



CARRERA: ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Proyecto de factibilidad para la creación de una chocolatería artesanal en el sector de la Carolina al norte de la ciudad de Quito”

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

AUTORA:

Nancy Patricia Collantes Martínez

TUTOR:

MSc. Christian Carvajal

D.M. Quito, 15 de septiembre 2021

DEDICATORIA

Primeramente, a Dios, por haberme otorgado la vida, quien con su amor me llena de esperanza y porque gracias a la fortaleza y sabiduría recibida me permitió culminar mi trabajo.

A mis padres, Sra. Mariana de Jesús Martínez Camino y Sr. José Oswaldo Collantes Robalino que se encuentra en el cielo, por ser mis guías y benefactores, quienes me brindaron su confianza, sustento material y espiritual, quienes me alentaron y sirvieron de ejemplo en rectitud, responsabilidad y honestidad para lograr con éxito la culminación de este trabajo. Especialmente a mi madre por el amor, sacrificio y apoyo incondicional que me regala día a día.

A mis hermanos Diana Collantes, Paola Collantes, Edwin Collantes, Eduardo Collantes, Tatiana Collantes, Alisson Collantes.; porque siempre han estado a mi lado brindándome su apoyo y cariño lo que ha sido de mucha importancia en el transcurso de mi preparación.

A mis amados hijos Aidan Renato Serrano y Oscar Alexander Serrano siempre fueron y serán mi motivación y mi orgullo, son la razón por la cual quiero perseguir y cumplir mis sueños.

A una persona muy especial e importante en mi vida. Mi Esposo Oscar Serrano; por ser mi fuente de inspiración y fuerza desde que llegaste a mi vida y sé que siempre te sentirás muy orgulloso de mí.

Finalmente, a mi tutor MSc. Christian Carvajal, por ser nuestro guía y compartir sus conocimientos en la realización de nuestra tesis, pero sobre todo por brindarnos su amistad, acompañarnos y ayudarnos en esta etapa de nuestra vida tan importante para llegar a ser profesionales de bien.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios Todopoderoso por guiarnos, ayudarnos, iluminarnos, y protegernos en todo momento y lugar; y le damos gracias a Él porque es el que nos ha concedido este “éxito”. Al Instituto Tecnológico Superior Internacional Universitario ITI por formarnos como profesionales, por brindarnos la oportunidad de llevar a cabo nuestro trabajo de investigación, Proyecto de factibilidad para la creación de una chocolatería artesanal.

A nuestro tutor MSc. Christian Carvajal por habernos asistido, asesorado técnicamente y por compartir sus conocimientos y experiencias en análisis de mercado. Él nos brindó lo mejor de sí a través de su tiempo, energías, y esfuerzo, así como su respeto, consideración hacia los estudiantes y alcanzar uno de nuestros sueños más ansiados.

A nuestros amigos, profesores y distintas personas que Dios Todopoderoso nos puso en el camino para lograr concretar este esfuerzo; sin duda alguna, cada uno fue pieza importante en esta estructura de este nuestro proyecto. A toda mi familia por siempre darme ánimos para culminar mis estudios universitarios y crecer como profesional.

A mi esposo Oscar Serrano e hijos Aida Serrano y Oscar Serrano, por inspirarme a luchar y ayudarme a crecer como persona. Por ayudarme y estar conmigo siempre, demostrándome el verdadero sentido de una familia.

AUTORÍA

Yo, Nancy Patricia Collantes Martínez autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Nancy Patricia Collantes Martínez

D.M. Quito 15 de septiembre 2021

INFORME DEL TUTOR

MSc. 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.

MSc. Christian Carvajal.

D.M. Quito, 15 de septiembre 2021

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 la Sra. Nancy Patricia Collantes Martínez por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO.- La Sra. Nancy Patricia Collantes Martínez, realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una chocolatería artesanal en el sector de la Carolina al norte de la ciudad de Quito.”**, para optar por el título de, Tecnóloga en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MSc 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 Sra. Nancy Patricia Collantes Martínez, 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 una chocolatería artesanal en el sector de la Carolina al norte 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.

MSc Christian Carvajal

Nancy Patricia Collantes Martínez

D.M. Quito, 15 de septiembre 2021

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
AUTORÍA.....	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	6
ÍNDICE DE TABLAS	10
ÍNDICE DE GRÁFICOS	12
RESUMEN	13
2 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	14
2.1 Creación de la empresa	14
2.2 Descripción de la empresa.	14
2.1.1 Importancia.	14
2.1.2 Características.	15
2.1.3 Actividad.....	15
2.3 Tamaño de la empresa.....	16
2.4 Necesidades que satisfacer	16
2.4.1 Necesidad Fisiológica.	17
2.4.2 Necesidad de Seguridad.....	17
2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.....	17
2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.....	18
2.4.5 Necesidad de Autorrealización.	18
2.5 Localización de la empresa	18
2.6 Filosofía empresarial	18
2.6.1 Misión.	19
2.6.2 Visión.....	19
2.6.3 Meta.	19
2.6.4 Estrategias.....	19
2.6.5 Políticas.....	20
2.6.6 FODA.	21
2.7 Desarrollo organizacional	22
2.7.1 Tipo de Estructura.....	22
2.7.2 Formalización.	22
2.7.3 Centralización – Descentralización.	22
2.7.4 Integración.	23
2.8 Organigrama empresarial	23

2.9	Funciones del personal.....	24
3.	PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	30
3.1	Objetivo de mercadotecnia.....	30
3.2	Investigación de mercado.....	30
3.2.1	Modalidad.....	31
3.3	Plan de Muestreo.....	31
3.4	Análisis de las encuestas	33
	Pregunta 1.	33
	Pregunta 2	34
	Pregunta 3.	35
	Pregunta 4.	36
	Pregunta 5.	37
	Pregunta 7.	39
	Pregunta 8.	40
3.4.1	Análisis General.....	41
3.5	Entorno empresarial	42
3.5.1	Macroentorno.....	46
3.6.	Producto y servicio.....	48
3.6.1	Producto Esencial.	49
3.6.2	Producto real.....	49
3.6.3	Características.....	49
3.6.4	Calidad.....	49
3.6.5	Estilo.....	50
3.7	Marca.	50
3.7.1	Producto aumentado.	51
3.8	Plan de introducción al mercado	51
3.8.1	Distintivos y Uniformes.....	51
3.8.2	Materiales de identificación.....	54
3.8.3	Canal de distribución y puntos de ventas.....	57
3.8.4	Riesgo y oportunidades del negocio	59
3.9	Fijación de Precios	60
3.9.1	Fijación de precios por receta estándar.....	60
3.10	Implementación del negocio	63
	• Arriendo del local.....	63
	• Equipos industriales.	63
	• Equipos de computación.	64

• Muebles y enseres.	64
• <i>Equipos industriales de seguridad.</i>	64
• Suministros de oficina.....	65
• Servicios básicos.	66
• Materiales de limpieza.	66
3.11 Estudio arquitectónico	67
Estructura interna del establecimiento.	67
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	68
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	72
5.1 Objetivo de área	72
5.2 Impacto ambiental.....	72
5.3 Impacto social	73
6. PROCESO FINANCIERO	74
6.1. Introducción	74
6.2. Inversiones	74
6.12 Costo de ventas	82
6.13. Flujo de caja.....	83
6.14. Cálculo del TIR y el VAN	84
6.14.1. VAN (Valor Actual Neto).....	84
6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)	84
7.1. Conclusiones	86
7.2. Recomendaciones.....	86
7.3. Bibliografía.....	87
7.4 Anexos.....	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Tabulación 1.....	30
Tabla N° 2 Tabulación 2.....	31
Tabla N° 3 Tabulación 3.....	32
Tabla N° 4 Tabulación 4.....	33
Tabla N° 5 Tabulación 5.....	34
Tabla N° 6 Tabulación 6.....	35
Tabla N° 7 Tabulación 7.....	36
Tabla N° 8 Tabulación 8.....	37
Tabla N° 9 Tabulación 9.....	38
Tabla N° 10 Tabulación 10.....	39
Tabla N° 11 Tabla de proveedores.....	41
Tabla N° 12 Tabla de plan de marketing	53
Tabla N° 13 Receta Estándar 1	54
Tabla N° 14 Receta Estándar 2	55
Tabla N° 15 Receta Estándar 3	56
Tabla N° 16 Receta Estándar de Producción 1	57
Tabla N° 17 Receta Estándar de Producción 2	59
Tabla N° 18 Receta Estándar de Producción 3	60
Tabla N° 19 Arriendo.....	61
Tabla N° 20 Equipos Industriales	62
Tabla N° 21 Vehículo	62
Tabla N° 22 Equipos de Computación.....	62
Tabla N° 23 Muebles y enseres	63
Tabla N° 24 Equipos Industriales de Seguridad	64
Tabla N° 25 Suministros de Oficina	65
Tabla N° 26 Servicios Básicos.....	65
Tabla N° 27 Materiales de Limpieza	66
Tabla N° 28 Inversiones.....	76
Tabla N° 29 Activos diferidos	77
Tabla N° 30 Capital de trabajo.....	78
Tabla N° 31 Detalles de inversión	78
Tabla N° 32 Sueldo	78
Tabla N° 33 Decimos.....	79

Tabla N° 34 Sueldos totales.....	79
Tabla N° 35 Depreciación activos fijos	79
Tabla N° 36 Amortizaciones.....	80
Tabla N° 37 Capital	80
Tabla N° 38 Amortización	81
Tabla N° 39 Datos punto de equilibrio	81
Tabla N° 40 Margen de contribución	82
Tabla N° 41 Punto de equilibrio	82
Tabla N° 42 Ventas / costos.....	82
Tabla N° 43 Costos de ventas.....	83
Tabla N° 44 Flujo de caja.....	84
Tabla N° 45 Cálculo del VAN/ TIR	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1 Pirámide de Maslow	16
Gráfico N°2 Ubicación de la empresa.....	18
Gráfico N°3 Organigrama de empresa.....	23
Gráfico N°4 Tabulación 1.....	30
Gráfico N°5 Tabulación 2.....	31
Gráfico N°6 Tabulación 3.....	32
Gráfico N°7 Tabulación 4.....	33
Gráfico N°8 Tabulación 5.....	34
Gráfico N°9 Tabulación 6.....	35
Gráfico N°10 Tabulación 7.....	36
Gráfico N°11 Tabulación 8.....	37
Gráfico N°12 Tabulación 9.....	38
Gráfico N°13 Tabulación 10.....	39
Gráfico N°14 Microentorno de empresa.....	40
Gráfico N°15 Macroentorno de empresa	42
Gráfico N°16 Tarjeta de presentación.....	50

“Proyecto de factibilidad para la creación de una chocolatería artesanales en el sector de la Carolina al norte de la ciudad de Quito.”

Nancy Patricia Collantes Martínez

MSc Christian Carvajal

D.M. Quito 15 de septiembre 2021

RESUMEN

El presente estudio de mercado se realizó con el objetivo de identificar el mercado actual y potencial de los chocolates artesanales.

La investigación condujo a determinar la viabilidad comercial para la instalación de una empresa creadora de chocolates artesanales.

Oportunidades de mercado con potencial de negocio enfocándose en la innovación de nuevos productos y nuevas tecnologías en la zona para generar valor agregado a los chocolates artesanales, y de esta forma crear otras alternativas de empleo.

La empresa ChocoDetalle, se busca es dar una experticia única al cliente con nuestros productos elaborados a base chocolate artesanales exquisito y tradicional, debido a que nuestra principal prioridad es brindar al cliente un producto de calidad con un buen precio que sea accesible para el consumidor.

Esto se debe dos factores han tenido influencia sobre el cambio en los patrones generales de consumo de chocolate, de forma que cada vez más consumidores eligen el chocolate artesanal. El primer factor son los estudios nutricionales, que resaltan los beneficios a la salud del chocolate. Segundo, el futuro mercado del chocolate que estará basado en las características de los mercados del café, con consumidores que demandan un producto de mejor calidad y atributos específicos que lo diferencien de los otros chocolates.

La venta de este producto se realiza de forma directa e indirecta, esto depende del lugar donde es distribuido.

El producto está dirigido a segmentos de clase media a alta con edades de 18 a 45 años en lugares estratégicos, como tiendas y supermercados visitados por personas que gustan de este producto y a su vez personas que están dispuestos a adquirirlo.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Creación de la empresa

ChocoDetalle es una chocolatería que se encuentra ubicado en la ciudad de Quito sector la Carolina, dedicada a la comercialización de chocolates artesanales con frutos secos, utilizando como materia prima el cacao nacional el cual es de excelente calidad. Cumplir con las necesidades de los clientes. Salvaguardando todos los nutrientes: como vitaminas, proteínas, minerales que ofrece el buen chocolate.

Se busca ofrecer una alternativa a los consumidores para que ellos mismo elijan la cantidad, a lo que será productos de calidad y únicos en su sabor con una presentación y envoltura apoyada en la línea artesanal que se propone con este proyecto de una chocolatería ChocoDetalle artesanal al gusto de cada paladar.

2.2 Descripción de la empresa.

2.1.1 Importancia.

La cocina es una forma no solo de cubrir una necesidad, sino también de transmitir sabores, calidad y buen ambiente, es importante que las personas se sientan bien al momento de disfrutar un chocolate o llevar a un ser querido, no solo sentirse satisfecho por cubrir una necesidad biológica, sino también sentirse bien con la atención, el ambiente y el entorno, es importante resaltar un lugar acogedor y que de un ambiente de tranquilidad, atraerá a un número considerado de clientes, ya que podrán deleitarse con una gran variedad de sabores de chocolates.

Además de ello, es importante que los negocios de repostería vuelvan su mirada a la producción de chocolates artesanales con frutos secos, ya que estos productos disfrutan cientos de personas cada día y en especial los días de festejos, debe ser un lugar llamativo con ambiente placentero y productos de calidad en donde puedan degustar una gran variedad de chocolates.

2.1.2 Características.

Responsabilidad social: ChocoDetalle entiende que debido a la situación que atraviesa el mundo y para que esto no vuelva a pasar es necesario y obligatorio crear un protocolo de bioseguridad tanto para el personal de la empresa y los consumidores se sientan seguras, crear un espacio creativo con el fin de preservar y consumir del producto, por lo que ayuda al mantenimiento y mejoras del lugar para que sea un lugar adecuado para los clientes.

Investigación e innovación: ChocoDetalle trabaja en una constante investigación acerca de chocolates artesanales con frutos secos dentro de un lugar entre todas las edades, investigar la cultura y orígenes de los chocolates y con estas bases poder realizar innovaciones, creación dentro de la cultura de la repostería.

Responsabilidad ambiental: ChocoDetalle es consciente de la creciente contaminación ambiental que vive el mundo entero, es por eso que cuenta con basureros de reciclaje en zonas estratégicas dentro del local, cuenta también con envases biodegradables y realiza campañas en contra de la contaminación y a favor del reciclaje.

Profesionales apasionados con su trabajo: sabiendo que la repostería no es solo un acto de elaborar diferentes tipos de chocolates artesanales, sino de poner pasión y un toque adicional, ChocoDetalle ofrece un servicio de calidad con un personal altamente calificado que hace que los clientes se sientan como en casa, brindando no solo chocolates artesanales únicos e innovadores sino también una atención eficaz.

2.1.3 Actividad.

ChocoDetalle es un establecimiento de servicio, específicamente una chocolatería que ofrece variedad de sabores para servirse y para llevar.

2.3 Tamaño de la empresa.

ChocoDetalle es una microempresa que contará con 3 áreas básicas: área de Gerencial, Área de Producción y Almacenamiento, y Área de Servicio

La empresa contará con:

- Gerente.
- Ayudante de repostería.
- Recepcionista

2.4 Necesidades que satisfacer

Ilustración 1. Piramide de Maslow.



(Soloaga, 2018)

2.4.1 Necesidad Fisiológica.

Al ser una empresa de chocolatería, El chocolate aporta una considerable cantidad de potasio, fósforo y magnesio y una menor cantidad de calcio que aumenta considerablemente en el cacao con leche. También aporta vitaminas como la B1, el ácido fólico, la B2, B6, B3, vitamina A y vitamina E.

2.4.2 Necesidad de Seguridad.

Como en primero lugar está la seguridad alimentaria, que abarca todo respecto a buenas prácticas y manufactura de los alimentos. La chocolatería estará sometidos a rigurosos protocolos de seguridad alimentaria para que el producto final llegue apto para el consumo, para ello habrá un estricto control en la cadena de producción haciendo énfasis en la bioseguridad, desde la adquisición de la materia prima hasta la entrega final al cliente.

Luego está la seguridad a la integridad física del cliente, la cual se garantiza brindándole un ambiente tranquilo y ameno, en donde pueda sentirse seguro, además de contar con cámaras de seguridad.

Finalmente está la seguridad hacia los trabajadores de la empresa, esta se va a garantizar mediante el cumplimiento de todas las leyes y reglamentos del trabajo vigentes en Ecuador, respetando los derechos de los trabajadores, velando por su seguridad física y mental, mediante la firma de un contrato donde especifique lo dicho anteriormente.

2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.

Nuestro producto cubrirá esta necesidad por ser un producto dulce, que podrá servir para compartir. Por ello nuestros productos de chocolates artesanales estarán, en empaques para regalos, con el fin de innovar en la degustación de este exquisito y tradicional dulce.

La siguiente es externa y se trata de la relación empresa-clientes. ChocoDetalle busca siempre mantener relaciones de confianza y solidaridad con sus clientes y proveedores a través de una comunicación clara, un proceso de supervisión y control de la producción para garantizar la calidad de los chocolates artesanales, además de una capacitación constante a nuestro personal, y así poder brindar un servicio de calidad.

2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.

A través de la investigación de la chocolatería, la innovación de los chocolates artesanales con frutos secos, la temática de la chocolatería y la entrega de productos finales de primera calidad a precios accesibles para el target al que va dirigido la chocolatería, buscaremos tener éxito y con esto satisfacer esta necesidad al consumidor.

2.4.5 Necesidad de Autorrealización.

ChocoDetalle llegará a ser una empresa reconocida no solo por su repostería e innovación de los productos, sino por su compromiso social, resolución de problemas y moralidad hacia un cliente satisfecho por un buen chocolate y su diversidad de postres a base de chocolate.

Localización de la empresa

ChocoDetalle estará ubicado en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, Ecuador, en el norte de la ciudad, calle Shyris y Suecia esquina, barrio la Carolina.

Ilustración 2. Ubicación.



<https://www.google.com/maps/place/Suecia+%26+Avenida+de+los+Shyris,+Quito+170102/@-0.1791128,-78.4851909,16.07z/data=!4m13!1m7!1s0x91d59a86b0c5733d:0xd805a93f3a3c0716!2sSuecia+%26+Avenida+de+los+Shyris,+Quito+170102!3b1!8m2!3d-0.1794053!4d->

2.5.1 Misión.

ChocoDetalle es una chocolatería que aplicará procesos de innovación y creación de nuevos productos y sabores, en donde los consumidores puedan deleitarse de chocolates artesanales con frutos secos haciendo uso de productos de primera calidad y un equipo de trabajo altamente calificado.

2.5.2 Visión.

Convertirnos en uno de los principales elaboradores de los más variados y exquisitos chocolates artesanales en el Ecuador.

Objetivos.

- El objetivo es lograr que los clientes vuelvan a consumir los productos ofrecidos, para esto es importante brindar un servicio y atención al cliente de calidad.
- Investigar, crear e innovar nuevos productos, sabores y diseños.
- Capacitar y motivar a los empleados, así garantizar la plena satisfacción tanto de los clientes internos como externos.

2.5.3 Meta.

- Lograr expandir ChocoDetalle en un periodo de un año, así mismo alcanzar la solidez financiera necesario del negocio.

2.5.4 Estrategias.

- Desarrollar estrategias que garanticen la satisfacción y fidelización de los clientes por parte de la empresa esperando de que esta manera las ventas se incrementen y así obtener más beneficios.
- Planificar y desarrollar un mercadeo y publicidad que ayude a la empresa a dar a conocer de mejor manera, el producto, marca y la empresa ChocoDetalle.

2.5.5 Políticas.

Los trabajadores.

- Puntualidad y responsabilidad con la empresa, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas en la chocolatería ChocoDetalle.
- Ser respetuosos con los compañeros y con la empresa.
- Llevar siempre su uniforme de trabajo dentro de las instalaciones y en buenas condiciones.
- Cuidar de su aseo y presentación personal.
- Cumplir estrictamente con las tareas que les sean asignadas a cada uno de los trabajadores.
- Dentro de la empresa no fumar, beber o consumir ningún tipo de sustancia estupefaciente.
- No podrán llegar al trabajo con aliento a licor o ningún tipo de sustancia estupefaciente.
- Siempre brindar a sus clientes lo que deseen.
- Valorar el bienestar común por encima de cualquier tipo de ingreso económico u oportunidad de mercado.
- Brindar a los empleados de la empresa un entorno amigable, divertido y confortante para sus labores cotidianas.

La empresa.

- Es responsable del bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones de la empresa.
- Es responsable de la seguridad integral de los trabajadores y clientes de la empresa.
- Debe siempre cumplir con sus obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- Es responsable de capacitar a todo su personal para que pueda brindar a los clientes un servicio de calidad.
- Mantendrá un alto estándar de calidad constante en sus productos a través de la innovación y la implementación de procesos y sistemas de producción y control de calidad en todas las áreas de la empresa.

2.5.6 FODA.

Fortalezas.

- Contar con un personal altamente calificado para este tipo de negocio.
- Contar con las herramientas necesarias para empresa la negociación.
- Brindar atención al cliente de calidad para que estos deseen volver.

Oportunidades.

- Nos encontramos en un país en donde son productores de cacao lo cual facilita la adquisición de la materia prima.
- El chocolate es uno de los sabores más apetitosos y deseados por los amantes del chocolate.
- Es un lugar estratégico para la comercialización de la chocolatería con frutos secos ya que en el sector hay muchas empresas.
- Proveedores fieles, de confianza, responsables y con materia prima de alta calidad.

Debilidades.

- Es una empresa nueva en el mercado de chocolates artesanales frutos secos.
- No conocer los gustos de cada cliente.
- La inexperiencia por no existir la curva de la experiencia la cual que la adquiere con el pasar del tiempo y la práctica.

Amenazas.

- Existen múltiples negocios que pueden representar nuestra competencia.
- Emergencia de salud por la pandemia que vive el mundo.
- Inestabilidad en el ámbito social, económico y político que vive año tras año el país.
- Alza de precios en maquinarias, mobiliario y materia prima.
- La creciente delincuencia nacional a raíz de la emergencia sanitaria.

2.6 Desarrollo organizacional

2.6.1 Tipo de Estructura.

Diferenciación.

ChocoDetalle la comunicación será de tipo vertical, irá desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, esto se hará para facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos, con el fin de satisfacer al cliente.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

Nivel Gerencial.

- Chef repostero

Nivel Operativo.

- Ayudante de Cocina
- Recepcionista

2.6.2 Formalización.

La empresa se regirá a manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, creada para su identificación, y en la búsqueda del cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, cumplimiento de impuestos, cotizaciones a la seguridad social (para el propietario y sus empleados) y la legislación laboral.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento.

2.6.3 Centralización – Descentralización.

ChocoDetalle centralizará sus actividades en las áreas de producción, distribución, manipulación y recreación; de estas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la empresa a nivel nacional.

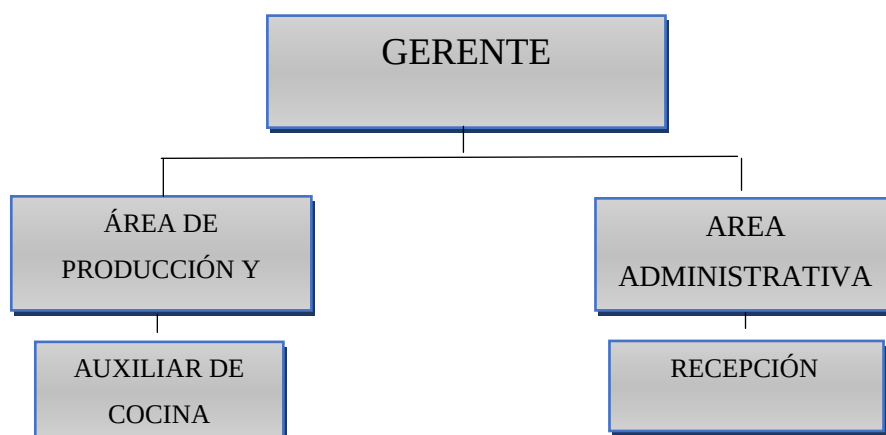
La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo, las sugerencias, participación, la toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de nuestros clientes y en el reconocimiento de la empresa.

2.6.4 Integración.

La integración organizacional se basará en el sistema de gestión a través de los procesos de compras, ventas, producción y distribución, este sistema permitirá llevar un control completo de entradas y salidas con los productos correspondientes en cada una de las áreas, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria.

2.7 Organigrama empresarial

Ilustración 3. Organigrama empresarial ChocoDetalle



Collantes N. (2021). Organigrama empresarial ChocoDetalle. Quito.

2.8 Funciones del personal

PUESTO DE GERENTE

Departamento Gerencial.

Empresa	ChocoDetalle
Unidad presidencial	Área Administrativa.
Misión del puesto	Supervisar las funciones delegadas a los empleados para un eficiente manejo general de todas las áreas, solucionar anomalías e inconvenientes presentados en la empresa, atender las quejas que se presenten por parte de los empleados y clientes, dirigir la cocina y responsabilizarse ante la dirección de la empresa, distribución del trabajo para los empleados del establecimiento, compra de materia, preparación de alimentos y presentación del producto final antes de llegar al comensal.
Denominación del puesto	Gerente.
Rol del puesto	Administración y supervisión de procesos de producción, venta y distribución de chocolates artesanos con frutos secos.
Remuneración	\$ 550
Beneficios	Alimentación, Capacitación.

Méritos aspectos a considerar

Tabla 1. Méritos aspectos a considerar, gerente

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía o en repostería.	Mínima 1 año en el cargo de Gerente.	Técnicas de vanguardia e innovación. Procesamiento de alimentos. Protocolo de seguridad. Administración de empresas; alimentos Conocimiento y dominio de repostería. Dominio de procesos contables, manejo de Kardex.	Puntualidad Respeto Adaptabilidad. Análisis de problemas. Análisis numérico. Atención al cliente. Creatividad. Comunicación Delegación. Desarrollo de subordinados. Tolerancia al estrés. Liderazgo. Iniciativa. Integridad. Meticulosidad. Planificación y organización. Sensibilidad interpersonal. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.

PUESTO DE AYUDANTE DE COCINA

Detalles generales del puesto ayudante de cocina.

Empresa	ChocoDetalle.
Unidad administrativa	Área de producción y almacenamiento
Misión del puesto	Limpiar y ordenar los elementos de la cocina. Realizar mise en place. Ayudar al chef en lo que sea necesario.
Denominación del puesto	Ayudante de cocina.
Rol del puesto	Ayudar el gerente en procesos de producción y almacenamiento de materia prima y limpieza del área de cocina.
Remuneración	\$ 400
Beneficios	Uniforme, Alimentación, Capacitación.

Méritos aspectos a considerar

Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, ayudante de cocina.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía, de preferencia e repostería	Mínima 1 año cargo de ayudante de cocina, en la repostería.	Pre-elaboración y conservación culinaria en la preparación de chocolate. Repostería/ preparación de chocolate. Conocimiento en cocina en cuanto a elaboración de chocolate.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Collantes, N.. (2021). Méritos aspectos a considerar, ayudante de cocina. Quito.

PUESTO DE RECEPCIONISTA

Detalles generales del puesto de cajero - recepcionista.

Empresa	ChocoDetalle.
Unidad administrativa	Área de servicio
Misión del puesto	Estará encargado de la cobranza en la caja, de actividades relacionadas a reservas y asignación de pedidos, así como también de ayudar en el empaque del producto.
Denominación del puesto	Recepcionista.
Rol del puesto	Atención al cliente, manejo de dinero, Cobranza, realización de reservas, asignación de pedidos de acuerdo al orden solicitado.
Remuneración	\$ 400
Beneficios	Uniforme, Alimentación, Capacitación.

Méritos aspectos a considerar

Tabla 3. Méritos aspectos a considerar, recepcionista.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo superior en administración o contabilidad. Al menos un idioma fluido a parte del idioma nativo, de preferencia inglés	Al menos 1 año de experiencia.	Protocolo de servicio. Atención al cliente. Manejo de redes sociales y herramientas de comunicación. Cobranza y manejo de dinero.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Análisis numérico. Atención al cliente. Respeto Comunicación. Puntualidad Compromiso. Decisión. Tolerancia al estrés. Capacidad de escucha. Integridad. Solidaridad. Planificación y organización. Sociabilidad. Honestidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Collantes, M. (2021). Méritos aspectos a considerar, recepcionista. Quito.

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1 Objetivo de mercadotecnia

Posicionarse en el mercado llegar a la mente de cada consumidor para satisfacer el paladar del cliente y llenar todas sus expectativas, a través de la difusión de la imagen de la empresa ChocoDetalle, productos y servicios de la chocolatería mediante diversos medios físicos y digitales, especialmente redes sociales que en la actualidad es un medio muy fundamental para promocionar los productos y servicios, atrayendo así clientes potenciales.

3.2 Investigación de mercado

ChocoDetalle considerando la investigación aplicada, documental, de campo y de laboratorio en la elaboración de la investigación de mercado. La primera se realizó mediante el estudio de la cocina en dentro de las instalaciones de la empresa que deben cumplir con todos los protocolos de bioseguridad ya que esto es de suma importancia para los clientes que se sienta en plena tranquilidad, confianza y respaldados por la empresa ChocoDetalle en que los productos que consuman este al 100% seguros para el consumo humano. Para ello se llevó a cabo una investigación documental recurriendo a fuentes primarias y secundarias, recolectando información sobre los ingredientes para la elaboración de chocolates artesanales con frutos secos

Por otro lado, se recurrió a la investigación de campo para obtener información del entorno en el que se desenvolverá la empresa, aplicando una técnica de obtención de información la cual es una encuesta. Finalmente, se llevó a cabo una investigación de laboratorio en donde se realizaron las recetas propuestas para el trabajo en donde se comprobó sus sabores, texturas, aromas, colores y sabores, así como también la presentación final de cada chocolate artesanal con frutos secos.

3.2.1 Modalidad.

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma electrónica ya que por temas de la pandemia muchas de las empresas del sector hacen el teletrabajo, en donde se encuestó a 100 personas de forma aleatoria que asistirán a las oficinas de lunes a viernes, esta encuesta constó de 8 preguntas cerradas.

3.3 Plan de Muestreo

En este trabajo existe un universo definido, ya que se realizó antes de la emergencia sanitaria por el (COVID 19), por lo tanto, se tomó como sujetos de estudio a personas de distintas edades, deseen disfruta de estos deliciosos chocolates artesanales acompañado con frutos secos. La encuesta está enfocada a los consumidores de chocolate entre los extractos socioeconómico medio y alto. Las encuetas se realizaron hombres y mujeres que se encuentre dentro de la ciudad de Quito, sector la Carolina en un rango de edad de 18 a 45 años aproximadamente.

Fue segmentada la población principalmente dirigida al sector de la Carolina, calle Republica del salvador y Suecia esquina en donde se encontrará la empresa, se difunde la encuesta con el fin de capta un mayor número de encuestados para lograr un mejor análisis, se debe concretar en las fases previas de la investigación que determina el grado de credibilidad que se conceda a los resultados obtenidos y el grado de error máximo permitido en los resultados.

Para determinar el tamaño de la muestra o nuero de encuestados, se aplica a un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5% reflejando en la siguiente formula.

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

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 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

Considerando los valores los cuales son los siguiente:

Población tomada de la ciudad de Quito 135 personas, muestra real 100 personas encuestadas sector de la Carolina.

Tabla 4. Muestra de la poblacion

FÓRMULA DE LA MUESTRA CON POBLACIÓN FINITA							
	n =	$\frac{(Z)^2 * P * Q * N}{(e)^2 (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$					
POBLACIÓN	N =	135					
	n =	3,8416		0,5	0,5	135	
		0,0025		134	3,84		0,5 0,5
	n =	130					
		0,335 + 0,9604					
	n =	130					
		1,2954					
MUESTRA REAL	n =	100,09	PERSONAS PARA ENCUESTAR				

Collantes,N. (2021). Muestra de la poblacion Quito.

3.4 Análisis de las encuestas

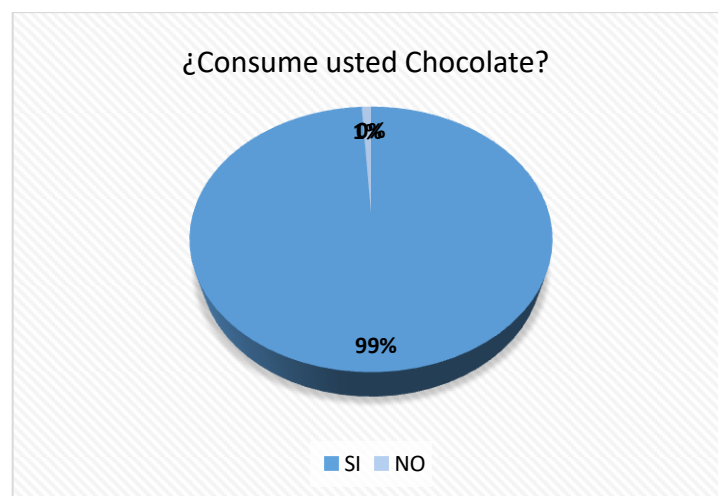
Pregunta 1.

Tabla 5.

¿Consume usted chocolate?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	99	99
No	1	1
TOTAL	100	100%

Collantes,N. (2021). ¿Consume chocolates?. Quito.

Ilustración 4.



Collantes,N. (2021). Pregunta 1, gráfico circular. Quito.

Análisis: Los encuestados manifestaron en su mayoría consumen chocolate, pero un balance general da como resultado de que en su gran totalidad el 99% de los encuestados consumen chocolate, mientras que el 1% restantes de las personas encuestadas no consumen chocolate. Por medio de esta encuesta como podemos ver la mayoría de las personas consume chocolate.

Pregunta 2

Tabla 6.

¿A qué categoría de edad pertenece?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
18 – 24	40	40
25 – 31	23	23
32 – 38	23	23
39 – 45	14	14
TOTAL	100	100%

Collantes, N. (2021). ¿A qué categoría de edad pertenece?.

Ilustración 5.



Collantes, N. (2021). Pregunta 2, gráfico circular. Quito.

Análisis: Los encuestados manifestaron en su mayoría de 18 a 24 años consumen chocolate, esto ayuda a determinar el rango de edades para el cual nuestro target va dirigido, es de conocimiento general que las personas que consumen chocolate en su mayoría siempre son jóvenes, gracias a esta encuesta podemos ver resultados que favorece a ChocoDetalle.

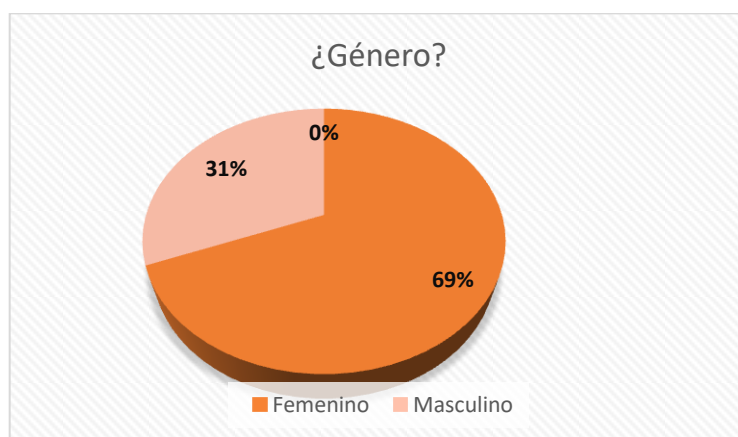
Pregunta 3.

Tabla 7.

¿GÉNERO?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Femenino	69	69
Masculino	31	31
TOTAL	100	100%

Collantes, N. (2021). ¿Rango de Edad?. Quito.

Ilustración 6.



Collantes, N. (2021). Pregunta 3, gráfico circular. Quito.

Análisis: De los 100 encuestados el 69% son mujeres ya que en su mayoría disfruta del chocolate, esto es de gran aporte para la empresa ChocoDetalle, ya que siendo una chocolatería artesanal es decir que en su mayoría consumirían nuestros productos.

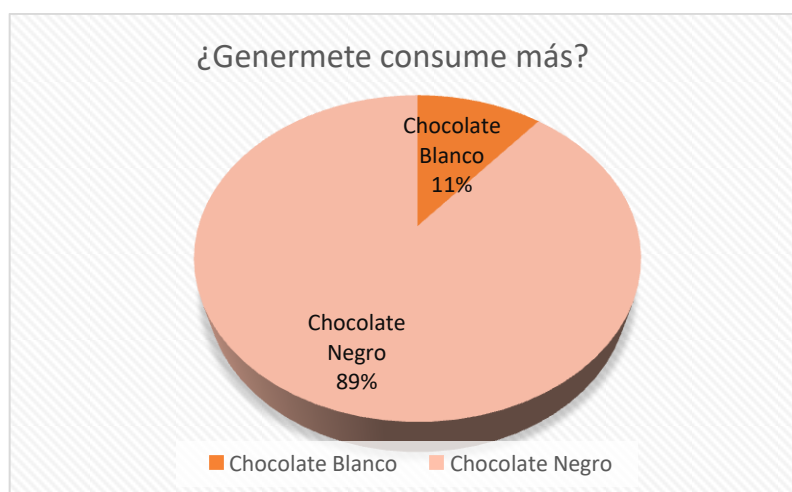
Pregunta 4.

Tabla 8.

¿Generalmente consume más?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Chocolate Negro	89	89
Chocolate Blanco	11	11
	100	100%

Collantes, N. (2021). ¿ Generalmente cosumen mas,?. Quito.

Ilustración 7.



Collantes, N. (2021). Pregunta 4 , gráfico circular. Quito.

Análisis: De los 100 encuestados en su gran mayoría respondió que consumen más chocolate negro, esto ayuda a la empresa ChocoDetalle a tener una mejor visión con que chocolate empezar el emprendimiento.

Pregunta 5.

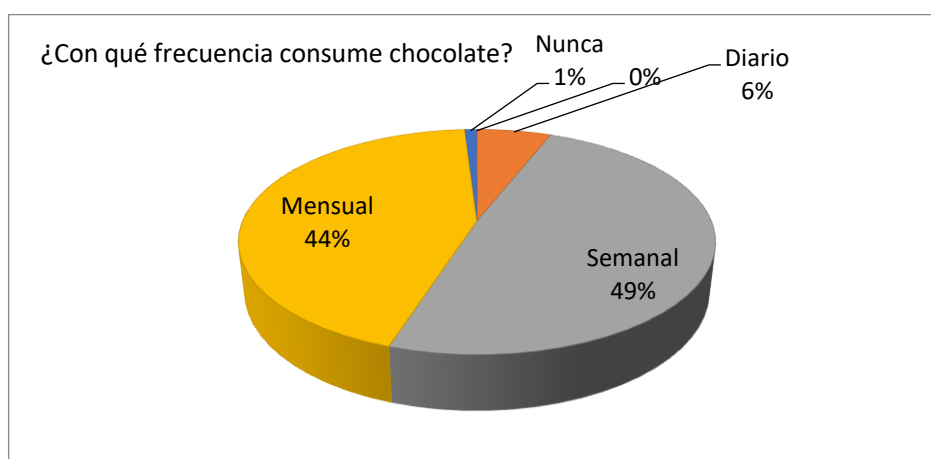
Tabla 9.

¿Con qué frecuencia consume chocolate?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Diaria	6	6
Semanal	49	49
Mensual	44	44
Nunca	1	1
TOTAL	100	100%

Collantes, N. (2021). ¿ Con qué frecuencia consume chocolate,?. Quito.

I

Ilustración 8.



Collantes, N. (2021). Pregunta 5, gráfico circular. Quito.

Análisis: según lo obtenido de las encuestas realizados se pudo observar y obtener que un el 49% de personas compraría el chocolate semanal mente el 44% mensualmente, el 6% diariamente y el 1% nunca. Debido a que la mayoría de los encuestados han demostrado que consumirían chocolate diariamente.

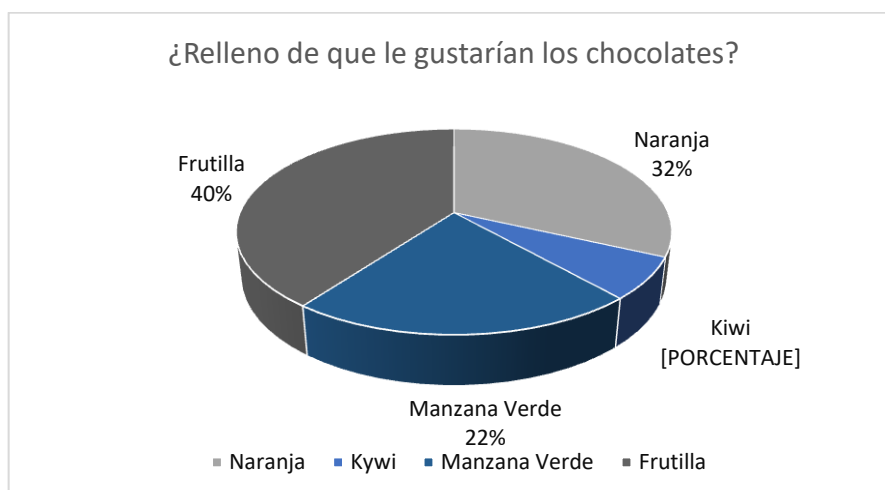
Pregunta 6.

Tabla 10.

¿Relleno de que le gustaría el chocolate?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Naranja	32	32
Kiwi	6	6
Manzana Verde	22	22
Frutilla	40	40
TOTAL	100	100%

Collantes, N. (2021). ¿ Relleno de que le gustaría el chocolate,?. Quito.

Ilustración 9. .



Collantes, N. (2021). Pregunta 6, gráfico circular. Quito.

Análisis: De los 100 encuestados el 40% respondió positivamente a favor del relleno de chocolate con frutilla, mientras el 32% consumirían el chocolate con relleno de naranja, el 22% consumirían el chocolate con relleno de manzana verde y el 6% consumiría chocolate relleno con Kiwi. Los encuestados deciden por el chocolate relleno con frutilla ya que la frutilla es una fruta cítrica y rica en vitaminas.

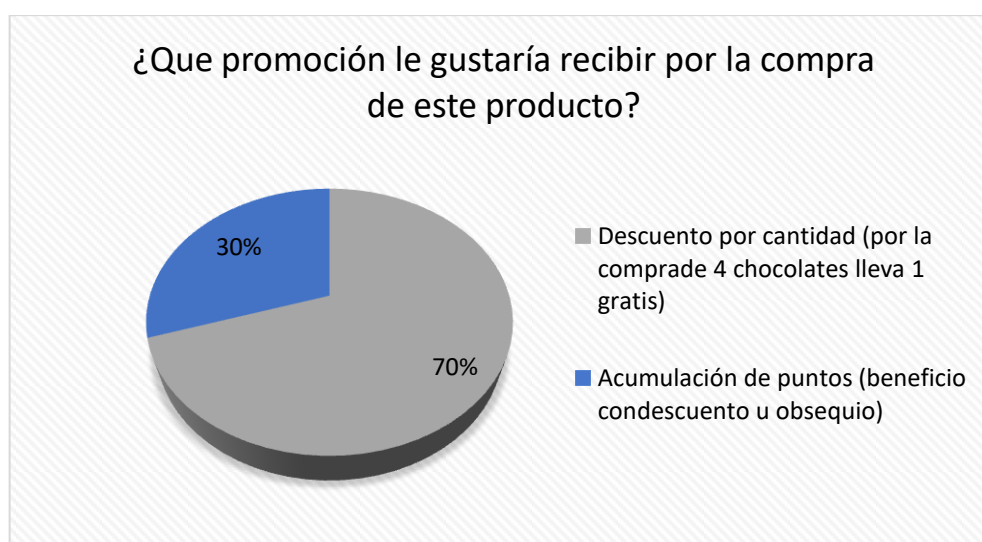
Pregunta 7.

Tabla 11.

¿Qué promoción le gustaría recibir por la compra de este producto?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Descuento por cantidad (por la compra de 4 chocolates lleva 1 gratis)	70	70
Acumulación de puntos (beneficio con descuento u obsequio)	30	30
TOTAL	100	100%

Collantes, N. (2021). ¿Qué promoción le gustaría recibir por la compra de este producto?. Quito.

Ilustración 10.



Collantes, N. (2021). Pregunta 7, gráfico circular. Quito.

Análisis: De los 100 encuestados en su gran mayoría son personas que gustaría recibir la promoción del descuento por cantidad (por la compra de 4 chocolates lleva 1 gratis) una cantidad considerada para promover a los clientes a la compra de este producto.

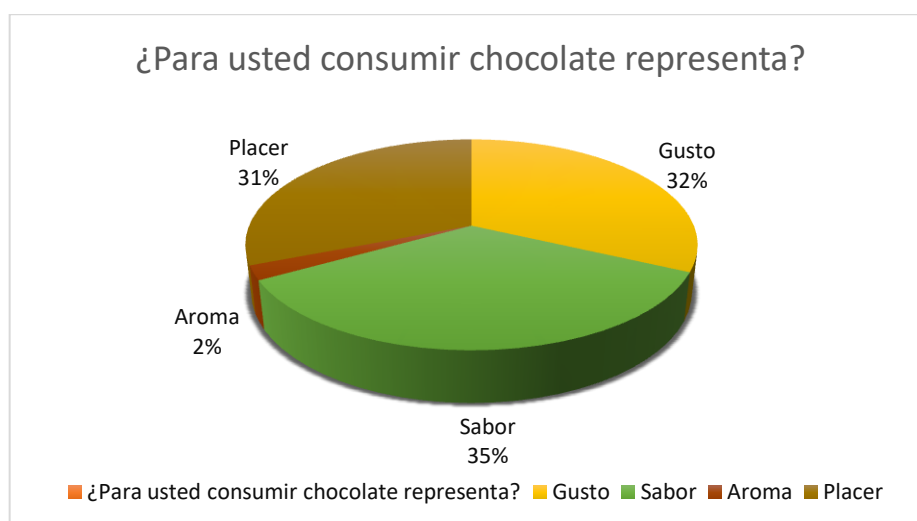
Pregunta 8.

Tabla 32.

¿Para usted consumir chocolate representa?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Gusto	32	32
Sabor	35	35
Aroma	2	2
Placer	31	31
TOTAL	100	100%

Collantes, N. (2021). ¿ Para usted consumir chocolate representa?. Quito.

Ilustración 51.



Collantes, N. (2021). Pregunta 8, gráfico circular. Quito.

Análisis: De los 100 encuestados se obtuvo los siguientes resultados, el 35% de persona consumen chocolate por su sabor, mientras que el 32% de los encuestados consume chocolate por gusto, el 31% consumen el chocolate por placer y el 2% consumen el chocolate por su aroma, debido que el chocolate ecuatoriano es uno de los más apetecidos por estas características y calidad.

Análisis: Tal como la pregunta anterior casi el 100% de los encuestados estarían dispuestos a consumir chocolates artesanales con frutos secos. De aquí nace la idea de formar una empresa que se dedique a la comercialización de un producto natural, el mismo que ofrece a los consumidores las vitaminas necesarias para tener un equilibrio en su vida.

3.4.1 Análisis General.

Como primer punto se puede concluir que el target al que va dirigido la empresa son entre 18 a 38 años de edad los cuales consumen chocolate negro, para ser exactos la mayoría de los encuestados consumen el chocolate por semana, no obstante, las personas encuestadas supieron manifestar que sus familiares también son consumidores de este tipo de producto, esto es importante porque si llegamos a cumplir las necesidades de nuestros clientes directos, estos atraerán también a clientes indirectos, como son las familias de cada uno de nuestros clientes.

Por otro lado, hay que recalcar que analizando las encuestas se concluyó que en su mayoría consumen chocolate artesanales con frutos secos, Es importante para la empresa ChocoDetalle manejar una interesante publicidad mediante las redes sociales ya que en la actualidad es un medio de comunicación para la comercialización de este producto, y con eso poder llegar a los clientes y dar a conocer la marca para que sea reconocida y suba en la competencia regional con otras marcas de las chocolaterías.

Se puede observar que las personas encuestadas les gustaría la promoción por la compra de chocolates lleva gastan un valor considerable de dinero en el consumo de gratis que ofrece este establecimiento que ayuden al ahorro y beneficio del cliente y a su vez la motivación a la compra de este producto. Cabe mencionar que el cliente no solo busca un buen chocolate y promociones, sino un excelente servicio, rapidez en el mismo, calidad de los productos de A&B, y el cliente se sienta satisfecho con la empresa y se vuelva fiel a la misma.

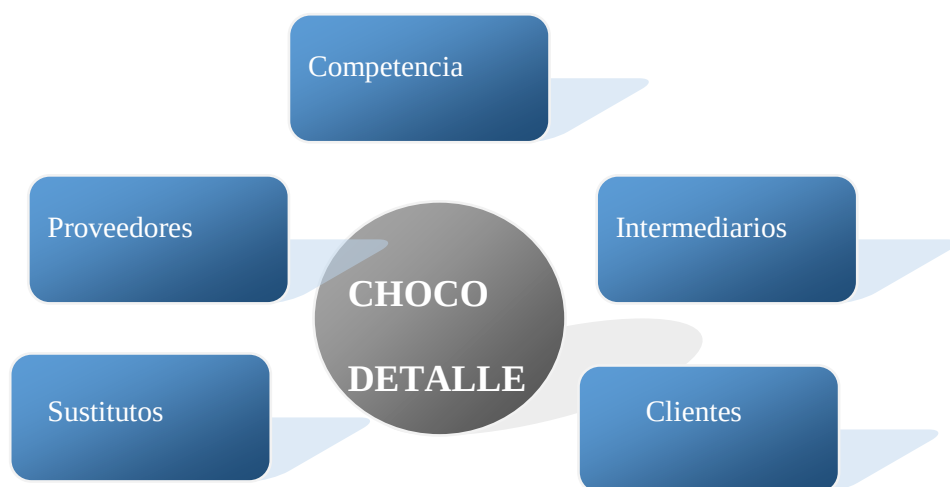
Lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener un local de chocolatería en el sector de la Carolina, y para buena fortuna del porcentaje de aceptación llega casi al 100%.

En conclusión, tras analizar los datos se determina que ChocoDetalle es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado estudiado.

3.5 Entorno empresarial

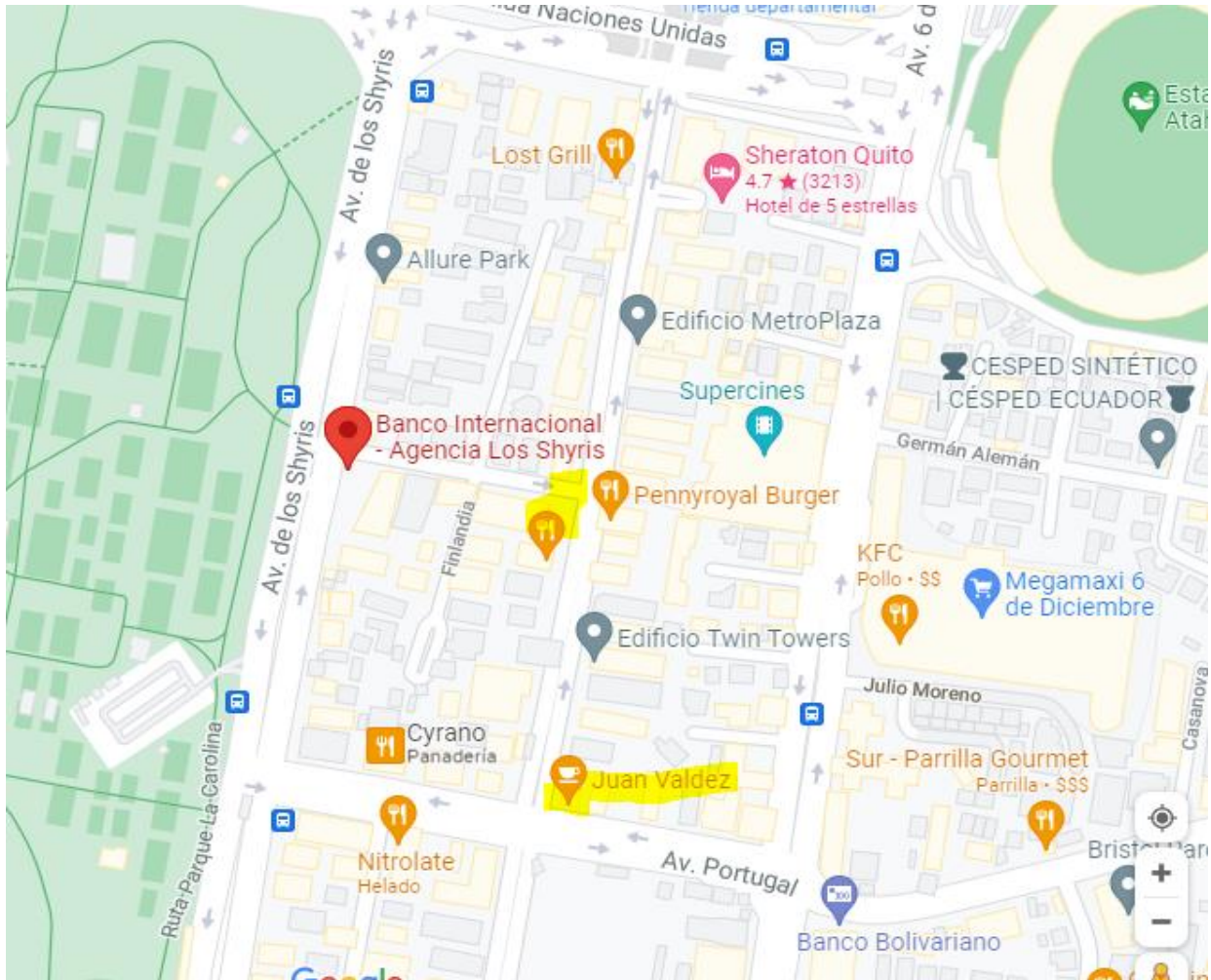
ChocoDetalle considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 12.



Collantes N. (2021). Esquema microentorno ChocoDetalle Quito.

Ilustración 13. Ubicación



Fuente especificada no válida. Ubicación. Recuperado de <https://www.google.com/maps/place/Suecia+%26+Avenida+de+los+Shyris,+Quito+170102/@-0.1791128,-78.4851909,16.07z/data=!4m13!1m7!3m6!1s0x91d59a86b0c5733d:0xd805a93f3a3c0716!2sSuecia+%26+Avenida+de+los+Shyris,+Quito+170102!3b1!8m2!3d-0.1794053!4d-78.4815899!3m4!1s0x91d59a86b0c5733d:0xd805a93f3a3c0716!8m2!3d->

- **Competencia directa.**

Luego de realizar un recorrido en el sector donde va a encontrarse ChocoDetalle, se encontró un establecimiento como competencia directa arreglar frutales cubiertas con chocolate. Para evaluar la competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los productos que se vendían.

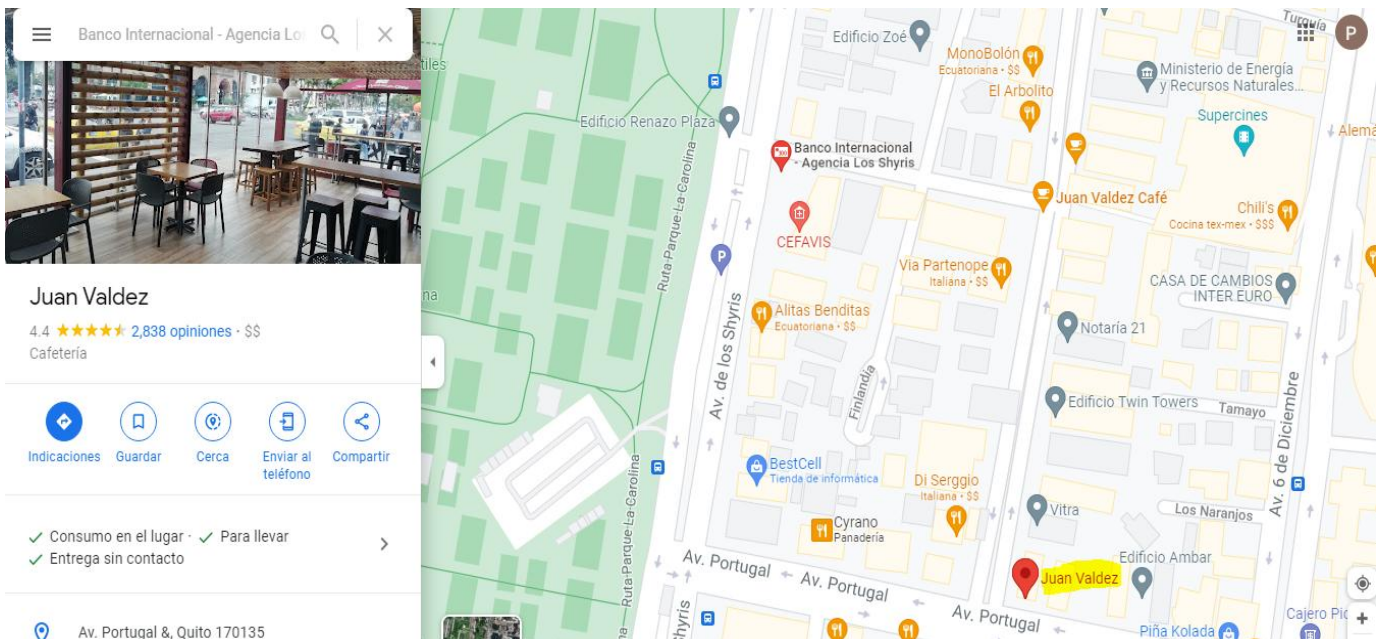
En la Avenida Portugal y la República del Salvador esquina existe un local de arreglar frutales cubiertas con chocolate, su nombre es “Frutamitra” en el cual se pudo observar que venden varios arreglos frutales.

- **Competencia indirecta.**

Existen algunos establecimientos a considerarse competencia indirecta en el sector que se encuentran alrededor de toda la manzana donde va a funcionar ChocoDetalle.

En la calle República del Salvador y Suecia se encuentra un establecimiento que puede ser considerado como competencia indirecta.

- Juan Valdez en donde venden toda clases de cafes y postres.



<https://www.google.com/maps/place/Juan+Valdez/@-0.1804977,-78.4817392,18z/data=!4m12!1m6!3m5!1s0x91d59a86b426b977:0xe5e08442200e7e8e!2sBanco+Internacional+-+Agencia+Los+Shyris!8m2!3d-0.1795723!4d-78.4813208!3m4!1s0x91d59a80c5bb78eb:0xb7e091838f422c3f!8m2!3d-0.1816404!4d-78.4800329>

- **Sustitutos.**

Después de recorrer el sector se encontró un sustituto, en el centro comercial Quicentro Norte, ubicado en la Avenida Naciones Unidas y Shyris. Este local hace las veces de sustituto al vender mini tortas de chocolate, sin embargo, no se considera competencia al no ser un establecimiento que satisfaga las necesidades de los clientes.

- **Proveedores.**

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales con los que trabaja ChocoDetalle, trabaja con proveedores reconocidos y de confianza.

Tabla 43. *Proveedores.*

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Supermercado Santa María	• Variedad de productos. • Productos de calidad. • Establecimientos extensos. • Facilidades de pago (crédito) •	Chocolate Cordillera Semiamargo.
Mercado el Mayorista	• Productos locales • Precios bajos • Frescos	Frutillas Naranja Manzana Verde Kiwi

Collantes N. (2021). Proveedores. Quito.

- **Intermediarios.**

ChocoDetalle comercializará sus productos de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para realizar esta actividad.

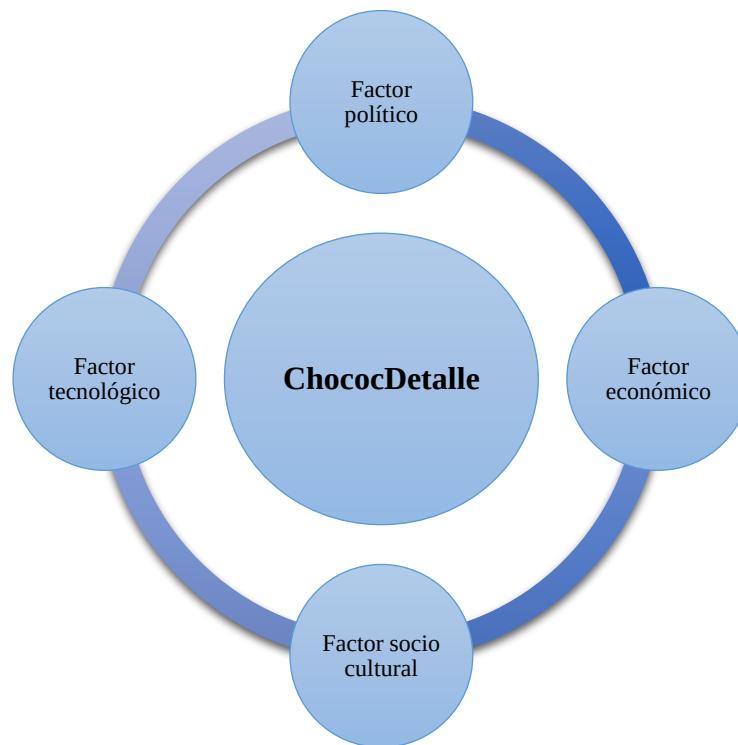
- **Clientes.**

ChocoDetalle es una empresa dirigida clientes que disfruten mucho de este producto que visitan la chocolatería, con el fin de deleitarse con una variedad de sabores y compartir un detalle para la persona favorita.

3.5.1 Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que ChocoDetalle no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 14.



Collantes, N. (2021). Esquema macroentorno ChocoDetalle. Quito.

- **Factor Político.**

Sabemos que en el Ecuador los establecimientos de alimentos están regulados por el Ministerio de Turismo y supeditados al Reglamento Turístico de Alimentos y Bebidas que regula el tipo de actividad y la categoría del establecimiento. Por otro lado, también están sujetos al control del ARCSA y al Ministerio de Salud Pública que emite regulaciones en cuanto a la inocuidad alimentaria y a las BPM. Debido a la pandemia que atraviesa el mundo, en Ecuador los establecimientos turísticos de alimentos y bebidas están bajo una estricta vigilancia sanitaria, el MINTUR, ARCSA y el MSP han emitido un manual de contingencia sanitaria que deben ser adoptadas por restaurantes y cafeterías hasta nuevo aviso. ChocoDetalle realizará sus actividades dentro de los límites legales establecidos por la Constitución de la República del Ecuador, acatando disposiciones determinadas para los negocios de restauración, estando también a la expectativa de lo que pueda pasar y cambiar en los próximos meses, ya que el Ecuador.

- **Factor Económico.**

En la actualidad el Ecuador está viviendo un declive económico debido a la reciente pandemia que azotó el mundo, en los cuales el sector turístico fue el más afectado, ya que debido a la emergencia sanitaria varias empresas de A&B tuvieron que cerrar definitivamente, esto causo el despido masivo de un centenar de personas, por otro lado, existen empresas que ahora funcionan al mínimo de su capacidad con una baja considerable de ingresos.

Es por eso que ChocoDetalle está y estará sujeto al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de la materia prima.

- **Factor Sociocultural.**

En cuanto a este factor ChocoDetalle ofrece variedad de sabores en chocolates artesanales con frutos secos con materia prima propia del Ecuador e ingredientes autóctonos, también da un toque tradicional en la presentación de los productos de A&B servidos en la repostería, para con esto resaltar la cultura ecuatoriana.

La tradición que tienen familias y amigos de compartir un detalle a sus seres queridos con el fin de brindar o disfrutar de chocolates artesanales.

- **Factor Tecnológico.**

Si bien es cierto, en los últimos años la tecnología ha ido evolucionado de una manera sorprendente, no solo en los países primermundistas, sino que en todos los países del mundo, muchos de estos han sabido utilizar de una manera positiva a estos avances, y este es el caso de Ecuador, ya que este aprovecha los avances tecnológicos enfocados en todos los aspectos, hablando del área de repostería, la tecnología ha evolucionado en cuanto a la maquinaria, aplicaciones móviles que ayudan a la publicidad de un local, a encontrar la ubicación de cierto chocolatería. La tecnología ha avanzado de manera radical, a tal punto que en la actualidad existen aplicaciones tales como para realizar reservas, ver en un establecimiento y hasta para la toma de pedidos. ChocoDetalle trabajará con aplicaciones tecnológicas que faciliten el servicio y con esto satisfacer a los clientes, cabe mencionar que también trabajará con maquinaria tecnológica avanzada para agilizar la producción de los productos de A&B.

3.6. Producto y servicio.

La empresa ChocoDetalle es una chocolatería dedicada a la elaboración de chocolates artesanales relleno con frutos secos, se enfoca básicamente en la producción de alimentos y repostería llamativos, agregando innovación y con estrictos controles en los procesos de producción que hacen énfasis en el uso óptimo de técnicas y métodos de cocción, seguridad alimentaria y bioseguridad. Con respecto a sus servicios, el establecimiento realiza actividades inherentes a la actividad de restauración que incluyen: servicio personalizado y reservas, ChocoDetalle también ofrece servicio de delivery (entrega a domicilio).

3.6.1 Producto Esencial.

Hoy en día los clientes no buscan solamente satisfacer la necesidad fisiológica de alimentarse, sino que buscan un lugar donde sentirse cómodos, sentirse relajados y disfrutando de algo gustoso, buscan un ambiente tranquilo con una temática llamativa para los amantes de chocolates. En ChocoDetalle, el producto esencial que se vende es la experiencia de poder degustar de chocolates artesanales innovadora preparados con profesionalismo y un buen manejo de (BPM) en un ambiente seguro, acogedor, agradable y llamativo en donde pueden no solo degustar un chocolate, sino también disfrutar de un momento de relajación entre familia y amigos.

3.6.2 Producto real.

ChocoDetalle se trata de aquellos tipos de chocolate que lleven alguna fruta (naranja, frutilla, Kiwi y Manzana verde), ya sea frutas seca o entera. La relación entre la fruta y el chocolate varía dependiendo de la marca. Este tipo de chocolate suele ser la elección de los amantes del chocolate y frutas como cítricos.

3.6.3 Características.

Para la elaboración de cada uno de los chocolates artesanales con frutos secos hay una ardua labor de innovación, creación y compromiso de cada uno de los empleados de la chocolatería ChocoDetalle. En la cocina, los alimentos son preparados bajo específicos manuales de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) bioseguridad e inocuidad con el fin de brindar a los clientes un producto final de calidad, mientras que en el área de servicio los empleados están siempre a la disposición de los clientes con el fin de satisfacer sus necesidades y dudas durante su visita al establecimiento.

3.6.4 Calidad.

Para la elaboración de los productos se tiene en cuenta los Manuales de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Cadena de frío de la materia prima.
- Temperaturas de almacenamiento y cocción del chocolate.
- Sistema de almacenamiento (FIFO).
- Tiempos de cocción del chocolate
- Aseo personal de los empleados.
- Limpieza y desinfección detallada del área de trabajo.
- Limpieza y desinfección de utensilios y máquinas dentro de la cocina.
- Análisis de puntos críticos de control.
- Puntos críticos de las ETAS (Enfermedades Transmitidas por Alimentos).
- Tipos y medios de contaminación de alimentos.

3.6.5 Estilo.

ChocoDetalle maneja un estilo tradicional, el chocolate es una mezcla homogénea de cacao en polvo o pasta de cacao y azúcar pulverizada, fusionar con la chocolatería con la recreación, el local tendrá una temática de compartir un detalle para una ocasión especial, en cuanto al producto en sí, la presentación será llamativa en base a los chocolates, mostrando con esto una manera diferente de ver y disfrutar de este producto.

EL chocolate es tan atractivo para muchas personas. Según la investigación, esto hace que los chocolates artesanales dulces sean aún más deliciosos. Sólo el olor es suficiente para abrir el apetito.

3.7 Marca.

ChocoDetalle es un nombre llamativo formado por dos términos, en este caso Choco viene a hacer referencia con el chocolate, ingrediente principal dentro de la chocolatería, y Detalle hace referencia a un regalo u obsequio a un ser querido, como se había mencionado anteriormente, ChocoDetalle es una empresa que busca dar un ambiente diferente, un ambiente de felicidad y bienestar. Con este nombre ChocoDetalle da la bienvenida a todas esas personas amantes al chocolate que estén dispuestos a experimentar una nueva y novedosa aventura al probar los productos elaborados en el establecimiento.

3.7.1 Producto aumentado.

Lo que diferencia a ChocoDetalle de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes que buscan deleitarse de chocolates artesanales con frutos secos puedan disfrutar un lugar placentero o brindar un detalle a un ser querido, además de tener la oportunidad de relajarse en el establecimiento ChocoDetalle también brinda precios accesibles, para que el dinero no sea impedimento para visitar este lugar.

3.8 Plan de introducción al mercado

3.8.1 Distintivos y Uniformes

Área de Cocina.

El Gerente administrador y el ayudante de cocina usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

Gerente administrador.

- Chaqueta blanca de mangas cortas con detalles en color café y los sellos distintivos de la empresa.
- Pantalón café de cocina.
- Zapatos negros de cocina (antideslizantes)
- Cofia para cocina (gorra)
- Medias negras largas

Ilustración 14. Diseño uniforme Gerente administrador



Collantes N.. (2021). Diseño uniforme Gerente administrador. Quito.

Ayudante de cocina.

- Chaqueta blanca de mangas tres cuartas con detalles en color café y los sellos distintivos de la empresa bordados.
- Chaqueta blanca con café.
- Pantalón café de cocina.
- Zapatos negros de cocina (antideslizantes).
- Cofia para cocina (gorra)
- Medias negras largas.

Ilustración 15. Diseño uniforme ayudante de cocina.



Collantes N. (2021). Diseño uniforme ayudante de cocina. Quito.

Personal de recepción.

Usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos de este, dichos uniformes constarán de:

Recepcionista.

- Camiseta blanca con detalles en rojo.
- Delantal de servicio color negro con detalles en rojo y los sellos distintivos de la empresa.
- Pantalón negro.
- Zapatos negros limpios.
- Medias negras largas.

Ilustración 6. Diseño uniforme personal de recepción.



Collantes N.. (2021). Diseño uniforme, personal de recepción. Quito.

3.8.2 Materiales de identificación.

Imagotipo

Ilustración 16. Imagotipo ChocoDetalle.



Collantes N. (2021). Imagotipo ChocoDetalle. Quito.

Elementos a destacar:

- La caja con chocolates artesanales con frutos secos de muchas variedades y varios sabores.
- Bombones con frutos secos.
- El logotipo del establecimiento “ChocoDetalle”
- El eslogan de la chocolatería “Endulza tu Vida”
- Los colores usados:
 - Color café de fondo.
 - Color café, este color aumenta el deseo disfrutar de un chocolate.
 - Amarillo, brinda calidez y alegría.
 - Verde, representa vida.
 - Blanco para resaltar la marca.
- El Isótopo es claro en resaltar la relación entre los detalles y el disfrute de un chocolate, donde el chocolate.

Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isótopo de la empresa

Ilustración 17. Anverso tarjeta de presentación



Collantes, N. (2021). Anverso tarjeta de presentación. Quito.

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, del Gerente administrador, se observa también, dirección del establecimiento y se pueden observar elementos como el logotipo de la empresa.

Ilustración 7. Reverso tarjeta de



Collantes, N. (2021). Reverso tarjeta de presentación. Quito.

Hoja membretada.

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

Ilustración 19. Hoja membretada



Collantes N. (2021). Hoja membretada. Quito.

3.8.3 Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico de ChocoDetalle es su establecimiento ubicado en la ciudad de Quito, Calle República del Salvador y Suecia esq.

Promoción.

- El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y Instagram.
- Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes pegados en establecimientos como tiendas, micro mercado, entre otros.
- Una vez el negocio esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.

Contacto.

- Tarjetas de presentación.
- E-mail.
- Instagram
- Facebook.

Correspondencia.

- A través de mail corporativo.

Negociación.

- Directa en el establecimiento con cita previa.
- A través de videoconferencia. (Zoom).
- Vía telefónica.

Financiamiento.

Tabla 14. Financiamiento publicidad

Tarjetas de presentación	100 unidades	\$3.33
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$10.00
TOTAL		\$13.33
TOTAL ANUAL		\$159.96

Collantes, N. (2021). Financiamiento publicidad. Quito.

3.8.4 Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo ChocoDetalle, sino también todo establecimiento turístico, reposterías, restaurantes, es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, sobre todo en el proceso de producción, en donde se involucra la compra de materia prima, elaboración de los productos y la entrega del producto final al cliente. Ya que en todos estos pasos los empleados manipulan directamente cada uno de los productos.

La oportunidad más grande que tiene ChocoDetalle es la de posicionarse en un mercado que debido a la emergencia por el COVID 19 ha ido en caída, si bien es cierto que a raíz de la emergencia sanitaria los establecimientos de restauración se han visto perjudicados, a tal manera de que muchos de ellos tuvieron que cerrar sus puertas, el día de hoy es todo lo contrario, el país de a poco está tratando de regresar a la normalidad, y con esto los nuevos establecimientos de comida están surgiendo y creciendo debido a los nuevos sistemas de servicios que se vieron obligados a implementar.

Uno de estos es la tecnología, que ayuda a: tomar ordenes, realizar reservaciones, elegir productos en la comodidad de sus hogares, así como también para el pago realizados mediante banca móvil o transferencias bancarias, sin dejar de resaltar la gran ayuda que brindan las redes sociales para una publicidad digital que puede llegar a centenares de personas, es por eso también que una de las grandes oportunidades que tiene ChocoDetalle es la de posicionarse en un mercado digital cada vez más creciente.

3.8.5 Fijación de Precios

3.8.6 Fijación de precios por receta estándar.

Los precios en las recetas presentadas a continuación han sido calculados para un solo consumidor. Se toma en cuenta el costo de los productos usados para la preparación del chocolate con frutos secos, y la referencia es el costo por kilogramo del producto. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento de la producción, por ejemplo:

- Imprevistos
- Mano de obra
- Gastos de fabricación (referente a servicios básicos)
- Gastos administrativos
- Utilidad
- IVA
- Costo de servicio

En la receta se puede apreciar cuál es el porcentaje de estos valores, luego de una sumatoria de estos se define el precio final del producto.

A continuación, se presentan los costos de 2 recetas:

- Chocolate con Naranja.
- Chocolate con Frutillas

- **Chocolate con Naranja**

Tabla 55. Chocolate Artesanales con frutos secos, receta estándar de costos.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
CHOCOLATES ARTESANALES CON FRUTOS SECOS:	Chocolate con Naranja.		Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	12/08/2021		Gerente: Nancy Collantes	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (KG)	CANTIDAD	TOTAL
Chocolate	G	\$6.50	150	\$0.975
Naranja	G	\$2.5	50	\$0.13
Almendras	G	\$6.50	30	\$0.195
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$1.300
			10% imprevistos	\$0.13
			Total neto	\$1.43
			Gasto de fab. 15%	\$0.21
			Factor costo 33,33%	\$0.48
			M.O. 45%	\$0.64
			G. Admin 12%	\$0.17
			45% utilidad	\$0.64
			Subtotal	\$4
			12% IVA	\$0.43
			10% servicio	\$0.36
			Total	\$4.37

Collantes, N. (2021). *Chocolate Artesanales con frutos secos, receta estándar de costos*, Quito.

- **Chocolate con Frutillas**

Tabla 6. Chocolate Artesanales con frutos secos, receta estándar de costos.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PLATO:	Chocolate con Frutillas		Código: 002	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	12/08/2021		Gerente: Nancy Collantes	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (KG)	CANTIDAD	TOTAL
Chocolate	g	\$6.50	150	\$0.975
Frutilla	g	\$2.00	50	\$0.1
Pasas	g	\$2.50	30	\$0.075
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$1.150
			10% imprevistos	\$0.12
			Total neto	\$1.27
			Gasto de fab. 15%	\$0.19
			Factor costo 3,33%	\$0.42
			M.O. 45%	\$0.57
			G. Admin 12%	\$0.15
			45% utilidad	\$0.57
			Subtotal	\$3
			12% IVA	\$0.38
			10% servicio	\$0.32
			Total	\$3.86

Collantes N. (2021). *Chocolate Artesanales con frutos secos, receta estándar de costos*, Quito

3.10 Implementación del negocio

- **Arriendo del local.**

Tabla 17. Arriendo del local.

Arriendo del local		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$375	\$2250	\$4500

Collantes, M. (2021). Arriendo del local. Quito.

- **Equipos industriales.**

Tabla 18. Equipos industriales

Equipos industriales			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	TOTAL
Congelador	1	\$289.99	\$289.99
Cocina industrial	1	\$335.00	\$335.00
Batidoras	2	\$40.99	\$81.98
Selladora	2	\$19.99	\$39.98
Deshidratador de frutas	1	\$264.00	\$ 264.00
Total	7	\$949.97	1010.95

Collantes, N. (2021). Equipos Industriales. Quito.

- **Equipos de computación.**

Tabla 19. Equipos de computación

Equipos de computación			
Recepción y servicio al cliente.	Cantidad	Valor uni.	Total
Equipos de Computación	2	\$415.00	\$830.00
Teléfono	1	\$25.00	\$25.00
Total	3	\$440.00	\$855.00

Collantes, M. (2021). Equipos de Computación. Quito.

- **Muebles y enseres.**

Tabla 20. Muebles y enseres

Muebles y enseres			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNI.	TOTAL
Mesa de Recepción	1	\$199.00	\$199.00
Mesas Madera	3	\$53.00	\$159.00
Sillas	9	\$23.49	\$211.41
Ollas	6	\$12.00	\$72.00
Molde de chocolate barra	20	\$8.50	\$170.00
Set de cuchillos	2	\$29.50	\$59.00
Bandejas de acero inoxidable	10	\$13.80	\$138.00
espátulas	10	\$2.10	\$21.00
Rejillas	3	\$16.46	\$49.38
Mesas de acero inoxidable	2	\$115.00	\$230.00
Picadora	2	\$35.00	\$70.00
Estanterías de acero inoxidable	2	\$45.00	\$90.00
Terno metro Digital	2	\$4.99	\$9.98
Bowls acero inoxidable (set 5 piezas)	3	\$29.99	\$89.97
Tablas de picar	3	\$6.67	\$20.01
Picadora	2	\$40.99	\$81.98
Total	80	\$635.49	\$1,670.73

Collantes, M. (2021). Muebles y enseres. Quito.

Equipos industriales de seguridad.

Tabla 21. Equipos industriales de seguridad

Equipos industriales de seguridad			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNI.	TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$18.00	\$18.00
Bomba de mano desinfectante	2	\$7.00	\$14.00
Detector de gas GLP	1	\$22.00	\$22.00
Rótulos de señalética	3	\$2.00	\$6.00
Total	7	\$49.00	\$60.00

Collantes, M. (2021). Equipos Industriales de Seguridad. Quito.

- **Suministros de oficina**

Tabla 72. Suministros de oficina.

Suministros de oficina			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNI.	TOTAL
Papel bond, 1 resma	1	\$3.40	\$3.40
Grapadora	1	\$4.50	\$4.50
Grapas (caja)	1	\$1.15	\$1.15
Caja 3 resaltadores	1	\$1.80	\$1.80
Esferos BIC	3	\$0.40	\$1.20
Perforadora	1	\$3.00	\$3.00
Libreta	2	\$0.57	\$1.14
Carpeta de cartón	20	\$0.22	\$4.40
Tijera	1	\$0.45	\$0.45
Total Mensual			\$21.04
Total Anual			\$252.48

Collantes, M. (2021). Suministros de Oficina. Quito.

- **Servicios básicos.**

Tabla 83. Servicios básicos

Servicios básicos	
DESCRIPCIÓN	PAGO MENSUAL
Agua	\$20
Luz	\$45
Teléfono	\$10
Internet	\$20
Total Mensual	\$95
Total Anual	\$1,140

Collantes N. (2021). Servicios básicos. Quito.

- **Materiales de limpieza.**

Tabla 24. Materiales de Limpieza

Materiales de limpieza			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	1	\$3.50	\$3.50
Trapeador	1	\$7.00	\$7.00
Cloro en Gal	1	\$4.95	\$4.95
Desinfectante amonio cuaternario	1	\$12.00	\$12.00
Fibra/lustre	1	\$0.90	\$0.90
Esponja lavaplatos	2	\$1.40	\$2.80
Fundas basura industriales 10 U.	1	\$1.75	\$1.75
Lavavajillas líquido 500ml	2	\$1.40	\$2.80
Pala	1	\$2.50	\$2.50
Jabón líquido manos en gel	1	\$5.99	\$5.99
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	\$1.00	\$4.00
Toalla de papel	2	\$3.50	\$7.00
Alcohol antiséptico gel en Gal	1	\$9.50	\$9.50
Total mensual			\$64.69
Total anual			\$776.28

Collantes N. (2021). Materiales de Limpieza. Quito.

3.11 Estudio arquitectónico

Para el desarrollo de este proyecto la empresa ChocoDetalle va a contar con una infraestructura adecuada para la comercialización de los chocolates artesanales adecuado los espacios físicos para las actividades administrativas y de comercialización. La empresa contará con todos los requisitos necesarios para una mejor atención al cliente. Para lo cual se da a conocer la arquitectura.

Estructura interna del establecimiento.

Ilustración 20. Estructura del establecimiento.



Collantes N. (2021). Estructura del establecimiento. Quito.

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes.

- ***Servicio de Rentas Internas / SRI***

En esta entidad obtener el RISE (Régimen Impositivo Simplificado) no tiene ningún costo (SRI, 2021)

Para obtener el RISE se necesita:

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación actualizado.
- Documento que certifique el lugar donde se realizará la actividad económica, como planilla de agua, luz, teléfono u otros servicios; contrato de arriendo; pago de Impuesto Predial.

- ***Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA***

Para poder obtener el permiso que emite la entidad ARCSA, se debe cancelar un valor de \$96, y los requisitos que solicitan son (ARCSA, 2020):

- Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Registro Único de Contribuyentes.
- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad, si fuera el caso.

- ***Patente Municipal***

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. Los requisitos que se solicitan son (PORTAL DE SERVICIOS MUNICIPALES, 2021).

- Primer año de inicio de actividades, 10 dólares de patente. 2) Segundo año, 50% de la base imponible de la patente.
 - Formulario de la declaración de Patente Municipal debidamente lleno. Éste se puede obtener en la página www.quito.gob.ec
 - Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
 - Copia del Registro Único de Contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el RUC actualizado.
 - Copia de certificado de funcionamiento de bomberos del año actual.
- ***LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas en el DMQ)***

Para obtener la LUAE se necesitan los siguientes requisitos y no tienen ningún costo (PORTAL UNICO DE TRAMITES CIUDADANOS, 2020).

- Formulario de Solicitud LUAE
- Copia de RUC
- Copia de cédula
- Copia de papeleta de votación vigente
- Copia del nombramiento del representante legal

Dentro de este permiso se toman en cuenta algunos factores, como:

- Si el local no es propio: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo.
- Si es propiedad horizontal: Autorización de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal.
- Si el rótulo es existente: Dimensiones y fotografía de la fachada del local.
- Si es rótulo nuevo: Dimensiones y esquema gráfico de cómo quedará el rótulo.

- ***IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)***

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2021).

- Ingresar a la página web del IESS www.iesg.gob.ec.

- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

- ***SENADI (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales)***

El trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas \$ 208,00. La protección de la marca tiene una duración de 10 años y puede ser renovada indefinidamente, la renovación se la puede realizar entre los seis meses antes y seis meses de la fecha de vencimiento. El procedimiento que se debe realizar es el siguiente (SERVICIO NACIONAL DE DERECHOS INTELECTUALES, 2021):

- Ingresar en la página del SENADI: www.derechosintelectuales.gob.ec
- Seleccione PROGRAMA/SERVICIOS
- Ingrese opción CASILLERO VIRTUAL
- Llene los datos que le solicitan en el CASILLERO VIRTUAL (Si es persona natural ponga sus datos con su número de cédula de ciudadanía y si es persona jurídica coloque los datos con el RUC de la empresa)
- Una vez que haya dado este procedimiento le llegara a su correo el usuario y contraseña; así como un enlace de MI CASILLERO para proceder a cambiar la contraseña; obteniendo su casillero Virtual.
- Después de haber realizado este procedimiento; regresar a la página principal; y, usted podrá ingresar a SOLICITUDES EN LÍNEA.
- Ingrese con su usuario y contraseña
- Ingrese a la opción PAGOS
- Opción TRAMITES NO EN LÍNEA

- Opción GENERAR COMPROBANTE
- Se despliega una plantilla que usted tiene que llenar los datos; le solicitan que Ingrese el código o al menos 3 caracteres de la descripción de la Tasa de Pago: (Ingrese el código 1.1.10.)
- Ingrese los datos y Botón GENERAR COMPROBANTE
- Imprima el comprobante
- Y asista el BANCO DEL PACIFICO a pagar la tasa de \$16,00 o realice el pago en línea (Manual de uso)
- Escanee los comprobantes de pago (tanto el que imprimió del IEPI, como el que le entregaron en el Banco del Pacífico después de haber pagado)
- Envíe vía mail a la siguiente dirección foneticoquito@senadi.gob.ec, así como el NOMBRE EXACTO DE LA MARCA, que desea verificar.
- Se le enviará el informe de búsqueda a su correo.

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Objetivo de área

La industria alimentaria es un sector que tiene un alto impacto con el medio ambiente, ya que, se trabaja con productos orgánicos y químicos donde se puede causar algún tipo de daño en los procesos que realiza la empresa.

Por lo cual ChocoDetalle tiene como objetivo la de prevenir y restaurar los daños Revisar que se pueda causar al medio ambiente en la elaboración de los chocolates artesanales y que el establecimiento pueda ocasionar.

Al momento de elaborar los chocolates artesanales se utilizará la materia prima necesaria, no se utilizará ningún tipo de químico para evitar cualquier tipo de contaminación ambiental.

Las personas ocasionan basura al momento de ingresar y salir del local, por lo que se colocaran tachos de basura diferentes, clasificando plásticos, papeles y productos orgánicos.

El impacto social se puede visualizar en la comunidad o sector donde está ubicado los chocolates artesanales, por lo cual se identificará cosas positivas y negativas cuando los chocolates artesanales este brindando su servicio.

5.2 Impacto ambiental

Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar los chocolates.

- **Contaminación que ocasiona la basura:** los residuos que los clientes generan al momento que ingresen o salgan del local, tales como: fundas, servilletas, botellas, entre otros.
- **Contaminación al momento de limpiar la chocolatería artesanal:** cuando se realiza la limpieza de pisos, cocina, utensilios de cocina y demás se lo realiza con

productos químicos que al mezclarse con agua se convierten en aguas residuales y si no se evacúan por tuberías con el tiempo provocará contaminación al medio ambiente.

- **Consumo de electricidad:** los frigoríficos donde se conservan los chocolates consumen mucha energía.
- **Consumo de agua:** al momento de realizar la limpieza del establecimiento y los utensilios de cocina si no se realiza un control del agua se generará un desperdicio del líquido vital de manera irresponsable.

Medidas para contrarrestar los impactos generados por los chocolates artesanales.

- Para la basura generada en el local se colocarán tachos de basura en sitios estratégicos que estén visibles para los clientes.
- Comprobar que la tubería que desemboca en el alcantarillado esté en buen estado.
- Utilizar productos amigables para el medio ambiente.
- Mantener las refrigeradoras y congeladoras conectadas a un adaptador de consumo de energía.

5.3 Impacto social

Igualdad de género

ChocoDetalle desarrollará una política de igualdad de género que evita la discriminación profesional en salarios, trato, carreras profesionales. También se aceptarán colaboradores de ambos sexos que acepten las políticas internas del negocio.

Generar empleo

La chocolatería artesanal generará empleos a personas del sector que son productores de materia prima que es necesaria para la elaboración de los chocolates artesanales, y así apoyar al sector agrícola de este sitio.

Atracción de empleados

Mediante una política que incluya una gestión empresarial que sea sostenible y sobre todo responsable, se crea una aceptación por parte de los empleados para que ellos se sientan seguros del lugar de trabajo y empiecen a rendir al máximo en su desempeño laboral.

6. PROCESO FINANCIERO

6.1. Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero del proyecto ChocoDetalle, donde se indica la perspectiva del punto de vista económico y en donde se estudia cada punto financiero hasta llegar a la inversión total que se requiere para lograr posesionar en los chocolates artesanales dentro del mercado repostero de la ciudad de Quito sector la Carolina.

6.2. Inversiones

Una inversión determina recursos con el objetivo de obtener un beneficio de compra o creación de activos o de capital, es decir el acto de no consumir esos recursos ahora para satisfacer necesidades en el presente, sino de destinarlos a satisfacer necesidades en el futuro.

6.3. Activos Fijos

Abarca equipos industriales y de seguridad, equipos de computación y muebles – enseres, sumando como total de activos fijos \$3596.68.

Tabla 24. Inversiones

Inversiones	
Activos fijos	\$0
Edificio	\$.0
Vehículo	\$.0
Equipos ind./ seguridad	\$1070,95
Equipos de computación	\$855
Muebles – enseres	\$1670,73
TOTAL	\$3596.68

Collantes N. (2021). Inversiones , Quito.

6.4. Activos diferidos

Concierne en todos los gastos o inversión para la creación de la empresa.

Activos diferidos se define dentro de los Gastos de Constitución el que cuenta con la suma de \$314.00 en lo que determina pagar la obtención de permisos de funcionamiento, copias, abogado, traslado, etc.

Tabla 25. Amortizaciones

Amortizaciones			
		Porcentaje Amortización	
Gastos de Constitución	\$314	20%	\$62,8

Collantes N. (2021). Amortizaciones

6.5.Capital de trabajo

Son todos los recursos para utilizar en el transcurso de 1 año como: sueldos, servicios básicos, etc.

En lo que concierne al establecimiento, en el periodo de un año se dispone a pagar un total en sueldos con diecinueve mil ochocientos cincuenta y tres dólares con sesenta centavos, servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de mil ciento cuarenta dólares, material de oficina (papelería, lápiz, etc) con doscientos cincuenta y dos dólares con cuarenta y ocho centavos, materiales de limpieza (trapeador, desinfectante, etc) mil setecientos treinta y cuatro dólares con setenta y dos centavos, el alquiler de local por cuatro mil quinientos dólares, publicidad con ciento cincuenta y nueve dólares con noventa y seis, costo de materia prima de dos mil quinientos dólares, gastos financieros dos mil ochocientos dólares, dándonos un total de treinta y seis mil ochocientos cincuenta y uno dólares con cuarenta y cuatro centavos.

Tabla 26. Capital de Trabajo

Capital de trabajo	Valores
Sueldos	\$19,853.6
Servicios básicos	\$1140.00
Material oficina	\$252.48
Material limpieza	\$1,734.72
Servicio auto	\$0
Alquiler local	\$4500
Publicidad	\$159.96
Adquisición de materia prima	\$2500
Gastos financieros	\$2,800.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$32940.76

Collantes N. (2021). Capital de Trabajo ,

Inversión total teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo es de \$36,851.44

Tabla 27. Detalle de Inversión

Total de inversión	
Total activos fijos	\$3596.68
Total activos diferidos	\$314
Total capital de trabajo	\$32,940.76
TOTAL INVERSIÓN	\$36,851.44

Collantes N. (2021). Detalle de la Inversion ,

6.6.Sueldos.

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales.

Tabla 28. Sueldos

Personal	Sueldos	Anual	Iess emp.	Iess emp.	Gast.sueldos anual
Gerente administrativo	\$500	\$6000	\$567	\$729	\$6162
Auxiliar de cocina	\$450	\$5400	\$510,3	\$656,1	\$5545,8
Recepcionista	\$450	\$5400	\$510,3	\$656,1	\$5545,8
Total	\$1400	\$16800	\$1587,6	\$2041,2	\$17253,6

Collantes N. (2021). Sueldo, Quito.

Tabla 30. Decimos

Personal	Sueldos	Decimo 4°	Decimo 3°	Total decimos
Gerente administrativo	\$500	\$400	\$500	\$900
Auxiliar de cocina	\$450	\$400	\$450	\$850
Recepcionista	\$450	\$400	\$450	\$850
Total	\$1400	\$1200	\$1400	\$2600

Collantes N. (2021). Decimos, Quito.

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$19853.6 anual.

Tabla 31. Sueldo total

Total, sueldos	Tot. Decimos	Tot anual
\$17253,6	\$2.600	\$19853,6

Collantes N. (2021). Sueldo total, Quito.

6.7. Depreciación activos fijos.

En esta tabla se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$559.14.

Tabla 32. Depreciación de activos fijos

Depreciación activos fijos			
		% Depreciación	Depreciación
Equipos industriales	\$1070,95	10%	\$107,095
Edificio	0	20%	0
Vehículos	0	5%	0
Equipos de computación	\$855	33,33%	\$284,9715
Muebles y enseres	\$1670,73	10%	\$167,073
Total			\$559,14

Collantes N. (2021). Depreciación de activos fijos, Quito.

6.8. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a ciento veinte dólares, ya que el monto por constitución equivale a seiscientos dólares.

Tabla 32. Amortizaciones

Amortizaciones			
		Porcentaje amortización	
Gastos de Constitución	\$314.00	20%	\$62,8

Collantes N. (2021 Amortizaciones, Quito.

6.9. Estructura capital

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$16851.44 que equivale a una estructura del 46%; costo 12% con una tasa de descuento de 5.5 %; por consiguiente el Capital Financiero es de \$20000 con una estructura del 54% , el costo es del 14 % que otorga el 7,6% de tasa de descuento; con un Total Inversión de \$36851.44 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,1% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

Tabla 32. Estructura de Capital

Estructura de capital		Estructura	Costo	TD	
Capital propio	\$16851,44	46%	12%	5,5%	
Capital financiero	\$20000	54%	14%	7,6%	
Total inversión	\$36851,44	100%		13,1%	TMAR

Collantes N. (2021 Estructura de Capital, Quito.

6.10. Tabla de amortización

La tabla de amortización indica el manejo de pago de la suma de \$20000, con una tasa del 14% en un plazo de cinco con años; lo que con lleva al pago de interés por los cinco años de \$715.43 y a su vez el pago capital de \$5.110,24, de que al final del periodo establecido nos da un saldo de cero dólares.

A continuación, se presenta la tabla de amortización:

Tabla 33. Tabla de amortización

MONTO	20000
TASA	14%
PLAZO	5

Periodo	Dividendo	Pago interés	Pago capital	Saldo
0	-	-	-	\$20000
1	\$5825,67	\$2.800,00	\$3.025,67	\$16.974,33
2	\$5825,67	\$2.376,41	\$3.449,26	\$13.525,06
3	\$5825,67	\$1.893,51	\$3.932,16	\$9.592,90
4	\$5825,67	\$1.343,01	\$4.482,66	\$5.110,24
5	\$5825,67	\$715,43	\$5.110,24	\$0,00
		9.128,35		

Interés anual		\$2.800,00
Interés semestral		\$1400,00

Collantes N. (2021 Tabla de Amortizacion, Quito.

6.11. Punto de equilibrio

En el punto de equilibrio se establece la cantidad de menús a vender para poder tener una rentabilidad.

Tabla 34 Costos Fijos

Costos fijos	
Materia prima	\$208,33
Arriendo	\$375
Sueldos	\$1654,47
Servicios básicos	\$95
TOTAL	\$2332,8

Collantes N. (2021 Costos fijos, Quito.

Tabla 35 Margen de contribución

Receta estándar		
Precio	\$4	
Costo	\$1,3	
Ganancia	2,7	Margen de contribución

Collantes N. (2021 Margen de contribución , Quito.

Tabla 36 Punto de equilibrio

Punto de equilibrio			
Venta	864	\$4	3456,0
Costo	864	\$1,3	1123,2
Gasto			2332,8
Punto de equilibrio			0

Collantes N. (2021 Punto de equilibrio , Quito.

Tabla 37 Venta /Costos

Ventas proyectadas			
1670	6400	76800	Venta
1670	2080	24960	Costa
55.6	Venta diaria		

Collantes N. (2021 Ventas /Costos , Quito.

12 Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos ventas para conocer el monto de primer año.

Tabla 38 Costos y ventas

Flujo de ventas						
	0	1	2	3	4	5
Ventas		76800,00	79111,68	81492,94	83945,88	86472,65
Costo de ventas		24960,00	25711,30	26485,21	27282,41	28103,61
Utilidad bruta en ventas		51840,00	53400,38	55007,74	56663,47	58369,04
Gastos administrativos		19853,60	20451,19	21066,77	21700,88	22354,08
Servicios básicos		1140,00	1174,20	1209,54	1245,95	1283,45
Material oficina. y limpieza		1987,20	2047,01	2108,63	2172,10	2237,48
Alquiler auto		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alquiler		4500,00	4635,45	4774,98	4918,70	5066,76
Publicidad		159,96	164,77	169,73	174,84	180,11
Depreciaciones		559,14	559,14	559,14	559,14	559,14
Amortizaciones		62,80	62,80	62,80	62,80	62,80
Utilidad operativa		24716,16	25478,84	26264,47	27073,75	27907,39
Gastos financieros		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
Utilidad antes de impuestos		21916,16	23102,43	24370,96	25730,75	27191,96
Base impositiva		7944,61	8374,63	8834,47	9327,40	9857,09
Utilidad neta		13971,55	14727,80	15536,49	16403,35	17334,87

Collantes N. (2021 Costos y ventas , Quito.

La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$13,971.55 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$17,334.87.

6.13. Flujo de caja

El flujo de caja corresponde en finanzas como los flujos de entradas y salidas de efectivo o caja en un periodo determinado, accediendo llevar el control de ingresos como egresos para de esta manera saber el nivel de fluidez que posee la empresa.

Tabla 39 Costos y ventas

Flujo de caja						
	0	1	2	3	4	5
Utilidad operativa		24716,16	25478,84	26264,47	27073,75	27907,39
Depreciación		559,14	559,14	559,14	559,14	559,14
Amortización		62,80	62,80	62,80	62,80	62,80
- base impositiva		7944,61	8374,63	8834,47	9327,40	9857,09
- gastos financieros		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
- pago capital		3.025,67	3.449,26	3.932,16	4.482,66	5.110,24
+ valor de salvamento						0
+ capital de trabajo						0
- reposición de activos				0		
= flujo neto de caja	-35998,58	11.567,82	11.900,47	12.226,27	12.542,63	12.846,58

Collantes N. (2021 Flujo de caja, Quito.

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$11,567.82 mientras que para el 5 año esta aumentará a \$12.846,58.

6.14. Cálculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

6.14.1. VAN (Valor Actual Neto)

Indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el van es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$6.803,24.

6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)

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

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 20,24 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,28% con el TMAR.

Tabla 40 VAN/TIR

Calculo del TIR y el VAN	
VAN	6.803,24
TIR	20,24%
TMAR	13,28%

Collantes N. (2021 VAN/TIR de caja, Quito.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

Una vez evaluado el proyecto de factibilidad para la empresa en la ciudad de Quito, se puede concluir que la implementación de esta empresa constituye una alternativa comercialmente vital, existiendo un segmento de mercado. Luego del análisis de los diferentes estudios realizado se obtuvieron las siguientes conclusiones.

- La muestra poblacional está enfocada a las edades desde 18 a 45 años de ambos géneros a la clase social media y media-alta, dándonos un resultado de 100 personas a las que se le realizaron las encuestas en la ciudad de Quito, en la esquina de Shyris y Suecia donde se va encontrar el punto de venta.
- En el estudio de mercado pudimos observar mediante la realización de las encuestas que tanto el productor del chocolate como la empresa tendrán un alto grado de aceptación en la ciudad de Quito por lo que es favorable para nosotros como empresa ya que nos permitirá obtener favorables ingresos y de igual manera generar empleo.
- En el análisis de la oferta se pudo observar que la empresa se enfrenta principalmente a los alrededores tenemos competencia como Café Juan Valdez y tiendas que comercializan chocolates.
- Al realizar el estudio financiero pudimos observar que el proyecto es viable y factible ya que el valor actual neto muestra un resultado de (VAN) \$6.803,24, una tasa interna de retorno (TIR) 20,24% y una tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) de 13,28% que nos permitirá alcanzar los objetivos planteados y los ingresos esperados.

7.2 Recomendaciones

- Ejecutar periódicamente investigaciones de mercado que nos permitan monitorear los cambios que se dan en los gustos, preferencia y necesidades de los clientes en cuanto a los chocolates artesanales para que de esta manera la empresa pueda desarrollar estrategias de innovación.
- Supervisar cada producto entregado por los proveedores para verificar que todos cumplan con los requisitos exigidos por la empresa, pero sobre todo que se encuentren en buen estado para poder comercializar.
- Realizar campañas intensivas de publicidad ya que el producto va a salir como nuevo debido a que este no es muy conocido su venta en empresa sino solo en mercado y además va a contar con todos los reglamentos vigentes que la ley exige, y de esta manera se podrá evitar una disminución en las ventas.
- Aprovechar los meses de mayor demanda en la que se pueda vender los chocolates artesanales para impulsar las ventas, para poder en los meses de menos ventas poder solventar posibles bajas.
- Buscar nuevos proveedores que puedan cumplir con todos los requisitos que la empresa exige para poder adquirir más productos de calidad y seguir ofreciendo a nuestros posibles clientes de los que ellos se sientan a gusto y fidelicen con la empresa
- Hacer énfasis en el diseño y actualización de políticas, procedimiento, manuales de conducta, código de ética y todos los instrumentos que sirvan para que los empleados se sientan dentro de un ambiente de trabajo seguro.
- Desarrollar un proceso de taller de capacitación continua para el personal para ofrecer un servicio de calidad y seguro para nuestros futuros clientes.

7.3 Bibliografía

Bibliografía

- Arcsa . (2020). Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/arcsa-facilita-aun-mas-la-obtencion-de-los-registros-sanitarios-para-alimentos-procesados/#:~:text=Los%20registros%20sanitarios%20que%20necesitan,de%20Regulaci%C3%B3n%2C%20Control%20y%20Vigilancia>
- ARCSA. (22 de 12 de 2020). ARCSA. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>
- Bomberos Quito. (10 de Septiembre de 2021). Obtenido de <https://www.bomberosquito.gob.ec/>
- canva. (s.f.). Obtenido de <https://www.canva.com/>
- CLARÍN. (09 de Agosto de 2019). Obtenido de https://www.clarin.com/entremujeres-mexico/rincon-gourmet/cocina-chocolate-artesanal-gracias-ancestral_0_H1gUwEso.html
- Cuidate Plus. (14 de Marzo de 2017). Obtenido de <https://cuidateplus.marca.com/alimentacion/nutricion/2001/04/16/chocolate-nutricional-9652.html>
- Economía Responsable. (04 de 07 de 2021). Obtenido de <https://economiarresponsable.com/blog/piramide-de-maslow/>
- Gob.com. (10 de Agosto de 2021). Obtenido de <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-natural-artesanos>
- IESS. (11 de 01 de 2021). IESS. Obtenido de <https://www.iesa.gob.ec/home-preguntas-frecuentes/>
- Maps. (s.f.). Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Suecia+%26+Avenida+de+los+Shyris,+Quito+170102/@-0.1791128,-78.4851909,16.07z/data=!4m13!1m7!3m6!1s0x91d59a86b0c5733d:0xd805a93f3a3c0716!2sSuecia+%26+Avenida+de+los+Shyris,+Quito+170102!3b1!8m2!3d-0.1794053!4d-78.4815899!>
- MINISTERIO DE TRABAJO . (25 de Noviembre de 2014). Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2020/12/ANEXO-1%E2%80%9CEstructuras-ocupacionales-%E2%80%93salarios-m%C3%ADnimos-sectoriales-y-tarifas-sa.pdf?x42051>

NATIONAL GEOGRAPHIC EN ESPAÑA. (09 de Agosto de 2018). Obtenido de
<https://www.ngenespanol.com/fotografia/origen-del-chocolate/>

NEWSLETTER . (11 de Mayo de 2021). Obtenido de
<https://www.medicalnewstoday.com/articles/es/chocolate>

PORTAL UNICO DE TRAMITES CIUDADANOS. (21 de 12 de 2020). *PORTAL UNICO DE TRAMITES CIUDADANOS*. Obtenido de
<https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae>

SERVICIO NACIONAL DE DERECHOS INTELECTUALES. (12 de 01 de 2021).
SERVICIO NACIONAL DE DERECHOS INTELECTUALES. Obtenido de
<https://www.derechosintelectuales.gob.ec/>

Soloaga, C. D. (19 de Marzo de 2018). Obtenido de <https://es.semrush.com/blog/titulos-virales-5-grandes-ejemplos/>

7.3 ANEXOS

Anexo 7.3.1 Materiales industriales



Congelador Horizontal Tcl 7
Pies 208 Lts Tf-197c Nuevo

U\$S 289⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Cuenca, Azuay
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (20 disponibles)

Comprar ahora



Nuevo | 137 vendidos

Selladora De Fundas Plasticas Pfs30cm + Regalo Por Tu Compra

U\$S 19⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (463 disponibles)

Comprar ahora



Mesas De Trabajo Acero Inoxidable Fabricantes Directos



U\$S 115

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Ibarra, Imbabura

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▼ (135 disponibles)

Comprar ahora



Bandejas De Pan



U\$S 13⁸⁰

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Durán, Guayas

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▼ (111 disponibles)

Comprar ahora



Nuevo | 1851 vendidos

Estanterías O Perchas Metálicas Regulables



U\$S 45

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.

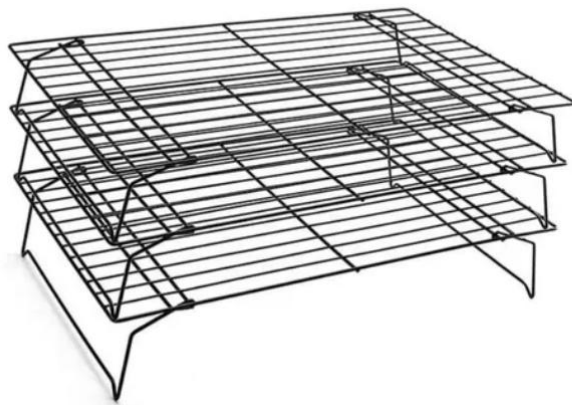
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▼ (946 disponibles)

Comprar ahora



Nuevo | 17 vendidos

Rejilla



U\$S 16⁴⁶

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (8 disponibles)

Comprar ahora

TEENRA®



Nuevo | 64 vendidos

Espatula De Silicona Para Reposteria



U\$S 2¹⁰

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (12 disponibles)

Comprar ahora



Set De Cuchillos Oster Os-26334 14 Piezas



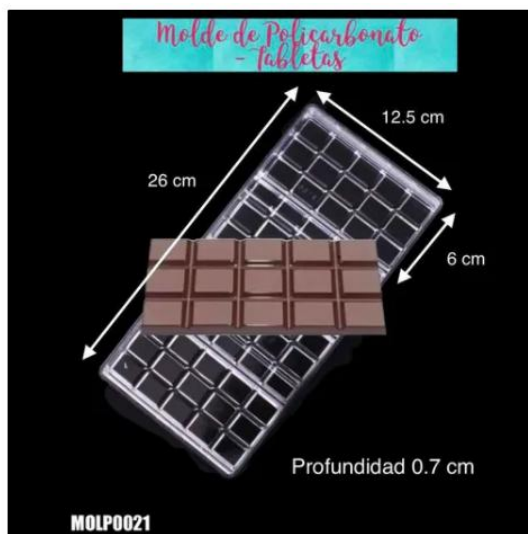
U\$S 29⁵⁰

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (31 disponibles)

Comprar ahora



Nuevo | 14 vendidos

Molde De Policarbonato Barras, Tabletas

U\$S 8⁵⁰

Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (290 disponibles)

[Comprar ahora](#)

Información sobre el vendedor



Nuevo | 13 vendidos

Batidora Inmersión Ayudante Cocina Pica Todo Hamilton Beach

U\$S 40⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Color: **Gris**

Cantidad: 1 unidad ▾ (74 disponibles)



Nuevo | 131 vendidos

Deshidratadora De Frutas, Alimentos 8 Y 12 Bandeja Desde

U\$S 264

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (7 disponibles)

[Comprar ahora](#)

Anexo 7.3.2 Equipos de computación



Panasonic



Nuevo | 18 vendidos

**Computador Equipo De Escritorio I5 4ta /4gb
Ram/disco 1 T.b.**



U\$S 415

Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Rumiñahui, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (9 disponibles)

Comprar ahora

Nuevo | 1 vendido

Kx-ts520lx Teléfono Panasonic Oficina, Fabrica, Casa, Cabina



U\$S 25

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Guayaquil, Guayas
[Ver costos de envío](#)

Color: Rojo

Cantidad: 1 unidad ▾ (99 disponibles)

Comprar ahora

Nuevo | 265 vendidos

Silla Oficina Ejecutiva Secretaria Giratoria Ergonomica



U\$S 60

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (109 disponibles)

Comprar ahora

6 meses de garantía de fábrica.

Anexo 7.3.3 Muebles y Enseres



Cafeteria

U\$S 53

☐ Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.

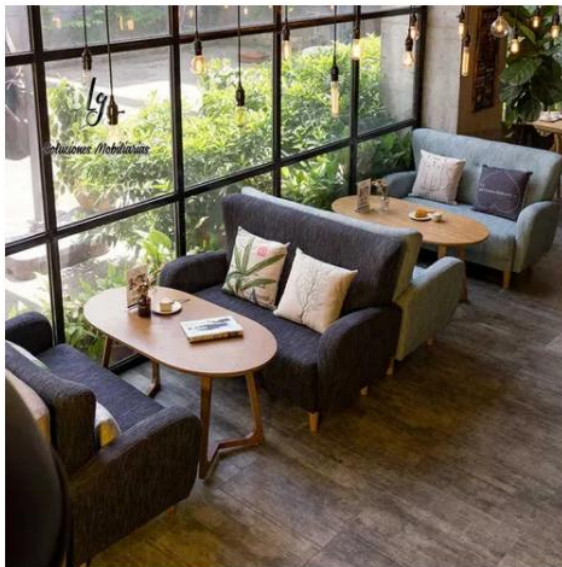
[Más información](#)

☐ Entrega a acordar con el vendedor
Guayaquil, Guayas

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (39 disponibles)

[Comprar ahora](#)



Nuevo | 19 vendidos

Silla Eames Patas Madera
Plastico Comedor Restau-
rante Bar



U\$S 23⁴⁹

☐ Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.

[Más información](#)

☐ Entrega a acordar con el vendedor
Cuenca, Azuay

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (16 disponibles)

[Comprar ahora](#)



JUEGO DE OLLAS INDUCCION UMCO



Juego De Ollas Induccion Umco Ump 44542 Jgo Cal- dero Acero



U\$S 36

Pago a acordar con el vendedor

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Quito, Pichincha (Quito)

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (14 disponibles)

Comprar ahora

Nuevo | 3 vendidos

Tabla De Picar Cuarzo Már- mol Piedra Varios Modelos Cocina



U\$S 20

Pago a acordar con el vendedor

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Ambato, Tungurahua

[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

Comprar ahora

12 meses de garantía de fábrica.

Información sobre el vendedor



Nuevo

Set De 3 Bowls Acero Inoxi- dable Con Tapas Silicona



U\$S 29⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor

[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Quito, Pichincha (Quito)

[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (20 disponibles)

Comprar ahora



Nuevo | 3 vendidos

Counter Recepcion



U\$S 199

 Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.

[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)

[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

 1 años de garantía de fábrica.