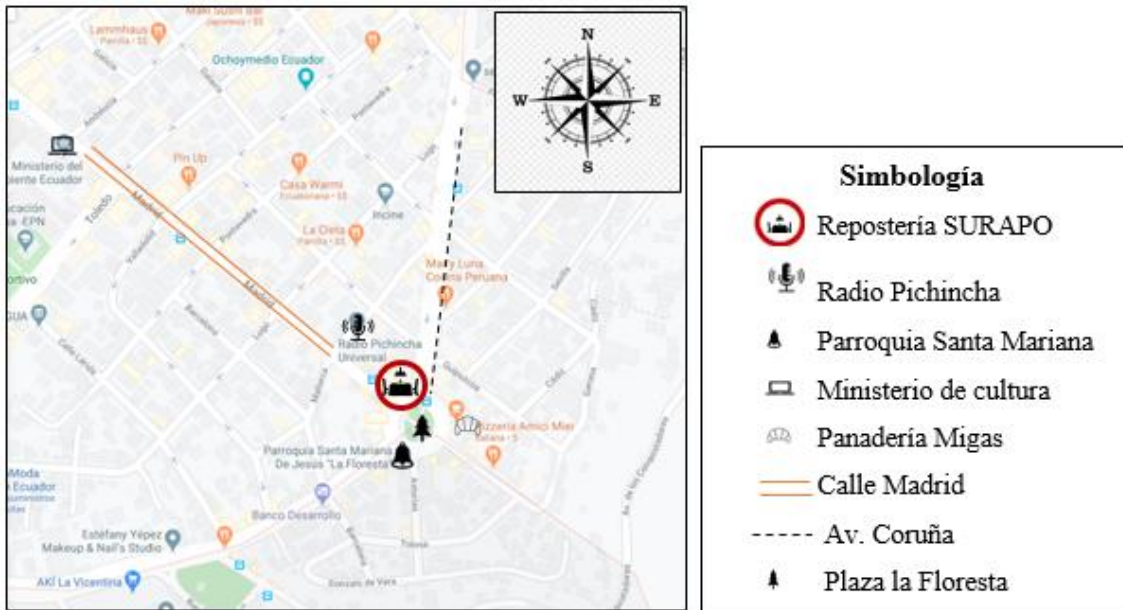
**e. Necesidad de Autorrealización**

La necesidad de autorrealización de SURAPO se enfoca en cubrir las expectativas del cliente, generar fidelidad al producto y lograr recomendaciones, así como buenas puntuaciones, en diversos medios publicitarios. Como parte de las estrategias para lograr esto, la empresa generará ofertas y promociones para sus clientes frecuentes.

**2.5 Localización de la empresa**

La empresa SURAPO estará ubicada en el sector de La Floresta en el redondel de la Av. Coruña y calle Madrid, en el cual se llevará a cabo todo el proceso de elaboración, producción y venta de los productos. También, será el punto de venta para receptor los pedidos digitales o telefónicos, para el servicio a domicilio que ofrece.

Gráfico N- 2



Google Maps. (2020). *Ubicación de la Empresa*. En: <https://www.google.com.ec/maps/>

## 2.6 Filosofía empresarial

- **Misión**

Proveer un ambiente divertido y seguro en el cual los clientes disfruten de buenos postres con ingredientes de calidad y a precios accesibles, para posicionarse como el mejor establecimiento de postres quiteños y lojanos tradicionales.

- **Visión**

La visión de SURAPO será llegar a cubrir las necesidades de consumo de los clientes, tanto nacionales como internacionales, con postres tradicionales quiteños y lojanos para valorizar su cultura culinaria, buscar una rentabilidad estable y lograr expandirse en un futuro cercano; con un compromiso sustentable y ambiental.

- **Objetivos**

- Ofrecer una amplia gama de postres tradicionales quiteños y lojanos que estén siempre frescos, que sean de calidad y atractivos para el cliente.

- Definir el puesto a cada uno de los colaboradores que trabajen en la empresa a fin de lograr un buen manejo de las áreas y un clima organizacional idóneo.
- Trabajar con buenas normas de manufactura para evitar posibles contaminaciones.
- Contar con proveedores de calidad para generar una buena producción y cumplir con los estándares de calidad.
- Brindar un servicio seguro y confiable, de forma que el cliente se sienta cómodo, tranquilo y pueda disfrutar de la oferta del establecimiento.

- **Meta**

SURAPO trabajará para dar a conocer los postres quiteños y lojanos a los niños, jóvenes y adultos, con una meta de posicionarse en la mente del consumidor en un lapso de tres meses.

- **Estrategia**

- Manejar normas de bio seguridad alimentaria mediante protocolos de producción internos.
- Contar con personal profesional y generar capacitación constante.
- Trabajar con proveedores de calidad, confiables y que garanticen su cumplimiento con el establecimiento.

- **Políticas de la empresa**

- **Puntualidad y horarios**

- a. No se deberá llegar tarde al trabajo, cada empleado deberá presentarse al menos 15 minutos antes de su hora de entrada a su puesto de trabajo.
- b. Se deberá cumplir el horario de entrada y salida del establecimiento. El mismo puede modificarse de acuerdo con resoluciones internas, previo acuerdo con el empleado.
- c. En caso de enfermedad o emergencia, se debe comunicar al gerente el motivo de salida previa a la establecida o la inasistencia al lugar de trabajo.

- **Dentro del lugar de trabajo**

- a. Llevar el uniforme correctamente, debe estar limpio e impecable.
- b. No se utilizará gorros o elementos que no sean del trabajo en el área de cocina.

- c. No se deberá usar aretes, pulseras, anillos o cualquier tipo de joyería.
- d. Utilizar guantes para la preparación de los alimentos que lo requieran.
- e. No se deberá fumar en las áreas de trabajo ni previamente a la entrada del turno establecido.
- f. Está prohibido ingresar al turno de trabajo con olor a alcohol, en estado de embriaguez o bajo los efectos de estupefacientes.
- g. No se permite el consumo de bebidas alcohólicas dentro de la empresa.
- h. No se permite el acceso a las áreas de trabajo o sensibles de la empresa, a personas ajenas a la misma.

Los colaboradores que no cumplan con las políticas de la empresa serán sancionados de acuerdo con las normas internas vigentes, con sanciones desde leves hasta graves y la penalidad correspondiente como multas, llamados de atención, entre otros. El gerente es el responsable de verificar el cumplimiento de las normas y políticas establecidas, así como de aplicar las sanciones respectivas.

**Gráfico N° 3**



*FODA SURAPO.* (2020). Elaborado por: Juan Pablo Hidalgo.

## **2.7 Desarrollo organizacional**

- **Tipo de estructura**

### **Diferenciación**

SURAPO tendrá una comunicación horizontal que ayudará a mejorar las funciones y requerimientos de cada área de trabajo y colaborador. Los procedimientos que se desarrollen estarán definidos para cada miembro de la organización y podrán ser de supervisión, logísticos o de producción, con el fin de coordinar las tareas del día a día e ir intercambiando roles para desempeñar mejor las funciones de cada uno. De esta manera, todos los colaboradores podrán aprender en cada puesto de trabajo y crecer dentro de la organización.

Los canales de comunicación horizontal en la empresa permitirán conversar con más confianza con los colaboradores, para valorizar las funciones de cada puesto de trabajo y seguir mejorando constantemente; con el fin de crear un entorno más colaborativo y aumentar la productividad de la empresa.

### **Estructuración**

La organización de la empresa estará estructurada de la siguiente manera:

- Nivel gerencial
  - Gerente-chef
- Nivel operativo
  - Ayudante de cocina.
  - Repartidor cobrador.
  - Mesero polifuncional.

- **Formalización**

La empresa estará regida a manuales de procedimientos operativos y administrativos, basados en la misión creada para su identificación y también en la seguridad social tanto para el gerente y sus empleados.

Para la operación de la empresa, debe estar legalmente constituida y cumplir con las exigencias determinadas por los entes de control legislativo y tributario.

- **Centralización y descentralización**

La empresa SURAPO se centrará en las áreas de producción y distribución, para dar un servicio satisfactorio a los clientes y generar un crecimiento de valor en posicionamiento en el mercado.

La descentralización estará en la delegación de ciertas funciones del nivel de gerencial tomando buenas decisiones y mejorando el desempeño de los empleados, con el fin de buscar beneficio para los clientes y el crecimiento de la empresa.

- **Integración**

La integración se basará en el sistema de gestión de los procesos de adquisición, de ventas, de producción y de distribución, que permitirá llevar un control completo de entradas y salidas de cada una de las áreas, identificando la relación entre el puesto de trabajo y a la vez tomando en cuenta que se llevará un registro mayor de las actividades, en los cuales participarán todos los colaboradores de la empresa para una continua mejora.

## 2.8 Organigrama empresarial

Gráfico N- 4



Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Organigrama de empresa*. Quito.

## 2.9 Funciones del personal

### PUESTO DE GERENTE CHEF

#### Detalles generales del puesto de Gerente Chef.

<b>Empresa:</b>	SURAPO
<b>Unidad administrativa:</b>	Área de producción y distribución.
<b>Misión del puesto:</b>	Delegar y supervisar funciones para el manejo general en todas las áreas, solucionar anomalías de la empresa, atender las quejas de los empleados y clientes, dirigir la cocina y responsabilizarse de la dirección de la empresa, distribuir el trabajo en la cocina y supervisar la compra de la materia prima.
<b>Denominación del puesto:</b>	Gerente Chef.
<b>Rol del puesto:</b>	Administración y supervisión de procesos de producción, venta y distribución.
<b>Remuneración:</b>	\$ 650

#### Aspectos para considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía Licenciado/a en Gastronomía	Mínimo 1 año en el cargo de Gerente-Chef. Curso de repostería y Pastelería	Procesamiento de alimentos. Protocolo de servicio. Administración de empresas; alimentos y bebidas.	Trabajo en equipo. Supervisión y monitoreo de puestos de trabajo. Habilidad para trabajar con otras personas de manera coordinada para cumplir con los objetivos. Ser atento y cordial.

## PUESTO DE AYUDANTE DE COCINA

### Detalles generales para el puesto de Ayudante de Repostería

<b>Empresa:</b>	SURAPO
<b>Unidad administrativa:</b>	Área de producción.
<b>Misión del puesto:</b>	Limpiar y ordenar los elementos de la cocina, mise place, producción de los postres y ayuda en la limpieza.
<b>Denominación del puesto:</b>	Ayudante de cocina.
<b>Rol del puesto:</b>	Ayudar al chef en la elaboración de los procesos de producción y decoración.
<b>Remuneración:</b>	\$ 400.

### Aspectos para considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía. Certificación en Pastelería y Repostería.	Mínima 6 meses en el cargo de ayudante de cocina. Mínimo 1 año en trabajo en repostería.	Pre-elaboración y conservación de los productos. BPMs Administración de empresas; alimentos y bebidas.	Trabajo en equipo. Habilidad para trabajar con otras personas de manera coordinada para cumplir con objetivos. Ser atento y cordial Tener habilidad de trabajar bajo presión.

## PUESTO DE REPARTIDOR – COBRADOR

### Detalles generales para el puesto de Repartidor

<b>Empresa:</b>	SURAPO
<b>Unidad administrativa:</b>	Área de atención y distribución.
<b>Misión del puesto:</b>	Brindar un servicio de calidad, eficiencia y puntualidad en cuanto a la distribución de los productos solicitados por los clientes.



Mantener un control estricto de la cantidad de productos envasados, vendidos y distribuidos

**Denominación del puesto:** Repartidor – Cobrador.

**Rol del puesto:** Atención y distribución de productos listos.

Realizar el proceso de cobro a contra pago.

**Remuneración:** \$ 400.

### Aspectos para considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller. Licencia de conducir: tipo A y tipo B.	Mínimo 1 año en el puesto de cajero.	Protocolo de servicio. Atención al cliente.	Tener buenos conocimientos del área y espacios locales. Tener don para tratar con clientes. Ser capaz de trabajar siguiendo un horario. Gestionar los retrasos y las emergencias. Ser capaz de trabajar por su cuenta sin supervisión directa. Ser honesto, responsable y puntual. Conocimientos básicos de matemática.

### PUESTO DE MESERO

#### Detalles generales para el puesto de Mesero- Polifuncional

**Empresa:** SURAPO

**Unidad administrativa:** Área Mesero Polifuncional

**Misión del puesto:** Brindar un servicio de calidad, eficiencia y puntualidad en cuanto a la distribución de los productos solicitados por los clientes.  
Mantener el establecimiento limpio y ordenado.

**Denominación del puesto:** Mesero.

**Rol del puesto:** Atención y distribución de productos envasados al cliente. Recibir y efectuar el pago de los clientes del establecimiento.

**Remuneración:** \$ 400.

### Aspectos para considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller. Certificación en atención al cliente o similares. Certificación en Barismo.	1 año mínimo en el puesto de cajero. 1 año en el puesto de mesero. 6 meses de Barista.	Protocolo de servicio. Atención al cliente. Conocimientos de caja. Conocimientos de Barismo.	Tener buenos conocimientos de su área local. Tener don para tratar con cliente. Ser capaz de trabajar siguiendo un horario. Gestionar los retrasos y las emergencias. Ser honesto, responsable y puntual.

### **3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

#### **3.1 Objetivo de mercadotecnia**

SURAPO tiene como objetivo principal mantener un plan de marketing para que la marca se posicione en la mente de los clientes con el fin de ofrecer un producto de calidad, superar las ventas y satisfacer las expectativas del mercado.

#### **3.2 Investigación de mercado**

A continuación, se explica la metodología y los instrumentos de la investigación.

- **Propósito**

- Buscar información real sobre el producto a ofrecer en un mercado potencial con la finalidad de conocer a los posibles clientes que visitarán el negocio y de mostrar que se puede recorrer los sabores quiteños y lojanos en un mismo lugar.

- **Lugar**

- La investigación bibliográfica se realizará en bibliotecas virtuales, repositorios digitales e información de fuentes primarias.
- La investigación de campo se llevará a cabo mediante encuestas para conocer el grado de recepción y aceptación de los postres en el entorno elegido, es decir en el sector de LA FLORESTA entre las calles Madrid y Av. Coruña.
- La investigación experimental se realizará mediante la realización de pruebas de los postres, de esta manera se podrá analizar su elaboración, contenido, peso, entre otros factores que sustentarán el proyecto.

- **Modalidad**

SURAPO manejará la investigación de mercados a través de encuestas, con preguntas cerradas para obtener respuestas precisas de la oferta que se propone. Esto permitirá conocer el grado de aceptación de los postres quiteños y lojanos que se ofrecen en el negocio.

Las encuestas se enviarán de forma digital, por medio de la herramienta Google Forms, al universo escogido, el cual se compone de amigos, familiares y vecinos del sector de La Floresta.

### 3.3 Plan de Muestreo

- Universo: 150 familias.
- Población segmentada: 1400 personas

Dónde:

$$n = Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N / e^2(N-1) + Z^2 \cdot P \cdot Q$$

- **n** = tamaño de la muestra
- **Z** = nivel de confianza 95%
- **e** = error en la estimación
- **P** = proporción de defectos esperados
- **Q** = probabilidad negativa
- **N** = población segmentada

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$
$$n = \frac{1400 \times (1.96)^2 \times 0.05 \times (0.95)}{(0.05)^2 \times (1400 - 1) + 1.96^2 \times 0.05 \times 0.95}$$
$$n = \frac{1400 \times 3.8416 \times 0.05 \times (0.95)}{0.0025 \times (1399) + 3.8416 \times 0.05 \times 0.95}$$
$$n = \frac{255.4664}{3.679976}$$
$$n = 70$$

### 3.4 Formato de encuesta

---

#### ENCUESTA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Estimado lector, la presente encuesta tiene como finalidad conocer acerca de sus preferencias sobre postres quiteños y lojanos, con el fin de conceptualizar una cafetería especializada en la ciudad de Quito.

La información proporcionada será de uso privado con fines académicos.

Muchas gracias.

**1. ¿Cuál es su rango de edad?**

18-24      25-30      31-40      41-50      50 o más

**2. ¿Ha consumido alguna vez postres de origen ecuatoriano?**

- a) Si
- b) No

- 3. ¿De esta lista de postres lojano seleccione cuál ha consumido?**
- |              |                 |
|--------------|-----------------|
| a) Alfeñique | d) Bizcochuelo  |
| b) Roscas    | e) Otros ¿Cuál? |
| c) Bocadillo | f) Ninguno      |
- 4. ¿De esta lista de postres quiteños seleccione cuál ha consumido?**
- |                |                 |
|----------------|-----------------|
| a) Maní dulce  | e) Pristiños    |
| b) Buñuelos    | f) Otros ¿Cuál? |
| c) Colaciones  | g) Ninguno      |
| d) Quesadillas |                 |
- 5. ¿Con que frecuencia consume postres quiteños?**
- |            |               |
|------------|---------------|
| a) Diario  | c) Quincenal  |
| b) Semanal | d) No consume |
- 6. ¿Cuál es la bebida de su preferencia para acompañar los postres?**
- |            |                       |
|------------|-----------------------|
| a) Café    | c) Agua               |
| b) Gaseosa | d) Té                 |
|            | e) Otros ¿cuál? _____ |
- 7. ¿En dónde suele comprar los postres quiteños o lojanos?**
- |                    |                       |
|--------------------|-----------------------|
| a) Pastelerías     | c) Supermercados      |
| b) Tiendas caseras | d) Otros ¿cuál? _____ |
- 8. ¿Con qué frecuencia prefiere comprar postres para las ocasiones especiales?**
- |                 |            |
|-----------------|------------|
| a) Siempre      | c) A veces |
| b) Casi siempre | d) Nunca   |
- 9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una quesadilla quiteña?**
- |              |
|--------------|
| a) 0.50 ctv. |
| b) 1.00\$    |
| c) 2.00\$    |
- 10. Según su criterio y preferencia, ¿los postres que usted adquiere de qué calidad son?**
- |               |
|---------------|
| a) Excelentes |
| b) Muy buenos |
| c) Buenos     |
| d) Regulares  |

### 3.5 Análisis de las Encuestas

#### 1. ¿Cuál es su rango de edad?

Tabla N° 1

Edad	Respuestas
18-24	22.6%
25-30	8.7%
31-40	35.7%
41-50	20%
50 o mas	13 %
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Tabla. N°. 1. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Tabulación 1. Quito.*

Gráfico N° 5

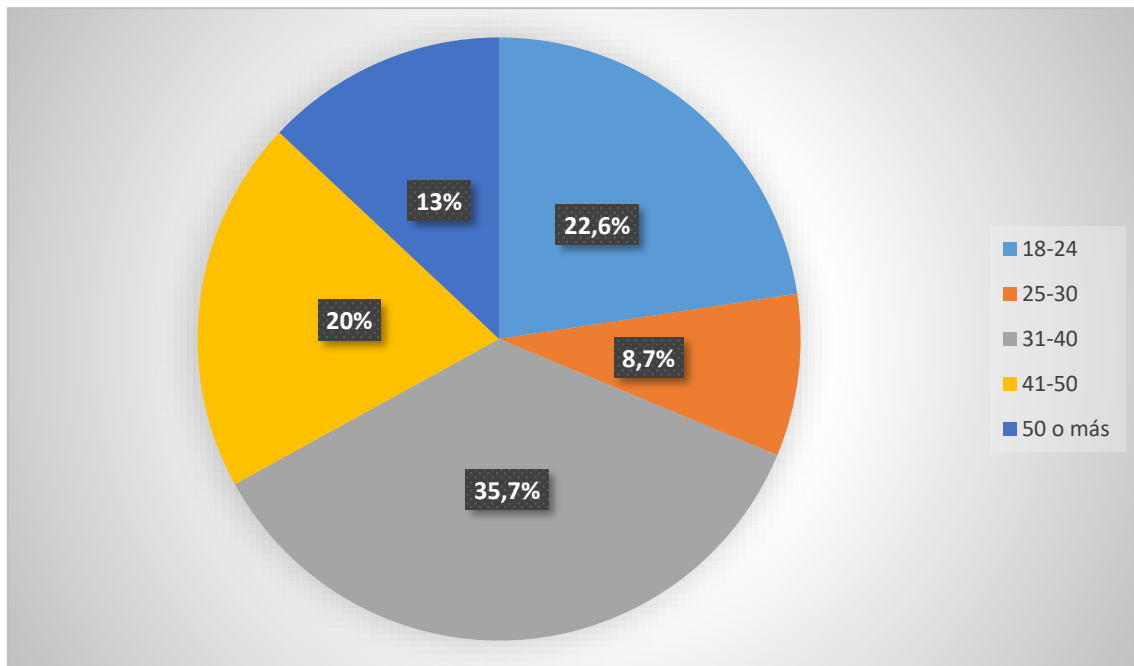


Gráfico. N°. 5. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Tabulación 1. Quito.*

En la pregunta acerca de la edad las personas entre 25 y 30 años, así como las de 50 o más no están muy interesadas en el producto que se les ofrece en el negocio. En cambio, el mayor porcentaje se registró en los rangos de edad entre 18 a 24 años, 31 a 40 años y entre 41 a 50 años. Esto indica que, el grupo objetivo en cuanto a edad es mayor a los 30 años y serán los clientes potenciales en la apertura de SURAPO.

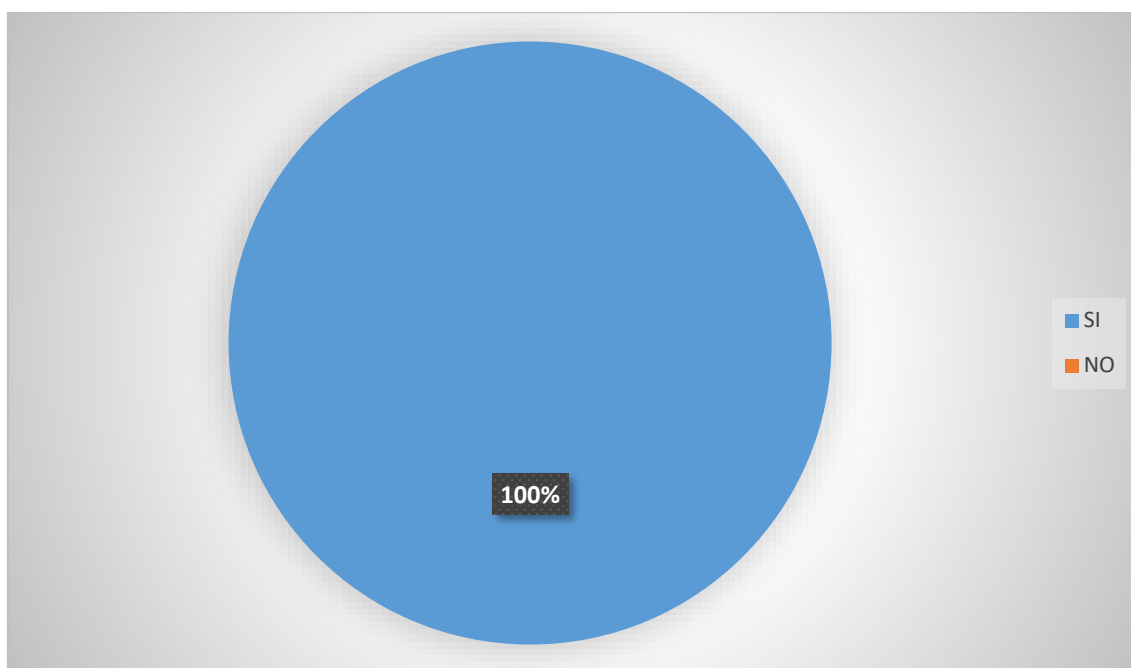
**2. ¿Ha consumido alguna vez postres de origen ecuatoriano?**

Tabla N°2

Respuesta	Porcentaje
SI	100%
NO	0
<b>Total</b>	<b>100%</b>

**Tabla. N°. 2. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Tabulación 2. Quito.**

Gráfico N° 6



**Gráfico. N°. 6. Juan Pablo Hidalgo (2020). Tabulación 2. Quito.**

**Análisis**

En esta siguiente Gráfico como podemos observar es el 100% de personas que ha consumido, probado y han comprado postres no conocen a lo que la empresa va a ofrecer para ellos.

3. ¿De esta lista de postres lojano seleccione cuál ha consumido?

Tabla N° 3

Literales	Porcentaje
Alfeñique	14%
Roscas	24%
Bocadillo	19%
Bizcochuelo	28%
Todos	2%
Otros	7%
Ninguno	6%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Tabla. N°. 3. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Tabulación 3. Quito*

Gráfico N°7

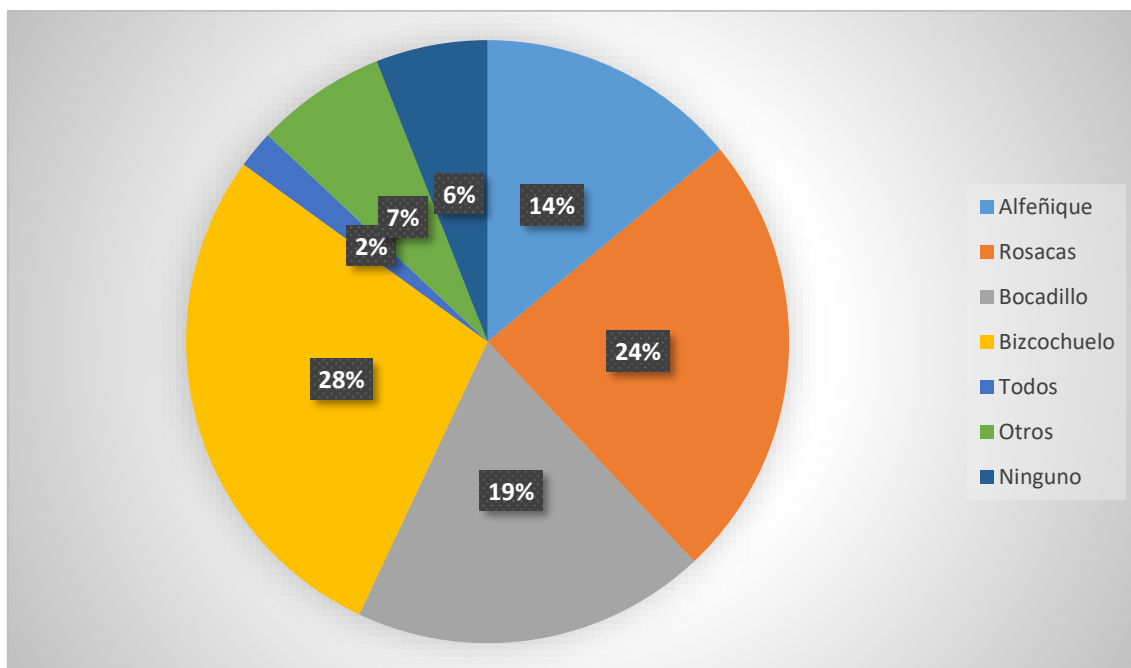


Gráfico. N°. 7. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Tabulación 3. Quito.*

En esta Gráfico el 87% de personas han probado postres tradicionales de Loja, tales como bizcochuelo, roscas, bocadillo y alfeñique, además un 7% ha probado otro tipo de postres lojanos, por lo que los productos que va a ofrecer SURAPO pueden tener buena acogida. En cambio, el 6% no los han consumido lo que indica dos aspectos, el primero es que con una buena estrategia de marketing se puede llegar a más consumidores y promover el consumo de estos postres y la segunda es que estos clientes pueden ser potenciales.



4. ¿De esta lista de postres quiteños seleccione cuál ha consumido?

Tabla N°4

Literales	Porcentaje
Maní dulce	8,7%
Buñuelos	16,5%
Colaciones	6,1%
Quesadillas	17%
Pristiños	43,5%
Ninguno	1,7%
Todos	6,5%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Tabla. N°. 4. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Tabulación4. Quito*

Gráfico N°8

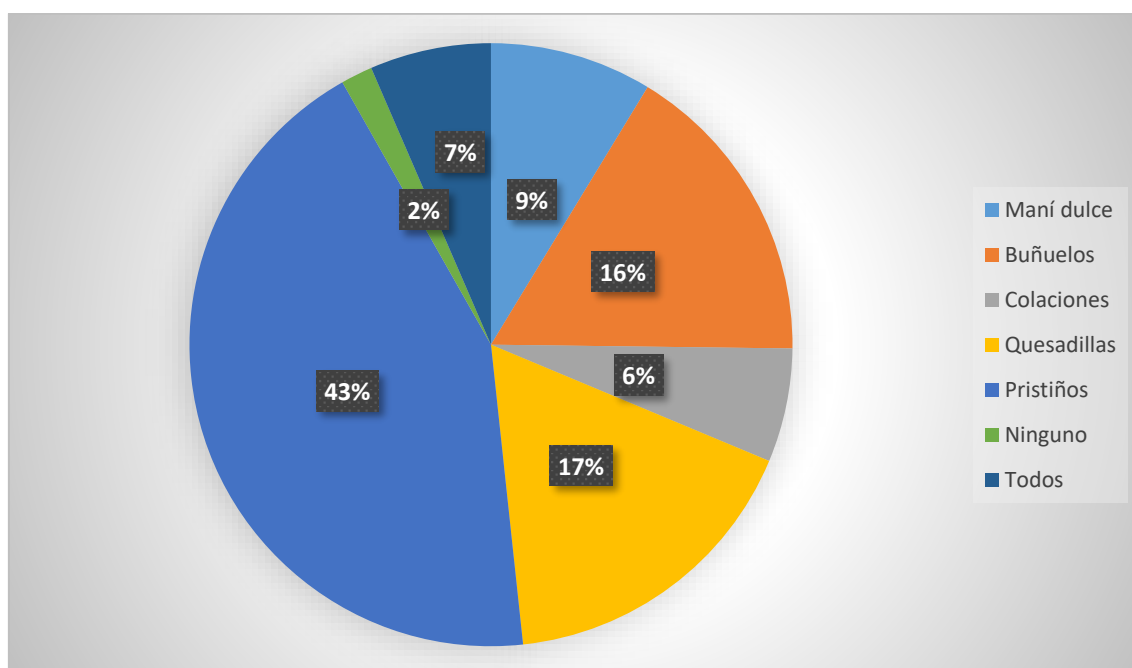


Gráfico. N°. 8. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Tabulación 4. Quito.*

En el consumo de postres quiteños, como muestra la Gráfico, el 98% de personas han consumido maní de dulce, buñuelos, colaciones, quesadillas y pristiños y tan solo el 2% no los ha probado, dando a entender que la aceptación por estos productos es alta y que aún hay un porcentaje de mercado que se puede cubrir.

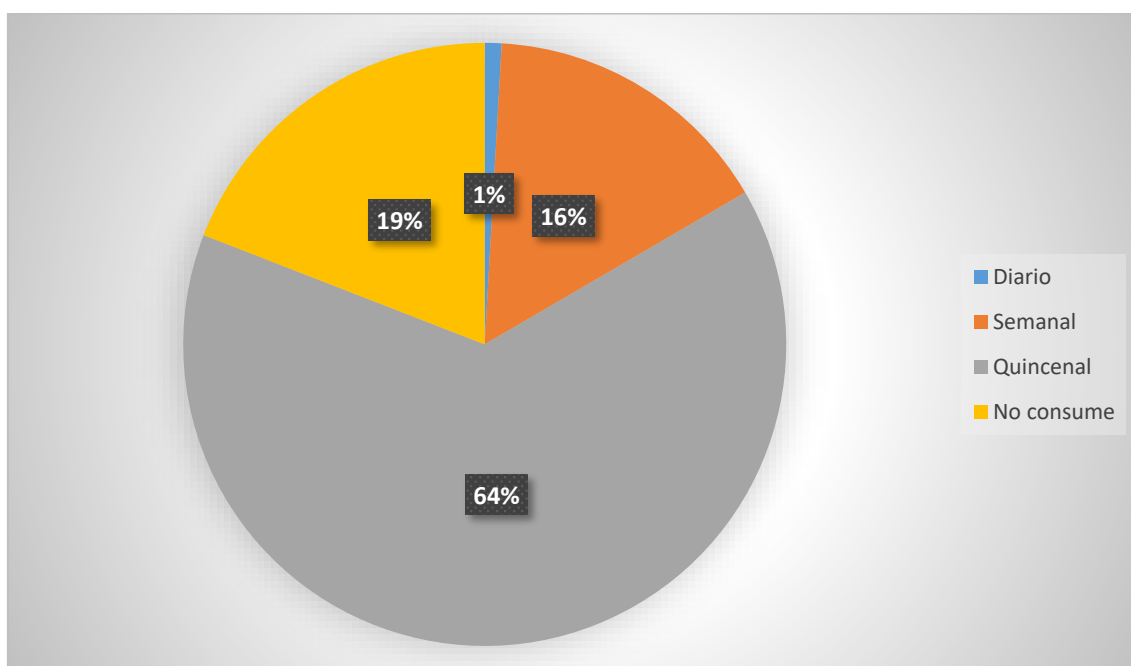
**5. ¿Con que frecuencia consume postres quiteños?**

**Tabla N°5**

<b>Literales</b>	<b>Porcentaje</b>
Diario	0,9%
Semanal	15,7%
Quincenal	64,3%
No consume	19,1%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

**Tabla. N°. 5. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Tabulación5. Quito**

**Gráfico N°9**



**Gráfico. N°. 9. Juan Pablo Hidalgo (2020). Tabulación 5. Quito.**

En esta pregunta se puede observar que la mayoría de las personas con un 64%, consume postres de forma quincenal y el 16% de forma semanal. El porcentaje de consumo diario es mínimo, pero se evidencia que el porcentaje de no consumo también es alto con un 19%, lo que se puede deber a factores de preferencia, salud o desconocimiento. Es importante evaluar este mercado que no consume postres para conocer sus razones y pensar en satisfacer sus necesidades más adelante.

6. ¿Cuál es la bebida de su preferencia para acompañar los postres?

Tabla N°6

Literales	Ventas
Café	59%
Gaseosa	9,6%
Agua	6,1%
Té	22,6%
Leche	1%
Agua de guayusa	1%
Jugos	1%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Tabla. N°. 6. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Tabulación6. Quito*

Gráfico N°10

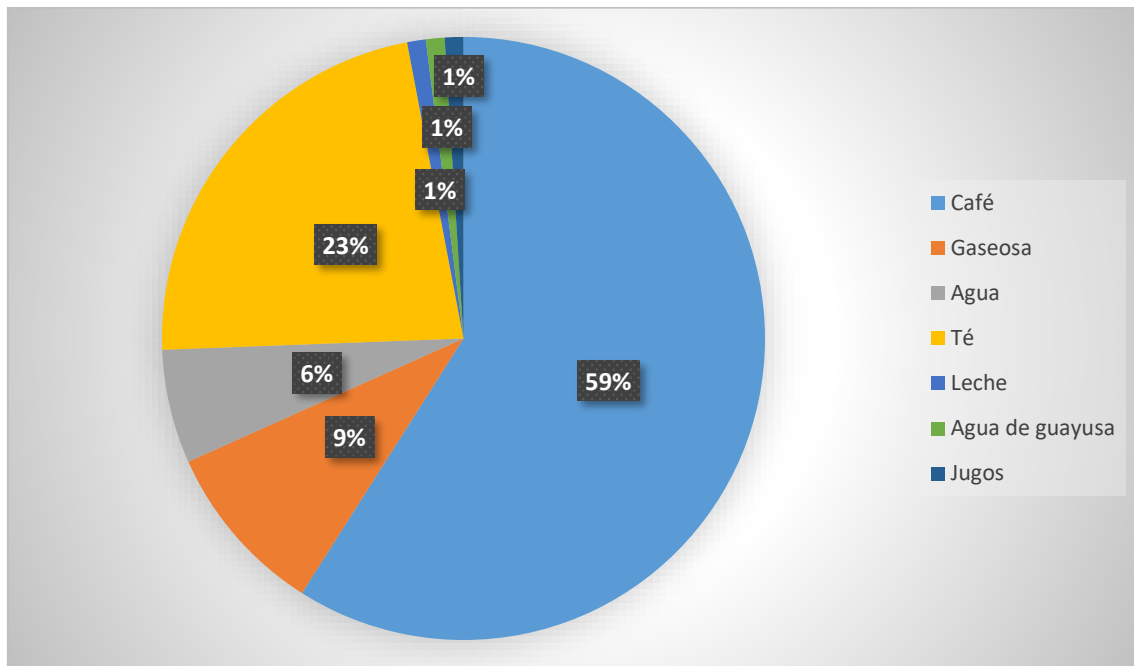


Gráfico. N°. 10. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Tabulación 6. Quito.*

En cuanto a las bebidas que prefieren los consumidores para acompañar los postres tiene la mayor preferencia, con el 59%, el café seguido del té con el 23%. En menor porcentaje se ha elegido las gaseosas y el agua sumando un 15%, y entre la leche, el agua de guayusa y los jugos se llega a 1%. En base a estos resultados, SURAPO deberá ofrecer café y té como parte de sus bebidas estrella, y también puede incluir bebidas tradicionales para fortalecer su oferta de postres.

7. ¿En dónde suele comprar los postres quiteños o lojanos?

Tabla N°7

Literales	Porcentaje
Pastelerías	49,6%
Tiendas caseras	33,9%
Supermercados	6,1%
Cafeterías	2,7%
Los hacen en casa	5%
Ferias Artesanales	0,9%
No compra	0,9%
Viajes	0,9%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Tabla. N°. 7. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Tabulación7. Quito*

Gráfico N°11

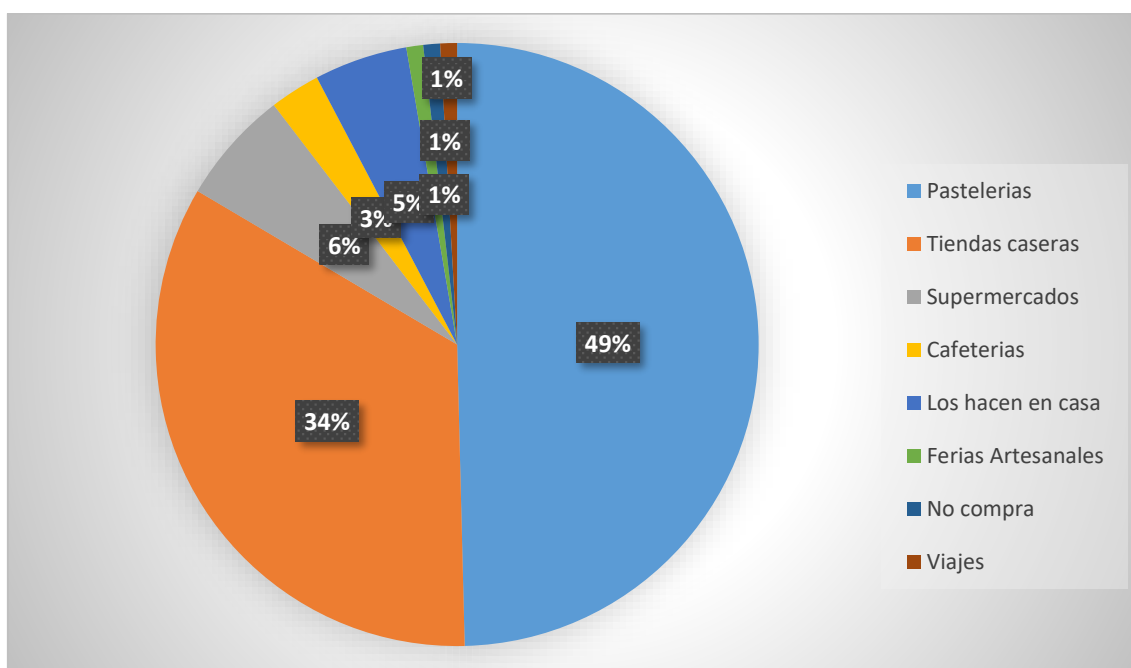


Gráfico. N°. 11. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Tabulación 7. Quito.*

En cuanto a los lugares de preferencia para comprar postres un 49% de personas lo hacen en pastelerías y un 34% le gusta comprar en tiendas caseras, lo que suma un 83% de preferencia. El 16% restante se divide en 6% en supermercados, el 5% les gusta hacer en casa, un 3% les gusta comprar en cafeterías y un 2% en ferias artesanales y en viajes, seguramente como recuerdo. A penas el 1% de los encuestados no consumen el producto por ende no hay un lugar de preferencia de compra.

8. ¿Con qué frecuencia prefiere comprar postres para las ocasiones especiales?

Tabla N°8

Literales	Porcentaje
Siempre	16,5%
Casi siempre	30,4%
A veces	50,2%
Nunca	2%
Compromisos sociales	0,9%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Tabla. N°. 8. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Tabulación8*. Quito

Gráfico N°12

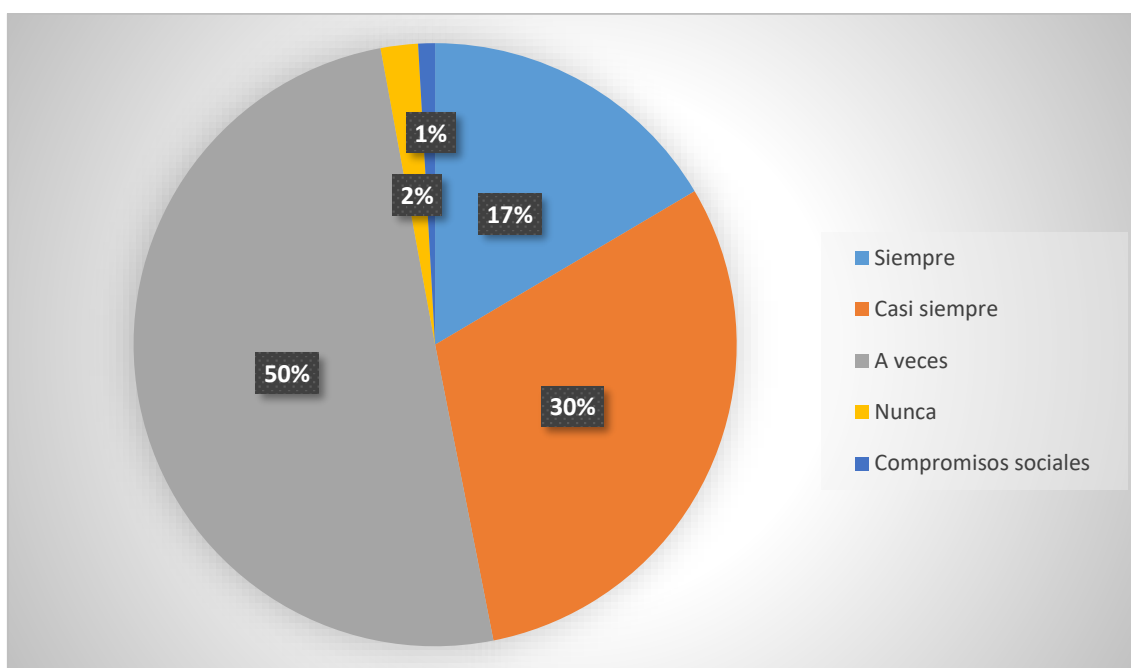


Gráfico. N°. 12. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Tabulación 8*. Quito.

En cuanto a la frecuencia de compra el 17% compran siempre postres, un 80% lo hacen de forma eventual, el 1% lo hace en ocasiones especiales y el 2% prefiere no comprar postres. Esto indica que los postres tienen una buena acogida de compra por parte de los consumidores actuales.

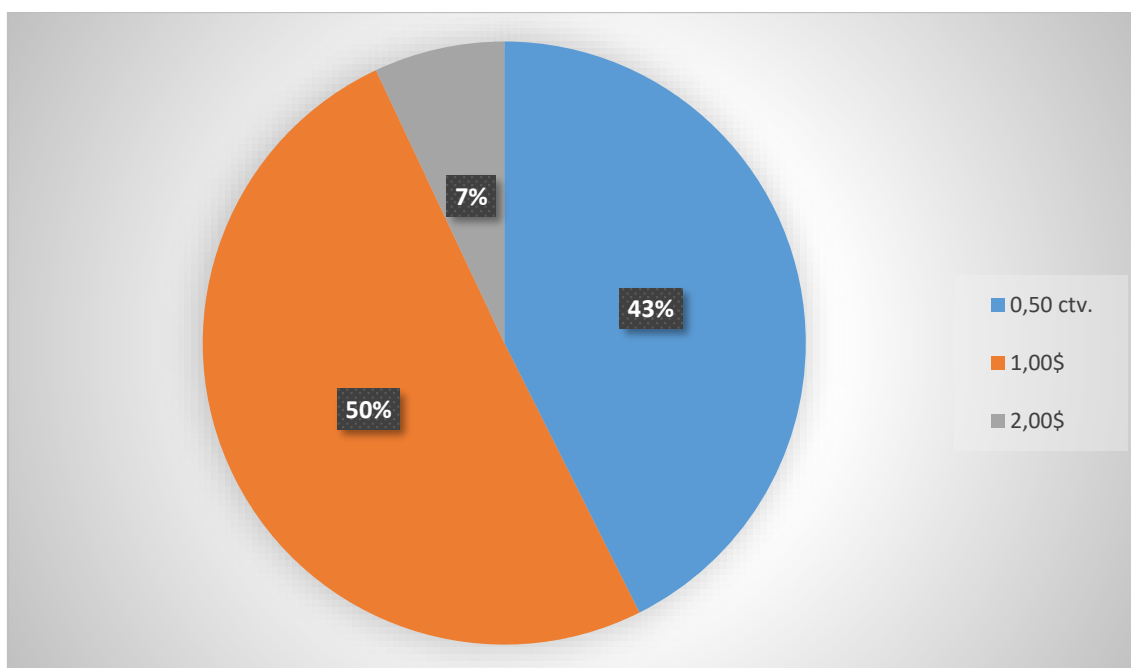
**9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una quesadilla quiteña?**

**Tabla N°9**

<b>Literales</b>	<b>Porcentaje</b>
0,50 ctv.	42,6%
1,00\$	50,4%
2,00\$	7%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

**Tabla. N°. 9. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Tabulación9. Quito**

**Gráfico N°13**



**Gráfico. N°. 13. Juan Pablo Hidalgo (2020). Tabulación 9. Quito.**

En este gráfico el 50% de personas encuestadas comprarían una quesadilla de buena calidad a \$1, el 43% la comprarían a 0,50 ctvs. y solo un 7% la comprarían a \$2. Esto indica la variación de precios que se pueden tener en los productos similares que ofrece SURAPO, siempre y cuando cumplan estándares de producción y calidad.

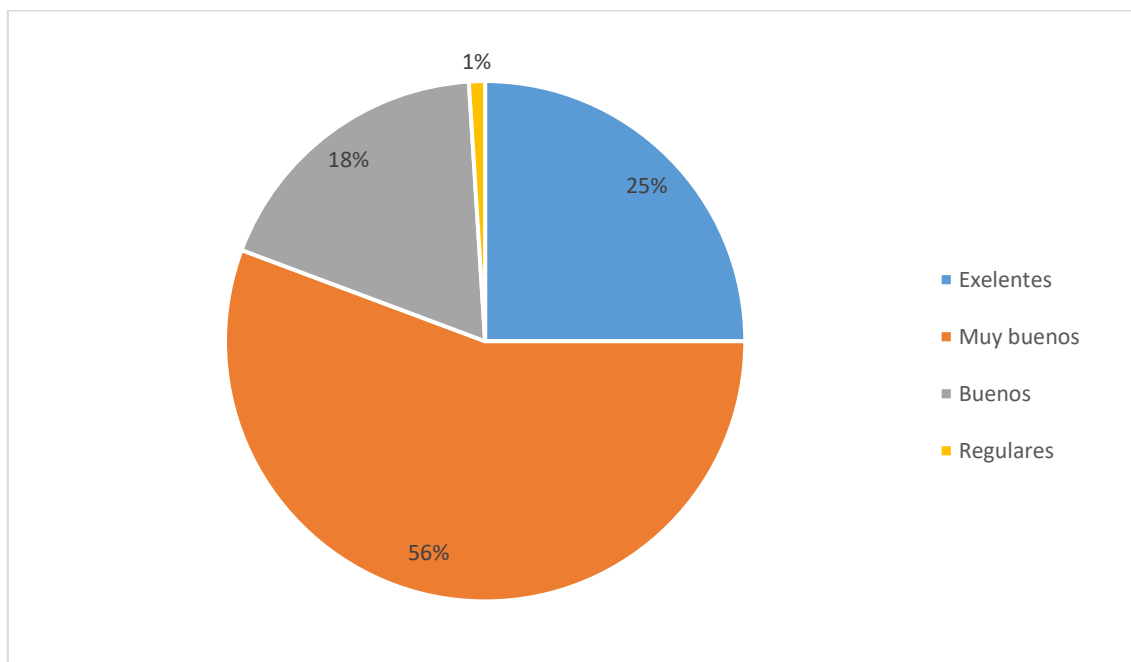
**10. Según su criterio y preferencia, ¿los postres que Usted adquiere de qué calidad son?**

**Tabla N°10**

<b>Literales</b>	<b>Porcentaje</b>
Excelentes	25%
Muy buenos	55,7%
Buenos	18,3%
Regulares	1%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

**Tabla. N°. 10. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Tabulación10. Quito**

**Gráfico N°14**



**Gráfico. N°. 14. Juan Pablo Hidalgo (2020). Tabulación 10. Quito.**

En este gráfico se puede observar que un 99% de personas cuando compran algún postre prefieren la calidad y saben dónde comprarlos para consumirlos, el 1% de la población indica que los postres adquiridos no son de calidad, lo cual se puede deber al desconocimiento de reposterías que ofrecen buenos productos.

**Análisis General**

Gracias a los resultados obtenidos, se puede determinar que los productos tendrán una buena aceptación por las personas encuestadas, ya que prefieren lo dulce y

están abiertos a probar productos tradicionales de diferentes lugares del país, lo que significa oportunidades favorables para la comercialización de postres quiteños y lojanos, y a la vez tener clientes frecuentes.

### 3.6 Entorno Empresarial

#### 3.6.1 Microentorno

Para SURAPO es todo aquello que se encuentra alrededor de la empresa, la cual podemos tomar decisiones para un bien de la empresa.

Gráfico N°15

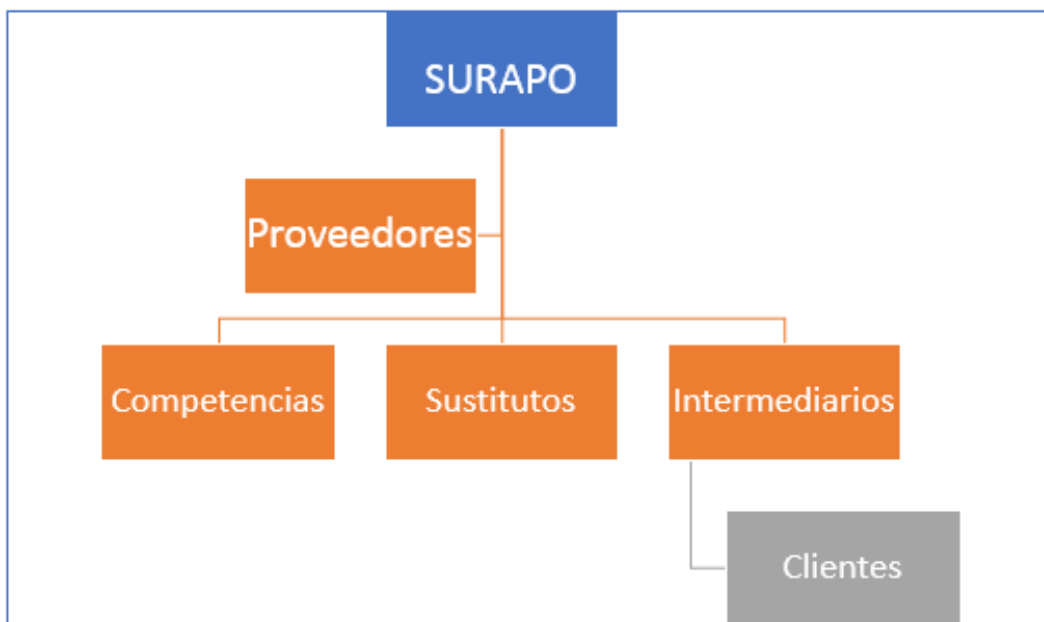


Gráfico N°. 15. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Microentorno de empresa*. Quito.

- **Competencias**

Como competencia directa en la elaboración de postres están la Panadería Migas, la cadena Supermaxi y tiendas cercanas al lugar donde se establecerá el negocio.

Como competencia indirecta están varias empresas que realizan postres como La Fábrica Panadería y Pastelería de autor, Yumi Yumi, San Honoré, Un Bakery, Quito Deli-Swissotel Quito y Minka Louge.

- **Sustitutos**

Como sustitutos de los productos ofertados existen galletas nacionales y extranjeras, gaseosas, helados, bolos, etc. Estas empresas se dedican a la elaboración de postres y bebidas para el consumo masivo.



- **Proveedores**

**Tabla N°11**

<b>PROVEEDORES</b>	
<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRODUCTOS</b>
Señor Carlos Robles	Maní y Panela
Señora Delia Herrera	Chuno (achira)
Santa Lucia	Harina
Frascosa	Envases de vidrio
Displast	Fundas y Cartones personalizados.

**Tabla N° .11. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Tabla de proveedores.* Quito**

- **Intermediarios**

SURAPO tiene como intermediarios principales a tiendas cercanas, grandes pastelerías y cadenas de supermercados como el Supermaxi ubicado en la Av. 12 de octubre, los cuales se encuentran en el sector de La Floresta.

- **Clientes**

SURAPO está dirigido a todo tipo de personas desde niños y adultos, que disfruten los postres que ofertan la empresa, sean nacionales o extranjeros.

### **3.6.2 Macro entorno**

El macroentorno de SURAPO es todo aquello que se encuentra en los factores externos que influyen en el desarrollo y desenvolvimiento de la empresa, los cuales deben ser aceptados como una fortaleza empresarial.



**Gráfico N°16**

**Gráfico N°. 16. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Macroentorno de empresa. Quito.***

- **Factor Político**

La microempresa SURAPO manejará todos los procesos formales con el fin de desempeñarse de acuerdo con las leyes y normas de funcionamiento establecidas por la Constitución de la Republica del Ecuador.

- **Factor Económico**

SURAPO dependerá de los intereses y de la inflación actual de la economía del Ecuador para la fijación de costos, se intentará mantener estable el emprendimiento con el fin de aportar a la economía del país.

- **Factor Sociocultural**

Los postres, al ser un acompañante que se sirve al final de cada servicio de alimento, puesto que, al tener un sabor dulce ayuda a neutralizar los sabores que se consumen anteriormente. Además, son apetecidos por la mayoría de las personas y en este caso el valor agregado para el consumo será la oferta de productos tradicionales.

- **Factor Tecnológico**

Con el continuo avance de la tecnología, y de nuevas creaciones de aplicaciones para el mercado, SURAPO se verá beneficiada y hará uso de estas nuevas tendencias para facilitar la comunicación entre la empresa y sus clientes.

### 3.7 Producto y Servicio

El objetivo principal es brindar y elaborar productos de calidad, a fin de superar la expectativa de los consumidores, logrando buenos ingresos, como también establecer una buena comunicación con los proveedores, a fin de obtener una buena adquisición de productos de calidad y necesarios para una elaboración efectiva de postres, rindiendo beneficios tanto para el cliente y para la empresa. Además, a largo plazo busca distribuir sus productos mediante servicios de catering y supermercados en la ciudad de Quito.

#### 3.7.1 Producto Esencial

Los productos que se van a ofrecer a los consumidores y al mercado son cinco postres estrellas, tales como quesadilla, maní dulce, caspiroleta o ponche, bizcochuelo y bocadillos, los cuales tendrán su sabor tradicional.

La importancia de llevar a los clientes un producto que revalorice la cocina tradicional quiteña y lojana, es para potenciar el consumo de postres que están siendo olvidados y satisfacer la necesidad de alimentarse para un público exigente.

#### 3.7.2 Producto Real

**Tabla N°12**

<b>Producto</b>	<b>Características</b>	<b>Calidad</b>	<b>Presentación</b>
Quesadilla	Ingredientes mezclados, horneados, puestos en funda o en cartón personalizado, peso del producto 60gr y peso neto 180gr.	La empresa de harina Santa Lucía tiene una calidad alta con productos de trigo muy bien conservados y con altos estándares de seguridad alimentaria.	Funda o en cartón con capacidad de 6 quesadillas de peso 60gr.

Maní de dulce	Ingredientes tostados y confitado, fundas de papel o puesto en un cartón personalizado de la empresa, peso producto 60gr y peso neto 150gr.	La empresa de maní de Olmedo, del señor Carlos Robles sus cultivos y transporte de los productos, con altos estándares de seguridad alimentaria.	Fundas de papel o caja de cartón personalizado con un peso de 150gr.
<b>Caspiroleta o Ponche</b>	Ingredientes mezclados, Horneados, envasado en frasco de vidrio o en vaso plástico térmico, peso producto 100gr y peso neto 200ml.	No se encuentra en el mercado, sin embargo, es un postre tradicional está en proceso de revalorización manejando estándares de calidad alimentaria y ofrecer al mercado un producto más apegado a la receta original	Frasco de vidrio o vaso térmico con un peso de 200ml.
Bizcochuelo	Ingredientes chunos (achira), horneados, puestos en tarrinas reusables, peso producto 60gr y peso neto 120gr.	La empresa de la señora Delia Herrera tiene una calidad alta con productos de achira de producción chuno muy bien conservados y con altos estándares de seguridad	Tarrinas reusables con capacidad de 60gr.

		alimentaria.	
Bocadillo	Maní tostado y panela diluida, secado al ambiente, puestos en cartón personalizado de la empresa, peso producto 50gr y peso neto 250gr.	La empresa de maní y panela del señor Carlos Robles tiene una calidad alta con productos muy bien conservados y con altos estándares de seguridad alimentaria.	Empaques de cartón personalizados con tapa transparente con un peso de 250gr.

**Tabla N°.12. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Tabla Dulces de SURAPO. Quito***

○ **Marca**

La empresa SURAPO adquiere su nombre en honor a mis padres son de la provincia de Loja de cantón Olmedo y este pueblito queda entre el cantón Chaguarpamba y el canto Olmedo, es un nombre muy llamativo este nombre es acogedor y cálido como su barrio, aquí se produce café y maní, hacen elaboraciones de alfeñique, bocadillo, bizcochuelo, raspado, colaciones y mazapanes de maíz, etc., estas recetas se han mantenido de generación en generación y por eso le quiso poner este maravilloso nombre.

**3.7.3 Producto aumentado**

SURAPO ofrece el servicio de entrega a domicilio para sus clientes y para empresas que requieran sus servicios o productos, que se encuentren ubicados dentro o fuera de la provincia de Pichincha.

Además, brindará el servicio de preventa mediante la recepción de pedidos que hagan los clientes, donde el personal encargado de la distribución conoce todas y cada uno de los postres o productos que se oferten dentro del establecimiento. Como proceso de satisfacción al cliente y para mejorar la calidad se manejará la etapa de post venta, en la cual se realizará el seguimiento de los pedidos que se receipten, se observará que no se destruyan, se pierdan o estén incompletos y que lleguen en óptima calidad para satisfacer al cliente y generar su fidelidad con la empresa.

### **3.8 Plan de introducción al mercado**

#### **3.8.1 Uniformes**

- **Área de Cocina**

El personal de cocina, tanto el chef ejecutivo como los ayudantes, contarán con lo siguiente:

- Chaqueta color blanca, con el logo de la empresa en la parte superior derecha y en la parte izquierda el nombre y el cargo.
- Pantalón negro.
- Faldón blanco o delantal negro con logo de la empresa.
- Malla para el cabello.
- Para el chef ejecutivo toca alta y para la ayudante toca media.

Además, todos los miembros de esta área deben usar zapatos antideslizantes para evitar accidentes laborales y guantes quirúrgicos al momento de manipular los productos.

- **Área de Servicio**

En esta área el personal a cargo deberá usar lo siguiente:

- Pantalón de servicio con colores institucionales
- Camisa de color morado con mangas cortas y con el logo de la empresa.
- Malla para el pelo
- Zapatos antideslizantes de servicio.

- **Repartidor**

En esta área con el personal que esté a cargo deberá utilizar:

- Camisa morada con mangas cortas y logo de la empresa.
- Casco negro con logo de la empresa.
- Pantalón de servicio con colores institucionales.
- Zapatos adecuados para la conducción.
- Guantes negros de conducción con el logo de la empresa.

#### **3.8.2 Materiales de Identificación**

SURAPO contará con tarjetas de presentación en las cuales constará con información del Gerente Chef, datos del establecimiento y el isotipo del mismo.

## Gráfico N°17



**Gráfico N°. 17. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Tarjeta de presentación. Quito.**

Además, contará con cartas de presentación para los clientes y diversos establecimientos en los cuales se brindará información, promociones y descuentos que tendrá SURAPO.

También se propone colocar vallas publicitarias en lugares públicos de alto tráfico con el fin de llegar y posicionarse en la mente de los consumidores con la marca SURAPO –



“Aroma a Café”.

## Gráfico N°18



**Gráfico N°. 18. Publitrans. (2020). Valla publicitaria. En: <https://www.publitrans.com/>.**

A los clientes frecuentes se les obsequiará bolsas de tela o envases reusables, las cuales llevarán logotipo de la empresa.

### **3.9 Canal de distribución y puntos de ventas**

El canal de distribución directo que tendrá la empresa SURAPO será por medio de su establecimiento en el sector de La Floresta y el canal de distribución indirecto será mediante distribuidores mayoristas, quienes serán los intermediarios para la venta de los productos.

- **Promociones**

Las promociones que tendrá SURAPO se darán a conocer en los siguientes medios:

- Anuncios
- Volantes
- Espacios publicitarios

- **Contacto**

Para mantener en contacto con los clientes se les entregará:



- Tarjetas de presentación
- Cartas de presentación
- **Correspondencia**
  - Anuncios en periódicos
  - Correos informativos
- **Negociación**
  - Vía telefónica
  - Correos
  - Directamente en nuestra oficina
- **Financiamiento**

SURAPO como parte del proceso de marketing utilizará diversos medios para llegar y posicionarse en la mente de los clientes, a través del siguiente financiamiento:

**Tabla N°13**

<b>RECURSOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>
Volantes	2000 unid	\$ 56,00
Anuncios	2 x semana	\$ 30,00
Cartas de presentación	150 unidades	\$ 18,50
Tarjetas	100 unidades	\$ 20,25
Repartidor	Mensual	\$ 180,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 304.75</b>

**Tabla N°. 13. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Tabla de financiamiento. Quito.***

### **3.10 Riesgo y oportunidades del negocio**

Un elemento fundamental es el riesgo que existe por la de presencia de marcas que están dentro del mercado por varios años, ya que estos son una competencia directa en cuanto a la oferta de postres, bebidas, etc.

Las oportunidades de SURAPO es brindar servicio de excelencia, productos de calidad y con colaboradores de alta calidad.

### 3.11 Fijación de precios

#### Fijación de precios por recetas estándar

- Postre Quesadilla

Tabla N°14



		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Quesadilla		<b>Código:</b> 001	
<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	05/07/2020		<b>Chef:</b> Juan Pablo Hidalgo	
<b>INGREDIENTE</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO (Kg)</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Huevos	U	3.60	8	1.20
Mantequilla	Gr	5	0.50	0.50
Harina	Gr	13	150	0.25
Queso crema	Gr	23	225	0.90
Azúcar impalpable	Gr	1	454	1.00
Almidón de papa	Gr	3	113	0.50
		<b>Total, masa:</b>	<b>950.5gr</b>	
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total, Bruto</b>	<b>4.35</b>
			10 % Imprevisto	0.43
			<b>Costo Neto</b>	<b>4.79</b>
			Gasto de fabr. 15%	0.72
			Factor Costo 33,33%	1.59
			M.O. 45%	2.15
			G. Adm. 12%	0.57
			45 % Utilidad	2.15
			<b>Subtotal</b>	<b>11.99</b>
			12 % I.V.A.	1.44
			10 % Servicio	0.00
<b>Total</b>	<b>13.43</b>			
<b>Peso: 60gr</b>	<b>15u</b>	<b>P. Unidad</b>	<b>0.90</b>	

Tabla N°. 14. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Receta estándar quesadilla. Quito.*

- Postre Ponche o Caspiroleta

Tabla N°15



		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Caspiroleta o Ponche	<b>Código: 002</b>		
<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	05/07/2020	<b>Chef: Juan Pablo Hidalgo</b>		
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (KG)	CANTIDAD	TOTAL
Leche	Lt	0.80	1.000	0.80
Azúcar	Gr	0.50	114	0.012
Huevos	U	3.60	250	0.60
Canela	U	2.50	0.01	0.10
Brandi	MI	25	100	2.50
Sal	Gr	1	0.05	0.05
		<b>Total peso masa:</b>	<b>1,464.06 gr</b>	
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total, Bruto</b>	<b>4.06</b>
			10 % Imprevisto	0.41
			<b>Costo Neto</b>	<b>4.47</b>
			Gasto de fabr. 15%	0.67
			Factor Costo 33,33%	1.49
			M.O. 45%	2.01
			G. Adm. 12%	0.53
			45 % Utilidad	2.01
			<b>Subtotal</b>	<b>11.18</b>
			12 % I.V.A.	1.34
			10 % Servicio	0.00
	<b>Total</b>	<b>12.52</b>		
<b>Taza:4onzas</b>	<b>12 copas</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>1.05</b>	

Tabla N°. 15. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Receta estándar Caspiroleta. Quito.*

- Postre Maní Dulce

Tabla N°16



		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Maní Dulce	<b>Código: 003</b>		
<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	05/07/2020	<b>Chef: Juan Pablo Hidalgo</b>		
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Maní	Gr	2.50	454	1.25
Azúcar	Gr	0.25	220	0.25
Agua	MI	-	-	-
Canela en rama	U	2.50	0.01	0.10
Cocoa	Gr	2.00	20	0.50
		<b>Total peso masa:</b>	<b>694.01gr</b>	
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total, Bruto</b>	<b>2.10</b>
			10 % Imprevisto	0.21
			<b>Costo Neto</b>	<b>2.31</b>
			Gasto de fabr. 15%	0.35
			Factor Costo 33,33%	0.77
			M.O. 45%	1.04
			G. Adm. 12%	0.27
			45 % Utilidad	1.04
			<b>Subtotal</b>	<b>5.78</b>
			12 % I.V.A.	0.69
			10 % Servicio	0.00
			<b>Total</b>	<b>6.47</b>
<b>Peso: 60gr (1funda)</b>	<b>11 fundas</b>	<b>P. Unitario</b>		<b>0.60</b>

Tabla N°. 16. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Receta estándar maní dulce. Quito.*

- Postre Bizcochuelo

Tabla N°17


 <b>Tecnológico Internacional</b>		<b>RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS</b>		
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Bizcochuelo	<b>Código:</b> 004		
<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	05/07/2020	<b>Chef:</b> Juan Pablo Hidalgo		
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (Kg)	CANTIDAD	TOTAL
Chuno	Gr	4	454	2.00
Azúcar	Gr	1.00	454	0.50
Huevos	U	1.00	10	1.00
Vainilla	Gr	1.25	0.5	0.50
		<b>Total peso masa:</b>	<b>918.5</b>	
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total, Bruto</b>	<b>4.00</b>
			10 % Imprevisto	0.4
			<b>Costo Neto</b>	<b>4.40</b>
			Gasto de fabr. 15%	0.66
			Factor Costo 33,33%	1.47
			M.O. 45%	1.98
			G. Adm. 12%	0.53
			45 % Utilidad	1.98
			<b>Subtotal</b>	<b>11.02</b>
			12 % I.V.A.	1.32
			10 % Servicio	0.00
	<b>Total</b>	<b>12.34</b>		
<b>Peso: 60gr</b>	<b>15u</b>	<b>P.Unitario</b>	<b>0.85</b>	

Tabla N°. 17. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Receta estándar bizcochuelo*. Quito.

- Postre Bocadillo

Tabla N°18



 <b>Tecnológico Internacional</b>		<b>RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS</b>		
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Bocadillo	<b>Código:</b> 005		
<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	05/07/2020	<b>Chef:</b> Juan Pablo Hidalgo		
<b>INGREDIENTE</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO (Kg)</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Maní	Gr	2.50	454	1.25
Agua	MI	-	-	-
Panela	Gr	2.75	454	0.50
		<b>Total, peso</b>	<b>908gr.</b>	
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total, Bruto</b>	<b>1.75</b>
			10 % Imprevisto	0.175
			<b>Costo Neto</b>	<b>1.93</b>
			Gasto de fabr. 15%	0.29
			Factor Costo 33,33%	0.64
			M.O. 45%	0.87
			G. Adm. 12%	0.23
			45 % Utilidad	0.87
			<b>subtotal</b>	<b>4.83</b>
			12 % I.V.A.	0.58
			10 % Servicio	0.00
	<b>Total</b>	<b>5.41</b>		
<b>Peso Porción: 30gr (1funda)</b>	<b>10 fundas</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>0.55</b>	

Tabla N°. 18. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Receta estándar*. Quito.

## Receta estándar de producción

- Postre Quesadilla

Tabla N°19

		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		Quesadilla						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL	PUNTOS DE CONTROL				
3	U	Huevos	4 - 18°C	Bowl				
60	Gr	Margarina	4 - 18°C	Disuelta				
150	Gr	Harina	4 - 18°C	Cernida				
RELLENO								
5	U	Yemas	4 - 18°C	Separadas				
454	Gr	Queso crema o Queso fresco	4 - 18°C	Bowl				
454	Gr	Azúcar Impalpable	4 - 18°C	Bowl				
113	Gr	Almidón de Papa	4 - 18°C	Bowl				
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		PREPARACION						
		1.Mezclar los huevos con la margarina.						
		2.Agregar la harina poco a poco hasta conseguir una masa suave. Dejar reposar.						
		RELLENO						
		1.Batir las yemas y agregar el azúcar impalpable, el queso crema o queso fresco, el almidón de papa y mezclar todo bien.						
		2.Extender la masa y cortar en rodajas de 5 centímetros de diámetro.						
		3.Enharinar ligeramente y poner una sobre otra.						
		4.Tomar un poco de relleno, formar una bolita y colocar en el centro de la masa, aplastando un poco.						
		5.Doblar en forma pentágono, protegiendo el relleno sin cubrirlo.						
		6.Hornear a media temperatura hasta que queden doradas, y sacar del horno.						
<i>Nota:</i> Rociar azúcar impalpable sobre la quesadilla.								
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
60gr	150.06	1.068	9.167	50.29	9.338	129.33	90.968	1.557

Tabla N°. 10. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Receta producción de quesadilla. Quito.*

- Postre Ponche o Caspiroleta

Tabla N°20



		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		Caspiroleta o Ponche						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL			PUNTOS DE CONTROL		
1	Lt	Leche	Pasteurizada			Hervida		
30	Gr	Azúcar	4 - 18°C					
5	U	Huevo	4 - 18°C			Separar yemas de claras		
1	U	Canela	Rama					
5	MI	Brandi (licor que desee)	4 - 18°C					
2	Gr	Sal	4 - 18°C					
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		1. Hacer hervir la leche.						
		2. Una vez hervida la leche se pone el azúcar y la canela en llama baja, se mezcla para que se diluya el azúcar.						
		3. Batir las yemas con brandi (o licor que se desee) y se añade a la mezcla anterior, para que se termine de cocinar.						
		4. Batir las claras a punto de nieve con una pizca de sal para estabilizar.						
		5. Una vez batido se añade a la mezcla anterior en forma envolvente						
		6. Servir en un jarro de vidrio con canela en polvo y canela en rama para decorar.						
		<p><i>Nota:</i> Cuidar que las yemas no se sobren cocinen para que no se forme natilla.</p>						
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
118 ml	12.288	3.88	5.66	7.82	42.319	178.627	248.296	0.22

Tabla N°. 20. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Receta producción Caspiroleta. Quito.*



- Postre Maní Dulce



**Tabla N°21**

 <b>Tecnológico Internacional</b>		<b>RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN</b>						
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Maní Dulce						
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL</b>			<b>PUNTOS DE CONTROL</b>		
454	Gr	Maní	4 - 18°C			Tostado		
225	MI	Agua	Purificada					
220	Gr	Azúcar	4 - 18°C					
1	U	Canela Rama	4 - 18°C					
20	Gr	Cocoa	4 - 18°C					
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>						
		1. Tostar el maní.						
		2. Cuando este el maní tostado poner el azúcar y el agua en una olla.						
		3. Cocinar a media llama y dejar hasta que se consuma el agua.						
		4. Mezclar y poner la cocoa a llama bien baja.						
		5. Mezclar que no se pegue por 15 minutos y retirar del fuego.						
		<i>Nota: No dejar de mover</i>						
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
30gr	192.918	3.152	14.828	7.248	21.509	0	241.787	3.

**Tabla N°. 21. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Receta producción maní dulce. Quito.**

- Postre Bizcochuelo

**Tabla N°22**

 <b>Tecnológico Internacional</b>		<b>RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN</b>						
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Bizcochuelo						
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL</b>		<b>PUNTOS DE CONTROL</b>			
10	U	Huevos	4 - 18°C		Puestos en un Bowl			
454	Gr	Chuno	4 - 18°C		Cernido sin grumos			
454	Gr	Azúcar	4 - 18°C					
c/n	c/n	Esencia de vainilla	4 - 18°C					
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>						
		1. Batir los huevos con el azúcar hasta el punto de letra.						
		2. Una vez que se forme, se va agregando el chuno poco a poco y se le añade la vainilla.						
		3. Enharinar un molde rectangular.						
		4. Precalear el horno a 250°C						
		5. Se añade la mezcla al molde, golpear un poco el molde para que suelte el aire.						
		6. Meter al horno el bizcochuelo y hornear por 45 min.						
		7. Pasado el tiempo sacar y reposar.						
		<i>Nota:</i> Una vez dentro el bizcochuelo no abrir el horno.						
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
60gr	145.408	1.176	8.71	9.418	15.69	269.319	89.147	0

**Tabla N°. 22. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Receta producción bizcochuelo. Quito.**

- Postre Bocadillo

Tabla N°23

 <b>Tecnológico Internacional</b>		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		Bocadillo						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL			PUNTOS DE CONTROL		
454	Gr	Maní	4 - 18°C			Tostado		
454	Gr	Panela	4 - 18°C					
254	MI	Agua	4 - 18°C					
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		1. Tostar el maní en término $\frac{3}{4}$ , luego moler hasta que quede medio arenoso.						
		2. Se pone a derretir la panela con el agua hasta que llegue el punto de bola.						
		3. Se retira del fuego la paila y se añade el maní y se empieza a mezclar.						
		4. Se retira y se deja en el mesón y se extiende la mezcla dejando 2cm de grosor						
		5. Cortar los bocadillos y servir o empacar.						
		<i>Nota: Se le puede dar diversas formas pero la tradicional es cuadrada.</i>						
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
60gr	42.41	0.757	5.879	2.77	13.14	0	100.56	0.937

Tabla N°. 23. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Receta estándar*. Quito.

### 3.12 Capacidad instalada

#### 3.12.1 Implementación del negocio

- Arriendo local

Tabla N°24

ARRIENDO		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$400	\$2400	\$4800

Tabla N°.24. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Arriendo. Quito.*

- Equipos industriales

Tabla N° 25

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Horno de 3 latas, acero inoxidable	1	\$223.21	\$223.21
Vitrina pastelera pequeña	1	\$803.57	\$803.57
Frigorífico vertical de una puerta	1	\$1.116,00	\$429.99
Mesa de trabajo de una repisa (1,12 x 0.62x0.90)	1	\$113.92	\$113.92
Pozo (1,17 x 0,60)	1	\$260.00	\$260.00
Estantería (93 x 33/ 5 divisiones)	1	\$60.00	\$60.00
Dispensador de bebidas importado de dos tanques 12 litros	1	\$1.200,00	\$1.200,00
Cocina industrial 2 quemadores más bodega	1	\$200,00	\$200,00
Licuada semi industrial	1	\$445.00	\$445.00
Silpat	1	\$18.00	\$18.00
Cafetera Domestica	1	\$375.00	\$375.00
TOTAL			\$4.128,69

Tabla N°. 25. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Equipos Industriales. Quito.*

- **Vehículo**

**Tabla N° 26**

<b>VEHÍCULO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PRECIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Camioneta Mazda	\$13.500	\$13.500

**Tabla N°. 26. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Servicios Básico. Quito.**

- **Equipos de Computación**

**Tabla N° 27**

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computadora CPU Intel	1	\$475.00	\$475.00
Impresora y copiadora EPSON	1	\$310.00	\$310.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$785</b>

**Tabla N°. 27. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Equipos Industriales. Quito.**

- **Muebles y Enseres**

**Tabla N° 28**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Estación de trabajo oficina	1	\$160.00	\$160.00
Silla oficina	1	\$65.00	\$65.00
Colador grande tipo bowl	3	\$9.50	\$28.50
Tabla de picar grande	3	\$7.00	\$21.00
Set de chuchillos (6 piezas)	1	\$25.00	\$25.00
Regleta imán para cuchillos	1	\$12.00	\$12.00
Cuchareta	3	\$1.75	\$5.25
Recipiente mediano con tapa	3	\$7.00	\$21.00
Recipiente pequeño con tapa	3	\$4.75	\$14.25
Pala recogedora	3	\$1.20	\$3.60
Embudo	3	\$2.50	\$7.50
Rollo papel de cocina	4	\$1.80	\$7.20
Rollo plástico film	3	\$7.25	\$21.75
Basurero	2	\$15.00	\$30.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$422.05</b>

**Tabla N°. 28. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Muebles y enceres. Quito.**

- **Equipos Industriales de seguridad**

**Tabla N° 29**

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor (tipo K) 10Lt	1	\$177.10	\$177.10
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$19.00	\$19.00
Letreros (señalética)	3	\$3.30	\$9.90
Detector de humo	1	\$6.50	\$6.50
Rótulo de señalización	1	\$9.50	\$9.50
Botiquín de Primeros Auxilios	1	\$50.00	\$50.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$272.00</b>

**Tabla N°. 29. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Equipos Industriales de Seguridad. Quito.**

- **Suministros de Oficina**

**Tabla N° 30**

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Resma	4	\$4.90	\$19.60
Grapadora	2	\$2.54	\$5.08
Grapas (caja)	3	\$1.60	\$4.80
Archivador	5	\$3.49	\$17.45
Etiquetas autoadhesivas	4	\$0.65	\$2.60
Notas post tít.	3	\$0.90	\$2.70
Resaltador	4	\$0.99	\$3.96
Esferos	10	\$0.35	\$3.50
Perforadora	2	\$4.00	\$8.00
Cinta adhesiva	6	\$0.40	\$2.40
Tijera	2	\$1.45	\$2.90
Marcadores Permanentes	2	\$1.32	\$2.64
Calculadora	1	\$18.00	\$18.00
Pizarra	1	\$35.00	\$35.00
Carpetas	5	\$0.51	\$2.51
Cuaderno	1	\$1.46	\$1.46
Perforadora	1	\$9.66	\$9.66
<b>TOTAL</b>			<b>\$143.26</b>
<b>TOTAL, ANUAL</b>			<b>\$1,299.2</b>

**Tabla N°. 30. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Suministros de Oficina. Quito.**

- **Servicios Básicos**

**Tabla N° 31**

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PAGO MENSUAL</b>
Agua	\$30.00
Luz	\$75.00
Teléfono	\$25.00
Internet	\$22.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$152.00</b>
<b>TOTAL, ANUAL</b>	<b>\$1.824.00</b>

**Tabla N°. 31. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Servicios Básicos. Quito.***

- **Materiales de Limpieza**

**Tabla N° 32**

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba	1	\$1.75	\$1.75
Trapeador	1	\$2.45	\$2.45
Cloro	2	\$2.43	\$4.86
Desinfectante	2	\$3.45	\$6.90
Lustre (6 unidades)	3	\$2.98	\$8.94
Fibra limpiadora (5 unidades)	3	\$0.84	\$2.52
Fundas basura (10 unidades)	2	\$1.42	\$2.84
Lavavajillas (5000gr)	2	\$11.16	\$22.32
Desengrasante	2	\$20.61	\$41.22
Cepillo sanitario	1	\$1.00	\$1.00
Recogedor	1	\$1.54	\$1.54
Jabón líquido manos	2	\$4.47	\$8.94
Papel higiénico industrial	2	\$1.61	\$3.22
Toallas de papel (paquete)	2	\$1.76	\$3.52
<b>TOTAL</b>			<b>\$112.02</b>
<b>TOTAL, ANUAL</b>			<b>\$1.344.24</b>

**Tabla N°. 32. Juan Pablo Hidalgo (2020). *Materiales de limpieza. QUITO.***

### 3.13 Diseño y distribución de la planta y oficina

#### Leyenda

1. Basureros
2. Entrada Principal
3. Salón
4. Baño de hombre
5. Baño de mujeres
6. Zona de caja
7. Acceso de cocina
8. Cocina
9. Zona administrativa
10. Oficina
11. Zona de empleados
12. Baño de hombre (empleados)
13. Baño de mujeres (empleados)
14. Bodega de insumos
15. Centralina de gas
16. Zona de entregas
17. Zona de depósitos de desperdicios y zona de lavado.

Gráfico N° 19

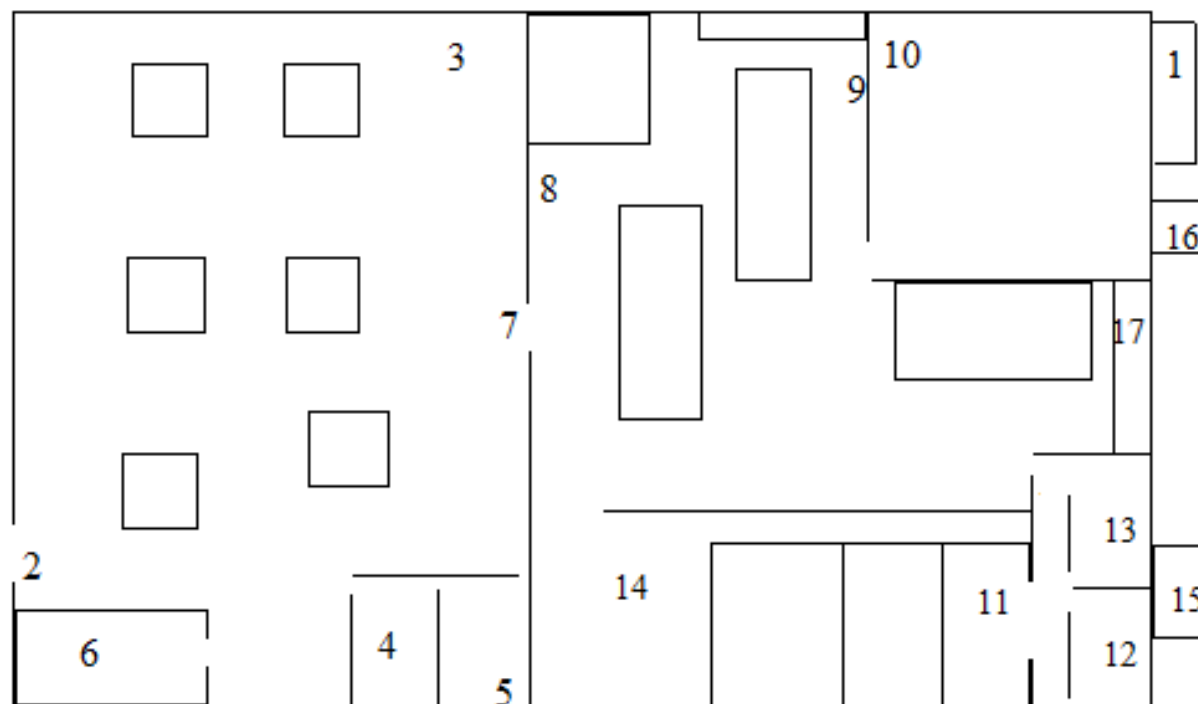


Gráfico N°. 18. Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Diseño y distribución de la planta y oficina. Quito.*



## **4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

### **4.1 Objetivo del área**

Para la creación de la empresa serán necesarios algunos parámetros a fin de cumplir los requisitos que permitan su debido funcionamiento.

### **4.2 Marco legal de la empresa**

SURAPO es una microempresa que tiene como representante un solo dueño, quien deberá cumplir con los permisos y trámites legales para el debido y correcto funcionamiento de esta.

### **4.3 Obtención de la Patente Municipal**

- **Para personas naturales**
    - Copia del RUC O RISE
    - Copia de Cédula y Papeleta de Votación
    - Formulario de inscripción en el RAET
    - Formulario del acuerdo para uso de medios electrónicos
    - Copia u Original de una plantilla de servicios básicos
- (Distrito Metropolitano de Quito, 2020, <https://www.quito.gob.ec/>)

### **4.4 Obtención del RUC o RISE**

- Documento de identificación, original y copia.
- Certificado de votación, original.
- Código único electrónico nacional, registrado en la factura de servicio electrónico.
- Factura, planilla, comprobante de pago de agua o teléfono, original.
- Factura o estados de cuenta de otros servicios, copia simple.
- Cualquier documento emitido por una entidad pública, copia.
- Contrato o factura de arriendo, contrato de comodato, copia simple.
- Estado de cuenta bancaria o tarjetas de crédito, copia simple.
- Patente Municipal.
- Permiso de Bomberos, copia simple.

Además, se debe cumplir con:

1. Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, original.

2. Escritura de compra venta del inmueble o certificado del Registrador de la Propiedad, copia simple.

### **Consideraciones Importantes**

- La vigencia del requisito será de cualquiera de los doce (12) meses anteriores a la fecha de inscripción o actualización del RUC, partiendo de la fecha de emisión.
- Las certificaciones no tienen fecha límite de vigencia.
- Cuando el documento de ubicación no contenga la dirección completa, el contribuyente o autorizado deberá informar y/o completar y firmar esta información en la respectiva copia.
- Cuando el documento sea emitido de manera anual, servirá el del año en curso o del inmediatamente anterior.
- Todos los documentos de ubicación entregados deben estar en buenas condiciones: no en el papel térmico, papel químico, sin tachones o enmendaduras.
- El documento de ubicación deberá contener al menos un dato completo e invariable de la dirección. Este dato deberá corresponder a cualquiera de los siguientes casilleros: calle, intersección, barrio, sector, recinto, ciudadela, edificio. El resto de información debe ser completada de acuerdo con la información que proporcione el contribuyente, siendo obligatorio escribir con letra clara y legible la dirección completa en el mismo documento de ubicación, junto con la firma de aceptación del contribuyente o autorizado según sea el caso.
- En el caso de personas naturales se deberá presentar cualquiera de los documentos de ubicación descritos que sustenten la dirección tanto del domicilio como el del lugar donde desarrolla la actividad económica.
- En casos de intermitencia o indisponibilidad del sistema, se solicitará como contingencia la copia de la cédula y/o del certificado de votación del ciudadano y/o contribuyente.

- En los requisitos en los cuales se requiere copia del documento, esta copia puede ser a color o blanco y negro, siempre y cuando se encuentre legible.
- En los requisitos en los cuales se requiere original del documento, en caso de no contar con el original deberá presentar una copia certificada o notariada según corresponda a la naturaleza del documento (SRI, 2020, <https://www.sri.gob.ec/>).

## **4.5. Aspectos legales, laborales, tributarios, mercantiles**

### **4.5.1. LUAE (Licencia Única de Actividades Económicas)**

La Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE) es el permiso de funcionamiento que otorga el GAD del Distrito Metropolitano de Quito, al desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito. Este permiso se otorga mediante dos procesos: Emisión y Renovación. En este caso se optará por la emisión al ser un negocio de reciente apertura (PAM, 2020, <https://pam.quito.gob.ec/>).

**4.5.1.1 Emisión:** Las Actividades económicas nuevas que se desarrollan en un establecimiento o LUAE son otorgadas por primera vez o para aquellas que no cumplieron con las renovaciones consecutivas. En función de las características de la actividad económica y ubicación del establecimiento, la LUAE se puede otorgar mediante seis diversos procedimientos de emisión tales como simplificado, ordinario, ordinario para actividades económicas turísticas, ordinario con validación de preexistencia, especial y especial con validación de preexistencia (PAM, 2020, <https://pam.quito.gob.ec/>).

En el caso de este proyecto se obtendrá la LUAE por el método simplificado, que se describe a continuación:

- a. Simplificado:** La Autoridad Otorgante es la Administración Zonal a donde pertenece el establecimiento y las inspecciones de cumplimiento de reglas técnicas de los componentes de la LUAE, son aleatorias y posteriores a la entrega de la Licencia. Los Componentes de la LUAE son las dependencias municipales que emiten las autorizaciones administrativas que integran la LUAE: Cuerpo de Bomberos, Turismo,

Movilidad y Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda (Portal Único de Trámites Ciudadanos, 2020, <https://www.gob.ec/>).

#### **4.6. Permiso de funcionamiento de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)**

##### **4.6.1. Establecimientos destinados a la elaboración de productos de panadería y pastelería.**

Son establecimientos destinados a la manufactura de productos de panadería y pastelería (ejemplo pan, postres, galletas, buñuelos, pasteles, etc.).

Opcionalmente, podrán contar con la certificación de Buenas Prácticas de Manufactura de conformidad a la normativa vigente. Funcionarán bajo la responsabilidad técnica de un profesional con el perfil descrito en la normativa pertinente, vigente (Agencia Nacional de Regularización, Control y Vigilancia Sanitaria, 2020, <https://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>)

##### **4.6.2 Requisitos para obtención del permiso de funcionamiento**

1. Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC).
2. Categorización otorgada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) o por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS).

##### **4.6.3 Tipos de establecimientos, costos de elaboración de Panadería y Pastelería.**

**Categoría:**14.1.9.1 Industria **Costo:** \$144.00

**Categoría:**14.1.9.2 Mediana Industria **Costo:** \$115.20

**Categoría:**14.1.9.3 Pequeña Industria **Costo:** \$76.80

**Categoría:**14.1.9.4 Microempresa **Costo:** \$0.00

**Categoría:**14.1.9.5 Artesanal **Costo:** \$0.00

**Categoría:**28.9 Establecimientos Destinados a la Elaboración de Productos de Panadería y Pastelería **Costo:** \$0.00.

(Consulta requisitos para permisos de funcionamiento, 2020, <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>)

#### **4.6.4 Procedimiento de Obtención de Permiso de Funcionamiento.**

##### **4.6.4.1 Primer proceso: registro**

a. Ingresar al sistema informático de la ARCSA en la página [www.permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec](http://www.permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec), con el usuario y contraseña asignados. En caso de no contar con el usuario, el registro se debe hacer mediante la página [http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/registrar\\_usuario](http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/registrar_usuario).

b. Una vez registrado, se podrá obtener el permiso de funcionamiento.

c. Llenar el formulario (adjuntar los requisitos de acuerdo con la actividad del establecimiento).

d. Emitida la orden de pago, imprimir y después de 24 horas de haberse generado la orden de pago proceder a cancelar su valor.

e. Validado el pago, imprimir el permiso de funcionamiento y factura.

f. Para el trámite, los siguientes requisitos serán verificados en línea con las instituciones pertinentes, por lo que no se requiere adjuntar la siguiente documentación:

i. Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.

ii. Registro Único de Contribuyentes.

iii. Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad, si fuera el caso (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2020, <https://www.controlsanitario.gob.ec/>).

##### **4.6.4.2 Segundo proceso: servicios en línea**

a. Ingresar a la sección de solicitudes en línea

b. Digitar el usuario y la contraseña.

c. Presionar el botón acceder.

d. Seleccionar pagos y luego trámites en línea.

e. Generar un comprobante de pago y pagar la tasa de servicio.

Luego de realizar los pagos correspondientes, dentro de 2 semanas se recibirá una respuesta de parte de la entidad y se entregará un informe completo sobre la solicitud.

##### **4.6.4.3 Tercer proceso: registrar marca**

a. En la sección de servicios en línea ubicar el enlace de solicitud para el formulario de registro de marca IEPI.

b. Se abrirá un nuevo formulario en el que se debe introducir datos de la marca detalladamente, según la naturaleza del negocio (Información Ecuador, 2020, <https://informacionecuador.com/>).

## **5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL**

### **5.1. Objetivo del área**

Minimizar el uso de productos que generen un impacto ambiental negativo, así como efectivizar las operaciones dentro de la empresa para optimizar la materia prima, además de adoptar estrategias para un uso responsable de agua, luz y energía con el fin de cuidar el medio ambiente.

Como lo menciona la Secretaria de Ambiente (2020, <http://www.quitoambiente.gob.ec/>), todos los proyectos, obras y actividades que causan impacto y/o riesgo ambiental, determinados por esta institución requieren permiso ambiental (proceso de regularización ambiental) establecido por la Autoridad Ambiental Nacional.

### **5.2. Impacto Ambiental**

Como lo menciona la consultora ambiental *Gestión en Recursos Naturales* (2020, <http://www.grn.cl/impacto-ambiental.html>), el impacto ambiental “es la alteración del medio ambiente, provocada directa o indirectamente por un proyecto o actividad en un área determinada”, es decir es la modificación que se da al ambiente por la acción de hombre en la naturaleza. Es por esta razón que, las actividades que pudieran generar un impacto en el ambiente deben someterse al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental.

#### **5.2.1 Identificación de posibles impactos ambientales**

La empresa SURAPO genera un impacto ambiental negativo como:

- Alto consumo de electricidad
- Desechos líquidos y sólidos que producirá la cocina y el servicio.
- Uso de agua en grandes cantidades.
- Utilización de productos de un solo uso (solo cuando sea necesario),

como cucharas y fundas de plástico.

#### **5.2.2. Medidas para contrarrestar los impactos encontrados**

SURAPO consumirá y ofrecerá productos más sostenibles para una buena mejora del medio ambiente y a su vez pedirá a sus proveedores productos que cumplan normas ambientales como: bolsas biodegradables, cartones reutilizables, etc.

También reducirá el consumo de productos químicos que se utilizan para la limpieza del establecimiento y consumirá productos biodegradables que causen menos impacto al medio ambiente.

Los residuos serán reuntados adecuadamente para su debido procedimiento, será puestos en contenedores de reciclaje.

Se reducirá el consumo energético y agua, se utilizará energía solar mediante paneles solares que se utilizará en la noche para optimizar el consumo energético y el consumo de agua de optimizará solo cuando sea necesario.

### **5.3. Impacto social**

Para la microempresa SURAPO el impacto social, será un cambio positivo al generar fuentes de empleo para personas profesionales.

#### **5.3.1. Generación de fuentes de trabajo**

SURAPO es una microempresa que generará fuentes de trabajo con la finalidad de aportar a la sociedad en el área productiva y de empleo, además contará con un grupo de colaboradores dispuestos a trabajar con profesionalismo para el crecimiento de la empresa a fin de brindar un servicio seguro y eficiente.

El grupo de colaboradores que tendrá SURAPO se enmarcará en los siguientes lineamientos generales:

- Género femenino y masculino.
- Edad entre los 18 a 45 años.
- Experiencia en el campo de repostería, cafetería y servicio al cliente.
- Buena actitud, proactivo y que aporte ideas de crecimiento.

La empresa contará con 4 colaboradores en el inicio de las operaciones de producción y atención al cliente, Las áreas que demanden más trabajo tendrán un mayor número de colaboradores, buscando siempre la contratación de hombres y mujeres por igual. Sin embargo, a largo plazo se estima contratar un 50% más de colaboradores de acuerdo con el crecimiento de la empresa.

#### **5.3.2 Igualdad de género**

SURAPO contratará personal de los dos géneros, de acuerdo con su nivel de conocimientos, experiencia y profesionalismo. Al inicio tendrá un mayor número de

colaboradores varones, pero se ha enfocado en la contratación de mujeres a mediano plazo y de acuerdo con el crecimiento de la empresa. Esta estrategia se aplicará con el fin de mantener y respetar la igualdad de género y brindar las mismas oportunidades a todos los colaboradores.

La empresa SURAPO se caracteriza por su igualdad de género, será un ámbito de convivir entre mujeres y hombre llevando a cabo la unión, el esfuerzo que se obtendrá de todos para sacar adelante y luchar con la discriminación de género,

### **5.3.3. Satisfacción de una necesidad social prioritaria**

Las necesidades sociales pueden ser cubiertas al genera relaciones sociales y emocionales entre las personas, tales como compañerismo, amistad, liderazgo, trabajo en equipo, aprecio y aceptación dentro del ámbito laboral y social, motivando a que se cumpla un papel activo y provechoso en la sociedad. En la pirámide de MASLOW (Grafico N°1) se puede observar la jerarquización de las distintas necesidades que Abraham Maslow propuso, esta pirámide contiene cinco niveles de necesidades a satisfacer, pero en este apartado se describirá la necesidad social.

La empresa SURAPO, dentro de la satisfacción de la necesidad social, contempla generar resultados positivos mediante la creación de fuentes de trabajo que permitirá a los colaboradores cubrir otras necesidades primordiales. Además, la idea del negocio enfatiza en la satisfacción de las necesidades fisiológicas de los consumidores, al ofrecer productos de alimentación que serán seguros, de calidad y proporcionan bienestar.

### **5.3.4 Mejoramiento del nivel de ingresos**

Para la microempresa SURAPO generará fuentes de empleo, para recibir los beneficios que la ley nos ampara y así aportar a los hogares positivamente, generando fuentes de ingresos para los proveedores que tendrá la microempresa.



## 6. PROCESO FINANCIERO

### 6.1 Introducción

En el presente capítulo se detallará el análisis financiero del proyecto que se está llevando a cabo, donde se mostrará el flujo económico que tendrá SURAPO durante su funcionamiento.

### 6.2 Inversiones

#### Activos Fijos

Tabla N°33

<b>INVERSIONES</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Edificio	\$ -
Vehiculo	<b>\$13.500,00</b>
Equipos Ind./ seguridad	<b>\$ 4.400,69</b>
Equipos de Computación	<b>\$ 785,00</b>
Muebles - enseres	<b>\$ 422,00</b>

Juan Pablo Hidalgo. (2020). *Activos fijos de SURAPO*. Quito

En la tabla de activos fijos se muestra que la inversión que se propone realizar es de diecinueve mil ciento siete dólares con sesenta y nueve centavos, la cual se divide en un vehículo con un valor de trece mil quinientos dólares, en equipos industriales y de seguridad con un valor de cuatro mil cuatrocientos dólares con sesenta y nueve centavos, en equipos de computación con un valor de setecientos ochenta y cinco dólares y en muebles y enseres con un valor de cuatrocientos veintidós dólares.

### 6.3. Activos Diferidos

Tabla N°34

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos de Constitución	<b>\$ 600,00</b>

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Activos diferidos de SURAPO*. Quito

SURAPO busca un espacio físico adecuado para la operación, lo que generará que los gastos de constitución que se necesitan sean de seiscientos dólares divididos en trescientos dólares para el arriendo de un lugar apropiado y otros trescientos dólares para

el pago de los permisos de funcionamiento como son LUAE, IEPI, ARCASA y la patente.

#### 6.4. Capital de Trabajo

Tabla N°35

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Sueldos	\$ 26.249,40
Servicios Básicos	\$ 1.824,00
material oficina	\$ 1.299,20
material limpieza	\$ 1.344,24
servicio auto	\$ 13,50
alquiler local	\$ 4.800,00
publicidad	\$ 304,75
adquisición de materia prima	\$ 3.000,00
gastos financieros	\$ 4.251,19
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 62.780,47</b>

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Capital de Trabajo de SURAPO*. Quito

En el capital de trabajo se reflejan todos los recursos necesarios dentro de la microempresa SURAPO para la operación de forma anual, entre los cuales están los sueldos en veinte seis mil doscientos cuarenta y nueve dólares con cuarenta centavos, los servicios básicos en mil ochocientos veinte y cuatro dólares que contemplan agua, luz teléfono e internet, en cuanto a material de oficina se invertirá mil doscientos noventa y nueve dólares con veinte centavos, en materiales de limpieza será mil trescientos cuarenta y cuatro dólares con veinte y cuatro centavos. La empresa no cuenta con un vehículo ya que por ahora las entregas se harán por medio de plataformas virtuales, pero si invertirá en el alquiler de local que será de cuatro mil ochocientos dólares. En publicidad será un valor de trescientos cuatro dólares con setenta y cinco centavos, mientras que en la adquisición de materia prima serán tres mil dólares y por último en los gastos financieros se estima un valor de cuatro mil doscientos cincuenta y un dólares con diecinueve centavos, dando un valor total de sesenta y dos mil setecientos ochenta dólares con cuarenta y siete centavos.

## Detalle de la Inversión

Tabla N°36

<b>DETALLE DE INVERSIÓN</b>	
Activos fijos	\$ 19,107.69
Activos diferidos	\$ 600,00
Capital de trabajo	\$ 62,780.47
<b>TOTAL, INVERSIÓN</b>	<b>\$ 62,780.47</b>

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Detalle de la inversión SURAPO*. Quito

En cuanto al detalle de la inversión se establece que entre activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo se invertirá un total de sesenta y dos mil setecientos ochenta dólares con cuarenta y siete centavos.

## 6.5 Sueldos

<b>SUELDOS</b>					
<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>ANUAL</b>	<b>IESS EMP.</b>	<b>IESS EMPRESA</b>	<b>GASTOS SUELDOS ANUAL</b>
Gerente chef	\$ 650,00	\$ 7.800,00	\$ 73,71	\$ 947,70	\$ 8.010,60
Ayudante de Cocina	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 453,60	\$ 583,20	\$ 4.929,60
Repartidor	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 453,60	\$ 583,20	\$ 4.929,60
Mesero	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 453,60	\$ 583,20	\$ 4.929,60
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.850,00</b>	<b>\$ 22.200,00</b>	<b>\$ 2.097,90</b>	<b>\$ 2.697,30</b>	<b>\$ 22.799,40</b>

Tabla N°37

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Detalle de sueldos del personal de SURAPO*. Quito

## Décimos

Tabla N°38

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>DECIMO 4°</b>	<b>DECIMO 3°</b>	<b>TOTAL DECIMOS</b>
Gerente chef	\$ 650,00	\$ 400,00	\$ 650,00	\$ 1.050,00
Ayudante de Cocina	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 800,00
Repartidor	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 800,00
Mesero	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 800,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.850,00</b>	<b>\$ 1.600,00</b>	<b>\$ 1.850,00</b>	<b>\$ 3.450,00</b>

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Detalle de décimos del personal de SURAPO*. Quito.

## Total anual

Tabla N°39

<b>TOTAL SUELDOS</b>	<b>TOTAL DECIMOS</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
\$ 22.799,40	\$ 3.450,00	\$ 26.249,40

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Detalle de total de sueldos del personal de SURAPO*. Quito

En las tablas presentadas se detalla los sueldos y valores a pagar sobre los colaboradores de SURAPO de forma anual. Los sueldos tienen un valor veinte dos mil setecientos noventa y nueve dólares con cuarenta centavos, en total de décimos se pagará un total de tres mil cuatrocientos cincuenta dólares, lo que sumado da un valor total de veinte seis mil doscientos cuarenta y nueve dólares con cuarenta centavos.

## 6.6 Depreciación de activos fijos

Tabla N°40

<b>DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS</b>			
		<b>%DEPRECIACION</b>	<b>DEPRECIACION</b>
Equipos Ind.	\$ 4.400,69	10%	\$ 440,07
Edificio	\$ -	20%	\$ -
Vehiculos	\$ 13.500,00	5%	\$ 2.700,00
Equipos de Computación	\$ 785,00	33,33%	\$ 261,64
Muebles y Enseres	\$ 422,00	10%	\$ 42,20
			<b>\$ 3.443,91</b>

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Depreciación Activos Fijos SURAPO*. Quito

En la tabla de depreciación de activos fijos, de acuerdo a cada insumo y su porcentaje de depreciación como el 10% a los equipos industriales, así como a los muebles y enseres, el 5% para el vehículo y el 33.33% para los equipos de computación, refleja un valor total por esta razón de tres mil cuatrocientos cuarenta y tres dólares con noventa y un centavos.

## 6.7 Amortización

Tabla N°41

<b>AMORTIZACIONES</b>			
		<b>PORCENTAJE AMORTIZACION</b>	
Gastos de Constitucion	\$ 600,00	20%	\$ 120,00

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Amortizaciones SURAPO*. Quito

La amortización de SURAPO da un porcentaje de 20% que a su vez da un valor de ciento veinte dólares.

## 6.8 Estructura de capital

Tabla N°42

ESTRUCTURA DE CAPITA					
		ESTRUCTURA	COSTO	TD	
Capital Propio	\$ 32.414,85	52%	13%	6,71%	
Capital Financiero	\$ 30.365,62	48%	14%	6,80%	
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 62.780,47</b>	<b>100%</b>		<b>13,50%</b>	<b>TMAR</b>

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Estructura de capital de SURAPO*. Quito

La estructura del capital de SURAPO se encuentra establecida con un capital propio que suma treinta y dos mil cuatrocientos catorce dólares con ochenta y cinco centavos indicando una estructura del 52% con un costo de 13% y una tasa de descuento del 6.70%, además requiere un capital financiero de treinta mil trescientos sesenta y cinco dólares con sesenta y dos centavos, equivalente a un 48% de la estructura con un costo de 14% y una tasa de descuento del 6.80%. El total de la inversión, en la suma total se muestra una estructura del 100% y una tasa total de rendimiento, que es la suma de las tasas de descuento de los dos capitales, del 13.50%, lo cual es un valor que indica la factibilidad de SURAPO.

## Tabla de amortización

Tabla N°43

TABLA DE AMORTIZACION				
<b>MONTO</b>	\$ 30.365,62			
<b>TASA</b>	14%			
<b>PLAZO</b>	5			
<b>PERIODO</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>PAGO INTERES</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
<b>0</b>	-	-	-	\$ 30.365,62
<b>1</b>	\$ 8.845,01	\$ 4.251,19	\$ 4.593,82	\$ 25.771,80
<b>2</b>	\$ 8.845,01	\$ 3.608,05	\$ 5.236,95	\$ 20.534,85
<b>3</b>	\$ 8.845,01	\$ 2.874,88	\$ 5.970,13	\$ 14.564,72
<b>4</b>	\$ 8.845,01	\$ 2.039,06	\$ 6.805,94	\$ 7.758,78
<b>5</b>	\$ 8.845,01	\$ 1.086,23	\$ 7.758,78	\$ -
		<b>\$ 13.859,41</b>		

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Tabla de Amortización de SURAPO*. Quito

En la tabla de amortización de SURAPO se indica el manejo de pago de la suma de treinta mil trescientos sesenta y cinco dólares con sesenta y dos centavos, con una tasa de 14% y un plazo proyectado de 5 años.

### Margen de contribución

Tabla N°44

RECETA ESTANDAR		
Precio	\$	2,33
Costo	\$	0,35
Ganancia	\$	1,98
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION</b>		

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Receta estándar de SURAPO*. Quito

En esta tabla se muestra costo y precio del postre estrella, el cual fue tomado de la receta estándar de la caspiroleta o ponche. Además, se refleja la ganancia del mismo.

### 6.9 Punto de Equilibrio

Tabla N°45

PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCION				
PE=	1510			
	1510	postres	\$ 50,30	diario

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Tabla de PE de SURAPO*. Quito

En esta tabla se muestra el margen de contribución en la cual se indica el número de postres que se debe vender al mes, siendo esto 1510 unidades.

### Ventas, costos y gastos.

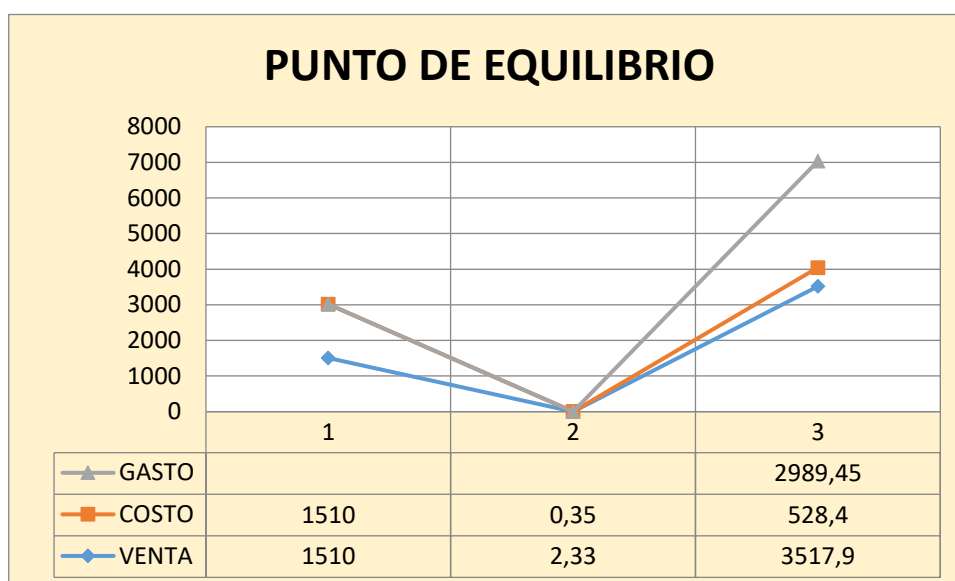
Tabla N°46

<b>VENTAS</b>	1510	\$ 2,33	\$ 3.517,90
<b>COSTO</b>		\$ 0,35	\$ 528,40
<b>GASTO</b>			\$ 2.989,45

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Tabla de ventas, costo y gastos de SURAPO*. Quito

En esta tabla se muestra la venta, el costo y el gasto que se va a obtener de las ventas de 1510 postres mensuales.

Grafica N°20



**Gráfico N°. 20. Juan Pablo Hidalgo. (2020). Punto de Equilibrio. Quito.**

Tabla N° 47

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>	
Materia Prima	\$ 250,00
Arriendo	\$ 400,00
Sueldos	\$ 2.187,45
Ser. Basicos	\$ 152,00
	<b>\$ 2.989,45</b>

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Punto de equilibrio de SURAPO*. Quito

Como se puede observar, el punto de equilibrio de los costos fijos tiene materia prima con un valor de doscientos cincuenta dólares, arriendo en cuatrocientos dólares, sueldos en dos mil ciento ochenta y siete dólares con cuarenta y cinco centavos, y en servicios básicos, que son agua, luz, teléfono e internet, ciento cincuenta y dos dólares, dando un total de dos mil novecientos ochenta y nueve dólares con cuarenta y cinco centavos.

## 6.10 Ventas proyectadas

Tabla N°48

<b>VENTAS PROYECTADAS</b>						
\$	3.200,00	\$	7.456,00	\$	89.472,00	<b>Ventas</b>
\$	3.200,00	\$	1.120,00	\$	13.440,00	<b>Costo</b>

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Ventas proyectadas de SURAPO*. Quito

## Flujo de ventas

Tabla N°49

<b>FLUJO DE VENTAS</b>						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		\$ 89.472,00	\$ 92.165,11	\$ 94.939,28	\$ 97.796,95	\$ 100.740,64
COSTO DE VENTAS		\$ 13.440,00	\$ 13.844,54	\$ 14.261,26	\$ 14.690,53	\$ 15.132,71
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 76.032,00	\$ 78.320,56	\$ 80.678,01	\$ 83.106,42	\$ 85.607,92
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 26.249,40	\$ 27.039,51	\$ 27.853,40	\$ 28.691,78	\$ 29.555,41
SERVICIOS BASICOS		\$ 1.824,00	\$ 1.878,90	\$ 193,46	\$ 1.993,71	\$ 2.053,73
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEZA		\$ 2.643,44	\$ 2.723,01	\$ 2.804,97	\$ 2.889,40	\$ 2.976,37
ALQUILER AUTO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ALQUILER AUTO		\$ 4.800,00	\$ 4.944,48	\$ 5.093,31	\$ 5.246,62	\$ 5.404,54
PUBLICIDAD		\$ 304,75	\$ 313,92	\$ 323,37	\$ 333,11	\$ 343,13
DEPRECIACIONES		\$ 3.443,91	\$ 3.443,91	\$ 3.443,91	\$ 3.443,91	\$ 3.443,91
AMORTIZACIONES		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 36.646,50	\$ 37.856,83	\$ 39.103,60	\$ 40.387,89	\$ 41.710,84
GASTOS FINANCIEROS		\$ 4.251,19	\$ 3.608,05	\$ 2.874,88	\$ 2.039,06	\$ 1.086,23
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 32.395,31	\$ 31.248,78	\$ 36.228,72	\$ 3.834,83	\$ 40.624,61
BASE IMPOSITIVA		\$ 11.743,30	\$ 12.415,18	\$ 13.132,91	\$ 1.390,45	\$ 14.726,42
UTILIDAD NETA		\$ 20.652,01	\$ 21.833,60	\$ 23.095,81	\$ 24.447,38	\$ 25.898,19

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Flujo de ventas de SURAPO*. Quito

En la empresa SURAPO el flujo de ventas es la oportunidad para crecer, se trabajará en un sistema de tareas para una mejor organización de la empresa, se hará seguimiento de las redes sociales que se tendrán y así se podrá ver lo que ha sucedido como una oportunidad.

## 6.11 Flujo de caja

Tabla N°50

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 36.646,50	\$ 37.856,83	\$ 39.103,60	\$ 40.387,89	\$ 41.710,84
DEPRECIACION		\$ 3.443,91	\$ 3.443,91	\$ 3.443,91	\$ 3.443,91	\$ 3.443,91
AMORTIZACION		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
BASE IMPOSITIVA		\$ 11.743,30	\$ 12.415,18	\$ 13.132,91	\$ 13.901,45	\$ 14.726,42
GASTOS FINANCIEROS		\$ 4.251,19	\$ 3.608,05	\$ 2.874,88	\$ 2.039,06	\$ 1.086,23
PAGO CAPITAL		\$ 4.593,82	\$ 5.236,95	\$ 5.970,13	\$ 6.805,94	\$ 7.758,78
VALOR DE SALVAMIENTO						\$ -
CAPITAL DE TRABAJO						\$ -
REPOSICION DE ACTIVOS				\$ -		
FLUJO DE CAJA	\$ 62.780,47	\$ 19.622,10	\$ 20.160,55	\$ 20.689,59	\$ 21.205,34	\$ 21.703,32



Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Flujo de caja de SURAPO*. Quito

Sera los pagos de facturas, pagos de impuestos, pago de sueldos, amortizaciones, depreciaciones, etc., por lo tanto, constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa.

## 6.12 Cálculo del TIR y VAN

Tabla N°51

<b>CALCULO DEL TIR Y EL VAN</b>	
VAN	\$ 9.677,05
TIR	18,92%
TMAR	13,48%

Juan Pablo Hidalgo, (2020). *Cálculo del TIR y el Van de SURAPO*. Quito

Para finalizar el análisis financiero se realiza el VAN y el TIR.

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

El VAN o VPN está calculado a partir del flujo de la caja anual, trasladando las cantidades futuras al presente. El VAN trae el valor presente de las proyecciones de obtenidas en el flujo de caja menos la inversión, por lo que se considera que el van es positivo cuando es mayor que cero. En el caso de SURAPO, el VAN de SURAPO es de nueve mil seiscientos setenta y siete dólares con cinco centavos, lo que indica que es bueno.

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

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

El TIR valor porcentual del flujo de caja debe ser mayor al TMAR, en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 18.92 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la microempresa, pues es mayor al TMAR.

## 7. REFERENCIA

- Publitrans. (2020). *Valla Publicitaria*. Recuperado el 18 de junio del 2020. Disponible en URL <https://www.publi-trans.com/>.
- Canva. (2020). *Crear tarjetas de vista profesionales*. Recuperado el 18 de junio del 2020. Disponible en URL <https://www.canva.com/>.
- Distrito Metropolitano de Quito, (2020). *Preguntas frecuentes – Patente*. Recuperado el 10 de julio del 2020. Disponible en URL: <https://www.quito.gob.ec/index.php/municipio/270-preguntas-frecuentes-patente>.
- Plan de Actuación Municipal, (2020). *Formulario de inscripción o actualización del RAET personas naturales NO obligadas a llevar contabilidad (Patente)*. Recuperado el 10 de julio del 2020. Disponible en URL: <https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=Gesti%C3%B3n%20tributaria#info>
- Servicio de Rentas Internas, (2020). *Requisitos Personas Naturales*. Recuperado el 10 de julio del 2020. Disponible en URL: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-para-tramites>
- Portal Único de Trámites Ciudadanos, (2020). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE*. Recuperado el 10 de julio del 2020. Disponible en URL: <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae>.
- Información Ecuador, (2020). *Pasos para registrar una marca en Ecuador Senadi*. Recuperado el 10 de julio del 2020. Disponible en URL: <https://informacionecuador.com/pasos-para-registrar-una-marca-en-ecuador-senadi/>
- Secretaría de Ambiente. (2020). *Definición de Impacto Ambiental*. Recuperado el 10 de julio del 2020. Disponible en URL <http://www.quitoambiente.gob.ec/>.
- Recursos Naturales. (2020). *Impacto Ambiental*. Recuperado el 10 de julio del 2020. Disponible en URL <http://www.grn.cl/impacto-ambiental.html>.

## 8.ANEXOS

### Anexos N°1

CANT.	DESCRIPCION	V. UNIT.	V. TOTAL
4	mesas de salón 1 metro x 1 metro	8500	34000
16	sillas 0.40cm x 0.40cm	50	800
1	vitrina de madera y vidrio 2m x 2m x 0.40 fondo.		200
		<b>TOTAL \$</b>	<b>1.340</b>

Firma Autorizada: *[Firma]* Firma Cliente: *[Firma]*  
 ASTILLO PRIETO JACKSON BLADIMIR R.U.C.: 1713021515001 AUT. S.R.L. 13901 Telf. 25422  
 UMERADAS DEL 0051 AL 0075 ORIGINAL: ADQUIRIENTE / COPIA CELESTE. EMISOR

2019 7702



Escritorios Metálicos Con Tableros De Madera Para Oficinas

U\$S 115

Pichincha ( Quito )



Sillas Ergonómicas

U\$S 65

Usado



U\$S 170

Cuchillos Profesionales Victorinox

U\$S 28

Barra Magnética Para Cuchillos  
Tramontana De Lujó.



U\$S 15

Tablas De Picar O Cortar Plasticas  
Varios Colores



COD: DY004

U\$S 11

Espatula 36 Mm Alta Temperatura 60a  
230 C

Tungurahua

Muebles y enseres,





Quito, 29/06/2020

PROFORMA 29062020 C

SEÑOR:

MAIL: juanpoh@yahoo.com

Juan Pablo Hidalgo

TELEF: 0968269894

Presente:

Estimado, reciba un atento saludo.

A continuación, detallo los siguientes equipos:

**MARCA GAGGIA ITALIANA**

**CAFETERA DOMESTICA MODELO CLASSIC**

**DESCRIPCIÓN:** Cafetera que ofrece un resultado perfecto en la taza de la más alta calidad, grupo de latón mecanizado y soporte de filtro, crean un sellado perfecto para una limpieza suave.

**CARACTERÍSTICAS:**

- Operación manual.
- Vaporizador para leche.
- **Capacidad:** 1 Lt.
- Fácil de usar.
- Estructura de acero inoxidable
- Medidas: 23 x 24 x 38 cm.
- Depósito de agua extraíble.
- Permite servir 2 tazas a la vez
- Se desconecta automáticamente después de 9 min de no usarla.
- **Potencia:** 1300 W



VALOR \$ 375,00 + IVA 12 %

[www.italdesign.com.ec](http://www.italdesign.com.ec)

Matriz Quito  
NNUU 141 y 6 de  
Diciembre  
02 292 0251/208

Sucursal Guayaquil  
Circunvalacion Sur 626,  
Entre Ficus y Las Monjas  
04 510 5137

Contador de cafés: total o parcial

Cronómetro: asistente del punto de molidura

Medidas: ancho x largo x alto: 170x340x410mm

Peso: 8kg

Ruido aéreo: 77db

Color: blanco, negro y rojo



VALOR \$ 490,00+ IVA 12%

**MARCA TEKNA ITALIANA**

**VITRINA EXHIBIDORA REFRIGERADA MODELO 4100 NFP**

**DESCRIPCIÓN:** Vitrina refrigerada con puerta de vidrio, permite reservar cualquier producto que se requiera con visibilidad en la parte frontal del equipo.

**CARACTERÍSTICAS:**

- **MEDIDAS:** 670 x 640 x 1930 mm
- **REFRIGERACIÓN:** No frost
- **DESCONGELACIÓN:** Automática.
- **TEMPERATURA:** +10 a -5 °C
- **POTENCIA:** 0.54KW
- **COLOR:** Negra
- **CAPACIDAD:** 380 Litros
- **PESO:** 132 Kg
- **ALIMENTACIÓN ELÉCTRICA:** 110V/60HZ



VALOR \$ 3.230,00 + IVA 12%

[www.italdesign.com.ec](http://www.italdesign.com.ec)

Matriz Quito  
NNUU 141 y 6 de  
Diciembre  
02 292 0251/208

Sucursal Guayaquil  
Circunvalacion Sur 626,  
Entre Ficus y Las Monjas  
04 510 5137

**MARCA FIMAR- EASYLINE ITALIANA**

**LICUADORA SEMI INDUSTRIAL MODELO BL020**

**DESCRIPCIÓN:** Máquina para preparar batidos de fruta, tapón en la tapa para poder agregar los ingredientes mientras se encuentra en funcionamiento.

**CARACTERÍSTICAS:**

- **Potencia:** 1.5 Kw
- **Alimentación eléctrica:** 220V/60Hz
- **RPM:** 28000
- **Capacidad:** 2 Lt
- **Medidas:** 200 x 260 x 520 mm
- **Peso:** 5 Kg
- Vaso de lexan transparente.
- Cuchilla con 4 cuchillas de acero inox.
- 4 programas pre-establecidos.



VALOR \$ 445,00 + IVA 12 %

[www.italdesign.com.ec](http://www.italdesign.com.ec)

Matriz Quito  
NNUU 141 y 6 de  
Diciembre  
02 292 0251/208

Sucursal Guayaquil  
Circunvalacion Sur 626,  
Entre Ficus y Las Monjas  
04 510 5137

**MARCA COFRIMELL ITALIANA**

**JUGUERA 2 TANQUES MODELO COLDREAM 2M**

**DESCRIPCIÓN:** Juguera de 2 tanques, por su sistema impide la espuma y oxidación del producto, con su sistema de refrigeración mantiene el producto en perfecto estado.

**CARACTERÍSTICAS:**

- **Capacidad:** 12 Lt por tanque.
- **Alimentación Eléctrica:** 110/60Hz
- **Peso:** 27 Kg
- **Medida externa:** 40x43x71 H cm
- Tanques de policarbonato transparente
- Tapas dobles por un mejor aislamiento del producto.
- Sistema de refrigeración por aire forzado.
- Chasis en acero inox.
- Grifos para extracción de producto.
- Control de temperatura, mediante termostato.



VALOR \$ 800,00 + IVA 12%

[www.italdesign.com.ec](http://www.italdesign.com.ec)

Matriz Quito  
NNUU 141 y 6 de  
Diciembre  
02 292 0251/208

Sucursal Guayaquil  
Circunvalacion Sur 626,  
Entre Ficus y Las Monjas  
04 510 5137

**MARCA FIMAR- EASYLINE ITALIANA**

**EXTRACTOR DE CITRICOS MODELO SMCJ6**

DESCRIPCION: Máquina para exprimir cítricos con palanca, cuba, filtro, protección y conos extraíbles.

**CARACTERISTICAS:**

- Potencia: 0.23 Kw
- Alimentación eléctrica: 220v/60Hz
- RPM: 980
- Capacidad: 2 Lt
- Medidas: 220 x 290 x 390 mm
- Peso: 8.7 Kg
- Estructura en acero inox.



VALOR \$ 340,00 + IVA 12 %

**MARCA PAVONI ITALIA MODELO SPV 64**

**Tapete anti-adherente para chocolatería o repostería**

MEDIDAS: 585 X 385



VALOR \$ 18,00 + IVA 12%

[www.italdesign.com.ec](http://www.italdesign.com.ec)

Matriz Quito  
NINJUI 1411 y 6 de  
Diciembre  
02 292 0251/208

Sucursal Guayaquil  
Circunvalacion Sur 626,  
Entre Ficus y Las Monjas  
04 510 5137

## Anexo N°3

### Menaje



xx

**Oferta de ventas # 29627**

22/06/2020  
Señor(a)  
CONSUMIDOR FINAL  
Ciudad  
Estimados Señores:

A continuación detallamos nuestra oferta para VENTA LOCAL de los productos requeridos por ustedes:

Imagen	Código	Descripción	Cant.	Valor Unitario	Desc. (%)	Valor Unitario con Desc.	Total sin IVA
	BACU20	TAZA AFILABLE 280CL BANQUET RAK	1	2,8449	0,00	2,8449	2,8449
	BASA15	PLATO PITAZA DE CAFE 15CM BANQUET RAK	1	1,6566	0,00	1,6566	1,6566
	BAFP20	PLATO LLANO 20CM BANQUET RAK	1	2,8449	0,00	2,8449	2,8449
	TS130	CUCHARA DE TE DE ACERO INOXIDABLE BAASU CUBIERTOS	1	4,4900	0,00	4,4900	4,4900
	TF190	TENEDOR DE MESA DE ACERO INOXIDABLE BAASU CUBIERTOS	1	6,7600	0,00	6,7600	6,7600



Página 2 - 2

**Oferta de ventas # 29627**

22/06/2020  
Señor(a)  
CONSUMIDOR FINAL  
Ciudad

Imagen	Código	Descripción	Cant.	Valor Unitario	Desc. (%)	Valor Unitario con Desc.	Total sin IVA
	2325	VASO LEXINGTON H-BALL 9 OZ LIBBEY	1	1,8274	0,00	1,8274	1,8274
	5283	COPA RUSH COFFEE CATALINA 8 OZ COZ LIBBEY	1	2,6400	0,00	2,6400	2,6400
	5680	COPA PARA CARUJUNO HOGAL CRUSA - BOTTIGIONE	1	2,3868	0,00	2,3868	2,3868
Subtotal							15,4336
12% I.V.A.							USD 1,852
Total							USD 17,28

Ivix S.A. no hace entregas o envíos de productos fuera de las zonas de Quito, Guayaquil. Excepcionalmente, a costo y responsabilidad del cliente para hacerlo en caso como las roturas, Señores que pudieran sufrir los productos durante el transporte no son de nuestra responsabilidad.

CONDICIONES DE PAGO: Contado

PLAZO DE ENTREGA:

PLAZO DE VALIDEZ DE LA OFERTA: 15 días

NOTA:

Todos los precios que constan en la presente oferta pueden variar en el caso de que el Gobierno Nacional incremente los impuestos o aranceles vigentes, en el supuesto de que dichos cambios afecten a productos de importación que todavía no hubiesen sido nacionalizados.

2. Una vez entregado la mercadería no se aceptan Cambios ni Devoluciones.

USD - ALLEXALVARADO

ACEPTACION CLIENTE

Ventas:

Tel: 029230306 Etc.

Cel: 0997652707

Oferta de ventas # 23626

22/06/2020

Señoría)

SR, JUAN PABLO

Ciudad

Estimados Señores:

A continuación detallamos nuestra oferta para VENTA LOCAL de los productos requeridos por ustedes:

Imagen	Código	Descripción	Cant.	Valor Unitario	Desccto (%)	Valor Unitario con Desccto.	Total sin IVA
	14811	TAZA 25CL ARCOCORC	1	2,1700	0,00	2,1700	2,1700
	22720	PLATO P/TAZA 22CL ARCOCORC	1	1,5400	0,00	1,5400	1,5400
	5748	PLATO GOURMET DE 23,5 CM DURALEX	1	2,2200	0,00	2,2200	2,2200
	5348	PLATO GOURMET DE 19,5 CM DURALEX	1	1,5750	0,00	1,5750	1,5750
	VK-100547S	CUCHARA DE TE DE ACERO INOXIDABLE DE 1,2 MM PLUTO	1	0,4000	0,00	0,4000	0,4000

Oferta de ventas # 23626

22/06/2020

Señoría)

SR, JUAN PABLO

Ciudad

Imagen	Código	Descripción	Cant.	Valor Unitario	Desccto (%)	Valor Unitario con Desccto.	Total sin IVA
	VK-100542G	CUCHARA DE SOPA DE ACERO INOXIDABLE DE 1,2 MM PLUTO	1	0,6000	0,00	0,6000	0,6000
	NOOP23	PLATO HONDO DE 23 CM NORDEC ITALY	1	9,2820	0,00	9,2820	9,2820
	NOLE23	PLATO TENDIDO DE 23 CM NORDEC ITALY	1	7,7520	0,00	7,7520	7,7520
Subtotal							25,8340
12% I.V.A.							USD 3,10
Total							USD 28,94

Ivix S.A. no hace entregas o envíos de productos fuera de las zonas de Quito, Guayaquil. Excepcionalmente, a costo y responsabilidad del cliente podrá hacerse, en cuyo caso las roturas, fallas que pudieran sufrir los productos durante el transporte no son de nuestra responsabilidad.

CONDICIONES DE PAGO: Contado

PLAZO DE ENTREGA:

PLAZO DE VALIDEZ DE LA OFERTA: 10 días

NOTA:

1) Los precios que constan en la presente oferta pueden variar en el caso de que el Gobierno Nacional incremente los impuestos o aranceles vigentes, en el supuesto de que dichos cambios afecten a productos de importación que todavía no hubiesen sido incorporados.

2) Una vez entregada la mercadería no se aceptan Cambios ni Devoluciones.

UBO - ALEX ALVARADO

Ventas

Tel: 023233305 Etc.

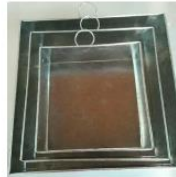
Cel: 0997652707

ACEPTACION CLIENTE



Bolillo Para Panaderia  
U\$S 55

Usado - Pichincha ( Quito )



Moldes Rectangulares Para Torta  
U\$S 3

Azuay

## Anexos N°4

### Equipos y suministros de oficina



Computador Cpu Intel  
Core I7 8va Gen 1tb 8gb...

U\$S 649

Pichincha ( Quito )



Grapadora K.w. 5860 26/6  
Metal - Utiles De Oficina...

U\$S 3<sup>20</sup>

Chimborazo



U\$S 259

Envío gratis

Epson L4160 Wifi Duplex Tinta  
Continua Sist.original Inc Iva





Oferta Papel Bond Xerox  
A4 Caja 10 Resmas Alta...

**U\$S 24<sup>75</sup>**

Pichincha ( Quito )



Esferos Publicitarios Sin  
Impresión 100 Unidades...

**U\$S 29<sup>49</sup>**

Pichincha ( Quito )



Marcadores Borrables  
Jiawei 8 Colores

**U\$S 1<sup>90</sup>**

Guayas



Perforadora Eagle P5024b  
80 Mm Todo Importado...

**U\$S 1<sup>96</sup>**

Chimborazo



Tijera Ewin Sa6007 (18 Cm) Utiles Escolares Papeleria Oficin

**U\$S 1**

Chimborazo



Marcador Leely L-505 Pizzaron 10unid. Ventas Por Mayor

**U\$S 2<sup>50</sup>**

Envio gratis



**ARCHIVADOR 5 GAVETAS MOCCA**



**\$ 266.56**



Pizarron De Pared Medida 1.20\*0.80 Formica Blanca

**U\$S 35**

Pichincha ( Quito )

## Anexos N°5

### Artículos de Limpieza



Galon Detergente  
Desengrasante Limpieza...

**U\$S 18<sup>50</sup>**

Guayas



Cloro Desinfectante  
Potente X Galon

**U\$S 4<sup>48</sup>**

Pichincha ( Quito )



Escobas De Cerdas Largas Impoexito  
U\$S 2<sup>99</sup>  
Tungurahua



Trapeador Microfibra Plana Secado Autoescurrido Rapido  
U\$S 11<sup>99</sup>  
Guayas



Fundas Basura Ecologico 23x28 30x36 40x47 17x25  
U\$S 2<sup>50</sup>  
Guayas



Lavavajillas En Crema Sapolio Con Colágeno  
U\$S 9  
Pichincha ( Quito )



Caneca Detergente Desengrasante Limpieza Cocina Marca Dg  
U\$S 35  
Guayas



Recogedor De Basura 88\*29\*14 Cm Impoexito  
U\$S 14<sup>75</sup>  
Tungurahua



Jabon Liquido En Galon  
U\$S 5  
Pichincha ( Quito )

## Anexo N°6

### Formulario de inscripción o actualización, registro de actividades económicas tributarias – RAET (Patente).

#### INSTRUCTIVO FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE) PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

El formulario deberá ser llenado con letra impresa, sin borrones, tachones o enmendaduras conforme las siguientes instrucciones:

**Fecha:** Fecha de presentación del formulario de Inscripción o Actualización en las ventanillas

#### A. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

APellidos y nombres completos:	Apellidos y nombres completos como constan en su cédula de Identidad.
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	Número de identificación o pasaporte del Contribuyente.
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES:	Fecha de inicio de actividades económicas en el Cantón, que consta en el RUC o en el Reporte de Actualización de datos de Contribuyentes proporcionado por el SRI.
FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES:	Fecha de reinicio de actividades económicas en el Cantón y que consta en el RUC o en el Reporte de Actualización de datos de Contribuyentes proporcionado por el SRI.

**Inscripción/ Actualización:** Marcar con una X el casillero correspondiente.

En caso de Inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información.

#### B. DATOS DE UBICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

PROVINCIA:	No:	La información que se registre en las casillas deberá contener todos los datos necesarios para la ubicación del Contribuyente.
CANTÓN:	CALLE SECUNDARIA:	
PARROQUIA:	REFERENCIA DE UBICACIÓN:	
BARRIO:	CORREO ELECTRÓNICO:	
CALLE PRINCIPAL:	TELÉFONO: CEL:	

#### C. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DEL CONTRIBUYENTE (ESTABLECIMIENTO MATRIZ)

Nº ESTABLECIMIENTO:	EDIFICIO:	Se deberá detallar los datos de localización del domicilio tributario del establecimiento matriz conforme las casillas presentadas, si es necesario especificar de forma más detallada utilice la casilla Referencia de Ubicación.
PROVINCIA:	PISO:	
CANTÓN:	MANZANA:	
PARROQUIA:	VÍA:	
BARRIO:	KM:	
CALLE PRINCIPAL:	REFERENCIA DE UBICACIÓN:	
NO.:	CORREO ELECTRÓNICO:	
CALLE SECUNDARIA:	TELÉFONOS:	
CONJUNTO:	1 2	

#### D. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO

Nº ESTABLECIMIENTO:	PISO:	Información que consta en el Registro Único de Contribuyentes
PARROQUIA:	MANZANA:	La información que se registre en estas casillas deberá mantener perfecta correlación con la información de ubicación que conste en la factura o planilla de los servicios básicos del lugar donde ejecuta la actividad económica.
BARRIO:	VÍA:	
CALLE PRINCIPAL:	KM:	
NO.:	REFERENCIA DE UBICACIÓN:	
CALLE SECUNDARIA:	TELÉFONOS:	
CONJUNTO:	1 2	Dirección de correo electrónico a la cual se enviarán las claves respectivas. <b>(Campo Obligatorio)</b>
EDIFICIO:	CORREO ELECTRÓNICO:	

#### E. EN CASO DE ARTESANOS CALIFICADOS POR LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO

NO. DE CALIFICACIÓN ARTESANAL:	La Información debe tener concordancia con la calificación artesanal vigente, emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.
FECHA DE CALIFICACIÓN ARTESANAL:	
FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CALIFICACIÓN:	
FECHA DE CADUCIDAD DE LA CALIFICACIÓN:	

#### F. EN CASO DE PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES IGUAL O MAYOR AL 30%


NO. DE CARNÉ DE CONADIS O MINISTERIO DE SALUD:	La información que se registre en estas casillas deberá ser la misma que conste en el carné otorgado por el CONADIS o Ministerio de Salud.
FECHA DE CADUCIDAD:	
PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD:	

#### G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS

Esta información deberá ser completada solo cuando se autorice a una tercera persona a presentar el formulario de Inscripción o Actualización. La persona autorizada no debe firmar.

## Anexo N° 7


### Ficha de requisitos para la obtención del RUC



 <b>FICHA DE REQUISITOS</b>				
REQUISITOS GENERALES PARA IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE (PERSONA NATURAL) O REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD EN INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN DEL RUC				
Nombre del Requisito	Detalle del Requisito	Características Específica del Ciudadano	Forma de presentación	Características del Requisito
Documento de identificación	Cédula de identidad	Ecuatoriano / Extranjero Residente	Original	Son válidas las cédulas: reemplazadas, que se encuentren perforadas, siempre y cuando no afecte la integridad del documento. Sin huella para analfabetos o personas con discapacidad. Se podrá aceptar la ficha índice dactilar, certificados provisionales vigentes emitidos por el Registro Civil, certificados biométricos, o tarjeta consular siempre que en estos documentos se pueda identificar la firma del contribuyente. No se aceptan cédulas ilegibles, caducadas, que no tengan un periodo de vigencia o referan hasta la muerte del titular, cédulas de menor de edad cuando la persona ya sea mayor de edad
	Pasaporte ecuatoriano	Ecuatoriano / Extranjero Residente	Original y copia para inscripción y solo original para actualización	No se aceptan pasaportes caducados. El pasaporte debe incluir aquellas hojas que identifiquen al contribuyente
	Pasaporte + Visa	Extranjero no residente	Original y copia para inscripción y solo original para actualización	No se aceptan pasaportes caducados. El pasaporte debe incluir aquellas hojas que identifiquen al contribuyente. Se acepta cualquier tipo de visa vigente, excepto visas de turista o transeúnte. No se aceptan visas pre aprobadas
	Credencial o Certificado de refugiado	Extranjero no residente	Original y copia para inscripción y solo original para actualización	Para el caso de refugiados se solicita en lugar del pasaporte y visa la credencial o certificado emitido por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, no se acepta la credencial caducada (la credencial provisional de refugiado es válida por tres (3) meses).
Documento migratorio	Documento que acredite la condición migratoria regular en el territorio insular	Ecuatoriano / Extranjero Residente / Extranjero no residente	Original y copia del documento vigente que acredite la condición migratoria regular	Aplica exclusivamente para los trámites realizados en la Provincia de Galápagos
Certificado de votación	Certificado de votación, Certificado de exención; o, Certificado de pago de multa por no sufragar	Ecuatoriano	Original	Cuando sea obligatorio el voto, se verificará la obligación de haber cumplido con el mismo mediante la información que consta en los medios electrónicos que dispone el SRI, en caso de no disponer de esta información de manera electrónica, se exigirá la presentación de este documento.
REQUISITOS GENERALES PARA UBICACIÓN DEL DOMICILIO Y ESTABLECIMIENTOS DEL CONTRIBUYENTE (PERSONA NATURAL O SOCIEDAD) EN INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN DEL RUC				
En los procesos de inscripción o actualización del RUC, el contribuyente debe informar y/o presentar cualquiera de los siguientes documentos (vigencia de doce (12) meses desde la fecha de emisión) para verificar su dirección:				



En los procesos de inscripción o actualización del RUC, el contribuyente debe informar y/o presentar cualquiera de los siguientes documentos (vigencia de doce (12) meses desde la fecha de emisión) para verificar su dirección:		
Detalle del Requisito	Forma de presentación	Características del Requisito
Código CUEN (Código Único Eléctrico Nacional)	Informar el código	Este código consta de 10 dígitos y se encuentra registrado en la factura de servicio eléctrico.
Factura, planilla, comprobante de pago de agua potable o teléfono	Presentación del original	Se presentará únicamente el original de las facturas, planillas o comprobantes de pago de agua o teléfono. En caso de que se encuentre en trámite la adquisición del servicio básico.
Factura o estados de cuenta de otros servicios	Copia simple	Facturas o estados de cuenta correspondientes a telefonía fija o móvil, televisión pagada (TV CABLE, Aero cable, DirecTV, o cualquier otro), servicio de internet, prestados por instituciones públicas o privadas.
Comprobante de pago de impuesto predial urbano o rural	Copia simple	
Cualquier documento emitido por una entidad pública	Copia, a excepción de las certificaciones de cualquier entidad pública	Estos documentos pueden ser: Certificaciones de cualquier entidad pública; contrato de servicios básicos, orden de instalación de cualquier medidor o línea telefónica fija, llena y firmada por la persona que realizó la inspección de la dirección (trabajador de la empresa de agua potable, energía eléctrica o entidad pública proveedora de telefonía fija). Concesiones mineras y camaroneras.
Contrato o factura de arrendamiento, contrato de comodato	Copia simple	El contrato de arrendamiento cuyo cánón de arrendamiento supere una RBU (remuneración básica unificada) deberá ser inscrito ante un notario.
Contrato de Concesión Comercial	Copia simple	
Certificaciones de uso de locales u oficinas, otorgadas por administradores de centros comerciales, del municipio, de asociaciones de plazas y mercados u otros	Original	Los certificados emitidos por centros comerciales, clínicas, asociaciones de plazas y mercados, u otros deben contener la dirección exacta, el nombre de la plaza o mercado, el número de puesto, nombre del edificio, oficina o local; deberá ser emitida por el Administrador con sello y firma.
Estado de cuenta bancario o tarjeta de crédito	Copia simple	
Patente Municipal, Permiso de Bomberos	Copia simple	
Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio	Original	Se acepta este requisito únicamente para aquellos casos en que el predio no se encuentre catastrado.
Escritura de compra venta del inmueble o certificado del Registrador de la Propiedad	Copia simple	La escritura de compra venta del inmueble deberá encontrarse inscrita en el Registro de la Propiedad.
<b>CONSIDERACIONES IMPORTANTES:</b>		
1) La vigencia del requisito será de cualquiera de los doce (12) meses anteriores a la fecha de inscripción o actualización del RUC, partiendo de la fecha de emisión.		
2) La certificaciones no tienen fecha límite de vigencia.		
3) Cuando el documento de ubicación no contenga la dirección completa, el contribuyente o autorizado deberá informar y/o completar y firmar esta información en la respectiva copia.		
4) Cuando el documento sea emitido de manera anual, servirá el del año en curso o del inmediatamente anterior.		
5) Todos los documentos de ubicación entregados deben estar en buenas condiciones: no en el papel térmico, papel químico, sin tachones o enmendaduras.		
6) El documento de ubicación deberá contener al menos un dato completo e invariable de la dirección. Este dato deberá corresponder a cualquiera de los siguientes casilleros: calle, intersección, barrio, sector, recinto, ciudadela, edificio. El resto de		

## Recetas Estándar y de Producción

 Tecnológico Internacional		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN		
NOMBRE DE LA RECETA		Quesadilla		
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL	PUNTOS DE CONTROL
3	U	Huevos		Bowl
60	Gr	Margarina		Disuelta
150	Gr	Harina		Cernida
RELLENO				
5	U	Yemas		Separadas
454	Gr	Queso crema o Queso		Bowl
454	Gr	Azúcar Impalpable		Bowl
113	Gr	Almidón de Papa		Bowl
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO		
		PREPARACION		
		1. Mezclamos los huevos con la margarina		
		2. Agregamos la harina poco a poco hasta conseguir una masa suave y dejar reposar.		
		RELLENO		
		1. Batir las yemas y agregamos la azúcar impalpable, el queso crema o queso normal, almidón y mezclamos todo bien.		
		2. Extendemos la masa y cortar en rodajas de 5 centímetros de diámetro.		
		3. En harinamos ligeramente y poner una sobre otra.		
4. Tomamos unos centímetros de relleno, formar bolita y colocamos en el centro de la masa, aplastamos un poco.				
5. Doblamos en forma pentágono, protegiendo el relleno sin cubrirlo.				
6. Horneamos a media temperatura hasta que queden doradas, sacarlas.				
<i>Nota: Rociar azúcar impalpable</i>				

 Tecnológico Internacional		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		Caspiroleta o Ponche						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL	PUNTOS DE CONTROL				
1	Lt	Leche		Olla y Hervida				
30	Gr	Azúcar		Olla				
5	U	Huevo		Separados				
1	U	Canela						
5	MI	Brandi (licor que desee)						
2	Gr	Sal						
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		1. Hacer hervir la leche						
		2. Una vez hervida la leche se pone azúcar y la canela en llama baja, se mezcla para que se diluya el azúcar.						
		3. Batir las yemas con brandi (licor que desee) y se añade a la mezcla anterior, para que se termine de cocinar.						
		4. Batir las claras a punto de nieve con una pizca de sal para estabilizar.						
		5. Una vez batido se añade a la mezcla anterior en forma envolvente						
<i>Nota: Se le puede agregar canela</i>								
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
118 ml	12.288	3.88	5.66	7.82	42.319	178.627	248.296	0.22

		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		Maní Dulce						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL			PUNTOS DE CONTROL		
454	Gr	Maní				Tostado		
225	MI	Agua				Purificada		
220	Gr	Azúcar						
1	U	Canela Rama						
20	Gr	Cocoa						
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		1. Tostar el maní						
		2. Cuando este el maní tostado poner, el azúcar y el agua en una olla						
		3. Cocinar a media llama y dejar hasta que se consuma el agua						
		4. Mezclar y poner la cocoa a llama bien baja						
		5. Mezclar que no se pegue por 15 minutos y retirar del fuego						
<i>Nota: No dejar de mover</i>								
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
30gr	192.918	3.152	14.828	7.248	21.509	0	241.787	3.

		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN						
NOMBRE DE LA RECETA		Bizcochuelo						
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL			PUNTOS DE CONTROL		
10	U	Huevos				Rotos y puestos en un Bowl		
454	Gr	Chuno				Cernido sin grumos		
454	Gr	azúcar						
5	c/n	Vainilla						
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO						
		1. Batir los huevos hasta con el azúcar hasta el punto de letra						
		2. Una vez que se forme, se va agregando el chuno poco a poco y se le añade la vainilla.						
		3. En harina el molde						
		4. Precalentar el horno a 250°C						
		5. Se añade la mezcla al molde, golpear un poco el molde para que suelte el aire						
		6. Se mete al horno el bizcochuelo y Hornear por 45 min						
		7. Pasado el tiempo sacar y reposar.						
<i>Nota: Una vez dentro el bizcochuelo no abrir el horno</i>								
Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
60gr	145.408	1.176	8.71	9.418	15.69	269.319	89.147	0

**NOMBRE DE LA RECETA**

Bocadoillo

CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL	PUNTOS DE CONTROL
454	Gr	Maní		Tostado
454	Gr	Panela		Derretido
254	MI	Agua		

**FOTOGRAFÍA**

**PROCEDIMIENTO**

1. Tostar el maní en termino en  $\frac{3}{4}$ , luego moler que quede medio arenoso
2. Se pone a derretir la panela con el agua hasta que llegue el punto bola
3. Se retira del fuego la paila y se añade el maní y mezclar
4. Se retira y se deja en el mesón y se extiende la mezcla dejando 2cm de grosor
5. Cortar los bocadillos y servir o empacar.

*Nota:*

Porción (g)	Calorías (kcal)	Hierro (mg)	Grasas (g)	Proteínas (g)	Carbohidratos (g)	Colesterol (mg)	Sodio (mg)	Fibras (g)
60gr	42,41	0,757	5,879	2,77	13,14	0	100,56	0,937

## Anexos N°9

### Tabla Nutricional

QUESADILLA									
Peso porcion	TABLA NUTRICIONAL								
Ingredientes	RECETA(g)	Calorias (kcal)	Hierro(mg)	Grasas(g)	Proteinas(g)	Carbohidratos(g)	Colesterol(g)	Sodio(mg)	Fibras(g)
HUEVOS	180	441	5,49	29,82	22,644	2,31	1269	420	0
MARGARINA	60	105	0	11,7	0	0,24	0	439,8	0
HARINA	150	546,62	10,98	1,29	1203	117,045	0	3	10,5
YEMAS	125	402,5	3,4125	33,175	19,8125	4,4875	1542,5	60	0
QUESO CREMA	454	1561,76	5,448	158,3098	34,277	12,0764	499,4	1343,84	0
AZUCAR IMPAPABLE	454	381,36	0,454	0	0	9,08	0	0	22,7
ALMIDON DE PAPA	113	403,41	1,5594	0,3842	7,797	93,8239	0	62,15	6,667
<b>Total</b>	<b>1536</b>	<b>3841,65</b>	<b>27,3433</b>	<b>234,679</b>	<b>1287,53</b>	<b>239,0628</b>	<b>3310,9</b>	<b>2328,73</b>	<b>39,867</b>
<b>Total receta</b>	<b>25,6</b>	<b>150,0645</b>	<b>1,06812</b>	<b>9,16715</b>	<b>50,2942</b>	<b>9,33839063</b>	<b>129,332</b>	<b>90,3684</b>	<b>1,5573</b>
PONCHE O CASPIOLETA									
Peso porcion	TABLA NUTRICIONAL								
Ingredientes	RECETA(g)	Calorias (kcal)	Hierro(mg)	Grasas(g)	Proteinas(g)	Carbohidratos(g)	Colesterol(g)	Sodio(mg)	Fibras(g)
LECHE	1000	500	0,3	19,7	33	46,8	80	410	0
AZUCAR	85	326,4	0,085	0	0	84,235	0	0	----
HUEVO	300	735	9,15	49,7	62,9	385	2115	700	0
CANELA	5	261	38,07	0,1595	0,1945	3,9925	0	1,3	2,715
RON	55	127,05	0,066	0	0	0	0	0,55	0
SAL	5	0	0,0165	0	0	0	0	1939,25	0
<b>Total</b>	<b>1450</b>	<b>1949,45</b>	<b>47,6875</b>	<b>69,5595</b>	<b>96,0945</b>	<b>520,0275</b>	<b>2195</b>	<b>3051,1</b>	<b>2,715</b>
<b>Total receta</b>	<b>12,2881</b>	<b>158,6443</b>	<b>3,88078</b>	<b>5,6607</b>	<b>7,8201</b>	<b>42,3194793</b>	<b>178,628</b>	<b>248,296</b>	<b>0,22034</b>
MANÍ DULCE									
Peso porcion	TABLA NUTRICIONAL								
Ingredientes	Receta(g)	Calorias(kcal)	Hierro(mg)	Grasas(g)	Proteinas(g)	Carbohidratos(g)	Colesterol(g)	Sodio(mg)	Fibras(g)
MANÍ	454	2655,9	10,2604	225,4564	107,5072	97,8554	0	3691,02	36,32
AGUA	225	0	0	0	0	0	0	27	0
AZUCAR	220	8,448	0,22	0	0	218,02	0	0	----
CANELA	5	261	38,07	0,1595	0,1945	3,9925	0	1,3	2,715
COCCOA	20	45,6	0	2,74	3,32	11,58	0	4,2	7,4
<b>Total</b>	<b>924</b>	<b>2970,948</b>	<b>48,5504</b>	<b>228,3564</b>	<b>111,622</b>	<b>331,2479</b>	<b>0</b>	<b>3723,52</b>	<b>46,435</b>
<b>Total receta</b>	<b>15,4</b>	<b>192,9187</b>	<b>3,15262</b>	<b>14,8283</b>	<b>7,24816</b>	<b>21,5096039</b>	<b>0</b>	<b>241,787</b>	<b>3,01526</b>

BIZCOCHUELO									
Peso porcion	60								
	TABLA NUTRICIONAL								
Ingredientes	Receta(g)	Calorias(kcal)	Hierro(mg)	Grasas(g)	Proteinas(g)	Carbohidratos(g)	Colesterol(g)	Sodio(mg)	Fibras(g)
HUEVOS	1600	3920	48,8	265,0667	335,46667	20,533333333	11280	3733,333	0
ARINA DE ATCHIRA(CHUNC	454	2138,34	0	99,88	59,02	186,14	0	0	0
AZÚCAR	454	17,4336	0,454	0	0	449,914	0	0	----
VAINILLA	5	14,4	0,006	0,003	0,003	0,6325	0	0,45	0
<b>Total</b>	<b>2513</b>	<b>6090,174</b>	<b>49,26</b>	<b>364,95</b>	<b>394,49</b>	<b>657,219833</b>	<b>11280</b>	<b>3733,78</b>	<b>0</b>
<b>Total receta</b>	<b>41,8833</b>	<b>145,408</b>	<b>1,17612</b>	<b>8,71348</b>	<b>9,41877</b>	<b>15,6916793</b>	<b>269,32</b>	<b>89,1472</b>	<b>0</b>
BOCADILLO									
Peso porcion	30 10 fundas								
	TABLA NUTRICIONAL								
Ingredientes	Receta(g)	Calorias(kcal)	Hierro(mg)	Grasas(g)	Proteinas(g)	Carbohidratos(g)	Colesterol(g)	Sodio(mg)	Fibras(g)
MANÍ	454	26,559	10,2604	225,4564	107,0532	97,6554	0	3691,02	36,32
PANELA	454	1616,24	19,068	2,27	0,4	411,324	0	177,06	0
AGUA	254	0	0	0	0	0	0	27	0
<b>Total</b>	<b>1162</b>	<b>1642,799</b>	<b>29,3284</b>	<b>227,726</b>	<b>107,453</b>	<b>508,9794</b>	<b>0</b>	<b>3895,08</b>	<b>36,32</b>
<b>Total receta</b>	<b>38,7333</b>	<b>42,41306</b>	<b>0,75719</b>	<b>5,87934</b>	<b>2,77418</b>	<b>13,1406041</b>	<b>0</b>	<b>100,561</b>	<b>0,93769</b>