

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN  
DE UN RESTAURANTE DENOMINADO CONIIZZA EN EL  
SECTOR EL PINTADO AL SUR DE LA CIUDAD DE QUITO.**

---

WILSON ALEXANDER ORBE VALENCIA

Director  
MSc. Christian Carvajal

Trabajo de grado para optar por el título de Tecnología Superior en  
Administración

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 20 agosto de 2023

## **DEDICATORIA**

Esta tesis es dedicada a mi familia, de manera especial a mis padres, con cariño a mi madre por su apoyo incondicional en cada momento y a mi padre que sin importar la distancia me ha respaldado en toda circunstancia.

A mi hermana y abuelita las cuales no dudaron colaborar en lo que requiera en momentos fundamentales.

## **AGRADECIMIENTO**

Empiezo agradeciendo a mi familia quien me acompaño durante este proceso de forma económica y emocional, a todos los profesores ya que he plasmado sus enseñanzas en este documento, a la prestigiosa institución por abrirme sus puertas, brindarme el mejor ambiente educativo, con el profesionalismo que la caracteriza, manteniendo en todo momento una educación de calidad.

De manera especial agradezco a mi tutor por su paciencia y compromiso, por la guía que me ha otorgado de principio a fin, lo cual me ha permitido culminar de manera exitosa el proceso.

Agradezco a mis amigos y compañeros por crear un ambiente llevadero, impulsando la unión y el respeto.

También agradezco a las personas que me colaboraron llenando las encuestas para una investigación más precisa

## **AUTORÍA**

Yo, Wilson Alexander Orbe Valencia autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

**Wilson Alexander Orbe Valencia**

D.M. Quito, 20 de agosto del 2023

**MS.c Christian Carvajal.**  
**Tutor 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 Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

MS.c Christian Carvajal.

D.M. Quito, 20 de Agosto del 2023

## 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: El **MSc. Christian Carvajal** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. Wilson Alexander Orbe Valencia por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - El Sr. Wilson Alexander Orbe Valencia realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de un restaurante denominado Coniizza en el sector el Pintado al sur de la ciudad de Quito.”**

para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MS.c Christian Carvajal**.

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

TERCERA: Los comparecientes, **MSc. Christian Carvajal** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr. Wilson Alexander Orbe Valencia, 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 creación de un restaurante denominado Coniizza en el sector el Pintado al sur 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.

**MS.c Christian Carvajal**

**Wilson Alexander Orbe Valencia**

D.M. Quito, 20 de agosto del 2023

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO .....	3
AUTORÍA .....	4
CERTIFICACIÓN.....	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	6
RESUMEN .....	12
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.....	14
Importancia .....	15
Características .....	15
Estudio arquitectónico .....	17
Necesidad de autoestima.....	18
Necesidades sociales.....	18
Necesidad de seguridad.....	19
Necesidades fisiológicas .....	19
Misión: .....	20
Visión:.....	21
Valores empresariales: .....	21
Fortalezas .....	23
Oportunidades.....	23
Debilidades .....	23
Amenazas .....	23
Objetivo a corto plazo .....	24
Objetivo a largo plazo.....	24
Tipo de estructura organizacional.....	24
Procesos estratégicos .....	25
Procesos operativos.....	25
Procesos de apoyo.....	26
Encargado de la administración .....	31
Encargado de cocina .....	31
Encargado atención al cliente (mesero) .....	32
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING .....	33
Análisis de encuestas .....	36
Análisis general.....	46

Microentorno.....	47
Factor económico.....	51
Factor político.....	51
Factor Tecnológico.....	52
Factor sociocultural.....	52
Producto y servicio.....	52
Producto esencial.....	53
Producto real.....	53
Características.....	53
Calidad.....	54
Producto aumentado.....	55
Distintivos y uniformes.....	55
Encargado de cocina.....	55
Cajero/Mesero.....	56
Administrador.....	56
Logotipo.....	57
Rasgos distintivos.....	57
Colores.....	57
Hoja membretada.....	58
Promoción.....	59
Contacto.....	60
Negociación.....	60
Pizza en cono clásica.....	62
Implementación del negocio.....	63
Arriendo del local.....	63
Equipos industriales.....	63
Equipos de computación.....	64
Muebles y enseres.....	64
Equipos industriales de seguridad.....	65
<i>Servicios básicos</i> .....	67
<i>Artículos de limpieza</i> .....	68
PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	69
Superintendencia de compañías.....	69

Servicio de rentas internas (SRI) .....	70
Permiso de los bomberos (LUAE) .....	70
Patente municipal.....	70
Uso de suelo.....	71
Registro patronal IEISS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social) .....	71
Ministerio de Trabajo.....	72
<b>PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL .....</b>	<b>74</b>
Desarrollo social .....	75
Desarrollo ambiental.....	75
Salud y Bienestar .....	76
Igualdad de genero.....	76
Trabajo decente y crecimiento económico. ....	76
Energía sustentable y no contaminante.....	76
Producción y consumo responsable .....	76
Vida submarina .....	77
Vida de ecosistemas terrestres .....	77
<b>PROCESO FINANCIERO .....</b>	<b>78</b>
Objetivo de la inversión.....	78
Inversión Total.....	80
Beneficios legales .....	81
Tabla de amortización capital financiado. ....	82
TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento).....	84
Valor actual neto (VAN) o VPN.....	88
Interpretación del VAN.....	89
Formula del VAN .....	89
TIR (Tasa Interna de Retorno).....	89
Interpretación de la TIR .....	90
Formula de la TIR.....	90
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>91</b>
Referencias .....	93
<b>ANEXOS .....</b>	<b>97</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Requisitos del puesto propietario .....	28
Tabla 2 Requisitos del puesto cajero. ....	30
Tabla 3 Requisitos del puesto cocinero .....	30
Tabla 4 Pregunta 1.....	36
Tabla 5 Pregunta 2.....	37
Tabla 6 Pregunta 3.....	38
Tabla 7 Pregunta 4.....	39
Tabla 8 Pregunta 5.....	40
Tabla 9 Pregunta 6.....	41
Tabla 10 Pregunta 7.....	42
Tabla 11 Pregunta 8.....	43
Tabla 12 Pregunta 9.....	44
Tabla 13 Pregunta 10.....	45
Tabla 14 Proveedores de Coniizza. ....	49
Tabla 15 Costos de publicidad.....	60
Tabla 16 Fijación de precios pizza en cono.....	62
Tabla 17 Arriendo del local. ....	63
Tabla 18 Equipos industriales.....	63
Tabla 19 Equipo de computación. ....	64
Tabla 20 Muebles y enseres.....	64
Tabla 21 Implementos de seguridad.....	65
Tabla 22 Suministros de oficina .....	66
Tabla 23 Servicios básicos .....	67
Tabla 24 Artículos de limpieza.....	68
Tabla 25 Activos Fijos.....	79
Tabla 26 Capital de trabajo.....	80
Tabla 27 Inversión total.....	80
Tabla 28 Sueldos .....	81
Tabla 29 Beneficios por ley sueldos.....	81
Tabla 30 Total de sueldos y decimos.....	81
Tabla 31 Depreciación de activos fijos.....	82
Tabla 32 Tabla de Amortización .....	83
Tabla 33 Estructura de capital .....	83
Tabla 34 Costos fijos .....	84
Tabla 35 Margen de contribución.....	85
Tabla 36 Punto de equilibrio .....	85
Tabla 37 Ventas para el punto de equilibrio.....	85
Tabla 38 Ventas proyectadas .....	86
Tabla 39 Flujo de ventas.....	87
Tabla 40 Flujo de caja .....	88
Tabla 41 Interpretación VAN .....	89
Tabla 42 Interpretación de la TIR.....	90
Tabla 43 Tabla de VAN, TIR Y TMAR.....	90

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Figura 1</b> Estructura interna .....	17
<b>Figura 2</b> Pirámide de Maslow.....	18
<b>Figura 3</b> Localización del negocio .....	20
<b>Figura 4</b> Tipo de estructura.....	25
<b>Figura 5</b> Organigrama.....	26
<b>Figura 6</b> Diagrama de flujo.....	27
<b>Figura 7.</b> Diagrama pregunta 1 .....	36
<b>Figura 8</b> <i>Diagrama pregunta 2</i> .....	37
<b>Figura 9</b> Diagrama pregunta 3 .....	38
<b>Figura 10</b> Diagrama pregunta 4 .....	39
<b>Figura 11</b> Diagrama pregunta 5 .....	40
<b>Figura 12</b> Diagrama pregunta 6.....	41
<b>Figura 13</b> Diagrama pregunta 7 .....	42
<b>Figura 14</b> Diagrama pregunta 8.....	43
<b>Figura 15</b> Diagrama pregunta 9.....	44
<b>Figura 16</b> Diagrama pregunta 10.....	45
<b>Figura 17</b> Microentorno de coniiiza.....	47
<b>Figura 18</b> Macroentorno de coniiiza.....	50
<b>Figura 19</b> <i>Uniformes coniiiza</i> .....	55
<b>Figura 20</b> <i>Uniformes coniiiza</i> .....	56
<b>Figura 21</b> <i>Uniformes coniiiza</i> .....	56
<b>Figura 22</b> Logotipo de coniiiza.....	57
<b>Figura 23</b> <i>Tarjeta de presentación</i> .....	58
<b>Figura 24</b> Hoja membretada .....	59
<b>Figura 25</b> Objetivos de desarrollo sostenible .....	75
<b>Figura 26</b> Punto de equilibrio .....	86

**“Proyecto de factibilidad para la creación de un restaurante denominado Coniizza en el sector el Pintado al sur de la ciudad de Quito.”**

**Wilson Alexander Orbe Valencia**

MS.c. Christian Carvajal

D.M. Quito 20 de agosto del 2023

## **RESUMEN**

En la presente tesis se plantea un modelo de negocio sobre una pizzería con un concepto diferente con el fin de innovar en el mercado local para satisfacer a los moradores y público en general.

El nombre de Coniizza el cual hacer referencia a su producto estrella, está conformado por la palabra pizza y cono. Será una microempresa de servicios alimentarios para consumo humano de comida preparada, la cual se dará lugar en el sector el Pintado sur de Quito en la calle Michelena un sitio muy concurrido en el sector sur de la capital.

La idea surge debido a la carencia de sitios novedosos dentro del lugar y el mercado en el Ecuador es cambiante e innovador por lo que se espera una acogida por parte de los clientes, esperando salir de la monotonía y dar un paso en el sector, se inicia la investigación del proyecto. Tomando en cuenta que el producto ya existe, pero es muy escaso se espera que las personas que lo conocen lo consuman y otras personas se animen a probarlo.

Las pizzerías se han transmitido durante algunas generaciones y nunca han perdido popularidad, una pizzería con un nuevo concepto puede abrir la curiosidad de las personas, especialmente de los consumidores que les guste estar en constante cambio y probando cosas nuevas. Coniizza se destacará por la calidad de sus productos con el fin de complacer al consumidor.

Mediante un análisis minucioso, se deducirá si este proyecto es financieramente viable. Este proceso implica examinar detenidamente los números, pero también analizar el mercado, por lo que se va a explorar si hay un espacio para el negocio de pizzas en cono. Se determinará los posibles clientes y cómo podríamos satisfacer sus deseos y necesidades. Intentando cumplir tanto con la gratificación fisiológica como con el aspecto social de una experiencia culinaria única.

Al estudiar las tendencias y comportamientos de compra, podremos tomar mejores decisiones para el producto. A medida que el negocio avance, a través de la observación de mercado se deberá ir ajustando la estrategia según sea necesario.

Coniizza se compromete a tomar el desafío de cumplir objetivos tanto a corto como a mediano plazo. El equilibrio entre satisfacer la demanda actual y construir una base sólida para el futuro es fundamental. Con el propósito de tener rentabilidad a corto plazo y la sustentabilidad a largo plazo.

El macroentorno en el que Coniizza va a operar ayudará a tomar decisiones, mismas que deberán pasar por un análisis sobre tendencias sociales, económicas y culturales que influyen en el mercado.

A medida que nos adentramos en este proyecto, estamos impulsados no solo por la visión de satisfacer el deseo y los gustos los clientes, sino también por el compromiso de mantener una estabilidad empresarial. A través de la comprensión tanto de los deseos humanos como de los cambiantes del mercado, el proyecto no solo trata de servir pizzas en cono, sino a crear un rincón especial para cubrir necesidades sociales y culinarias, para que el cliente tenga una experiencia inolvidable.

## **ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **Creación de la empresa**

Coniizza surge con el propósito de complacer los paladares de los clientes y moradores del sector, para degustar un producto con buen sabor y novedoso, es una pizza en cono, donde tendremos un cono con masa común de pizza, rellana con los ingredientes a gusto del consumidor, ubicada en el sector sur de Quito en la Av. Michelena, en el sector existía un local que se dedicaba a la venta de pizzas en cono y tuvo muy buena acogida en el mercado local durante un tiempo, dicho local ya no se encuentra en el sitio, existen algunos locales en la ciudad, pero son pocos y es un producto que puede ser más explotado, ya que para la gente todavía sigue siendo algo creativo, novedoso y con muy buen sabor.

El producto principal son las pizzas en cono, también se pondrá a disposición comida rápida popular como; salchipapas, hamburguesas, bebidas y los debidos combos, se planifica la ampliación del menú conforme a las necesidades de los clientes.

### **Nombre de la empresa**

Un nombre de empresa es un título que da el derecho exclusivo a utilizar cualquier signo o denominación como identificador de una determinada empresa. Sirve para distinguirla de otras, sobre todo cuando realizan actividades iguales o al menos muy parecidas. (negocios, 2017)

En base a lo expuesto el proyecto acoge el nombre de “modelo de negocio para la creación de la empresa Coniizza en la ciudad de Quito, en el sector de la Magdalena, en el barrio el Pintado”.

## **Descripción de la empresa**

### ***Importancia***

La comida rápida se ha vuelto muy apetecida para la población ecuatoriana debido a su sabor, preparación rápida y precios cómodos, por lo tanto, agregamos a estas características algo novedoso con el sabor de una pizza, pero en una presentación diferente, de forma que el cliente vea un producto atractivo y cuando lo pruebe sea agradable al gusto.

### ***Características***

Coniizza será un negocio que se dedicará específicamente a la venta de pizzas en cono, a la venta de comida rápida como hamburguesas, papas fritas, aperitivos como; nachos con queso y bebidas de todo tipo.

- Se planea que el negocio tenga el horario habitual de 12:00 pm a 8:00 pm de martes a jueves; de viernes a domingo y feriados de 12:00 pm a 10:00 pm. Con descanso el día lunes que existe menos afluencia en el sector.
- Será un negocio comprometido con el cuidado ambiental reduciendo el uso de plástico, uso de agua moderado.
- Pet friendly, porque sabemos lo importante que son las mascotas en nuestro diario vivir por lo tanto serán bienvenidas al local y dispondrán de un tazón de agua cuando ellos deseen.
- Contaremos con cámaras de seguridad para velar por el bienestar de los clientes.

- Medidas de bioseguridad de los colaboradores y correcta higiene de utensilios y manipulación de alimentos.

### **Tipo de empresa**

“Cuando hablamos de tipos de empresa, estamos realizando una clasificación de la misma según distintas variables que le afectan directamente”. (Delson, 2019)

Según el autor puedo expresar lo siguiente; la empresa a formar es una empresa de servicios alimentarios para consumo humano de comida preparada el negocio deberá cumplir con los requisitos de sanidad y reglamentos municipales.

### **Tamaño de la empresa**

Coniizza será una microempresa con 3 colaboradores uno para el área de cocina, otro para atención al cliente y el propietario encargado de administración, marketing y contabilidad, mientras la empresa toma fuerza.

Coniizza cumple los requisitos de una microempresa, según el marco legal ecuatoriano las microempresas deben tener ingresos menores a \$100.000,00 anuales, entre 1 a 9 trabajadores y tener las siguientes características;

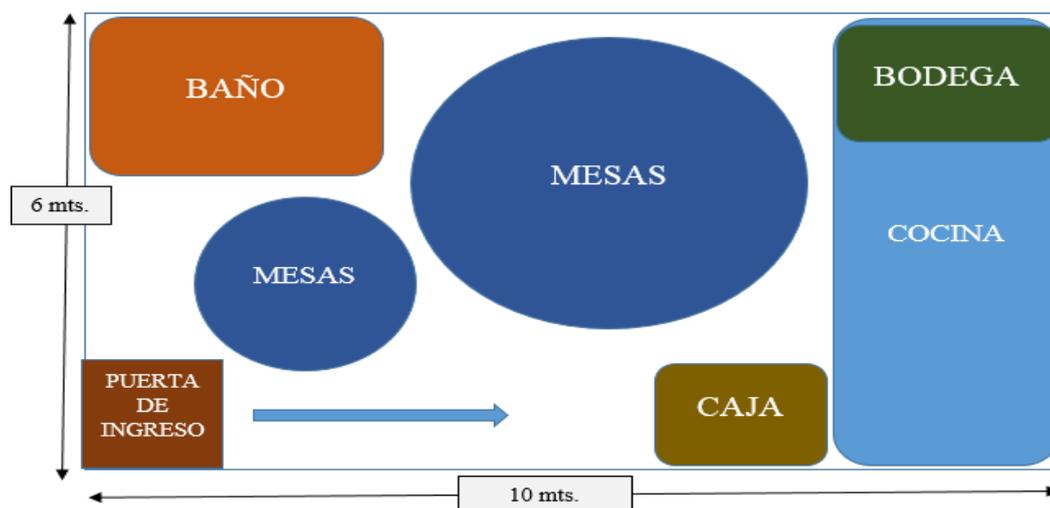
1. La búsqueda de la satisfacción en común de las necesidades de sus integrantes.
2. Su compromiso con la comunidad, la responsabilidad por su ámbito territorial y la naturaleza.
3. La ausencia de fin de lucro en la relación con sus miembros.

4. La autogestión democrática, participativa y el autocontrol.
5. La prevalencia del trabajo sobre los recursos materiales; de los intereses colectivos sobre los individuales. (Flores, 2018)

### ***Estudio arquitectónico***

El local de conizza será de aproximadamente 60 metros cuadrados los cuales tendrán un aforo de 25 personas, dentro de este espacio se estima usar al menos 15 metros cuadrados para la cocina y 5 metros cuadrados para la bodega, en el espacio sobrante las mesas estarán distribuidas de manera cómoda para los clientes.

**Figura 1** Estructura interna



**Nota:** Distribución de espacio interior.

**Figura 2** Pirámide de Maslow



*Nota:* Pirámide de Maslow (K.R, 2020)

### ***Necesidad de autoestima***

En Coniizza los clientes van a tener un buen ambiente, buena comida y el mejor de los platos lo cual les ayudara a controlar la ansiedad y depresión momentánea.

### ***Necesidades sociales***

Lo mejor de la comida es que puede ser compartida con amigos, uno de los mejores planes es ir a comer algo de comida rápida con la compañía de amigos, familiares o en pareja, Coniizza recordara los días importantes como el día del padre, de la madre, de la familia, del niño, entre muchos otros momentos en los cuales se puede compartir un momento lleno de sabor.

### ***Necesidad de seguridad***

Los clientes tendrán la seguridad de estar en el local debido a que la puerta se mantendrá cerrada en las noches y se abrirá solo a clientes además del sistema de cámaras de seguridad y el sistema de auxilio con el UPC que se encuentra a 2 minutos del lugar.

### ***Necesidades fisiológicas***

Una buena porción de comida rápida acompañada de una bebida es una opción rápida, pero sobre todo capaz de calmar el hambre luego de un día de trabajo o una larga caminata.

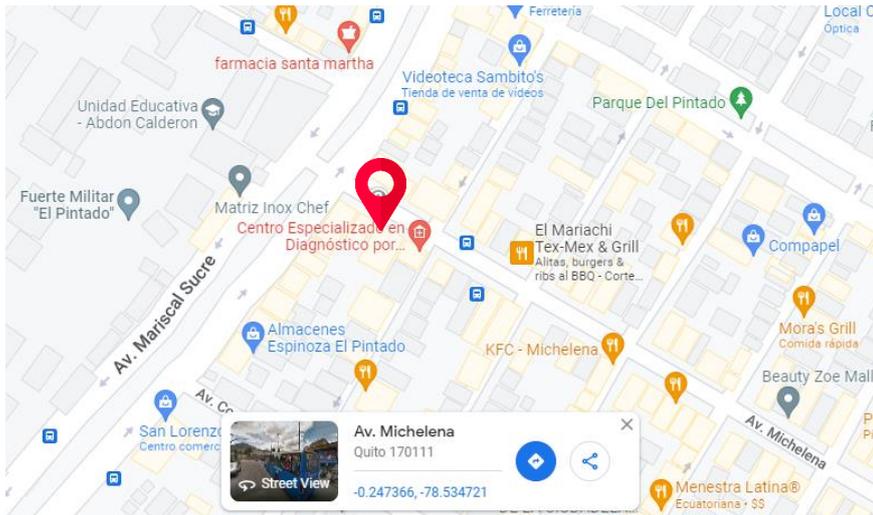
### **Localización de la empresa**

“La localización geográfica de la empresa es una decisión de tipo estratégico, vital para la viabilidad de la misma. Dicha decisión dependerá de ciertos factores que pueden favorecer o perjudicar la actividad económica presente y futura de la empresa en una determinada localidad, municipio, zona o región”.

(Camarafp, s.f.)

La microempresa Coniizza estará ubicada en la ciudad de Quito, en el sector de la Magdalena, en el barrio el Pintado en las calles Michelena y Av. Mariscal Sucre.

**Figura 3** Localización del negocio



*Nota:* Lugar propuesto para el negocio

## Filosofía empresarial

“La filosofía empresarial es la manera más práctica y eficiente de hacer público cuáles son los ideales dentro de la compañía y de cómo estos se reflejan en la manera particular en que la misma hace frente a las necesidades que existen dentro del mercado.” (Vernáez, 2022)

### ***Misión:***

“La misión de una empresa se define como la razón principal por la cual esta existe, es decir, cuál es su propósito u objetivo y cuál es su función dentro de la sociedad”. (Santander Universidad , 2022)

Ofrecer un producto de calidad e inolvidable al paladar del cliente para que tenga una experiencia única en cada bocado y durante toda su estancia con nosotros.

***Visión:***

“La visión permite definir el camino que se debe seguir para alcanzar las metas propuestas. Para ello, debe representar de una forma clara y realista”.

(Santander Universidad , 2022)

Ser una la empresa líder en servicio de pizza en cono y comida rápida en el sector de la Magdalena.

***Valores empresariales:***

Los valores de una empresa son el conjunto de principios éticos y profesionales mediante los cuales ésta elige guiar sus actividades y que denotan de alguna manera el espíritu de la misma. Los valores son la “personalidad” de la empresa, ya que resumen en seis o siete conceptos (no se aconseja elegir muchos más) el modo de proceder de la misma. (Etece, 2021)

Lo más importante es el cliente y su satisfacción por lo cual la empresa tendrá los siguientes valores:

- Honestidad con el cliente.
- Entusiasmo en la atención.
- Limpieza y nitidez en las instalaciones.
- Puntualidad en el servicio.
- Seguridad en el lugar.
- Respeto al cliente y al personal.
- Compromiso social y ambiental.

**Meta**

Posicionar al negocio de pizzas en cono en el sector en un tiempo de seis meses, para que vecinos y visitantes puedan degustar de una comida novedosa, pero sobre todo deliciosa.

**Estrategias**

Por apertura realizar promociones de 2x1 productos a mitad de precio y productos de cortesía a los clientes.

Tener una cartilla, al llenar 10 visitas los clientes podrán obtener totalmente gratis un combo, con el objetivo de fidelizar al cliente.

Realizar publicidad en redes sociales, entrega de volantes publicitarios en lugares concurridos como colegios cercanos.

**Políticas**

Brindar el mejor servicio al cliente con un producto fresco y de calidad.

Mantener siempre un ambiente limpio y ordenado.

Cumplir con los horarios establecidos y atender al cliente a la brevedad posible.

Priorizar los valores básicos como el respeto con la relación cliente y empleado.

Controlar el desempeño de los empleados.

Brindar a los empleados los beneficios de ley y recompensas de buen desempeño.

Realizar evaluaciones constantes de calidad de servicio y producto.

## **FODA**

### *Fortalezas*

- Producto estrella creativo.
- Costos accesibles al público.
- Lugar higiénico y acogedor.
- Sabor característico.

### *Oportunidades*

- Posibilidad de expansión.
- Sector con afluencia de gente.
- Pocos locales con la misma temática cercanos.

### *Debilidades*

- Producto estrella algo más costoso que una pizza convencional.
- Poco personal de atención.
- Productos poco saludables si se consume frecuentemente.

### *Amenazas*

- Locales de comida rápida en el sector.
- Franquicia de comida rápida conocida cerca.
- Sector con índices de delincuencia.

## **Planificación estratégica empresarial**

La planeación estratégica es un proceso mediante el cual se involucra a toda la organización para determinar de manera conjunta los objetivos, las metas y

los planes de acción que conducirán al alcance de los objetivos estratégicos.

(Ortegon., 2019)

### ***Objetivo a corto plazo***

Ofrecer al cliente un servicio de calidad con buenos productos.

### ***Objetivo a largo plazo***

Tener un crecimiento en cuanto a rentabilidad y a nivel de reconocimiento.

También utilizaremos estrategias iniciales de enganche como precios bajos los primeros días de apertura, publicidad en redes sociales, promociones en días poco concurridos, ambiente novedoso con el fin de que el cliente esté a gusto y quiera tomarse fotos en espacios diseñados para eso, en donde el cliente nos realizara la publicidad, entregas a domicilio mediante aplicaciones externas, entre otros beneficios que puede obtener el consumidor siempre y cuando no afecte a la empresa.

## **Desarrollo organizacional**

### ***Tipo de estructura organizacional***

“La estructura organizacional de una empresa es el sistema jerárquico elegido por el que se gestiona un grupo de personas para cumplir, con el crecimiento continuo de la compañía. (Sinnaps, s.f.)

En base al análisis del autor, la estructura organizacional del negocio será de tipo vertical, debido a su organización por jerarquía.

**Figura 4** Tipo de estructura



*Nota:* En el gráfico de pirámide podemos observar dos jerarquías que las podemos denominar como gerencia y atención al público.

### ***Procesos estratégicos***

En el sector administrativo, marketing y finanzas el propietario será encargado de cumplir con todos los procesos.

### ***Procesos operativos***

El encargado de cocina tendrá que cumplir las funciones de la misma, preparar pedidos asignados por el mesero, mantener su área de trabajo limpia.

El encargado de caja y atención al cliente, tendrá que atender al cliente de manera amable y respetuosa, tomar sus pedidos, pasar los pedidos a la mesa, limpiar las mesas luego de ser usadas por el cliente, ofrecer o sugerir opciones del menú, cobrar las cuentas de los clientes y deberá dejar la caja cuadrada todos los días.

### *Procesos de apoyo*

En cuanto a la limpieza de pisos, baño, orden de mesas, repartir volantes, serán realizados por todos los miembros de trabajo en momentos libres y en caso de procesos más complejos se contratará personas o servicios externos por horas, por ejemplo, limpieza profunda y desinfección del local cada 15 días.

**Figura 5** Organigrama



*Nota:* Organigrama tipo vertical del negocio

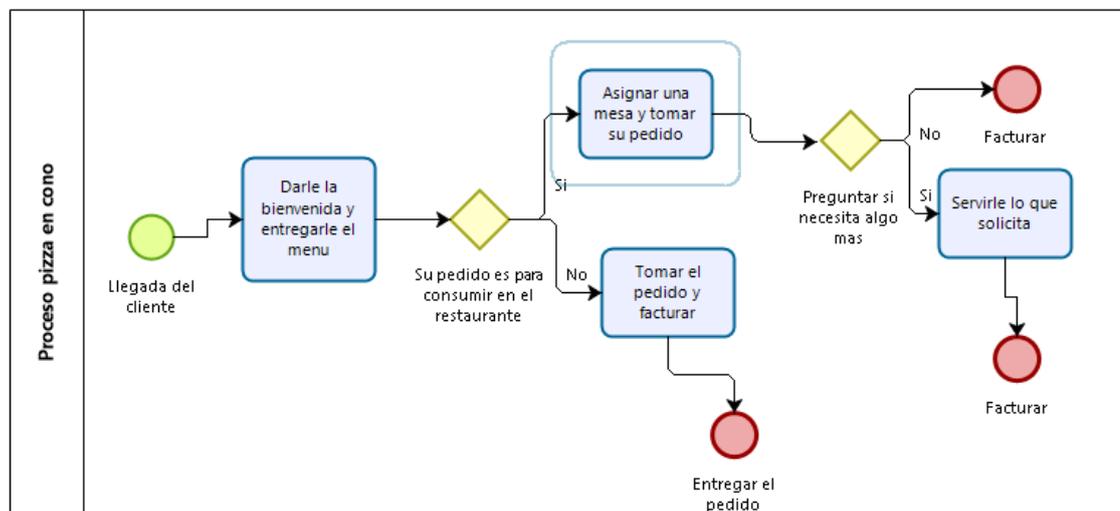
En el organigrama vertical podemos observar que van a existir dos departamentos que son gerencia general encargado de actividades como administración, revisión de contabilidad, administración del talento humano con una sola persona encargada.

En el segundo departamento de atención al público tendremos a dos personas multifuncionales el cajero encargado de recibir, cobrar, cuadrar caja y atender al cliente, mientras que el cocinero se encargara de preparar las órdenes y limpiar su área de trabajo.

## Formalización

Coniizza se regirá por políticas locales, nacionales y propias, asegurándose de cumplir las regulaciones y leyes correspondientes. Para operar de manera legal, el negocio obtendrá la patente municipal y contará con la Licencia Única de Actividades Económicas. Además, obtendrá el permiso de funcionamiento del Ministerio del Interior, así como el permiso de funcionamiento de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). Todos estos requisitos garantizarán el cumplimiento normativo y el funcionamiento adecuado del restaurante.

**Figura 6** Diagrama de flujo



*Nota:* Mapa de procesos de coniizza

## Mano de obra requerida

“La mano de obra es el esfuerzo y/o conocimiento, tanto físico como mental, que una persona puede aportar para llevar a cabo una tarea de la actividad productiva, la cual debe ser retribuida en caso de ser requerido”. (Grudemi, 2019)

Según la definición expuesta la empresa se manejará con 3 colaboradores con los siguientes perfiles y funciones:

**Propietario:** Encargado del manejo y administración de la empresa

Tabla 1 Requisitos del puesto propietario

Instrucción	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Administración	Experiencia a adquirir en creación de negocios y atención al cliente.	Cursos en creación empresarial. Marketing. Finanzas. Emprendimiento y herramientas digitales. Negociación.	Respeto. Puntualidad. Fuerza de voluntad. Carácter emprendedor. Liderazgo. Tener visión. Comunicativo. Saber cuándo ser individualista y cuando trabajar en equipo.

			Capacidad de realizar varias actividades a la vez.
--	--	--	--

*Nota:* Requisitos del puesto para el propietario.

Realizará todas las acciones relacionadas con la administración, contabilidad básica, talento humano, publicidad, mercadotecnia, innovación y creación de ideas.

Se espera un sueldo de 600 dólares americanos de forma mensual más beneficios de ley.

**Cajero:** Para el puesto de cajero el negocio busca una persona multifuncional con conocimientos básicos financieros y atención al público.

Tabla 2 Requisitos del puesto cajero.

Instrucción	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller en contabilidad.	Sin experiencia o con experiencia en cargos a fines.	Cursos sobre contabilidad básica, atención al cliente, Excel.	Honestidad. Puntualidad. Empatía. Lealtad.

*Nota:* Requisitos del puesto para el cajero.

Sus funciones a cumplir serán: atención a clientes, servidor de alimentos, atender cualquier duda o requerimiento del cliente y ayudar con la limpieza del establecimiento.

El salario destinado a pagar es de 475 dólares americanos de forma mensual más beneficios de ley.

**Cocinero:** Se busca que tenga conocimiento de gastronomía, posea cursos de cocina y al menos tenga el gusto de pasar en el área de cocina.

Tabla 3 Requisitos del puesto cocinero

Instrucción	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller. Técnico o Tecnólogo en Gastronomía	Mínimo 3 meses de experiencia en el área de comida rápida.	Cursos sobre programas de cocina e higiene laboral.	Higiene Puntualidad Responsabilidad Estar comprometido con el puesto.

*Nota:* Requisitos del puesto para el cocinero.

Sus funciones a realizar serán: cocinar los productos que ordenen los clientes, preparar o servir cualquier tipo de bebidas y limpiar su lugar del trabajo al final de la jornada.

El salario destinado a pagar es de 500 dólares americanos de forma mensual más beneficios de ley.

### **Funciones específicas del puesto**

#### ***Encargado de la administración***

- Realizar inventarios físicos y digitales.
- Constatar los cuadros de caja.
- Encargarse del ingreso y egreso.
- Comprobar a menudo el estado del mobiliario y equipos.
- Realizar publicidad del negocio.
- Realizar estudios de mercado cada que sea necesario.
- Encargarse del pago a los trabajadores.
- Comprar los implementos necesarios y materia prima según se requiera.
- Controlar la higiene del local.
- Contar con todos los permisos municipales y nacionales al día.
- Entre otras actividades.

#### ***Encargado de cocina***

- Realizar la limpieza del lugar utilizado al finalizar la jornada.
- Mantener las medidas de higiene en la elaboración de alimentos.
- Comprobar el estado y caducidad de los ingredientes.
- Preparar lo que le sea solicitado.

***Encargado atención al cliente (mesero)***

- Dar la bienvenida al cliente.
- Entregar el menú físico.
- Tomar las órdenes de los clientes.
- Entregar las órdenes a la persona de cocina.
- Ofrecer y servir bebidas.
- Lavar los utensilios usados por el cliente y limpiar la mesa.
- Cobrar y facturar.
- Hacer cuadro de caja todos los días.

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

### **Objetivo de mercadotecnia**

Incrementar el reconocimiento de la marca Coniizza en un 20% entre el público objetivo en un plazo de 6 meses, mediante estrategias de mercadotecnia que incluya la implementación de campañas publicitarias, en medios tradicionales y digitales, mediante la creación de contenido relevante y atractivo.

### **Investigación de mercado**

La investigación de mercado de Coniizza se basó en factores primarios, como la observación de restaurantes de comida rápida cercanos, teniendo en cuenta tanto la competencia directa como la indirecta. Se detectó una amplia variedad de opciones disponibles para los clientes en el área, pero la competencia directa es baja.

Dado que se trata de un sector densamente poblado y muy frecuentado por los ciudadanos, especialmente los días jueves, viernes y sábados debido a la presencia de centros de diversión locales, se identifica un mercado potencial para el negocio.

Además, se recopilará información adicional a través de fuentes secundarias para obtener una estimación de la población, mediante la cual se calculará la muestra, para proceder a realizar encuestas, con el fin de obtener información.

### **Modalidad**

Se realiza una encuesta en Google Forms de manera virtual, decisión tomada por la inseguridad que está atravesando el país, la encuesta es realizada a

familiares, amigos, vecinos, conocidos; que vivan en la parroquia la Magdalena y de preferencia en el sector del Pintado

### **Plan de muestreo**

Según el (El Comercio, 2020) en la parroquia la Magdalena existe una población de 27 919 habitantes, se toma en cuenta a toda la población de la Magdalena, porque la calle Michelena es visitada por todo el sector y sus alrededores debido a que es un sitio comercial, por lo tanto, mediante la siguiente formula se calculará la muestra:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 8% (0.08)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{27919 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(0,08)^2 * (27919 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{67,033,519}{449,089}$$

$$n = 150$$

### *Análisis de encuestas*

Tabla 4 Pregunta 1.

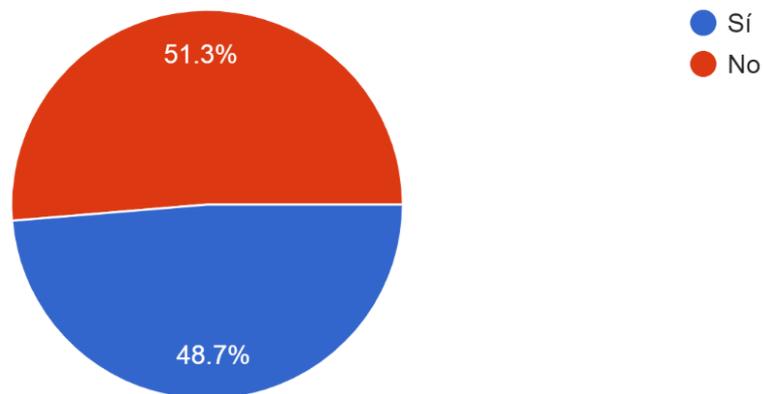
¿Ha probado alguna vez una pizza en cono?		
Si	No	Total
51.3%	48.7%	100%
73	77	150

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿Ha probado alguna vez pizza en cono?. Google Forms.

**Figura 7.** Diagrama pregunta 1

¿Ha probado alguna vez una pizza en cono?

150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### *Análisis*

Más de la mitad del público responde no haber probado una pizza en cono, lo cual brinda la oportunidad de entrar al mercado con pequeñas muestras del producto, con el fin de darlo a conocer, a su vez se puede deducir que el producto llamará la atención de quien no lo haya consumido o visto.

Tabla 5 Pregunta 2

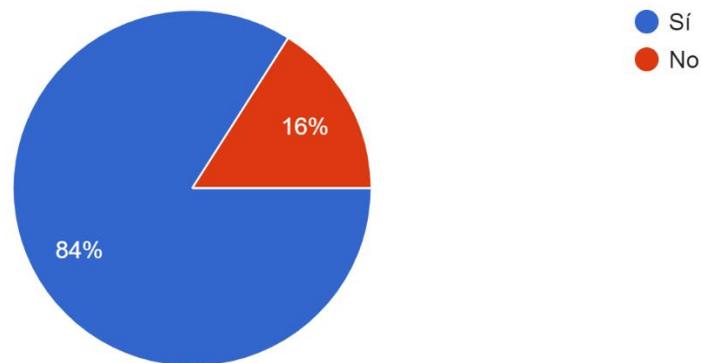
¿Le llama la atención una pizza en cono?		
Si	No	Total
84%	16%	100%
126	24	150

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿Le llama la atención una pizza en cono?. Google Forms.

Figura 8 Diagrama pregunta 2

¿Le llama la atención una pizza en cono?

150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### **Análisis**

Al 84% de las personas le llama la atención una pizza en cono, por lo cual se puede deducir que es un producto novedoso, y llamativo a la vista.

Tabla 6 Pregunta 3

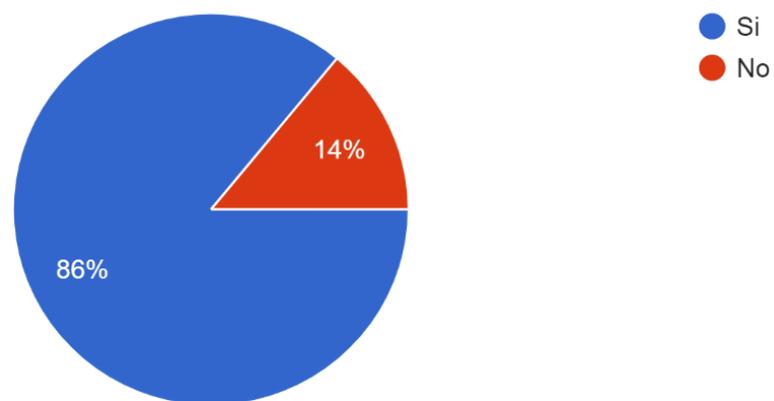
¿El nombre coniiizza le suena a una pizza en un cono?		
Si	No	Total
86%	14%	100%
129	21	150

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿El nombre coniiizza le suena a una pizza en cono?. Google Forms.

Figura 9 Diagrama pregunta 3

¿El nombre coniiizza le suena a una pizza en un cono?

150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### **Análisis**

Con el 86% de respuestas afirmativas podemos comprobar que el nombre de la microempresa hace referencia al producto estrella y está acorde al mismo según los encuestados por lo tanto el nombre se puede mantener.

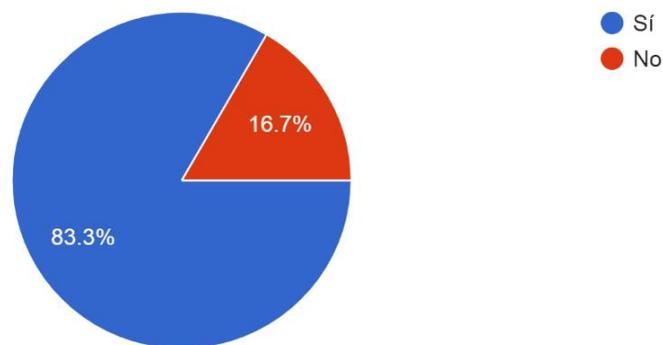
Tabla 7 Pregunta 4

¿Compraría usted una pizza en cono?		
Si	No	Total
83.3%	16.7%	100%
125	25	150

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿Compraría usted una pizza en cono?. Google Forms.

Figura 10 Diagrama pregunta 4

¿Compraría usted una pizza en cono?  
150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### **Análisis**

En su mayoría los encuestados respondieron que; si comprarían una pizza en cono, sin embargo, tienen poca información sobre ella, lo cual se puede interpretar como una compra por curiosidad misma que puede generar una oportunidad para generar una buena primera impresión o un enganche del cliente.

Tabla 8 Pregunta 5

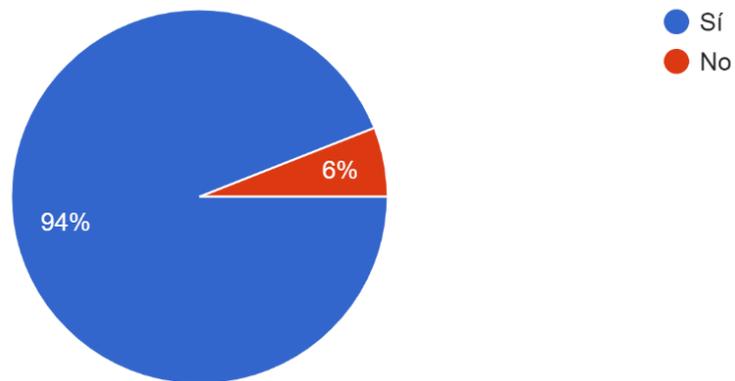
¿Le gustaría que coniiizza ofrezca empaques de papel reciclables?		
Si	No	Total
94%	6%	100%
141	9	150

Figura 11 Diagrama pregunta 5

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿Le gustaria que coniiizza ?. Google Forms.

¿Le gustaría que coniiizza ofrezca empaques de papel reciclables?

150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### **Análisis**

El ambiente cada vez es más tomado en cuenta por la sociedad y en esta pregunta se puede observar que la gente tiene un compromiso con el planeta y apoya el uso de productos reciclados, si el negocio usa estos productos será bien visto ante la sociedad actual.

Tabla 9 Pregunta 6

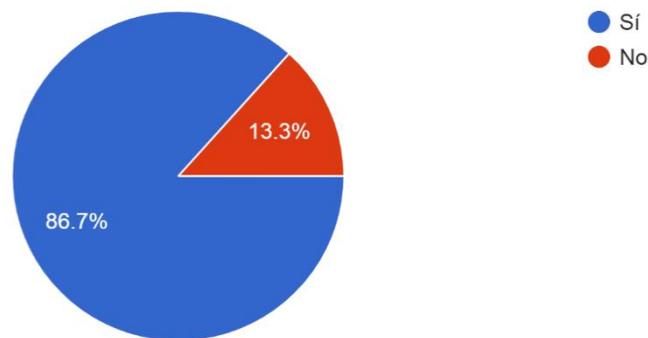
¿El servicio gratuito a domicilio dentro de 2 km le suena una buena promoción?		
Si	No	Total
86.7%	13.3%	100%
130	20	150

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿Ha probado alguna vez pizza en cono?. Google Forms.

Figura 12 Diagrama pregunta 6

¿El servicio gratuito a domicilio dentro de 2 km le suena una buena promoción?

150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### **Análisis**

La pandemia creó el hábito de pedir comida a domicilio en algunas personas, por lo tanto, es una buena promoción dicho servicio gratuito, y los encuestados lo afirmaron.

Tabla 10 Pregunta 7.

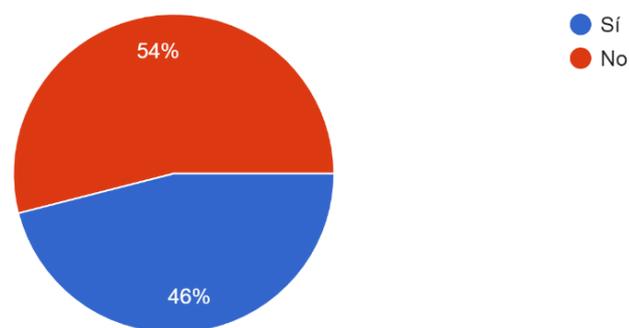
¿Usted está dispuesto a pagar un valor extra al valor de una rebanada de pizza tradicional?		
Si	No	Total
54%	46%	100%
69	81	150

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿Usted esta dispuesto a pagar un valor extra al valor de una rebandad de pizza tradicional ?. Google Forms.

Figura 13 Diagrama pregunta 7

¿Usted está dispuesto a pagar un valor extra al valor de una rebanada de pizza tradicional?

150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### **Análisis**

Más de la mitad de encuestados no estaría dispuesto a pagar un valor adicional de un pedazo de pizza tradicional, por lo tanto, el negocio debe realizar un estudio de mercado sobre los precios de las pizzerías cercanas de tal forma que se pueda establecer un precio competitivo.

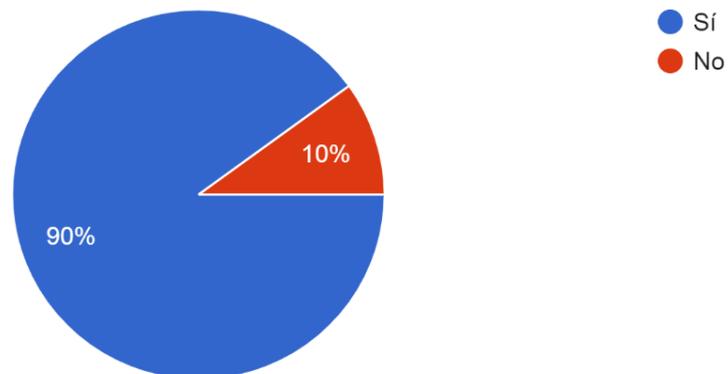
Tabla 11 Pregunta 8.

¿Si luego de probar el producto, le gusta, lo volvería a comprar?		
Si	No	Total
90%	10%	100%
135	15	150

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿Si luego de probar el producto, le gusta, lo volvería a comprar?. Google Forms.

Figura 14 Diagrama pregunta 8

¿Si luego de probar el producto le gusta, lo volvería a comprar?  
150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### **Análisis**

Un 90% de los encuestados compraría nuevamente el producto en caso de que sea de su agrado, por lo que el negocio deberá trabajar con ingredientes seleccionados y recetas bien elaboradas.

Tabla 12 Pregunta 9.

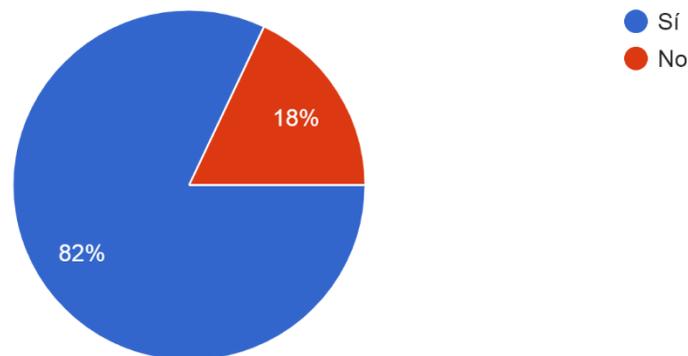
¿Le gustaría tener un local de pizzas en cono en el sector?		
Si	No	Total
82%	18%	100%
123	27	150

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿Le gustaria tener un local de pizzas en cono en el sector?. Google Forms.

Figura 15 Diagrama pregunta 9

¿Le gustaría tener un local de pizzas en cono en el sector?

150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### **Análisis**

Más del 80% de los encuestados indican que, si les gustaría tener un local de pizzas en cono en el sector, lo cual quiere decir que el producto tendría cierta acogida en el sector

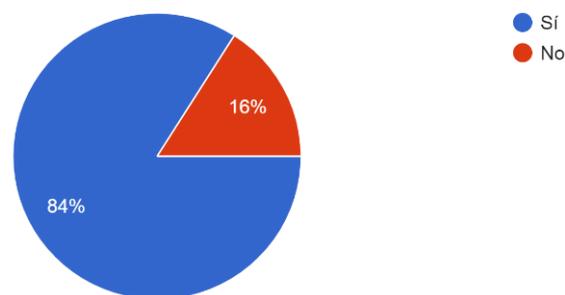
Tabla 13 Pregunta 10.

¿Al ver publicidad de pizzas en cono en el barrio o en redes sociales ¿Le gustaría ir a probarlo?		
Si	No	Total
84%	16%	100%
126	24	150

*Nota:* Orbe, W. (2023). ¿Al ver publicidad de pizzas en cono en el barrio o en redes sociales? ¿Le gustaría ir a probarlo?. Google Forms.

**Figura 16** Diagrama pregunta 10

Al ver publicidad de pizzas en cono en el barrio o en redes sociales ¿Le gustaría ir a probarlo?  
150 respuestas



*Nota:* Orbe, W. (2023). Gráfico creado por Google Forms

### **Análisis**

Por lo general una publicidad bien realizada puede captar clientes, el 84% de los encuestados afirma que le gustaría probar el producto luego de ver algún tipo de publicidad.

### *Análisis general*

El estudio de mercado, realizado a través de la encuesta realizada a una muestra de 150 personas, revela una perspectiva general positiva en cuanto a la aceptación del producto. En ocho de las diez preguntas realizadas, el "sí" obtuvo un porcentaje más alto de respuestas generalmente con un porcentaje superior al 80%, lo que indica una alta tasa de aceptación entre los encuestados.

Este alto porcentaje de respuestas favorables sugiere que el producto ha captado el interés y la aprobación de un porcentaje de personas encuestadas. Estos resultados nos indican que existe un potencial mercado objetivo.

Sin embargo, en dos de las preguntas un poco más de la mitad de encuestados respondió que no. Una de ellas se refiere a si alguna vez los encuestados han probado el producto, y la otra está relacionada con la percepción del precio. Estas preguntas podrían requerir un análisis más profundo.

En el caso de la pregunta sobre; si han probado o no el producto, existe una división casi equitativa entre aquellos que lo han probado y aquellos que no. Lo cual nos genera una oportunidad para dar a conocer el producto, tratando de generar una buena impresión

En cuanto a la pregunta sobre el precio, se puede deducir que hay diferentes percepciones en cuanto al precio. Algunos encuestados pueden considerar el precio como razonable, mientras que otros pueden percibirlo como demasiado alto. De manera que deberá ser ajustado según la competencia local.

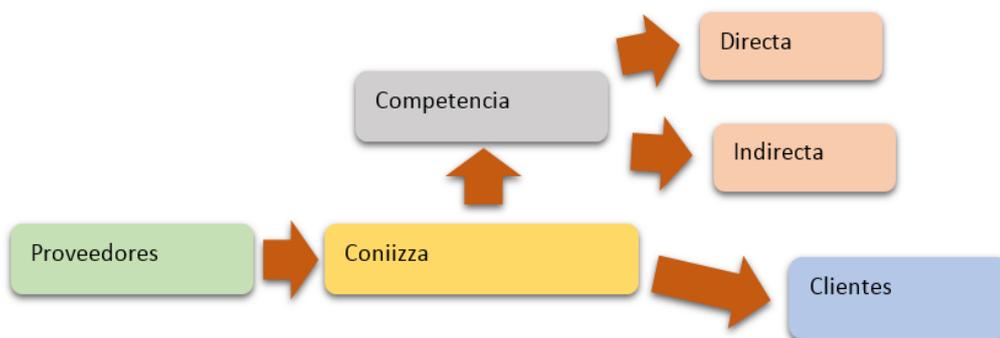
Estos resultados pueden ser un punto de partida para ajustar y mejorar la estrategia de marketing, e identificar áreas para el desarrollo del producto.

## Entorno empresarial

### *Microentorno*

Para el microentorno de Coniizza se considera a todo su entorno influyente con su actividad.

**Figura 17** Microentorno de Coniizza



*Nota:* Actores del microentorno.

### **Competencia directa.**

En el sector no existe el mismo producto a la venta sin embargo se puede considerar a la pizza un producto igual, pero con diferente concepto, por lo tanto, al realizar un análisis en el sector, se encontró dos competencias directas para el negocio,

**Pizza Hut:** Se encuentra a 7 cuadras de la ubicación propuesta, ofrece pizzas es un local estable y funciona algunos años, tiene una cartera de clientes y su único menú es pizza y bebidas.

**Pizza Los Tíos;** Se encuentra a 5 cuadras de la ubicación propuesta, tiene un menú más amplio, es nuevo y recién se da a conocer en el sector, aun no tiene una buena cartera de clientes y los precios de los productos son elevados.

### **Competencia indirecta**

Al ser un sector comercial, existe una cantidad variada de comida rápida por lo tanto en este análisis se considerará a la competencia indirecta más cercana e influyente, considerando a negocios que satisfacen la misma necesidad fisiológica que es el hambre.

**KFC:** Un local icónico del lugar, muy conocido y con gran clientela, ubicado a 3 cuadras de la ubicación propuesta para Coniizza, se dedica a la venta de pollo, hamburguesas y comida rápida en general.

**El Rincón de las Papitas:** El negocio de comida más cercano a Coniizza ofrece salchipapas y papipollos, es un local que tiene atención en las noches, con antigüedad de 1 a 2 años.

**Pollos el Gus:** Un local que se dedica a la venta de pollo asado y platos fuertes, normalmente se ve poco concurrido.

### **Productos Sustitutos**

Al tratarse de una pizza, pero en un formato diferente podríamos encontrar como productos sustitutos a las pizzas congeladas que venden en los supermercados o productos que satisfacen la misma necesidad fisiológica, como una empanada o un pan.

### **Proveedores**

Posterior a un análisis Coniizza al ser una microempresa de tipo alimentaria va a elaborar sus productos con materia prima que tenga sus debidos registros sanitarios, permisos correspondientes, a su vez mantengan la calidad y los precios justos.

Tabla 14 Proveedores de Coniizza.

Proveedor	Productos	Beneficios
Titán de corporación favorita	Harina de trigo Queso mozzarella Sal Levadura Orégano Aceitunas Entre otros.	Empresa seria Fiable Productos de calidad Precios competitivos a mayoristas.
Marcello`s	Pasta de tomate	Sabor conocido Usado por grandes franquicias Accesibilidad al precio al por mayor.
Pronaca	Carne- Pollo Embutidos	Transporte a domicilio en cantidades grandes. Calidad del producto.
Mercado Mayorista	Verduras y productos frescos Pimientos. Cebolla. Papas.	Productos frescos Precios accesibles.

*Nota:* Tabla de proveedores.

## Intermediarios

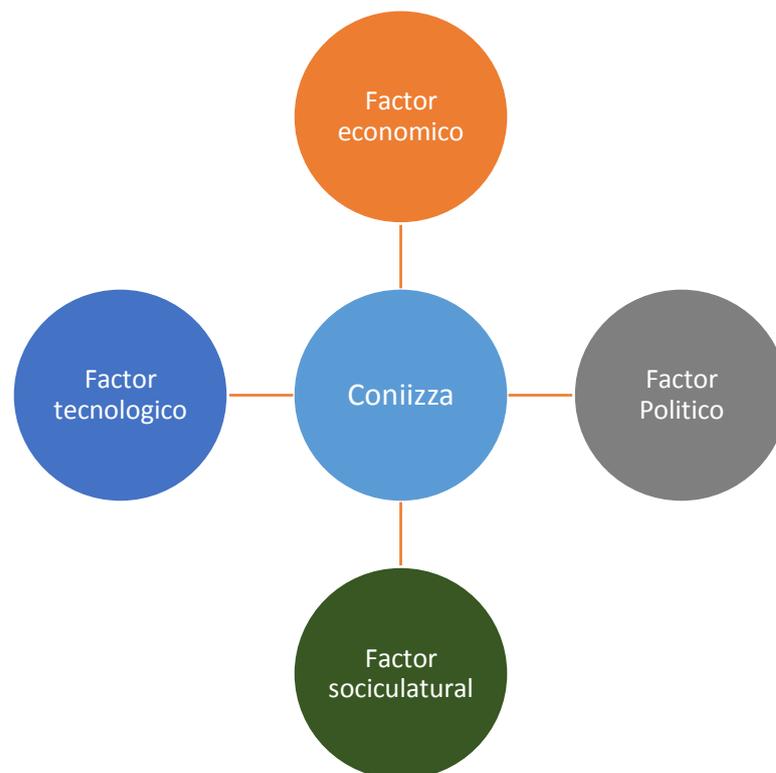
Coniizza, estará registrado mediante aplicaciones externas para vender por medio de Ubert Eats, o Rappi, con el fin de evitar costos adicionales por transporte a domicilio.

## Clientes

Coniizza es un negocio dirigido para todo público, adultos con sus hijos, parejas, estudiantes o cualquier persona amante de la pizza.

## Macroentorno

**Figura 18** Macroentorno de coniizza.



**Nota:** Actores del macroentorno.

### ***Factor económico***

El Ecuador es un país en vías de desarrollo, gran productor y exportador de varios artículos aunque aún se encuentra en recuperación por la pandemia del COVID-19 y tiene una economía aceptable gracias a la moneda en circulación, Según el (BCE, 2023) el primer trimestre de 2023, el Producto Interno Bruto (PIB) presentó un crecimiento interanual del 0,7% en comparación con el mismo período del año anterior, impulsado por la variación positiva de Consumo de los Hogares en 1,6%; Gasto de Gobierno en 0,5%; y Exportaciones en 0,4%.

Sin embargo, hay factores negativos como el desempleo que afectan a la economía familiar.

Dadas las circunstancias Coniizza fijara sus precios de acuerdo al valor del arriendo de bien inmueble, inflación de la moneda, capacidad adquisitiva de los consumidores y salario básico unificado.

### ***Factor político***

El Ecuador se encuentra en una grave crisis política, luego de un decreto de muerte cruzada, generando elecciones anticipadas, por lo tanto, existe la posibilidad en el cambio de políticas, incremento del riesgo país e inestabilidad económica, un posible cambio de la moneda o diferentes enfoques según el candidato que gane las elecciones.

Coniizza cumplirá con todos los parámetros actuales de funcionamiento y en caso de cambios por el nuevo gobierno se preparará para mantener estabilidad.

### ***Factor Tecnológico***

La tecnología avanza en todo el mundo, las redes sociales son cada vez más utilizadas, para las personas es indispensable tener un teléfono inteligente o al menos un dispositivo electrónico en el hogar, por lo tanto, Coniizza estará inmerso en el mundo tecnológico empezando por WhatsApp Business el cual contará con contestador automático para mensajes específicos como menú, ubicación, horarios. También se dispondrá de menú digital por medio de código QR y aprovechando la situación de crecimiento Tecnológico se empleará publicidad digital.

### ***Factor sociocultural***

El concepto de pizza en cono no es común ni típico en Ecuador, sin embargo, socialmente los ecuatorianos están acostumbrados a celebrar y deleitarse con una buena comida, especialmente comida rápida cuando se trata de celebrar a los más pequeños o necesitan hacer algo rápido, compartir una tarde con familiares o amigos. Coniizza ofrecerá promociones en fechas conmemorativas o festivas, acatándose a la cultura ecuatoriana.

### ***Producto y servicio***

Coniizza pondrá a disposición de su clientela pizzas en cono, comida rápida en general y bebidas, adaptándose a diferentes paladares con varias opciones de ingredientes de la mejor calidad, también contará con productos veganos y una presentación del producto llamativa

Mientras que ofreceremos un servicio de ingredientes o combos personalizados, en especial para los clientes que sean alérgicos a algún

ingrediente. Coniizza contara con un ambiente; llamativo, acogedor, zona wifi gratuita, música y música en vivo en ocasiones especiales.

### ***Producto esencial***

Los clientes buscan la satisfacción de necesidades fisiológicas y sociales, tales como saciar su hambre con una buena pizza en cono con abundante queso y compartir ese momento con su familia o amigos, por lo cual Coniizza se compromete a cumplir con todos los requerimientos para que el cliente tenga una experiencia de calidad.

### ***Producto real***

Coniizza dispondrá de pizzas en cono de diferentes ingredientes como champiñones, pepperoni, jamón, pollo, aceitunas, carne molida o hawaiana de piña.

Bebidas de todo tipo como cola, agua, limonada, jugos envasados, o bebidas con alcohol como cervezas.

Comida rápida en general como hamburguesas a elección, papas fritas y aperitivos como nachos con queso o chili.

En el caso de los combos el cliente tendrá la opción de agregar papas fritas y una bebida a elección, con un precio más accesible a comprarlos por separado.

### ***Características***

Los miembros de Coniizza tienen la responsabilidad de que los productos estén elaborados de forma higiénica, con la misma receta y cantidad de ingredientes siempre, además de preparar los productos de manera rápida para evitar que el cliente espere demasiado.

### ***Calidad***

Los ingredientes tendrán que ser almacenados en lugares limpios, los productos que necesiten refrigeración se encontraran en el congelador y se deberá tener un registro de las fechas de caducidad de cada producto, con el fin de vender productos frescos.

El ambiente de preparación deberá ser desinfectado todos los días antes y después de la jornada laboral por la persona encargada de cocina.

La materia prima será adquirida solo en establecimientos registrados y que vendan productos de alta calidad.

En el caso de los empleados, todos tendrán que cumplir con los requerimientos impuestos por entes de control y reglas del establecimiento como; lavado de manos frecuente, malla en el cabello, uso de mandil de cocina en caso de trabajar con alimentos, mascarilla.

### ***Estilo***

Coniizza adoptará una mezcla de dos estilos entre rustico y elegante en sus instalaciones. Los empleados trataran a los clientes de manera formal, pero a la vez serán muy amigables, el ambiente será acogedor con música, pero en bajo volumen para no interrumpir a los clientes y proyectando tranquilidad, a menos que sea alguna fecha festiva.

### ***Marca***

Coniizza es una palabra que proviene de cono y pizza, haciendo referencia al producto estrella y con el fin de proyectar al cliente un nombre creativo, especialmente que sea fácil de recordar.

### ***Producto aumentado***

A diferencia de las pizzerías tradicionales, la pizza en cono un producto con el mismo sabor de siempre, innovador y con más ingredientes dentro, en el cual existe una sensación de consumir un helado de pizza.

El local contará con zona wifi y un ambiente tranquilo en el cual pueda existir momentos inolvidables. Coniizza se unirá a la celebración de un cumpleaños ambientando el lugar con música y obsequiando al cumpleañosero un pequeño aperitivo o postre.

La atención personalizada, dando paso a la opinión y sugerencias del cliente serán una de las principales características. Existirán pequeños espacios adecuados para fotografías como columpios con luces led y fondos llamativos, para que sea un sitio atractivo.

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

#### ***Distintivos y uniformes***

##### ***Encargado de cocina***

- Camiseta a elección de preferencia blanca o negra.
- Pantalón a elección de preferencia Negro.
- Mandil negro con el logo de la empresa.
- Gorro de cocina con el logo de la empresa.

**Figura 19**

*Uniformes coniizza*



*Nota:* Uniforme cocina

### ***Cajero/Mesero***

- Camiseta blanca o negra con el logo de la empresa.
- Pantalón con el logo de la empresa.
- Zapatos cómodos negros.
- Malla para el cabello.

**Figura 20**

*Uniformes conizza*



*Nota:* Uniforme mesero

### ***Administrador***

- Camiseta blanca o negra con el logo de la empresa.
- Pantalón con el logo de la empresa.
- Zapatos negros.

**Figura 21**

*Uniformes conizza*



*Nota:* Uniforme admin.

## Materiales de identificación

### *Logotipo*

Figura 22 Logotipo de conizza.



*Nota:* Logotipo de la marca.

### *Rasgos distintivos*

La pizza animada nos infiere a que el producto es una pizza.

El cono con una pizza encima indica el producto.

Las letras de la empresa en color negro (El color puede variar según sea el fondo).

### *Colores*

**Color amarillo y naranja:** son colores que se encuentran en muchos alimentos y el cerebro asocia estos colores con nutrientes lo cual abre el apetito.

**Color negro:** se asocia a la elegancia y ayuda a resaltar el resto de colores.

**Color blanco:** Transmite paz y transmite limpieza.

**Color rojo:** Abre el apetito al ser asociado con frutas o carnes rojas, también puede resaltar sabores intensos.

### **Tarjetas de presentación**

Las tarjetas de presentación de Coniizza serán a una sola cara y brindarán información básica sobre el negocio a los clientes.

*Figura 23 Tarjeta de presentación.*



*Nota:* Tarjeta de presentacion de la empresa.

### **Hoja membretada**

La hoja membretada es utilizada para oficios, informes, requerimientos, contacto con clientes y proveedores importantes e inclusive para un buzón de sugerencias.

**Figura 24** Hoja membretada



*Nota:* Hoja membretada de la empresa.

### **Canal de distribución y punto de venta**

El punto de venta es un local físico en la calle Michelena y Av. Mariscal Sucre, mientras que el canal de distribución se maneja mediante una empresa externa como; Uber Eats.

### ***Promoción***

- Publicidad en Facebook.
- WhatsApp Business.
- Volantes y carteles de publicidad.

### **Contacto**

- Llamadas, SMS o WhatsApp.
- Facebook.
- Correo electrónico.

### **Negociación**

La negociación será de preferencia presencial con proveedores o clientes que necesiten de servicios especiales como fiestas de cumpleaños, o por medio de llamadas.

### **Financiamiento**

Tabla 15 Costos de publicidad

Tipo de publicidad	Detalle	Precio
Tarjetas de presentación	1000 unidades, 1 vez al año	\$15.00
Volantes publicitarios A6	1000 unidades 1 vez al año	\$20.00
Publicidad en redes sociales, una diferente cada mes.	1 vez por mes	\$10.00
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$155</b>

*Nota:* Financiamiento por gastos de publicidad.

### **Riesgos y oportunidades de negocio**

El riesgo que corre el negocio debido a la situación actual del país con factores externos al negocio como crisis política e inseguridad en el país lo cual está afectando drásticamente a los negocios, porque los grupos delictivos piden al negocio una cierta cantidad de dinero para su protección, denominado como “vacuna” y denominando a estos grupos como “vacunadores”. A parte de lo

mencionado existen asaltos en donde se llevan los ingresos del negocio y las pertenencias de los clientes, lo cual genera miedo en la población en general.

Coniizza no puede hacer nada para combatir la inseguridad, sin embargo, tratará de evitar ciertas acciones delictivas manteniendo la puerta cerrada, pero sin llave, siendo un poco más demoroso abrirla, sistema de alarma enlazado al UPC que se encuentra en el sector, sistema de cámaras de vigilancia.

Con ello Coniizza ofrecerá cierta tranquilidad a los clientes y estará preparada para enfrentar cualquier cambio en política pública para acatarse y funcionar con normalidad.

### **Fijación de Precios**

Para los precios de Coniizza se considerará la materia prima, mano de obra, gastos administrativos, gastos de fabricación, utilidad, IVA, imprevistos.

### Pizza en cono clásica

Tabla 16 Fijación de precios pizza en cono

 <b>CONIIZZA</b>		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Pizza en cono clásica	<b>Código:</b> 001		
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	17/07/2023			
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (KG)	CANTIDAD	TOTAL
Masa (harina, sal, levadura)	g	\$1.00	1	\$0.10
Queso mozzarella	g	\$4.50	1	\$0.30
Pasta de tomate	g	\$4.00	1	\$0.10
Peperoni	g	\$3.80	6	\$0.15
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total bruto</b>	<b>\$0.65</b>
			<b>10% imprevistos</b>	<b>\$0.065</b>
			<b>Total neto</b>	<b>\$0.72</b>
			<b>Gasto de fab. 15%</b>	<b>\$0.10</b>
			<b>Factor costo 25%</b>	<b>\$0.16</b>
			<b>Mano de obra 45%</b>	<b>\$0.32</b>
			<b>G. Admin 10%</b>	<b>\$0.06</b>
			<b>50% utilidad</b>	<b>\$0.65</b>
			<b>Subtotal</b>	<b>\$2,73</b>
			<b>12% IVA</b>	<b>\$0.32</b>
			<b>10% servicio</b>	<b>\$0.27</b>
			<b>Total</b>	<b>\$3,32</b>

*Nota:* Analisis de precios.

**Implementación del negocio****Arriendo del local.**

Tabla 17 Arriendo del local.

<b>ARRIENDO DEL LOCAL</b>		
<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Semestral</b>	<b>Total Anual</b>
\$400.00	\$2400.00	\$4800.00

*Nota:* Precio del arriendo

**Equipos industriales.**

Tabla 18 Equipos industriales.

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Horno para pizzas	1	\$420.00	\$420.00
Freidora con plancha	1	\$190.00	\$190.00
Virina frigorífico Oster	1	\$499.00	\$499.00
Tanque de gas	2	\$35.00	\$70.00
Campana extractora	1	\$156.00	\$156.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$1335.00</b>

*Nota:* Equipos industriales necesarios para la empresa.

***Equipos de computación.***

Tabla 19 Equipo de computación.

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Caja registradora completa con facturación electrónica.	1	\$439.00	\$439.00
<b>TOTAL</b>			\$439.00

*Nota:* Equipos de computación necesarios

***Muebles y enseres.***

Tabla 20 Muebles y enseres.

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Juegos de mesa y sillas	6	\$140.00	\$840.00
Mesa con repisa de acero inoxidable	1	\$149.00	\$149.00
Juego de cuchillos	1	\$27.00	\$27.00
Moldes de acero inoxidable	1	\$180.00	\$180.00
Bandeja de acero inoxidable	2	\$8.25	\$16.50
<b>TOTAL</b>			\$1.212.00

*Nota:* Muebles y enseres para el local.

### Equipos industriales de seguridad.

Tabla 21 Implementos de seguridad.

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor de polvo 10 Lb	1	\$18.00	\$18.00
Detector humo	1	\$5.00	\$5.00
Lámpara de emergencia	1	\$12.00	\$12.00
Señalética para emergencias e informativas	8	\$2.00	\$16.00
<b>TOTAL</b>			\$51.00

*Nota:* Equipos *necesarios* para la seguridad

**Suministros de oficina.**

Tabla 22 Suministros de oficina

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Esfero negro y azul.	1	\$1.00	\$1.00
Grapadora con grapas	1	\$2.00	\$2.00
Paquete 25 hojas.	1	\$0.50	\$0.50
Cuaderno universitario	1	\$1.40	\$1.40
Tijera	1	\$1.50	\$1.50
Carpeta plástica	1	\$1.00	\$1.00
<b>TOTAL</b>			\$7.40
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$88.80

*Nota:* Utiles de oficina.

**Servicios básicos.***Tabla 23 Servicios básicos*

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Mensual</b>
Luz eléctrica	\$60.00
Agua potable	\$50.00
Teléfono fijo	\$8.00
Internet	\$35.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$153.00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$1.836.00</b>

*Nota:* Gastos en servicios basicos.

**Artículos de limpieza.**

Tabla 24 Artículos de limpieza

<b>ARTÍCULOS DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba de nilón	1	\$3.00	\$3.00
Trapeador	1	\$5.00	\$5.00
Pala	1	\$3.00	\$3.00
Jabón de platos liquido	3	\$2.00	\$6.00
Estropajo metálico	1	\$1.00	\$1.00
Estropajo de platos	3	\$1.00	\$3.00
Esponja lavaplatos	3	\$0.40	\$1.20
Papel higiénico industrial	3	\$2.50	\$7.50
Alcohol galón	1	\$8.00	\$8.00
Desinfectante antibacterial	1	\$5.00	\$5.00
<b>TOTAL</b>			\$42.70
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$512.40

**Nota:** Implementos de limpieza.

## **PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

Coniizza será una empresa unipersonal constituida por una sola persona natural, por lo tanto, deberá cumplir con los siguientes requisitos nacionales y locales en diferentes instituciones para su funcionamiento normal.

### **Superintendencia de compañías**

Posterior a la verificación de la disponibilidad del nombre de Coniizza, deberá cumplir los siguientes requisitos para su registro.

- Persona natural representante legal: Nombramiento de representación legal o constancia de otro tipo de representación legal.
- Acudir a las oficinas del Registro Mercantil, respetando las medidas de bio seguridad determinadas por el COE cantonal y nacional.
- Tres (3) ejemplares originales de la escritura pública de constitución de la compañía o sociedad, emitida por el notario, mediante el cual se da fe del acto de constitución y en la que consten las firmas de los socios.
- Presentar la Reserva de denominación (Reserva del nombre) emitida por la Superintendencia de Compañías.
- Pago realizado en las ventanillas del Registro Mercantil según el valor de la cuantía. \$ 25,00 + 0.5 % del valor de la cuantía determinada en el contrato

(Gob.ec, 2023)

### **Servicio de rentas internas (SRI)**

Coniizza necesita solicitar un RUC en el servicio de rentas internas para poder iniciar su actividad económica, y poder emitir facturas, para lo cual se solicita los siguientes requisitos:

- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente (Gob.ec, 2022)

### **Permiso de los bomberos (LUAE)**

Cumpliendo con requerimientos básicos de seguridad sugeridos por el cuerpo de bomberos, Coniizza deberá solicitar un permiso (LUAE) para poder operar. El trámite no tiene costo y los requisitos son los siguientes:

- Solicitud del LUAE
- Patente Municipal
- Pago de impuesto y tasas relacionadas con el desarrollo de su actividad económica, del año inmediato anterior siempre y cuando sea exigible.
- Adicional debe conocer el número de predio del establecimiento en donde realiza la actividad económica. (Gob.ec , 2022)

### **Patente municipal**

Para la obtención de la patente Coniizza deberá inscribirse en “El RAET es el Registro de Actividades Económicas para la Gestión Tributaria, mediante el cual se le asigna un número al contribuyente para su inscripción en el catastro de

comerciantes, a través del cual deberá cumplir con las declaraciones del Impuesto de Patente Municipal” (Municipio Quito , s.f.)

Por lo tanto, Coniizza deberá presentar los siguientes requisitos en las ventanillas universales de Servicios Ciudadanos de cualquier Administración Zonal del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito:

- Copia del RUC / RIMPE
- Copia del RUC del contador (para personas naturales obligadas a llevar contabilidad)
- Copia de cédula y certificado de votación (actualizada) (Municipio Quito , s.f.)

### **Uso de suelo**

Coniizza deberá constatar mediante el número de predio, que el local esté debidamente registrado y se permita el correcto funcionamiento para actividades comerciales, según lo exija el municipio de Quito. El pago del uso de suelo normalmente se encuentra en el pago del impuesto predial por lo tanto deberá correr por parte del arrendador o dueño de la propiedad.

### **Registro patronal IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)**

Coniizza deberá realizar el registro patronal en el IESS para poder afiliarse al seguro a sus colaboradores para lo cual se deberá descargar una solicitud de clave en la página oficial del IESS, posteriormente acercarse a sus oficinas con los siguientes documentos:

- Solicitud de Entrega de Clave (Impresa)
- Copia del RUC (Excepto para empleadores domésticos)
- Copia de Cédula (Representante legal)
- Copia de Papeleta de Votación (Representante legal)
- Copia de Pago (Servicio Básico – Agua, Luz o Teléfono)
- Calificación Artesanal (Personal) (EcuadorEc, s.f.)

### **Ministerio de Trabajo**

Coniizza deberá registrar al titular de la empresa como empleador en el sistema SUT para posterior poder registrar a los empleados y los contratos de trabajo, por lo tanto, se deberá seguir los siguientes pasos:

- Ve al sistema online del SUT del Ministerio de Trabajo y da clic en «Ingresar».
- Escoge la opción «Sistema para personas jurídicas y naturales».
- Si es tu primera vez, debes crear un usuario como empleador.
- Vuelve a la página principal del SUT e inicia sesión.
- Selecciona la opción «Datos del trabajador y Actas de Finiquito».
- En el menú desplegable pulsa «Datos del trabajador» y elige «Ingreso datos del trabajador»
- Acepta los Términos y Condiciones de Uso.
- En la primera sección (UBICACIÓN), llena los datos correspondientes a la ubicación del trabajador (región, provincia, tipo de contrato, etc.) y da clic en «Continuar».

- En la siguiente sección (EMPLEADO) llena los campos de identificación (nombres, fecha de nacimiento, tipo de identificación, etnia, teléfonos, correo electrónico, etc.).
- Continúa llenado las demás secciones.
- Finalmente, en la sección DATOS ADICIONALES, sube el archivo del contrato de trabajo al sistema, especifica la fecha de inicio laboral, el número de horas de trabajo, el cargo, la remuneración, etc., y da clic en «Guardar».
- Si deseas registrar más empleados, elige la opción «Nuevo Trabajador» y repite el proceso.

(Tramites basicos , 2023)

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

Coniizza propone un desarrollo sostenible mediante la convivencia armónica con la comunidad y la naturaleza, por lo tanto, se plantea objetivos ambientales y sociales.

Mediante la implementación de prácticas de elaboración amigables con el ambiente, ingredientes no contaminantes, uso de embaces reciclables para la obtención de materia prima, correcto manejo de residuos específicamente del aceite y productos de limpieza, uso de aparatos electrónicos con el menor impacto ambiental posible.

Coniizza se compromete a tener responsabilidad social fomentando la igualdad, ética, honestidad, creación de empleo, apoyo a organizaciones benéficas cuando el presupuesto nos lo permita, igualdad de género y respeto teniendo un espacio acogedor, libre de discriminación, donde clientes y empleados son tratados con igualdad y dignidad, sin importar su origen, raza, género, orientación sexual o religión.

Por lo tanto, la empresa va a fomentar un ambiente de convivencia armoniosa y respetuosa, donde cada persona es valorada y tratada con respeto.

**Figura 25** Objetivos de desarrollo sostenible



*Nota:* Objetivos del departamento de asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas

En base a los objetivos Coniizza empleara los siguientes en su negocio:

### ***Desarrollo social***

- 3. Salud y Bienestar.
- 5. Igualdad de género.
- 8. Trabajo decente y crecimiento económico.

### ***Desarrollo ambiental***

- 7. Energía sustentable y no contaminante.
- 12. Producción y consumo responsable.
- 14. Vida submarina.
- 15. Vida de ecosistemas terrestres.

## **Desarrollo social**

### ***Salud y Bienestar***

Con el fin de resguardar la salud de los clientes se tomará en cuenta la obtención de materia prima de calidad, fresca y en constante revisión de fechas de caducidad, adicionalmente la desinfección del lugar donde se prepara los alimentos y mesas de consumo.

### ***Igualdad de genero***

Coniizza promete impulsar la igualdad de género contratando a colaboradores no por su género si no por sus capacidades, políticas laborales a favor de la igualdad salarial, licencia de maternidad o paternidad, capacitaciones a los colaboradores para prevención del acoso y discriminación laboral.

### ***Trabajo decente y crecimiento económico.***

Los empleados del establecimiento tendrán un sueldo fijo según la ley igual o superior al salario básico unificado, afiliación al IESS, decimos por ley y posibilidad de un incremento en su salario según la situación del país y la empresa.

## **Desarrollo ambiental**

### ***Energía sustentable y no contaminante***

Los aparatos electrónicos serán modernos con uso eficiente de energía de preferencia categoría A, uso responsable y controlado del gas e iluminación led.

### ***Producción y consumo responsable***

Con el propósito de aprovechar todos los ingredientes se elaborarán los productos según sean solicitados y la materia prima será comprada según la

demanda de la misma, evitando gastos incensarios de energía, gas y productos orgánicos.

### ***Vida submarina***

Con el objetivo de contrarrestar el impacto negativo con respecto a la vida submarina, Coniizza no utilizara envases plásticos, sorbetes, ni cubiertos plásticos, remplazándolos por cubiertos reutilizables y envolturas de papel reciclable. Además, se usarán productos de limpieza amigables con el océano.

### ***Vida de ecosistemas terrestres***

El compromiso con los ecosistemas terrestres es cuidar el agua, usando cantidades controladas y necesarias, ofreciendo a los clientes opciones vegetarianas y gestionando un buen manejo de residuos, separando los residuos orgánicos de los comunes, evitando contaminar el suelo.

## **PROCESO FINANCIERO**

### **Introducción**

En este apartado se abordará el aspecto financiero de Coniizza, en el cual se analizará la parte financiera, recursos económicos necesarios y su estructura con el fin de conocer su rentabilidad, lo cual sirve para tener una idea más clara del negocio

### **Inversión**

La inversión es el recurso económico que se destina para la compra de activos, con una proyección a futuro.

### ***Objetivo de la inversión***

Implementar el negocio en el sector con el fin de obtener rentabilidad a mediano plazo.

### **Activos fijos**

En finanzas se considera como activo fijo de una empresa a aquellos activos que se los adquiere para poder producir un bien o un servicio o mantener operativo un negocio durante un mediano y largo plazo (Loor, s.f.)

Por lo tanto, Coniizza considera a sus activos fijos; los equipos industriales, de seguridad y equipos de computación, adicionalmente muebles y enseres.

Tabla 25 Activos Fijos

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Edificio	0
vehículo	0
Equipos Industriales / seguridad	1386
Equipos de Computación	439
Muebles - enseres	1212
<b>TOTAL</b>	<b>3037</b>

*Nota:* Tabla de activos fijos Coniizza.

### **Capital de trabajo**

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos de una empresa o institución financiera para realizar sus operaciones con normalidad. Es decir, los activos para que una compañía sea capaz de hacer sus funciones y actividades a corto plazo.

El capital de trabajo muestra el equilibrio que tiene una empresa entre activos y pasivos (deudas o compromisos de pago), por ende, es un indicador de si tiene lo suficiente para operar antes de obtener ganancia. (Konfio , s.f.)

Para el capital de trabajo de coniizza se considera aspectos básicos para el funcionamiento normal de la microempresa como; sueldos, servicios básicos, material de oficina, alquiler, publicidad y adquisición de productos, entre otros.

Tabla 26 Capital de trabajo.

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>3 meses</b>	<b>12 meses</b>
Sueldos	5583,825	22335,3
Servicios Básicos	459	1836
Material oficina	22,2	88,8
Material limpieza	128,1	512,4
Gastos documentos, permisos	125	500
Alquiler local	1200	4800
Publicidad	38,75	155
Adquisición productos	1200	4800
Gastos financieros	1050	4.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>9806.87</b>	<b>39227.5</b>

*Nota:* Tabla capital de trabajo de Coniizza

### ***Inversión Total***

Para la inversión total Coniizza considera a los activos fijos y el capital de trabajo para 12 meses.

Tabla 27 Inversión total.

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
Activo fijo	3037
Capital de trabajo 12 meses	39227.50
<b>TOTAL</b>	<b>42264.50</b>

*Nota:* Inversión total de la empresa

### **Sueldos**

El sueldo es el pago que recibirán los colaboradores a cambio de su trabajo más el porcentaje del aporte del IESS cubierto por la empresa, detallados a continuación:

Tabla 28 Sueldos

<b>SUELDOS</b>					
<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>ANUAL</b>	<b>IESS EMPLEADO</b>	<b>IESS EMPRESA</b>	<b>GASTO SUELDOS ANUAL</b>
Administrativo	600	7200	680,4	874,8	7394,4
Cocinero	500	6000	567	729	6162
Cajero-mesero	475	5700	538,65	692,55	5853,9
<b>TOTAL</b>	<b>1575</b>	<b>18900</b>	<b>1786,05</b>	<b>2296,35</b>	<b>19410,3</b>

*Nota:* Sueldos de empleados y aporte al IESS.

### ***Beneficios legales***

Los beneficios de ley son el décimo cuarto sueldo que corresponde a un salario básico unificado y el décimo tercer sueldo correspondiente al salario completo del empleado según el Ministerio de Trabajo.

Tabla 29 Beneficios por ley sueldos.

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>DECIMO 4°</b>	<b>DECIMO 3°</b>	<b>TOTAL DECIMOS</b>
Administrativo	600	450	600	1050
Cocinero	500	450	500	950
Cajero-mesero	475	450	475	925
<b>TOTAL</b>	<b>1575</b>	<b>1350</b>	<b>1575</b>	<b>2925</b>

*Nota:* Calculo del décimo cuarto y tercer sueldo colaboradores.

Los sueldos incluido el porcentaje de aportación al IESS y los beneficios de ley nos dan un total anual de 22335,3 dólares americanos.

Tabla 30 Total de sueldos y decimos

<b>TOTAL SUELDOS</b>	<b>TOTAL DECIMOS</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
<b>19410,3</b>	<b>2925</b>	<b>22335,3</b>

*Nota:* Calculo total de decimos y sueldos colaboradores.

### Depreciación de activos fijos

La depreciación de activos fijos “se refiere a la pérdida de valor que un bien experimenta a lo largo de su vida útil. Este cálculo lo realizan todas las empresas con todos sus activos fijos, es decir, con los objetos y bienes que compra para aprovecharlos durante más de un año.” (Gasbarrino, 2021)

Coniizza contempla los siguientes porcentajes de depreciación en los activos fijos: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33,33%, muebles y enseres 10%.

Tabla 31 Depreciación de activos fijos.

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS (en línea recta)</b>			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Industriales	1386	10%	138,6
Edificio	0	5%	0
Vehículos	0	20%	0
Equipos de Computación	439	33,33%	146,3187
Muebles y Enseres	1212	10%	121,2
			406,12

*Nota:* Calculo de depreciación.

### ***Tabla de amortización capital financiado.***

En una tabla de amortización podrás visualizar las cuotas, interés y otros conceptos que se pueden generar al obtener un préstamo. (Jhony, s.f.)

En la siguiente tabla se detalla el monto a pagar, la tasa de interés y el plazo de tiempo.

Tabla 32 Tabla de Amortización

<b>MONTO</b>	21181,53			
<b>TASA</b>	14%			
<b>PLAZO</b>	5			
<b>PERIODO</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>PAGO INTERÉS</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0	-	-	-	21181,53
1	6169,83	2.965,41	3.204,42	17.977,11
2	6169,83	2.516,80	3.653,04	14.324,08
3	6169,83	2.005,37	4.164,46	10.159,62
4	6169,83	1.422,35	4.747,48	5.412,13
5	6169,83	757,70	5.412,13	0,00

*Nota:* Calculo de amortización.

La tabla de amortización del capital financiado de Coniizza está calculada con un interés del 14% a un plazo de 5 años, de manera que en el último periodo toda la deuda este saldada.

### Estructura de capital

La estructura de capital de Coniizza está conformada por 49.9% capital propio correspondiente a \$21082,97 dólares y 50.1% de capital financiado mediante una institución financiera de \$21181.53 dólares, dando una inversión total de \$42264,50 dólares americanos.

Tabla 33 Estructura de capital

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	21082.97	49.9%	22%	10,9%	
Capital Financiero	21181,53	50.1%	14%	7,1%	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>42264.50</b>	<b>100%</b>		<b>18%</b>	<b>TMAR</b>

*Nota:* Calculo de la estructura de capital propio y financiado.

### ***TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento).***

La tasa de descuento que es igual a la tasa mínima de rendimiento TMAR compuesta por la tasa pasiva del capital propio, más el riesgo país de 10,9% y más la tasa del capital financiado de 7,1% dando como resultado una tasa mínima de rendimiento (TMAR) de 18%.

### **Punto de equilibrio**

El punto de equilibrio es establecido a través de un cálculo que sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables, esto es, cuando logras vender lo mismo que gastas, no ganas ni pierdes, has alcanzado el punto de equilibrio. (Contreras, 2021)

Para calcular el punto de equilibrio debemos dividir los costos fijos por la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo variable unitario (margen unitario).

En la siguiente tabla se representa los costos fijos mensuales correspondientes a los sueldos y al alquiler.

Tabla 34 Costos fijos

<b>Costos fijos</b>	
Arriendo	490
Sueldos	1861,27
<b>TOTAL</b>	<b>2351,27</b>

*Nota:* Costos fijos Coniizza

### **Margen de contribución**

El margen de contribución es el precio de venta por unidad menos el costo variable por unidad, dicho valor contribuye a los costos fijos.

El producto principal de Coniizza tiene un precio de 3,32 dólares al cual se le deberá restar 0,65 centavos de costos, dando un margen de contribución de 2,67 dólares.

Tabla 35 Margen de contribución

Precios y costos		
precio	3,32	
costo	0,65	
ganancia	<b>2,67</b>	<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>

*Nota:* Calculo del margen de contribución.

Para poder alcanzar el punto de equilibrio es necesario realizar 881 ventas mensuales, un aproximado de 34 ventas diarias.

Tabla 36 Punto de equilibrio

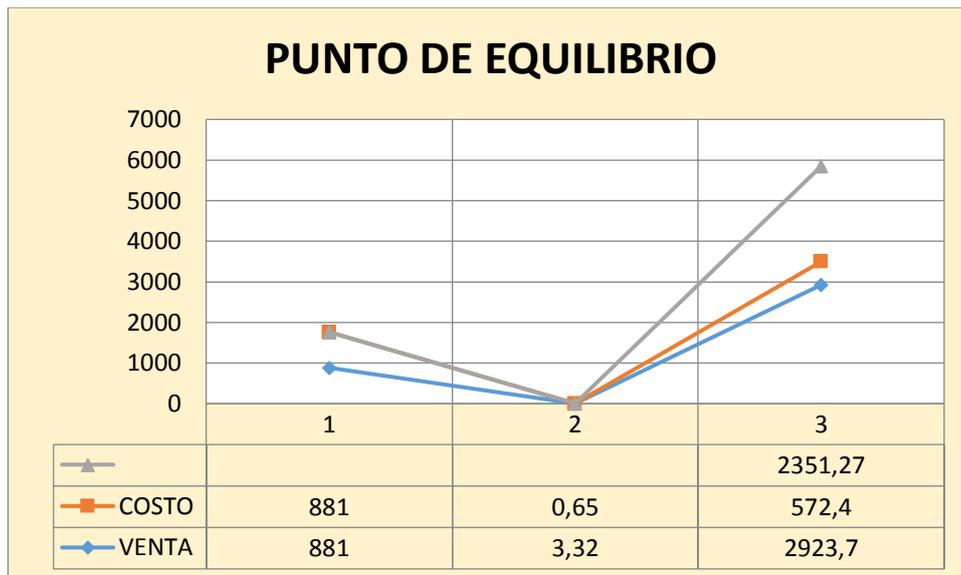
<b>PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>				
PE=	881			
	881	Pizzas en cono	33,9	diario

*Nota:* Ventas para alcanzar el punto de equilibrio.

Tabla 37 Ventas para el punto de equilibrio

VENTA	881	3,32	2923,7
COSTO	881	0,65	572,4
			<b>2351,27</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>0</b>

*Nota:* Calculo punto de equilibrio

**Figura 26** Punto de equilibrio

*Nota:* Grafico, punto de equilibrio.

Tabla 38 Ventas proyectadas

ventas proyectadas			
1800	5976	71712	ventas
1800	1170	14040	costo

*Nota:* Tabla ventas proyectadas.

### Costo de ventas

Coniizza tiene una proyección para un periodo de 5 años donde se puede conocer las ventas proyectadas en cada año, además de la utilidad bruta y neta, entre otros factores que intervienen para realizar el cálculo del flujo de ventas.

Tabla 39 Flujo de ventas

<b>FLUJO DE VENTAS</b>						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		71712,00	73870,53	76094,03	78384,46	80743,84
COSTO DE VENTAS		14040,00	14462,60	14897,93	15346,36	15808,28
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		57672,00	59407,93	61196,11	63038,11	64935,56
GASTOS ADMINISTRATIVOS		22335,30	23007,59	23700,12	24413,49	25148,34
SERVICIOS BÁSICOS		1836,00	1891,26	1948,19	2006,83	2067,24
MATERIAL OFICINA		88,80	91,47	94,23	97,06	99,98
ALQUILER LIMPIEZA		512,40	527,82	543,71	560,08	576,93
GASTOS DOCUMENTOS, PERMISOS		500,00	515,05	530,55	546,52	562,97
ALQUILER		4800,00	4944,48	5093,31	5246,62	5404,54
DEPRECIACIONES		406,12	406,12	406,12	406,12	406,12
AMORTIZACIONES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD OPERATIVA		27193,38	28024,13	28879,88	29761,39	30669,43
GASTOS FINANCIEROS		2965,41	2516,80	2005,37	1422,35	757,70
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		24227,97	25507,33	26874,51	28339,04	29911,73
BASE IMPOSITIVA		6056,99	6376,83	6718,63	7084,76	7477,93
UTILIDAD NETA		18170,98	19130,50	20155,88	21254,28	22433,80

*Nota:* Flujo de ventas proyectadas.

### **Flujo de caja**

El flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un periodo determinado. (Kiziryan, 2020)

Para el flujo de caja de Coniizza se considera todos los egresos e ingresos que tiene el establecimiento con una proyección de 5 años.

Tabla 40 Flujo de caja

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		27193,38	28024,13	28879,88	29761,39	30669,43
DEPRECIACIÓN		406,12	406,12	406,12	406,12	406,12
AMORTIZACIÓN		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- BASE IMPOSITIVA		6056,99	6376,83	6718,63	7084,76	7477,93
- GASTOS FINANCIEROS		2965,41	2516,80	2005,37	1422,35	757,70
- PAGO CAPITAL		3.204,42	3.653,04	4.164,46	4.747,48	5.412,13
+ VALOR DE SALVAMENTO						
+ CAPITAL DE TRABAJO						
- REPOSICIÓN DE ACTIVOS						
= FLUJO NETO DE CAJA	42264.50	15.372,68	15.883,58	16.397,54	16.912,91	17.427,78

*Nota:* Flujo de caja.

### **Cálculo del VAN Y el TIR**

#### ***Valor actual neto (VAN) o VPN***

El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN). (Velayos, 2020).

Mediante el indicador financiero se puede establecer la viabilidad de Coniizza, por lo que se determina viable con un VAN de 16352,91 dólares.

### ***Interpretación del VAN***

Tabla 41 Interpretación VAN

<b>VAN= VALOR ACTUAL NETO (INDICADOR DE RENTABILIDAD)</b>
VAN= BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS - INVERSIÓN
VAN < 0 EL PROYECTO NO ES RENTABLE
VAN > 0 EL PROYECTO ES RENTABLE
VAN = 0 EL PROYECTO ES INDIFERENTE

*Nota:* Tabla de interpretación (VAN)

### ***Formula del VAN***

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

$F_t$ = son los flujos de dinero en cada periodo de tiempo.

$I_0$ = inversión inicial.

$n$ = numero de periodos de tiempo.

$k$ = es el tipo de descuento o de interés exigido de la inversión.

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

La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. (Sevilla, 2020)

Mientras más alta es la TIR más rentable es el proyecto, la TIR está muy relacionada con el VAN o Valor Actualizado Neto, con la diferencia que el VAN nos arroja un valor y la TIR un porcentaje.

### ***Interpretación de la TIR***

Tabla 42 Interpretación de la TIR.

<b>TIR= TASA INTERNA DE RETORNO</b>
TIR = VAN = 0
TIR < TD PROYECTO NO ES RENTABLE
TIR > TD PROYECTO ES RENTABLE
TIR = TD EL PROYECTO NO PRODUCE PERDIDAS NI GANANCIAS

**Nota:** Interpretación del TIR.

### ***Formula de la TIR***

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

$F_t$  = flujos de caja.

$I_0$  = inversión inicial.

$n$  = numero de periodos de tiempo.

TIR = tasa interna de retorno.

El cálculo de la tasa interno de retorno (TIR) de Coniizza nos da una rentabilidad de 27,84% con un intervalo de 9,84% de la tasa mínima de rendimiento (TMAR) que es de 18%.

Tabla 43 Tabla de VAN, TIR Y TMAR

VAN	\$16.352,91
TIR	27,84%
TMAR	18%

**Nota:** Calculo del VAN, TIR y TMAR de Coniizza.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

En conclusión:

La tesis se centró en realizar un análisis para la implantación de un negocio con una estructura organizacional sostenible, productos innovadores y de alta calidad con el propósito de complacer al consumidor.

Mediante la encuesta realizada a moradores del sector y sus alrededores se puede observar un producto con buena acogida en el mercado, mediante lo cual se puede identificar un nicho de mercado, la estrategia de ofrecer pizzas en cono no solo satisface deseos fisiológicos, sino que también crea originalidad en la industria local. Al centrarnos en la calidad de los ingredientes, la presentación visualmente atractiva y la promoción efectiva en plataformas digitales y locales.

Coniizza tiene un compromiso inquebrantable con el cumplimiento de las normas legales y regulatorias según las leyes ecuatorianas. A través de una investigación, se realizará todos los pasos para el funcionamiento legal del negocio, por lo que se asegura la legitimidad de Coniizza y tranquilidad de los clientes.

Para contribuir con el ambiente se realizará prácticas sostenibles, como la gestión adecuada de residuos y la elección de proveedores con políticas éticas, para reducir el impacto ambiental. Se va a fomentar iniciativas sociales, como la contratación de personal local y la colaboración con organizaciones benéficas, para construir una buena reputación.

En el aspecto financiero del proyecto de Coniizza se observa un potencial alentador, siempre y cuando se implemente una estrategia comercial sólida y se logre una base de ventas constante, manteniendo un equilibrio entre los volúmenes de ventas y los

márgenes de beneficio sin interferir con la experiencia del cliente, con el propósito de obtener rentabilidad a corto plazo.

### **Recomendaciones**

Tener conocimiento profundo del producto y el servicio, comprender las necesidades y preferencias de los clientes potenciales. Identificar su perfil, gustos y hábitos de consumo, para adaptar la propuesta de valor de manera efectiva.

Realizar un análisis financiero constante para evaluar el rendimiento del negocio en relación con los objetivos establecidos. Evaluar los indicadores financieros y ajustar la estrategia en función de los resultados, para obtener rentabilidad y estabilidad financiera.

Mantener un control constante de los costos operativos, buscando formas de optimizar la adquisición de ingredientes y la mejorar la gestión de recursos para mantener márgenes saludables.

## Referencias

- BCE. (30 de 6 de 2023). *Banco Central del Ecuador* . Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/la-economia-ecuatoriana-registro-un-crecimiento-interanual-de-0-7-en-el-primer-trimestre-de-2023#:~:text=En%20el%20primer%20trimestre%20de%202023%2C%20el%20Pr ducto%20Interno%20Bruto,Exportaciones%20en%20>
- Camarafp. (s.f.). *Camarafp*. Obtenido de <http://www.camarafp.org/portal/index.php/estudiantes/ubicacion-de-la-empresa.html>
- Contreras, J. (7 de 12 de 2021). *Salesforce*. Obtenido de <https://www.salesforce.com/mx/blog/2021/11/punto-de-equilibrio-que-es-y-como-calcularlo.html>
- Corvo, H. S. (10 de 05 de 2019). *lifeder* . Obtenido de <https://www.lifeder.com/tamanos-de-empresas/>
- Delson, S. (09 de 04 de 2019). *sdelson*. Obtenido de <https://www.sdelsol.com/glosario/tipos-de-empresas/#>
- EcuadorEc. (s.f.). *Ecuadorec*. Obtenido de Registro Nuevo Empleador en el IESS: <https://ecuadorec.com/registro-nuevo-empleador-en-el-iess-requisitos/>
- editorial, E. (20 de 04 de 2022). *Lifeder* . Obtenido de <https://www.lifeder.com/descripcion-empresa/>
- El Comercio. (11 de 8 de 2020). *El Comercio* . Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/quito/magdalena-tasa-prevalencia-covid19-quito.html>

Etece, E. (05 de 08 de 2021). *Concepo*. Obtenido de <https://concepto.de/valores-de-una-empresa/>

Flores, J. (10 de 07 de 2018). *Derecho Ecuador* . Obtenido de <https://derechoecuador.com/microempresa/>

Gasbarrino, S. (28 de 07 de 2021). *Hubspot*. Obtenido de Depreciación: qué es, cómo calcularla y ejemplos: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-depreciacion#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20depreciaci%C3%B3n%3F,durante%20m%C3%A1s%20de%20un%20a%C3%B1o.>

Gob.ec . (28 de 03 de 2022). *GAD-Quito* . Obtenido de LUAE: <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae#:~:text=Requisitos%20Obligatorios%3A,siempre%20y%20cuando%20sea%20exigible.>

Gob.ec. (09 de 06 de 2022). *SRI*. Obtenido de <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-natural-ecuatoriana-extranjera-residente>

Gob.ec. (03 de 02 de 2023). *Portal unico de tramites ciudadanos* . Obtenido de Inscripción de Constitución de Compañías o Sociedades: <https://www.gob.ec/dinarp/tramites/inscripcion-constitucion-companias-sociedades>

Grudemi, E. (2019). *Enciclopedia economica* . Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/mano-de-obra/>

Jhony. (s.f.). *Excel para todos* . Obtenido de Tabla de Amortización:

<https://excelparatodos.com/tabla-de-amortizacion/>

K.R, B. (2020). *Psicok*. Obtenido de <https://www.psicok.es/psicok->

[blog/2018/8/12/piramide-maslow](https://www.psicok.es/psicok-blog/2018/8/12/piramide-maslow)

Kiziryan, M. (01 de 03 de 2020). *Flujo de caja* . Obtenido de Economipedia :

<https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>

Konfio . (s.f.). *Konfio* . Obtenido de <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es->

[el-capital-de-trabajo/](https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-capital-de-trabajo/)

Loor, F. D. (s.f.). *Ecuador Auditores y asesores gerenciales* . Obtenido de

<https://smsecuador.ec/que-significa-activo-fijo-en-una-empresa/>

MarcaGo. (03 de 04 de 2022). *MarcaGo*. Obtenido de Introduccion:

<https://marcago.com/marketing/introduccion/>

Municipio Quito . (s.f.). *Municipio Quito* . Obtenido de Patente :

<https://www.quito.gob.ec/index.php/municipio/270-preguntas-frecuentes->

[patente](https://www.quito.gob.ec/index.php/municipio/270-preguntas-frecuentes-patente)

negocios, T. d. (15 de 06 de 2017). *Tiempo de negocios* . Obtenido de

<https://tiempodenegocios.com/nombre-de-empresa/>

Ortegon., C. (06 de 05 de 2019). *Marketing*. Obtenido de

<https://blog.inmarketing.co/blog/planeacion-estrategica-que-es-como-se-hace>

Santander Universidad . (13 de 01 de 2022). *Universidad S*. Obtenido de

<https://www.becas-santander.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html>

Sevilla, A. (1 de 3 de 2020). *Economipedia* . Obtenido de Tasa Interna de Retorno TIR :

<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Sinnaps. (s.f.). *Sinnaps* . Obtenido de [https://www.sinnaps.com/blog-gestion-](https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/estructura-organizacional)

[proyectos/estructura-organizacional](https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/estructura-organizacional)

Tramites basicos . (30 de 05 de 2023). *Tramites Basicos* . Obtenido de ¿CÓMO

REGISTRAR CONTRATOS LABORALES EN LÍNEA EN EL SUT?:

<https://www.tramitesbasicos.com/registrar-contratos-laborales-en-linea-ecuador/>

Velayos, V. (01 de 03 de 2020). *Economipedia* . Obtenido de Valor actual neto :

<https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Vernáez, B. (16 de 02 de 2022). *Cinconoticias*. Obtenido de

<https://www.cinconoticias.com/filosofia-empresarial/>

## ANEXOS

## Anexo 1

## Encuesta



**iti** Tecnológico Internacional Universitario | **MED** Modalidad Estudios

## Pizza en cono

Este formulario fue diseñado con fines educativos, agradecemos su respuesta.

wilsonorbe2003@gmail.com [Cambiar cuenta](#) 

 No compartido

\* Indica que la pregunta es obligatoria

¿Ha probado alguna vez una pizza en cono? \*

Sí

No

¿Le llama la atención una pizza en cono? \*

- Sí
- No

¿El nombre conizza le suena a una pizza en un cono? \*

- Sí
- No

¿Compraría usted una pizza en cono? \*

- Sí
- No

¿Le gustaría que conizza ofrezca empaques de papel reciclables? \*

- Sí
- No

¿El servicio gratuito a domicilio dentro de 2 km le suena una buena promoción? \*

- Sí
- No

¿Usted está dispuesto a pagar un valor extra al valor de una rebanada de pizza tradicional? \*

- Sí
- No

¿Si luego de probar el producto le gusta, lo volvería a comprar? \*

- Sí
- No

¿Le gustaría tener un local de pizzas en cono en el sector? \*

- Sí
- No

Al ver publicidad de pizzas en cono en el barrio o en redes sociales ¿Le gustaría ir a probarlo? \*

- Sí
- No

**Anexo 2***Respuestas*

## Anexo 3

## Cámaras de seguridad

**IMPORTADORA ALEMANA**

**KIT DE 4 CÁMARAS HIKVISION**



**INCLUYE**

- ✓ 4 cámaras
- ✓ 1 disco de 500gb
- ✓ 1 dvr de 4 entradas
- ✓ 8 video baluns
- ✓ 25 metros de cable
- ✓ Fuente de poder
- ✓ Instalación y configuración

**CONTACTANOS 0995096605**

**Kit de 4 cámaras 720**

\$199.00

**Combo3** 4 cámaras 720  
 1 dvr de 4 entradas  
 1 disco duro de 500gb  
 8 video baluns  
 1 fuente de 5 amperios  
 25 metros de cable  
 Instalación configuración

## Anexo 4

## Señalética



## SEÑALÉTICA PRECIOS DE FABRICANTE PARA PERMISOS DE LOCALES

\$2

## Anexo 5

*Equipo de seguridad***LAMPARA DE EMERGENCIA Y  
DETECTOR DE HUMOS****\$5**

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha

**Anexo 6***Equipo de seguridad*

**Extintor Polvo  
10Lbs.**

## **EXTINTOR RECARGABLE POLVO 10LBS**

**\$18**

Publicado hace un día en Cumbaya, Pichincha

## Anexo 7

*Bandejas de acero inoxidable*



**🔥 Bandejas De Acero  
Inoxidable 🔥 Precios Por  
Mayor Y menor  
\$7**

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha

**Anexo 8**

*Molde de acero inoxidable para la pizza en cono*



## **Bandejas en acero inoxidable para helados**

**\$180**

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha

## Anexo 9

Equipo de facturación incluye computadora e impresora

## PUNTO DE VENTA COMPLETO

**Más Sistema de facturación ELECTRÓNICA y firma electrónica sin pagos mensuales ni anuales, licencia por vida, combo completo para todo tipo de empresas**

Único pago de por vida

# \$439

Cuatrocientos treinta y nueve dólares



- El computador incluye:  
CPU Core I3, Teclado, Mouse  
Pantalla de 19" no TOUCH  
Impresora, Gaveta y lector de barras
- Facturación electrónica un solo pago de por vida y facturas ilimitadas no necesita internet para vender El TOUCH es opcional...
- Las facturas electrónicas y los XML llegan automáticamente al correo de sus clientes y al portal del: **SRI**  
Incluye el formato de Ticket también...
- Les damos dos horas de capacitaciones remotas y asistencia ilimitada sin costo, además videos para que refuercen lo aprendido
- Hacemos entregas a domicilio (Sin Recargo en Quito) Si es a Provincia mas el valor del envío...  
Los equipos tienen garantía de 6 meses (remanufacturados) El Sistema un año





Por favor comuníquese con nosotros

## Sistema de facturación completa

**Anexo 10**

*Juego de cuchillos profesionales*



**Juego de cuchillos  
profesional de lujo**  
\$27

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha

## Anexo 11

Mesa con repisa en acero inoxidable



## Mesas de acero inoxidable fabricantes

\$90

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha

**Anexo 12**

*Juego de mesa con sillas*



## **Juegos de mesas y sillas industriales**

**\$140**

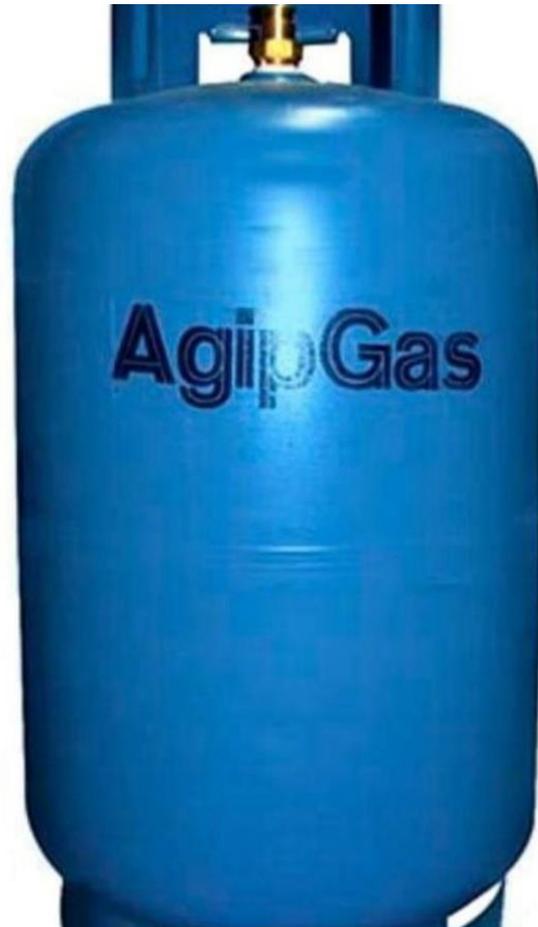
Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha

**Anexo 13***Campana extractora***CAMPANA EXTRACTORA RCA  
90M17 PENINSULA 90CM 3  
VELOCIDADES****\$156**

Publicado hace 4 días en Quito, Pichincha

**Anexo 14**

*Cilindro de gas*



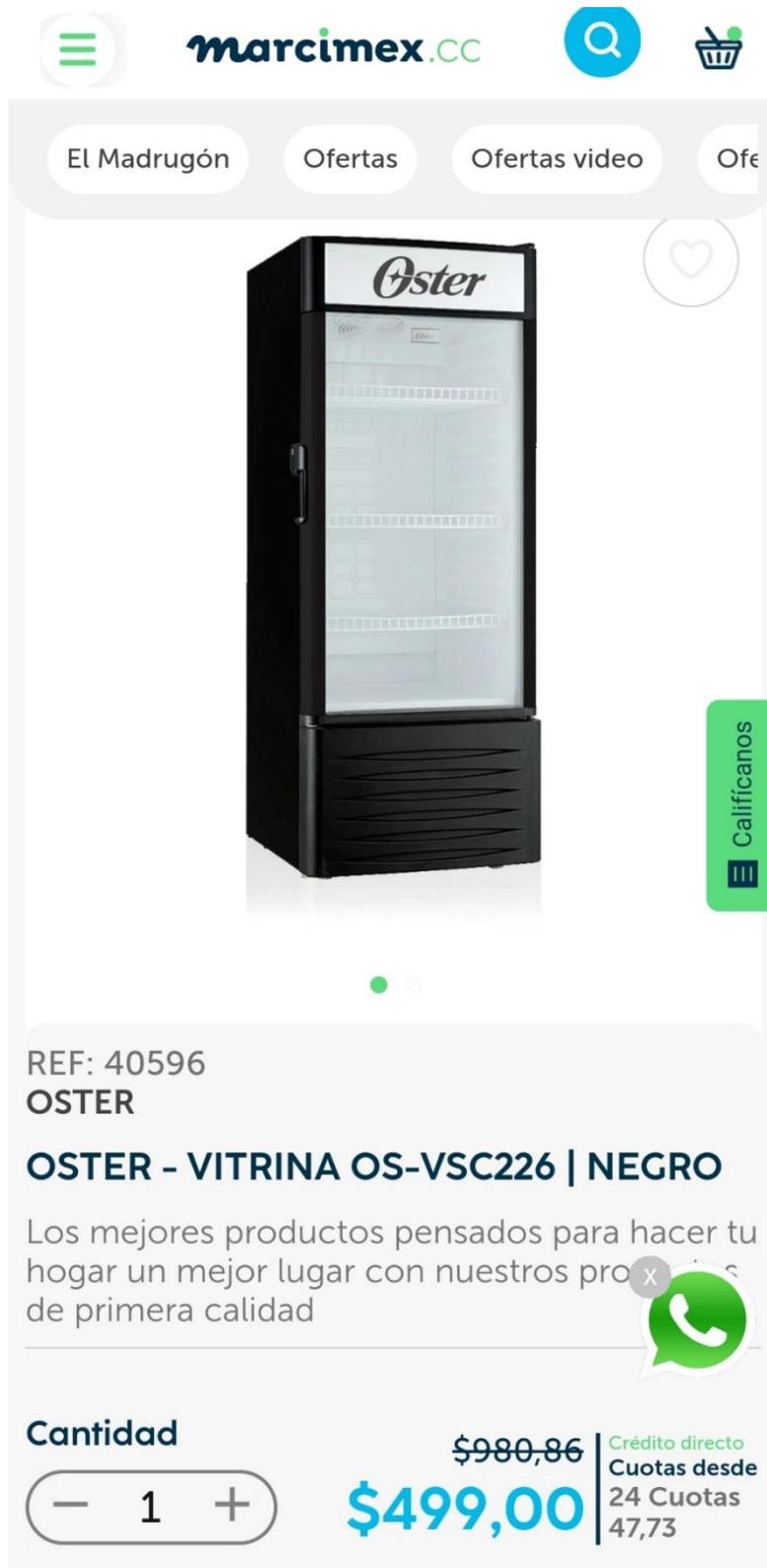
**Tanque de gas**

**\$35**

Publicado hace 19 horas en Quito, Pichincha

## Anexo 15

Frigorífico tipo vitrina Oster



The screenshot shows a mobile application interface for 'marcimex.cc'. At the top, there is a navigation bar with a menu icon, the brand name 'marcimex.cc', a search icon, and a shopping cart icon. Below this is a category filter bar with buttons for 'El Madrugón', 'Ofertas', 'Ofertas video', and 'Ofertas'. The main content area features a large image of a black Oster refrigerator with a glass door and a bottom freezer drawer. To the right of the image is a heart icon for favorites and a green vertical button labeled 'Calificanos'. Below the image, the product details are listed: 'REF: 40596', 'OSTER', and 'OSTER - VITRINA OS-VSC226 | NEGRO'. A descriptive paragraph follows: 'Los mejores productos pensados para hacer tu hogar un mejor lugar con nuestros productos de primera calidad'. A WhatsApp chat icon is positioned to the right of this text. At the bottom, there is a quantity selector showing '1' with minus and plus buttons, and a price section. The price is displayed as '\$980,86' with a strikethrough, and a large blue price of '\$499,00'. To the right of the price, it says 'Crédito directo Cuotas desde 24 Cuotas 47,73'.

REF: 40596  
OSTER

**OSTER - VITRINA OS-VSC226 | NEGRO**

Los mejores productos pensados para hacer tu hogar un mejor lugar con nuestros productos de primera calidad

Cantidad: 1

\$980,86  
**\$499,00**

Crédito directo  
Cuotas desde 24 Cuotas 47,73

**Anexo 16***Freidora con plancha***Freidora De Bandejas Individuales Con Plancha****\$190**

Publicado hace más de una semana en Quito, Pichincha

**Anexo 17**

*Horno para pizzas*



**Horno para pizza Familiar de Mesa en acero inoxidable**

**\$420**

Publicado hace 7 horas en Quito, Pichincha



Identificación de reporte de similitud. oid:11830:260240588

NOMBRE DEL TRABAJO

**Trabajo final Wilson Orbe.docx**

AUTOR

**WILSON ORBE**

RECUENTO DE PALABRAS

**12671 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**69263 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**115 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**8.6MB**

FECHA DE ENTREGA

**Sep 4, 2023 2:36 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Sep 4, 2023 2:37 PM GMT-5**

● **14% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base c

- 14% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossr

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)